

# Financiarización, empleo y relaciones laborales en la industria automotriz en México<sup>1</sup>

Financialization, employment and labor relations in the automotive industry in Mexico

Aurora Marcial Flores\*

## Resumen

Aquí se abordan las discusiones teórico-conceptuales de la corriente heterodoxa para caracterizar el fenómeno de la financiarización en la industria automotriz. La revisión orienta la relocalización de los motivos, objetivos y necesidades de las corporaciones automotrices para desplazarlos del ámbito productivo al ámbito financiero. También permite argumentar que las condiciones actuales del empleo y del sistema de relaciones laborales del segmento productivo automotriz en México son consecuencia del despliegue del fenómeno de la financiarización conducido por las corporaciones automotrices en el ámbito global. Se emplea el análisis empírico para mostrar que las estrategias corporativas son tendientes a incrementar el valor del accionista, esto es, a incrementar las ganancias de capital en los mercados financieros, a incrementar el pago de dividendos y el volumen de los rendimientos. Las consecuencias de lo anterior es el incremento de la volatilidad y la fragilidad del sector financiero, y la intensificación del cambio en las relaciones de poder entre el capital y el trabajo; en términos del argumento teórico, en favor del capital y en detrimento de la clase trabajadora.

**Palabras clave:** financiarización, industria automotriz, México

---

<sup>1</sup> La autora agradece al CONACYT la beca proporcionada para realizar esta investigación.

\*Posdoctorante en el programa Maestría y Doctorado en Estudios Sociales (MyDES), Línea Economía Social. UAM-Iztapalapa. Doctora en Economía. [auroramarcial@hotmail.com](mailto:auroramarcial@hotmail.com)

## **Abstract**

This paper addresses the discussions of the heterodox theoretical framework to characterize the phenomenon of financialization in the automotive industry. The review guides the relocation of the motives, objectives and needs of the automotive corporations to move them from the productive to the financial sphere. It also allows to argue that the current conditions of employment and the labor relations system of the automotive production segment in Mexico are a consequence of the unfolding of the phenomenon of financialization driven by the automotive corporations in the global sphere. Empirical analysis is used to show that corporate strategies are aimed at increasing shareholder value, that is, increasing capital gains in financial markets, increasing dividend payments and the volume of returns. The consequences of the above is the increase in volatility and fragility of the financial sector, and the intensification of the change in power relations between capital and labor; in terms of the theoretical argument, in favor of capital and to the detriment of the working class.

**Keywords:** financialization, automotive industry, Mexico

## **Introducción**

El fenómeno de la financiarización ha sido una de las características imprescindibles del proceso de globalización, y en este contexto se inscribió la más reciente etapa de reestructuración productiva en la industria automotriz en México (IAM). Los procesos y las condiciones resultantes observados durante esta etapa en la IAM continúan exigiendo integrar los fenómenos interconectados con el ámbito financiero del agente económico que dominan en esta industria, la corporación. Colocar y observar los motivos, las necesidades y los objetivos que persiguen y que delinear el comportamiento de las corporaciones automotrices en el campo de lo financiero permite identificar las variables y los procesos que se ponen en marcha desde este ámbito y que contribuyen a explicar las condiciones actuales del empleo y de las relaciones laborales en la IAM.

En este trabajo se insiste en la necesidad de abordar y profundizar la investigación y análisis sobre estas condiciones y otras problemáticas actualmente presentes en la IAM más allá del ámbito de lo productivo, por lo que da relevancia a que el diseño y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) ocurre en un contexto de importantes reconfiguraciones financieras en que la internacionalización de capitales y una mayor presencia de los mercados financieros han cobrado mayor protagonismo como rasgos de un fenómeno que ha venido acompañando al denominado “proceso de globalización” desde finales de la década de los 1970 y que es comúnmente referido dentro de la literatura y discusión heterodoxa como *financiarización*. Las convulsiones y transformaciones financieras que han servido de base para el estudio de este fenómeno en el ámbito global han llegado a tomar forma en la industria automotriz, con impactos directos en las condiciones de empleo y de las relaciones laborales, dando cuenta de la intensificación de la más reciente etapa de reestructuración productiva en la IAM.

Como punto de partida, es imprescindible considerar que la entrada en vigor del TLCAN no sólo imprimiría una nueva dinámica productiva y comercial en México, sino también traería consigo un nuevo entorno financiero a través del cual las corporaciones automotrices filtrarían sus estrategias para asegurar su permanencia en el ámbito global e intensificar el proceso de desarrollo hacia las relaciones de poder que darían forma a los reacomodos y actuales condiciones de empleo y relaciones laborales en México, para ambos, se sostiene que son resultado del despliegue del fenómeno de la financiarización a través de las estrategias ejecutadas por las corporaciones automotrices tendientes a incrementar el valor para sus accionistas.

En el primer apartado de este trabajo se revisan las principales discusiones teórico-conceptuales que desde el campo de la

heterodoxia favorecen la caracterización del fenómeno de la financiarización en la industria automotriz en su dimensión global. Posteriormente se delinea cómo las estrategias corporativas de organización industrial y de financiamiento determinaron una nueva etapa de reconfiguración productiva en México, ocurrida en un contexto específico global y local. En el tercer apartado se detalla cómo la nueva dinámica productiva y comercial, derivada de la reciente etapa de reestructuración productiva, repercutió de manera puntual en el empleo y en el sistema de relaciones laborales en el IAM. Una cuarta sección ofrece una conciliación entre los argumentos teóricos y el comportamiento de variables clave en la IAM para delinear cómo el fenómeno de la financiarización se ha desplegado en una de las industrias más importantes en México, contribuyendo a determinar las condiciones actuales del empleo y de las relaciones laborales. Finalmente, en las conclusiones se delinea el contexto sobre el cual continuará el desempeño de la IAM, poniendo en relieve dos signos que, localizados en el ámbito de lo financiero, resultarán determinantes de las próximas estrategias ejecutadas desde la industria automotriz global, con su correspondiente impacto en la estructura, empleo y relaciones laborales en la industria automotriz en México.

### **Discusiones teórico-conceptuales de la financiarización en la industria automotriz**

Dentro de la corriente teórica heterodoxa, la reflexión y el análisis han sido vastos para referir, tratar de explicar y caracterizar el creciente peso de las variables, los agentes, mecanismos, prácticas y efectos financieros en la fase actual del capitalismo; el término comúnmente utilizado en este ámbito es la *financiarización*. El origen de este fenómeno se ubica en la década de 1970 y su intensificación en la década de 1980, siendo uno de sus efectos

más visibles el de incrementar el tamaño y fragilidad del sector financiero (Epstein 2005, Minsky 2008, Stockhammer, 2012). El debate en torno a la financiarización se concentró inicialmente en su despliegue en los países desarrollados<sup>2</sup> para dar cuenta de la creciente importancia de la esfera financiera en el funcionamiento de las economías en el ámbito nacional e internacional (Stockhammer 2012). Arrighi (1994) apuntó que se trata de un patrón de acumulación en el que la realización de la ganancia ocurre a través de canales financieros y no a través del comercio y la producción de mercancías. Para Phillips (2002) la financiarización alude al creciente dominio de los mercados de capital sobre los sistemas de financiamiento bancario. Otros autores destacan el incremento de poder político y financiero de una clase rentista (Pollin, 2007; Duménil, 2012), que los actores con mayor frecuencia se auto-perciben como instituciones financieras (Stockhammer, 2012) o viceversa, que las instituciones financieras se convierten en agentes o actores (Marshall, 2016). En un intento por integrar los diversos aspectos en una sola definición, Epstein (2005) propone que la financiarización puede entenderse como el creciente peso de los motivos, actores y mercados financieros en la operación de las economías modernas (en los ámbitos nacional e internacional).

En otros trabajos se reconoce que, a pesar de algunas superposiciones entre el neoliberalismo y la financiarización, existe un cambio en las relaciones de poder entre capital y el

---

<sup>2</sup> El estudio y análisis del despliegue del fenómeno en los países en desarrollo, particularmente en América Latina, ha sido menos abundante, aunque también se atribuye a la liberalización de los flujos de capital transfronterizos (con mayor intensidad que en otras regiones del mundo) que devino en la contracción de la tasa de inversión real, la constante disminución de la participación de los salarios en el ingreso y la permanencia de los países de la región entre los más desiguales del planeta en términos de distribución de la riqueza. En síntesis, el fenómeno mantiene e intensifica dos de los principales problemas históricos en la región: la desigualdad (en sus distintas manifestaciones) y el rezago tecno-productivo. (CEPAL, 2018).

trabajo, en favor del capital y a cuenta de mayores dificultades para que los hogares de la clase trabajadora puedan mantener sus normas de consumo, y propiciando el efecto de debilitar la demanda doméstica. Las diversas estrategias ejecutadas para enfrentar la contracción de la demanda comparten como resultado común que los hogares (incluidos los de la clase trabajadora) observen incrementos en su nivel de deuda (Stockhammer, 2012). Este cambio en las relaciones de poder ha sido explorado y discutido por otros autores, entre los que destacan Lazonick y O'Sullivan, (2000), Froud, Haslam, Johal y Williams, (2001) quienes centran su análisis en la ascendencia del valor del accionista (shareholder value, o coupon pool capitalism) como modo de gobernanza corporativa. En línea con la caracterización de la financiarización como un cambio en las relaciones de poder entre capital y trabajo, pero con énfasis en sus efectos, Medialdea (2010), Medialdea y Sanabria (2013) señalan que los componentes fundamentales de la demanda son obstaculizados y que el salario y las condiciones laborales son utilizados como variables de ajuste, derivando en una polarización del ingreso en detrimento de las familias trabajadoras. Arestis y Charles (2013) también enfatizan la creciente desigualdad, que a su vez resulta en factor determinante de un sector financiero más frágil, vulnerable a fallas sistémicas y con efectos perjudiciales para la economía real.

Las discusiones teóricas previas sobre el fenómeno de la financiarización han sido elaboradas desde una perspectiva heterodoxa que abarca diversas escuelas de pensamiento (regulacionistas, poskeynesianos, institucionalistas, entre otros). Para propósitos de consolidar el objetivo de reconocer las variables y procesos financieros que contribuyen a determinar las condiciones actuales del empleo y las relaciones laborales en la estructura productiva automotriz en México, este trabajo se desarrollará a partir de una visión poskeynesiana. Las aportaciones

de Hyman Minsky en este marco teórico permitirán colocar en el centro del análisis a la corporación automotriz, toda vez que se ha demostrado en estudios previos que aquellas con actividades de producción y comercialización en México ejecutan prácticas financieras de sobreendeudamiento (Marcial, 2016), esto es, se encuentran bajo un esquema de financiamiento, tipificado por Minsky como *financiamiento tipo ponzi*, y que dichos esquemas de financiamiento acarrearán repercusiones contractivas para la actividad productiva y de la creación de empleo (Minsky, 1984). Las aportaciones de Stockhammer (2004 y 2005, 2012) permitirán refinar el análisis para identificar el impacto de la financiarización en la dinámica de la inversión. En otro nivel de análisis, será pertinente recurrir al campo de la Economía de la Empresa y las discusiones sobre la ascendencia del valor del accionista (Lazonick y O'Sullivan, 2000) para precisar los vínculos concretos entre el fenómeno de la financiarización, salarios y relaciones laborales.

### **Industria Automotriz: Reacomodos, entre lo local y lo global**

Durante el siglo pasado la IAM atravesó por dos grandes momentos de reestructuración productiva,<sup>3</sup> i) la ocurrida en el contexto del cambio de paradigma de crecimiento económico local (del modelo de sustitución de importaciones hacia la apertura comercial y de inversiones), y ii) la reconfiguración derivada de una intensificación de las políticas de apertura comercial ejecutadas en México y de un amplio dinamismo en el proceso de globalización.

---

<sup>3</sup> Existen otras versiones, aunque no muy divergentes, sobre los momentos de reestructuración productiva en la IAM. De la Garza (2018), por ejemplo, reconoce tres etapas considerando toda la historia de la presencia de la Industria Automotriz en México; la primera etapa iniciaría en la década de 1920 (instalación de la primera planta de Ford) hasta fines de la década de 1960. Este periodo no se refiere aquí por quedar fuera del ámbito del análisis que se enmarcará en el contexto del despliegue del fenómeno de la financiarización.

El primer momento de reestructuración productiva tuvo como preámbulo y contexto internacional el surgimiento y desarrollo del sistema de producción Toyota, en clara contraposición del sistema de ensamblaje Ford en la competencia por el mercado automotriz global (Mortimore y Barron, 2005). El nuevo sistema de producción fue observado como consecuencia lógica de la búsqueda de respuestas a una de las principales necesidades reconocidas en el ámbito de lo productivo: la reducción de costos. El despliegue de la nueva gestión productiva caracterizada como flexible concebía la reducción de costos como objetivo principal de la industria automotriz global y, en el mismo ámbito de lo productivo, se colocó también el diseño, la ejecución y los resultados de las estrategias que se implementarían hacia la consecución de dicho objetivo. A este nuevo sistema de producción, conocido también como producción ajustada se le adjudicó un extraordinario incremento de la productividad japonesa, la contracción de la participación de mercado de las empresas predominantes de la época y la capacidad de obligarlas a redefinir sus estrategias globales de producción. La capacidad de reducir costos, de adaptarse rápidamente ante cambios en la demanda y las inversiones en nuevas plantas exportadoras son factores constantemente señalados para explicar la recomposición del mercado automotriz global (Castellanos, 2016) en el que las empresas japonesas, y más tarde las coreanas, se colocaron como “jugadores globales” en tanto que las europeas y norteamericanas permanecieron como “jugadores regionales”. En este contexto, el TLCAN tendría como propósito central promover la consolidación de la industria automotriz continental para enfrentar el desafío japonés. (Mortimore y Barron, 2005).

En la etapa final del periodo de sustitución de importaciones, la industria automotriz en México se desempeñaba en el contexto de una economía cerrada y regida por políticas económicas activas

expresadas en diversos Decretos Automotrices (Castellanos, 2016). Las transformaciones en curso de la industria automotriz global, combinadas con la transición hacia políticas de apertura y liberalización comercial y financiera en México fueron el trasfondo de modificaciones o emisión de nuevos Decretos Automotrices (1962, 1972, 1977) tendientes a flexibilizar las políticas activas vigentes sobre sustitución de importaciones, de protección arancelaria y no arancelaria, de requisitos de desempeño respecto de la producción nacional obligatoria, del nivel mínimo de contenido nacional (ubicado entonces en 60%), de volumen de exportación obligatoria de autopartes, entre otras, además de las restricciones vigentes sobre el volumen máximo de capital extranjero permitido (49%) en las empresas de autopartes (De María y Campo, 1991).

Durante esta etapa la IAM asistió a una contracción en el volumen de unidades importadas (Sosa, 2004) y el coeficiente de importaciones a demanda interna en actividades productivas de la industria terminal también disminuyó (Picolini, 1985). La transición hacia el nuevo paradigma tecnológico y organizacional caracterizado como “flexible” como respuesta a las nuevas condiciones impuestas en el ámbito global buscaban hacer frente a la expansión de las estrategias organizacionales japonesas que desplazaron a las de Estados Unidos y Europa Occidental mediante la relocalización de la producción hacia países de menor desarrollo industrial (Brown, 1997), y mediante el reacomodo estructural en el ámbito nacional en el contexto del agotamiento del programa de sustitución de importaciones.

Una segunda fase de flexibilización impulsada por los Decretos Automotrices de 1983 y 1989 tendería a reducir o eliminar la propia regulación estatal para dar paso a que el desempeño de la IAM se rigiera y condujera bajo los lineamientos de liberalización

y apertura contenidos en el TLCAN. Con estos decretos se promovió la exportación de vehículos, se intensificó la disminución de los requisitos de desempeño (eliminación de exportaciones obligatorias de autopartes y de límites mínimos de producción de vehículos), se disminuyó el contenido nacional para vehículos de exportación al 30%, se favoreció la incorporación de insumos provenientes de empresas maquiladoras para los modelos de exportación y posteriormente para el mercado nacional y se relajaron las restricciones sobre la participación de capital extranjero en las empresas de autopartes (Mortimore y Barron, 2005). En suma, se trató de la ejecución de medidas que eliminaban la regulación estatal para abrir la puerta a la ejecución de las estrategias corporativas de las filiales ensambladoras en México para el abastecimiento de sus mercados externos.

En este proceso, las corporaciones automotrices nuevamente reconfiguraron sus estrategias de competencia, en tanto que el gobierno local adecuaba la política industrial a las exigencias de la nueva recomposición industrial y comercial en el ámbito global. El proceso derivaría en la conformación de un nuevo segmento exportador facilitado por una mayor presencia de IED y el aprovechamiento de “ventajas competitivas” fincadas en un entorno de diversos apoyos y redes logísticas de infraestructura y de fuerza de trabajo con características flexibles. La etapa de regulación estatal de la IAM culminó para dar paso a otra regulada por el TLCAN (Marcial, 2016).

### **TLCAN, empleo y relaciones laborales**

La entrada en vigor del TLCAN intensificó la ejecución de medidas tendientes a priorizar las estrategias de las corporaciones ensambladoras de vehículos en México. Bajo los nuevos lineamientos, la protección arancelaria y el contenido nacional

obligatorio para vehículos se contrajo, de 9.9% en 1994 a cero en 2004 y del 34% en 1994 a cero en 2004 respectivamente. La compensación de divisas pasó del 80% a cero en tanto que el contenido regional para los países firmantes pasó de 50 a 62.5% entre 1994 y 2004.

Las disposiciones del tratado en términos de inversiones permitieron que las entradas de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia la IAM representaran más del 20% del total dirigido hacia el sector manufacturero durante el periodo 1999-2017 (sólo con excepción de 2013 que fue de menos del 10%) llegando a rebasar el 50% en 2017 (CEPAL, 2018). La nueva dinámica inversora vino acompañada de un importante incremento en la producción de unidades terminadas pasando de 856.5 mil unidades en 1994 a más de 3.5 millones en 2017, en tanto que la producción para la exportación también se dinamizó al pasar del 58.8 a más del 80% en el mismo periodo. En el mercado local, hasta antes de 2002 más del 50% de las unidades comercializadas eran de origen nacional, pero a partir de ese año las unidades importadas han ganado la mayor participación del mercado. La producción y comercio de partes para automóviles también se dinamizó con flujos de exportación que han pasado de cerca de 5,000 millones de dólares (mdd) en 1999 a más de 35,000 mdd en 2017, pero estos flujos han sido rebasados por las importaciones arrojando un déficit comercial cercano a 5,000 mdd y que ha predominado durante ese periodo de referencia (CEPAL, 2018). La participación creciente de la IED automotriz en el sector manufacturero perfiló una contradictoria estructura productiva que, por un lado, exhibe una intensa actividad productora de unidades terminadas para la exportación, pero que no se acompaña de una mayor capacidad productiva en términos de menores insumos y materias primas importados para la producción toda vez que el ensamble de unidades terminadas y prácticamente todas las actividades de

fabricación de partes y componentes automotrices utilizan entre 50 y 80% de materias primas importadas (Marcial, 2016; INEGI, 2018).

La nueva dinámica automotriz también vino acompañada de otros problemas ampliamente señalados y analizados, entre los que destacan: procesos de desintegración vertical (Velázquez y García, 2003; Taboada y Robles, 2003), heterogeneidad debida a diversas respuestas del aparato productivo en su articulación con los mercados externos, y en su acceso al financiamiento y al conocimiento tecnológico (Machinea y Martín, 2004), la externalización el ciclo del capital, tanto de la esfera de la producción, como de la circulación (Arteaga, 2003), dependencia de la dinámica externa con Estados Unidos (vía exportaciones de unidades terminadas e importaciones de insumos) (Dussel, 2000; Arteaga, 2003; Vicencio, 2007, Castellanos 2016) que fue relacionada con el débil efecto multiplicador sobre el valor agregado (Taboada, 2005; Mortimore y Barrón, 2005), mayores retornos de las inversiones ofrecidas por México (en comparación con aquellos en Estados Unidos y Canadá) que sólo generaron oportunidades de negocios para las empresas del exterior<sup>4</sup> (Vicencio, 2007), y un alto y creciente potencial de reproducción ampliada, esto es, incrementos en la participación relativa del excedente bruto de operación en el producto agregado, pero que tuvo una débil capacidad para generar condiciones endógenas de acumulación de capital (Marcial y Ortiz, 2018).

El importante crecimiento de las inversiones no se acompañó de un dinamismo similar en términos productivo, comercial, y laboral. Se desprende que (Cuadro 1), en términos reales, la inversión bruta en

---

<sup>4</sup> Durante el periodo 1995-2000 solamente 72 empresas ingresaron proveedoras de las ensambladoras automotrices en México, pero ninguna empresa era mexicana (Taboada, 2005).

las actividades de fabricación de automóviles y camiones ligeros, por ejemplo, creció a un ritmo promedio del 15.9% durante el periodo 2001-2017, pero la producción bruta promedio tuvo un crecimiento promedio negativo del 73.2%. Con estos indicadores, el valor agregado en esta actividad automotriz logró crecer a un ritmo promedio real del 6.8% y el empleo apenas lo hizo con el 3.3% durante el mismo periodo.

**Cuadro 1**  
**Fabricación de automóviles y camiones**  
Variación (%) real anual

Periodo	Inversión fija bruta	Producción Bruta	Valor Agregado	Personal Ocupado
2001	3.10%			-4.30%
2002	-11.10%	289.00%	-185.60%	-8.50%
2003	-43.10%	-247.30%	-49.80%	-10.30%
2004	63.40%	-124.00%	150.90%	-4.50%
2005	-15.20%	-311.20%	-31.50%	0.60%
2006	32.20%	-213.20%	-111.70%	6.90%
2007	-36.50%	24.80%	-248.50%	5.20%
2008	-45.50%	-36.90%	1538.50%	-0.10%
2009	-28.70%	-604.40%	-88.70%	-5.90%
2010	144.90%	-68.10%	118.10%	15.20%
2011	46.20%	-148.60%	88.90%	10.40%
2012	-22.40%	-280.60%	-205.00%	11.50%
2013	40.50%	294.70%	-139.70%	0.60%
2014	160.00%	-117.10%	-9.30%	18.00%
2015	-27.30%	-106.20%	-463.40%	6.30%
2016	1.70%	386.00%	-76.00%	7.20%
2017	8.30%	92.70%	-178.90%	8.10%
<b>Promedio</b>	<b>15.90%</b>	<b>-73.20%</b>	<b>6.80%</b>	<b>3.30%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Encuesta Anual de la Industria Manufacturera (EAIM).

Aunque la inversión fija bruta ha mantenido un crecimiento promedio positivo en la IAM, un estudio de casos revela que, en el ámbito global, las corporaciones automotrices han mantenido niveles crecientes de deuda durante el periodo en que ha tenido vigencia el TLCAN, sin embargo, el índice de inversión/deuda ha

sido decreciente (Marcial y Ortiz, 2018). En este sentido, el fenómeno de la financiarización en la industria automotriz asume características que han sido señaladas en el ámbito global (Duménil y Lévy, 2004) y en el ámbito nacional (Correa, 2010) como una importante disociación entre la tasa de ganancia y el nivel de acumulación del capital, siempre que la tasa de ganancia en este caso se refiere a los ingresos financieros. El crecimiento promedio positivo de la inversión bruta fija en la IAM simplemente corrobora que cierto nivel de inversión en las filiales es imprescindible para conformar la estructura productiva automotriz que contribuya al cumplimiento de objetivos localizados en el ámbito financiero, el repago de deuda (Marcial, 2016, Marcial y Ortiz, 2018).

En el marco de las negociaciones para la firma y entrada en vigor del TLCAN, diversas visiones optimistas en México exaltaron las bondades y oportunidades que dicho tratado acarrearía a los trabajadores asegurando que se crecería con mayor dinamismo, se incrementarían los salarios reales y el bienestar de la población. Otro conjunto de voces expresaba preocupación sobre estas perspectivas y, organizados en la Red de Acción Frente al Libre Comercio, se pugnó por la elaboración e inclusión de Acuerdos Paralelos en Materia Laboral (Narváez, 2001). El sindicalismo oficial en México no participó, ni promovió el análisis o el debate sobre las consecuencias del TLCAN. Su participación en el marco de las discusiones y negociaciones se limitó a manifestar, a través de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), que la integración regional era inevitable con acuerdo o sin acuerdo, por lo que se alineaban con la política económica del gobierno, particularmente con la apertura económica, y sugirió que el contenido de los contratos colectivos y la relación con el Estado permanecieran sin cambios, que se evitara la afectación de los derechos sindicales, el cierre de fuentes de empleo y cualquier

condición que dañara el nivel de vida de los trabajadores (Narváez, 2001). Sin involucrar aspectos como la desigualdad salarial ya existente entre los países firmantes, y asumiendo que el gobierno federal respetaría los derechos de los trabajadores, la firma del acuerdo llegó con el reto implícito de que la mano de obra mexicana fuera apta para ser empleada en nuevas formas de organización de trabajo. Las expectativas de una distribución del ingreso más equitativa se fincaron en la diseño e inclusión de los Acuerdos Paralelos en los que el sindicalismo mexicano estuvo escasamente presente.

Bajo las nuevas condiciones de financiamiento, producción y comercialización, comandadas por el TLCAN el volumen de empleo automotriz se multiplicó hasta por más de siete veces al pasar de 112 mil empleos en 1994 a 821 mil en 2016, en un contexto en que el empleo tendía a la baja en Estados Unidos y Canadá. El dinamismo de este crecimiento se concentró en la industria de autopartes: en 1994 este segmento dio cuenta del 51.7% del empleo y para 2016 ya concentraba cerca del 90% (INEGI, 2018). Esta dinámica en la industria automotriz permitió que, hasta antes de la crisis financiera global (2007-2009), las tasas de desempleo abierto del sector manufacturero fueran menores en los estados fronterizos de México comparado con otras regiones. Lo anterior se explicó en parte por la presencia de ensambladoras automotrices con un perfil altamente exportador que contribuyeron a detonar la concentración del empleo sectorial y regional. Pero el menor índice de desempleo regional se acompañó de incrementos en trabajos temporales, de baja productividad y salarios reducidos (Mendoza, 2019). Durante la crisis financiera global (a partir de 2008), el volumen de empleo en la IAM se contrajo como ocurrió

también con el empleo automotriz en Estados Unidos<sup>5</sup> (Samaniego, 2009).

**Cuadro2**  
**Relaciones laborales en la rama Automotriz y Autopartes**  
*Número de unidades*

<b>Año</b>	<b>Conflictos colectivos sin emplazamiento a huelga</b>	<b>Emplazamientos a huelga.</b>	<b>Huelgas</b>	<b>Convenios Colectivos</b>
1994		212	4	155
1995		203	10	187
1996	44	154	16	165
1997	36	154	8	161
1998	34	149	9	175
1999	31	155	6	186
2000	18	185	6	177
2001	23	166	2	200
2002	13	154	6	209
2003	17	151	7	205
2004	28	191	7	177
2005	31	195	9	170
2006	26	191	4	147
2007	32	184	5	178
2008	13	180	1	153
2009	9	191	4	287
2010	18	186	4	162
2011	15	203	2	220
2012	17	246	3	184
2013	22	199	5	264
2014	nd	nd	3	Nd
2015	nd	nd	5	Nd
2016	nd	nd	6	Nd
2017	nd	nd	6	Nd
2018	nd	nd	1	Nd

Fuente: Dirección General de Investigación y Estadísticas del Trabajo con información de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, STPS.

<sup>5</sup> Cortéz e Islas (2007) observan una acelerada integración del mercado laboral entre la región norte de México y la región sur de Estados Unidos en términos de reconfiguraciones en el volumen de empleo y en el salario manufacturero.

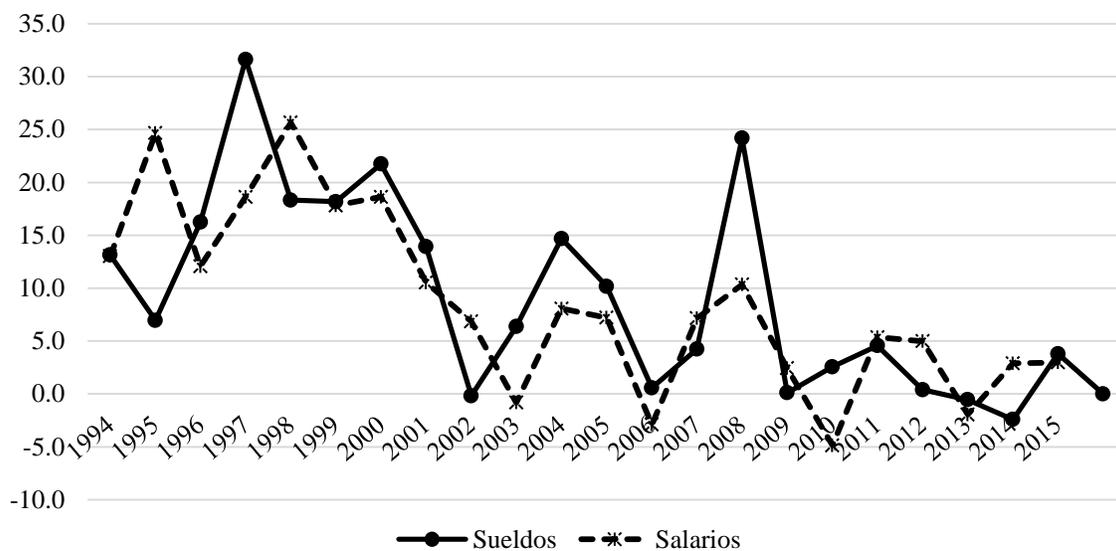
El ambiente de las relaciones laborales el volumen de conflictos colectivos se había reducido en 50% entre 1996 y 2013 sin que se observara una contracción en los emplazamientos a huelga; por el contrario, los emplazamientos a huelga en la rama Automotriz y Autopartes pasaron del 5.3% al 8.3 entre 1993 y 2013 del total en la industria manufacturera. En cambio, el número de huelgas sí observó una importante contracción entre los primeros años de vigencia del TLCAN, de más de 10% a solo 1 en 2018 (Cuadro 2).

Considerando los sueldos y salarios medios pagados en la IAM como una de las variables claves que refleja la condición actual del sistema de relaciones laborales, en términos reales y para todas las actividades de la IAM, éstos estuvieron por encima de aquellos pagados en la industria manufacturera durante el periodo en que ha tenido vigencia el TLCAN. Sin embargo, su ritmo de crecimiento tampoco tuvo correspondencia con el ritmo de crecimiento de las inversiones ni con el del valor agregado. Por lo contrario, todas las actividades de la industria automotriz asisten a una contracción relativamente constante de los sueldos y salarios medios pagados en México (Gráfica 1), condición que acentúa la brecha salarial ya existente desde que entró en vigor el TLCAN y que, junto con las condiciones sindicales y contractuales descritas anteriormente, contribuyen a exacerbar las tensiones del sistema de relaciones laborales actualmente imperante en la IAM.

Covarrubias y Bouzas (2016) observaron, además, que la paradoja entre el notable crecimiento productivo y los salarios estancados (inclusive reducidos) para los trabajadores de la industria era adjudicable a las características del SRL existente, caracterizándolo como distorsionado por la intervención estatal, por las violaciones a los estándares laborales (particularmente respecto de la libertad de asociación y contratación colectiva) y por un sindicalismo extremadamente fragmentado y cooptado por grupos de poder. Rodríguez y Sánchez (2017) también reconocieron que la

creciente brecha salarial entre los países de la región del TLCAN y las diferencias sustanciales en las condiciones laborales y productivas podían explicarse por la carencia de una efectiva participación de los trabajadores y sus sindicatos en el proceso de reestructuración y en las políticas de reparto de los beneficios.

**Gráfica 1**  
**Sueldos y Salarios medios pagados en la Fabricación de Automóviles y Camiones en México.**  
*Tasa de crecimiento (%)*



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

### **Financiarización: un aterrizaje en la industria automotriz en México.**

Desde su inserción en la economía mexicana a principios del siglo XX, hasta el actual proceso de transición del TLCAN hacia el nuevo Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), las filiales automotrices en México han venido operando sujetas a un tipo específico de organización empresarial en el ámbito

internacional: la corporación.<sup>6</sup> Este esquema organizacional ha sido constantemente señalado como principal agente promotor y conductor del proceso de globalización (Pérez y Gándara, 2001) y de la financiarización. Bajo el esquema de la corporación, las filiales automotrices en México han debido ajustarse y reestructurarse como respuesta al más reciente proceso de globalización y durante otras etapas de reacomodos internacionales en la industria (Castellanos, 2016), asumiendo características propias de evolución debidas al contexto de la política económica y dinámica del mercado en que se desenvuelve su ámbito de operación.

Delinear cómo ocurre y cómo se dimensiona el impacto de la financiarización “en el mundo real” ha sido bastante complejo. Stockhammer (2012) parte del reconocimiento de un reacomodo en las relaciones de poder entre capital y trabajo como consecuencia del neoliberalismo, en el que el ingreso de capital ha ganado mayor peso a cuenta de constantes contracciones en el de los hogares de la clase trabajadora. Señala también que se puede hablar de “diversas formas” de financiarización, según el tipo de economía de que se trate, con lo que es posible considerar la noción de que este fenómeno ha desarrollado características propias en la industria automotriz, en referencia a las distintas acepciones que han sido delineada sobre el fenómeno de la financiarización, toda vez que la evolución de esta industria en las últimas décadas ha sido conducido bajo un mecanismo de financiamiento específico al que recurren para la ejecución de sus operaciones de producción y comercialización: la emisión de deuda financiera para el repago de deuda previa (Marcial, 2015). En términos de Minsky (2008), se trata de la ejecución de esquemas de financiamiento tipo ponzi.

---

<sup>6</sup> El término se utiliza desde una perspectiva organizacional; alude a una forma específica de organización empresarial que existe con forma jurídica y cuyo propósito es la producción y comercialización de bienes y servicios con el objetivo de obtención de ganancias; su característica principal es la responsabilidad limitada (Pérez y Gándara, 2001).

Cual sea la forma o las características con las que se presenta el fenómeno de la financiarización, éste presenta como rasgo común una creciente *comodificación* de las relaciones sociales (Stockhammer, 2012) con implicaciones específicas para los diversos sectores de la economía:

- i) Orientación hacia los activos líquidos por parte de las instituciones financieras.
- ii) Cambio en las relaciones de poder, con un nuevo disfraz para la regla de capital, en las firmas y predominio del valor del accionista (shareholder value).<sup>7</sup>
- iii) Nuevas formas de explotación para los hogares (clase trabajadora).

Las interrelaciones entre estos tres grupos definen los nuevos rasgos de la financiarización.

En este conjunto de relaciones, la orientación hacia el valor del accionista en el comportamiento corporativo ha acarreado la presencia de conflicto de intereses entre gerencia y accionistas, teniendo como base que un mayor control por parte de los accionistas mejora la ineficiencia de la gerencia derivada de ejecutar actividades enfocadas en la búsqueda de su propio beneficio (Jensen y Meckling, 1976).<sup>8</sup> Lo anterior implica la

---

<sup>7</sup> Se refiere al cambio en el comportamiento corporativo para crear “valor del accionista”: resultado de la percepción de que los mercados financieros han llegado a ser más efectivos para controlar el comportamiento gerencial, (el establecimiento de “un mercado para el control corporativo” mediante la proliferación de instrumentos financieros, particularmente de bonos basura, títulos de alto riesgo y alto rendimiento) significó que la gerencia podría ser reemplazada por los accionistas y que éstos estuvieran insatisfechos con el desempeño de la firma (Stockhammer, 2005).

<sup>8</sup> OCDE señala que la gerencia prioriza la participación de mercado y el crecimiento a cuenta de la rentabilidad, derivando en la creación de conglomerados y el rápido crecimiento de las compensaciones de altos ejecutivos, incluso cuando el desempeño de la empresa es mediocre; hay sobreinversión, lo cual es positivo en situación de subempleo. (OCDE, 1998:17).

ejecución de estrategias tendientes a la reducción del empleo con los consecuentes efectos sociales negativos; se trata de un cambio en la orientación de la estrategia de los altos ejecutivos sobre la asignación de los recursos corporativos y los retornos, separándose de “retener y reinvertir” a “reducir y distribuir” (Lazonick & Sullivan, 2000). En los mercados financieros, el anuncio de despidos afecta positivamente el precio de las acciones (¡muy buenas noticias para los accionistas!);<sup>9</sup> de manera que las corporaciones que se reducen son premiadas en lugar de aquellas que se expanden. Lazonick y O’Sullivan (2000) desprenden de aquí dos posibles interpretaciones: i) que las firmas podrían ser víctimas de los inversores institucionales, o ii) que la orientación al valor de los accionistas podría ser una estrategia para incrementar la explotación. Cual sea el caso, el pago de dividendos e intereses se ha incrementado (Duménil and Lévy, 2001; Crotty, 2003).

En México, actualmente un total de 14 corporaciones de la industria automotriz terminal y 17 corporaciones que fabrican autopartes y componentes automotrices cotizan sus acciones en el mercado de capital mexicano. (BMV, 2019). Las corporaciones automotrices de la industria terminal que cotizan sus acciones en dólares y que se encuentran listadas en la BMV han logrado establecer montos crecientes por concepto de pago de dividendos anuales para sus acciones en circulación, tal como lo anticipan Duménil, Levy y Crotty (Cuadro 3), en tanto que también se ha documentado en otros trabajos el creciente volumen de endeudamiento de las corporaciones automotrices de la industria terminal con el consecuente crecimiento de pago de intereses y vencimientos (Marcial, 2016).

---

<sup>9</sup> Los despidos son reducción de costos, es decir, mayor margen de beneficios. Por otro lado, las sinergias que se generan en una operación de fusión y adquisición también caen en las categorías de mejora de ingresos y reducción de costos (ésta última más común, porque generalmente se deriva de despidos de empleados y eliminación de recursos redundantes (Berk y DeMarzo, 2008).

**Cuadro 3**  
**Corporaciones automotrices que cotizan acciones en la BMV**  
*Dividendos pagados por acción anualmente. US dólares*

Año	Ford	Renault	Nissan	VW	Honda	GM	Hyundai	Total
1994	2.10	-	0.15	-	-	-	-	2.25
1995	1.23	-	0.10	-	-	-	-	1.32
1996	1.60	-	0.09	-	-	-	-	1.69
1997	1.64	-	0.04	-	-	-	-	1.68
1998	1.72	-	0.05	-	-	-	-	1.77
1999	1.88	-	0.05	-	-	-	-	1.93
2000	1.80	0.76	0.26	0.83	0.05	-	-	3.70
2001	1.05	0.91	0.12	1.26	0.10	-	-	3.44
2002	0.40	0.92	0.17	1.36	0.12	-	-	2.97
2003	0.40	1.15	0.31	1.36	0.15	-	-	3.37
2004	0.40	2.10	0.42	1.51	0.19	-	-	4.62
2005	0.40	1.80	0.48	1.71	0.30	-	-	4.69
2006	0.25	2.70	0.54	1.51	0.56	-	-	5.56
2007	-	3.46	0.63	1.31	0.70	-	-	6.11
2008	-	5.00	0.39	1.86	0.76	-	-	8.01
2009	-	-	-	1.99	0.44	-	0.54	2.97
2010	-	-	-	1.66	0.76	-	0.71	3.13
2011	-	0.30	-	2.26	0.93	-	0.79	4.28
2012	0.20	1.16	-	3.06	0.91	-	0.86	6.19
2013	0.40	1.72	-	3.56	1.29	-	0.96	7.93
2014	0.50	1.72	0.29	4.06	0.80	1.20	1.39	9.96
2015	0.60	1.90	-	4.86	0.73	1.38	2.16	11.63
2016	0.60	2.40	-	2.98	1.06	1.52	1.79	10.35
2017	0.60	3.15	-	2.06	0.88	1.90	1.86	10.45
2018	0.60	3.55	-	3.96	0.99	1.52	0.44	11.06

Fuente: Elaboración propia con base en los informes financieros anuales de las corporaciones citadas, Yahoo Finance (<https://www.finance.yahoo.com>) y Bolsa Mexicana de Valores (<https://www.bmv.com.mx>). Consultados el 13 de mayo de 2019.

La particularidad de las corporaciones que cotizan sus acciones en la BMV es que realizan sus ofertas públicas iniciales en su país de origen (o país sede). El hecho de hacer sus ofertas públicas iniciales en otros mercados y su presencia en el sector bursátil mexicano sólo para la cotización de sus valores tiene importantes implicaciones para el sector productivo local. Se trata de una presencia que se limita solamente a la ejecución de operaciones bursátiles secundarias, esto es, a actividades de compra-venta de acciones para la obtención de ganancias de capital (ganancias

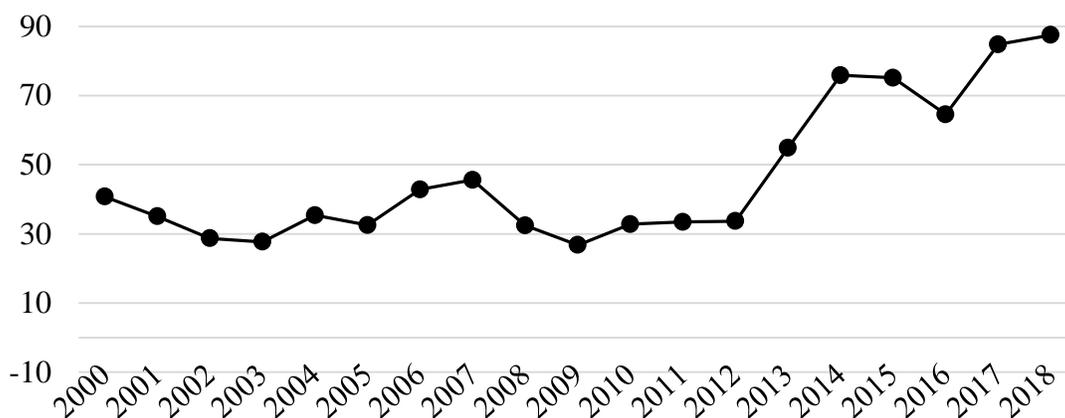
debidas a diferencias de precios de compra y venta). Dicho de otra manera, la ejecución de actividades bursátiles secundarias permite a los inversionistas acceder a ganancias de capital que se generan por los diferenciales de precios en las acciones en el sector financiero, sin que necesariamente implique incrementos al capital destinado a la actividad productiva. Lo que sí es garantía, es la obligación adquirida de asegurar ganancias en el segmento productivo para el pago de dividendos.

Se ha señalado que una de las constantes preocupaciones de las corporaciones automotrices es la reducción de costos para permanecer competitivas en el ámbito global. Las estrategias que se implementan en el ámbito productivo son resultado del diseño de proyectos de inversión que han resultado aprobados con base en proyecciones de flujos de efectivo (valor presente neto positivo), acompañando dichas expectativas con previsiones optimistas sobre los impactos favorables específicamente en términos de crecimiento productivo, de empleo y de los beneficios sociales que se derivan de los anteriores. Sin embargo, a pesar de que el volumen del empleo se ha multiplicado durante el periodo en que ha tenido vigencia el TLCAN, se desprendió (Cuadro 3) que una mayor dinámica en el ritmo de crecimiento de la inversión fija bruta en la fabricación de automóviles y camiones en México (15.9% promedio real durante el periodo 2001-2017) no se correspondió con una dinámica similar de crecimiento del personal ocupado (3.3% promedio durante el mismo periodo). Lazonick y O'Sullivan establecen que las estrategias implementadas tendientes a la contracción del empleo reflejan un mejor desempeño de los instrumentos financieros de las cotizadoras en el mercado de capital.

En efecto, las corporaciones automotrices de la industria terminal que cotizan sus acciones en la BMV han visto un importante crecimiento en el precio promedio de las acciones durante el

periodo 2000-2018.<sup>10</sup> A pesar de la caída en el precio de las acciones de esta industria durante el periodo de crisis financiera (2008-2009) las actividades de inversiones-desinversiones que se observaron en el ámbito mundial y en México (Marcial, 2015) fueron suficientes no sólo para recuperar el valor promedio de las acciones registrado previo a ese periodo. El premio ha sido de la magnitud del doble del precio de las acciones entre 2007 y 2018 (Gráfica 2).

**Gráfica 2**  
**Precio promedio anual de acciones de la industria automotriz terminal**  
Cotizadoras en la BMV en US Dls.



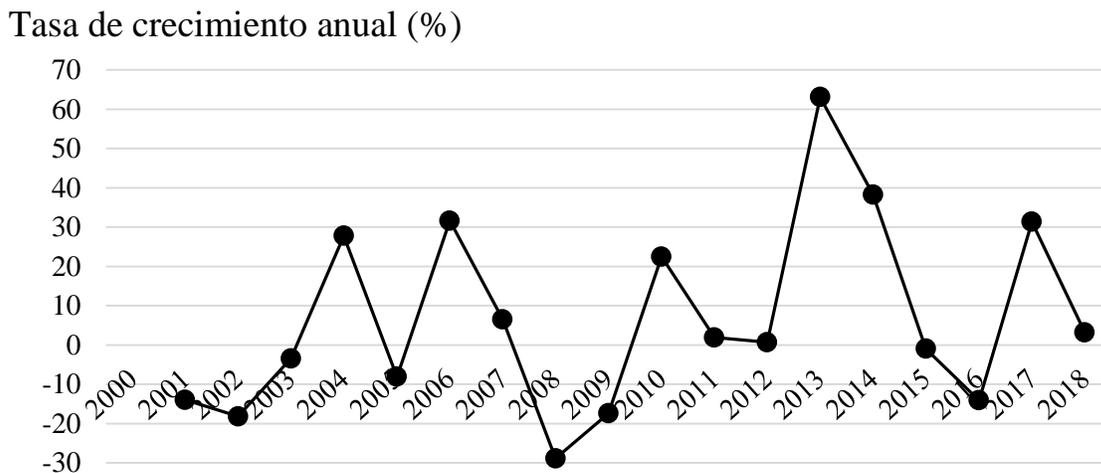
Fuente: Elaboración propia con base en los informes financieros anuales de las corporaciones citadas, Yahoo Finance (<https://www.finance.yahoo.com>) y la Bolsa Mexicana de Valores (<https://www.bmv.com.mx>). Consultados el 13 de mayo de 2019.

Las ganancias de capital (diferencial del precio de las acciones debidos a operaciones de compra-venta) que han venido ofreciendo las acciones de las corporaciones automotrices que cotizan en

<sup>10</sup> Onaran, Stockhammer y Grafi (2011) apuntan que la contracción del índice inversión/ganancias se debe en parte al cambio en la composición del excedente operativo. En este sentido, es probable que los precios de mercado de los valores tengan poco efecto en la inversión; en cambio, el efecto amortiguador de la financiarización sobre la inversión apunta a los efectos negativos de la orientación del valor del accionista y de la creciente incertidumbre. El problema es que la incertidumbre no es medible, si acaso se estima, pero no permite tener una magnitud del efecto (Stockhammer y Grafi, 2011).

México observan una tasa de crecimiento claramente creciente, pero con una importante contracción durante el periodo 2014-2016 (Gráfica 3). Durante el periodo 2001-2018 los rangos de crecimiento del precio de las acciones son cada vez más amplios, lo que, en términos de Stockhammer, estaría dando cuenta de una creciente intensificación del reacomodo en las relaciones de poder entre capital y trabajo, esto es, en detrimento de los hogares de la clase trabajadora (Stockhammer, 2012).

**Gráfica 3**  
**Ganancia de Capital de acciones de la industria automotriz terminal en la BMV**



Fuente: Elaboración propia con base en los informes financieros anuales de las corporaciones citadas, Yahoo Finance (<https://www.finance.yahoo.com>) y Bolsa Mexicana de Valores (<https://www.bmv.com.mx>). Consultados 13/mayo/2019.

El incremento de los dividendos y del precio de las acciones (i.e. ganancias de capital) de las corporaciones automotrices que cotizan en el sector bursátil en México no necesariamente se ha traducido en incrementos constantes de los rendimientos (Cuadro 4). Esto significa que las ganancias de capital o el monto de los dividendos por acción no han sido de la magnitud suficiente para mantener un ritmo creciente de los dividendos. Estaríamos en un escenario en que las corporaciones automotrices se encontrarían gestando estrategias en el sector productivo tendientes a la

reducción del empleo para impulsar el crecimiento positivo del precio de las acciones o bien, para ampliar su margen de apropiación de dividendos.

**Cuadro 4**  
**Corporaciones automotrices que cotizan acciones en la BMV**  
*Rendimientos anuales. US dólares*

Año	Ford	Renault	Nissan	VW	Honda	GM	Hyundai
1994	0.04		0.26				
1995	0.17	-	0.07				
1996	0.28	-	0.22				
1997	0.69	-	0.30				
1998	0.95	-	0.27				
1999 -	0.04		0.37 -	0.24			
2000 -	0.15	0.16	0.40	0.05	0.05		
2001 -	0.30 -	0.27 -	0.00	0.14	0.11		
2002 -	0.39	0.15	0.43 -	0.26 -	0.11		
2003	0.79	0.26	0.49	0.22	0.26		
2004 -	0.06	0.17 -	0.01 -	0.10	0.17		
2005 -	0.45	0.15 -	0.05	0.42	0.12		
2006	0.01	0.36	0.22	0.80	0.39		
2007 -	0.10	0.10 -	0.08	0.80 -	0.14		
2008 -	0.66 -	0.79 -	0.66 -	0.61 -	0.34		
2009	3.37	0.95	1.42	0.80	0.61		1.74
2010	0.68	0.20	0.08	0.90	0.19		0.67
2011 -	0.36 -	0.38 -	0.06 -	0.03 -	0.20 -	0.45 -	0.06
2012	0.23	0.56	0.07	0.52	0.24	0.42	0.23
2013	0.22	0.50 -	0.12	0.21	0.16	0.42	0.96
2014	0.04	0.06	0.06 -	0.08 -	0.27 -	0.12	0.00
2015 -	0.05	0.59	0.20 -	0.26	0.11	0.01 -	0.20
2016 -	0.10 -	0.08 -	0.05	0.02 -	0.05	0.07 -	0.01
2017	0.08	0.03 -	0.01	0.27	0.20	0.24	0.13
2018 -	0.35 -	0.32 -	0.20 -	0.15 -	0.20 -	0.15 -	0.42

Fuente: Elaboración propia con base en los informes financieros anuales de las corporaciones citadas, Yahoo Finance (<https://www.finance.yahoo.com>) y la Bolsa Mexicana de Valores (<https://www.bmv.com.mx>). Consultados el 13 de mayo de 2019.

En tanto, en el sector bursátil, es claro que las corporaciones automotrices concentran esfuerzos para incidir en otro importante signo de la financiarización: la creciente volatilidad que acompaña

al creciente peso de los mercados financieros. (Stockhammer, 2012), Para las cotizadoras automotrices en México, este signo se corroboró hasta antes de la crisis financiera mundial: del quinquenio 1991-1995 al 2005-2010 los índices de volatilidad fueron constantemente crecientes, pero después de esta etapa se observa un claro cambio de estrategia tendiente a contraer dichos índices, con excepción de Ford (Cuadro 5). A pesar de la entrada de más cotizadoras (GM y Ford) durante los dos últimos quinquenios (Cuadro 3), las estrategias tendientes a la reducción de costos, vía contracción del empleo y del crecimiento de sueldos y salarios en el sector productivo, permite a las corporaciones asegurar el premio ofrecido por los mercados de capital en la forma de mayor valor de las acciones, del crecimiento de los dividendos y de contracción de los índices de volatilidad.

**Cuadro 5**  
**Corporaciones automotrices que cotizan acciones en la BMV**  
*Volatilidad quinquenal de los rendimientos*

<b>Corporación</b>	<b>1991-1995</b>	<b>1996-2000</b>	<b>2001-2005</b>	<b>2005-2010</b>	<b>2011-2015</b>	<b>2016-2019</b>
<b>Ford</b>	48.4%	46.8%	50.8%	158.7%	24.1%	31.4%
<b>Nissan</b>	22.9%	35.8%	26.4%	76.2%	12.6%	9.9%
<b>Volkswagen</b>	nd	20.4%	26.7%	64.4%	30.3%	17.1%
<b>Renault</b>	nd	nd	18.9%	62.9%	41.9%	15.8%
<b>Honda</b>	nd	nd	13.5%	38.7%	22.8%	16.7%
<b>Hyundai</b>	nd	nd	nd	75.6%	45.8%	24.1%
<b>GM</b>	nd	nd	nd	nd	37.2%	16.1%

Fuente: Elaboración propia con base en los informes financieros anuales de las corporaciones citadas, Yahoo Finance (<https://www.finance.yahoo.com>) y la Bolsa Mexicana de Valores (<https://www.bmv.com.mx>). Consultado 13/mayo/2019.

## Conclusiones

La IAM ha venido atravesando por una etapa de reestructuración productiva intensificada por un conjunto de factores internacionales y nacionales. El paso de una industria anticuada y

enfocada en el mercado nacional, a una plataforma muy dinámica dirigida al mercado estadounidense, ha resultado en la configuración de la actual estructura productiva desarrollada en un contexto de violación de los derechos laborales, del crecimiento del empleo temporal y de salarios precarios (Arteaga, Marcial y Ramos, 2018).

Por tratarse de reacomodos y consecuencias plenamente localizados en el ámbito de lo productivo, la discusión y análisis sobre los objetivos comúnmente esgrimidos (e.g. reducción de costos, generación y apropiación de ganancias), el diseño y la ejecución de estrategias (e.g. volumen y dirección de la IED), y el desempeño de la MAM, han sido colocados y desarrollados en ese mismo espacio. En tanto, se ha ignorado otro conjunto de motivos, objetivos y necesidades que dan origen a estas transformaciones y que se originan y localizan en el ámbito financiero. En ese ámbito existe una abultada deuda que debe ser pagada con ingresos financieros (Marcial, 2015) y se deben reducir costos para ofrecer mejores rendimientos (dividendos y ganancias de capital) a los accionistas. Desde esta perspectiva, los motivos, los objetivos y necesidades de la corporación automotriz trascienden el ámbito de lo productivo, se colocan en el ámbito de lo financiero, marcan la pauta de las estrategias que las corporaciones deben ejecutar y eventualmente dan forma a las condiciones de la estructura productiva, del empleo y de las relaciones laborales.

Considerar esta relocalización de motivos, objetivos y necesidades en el ámbito financiero de las corporaciones automotrices, amplía el panorama para observar cómo la IAM intensificó su proceso de reestructuración productiva en el contexto de la entrada en vigor del TLCAN y del despliegue global de un fenómeno que desde la teoría heterodoxa ha sido referido como *financiarización*. La complejidad para explicar cómo ocurre y cómo se dimensiona la presencia de dicho fenómeno ha sido tema central del debate y la

discusión teórica heterodoxa. Las condiciones resultantes de la reestructuración productiva automotriz en México, en términos de empleo y de relaciones laborales, se han acompañado de procesos específicos en el sector financiero: el crecimiento del precio de las acciones, de las ganancias de capital, del pago de dividendos y, hasta cierto periodo, de la volatilidad de los rendimientos. Estos procesos observados para las acciones de las corporaciones de la industria terminal que ejecutan operaciones de producción y comercialización en México son característicos del creciente valor del accionista, del crecimiento del sector financiero, de su fragilidad, de la ganancia, de los actores y de los motivos financieros; en suma, del despliegue del fenómeno de la financiarización en la industria automotriz. Así, el desempeño del empleo y de las condiciones de las relaciones laborales en la IAM no es más que consecuencia del reacomodo de las relaciones de poder, en favor del capital por las dinámicas observadas en el sector financiero, y en detrimento de los trabajadores por las dinámicas observadas en el sector productivo.

Ante los cambios de política y práctica que en materia económica se han puesto en curso en México y ante la perspectiva de una transición de los acuerdos comerciales, del TLCAN al T-MEC se abre un amplio campo de análisis sobre el rumbo que seguirá el desempeño del empleo y de las relaciones laborales en México, siempre que el nuevo tratado contiene modificaciones sobre las previsiones y reglas en esa materia para la industria automotriz. Es posible considerar que se diseñarán nuevas estrategias, se ejecutarán nuevas prácticas y probablemente se asista a una modificación de la estructura productiva; no sólo como consecuencia del contexto apenas descrito, sino, principalmente, porque en el ámbito financiero, donde se encuentra el origen de los motivos, objetivos y necesidades que dan forma a las estrategias y reestructuraciones productivas, se encuentran dos importantes

signos que serán determinantes sobre el rumbo que tomará la industria automotriz global y en México: i) una contradicción a la construcción poskeynesiana sobre la trayectoria de la volatilidad de los rendimientos en los últimos dos quinquenios, y ii) las nuevas reglas y disposiciones sobre servicios financieros contenidos en el nuevo T-MEC.

## Bibliografía

- Álvarez Peralta, I. (2008) “Financiarización económica y relación salarial en las economías desarrolladas”, *Problemas del Desarrollo*, 39 (155), pp. 77-100
- Arestis, P., Charles, A., and Fontana, G. (2013) “Financialization, the Great Recession, and the Stratification of the US Labor Market”, *Feminist Economics*, 19:3, 152-180, 7 [en línea] 2013: [consulta: 10/septiembre/2018] Disponible en: [https://www.sheffield.ac.uk/polopoly\\_fs/1.105352!/file/Fontana.pdf](https://www.sheffield.ac.uk/polopoly_fs/1.105352!/file/Fontana.pdf)
- Arteaga García, A. (2003) Integración productiva y relaciones laborales en la industria automotriz en México. México: UAM.
- Arteaga García, A., Marcial Flores, A. y Ramos Hernández, C. (2018) “Unionism, labor relations and financial earnings”. En Sandoval Godoy, S. y Covarrubias V. A. Eds. *Rumbo al auto del futuro. Innovación, sistemas de calidad y trabajo en la industria automotriz de México*. México: AM Editores.
- Arrighi, G. (1994), *The long twentieth century. Money, power, and the origins of our times*, London: Verso.
- Berk y DeMarzo, (2008) *Finanzas Corporativas*. México: Pearson Educación. Pp. 1080.
- Bolsa Mexicana de Valores (2019), en: <http://www.bmv.com.mx>
- Brown, F. (1997) *La industria de autopartes mexicana: reestructuración reciente y perspectivas*. Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo. México: UNAM.
- Castellanos Elías, J., (2016) *Industria Automotriz y TLCAN: las empresas estadounidenses*. *Ola Financiera*, 9 (25), pp. 128-163

- Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (2018) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2018*. Santiago: Naciones Unidas.
- Correa, E. (2010) México, crisis económica y financiera. *Ola Financiera*, mayo-agosto (6), pp. 86-107
- Cortez, W. e Islas, E. (2007) “¿Ha inducido cambios el TLCAN en la conducta de los salarios mexicanos?” En Mendoza, J. E. (coord.), *El TLCAN y la frontera México-Estados Unidos: aspectos económicos*, México: El Colegio de la Frontera Norte, Miguel Ángel Porrúa.
- Covarrubias V., A. y Bouzas Ortiz, A. (2016) “Empleo y políticas sindicales en la industria automotriz de México”, *Análisis/Friederich-Ebert-Stiftung*, (2016), 7 [en línea] 2016: [consulta: 23/octubre/2018] Disponible en:  
[https://www.fes.de/publikationen/?f\\_SET= analisis%20/%20friedrich-ebert-stiftung%20mexico&t\\_dirlink=x&sortierung=ser](https://www.fes.de/publikationen/?f_SET= analisis%20/%20friedrich-ebert-stiftung%20mexico&t_dirlink=x&sortierung=ser)
- De la Garza Toledo E. (2018) El futuro del trabajo en México: apuntes para una discusión, *Trabajo. El futuro del Trabajo en México*, 10 (15), pp. 227-260
- De María y Campo (1991) Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas. *Estudios e Informes de la CEPAL*, 83, Santiago, Chile, agosto.
- Duménil, G. (2012) En la actual crisis de hegemonía financiera, los capitalistas como ‘aprendices de brujo’ perdieron el control y todo se incendió. *Análisis Económico*, XXVII (66), pp. 353-369
- Duménil, G. and Lévy, D. (2004) *Capital resurgent: roots of the neoliberal revolution*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dussel Peters, E. (2000) La inversión extranjera en México. *Serie Desarrollo Productivo*, 80, Santiago de Chile: CEPAL-ECLAC.
- Epstein, G. (2005) *Financialization and the world economy*. Northampton, USA: Edward Elgar.
- Froud, J., Haslam, C., Johal, S. and Williams, K. (2001) Financialisation and the coupon pool, *Gestão & Produção*, 8 (3), pp. 271-288.
- INEGI (2018), Banco de Información Económica (BIE). Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/> [Consultado 29-10-2018]

- INEGI (2018), Encuesta mensual de la industria manufacturera. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/> [Consultado 18-09-2018]
- Lazonick, W. y O'Sullivan, M. (2000) Maximizing shareholder value, a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, 29 (1), pp. 13-35
- Machinea, J. y Martín J. (2004) Desarrollo productivo en economías abiertas. San Juan de Puerto Rico: CEPAL.
- Marcial Flores, A. (2016) Ganancias, inversión extranjera y deuda en las empresas automotrices en México. Tesis de Doctorado, Facultad de Economía de la UNAM. México.
- Marcial Flores, A. y Ortiz Velázquez, S. (2018) Acumulación y financiarización en la industria automotriz de México. *Ola Financiera*, II (30), pp. 118-138
- Marshall Colin, W. (2016) Economía política de la banca de sombra. *Ola Financiera*, 9 (25), pp. 80-108
- Medialdea García, B. (2010) Límites estructurales del desarrollo económico: Brasil (1950-2005). *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, 43 (171), pp. 55-81.
- Medialdea García, B. y Sanabria Martín, A. (2013) La financiarización de la economía mundial: hacia una caracterización. *Revista de Economía Mundial*, 2013 (33), pp. 195-227
- Mendoza Cota, J. E. (2010) El mercado laboral en la frontera norte de México: estructura y políticas de empleo. *Estudios Fronterizos, nueva época*, 11 (21), pp. 9-42
- Minsky, H. (1984). Can 'it' happen again? Essays on instability and finance. New York, USA: M. E. Sharpe, Inc., Armonk.
- \_\_\_\_\_ (2008) Stabilizing an unstable economy. USA: McGraw Hill, U.S.A.
- Mortimore, M. y Barrón F. (2005) Informe Sobre la Industria Automotriz Mexicana. *Series Desarrollo Productivo* 162. Santiago de Chile: CEPAL-United Nations Publications,
- Narváez, S. (2001) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la problemática del sindicalismo trinacional. *Nueva Antropología. Revista de Ciencias Sociales*. No. 59, pp. 85-113.

- Pérez Lizaur, M. y Gándara Mendoza L. (2001) Los altos ejecutivos de las corporaciones transnacionales: Un esbozo analítico para su estudio en México. *Estudios Sociológicos*, XIX (56), pp. 419-483
- Phillips, K. (2002) *Wealth and democracy: a political history of the American rich*. New York, Broadway Books.
- Pincolini, M. (1985). La industria automotriz de México. Tesis de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía. UNAM.
- Pollin, R. (2007) The U.S. Employment Effects of Military and Domestic Spending Priorities. *Political Economy Research Institute/Workingpaper Series*, (151), pp. 1-15
- Rodríguez Abreu, M. y Sánchez Peña, L. (2017) El futuro del trabajo en México. *Apuntes para la Equidad/COLMEX*, 2017 (1), pp. 1-4
- Rueda P. y Álvarez M. (2011) La industria automotriz en época de crisis: Efectos económicos, financieros y sociales. México: Instituto de Investigaciones Económicas y Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.
- Samaniego, N. (2009) La crisis, el empleo y los salarios en México. *EconomíaUNAM*, 6 (16), pp. 57-67
- Sosa S. (2004) La industria automotriz de México: de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones. *Análisis Económico*, 44 (20), 191-213.
- Stockhammer, E., (2012) Financialization, income distribution and the crisis. *Investigación Económica*, LXXI (279), pp. 39-70
- \_\_\_\_\_, (2005) Shareholder value orientation and the investment-profit puzzle. *Journal of Post Keynesian Economics*, 28 (2)
- \_\_\_\_\_, (2004) Financialization and the Slowdown of Accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, 28 (5), Cambridge, 2004.
- Taboada E. y Robles J. (2003) Relocalización geográfica en la industria automotriz mexicana. En García Castro y Leticia Velázquez (Coord.), *La reestructuración productiva de la economía mexicana en los años 90* (pp. 309-340). México: UAM-A.
- Taboada Ibarra, E. (2005) Estructura empresarial y empleo en la industria automotriz mexicana (1993-2000). *El Cotidiano*, [en línea] 2005, (mayo-junio) : [Fecha de consulta: 18 de octubre de 2018] Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32513112>> ISSN 0186-1840

- Velázquez L. y García C. (2003) Estructura del empleo y reestructuración productiva en el sector automotriz mexicano. En García Castro y Leticia Velázquez (Coord.), *La reestructuración productiva de la economía mexicana en los años 90* (pp. 293-300). México: UAM-A.
- Vicencio A. (2007) La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas. Tesis de doctorado en Ciencias Administrativas. Escuela Superior de Comercio y Administración del Instituto Politécnico Nacional. México.
- Yahoo Finance (2019) <https://finance.yahoo.com>

Recibido 15 de julio de 2019

Aceptado 30 de julio de 2019