

UAW: ¿ahora qué sigue?

El sindicato UAW ha sido exitoso con su estrategia de paros selectivos en las plantas de las armadoras norteamericanas. Hubo el primer acuerdo, con la empresa Ford, para poner fin al conflicto.

Un 25% de incremento salarial escalonado en el transcurso de los 4 años de duración del nuevo contrato colectivo, iniciando con un 11% de forma inmediata, es el elemento central del acuerdo. En su efecto acumulado, según WardsAuto, el salario más alto se incrementará un 30% y llegará arriba de 40 dólares por hora. El salario de entrada aumentará un 68% a 28 dólares por hora. Trascendió también que los trabajadores recibirán un “bono de cierre de acuerdo” de 5000 dólares cada uno.

Aparentemente, el sindicato abandonó otras pretensiones que hubieran hecho imposible un acuerdo, como reintroducir el plan de pensiones, o reducir la jornada semanal a 32 horas. El acuerdo tampoco incluye la sindicalización de los trabajadores de las fábricas de baterías, donde Ford está asociada con otras empresas.

Seguramente, para la fecha de publicación de esta nota, General Motors y Stellantis habrán aceptado condiciones iguales o muy similares. Las fábricas reinician su producción, y el impacto sobre las ventas se podrá compensar en los próximos meses.

Es de esperar que, dentro de las fábricas, en la relación con los trabajadores, tendrá que iniciarse una “operación cicatriz”. Las declaraciones de ambas partes durante el conflicto fueron muy agresivas. Como suele suceder en estos casos, la credibilidad de las empresas queda lastimada, cuando los escenarios catastróficos que se presagiaban finalmente no se materializan, por lo menos en el corto plazo.

En el mediano y largo plazo, el nuevo nivel salarial va a impactar en las decisiones de las empresas. Una consecuencia inmediata será aumentar el nivel de automatización. Por otro lado, el incremento en costo podría retrasar la transición al auto eléctrico que hoy por hoy tiene márgenes más reducidos. Ya Mary Barra de General Motors dejó entrever esa tendencia, obviamente también en relación con una demanda menor de autos eléctricos en el mercado.

Sin duda, el nuevo nivel salarial de las automotrices americanas reduce su competitividad y dificulta su transición a nuevos esquemas de movilidad. Puede funcionar por un tiempo en la medida que el mercado estadounidense conserve su preferencia de SUVs grandes y pick ups, y siga blindado contra importaciones de China. La relevancia de las marcas americanas a nivel global se seguirá reduciendo.

Por el lado del sindicato, lo que veremos en el siguiente episodio de este drama es el intento de sindicalizar a las fabricas de las marcas asiáticas y europeas en Estados Unidos, y claro, también las de Tesla. Las conquistas obtenidas solo serán sostenibles si se logra reducir la brecha de costo laboral con la competencia local.

El pulso de la Industria por Thomas Karig

El impacto para industria automotriz mexicana puede ser positivo pensando en que la lógica económica debería ser utilizar al máximo las capacidades instaladas en México, incluso dando preferencia a los autos eléctricos. Por otro lado, también continuará la tendencia de incrementos salariales significativos en Mexico. Y los proveedores de autopartes tendrán que estar preparados para enfrentar una presión cada vez mayor de las armadoras para reducir sus precios.