La industria automotriz en la cuarta transformación ¿fin del modelo exportador basado en bajos salarios?

The automotive industry in the fourth transformation: end of the export model based on low wages?

Mateo Crossa *

Resumen

Este artículo tiene como objetivo realizar un análisis del comportamiento de los salarios en la industria automotriz desde 2018, año en que comienza una supuesta transformación de la política laboral y salarial en México a partir del gobierno de la llamada Cuarta Transformación, la reforma laboral y, posteriormente, la implementación del capítulo laboral del T-MEC. Como se demuestra en este trabajo, a pesar de las narrativas triunfalistas que apelan a una mejora de las condiciones salariales de la población trabajadora en los sectores exportadores, en la industria automotriz, eje vertebral de la reproducción del aparato productivo de México, el comportamiento de los salarios no ha sido alentador. A pesar de que el valor agregado en esta industria tiende a aumentar, el salario en la industria automotriz ha tendido hacia un creciente estancamiento mientras persisten las brechas salariales abismales que separan los ingresos de los trabajadores de la industria automotriz entre México y Estados Unidos.

Palabras clave: salarios, industria automotriz, TMEC, Cuarta Transformación, México-EUA

Abstract

This article aims to analyze wage trends in Mexico's automotive industry since 2018, a year that marked the beginning of a transformation in labor and wage policy under the government of the so-called Fourth Transformation, the implementation of labor reform, and, subsequently, the labor chapter of the USMCA. As demonstrated in this study, despite triumphalist narratives

* Profesor-investigador del Instituto Mora

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

that point to improved wage conditions for workers in export-oriented sectors, wage trends in the automotive industry—the backbone of the reproduction of Mexico's productive apparatus—have not been encouraging. Although value added in this industry has tended to increase, wages in the automotive industry have increasingly stagnated, while enormous wage gaps persist between automotive workers in Mexico and the United States.

Keywords: wages, automotive industry, USMCA, Fourth Transformation, Mexico-USA

Introducción

La industria automotriz constituye una actividad estratégica dentro del entramado productivo-manufacturero de México. Su peso estructural no solo permite comprender la geografía industrial del país y los patrones de inserción comercial, sino también ilumina la naturaleza desigual de la relación económica y política con Estados Unidos (EUA). México se ha consolidado como una economía manufacturera-exportadora, y la industria automotriz opera como el nodo central de esta configuración: concentra alrededor del 25% de las exportaciones totales y emplea a cerca de un tercio de la fuerza de trabajo vinculada al sector exportador.

Desde la década de 1980, cuando el país reorientó su estrategia de desarrollo hacia una plataforma exportadora articulada al mercado estadounidense, la industria automotriz se convirtió en emblema de la reconfiguración productiva nacional. No es casual que, en consonancia con ello, exista una amplia y diversa literatura dedicada a su análisis. Los estudios académicos han llamado la atención a temas relacionados con la modernización tecnológica, la reorganización empresarial, las políticas económicas e industriales específicas del sector, la política laboral, el papel del sindicalismo automotriz, la dinámica salarial, las experiencias de organización obrera independiente, entre muchos otros.

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

En años recientes, el sector ha atravesado transformaciones institucionales de amplio alcance. La reforma laboral de 2018, la renegociación del TLCAN y la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en 2020 configuraron un nuevo marco normativo para la industria automotriz. El capítulo laboral de este acuerdo, centrado en la libre asociación, la legitimación de contratos colectivos y la mejora de las condiciones de trabajo, fue presentado como un punto de inflexión histórico para los trabajadores del sector en México [Polaski, *et.al*, 2021].

Este proceso coincidió con el cambio político derivado del triunfo de Andrés Manuel López Obrador (AMLO), cuya llegada a la presidencia fue interpretada ampliamente como la antesala de una ruptura con el paradigma neoliberal dominante desde los años ochenta basado en la atracción de la Inversión Extranjera Directa a partir de bajos salarios. En ese contexto, se consolidó una narrativa optimista según la cual el país estaría transitando hacia el abandono del modelo de desarrollo basado en la contención salarial, la flexibilidad laboral y la precarización sistemática, particularmente en ramas estratégicas como la automotriz [García, *et.al*, 2022]. A esta narrativa oficial se sumó una parte relevante de la producción académica reciente, que ha sostenido que el T-MEC y el cambio de gobierno habrían inaugurado una nueva fase del modelo productivo, caracterizada por la superación de la estrategia de competitividad sustentada en la devaluación de la fuerza de trabajo. Esta interpretación tiende a asumir que las modificaciones normativas e institucionales se han traducido en transformaciones estructurales en las relaciones laborales.

Sin embargo, como se exhibe en este trabajo, tal supuesto optimista sobre el recambio laboral en la industria automotriz de México merece ser problematizado: la distancia entre el diseño legal y la realidad salarial del trabajo puede revelar escenarios más distantes de aquellos que la retórica del cambio sugiere.

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Concluido el sexenio de AMLO (2018-2024) y bajo la continuidad política encabezada por Claudia Sheinbaum, resulta pertinente evaluar críticamente los resultados concretos de tales narrativas. Por tal motivo, este trabajo se suma a las perspectivas críticas que han puesto en evidencia los elementos novedosos de la política laboral en el gobierno de la llamada Cuarta Transformación, pero también sus limitaciones [Anner, *et.al*., 2024]. En este contexto, el argumento central del artículo sostiene que, durante el gobierno de AMLO, la política salarial permitió revertir parcialmente la pérdida salarial de la industria automotriz que se había profundizado tras la crisis de 2008. Sin embargo, en términos reales, esta recuperación apenas permitió restituir los niveles salariales previos a dicha crisis, estando lejos de constituir todavía una recuperación sostenida de largo plazo.

Para sustentar este argumento, se recurre a la información de los Censos Económicos correspondientes a 1999, 2003, 2008, 2013, 2018 y 2023. La elección de esta fuente responde a una limitación relevante de las bases de datos oficiales disponibles que permiten aproximarse a la evolución salarial, pero ofrecen el mismo nivel de desagregación sectorial y temporal que los Censos Económicos. En este sentido, el uso de los Censos permite comprender las tendencias salariales actuales en el marco de una perspectiva de mayor amplitud temporal. Además, esta fuente resulta particularmente pertinente debido a la escasez de información comparable para el periodo previo a la crisis financiera de 2008. Esta limitación no es menor, ya que, como se analizará, la crisis de aquel año constituye un punto de inflexión para comprender las transformaciones en la dinámica salarial de la industria automotriz en México y sus efectos posteriores sobre las condiciones laborales.

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Dumping salarial y la formación del complejo automotriz México–Estados Unidos

La literatura especializada sobre la industria automotriz en México es amplia y diversa. A pesar de las diferencias teóricas y metodológicas desde las que se ha analizado esta rama manufacturera, existe un consenso generalizado en torno a un punto central: la inserción y el peso estratégico de la industria automotriz en México descansan fundamentalmente en ventajas comparativas, más que en verdaderas ventajas competitivas de carácter estructural. Entre dichas ventajas comparativas destacan, de manera predominante, los bajos salarios y la proximidad geográfica con el mercado estadounidense, factores que han sido decisivos para la atracción y reproducción de la inversión extranjera directa en el sector [Crossa, 2020*J*.

Si bien persisten debates en torno a la existencia y relevancia de ventajas competitivas, particularmente en lo que respecta a la calificación de la fuerza de trabajo o a la capacidad de articulación productiva nacional, estos no logran abordar una constatación empírica ampliamente documentada. Desde nuestro punto de vista, no existe evidencia sólida que permita afirmar que la industria automotriz en México se sustenta en procesos endógenos de innovación, encadenamientos productivos complejos o transferencia tecnológica significativa. En contraste, no hay controversia sustantiva respecto al papel central que desempeñan los bajos costos laborales como eje estructurante de la localización del capital automotriz trasnacional en el país [Crossa y Delgado Wise, 2022].

Tal como lo demuestra la literatura crítica, la incorporación de México al mercado mundial estuvo mediada por una agresiva reconfiguración neoliberal implementada a partir de la década de 1980. Este proceso implicó la desarticulación del mercado interno, el desmantelamiento del aparato productivo construido durante la fase de industrialización por sustitución de importaciones y una

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

profunda degradación de las condiciones salariales y laborales. En este contexto, México fue progresivamente transformado en una plataforma manufacturera automotriz subordinada, dominada por capitales trasnacionales (principalmente de origen estadounidense) y organizada en torno a un esquema de acumulación basado en la superexplotación del trabajo [Cypher y Delgado Wise, 2010].

Esta configuración productiva se sostiene, además, en un régimen de disciplina laboral estructuralmente impuesto, garantizado por la existencia de un vasto ejército industrial de reserva y por un régimen sindical funcional a los intereses del capital [Crossa y Ovalle, 2026]. La persistencia de modalidades de sindicalismo propatronal como el sindicalismo charro, blanco o de protección, ha operado como un mecanismo clave para contener los salarios, debilitar la negociación colectiva y asegurar condiciones de "estabilidad" laboral altamente favorables para el capital trasnacional [Escobar, 2017]. En conjunto, estos elementos han consolidado a México como un enclave manufacturero automotriz orientado casi exclusivamente al mercado estadounidense, cuya función principal es contribuir a la competitividad global de las corporaciones trasnacionales mediante la reducción sistemática de los costos laborales.

La transformación de México en un *país-maquila* especializado en la industria automotriz, crecientemente integrado y subordinado al aparato productivo de Estados Unidos, se expresa con claridad en la estructura segmentada de su participación en la cadena global de valor: Predominan en el territorio nacional aquellos eslabones más intensivos en el uso de la fuerza de trabajo, mientras que las fases de mayor contenido tecnológico, mayor valor agregado y control estratégico permanecen localizadas en los países centrales [Crossa y Ebner, 2020].

Aunque la industria automotriz es, en términos generales, un sector de vanguardia tecnológica en la economía mundial, se trata también de una industria profundamente heterogénea en su composición

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

técnico-productiva. En ella coexisten procesos altamente automatizados y capital-intensivos con otros marcadamente manualizados, de baja automatización y elevada intensidad laboral. Son precisamente estos últimos segmentos, caracterizados por su escaso contenido tecnológico y su dependencia del trabajo directo, los que se concentran en México, aprovechando la ventaja comparativa de los bajos salarios .

En este contexto general se han registrado transformaciones políticas, económicas y tecnológicas de gran calado que han reabierto el debate en torno al papel que desempeña la industria automotriz en México dentro de la economía mundial. Entre estos cambios destaca, en primer lugar, la reconfiguración tecnológica del sector, marcada por una transición progresiva hacia la electrificación y automatización de los automóviles, así como por una creciente robotización de los procesos productivos. Estas transformaciones no solo alteran la naturaleza técnica de la producción automotriz, sino que también reconfiguran las condiciones de empleo, la organización del trabajo y la inserción de los países periféricos en las cadenas globales de valor.

De manera paralela, resulta fundamental considerar el escenario geopolítico internacional, caracterizado por una creciente inestabilidad y por los abruptos reajustes en la política comercial de EUA. Dichos cambios responden a un objetivo estratégico claro: contener y revertir la expansión de capitales no estadounidenses en el territorio mexicano, particularmente aquellos vinculados a China [Crossa, 2023]. Aunque este trabajo no se propone profundizar en este eje analítico, es indispensable señalar que la industria automotriz que durante gran parte del siglo XX constituyó uno de los pilares centrales de la hegemonía económica estadounidense, ha sido superada tanto en términos productivos como tecnológicos por China. Este país no solo se ha consolidado como el principal productor y consumidor de vehículos a nivel mundial, sino que

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

además se ha convertido en sede matriz de algunas de las corporaciones automotrices más grandes y dinámicas del planeta.

Frente a este desplazamiento relativo sobre el eje de acumulación, EUA ha intensificado sus esfuerzos por no quedar rezagado en la competencia global, desplegando una estrategia orientada, aunque con resultados hasta ahora limitados, a disputar a China el control de sectores estratégicos de la economía mundial. En este marco, México adquiere una relevancia particular como espacio clave para la reorganización del aparato productivo norteamericano. Ello se ha traducido, entre otras cosas, en una presión comercial y arancelaria persistente destinada a profundizar el control estadounidense sobre la estructura productiva mexicana y a reordenar las cadenas regionales de valor en función de sus intereses estratégicos.

En este escenario, los cambios en el ámbito laboral han adquirido una centralidad significativa, tanto desde la política comercial internacional como desde la política interna mexicana. Como resultado de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la posterior entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), se incorporó un capítulo laboral (capítulo 23) que establece compromisos formales en materia de libertad sindical y negociación colectiva, con un énfasis particular en la industria automotriz. Uno de los instrumentos más relevantes del TMEC en materia laboral es el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida, diseñado para revisar de manera expedita presuntas violaciones a los derechos laborales ocurridas en centros de trabajo específicos en México [Covarrubias, 2025].

De forma complementaria, la introducción del capítulo laboral del T-MEC coincidió con un conjunto de transformaciones en la política laboral interna mexicana, entre las que destaca la reforma a la Ley Federal del Trabajo de 2018. Dicha reforma implicó, entre otras cosas, la implementación de un proceso de legitimación de los

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

contratos colectivos de trabajo mediante procesos de votación personal, libre, directa y secreta, con el objetivo declarado de democratizar el sistema sindical y desmantelar las bases históricas del sindicalismo corporativo y de protección que habían predominado durante décadas.

Tanto el capítulo laboral del T-MEC como la reforma laboral mexicana han sido analizados ampliamente por la literatura académica como puntos de inflexión en las relaciones laborales de la industria automotriz en México [Bensusán, 2023; Campos, 2019; Corvaglia, 2021; Covarrubias y Dufour-Poirier, 2023; Marroquín, 2024; Cypher y Crossa, 2021; Ocampo Merlo, 2022; Ramírez, 2026]. Pero si en estos análisis destacan algunas miradas más críticas, en la mayoría se le atribuye al TMEC y a la reforma laboral el potencial de transformar el patrón de acumulación del sector, desplazándolo de una lógica basada en ventajas comparativas sustentadas en bajos salarios, control sindical y violencia laboral, hacia un modelo apoyado en mejores condiciones de trabajo y mayor respeto a los derechos colectivos. Diversos análisis interpretaron estas reformas como el inicio de una etapa cualitativamente nueva en el mundo del trabajo y en el sector exportador manufacturero-automotriz.

No obstante, los resultados concretos de este viraje en la política laboral mexicana presentan un panorama marcadamente ambivalente. Por un lado, el capítulo laboral del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), así como la implementación del Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida, han constituido herramientas relevantes para visibilizar y canalizar denuncias por violaciones a derechos laborales. En ciertos casos, estos instrumentos internacionales han contribuido al surgimiento, fortalecimiento y reconocimiento de sindicatos de orientación combativa, particularmente en sectores estratégicos de la industria manufacturera y de exportación (véase, por ejemplo, el caso de General Motors en Silao). En este sentido, el nuevo marco

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

normativo ha abierto oportunidades inéditas para la disputa sindical y la reorganización de la representación colectiva desde abajo.

Sin embargo, estos avances coexisten con un escenario sindical nacional profundamente erosionado. El proceso de legitimación de contratos colectivos de trabajo, establecido como uno de los pilares de la reforma laboral, puso en evidencia la magnitud del sindicalismo de protección que históricamente ha caracterizado al modelo mexicano de relaciones laborales. De los más de 139 mil contratos colectivos registrados con anterioridad a la reforma, únicamente 30,525 lograron ser legitimados. Este dato revela que la vasta mayoría de los contratos existentes carecía de respaldo real por parte de las y los trabajadores, operando fundamentalmente como instrumentos de control patronal y contención del conflicto laboral [Covarrubias, 2025; Anner, *et.al*., 2024].

Más aún, del universo de contratos legitimados, una proporción significativa permaneció bajo el control de grandes centrales sindicales corporativas, caracterizadas por prácticas proempresariales, frecuentemente denominadas como sindicalismo “charro” o “blanco”, mientras que sólo 663 contratos no fueron ratificados. En consecuencia, los procesos de democratización sindical derivados de la reforma han sido limitados y altamente desiguales. Salvo contadas excepciones, correspondientes a organizaciones sindicales que, tras años de trabajo de base y labor organizativa, lograron articular estructuras internas democráticas y aprovechar el nuevo marco legal para consolidar su autonomía, en términos generales la reestructuración legislativa no ha mostrado una capacidad sustantiva para desmontar el modelo sindical dominante basado en el control corporativo de contratos y la subordinación al mando empresarial.

El saldo social de este proceso resulta particularmente problemático. Millones de trabajadores quedaron desprovistos de contrato colectivo, lo que puede implicar una mayor precarización

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

de sus condiciones laborales y una reducción significativa de sus capacidades de negociación colectiva. Al mismo tiempo, los contratos que lograron subsistir continúan, en su mayoría, bajo la tutela del sindicalismo proempresarial, reproduciendo dinámicas de exclusión y simulación representativa. En este contexto, puede sostenerse que, al momento de escribir estas líneas, la estructura sindical mexicana sigue operando fundamentalmente bajo las lógicas del sindicalismo pro-patronal, manteniendo una distancia estructural respecto de las demandas, intereses y necesidades de la clase trabajadora [Quintero, 2024].

Los análisis disponibles sobre los resultados de la política laboral reciente revelan un campo de debate heterogéneo en el que coexisten explicaciones divergentes , y en ocasiones contrapuestas, acerca de los límites y alcances. Una primera línea de interpretación sostiene que la movilización de la clase trabajadora no logró corresponderse con el carácter progresista y formalmente democratizante de la nueva arquitectura legal. Desde esta perspectiva, el desfase entre el diseño normativo y la acción colectiva efectiva habría debilitado el potencial transformador de la reforma, permitiendo que viejas prácticas sindicales persistieran bajo un nuevo marco jurídico. La ausencia de una movilización obrera sostenida, masiva y autónoma habría facilitado la reproducción de relaciones laborales asimétricas, incluso en un contexto de ampliación formal de derechos.

Otras aproximaciones analíticas desplazan el foco hacia el papel del Estado, subrayando el rezago estructural en la implementación de la reforma. En particular, se enfatiza la debilidad de las capacidades institucionales para hacer cumplir la nueva legislación en el plano social y territorial. La precariedad material y numérica de los cuerpos de inspección laboral, así como la falta de recursos técnicos y humanos, habría limitado severamente la efectividad de los cambios normativos, reproduciendo una brecha histórica entre el

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

derecho laboral en los textos legales y su aplicación concreta en los centros de trabajo [Covarrubias, 2025].

Un tercer conjunto de análisis introduce una dimensión geopolítica e internacional al debate. Estas miradas sostienen que las transformaciones laborales impulsadas en México, incluso durante el segundo mandato de Donald Trump, no pueden entenderse exclusivamente como el resultado de una preocupación genuina por la democratización sindical o la mejora de las condiciones laborales. Por el contrario, argumentan que dichas reformas se inscriben en una estrategia más amplia del Estado estadounidense y de ciertos sectores del sindicalismo norteamericano, en particular el vinculado a la industria automotriz, orientada a frenar el denominado "dumping laboral" y a proteger la competitividad de la industria manufacturera estadounidense frente a los menores costos laborales en México [Aparicio Ramirez, *et.al*., 2024]

Desde posiciones aún más críticas, se ha planteado que la reforma laboral, la incorporación del capítulo laboral en el TMEC y la implementación del Mecanismo de Respuesta Rápida deben analizarse como parte de un dispositivo de regulación transnacional del trabajo . Este dispositivo respondería no sólo a la necesidad de asegurar el control de las cadenas regionales de suministro, especialmente ante el uso de México como plataforma de acumulación por parte de empresas no estadounidenses, particularmente de origen chino, sino también a una lógica de control y administración de la conflictividad laboral. En este sentido, la promoción selectiva de derechos laborales funcionaría como un mecanismo para canalizar y contener la movilización obrera, evitando su escalamiento hacia paros productivos, huelgas o ciclos de protesta que interrumpan la cadena de suministros, como los observados en la industria maquiladora de Matamoros en 2019 [Cypher y Crossa, 2021].

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

En su conjunto, y pese a la diversidad de enfoques que atraviesan estas interpretaciones, todas coinciden en señalar que las transformaciones en la regulación laboral mexicana no pueden ser analizadas de manera aislada ni reducidas a su formulación normativa. Por el contrario, deben entenderse como el producto de una trama compleja en la que confluyen disputas internas por el control sindical, las capacidades y limitaciones del Estado, y estrategias geopolíticas destinadas a disciplinar simultáneamente al capital y a la fuerza de trabajo en el contexto de la reconfiguración del capitalismo a escala regional. En México, esta perspectiva multidimensional resulta especialmente relevante para interpretar el escenario jurídico y social de la movilización y las demandas obreras en la industria automotriz, un sector atravesado por una elevada volatilidad, en el que se concentran décadas de ofensiva contra la clase trabajadora y, al mismo tiempo, las disputas de un orden global signado por la intensificación de la competencia entre capitales trasnacionales y sus Estados (particularmente los de EUA y China), que conciben al país como un enclave estratégico para acceder al mercado estadounidense.

El espejismo del aumento al salario mínimo salarial

Durante los gobiernos federales de MORENA, primero bajo la presidencia de Andrés Manuel López Obrador (2018-2024) y actualmente con Claudia Sheinbaum, una de las políticas más frecuentemente presentadas como emblema del cambio ha sido el incremento del salario mínimo. Tras más de cuatro décadas de deterioro sistemático del ingreso laboral y un prolongado periodo de virtual congelamiento del ya corroído salario mínimo, éste ha experimentado aumentos sostenidos y de magnitud significativa, acumulando un crecimiento real de 146 % al haber pasado de 88 pesos diarios en 2018, a 217 pesos diarios en 2026 (cifra a precios constantes de 2018).

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Sin duda, el incremento al salario mínimo constituye un punto de inflexión relevante en la política salarial mexicana, cuyos efectos rebasan el sector automotriz y marcan una ruptura con la prolongada estrategia de contención histórica del salario mínimo. Sin embargo, el alcance real de esta medida y sus efectos sobre las condiciones de vida de la clase trabajadora requieren una evaluación rigurosa y sistemática (empezando por algo tan básico como el uso de datos a precios constantes al momento de anunciar aumentos de salarios), particularmente en un contexto caracterizado por la persistencia e incluso profundización de diversas formas de precarización laboral.

Este artículo no tiene como objetivo examinar de manera exhaustiva la evolución del salario mínimo en México, sino analizar los incrementos salariales en la industria automotriz. No obstante, vale la pena detenerse un momento aquí porque resulta pertinente señalar, aunque sea de forma sintética, que si bien el aumento del salario mínimo merece ser destacado, éste no ha dado señales certeras de haberse traducido en una mejora sustantiva del ingreso laboral para amplios sectores de la población ocupada, porque en México, una cosa es que se decrete el aumento del salario desde la oficina presidencial, y la otra es que los salarios que reciben los trabajadores aumenten. Una cosa no está vinculada con la otra. Basta con mencionar que de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), lejos de observarse un aumento generalizado de los ingresos, se ha registrado un crecimiento significativo del número de trabajadores que perciben hasta un salario mínimo, pasando de 8 millones en 2018 a 23 millones en 2025.[1] Este desplazamiento de las proporciones de personal ocupado por ingreso sugiere que, más que un incremento efectivo del ingreso, muchos trabajadores que anteriormente se ubicaban en

[1] Datos tomados de INEGI-ENOE, https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

el rango de uno a dos salarios mínimos han sido reclasificados como perceptores de menos de un salario mínimo. [2]

¿Aumento salarial en la industria automotriz?

En el caso de interés para este trabajo, la industria automotriz, la política salarial requiere un análisis particularmente cuidadoso, en tanto que, como ya se mencionó, se trata de un sector económico estratégico inscrito en el núcleo de las negociaciones comerciales de América del Norte. De hecho, en el marco de la celebración del T-MEC, como ya fue mencionado, uno de los elementos más enfatizados fue la supuesta posibilidad de impulsar aumentos salariales en la industria automotriz, a partir de la incorporación de un componente laboral en las reglas de origen. Dicho componente establece que, para que un vehículo pueda comercializarse libre de aranceles en la región, al menos el 40 % de su valor debe producirse en alguno de los tres países firmantes bajo condiciones salariales equivalentes a 16 dólares por hora.

Esta disposición alimentó interpretaciones marcadamente optimistas que anticipaban un eventual proceso de convergencia salarial entre México y Estados Unidos con el fin de cumplir los requisitos del acuerdo [Polaski *et.al*, 2021]. No obstante la evolución efectiva de los salarios en el sector dista considerablemente de una convergencia entre ambos países (ver Gráfica 3). Las reglas de origen vinculadas al contenido laboral del T-MEC no se tradujeron, ni siquiera de manera aproximada, en una equiparación salarial sustantiva, sino que se ha mantenido la enorme brecha salarial entre ambos países.

[2] A esto se suma que los aumentos al salario mínimo se producen en un escenario en el que éste ha sido desvinculado tanto de las pensiones como de los incrementos salariales contractuales, los cuales ahora se rigen por las Unidades de Medida y Actualización (UMA), un mecanismo que opera como nuevo referente salarial y que ha mostrado incrementos marginales, contribuyendo a limitar el impacto redistributivo de la política salarial vigente.

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Con el fin de examinar con mayor precisión la evolución salarial en la industria automotriz desde que inició la llamada Cuarta Transformación (2018), se hace necesario presentar un análisis de los incrementos salariales registrados en dicho sector desde años y décadas previas. Para ello, como ya se mencionó en la introducción, se utilizarán aquí los Censos Económicos desde 1999 hasta 2023. Al retomar estos datos y contrastar la evolución del salario real en la industria automotriz con el comportamiento del salario mínimo, se observa en la Tabla 1 que las remuneraciones promedio del sector automotriz no han acompañado la trayectoria ascendente del salario mínimo.

La información presentada en la Tabla 1 y el índice que de ella se desprende (Gráfica 1) permite identificar que en los años precios al inicio de los gobiernos de Morena, se podía observar un comportamiento prácticamente estancado de los salarios reales tanto en la industria automotriz como en el salario mínimo durante el periodo 1999-2008. Posteriormente, a partir de 2008, los efectos asociados a la Gran Recesión marcaron el inicio de una etapa prolongada de deterioro salarial que se extendió hasta 2018. De acuerdo con las cifras analizadas, el salario mínimo real se mantuvo estancado entre 2008 y 2018, mientras que los salarios de la industria automotriz experimentaron una tasa de decrecimiento cercana al 20 % de su poder adquisitivo durante este último periodo, resultado que coincide con los hallazgos reportados por Jasso, *et al.* [2025].

El aspecto relevante para tomarse en cuenta desde una perspectiva crítica radica en que esta pérdida de poder adquisitivo previo al 2018 no ocurrió como consecuencia de una contracción sostenida de la actividad automotriz. Por el contrario, entre 2008 y 2018 la industria automotriz mexicana atravesó una etapa de notable expansión, acompañada por un incremento considerable del empleo, que pasó de aproximadamente 450 mil a cerca de un millón de trabajadores. En este sentido, la evidencia revela una marcada

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

divergencia entre el dinamismo productivo y la evolución de las remuneraciones laborales. Mientras la industria ampliaba su capacidad, producción y generación de empleo, los salarios reales mostraban un deterioro significativo. Esta desconexión entre crecimiento industrial y mejora de las condiciones económicas de los trabajadores constituye, por tanto, un fenómeno que merece un análisis más profundo, particularmente en relación con la distribución de los beneficios derivados de la expansión del sector. Desde una perspectiva crítica, estos datos revelan que en la década posterior crisis de 2008 se produjo un ajuste productivo mediante el cual los capitales automotrices aprovecharon las condiciones existentes en México para profundizar la relocalización de segmentos de la producción. Este proceso contribuyó a consolidar al país como una plataforma exportadora automotriz sustentada, en buena medida, por los costos laborales relativamente bajos.

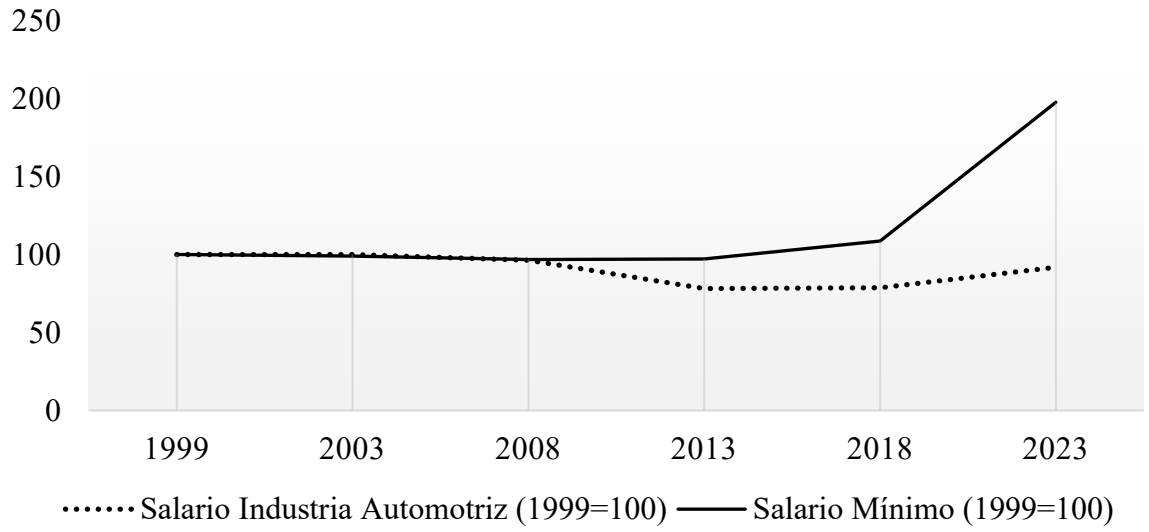
Tabla 1. Salarios mensuales en la industria automotriz y salarios mínimos 1999-2023 (*miles de pesos, precios constantes 2018)*

Año	**Salario nominal industria automotriz**	**Salario Industria Automotriz (SIA)**	**Salario mínimo mensual nominal**	**Salario mínimo mensual real (SMM)**
1999	$5.22	$14.68	$1.03	$2.44
2003	$7.95	$14.68	$1.31	$2.42
2008	$9.45	$14.15	$1.58	$2.36
2013	$9.39	$11.48	$1.94	$2.37
2018	$11.56	$11.56	$2.65	$2.65
2023	$17.41	$13.50	$6.22	$4.82

Fuente**:** Datos recabados con datos tabulados de los últimos seis Censos Económicos INEGI.

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Gráfica 1. Salarios en la industria automotriz y salarios mínimos 1999-2023 (*1999=100, precios constantes 2018)*



Fuente**:** Datos recabados con datos tabulados de los últimos seis Censos Económicos INEGI.

A partir de 2018 se advierte un cambio significativo en la trayectoria del salario mínimo y el salario de la industria automotriz, enmarcado en una coyuntura internacional y nacional caracterizada por importantes transformaciones económicas, comerciales y laborales. En el ámbito internacional, la primera presidencia de Donald Trump implicó un giro en la política industrial y comercial de Estados Unidos, expresado en un creciente cuestionamiento de los acuerdos comerciales vigentes y en el aumento de las tensiones arancelarias con México y otros socios comerciales. Estas presiones contribuyeron a la renegociación del esquema de integración económica de América del Norte, proceso que culminó con la suscripción del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en 2018 y su puesta en marcha en 2020 [Crossa, 2024].

En el ámbito nacional, como ya se mencionó, este proceso coincidió con la aprobación de la reforma laboral y con una modificación gradual de la política salarial mexicana, particularmente a través de

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

una estrategia orientada a recuperar el poder adquisitivo del salario mínimo. En conjunto, estos cambios configuraron un nuevo escenario institucional y económico que permite identificar una ruptura respecto de la tendencia salarial observada durante la década anterior. Así, la recuperación de los salarios a partir de 2018 no puede analizarse de manera aislada, sino como parte de una transformación más amplia en las relaciones comerciales, las políticas laborales y los mecanismos de determinación salarial que acompañaron la reconfiguración de la industria mexicana.

Los efectos de este viraje en la política laboral-salarial se reflejan en la Tabla 1. Ahí se observa que tanto el salario mínimo como el salario de la industria automotriz incrementaron con respecto al 2018; sin embargo, como se puede observar, el incremento del salario mínimo es notoriamente mayor que el que se produjo en la industria automotriz. Entre 2018 y 2023, el salario mínimo registró un crecimiento real de 82 % al haber pasado de 2 mil 650 pesos mensuales a 4 mil 820 pesos mensuales respectivamente. Mientras tanto, en este mismo periodo, el salario real de la industria automotriz aumentó únicamente 17 %, al haber pasado de 11 mil 560 pesos mensuales, a 13 mil 500 pesos mensuales (ver Tabla 1).

Esta diferencia resulta significativa porque muestra que la aumento del salario mínimo impulsada por la nueva política laboral no se trasladó de manera proporcional al conjunto de los trabajadores de la industria automotriz. En este sentido, el notable incremento del salario mínimo (con todas las limitaciones que tiene ya mencionadas) contrasta con la mucho más limitada recuperación de los salarios del sector, lo que permite mostrar que el aumento al salario mínimo no implicó modificar las condiciones de distribución de los beneficios derivados de la expansión de la industria automotriz en México.

Por otro lado, tal y como se demuestra en la Gráfica 1, el aumento de las remuneraciones, si bien representa un cambio respecto de la

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

tendencia de deterioro de la década anterior, no fue suficiente para compensar si quiera la pérdida acumulada de poder adquisitivo que se produjo en desde 2008. La gráfica 1 permite advertir que el crecimiento salarial reciente debe ser evaluado no únicamente en términos de su variación positiva, sino también a partir del punto de partida y del rezago que todavía persiste respecto de los niveles históricos. Bajo esta perspectiva, el incremento salarial de la industria automotriz registrado entre 2018 y 2023 adquiere un carácter limitado: después de cinco años de crecimiento, el salario real de los trabajadores de la industria apenas consiguió aproximarse al nivel que tenía en 2008 y continuó por debajo del registrado en 2003.

Esto significa que, pese a la recuperación observada en los últimos años, las remuneraciones reales no habían alcanzado siquiera los niveles prevalecientes antes de la crisis financiera internacional. Por tanto, el cambio de tendencia posterior a 2018 no debe confundirse con una mejora estructural de las condiciones salariales, pues los datos sugieren más bien una recuperación incompleta y tardía frente a una pérdida de poder adquisitivo que se había prolongado durante más de una década. En otras palabras, el aumento registrado en los últimos años debe analizarse con cautela: aunque representa un cambio respecto de la tendencia previa, todavía no ha sido suficiente para recuperar de manera sostenida los niveles salariales reales alcanzados a comienzos de la década de 2000.

Productividad y salarios. Dos caminos divergentes.

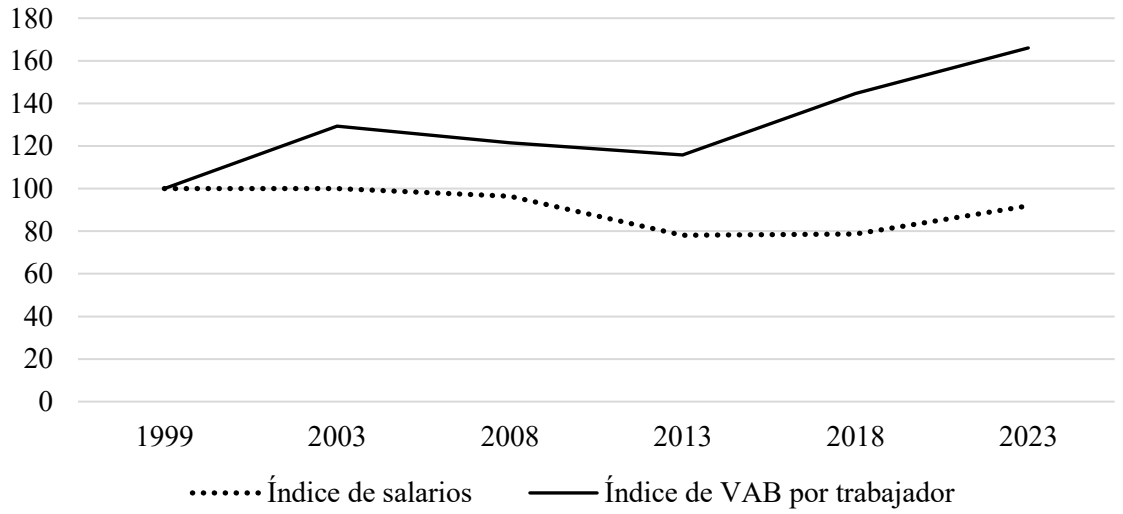
La Gráfica 2 muestra que la evolución de los índices de salarios y del Valor Agregado (VA) por trabajador entre 1999 y 2023 refleja una importante divergencia entre el crecimiento de la productividad laboral y la remuneración de los trabajadores. Tomando 1999 como año base, el VAB por trabajador pasó de un índice de 100 a 166.04 en 2023, lo que representa un incremento del 66.04 %. En contraste, el índice de salarios alcanzó apenas 91.94, permaneciendo 8.06 %

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

por debajo del nivel registrado en 1999. Esta diferencia sugiere que el aumento de la capacidad productiva por trabajador no se ha traducido proporcionalmente en una mejora de los salarios.

La brecha comienza a hacerse evidente desde los primeros años del período analizado. En 2003, mientras el índice salarial prácticamente se mantenía en el nivel de 1999 (99.97), el VA por trabajador había aumentado hasta 129.29. La situación se profundiza en 2013, cuando el índice de salarios cae a 78.09, mientras que el VA por trabajador se mantiene en 115.86. Así, durante este período se observa una reducción significativa del indicador salarial al mismo tiempo que la productividad permanece por encima de su nivel inicial.

Gráfica 2. Evolución de salarios y Valor Agregado por trabajador en la industria automotriz (1999 = 100), precios de 2018



Fuente**:** Datos recabados con datos tabulados de los últimos seis Censos Económicos INEGI.

A partir de 2013 se observa cierta recuperación de los salarios, especialmente entre 2018 y 2023, cuando el índice salarial pasa de 79 a 92. Sin embargo, esta recuperación resulta insuficiente para recuperar el nivel de 1999 y, además, ocurre en un contexto en el que la productividad continúa creciendo de manera considerable.

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Entre 2013 y 2023, el VA por trabajador de la industria automotriz mantuvo una tendencia al alza al haber pasado de 115.86 a 166.04 respectivamente, mientras que los salarios solo pasaron de 78.09 a 91.94. Por tanto, la mejora salarial de los últimos años no logra cerrar la brecha acumulada entre productividad y remuneraciones. En el periodo 2018-2023, destaca el aumento de productividad y de salario, lo cual merece destacarse, pero como y se mencionó previamente, este aumento salarial no representa una recuperación de los salarios que se registran previo al 2008, mientras que el VA de este periodo representa una cifra significativamente más elevada que la había previo al 2008.

Desde una perspectiva crítica, estos resultados pueden interpretarse como evidencia de una posible desconexión entre el crecimiento de la productividad laboral y la evolución de los salarios. El hecho de que los trabajadores produzcan, en términos de VA considerablemente más que en 1999, mientras el índice salarial permanece por debajo del nivel de ese año, plantea interrogantes sobre la forma en que se distribuyen las ganancias derivadas del incremento de la productividad. En particular, podría sugerir que una parte importante de los beneficios del crecimiento productivo no se ha trasladado proporcionalmente a las remuneraciones laborales.

Crece la brecha salarial binacional

Uno de los factores que con mayor claridad pone en evidencia la base sobre la que se ha construido el complejo automotriz México–Estados Unidos es la marcada brecha salarial entre ambos países. Diversas investigaciones han señalado que los bajos niveles salariales en México constituyen una ventaja comparativa decisiva, que ha consolidado al país como un eslabón estratégico dentro de la estructura productiva automotriz estadounidense.

Como ya se mencionó, la posibilidad de reducir costos laborales y, con ello, elevar los márgenes de ganancia mediante la relocalización

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

de procesos productivos hacia territorio mexicano, ha convertido a México en un destino altamente atractivo para las corporaciones transnacionales. Estas empresas han orientado importantes flujos de inversión extranjera directa hacia la instalación de plantas de ensamble y de producción de autopartes, aprovechando las diferencias salariales y las condiciones regulatorias favorables, lo que se ha dado por nombrar como 'dumping social',

En este escenario, la renegociación del TLCAN que culminó con su transformación en el TMEC, así como la incorporación de un capítulo laboral presentado como más favorable para los trabajadores, fueron justificadas discursivamente, sobre todo desde EEUA, como una estrategia para frenar la creciente relocalización de la producción hacia México y, con ello, proteger el empleo en territorio estadounidense. Bajo esta narrativa, el fortalecimiento de las disposiciones laborales buscaba desincentivar la competencia basada en bajos salarios y establecer condiciones más equitativas dentro de la región.

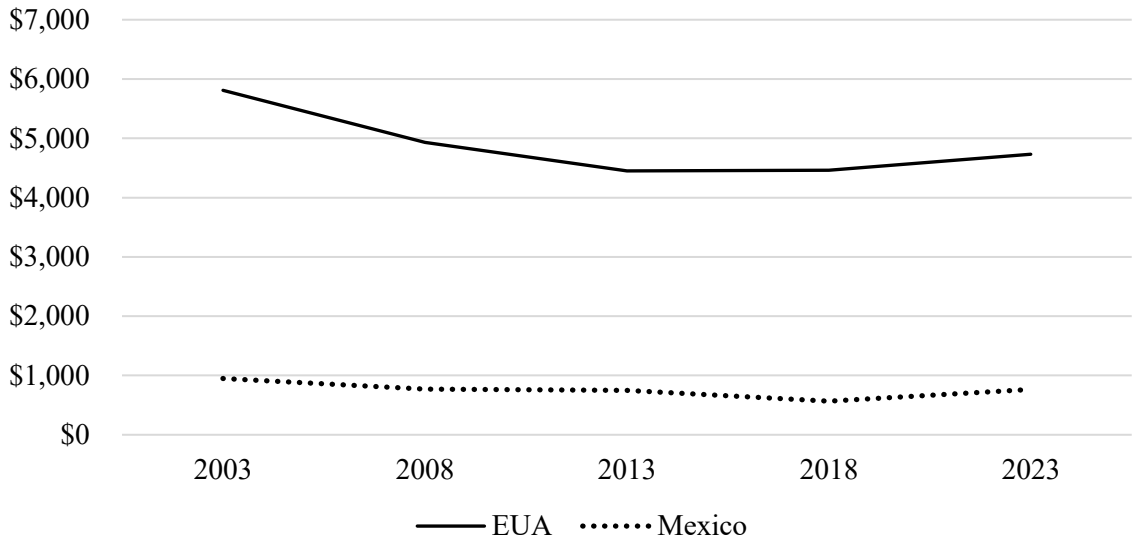
En esa misma línea, los promotores del TMEC y de la reforma laboral aprobada en México en 2018 sostuvieron que el nuevo marco normativo contribuiría a elevar los salarios y a reducir la brecha salarial entre México y EUA. La apuesta consistía en que mayores estándares laborales como la libertad sindical, la negociación colectiva auténtica y mecanismos de verificación más estrictos generarían presiones al alza en las remuneraciones y mejorarían las condiciones de trabajo.

No obstante, más allá de la intención declarada, el alcance real de estas medidas depende de su implementación efectiva, de la capacidad institucional para hacer cumplir la ley y de las dinámicas estructurales del propio modelo de integración productiva. En un contexto donde la competitividad regional ha descansado históricamente en la contención salarial en México, el desafío radica en determinar si los cambios normativos pueden transformar de fondo

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

ese patrón o si, por el contrario, solo introducen ajustes marginales dentro de una estructura productiva que mantiene sus asimetrías fundamentales.

Gráfica 3. Salarios mensuales de la industria automotriz en EUA y México, *dólares constantes de 2015*.[3]



Fuente**:** Elaborado con datos de *Censos Económicos* del INEGI y del *Bureau of Labor Statistics*. Para la elaboración de esta tabla, los datos de México que estaban en pesos mexicanos se cambiaron a dólares y posteriormente se deflactó la información utilizando el *Consumer Price Index* de Federal Reserve Bank of St. Louis con 2015=100.

La Gráfica 3 evidencia que las brechas salariales entre la industria automotriz de EUA y México persisten y mantienen un carácter estructural. La distancia entre las remuneraciones de las y los trabajadores de ambos países continúa siendo considerable, revelando la permanencia de una marcada desigualdad salarial dentro de una industria altamente integrada a escala regional.

[3] Para la elaboración de esta tabla, los datos de México que estaban en pesos mexicanos se cambiaron a dólares y posteriormente se deflactó la información utilizando el *Consumer Price Index* de Federal Reserve Bank of St. Louis con 2015=100. Posteriormente aplicó el factor de Poder de Paridad de Compra a los datos de México, con el propósito de ofrecer una comparación más precisa y confiable.

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Más aún, la aparente reducción de la brecha salarial observada durante el periodo analizado debe interpretarse con cautela. El diferencial pasó aproximadamente de una relación de 1:6 en 2003 a 1:5 posteriormente; sin embargo, este cambio no puede atribuirse a una mejora sustantiva de los salarios de las y los trabajadores mexicanos. Por el contrario, una parte importante de esta reducción relativa se explica por el deterioro de las remuneraciones reales en Estados Unidos.

Este fenómeno pone de manifiesto una dinámica particularmente contradictoria: la reducción parcial de la brecha salarial binacional no está ocurriendo por una mejora de las condiciones laborales en México, sino más bien debilitamiento de los salarios y de las condiciones de negociación colectiva en Estados Unidos. No es objetivo de este trabajo analizar la contracción salarial de la industria automotriz en EUA, pero las diversas investigaciones hechas al respecto destacan un proceso de ofensiva empresarial contra el sindicalismo estadounidense, así como la expansión de inversiones y plantas automotrices no sindicalizadas, factores que han contribuido a presionar a la baja las remuneraciones y a profundizar las ya largas transformaciones de las condiciones históricas de empleo en el sector [Katz, *et.al*, 2013; Aschoff, 2012].

Por tanto, a pesar de la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) y de la implementación de la reforma laboral de 2018 en México, presentadas como instrumentos clave para elevar estándares laborales y salariales, no existe evidencia contundente que permita sostener que dichas medidas hayan contribuido a cerrar el abismo salarial que perdura en la industria automotriz. Los datos no reflejan un proceso de convergencia salarial ni una mejora sustantiva en el poder adquisitivo relativo de la fuerza de trabajo mexicana en este sector estratégico.

Más bien, lo que destaca en el caso mexicano es un estancamiento salarial de largo plazo pone en cuestión los alcances reales de los

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

compromisos laborales asumidos en el marco del TMEC y revela los límites de una estrategia de integración productiva basada en ventajas comparativas sustentadas en bajos salarios. La persistencia de estas brechas no es un fenómeno coyuntural, sino un rasgo estructural que reproduce y profundiza el desarrollo desigual entre ambos países, particularmente porque se trata de una rama productiva con procesos de producción y contenido tecnológico estandarizado, de manera que la productividad que se alcanza en México es igual a la que se presenta en EUA, o inclusive más por la intensidad más elevada en los procesos de trabajo [Crossa, 2023].

En este sentido, la desigualdad salarial en la industria automotriz no solo expresa una asimetría económica, sino que constituye uno de los pilares sobre los que se ha configurado el modelo de inserción subordinada de México en la cadena regional de valor. Como se pudo observar, esta desigualdad no se ha visto cuestionada, de manera que, en un contexto de grandilocuencia conservadora que gira en torno al lema Make America Great Again (MAGA), el *dumping salarial* sigue siendo el mecanismo de mayor atracción de inversiones extranjeras directas en México. Quizás entonces, el MAGA no se sustente en contrarrestar la relocalización de la producción hacia México, sino evitar a toda costa que México sea una plataforma manufacturera utilizada por capitales rivales al control estadounidense, mientras que los devaluados salarios siguen siendo parte sustancial de las ganancias extraordinarias que sustentan el desigual complejo industrial México-EUA [Crossa, 2024]

Conclusión.

Esta investigación se propuso examinar de manera detallada la evolución de los salarios en la industria automotriz de 1999 a 2023 y poniendo especial atención a las tendencias de 2018–2023, periodo que corresponde a los primeros años del gobierno de Morena en la presidencia de México. No se trata de un recorte

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

temporal arbitrario: en esos años se concentraron transformaciones políticas y normativas que, en el discurso oficial, prometían modificar de fondo las relaciones laborales en México. En 2018 se aprobó la reforma laboral presentada como un parteaguas en la democratización sindical; en 2020 entró en vigor el TMEC, cuyo capítulo laboral y su mecanismo de respuesta rápida se anunciaron como herramientas para frenar el dumping salarial y propiciar aumentos en sectores estratégicos; y, en paralelo, el cambio de gobierno con la llegada de Andrés Manuel López Obrador inauguró una narrativa de "rescate" del poder adquisitivo y de revalorización del trabajo.

Sin embargo, más allá de los enunciados normativos y de las promesas políticas, el análisis empírico desarrollado en estas páginas conduce a conclusiones mucho menos optimistas. Entre 2018 y 2023, los salarios de la industria automotriz, hasta ahora el principal sector exportador del país, no muestran señales consistentes de mejora cuando se observan en términos reales. Si bien los aumentos salariales en términos nominales podrían mostrar un escenario optimista, el uso de datos constantes permite un mayor acercamiento a la evolución de los salarios reales, donde se evidenció en este trabajo un proceso de contracción que contrasta abiertamente con el dinamismo productivo y exportador del sector. Mientras las exportaciones y los indicadores de actividad (particularmente los datos de Valor Agregado) mantienen una trayectoria ascendente, las remuneraciones reales se estancan y rezagan, revelando una desconexión estructural entre crecimiento económico sectorial y bienestar laboral.

Más aún, el deterioro no solo se expresa en la comparación con el auge exportador, sino también frente a la propia política salarial interna. El salario mínimo ha experimentado incrementos oficiales significativos en el periodo (aunque ello no ha modificado sustancialmente el ingreso de la población trabajadora del país); sin embargo, los salarios contractuales de la industria automotriz se han

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

distanciado de esa tendencia, lo que cuestiona el alcance real de las políticas de recuperación salarial en sectores estratégicos.

Finalmente, la brecha salarial que el TMEC supuestamente contribuiría a reducir, particularmente frente a Estados Unidos, permanece profunda. Lejos de observarse un proceso sostenido de convergencia, los datos indican que la distancia sigue siendo estructural y que los mecanismos previstos en el acuerdo no han generado, hasta ahora, un efecto transformador en la estructura salarial del sector. En suma, el periodo analizado pone en evidencia la tensión entre el discurso de cambio laboral y la persistencia de dinámicas salariales regresivas en uno de los pilares de la economía mexicana.

El 1 de octubre de 2024 asumió la presidencia Claudia Sheinbaum, respaldada por una mayoría absoluta en el Congreso por parte de Movimiento Regeneración Nacional (MORENA). Aunque los datos utilizados en este trabajo no se extienden plenamente hasta su administración (dado que se usaron las bases de los últimos Censos Económicos que llegan hasta el 2023), las tendencias estructurales analizadas no muestran modificaciones sustantivas en el periodo reciente. Más bien, se observa una continuidad en los patrones previamente identificados.

Es cierto que el actual gobierno ha sostenido una política de incrementos al salario mínimo que, en términos formales, representa un avance respecto a etapas anteriores. No obstante, un análisis sectorial revela que dichos aumentos no han tenido un impacto significativo en la dinámica salarial de la industria automotriz, uno de los sectores estratégicos de la economía nacional. La mejora nominal del salario mínimo no se ha traducido en una transformación estructural de las condiciones laborales dentro de esta rama productiva, donde prevalecen esquemas de contención salarial asociados a la inserción subordinada de México en las cadenas globales de valor.

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Más aún, lejos de registrarse una expansión o consolidación del empleo en el sector, los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) muestran una contracción significativa: el número de trabajadores en la industria automotriz pasó de 915 mil en diciembre de 2024 a 815 mil en diciembre de 2025, lo que implica una pérdida aproximada de 100 mil empleos en un año. Esta tendencia va de la mano con una contracción general de la industria maquiladora de exportación en el país, misma que ha registrado niveles inéditos de contracción y despidos. Tan sólo entre 2023 y 2026 se ha registrado una contracción de 185 mil empleos en la industria maquiladora, 143 mil de ellos corresponden a la región fronteriza del norte.[4] Esta reducción no puede interpretarse como un simple ajuste coyuntural, sino como un indicador de vulnerabilidad estructural en un sector altamente dependiente de la demanda externa y de las decisiones de corporaciones transnacionales.

En este sentido, el llamado "segundo piso" de la llamada Cuarta Transformación, en alusión al nuevo periodo presidencial de Claudia Sheinbaum, parece desarrollarse en un contexto de crisis profunda de la industria automotriz nacional. Esta situación se agrava ante la nueva negociación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), donde el gobierno de Donald Trump ha buscado profundizar los mecanismos que refuerzan la subordinación de la economía mexicana a los intereses del capital estadounidense. Por su parte, el gobierno mexicano no ha mostrado señales claras de plantear una estrategia alternativa que modifique de fondo esta relación asimétrica, lo que abre interrogantes sobre los límites reales del proyecto de transformación económica en curso.

[4] El Colegio de la Frontera Norte. (2026, 5 de febrero). *La crisis maquiladora en la frontera norte y las pérdidas de empleo*. https://www.colef.mx/noticia/la-crisis-maquiladora-en-la-frontera-norte-y-las-perdidas-de-empleo/?utm_source=chatgpt.com

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Bibliografía

Anner, M., Fischer-Daly, M., y Ramírez, C. Q. [2024]. Between labour control and worker empowerment: Authoritarian innovations and democratic reforms in Mexico. *Journal of Industrial Relations, 66*(4), 578–603.

Aparicio Ramírez, M., López Martínez, I., y Méndez Miguel, E. [2024]. Make Trade Policy Great Again: El T-MEC entre el populismo y Trump. *Norteamérica, 19*(1), 9–33.

Aschoff, N. M. [2011]. A tale of two crises: Labour, capital and restructuring in the US auto industry. *Socialist Register, 48*.

Bensusán, G. [2023]. Reformas laborales en México y negociaciones comerciales internacionales: Del Tratado de Libre Comercio de América del Norte al Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. En *Potencial de las políticas de comercio e inversión para abordar los problemas del mercado de trabajo en las cadenas de suministro* (Vol. 2). Organización Internacional del Trabajo.

Campos Ortiz, F. E. [2019]. Labor regimes and free trade in North America: From the North American Free Trade Agreement to the United States–Mexico–Canada Agreement. *Latin American Policy, 10*(2), 268–285. https://doi.org/10.1111/lamp.12171

Corvaglia, M. A. [2021]. Labour rights protection and its enforcement under the USMCA: Insights from a comparative legal analysis. *World Trade Review, 20*(5), 648–667. https://doi.org/10.1017/S1474745621000239

Covarrubias V., 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. [2022]. Contorting transformations: Uneven impacts of the US–Mexico automotive industrial complex. *Competition & Change, 26*(5), 533–553.

Crossa, M. [2023]. Unequal value transfer from Mexico to the United States. *Monthly Review, 75*(5), 42–53.

Crossa, M. [2024]. USMCA and uneven regionalized protectionism: Automotive industry in Mexico under US corporate control. *International Journal of Political Economy, 53*(4), 492–505.

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Crossa, M., y Wise, R. D. [2022]. Innovation in the era of generalized monopolies: The case of the US–Mexico automotive industrial complex. *Globalizations, 19*(2), 301–321.

Cypher, J. M., y Crossa, M. [2021]. Reestructuración laboral en México frente al T-MEC. *Ola Financiera, 14*(39), 73–99. https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2021.39.80080

Cypher, J. M., y Wise, R. D. [2010]. *Mexico's economic dilemma: The developmental failure of neoliberalism*. Bloomsbury Publishing PLC.

Escobar Toledo, S. A. [2021]. *El camino obrero: Historia del sindicalismo mexicano, 1907–2017*. Fondo de Cultura Económica.

García, H., Carrillo, J., y Bensusán, G. [2022]. La precariedad salarial en la industria automotriz en México: Brechas pendientes ante la nueva gobernanza laboral del T-MEC. *Norteamérica, 17*(2), 93–116.

Jasso Carbajal, M. C., Carbajal Suárez, Y., y Jesús Almonte, L. D. [2025]. Salarios bajos y a la baja en la industria automotriz en México: Un análisis por entidad federativa y ramas de actividad, 2003–2018. *Vértice Universitario, 27*(96).

Katz, H. C., MacDuffie, J. P., y Pil, F. K. [2013]. Crisis and recovery in the U.S. auto industry: Tumultuous times for a collective bargaining pacesetter. En H. R. Stanger, P. F. Clark, & A. C. Frost (Eds.), *Collective bargaining under duress: Case studies of major U.S. industries* (pp. 45–79). Labor and Employment Research Association.

Marroquín Bitar, D. [2024]. Is USMCA good for Mexican labor? A preliminary analysis of USMCA and labor market outcomes in Mexico. *Brooklyn Journal of International Law, 49*(2), 542–?.

Ocampo Merlo, R. E. [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/eees.v29i84.7242

Polaski, S., Nolan García, K. A., y Rioux, M. [2021]. The USMCA: A "new model" for labor governance in North America? En *NAFTA 2.0: From the first NAFTA to the United States-Mexico-Canada Agreement* (pp. 139–156). Springer International Publishing.

Quintero, C. [2024]. Industria automotriz y sindicalismo en tiempos de transformación y T-MEC: Grandes expectativas, resultados escasos. En *La IAM en la transición: Entre las nuevas movilidades, el T-MEC, la trampa del ingreso medio y el nearshoring* (p. 323).

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853

Ramírez Martínez, R. [2026]. Derechos laborales fundamentales en México: Análisis jurídico del proceso de armonización normativa en el marco del T-MEC. *Anuario de Derecho, Comercio Internacional, Seguridad y Políticas Públicas*, (5). https://doi.org/10.20983/anuariodcispp.2026.04

Valdenebro, A. C. [2025]. El MLRR: Conceptualizando su presente e hipotetizando sus escenarios futuros. *Norteamérica, 20*(2), 7.

Recibido 06 de marzo 2026 Aceptado 27 de agosto 2026

https://doi.org/10.22201/fe.18701442e.2026.55.96853