

Los sindicatos estadounidenses quieren que el TLCAN sea su aliado... pero hay un problema

Por **EDUARDO PORTER. NYT. 24 de agosto de 2017**

¿Se puede rediseñar el TLCAN para aumentar los salarios de los trabajadores? Las organizaciones laborales en Estados Unidos esperan que sí. En el arranque de las negociaciones entre Estados Unidos, México y Canadá para reformar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los sindicatos han depositado sus esperanzas en los pronunciamientos nacionalistas del presidente Trump, apostando que podrá brindarles lo que Bill Clinton dejó pendiente hace casi un cuarto de siglo: una protección real contra la mano de obra barata procedente de México.

Desengañados sobre la efectividad del “acuerdo complementario” en materia laboral que el gobierno de Clinton agregó al TLCAN para conseguir la aprobación del sector laboral —una medida que tuvo escaso impacto sobre salarios o las condiciones de trabajo— esta vez los sindicatos quieren una medida más fuerte: que los signatarios del tratado, y en especial México, se comprometan a aumentar los salarios, para asegurar de que haya un “campo de juego nivelado”.

Entre un gran número de recomendaciones que le fueron presentadas al representante comercial de Estados Unidos, la Federación Estadounidense del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO, por su sigla en inglés) pidió que el TLCAN garantice que “todos los trabajadores —sin importar el sector— tengan derecho a recibir un salario que pueda solventar un nivel de vida decente para ellos y su familia, en la región del país signatario en que residan”.

Un nivel de vida decente incluye comida, agua, vivienda, educación, atención médica, transporte, vestimenta y otras necesidades esenciales, entre ellas la capacidad de ahorrar para el retiro y las emergencias, especificó la federación laboral. De aprobarse esta propuesta, exportar productos fabricados por trabajadores que ganan menos que este salario vital —en cualquier punto de la cadena de producción— sería una violación del TLCAN que estaría sujeta a procedimientos punitivos.

Sin duda los trabajadores mexicanos apreciarían tener un sueldo que les permitiera

pagar todo eso. Por otro lado, exigir esta clase de piso salarial es el tipo de presión directa que le gusta a Trump. Sin embargo, intentar que el tratado proteja los trabajos estadounidenses ordenando que se mejore el nivel de vida de los empleados mexicanos es una idea bastante desquiciada.

“Estipular que los países deban pagar salarios superiores a los del mercado cuando producen bienes de exportación para Estados Unidos parece un imperialismo económico escandaloso”, señaló David Autor, un economista del Instituto Tecnológico de Massachusetts. “¿Alemania también tendría que imponerle estas reglas a Estados Unidos? Claramente nuestros trabajadores manufactureros ganan menos que sus colegas alemanes, quienes trabajan bajo acuerdos laborales sectoriales”.

No es la primera vez que los sindicatos plantean esto. A comienzos de la década de 1990 —cuando el TLCAN todavía no se había convertido en ley— la Alianza para el Comercio Responsable, un grupo asociado al sector laboral, argumentó que los salarios mínimos en los sectores de los bienes negociables en los tres países norteamericanos debían “moverse lo más rápido posible hacia el salario del país que lo tuviera más alto” con el fin de que los empleados tuvieran una calidad de vida decente.

No obstante, en esta oportunidad las organizaciones laborales se sienten en una posición más fuerte. Hace un cuarto de siglo aceptaron a regañadientes el TLCAN con base en la premisa de que los trabajadores estadounidenses se llevarían la mejor parte del trato: nuevos trabajos altamente especializados y bien remunerados en una cadena de producción regional que enviaría al sur de la frontera solo los empleos que requerían menor capacitación y con menores sueldos.

Además, se pensaba que la mano de obra barata en México se pondría más cara con el paso del tiempo. Las inversiones de las multinacionales aumentarían el nivel de vida de los trabajadores mexicanos, cerrando la brecha salarial con sus vecinos del norte, y los mexicanos se convertirían en ávidos consumidores de productos hechos en Estados Unidos.

Pero no pasó. En cambio, Estados Unidos ha perdido millones de empleos en la industria manufacturera, y los ingresos promedio han aumentado menos de medio punto porcentual por año. Lo más preocupante para los trabajadores estadounidenses sobre el futuro del TLCAN es que la brecha salarial con México no

se ha cerrado, a pesar del bajo incremento salarial de Estados Unidos.

Por ejemplo, desde que arrancó el TLCAN la industria automotriz mexicana ha recibido miles de millones de dólares en inversiones para construir relucientes fábricas con tecnología de punta. Sin embargo, sigue pagando salarios que oscilan entre un sexto y un octavo de los que reciben los trabajadores en Estados Unidos.

“Los sueldos son realmente bajos tanto en términos absolutos como en términos relativos. Se encuentran entre los más bajos de América Latina”, afirmó Ben Davis, director de Relaciones Internacionales del sindicato de los trabajadores de la industria de acero. “Los salarios bajos en el sector manufacturero no se deben a la baja productividad”, señaló Davis, sino a la política mexicana “de mantener los sueldos bajos como un incentivo para que las empresas se instalen ahí”.

Ante la nueva oportunidad que se les presenta para renegociar el aspecto laboral del TLCAN, los sindicatos estadounidenses quieren una garantía firme de que ahora sí la brecha salarial se va a cerrar. “En 1990, se habrían reído de nosotros si hubiéramos discutido un salario vital”, comentó Thea Lee, quien renunció en mayo a su puesto de jefa adjunta de Personal de la AFL-CIO, después de estar dos décadas en la organización. Sin embargo, “muchas de las partes reconfortantes del cuento no se cumplieron.”

Los salarios mexicanos persistentemente bajos son, sin duda, un potente símbolo de las limitaciones del TLCAN como herramienta para promover el desarrollo económico. Ponen en duda la propuesta simplista de que liberar el comercio y las inversiones es la receta para sacar de la pobreza a los países en desarrollo.

No obstante, la propuesta de la AFL-CIO no ofrece los beneficios para los trabajadores que parece prometer. Es cierto que el TLCAN no ha construido un México rico y próspero. Pero la demanda de la federación laboral de que suban los salarios mexicanos tampoco lo lograría. En realidad, probablemente impediría el desarrollo mexicano. Y tampoco mejoraría la calidad de los empleos y los salarios en Estados Unidos.

La idea de un salario vital, señaló Dani Rodrick de la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard, “es muy difícil de definir y puede ser dañina para el empleo si su ejecución es demasiado estricta”.

La mala reputación del TLCAN es inmerecida. No detuvo la destrucción de empleos en la industria manufacturera de Estados Unidos, pero tampoco contribuyó mucho al debilitamiento. Hasta los críticos más persistentes reconocen que el tratado solo afectó a una cantidad muy pequeña de empleos estadounidenses. El TLCAN tampoco tuvo mucho efecto en los salarios al norte del río Bravo, según la mayoría de los estudios.

Algunos investigadores que han estudiado los sectores más vulnerables sí han identificado pérdidas sustanciales en los salarios de algunas industrias limitadas como la textil y la del calzado. Pero tiene poco sentido el argumento de que proteger las industrias tradicionales de baja capacitación deba guiar la política comercial al futuro.

Los deprimentes salarios de México son un problema urgente que se debe resolver. Pero no aumentarán por un decreto, sino mejorando la productividad en toda la economía. La productividad de la mano de obra mexicana ha crecido menos del 10 por ciento desde que entró en vigor el TLCAN, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Eso equivale a menos de un tercio del crecimiento de la productividad de Canadá y menos de un cuarto de la de Estados Unidos.

La causa de que los sueldos mexicanos se mantengan bajos no es el TLCAN, sino la vasta economía informal de México, la cual se encuentra fuera de los límites de las leyes y regulaciones, donde la mitad de la fuerza laboral se emplea en trabajos de baja productividad en fabricas de pequeña escala produciendo para el mercado doméstico, servicios de baja capacitación, entre otros factores.

Las organizaciones laborales están en lo correcto al preocuparse de los salarios bajos que tienen tanto Estados Unidos como México, señaló otro economista, Gordon Hanson de la Universidad de California en San Diego. “Pero una ley de salario vital solo podría funcionar en el sector formal, y provocaría que ese sector se volviera todavía más pequeño”.

El principal desafío es encontrar maneras para que crezcan en América del Norte más industrias productivas y competitivas. Esto es algo que ponerle un piso a los salarios mexicanos no puede lograr.

Fuente:

https://www.nytimes.com/es/2017/08/24/los-sindicatos-estadounidenses-quieren-que-el-tlcan-sea-su-aliado-pero-hay-un-problema/?em_pos=small&emc=edit_bn_20170824&nl=boletin&nl_art=1&nlid=78074960&re

Fotografía: economiahoy.mx

Fecha de creación

2017/08/25