



# SENADO DE LA REPÚBLICA

## COORDINACIÓN DE COMUNICACIÓN SOCIAL



México, Ciudad de México, a 23 de junio de 2018

### BOLETÍN DE PRENSA

#### **Bajos salarios en México condicionan la agenda laboral en la renegociación del TLCAN, señala el IBD**

- Desde la entrada en vigor del TLCAN, la brecha salarial de México con respecto a sus socios comerciales no ha logrado cerrarse y sigue siendo una meta pendiente.
- Hasta el año 2016, el salario anual promedio en México era de 15,311 dólares, mientras que en Canadá era de 48,403 y en los EE. UU. de 60,154 dólares.

En el marco de la renegociación del Tratado de América del Norte (TLCAN) y de la aprobación del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TPP11), es importante valorar la intención de homologar los salarios en la región, señala una investigación elaborada por la Dirección General de Investigaciones Estratégicas del Instituto Belisario Domínguez.

De acuerdo con el estudio titulado “Actualización de acuerdos comerciales (TLCAN y TPP11) y asimetrías salariales en América del Norte”, los temas laborales han sido de los más sensibles en las rondas de negociación, dadas las importantes asimetrías salariales y en las condiciones de trabajo que existen entre México y sus socios comerciales.

La investigación revela que, desde el inicio del TLCAN, la brecha salarial entre México y sus dos socios comerciales se ha ampliado. El nivel de los salarios reales promedio anual en México se ha reducido en el largo plazo (24 años), pues pasó de 15,536 dólares en 1993 a 15,311 en 2016, lo que supone una tasa de crecimiento media anual (TCMA) negativa (-0.1%). Por el contrario, el ritmo de crecimiento de los salarios reales de Estados Unidos y de Canadá registró tasas del 1.3% y 1.4%, respectivamente; con aumentos de más de 13 mil dólares en el caso de Canadá y de más de 15 mil dólares en Estados Unidos. Mientras que en 1993 el salario anual promedio de Estados Unidos casi triplicaba al de México, en 2016 fue casi cuatro veces mayor, apunta el estudio.

El análisis del IBD considera que la rápida y acrítica apertura comercial propició un largo descuido del mercado interno y el abandono de las políticas industriales, bajo el supuesto de que el libre comercio elevaría la actividad económica y el empleo, y propiciaría la convergencia de los niveles de ingreso, lo cual no sucedió.

El documento explica que la negociación del TLCAN en el rubro laboral ha sido delicada por la posición de los sindicatos estadounidenses, que han exigido que México cumpla con su propia legislación y, en consecuencia, mejore el salario mínimo general y profesional e inicie un proceso gradual de recuperación en



# SENADO DE LA REPÚBLICA

## COORDINACIÓN DE COMUNICACIÓN SOCIAL



el resto de los salarios. Adicionalmente, señala el estudio del IBD, los equipos negociadores de Canadá y Estados Unidos han apelado a que México tenga salarios competitivos para que las empresas no desvíen sus inversiones a Asia.

En contraparte, señala el IBD, México se ha mostrado evasivo y ambiguo en la defensa de los derechos laborales y de la recuperación de los salarios, pues la Secretaría de Economía solo ha aceptado renegociar asuntos relacionados con los derechos de los trabajadores, más no elementos relacionados con los salarios. Dicha posición, refiere el IBD, contrasta con los acuerdos suscritos en el TPP, en los que se establece el compromiso de adoptar normas y prácticas laborales que estén alineadas con los estándares internacionales en temas como el salario mínimo y las horas de trabajo.

Por su parte, representantes del sector privado en México, como la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), han externado su rechazo a un posible aumento de salarios en México como parte de la revisión de un tratado comercial, argumentando que se generaría un problema de inflación.

La investigación considera que el aprovechamiento de los bajos salarios como ventaja competitiva no favorece a la renovación del modelo de desarrollo nacional, la competitividad de las empresas y la situación de los trabajadores.

Finalmente, de cara a la renegociación de los temas laborales, el IBD propone diseñar una estrategia competitiva que contemple mejores condiciones salariales, recupere la participación de los trabajadores y tome en cuenta la diversificación de los mercados.

El estudio completo puede consultarse en la siguiente dirección electrónica:

<http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/4031>