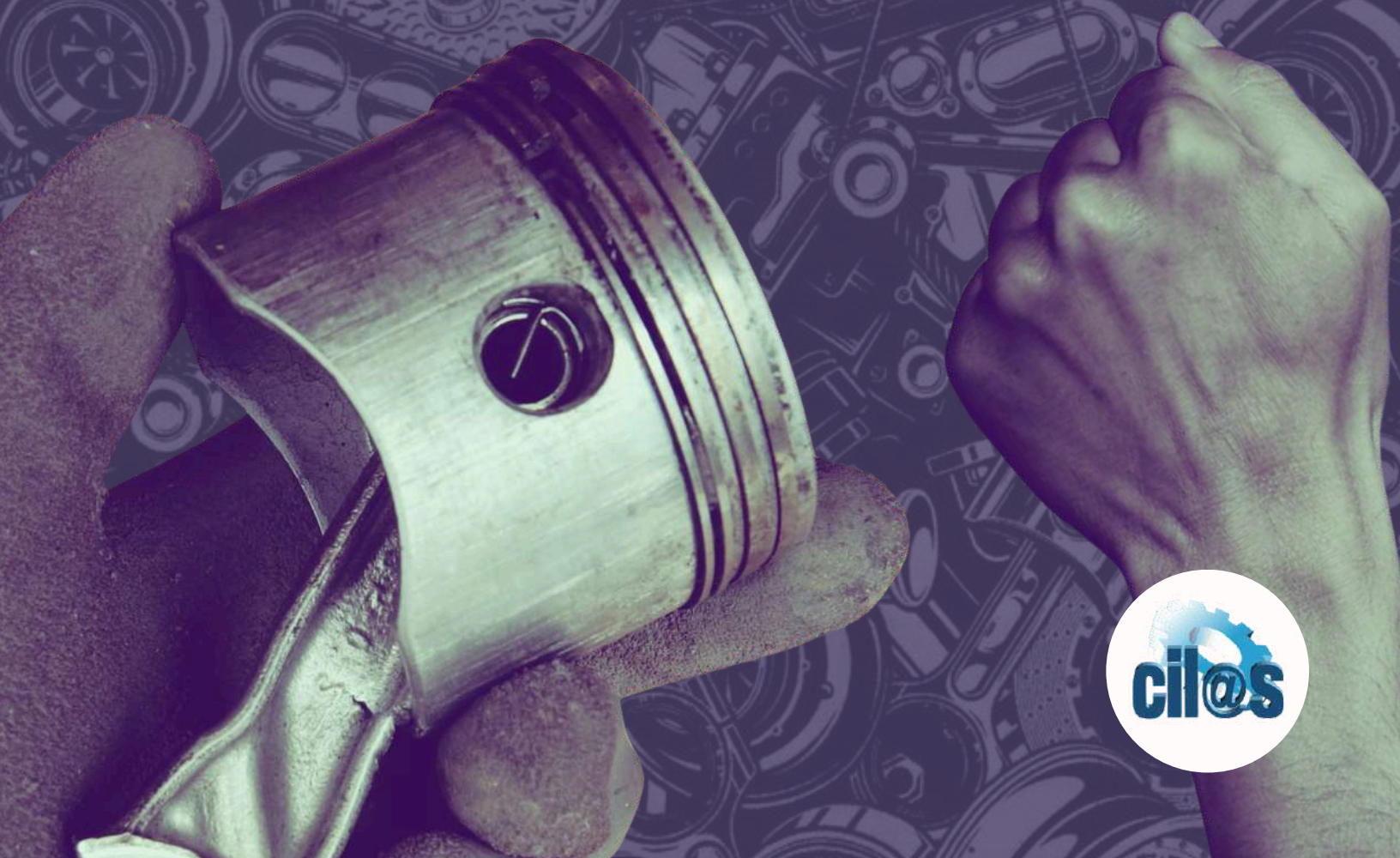


LA BIELA

#000

BOLETÍN INFORMATIVO, ESTADÍSTICO Y LABORAL AUTOMOTRIZ / AÑO 0

**LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO
MANTIENE EL CURSO ENTRE TOPE,
BACHES Y TORMENTAS ARANCELARIAS**



BOLETÍN INFORMATIVO, ESTADÍSTICO Y LABORAL AUTOMOTRIZ (BIELA)



CENTRO DE INVESTIGACIÓN LABORAL Y ASESORIA SINDICAL, A. C.
VERSALLES 61, COLONIA JUÁREZ, ALCALDÍA CUAUHTÉMOC
CP. 06600, CDMX
TEL. 55-5207-4147

BOLETÍN DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA Y LABORAL AUTOMOTRIZ
(BIELA)
AÑO 0, NÚMERO 6.
EDICIÓN DIGITAL, 43 PÁGINAS.
CILAS – CALIS, CDMX.

DIRECTORIO CILAS.

DIRECTIVA CILAS

Héctor de la Cueva Díaz y Luis Bueno
Rodríguez

EDITOR

Dr. Willebaldo Gómez Zuppa

DISEÑO

Fernanda Justo

*REGISTRO ISBN EN TRÁMITE

ÍNDICE

03

PRESENTACIÓN

06

ESTADÍSTICAS IAM
JULIO 2025

14

NISSAN CIVAC: CRÓNICA DE UN
CIERRE LARGAMENTE ANUNCIADO
Y EL ATAQUE AL SINDICALISMO
AUTÉNTICO

25

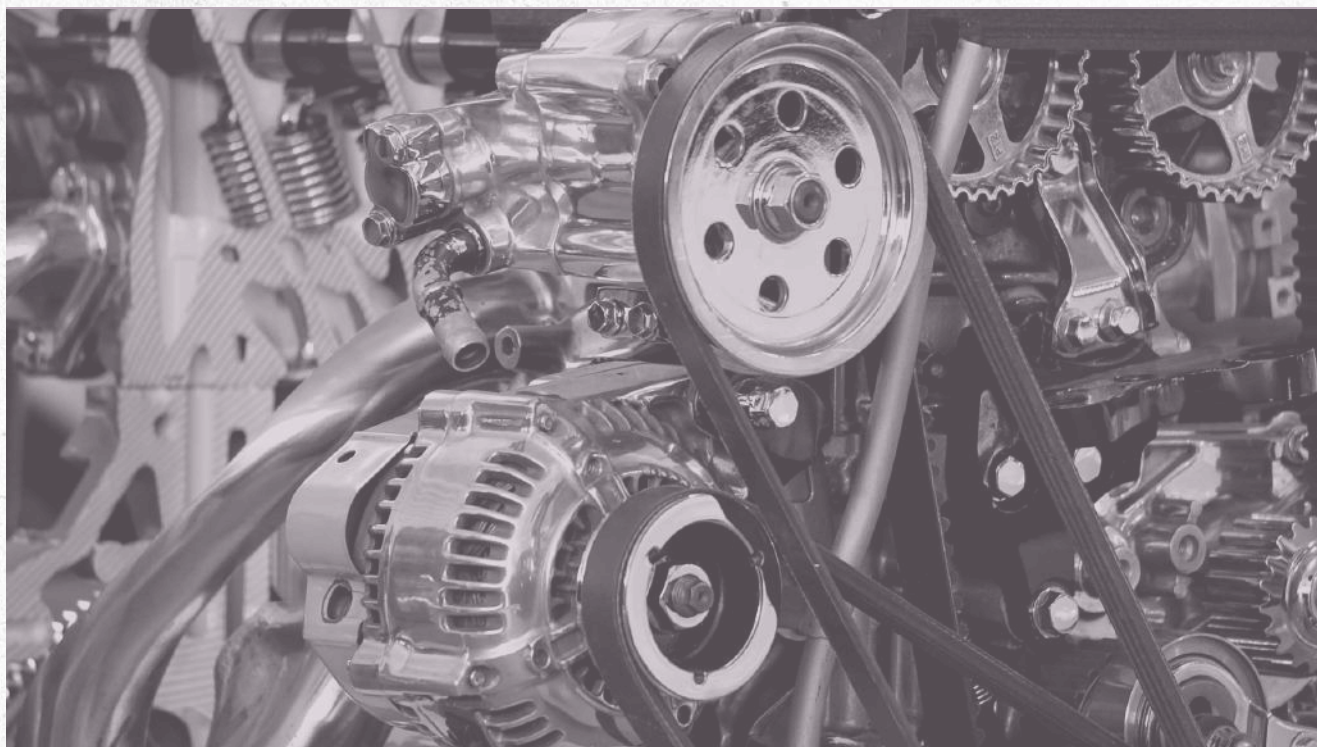
LO POLÍTICO DEL
NACIMIENTO DE LA
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
EN MÉXICO (1925-1970).
[TERCERA PARTE]

34

COMUNICADO DEL SITIAVW
SOBRE REVISIÓN SALARIAL

35

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
EN LOS MEDIOS



PRESENTACIÓN

BIELA No. 6



Dr. Willebaldo Gómez Zuppa

Presentamos el número 6 del Boletín de Información Estadística y Laboral Automotriz (BIELA) correspondiente al mes de agosto de 2025, que analiza la información más relevante de la Industria Automotriz en México (IAM), la cual presenta contrastes comerciales y productivos, ya que hay contracción en las ventas totales en el mercado interno y externo, pero un ligero crecimiento productivo.

El mes de julio destaca porque la economía mexicana aseguró un respiro en medio de la turbulencia provocada por el ánimo neoproteccionista de Estados Unidos, al obtener una prórroga de 90 días a los aranceles propuestos por el presidente Donald Trump que amenazaban con romper el entorno institucional construido en más de 30 años. Bajo esta dinámica de postergación, la incertidumbre económica se mantiene, afectando los principales indicadores y desempeño de la actividad productiva, sobre todo de aquellas vinculadas a la exportación regional, pero, por otro lado, evita un desenlace con tintes catastróficos para la economía mexicana y su comercio exterior.

De esa forma llegaremos a noviembre hilando 9 meses en los cuales la economía mexicana ha sorteado las turbulencias derivadas del renovado afán proteccionista que clama por la construcción de barreras físicas e intangibles, y cuyo discurso ha puesto detrás de sus propagandistas a amplios sectores del capital y el trabajo en EE. UU.

Más allá de la dinámica comercial, el periodo se destacó por un proceso silencioso de reestructuración de la industria manufacturera, en donde el capital aprovechando las amenazas arancelarias y la incertidumbre económica han abaratado sus plantillas laborales mediante distintas



estrategias, como la contención salarial, paros técnicos, despidos selectivos y la reducción del empleo con la inminente superexplotación de los trabajadores que se quedan, todo esto con la complicidad del sindicalismo cupular, vertical, antidemocrático, despótico y autoritario tan dispuesto a cumplir los caprichos del capital a cambio de enriquecerse.

El arranque del segundo semestre del año presento una noticia trágica para la IAM, con el anuncio del corporativo Nissan de cerrar su histórica planta de la Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca, ubicada en el municipio de Jiutepec, Morelos, la cual más allá de las afectaciones al entorno económico, productivo y laboral en la región representa un ataque fulminante al segundo mejor contrato colectivo de la IAM, no sólo en cuestiones de remuneración y prestaciones, sino también, en la bilateralidad y defensa de los derechos laborales. Este anuncio representa también un ataque al sindicalismo independiente ya que el Sindicato Independiente de Trabajadores de Nissan es una organización con más de 50 años de vida independiente y de negociaciones auténticas que los llevaron a robustecer su CCT y mejorar sus condiciones laborales, las cuales de un golpe dejan de existir con el anuncio del traslado de la producción hacia la planta de Nissan en Aguascalientes, en donde se tienen una de las condiciones laborales y de remuneración más bajas de la industria automotriz mexicana.

Una avanzada más en contra del sindicalismo auténtico e independiente de la IAM, lo representó la negociación salarial en Volkswagen de México, en donde el SITIAVW con más de 50 años de vida independiente y que lo llevó a construir el mejor CCT de la IAM, propuso el 14% de incremento salarial y la empresa se negó a presentar una contrapropuesta, aduciendo la necesidad de reestructurar antes la plantilla laboral en cerca de mil puestos de trabajo. Después de un mes de negociaciones intensas, el lunes 18 de agosto, fecha en que concluía el plazo para el estallamiento de huelga, el movimiento de la empresa había sido mínimo para lograr un acuerdo que satisficiera las demandas del sindicato, y por el contrario realizó todos los movimientos necesarios (registro de personal de emergencia para mantener las instalaciones, movimiento de unidades y trabajo desde casa del personal de confianza), previendo el estallamiento de huelga.



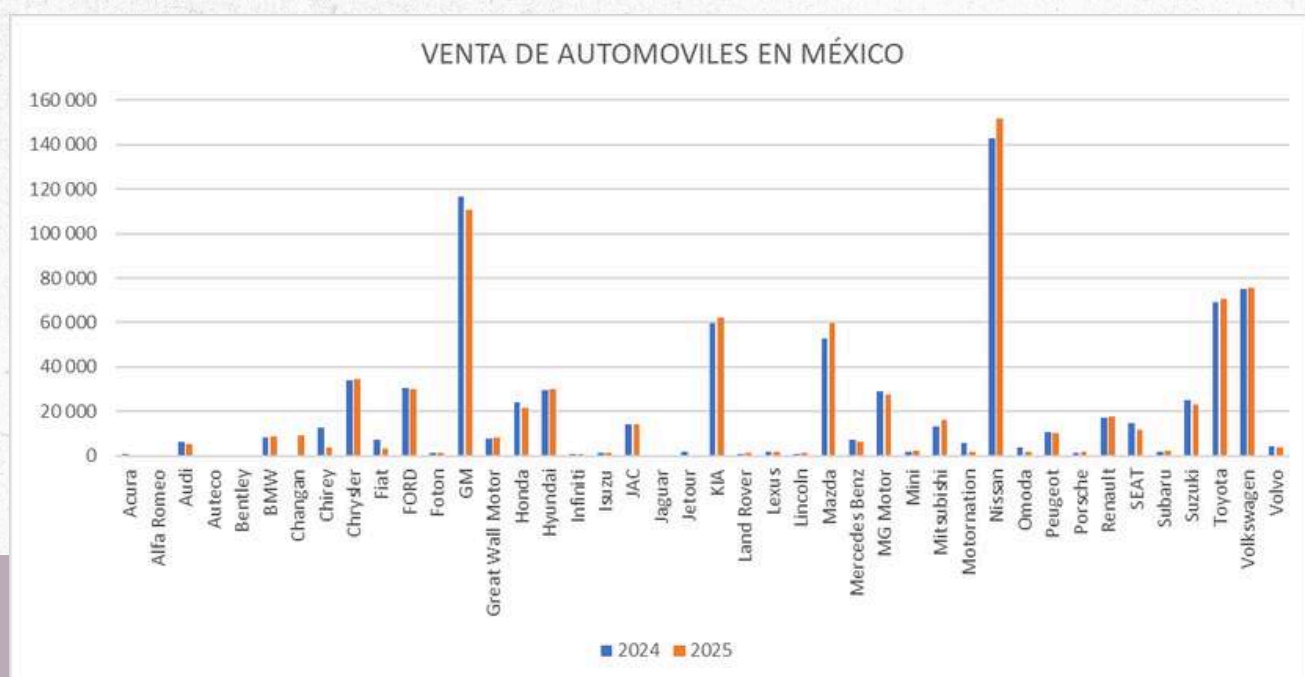
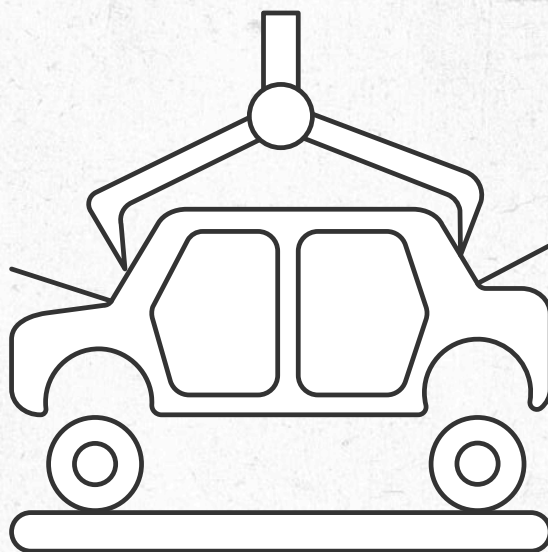
Frente a esta situación, el SITIAVW logró una negociación exitosa en medio de un entorno muy complicado, arrancando cada décima de punto para beneficiar a los trabajadores logrando un 6.14% de incremento global ya que consigue un 4% de incremento directo al salario y 2.14% en otros incrementos que impulsan las remuneraciones de los trabajadores. Una negociación muy cerrada que se peleó en cada minuto a límite y que costó sangre cada centésima porcentual. Con este proceso, el SITIAVW logra un acuerdo importantísimo que permite no agravar las condiciones en las que se desenvuelve la empresa en particular e industria automotriz en general en este complicado año 2025.

...y sin embargo cada auto se mueve por su trabajo.



ESTADÍSTICAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA JUNIO 2025

Durante el periodo de enero a julio de 2025 la Industria Automotriz en México (IAM), presenta un comportamiento heterogéneo entre las empresas automotrices y una ligera tendencia a la desaceleración. Las ventas totales en el periodo de enero a julio de 2025 alcanzaron las 833,824 unidades, lo que representa una contracción del 0.3% en comparación con el mismo periodo de 2024. Este retroceso se acentuó en el segundo trimestre, con caídas en las ventas mensuales en abril, junio y julio



Las seis marcas que lideran el mercado doméstico —Nissan, GM, Volkswagen, Toyota, Kia y Mazda— mantienen su dominio al concentrar el 63.6% de las ventas totales, destacando Nissan y GM con un 18.2 y 13.3 por ciento de las ventas totales respectivamente. Por su parte las empresas chinas que comercializan autos en México con 9 marcas detentan una cuota de mercado que no alcanza el 9%. Un dato significativo de este periodo es el incremento sostenido del consumo de los productos nacionales al pasar de un 33.7 por ciento en 2024 a un 36.1 por ciento en el mismo periodo de 2025, ya que el mercado mexicano consumió 301 mil 032 vehículos producidos en México por 532 mil 794 unidades producidas en el extranjero, lo que refuerza la tendencia de la IAM a ser una plataforma de exportación que no consume lo que produce.

El dinamismo del mercado se reflejó en los distintos resultados de las marcas, algunas de las cuales registraron crecimientos significativos, mientras que otras muestran desafíos considerables.

VENTA AL PÚBLICO POR MARCA ENE - JUL 2024 Y 2025 (UNIDADES)											
Marca	Total Mercado Interno			De Fab. Nacional			De Importación			% de Fab. Nacional	
	2024	2025	Dif %	2024	2025	Dif %	2024	2025	Dif %	2024	2025
Acura	576	437	-24.1	0	95	n.c.	576	342	-40.6	.0	21.7
Alfa Romeo	284	144	-49.3	0	0	n.c.	284	144	-49.3	.0	.0
Audi	6 247	5 037	-19.4	1 275	734	-42.4	4 972	4 303	-13.5	20.4	14.6
Auteco	5	27	440.0	0	0	n.c.	5	27	440.0	.0	.0
Bentley	7	6	-14.3	0	0	n.c.	7	6	-14.3	.0	.0
BMW	8 182	8 505	3.9	0	0	n.c.	8 182	8 505	3.9	.0	.0
Changan	0	8 975	n.c.	0	0	n.c.	0	8 975	n.c.	.0	.0
Chirey	12 803	3 642	-71.6	0	0	n.c.	12 803	3 642	-71.6	.0	.0
Chrysler	33 909	34 398	1.4	6 669	10 534	58.0	27 240	23 864	-12.4	19.7	30.6
Fiat	7 340	3 011	-59.0	0	0	n.c.	7 340	3 011	-59.0	.0	.0
FORD	30 403	30 116	-.9	3 240	3 168	-2.2	27 163	26 948	-.8	10.7	10.5
Foton	1 186	1 354	14.2	0	0	n.c.	1 186	1 354	14.2	.0	.0
GM	116 838	110 520	-5.4	16 475	12 194	-26.0	100 363	98 326	-2.0	14.1	11.0
Great Wall Mot	7 811	8 424	7.8	0	0	n.c.	7 811	8 424	7.8	.0	.0
Honda	24 194	21 746	-10.1	5 345	4 978	-6.9	18 849	16 768	-11.0	22.1	22.9
Hyundai	29 386	29 952	1.9	0	0	n.c.	29 386	29 952	1.9	.0	.0
Infiniti	639	628	-1.7	182	219	20.3	457	409	-10.5	28.5	34.9
Isuzu	1 254	1 486	18.5	0	0	n.c.	1 254	1 486	18.5	.0	.0
JAC	13 960	14 187	1.6	13 960	14 187	1.6	0	0	n.c.	100.0	100.0
Jaguar	54	5	-90.7	0	0	n.c.	54	5	-90.7	.0	.0
Jetour	1 775	195	-89.0	0	0	n.c.	1 775	195	-89.0	.0	.0
KIA	59 828	62 244	4.0	37 383	40 448	8.2	22 445	21 796	-2.9	62.5	65.0

VENTA AL PÚBLICO POR MARCA ENE - JUL 2024 Y 2025 (UNIDADES)											
Marca	Total Mercado Interno			De Fab. Nacional			De Importación			% de Fab. Nacional	
	2024	2025	Dif %	2024	2025	Dif %	2024	2025	Dif %	2024	2025
Land Rover	1 000	1 223	22.3	0	0	n.c.	1 000	1 223	22.3	.0	.0
Lexus	1 537	1 554	1.1	0	0	n.c.	1 537	1 554	1.1	.0	.0
Lincoln	1 020	1 175	15.2	0	0	n.c.	1 020	1 175	15.2	.0	.0
Mazda	52 768	59 712	13.2	37 007	44 353	19.9	15 761	15 359	-2.6	70.1	74.3
Mercedes Benz	7 266	6 373	-12.3	318	303	-4.7	6 948	6 070	-12.6	4.4	4.8
MG Motor	29 152	27 597	-5.3	0	0	n.c.	29 152	27 597	-5.3	.0	.0
Mini	1 991	2 272	14.1	0	0	n.c.	1 991	2 272	-383.5	.0	.0
Mitsubishi	13 383	16 277	21.6	0	0	n.c.	13 383	16 277	21.6	.0	.0
Motornation	5 939	1 698	-71.4	13	0	-100.0	5 926	1 698	-71.3	.2	.0
Nissan	142 722	151 897	6.4	127 302	129 068	1.4	15 420	22 829	48.0	89.2	85.0
Omoda	3 801	1 917	-49.6	0	0	n.c.	3 801	1 917	-49.6	.0	.0
Peugeot	10 530	10 402	-1.2	0	0	n.c.	10 530	10 402	-1.2	.0	.0
Porsche	1 419	1 938	36.6	0	0	n.c.	1 419	1 938	36.6	.0	.0
Renault	17 297	17 650	2.0	0	0	n.c.	17 297	17 650	2.0	.0	.0
SEAT	14 849	11 896	-19.9	0	0	n.c.	14 849	11 896	-19.9	.0	.0
Subaru	1 802	2 280	26.5	0	0	n.c.	1 802	2 280	26.5	.0	.0
Suzuki	24 978	23 050	-7.7	0	0	n.c.	24 978	23 050	-7.7	.0	.0
Toyota	69 147	70 731	2.3	3 950	5 966	51.0	65 197	64 765	-.7	5.7	8.4
Volkswagen	74 990	75 514	.7	28 354	34 785	22.7	46 636	40 729	-12.7	37.8	46.1
Volvo	4 106	3 631	-11.6	0	0	n.c.	4 106	3 631	-11.6	.0	.0
TOTAL	836 378	833 826	-.3	281 473	301 032	6.9	554 905	532 794	-4.0	33.7	36.1

EMPRESAS GANADORAS:

Nissan se mantuvo como el líder indiscutible del mercado y un crecimiento de 6.4%. Su estrategia de enfoque en modelos de alta demanda, como el Versa, Sentra y Kicks, junto con una fuerte red de distribución y planes de financiamiento, le permitió conservar el primer lugar por 31 meses consecutivos.

El grupo Stellantis, que incluye marcas como Dodge, Jeep y Peugeot, mostró un comportamiento heterogéneo. Destacó el desempeño de la marca Ram, que tuvo un crecimiento del 78% en julio, marcando su mejor mes de ventas histórico, impulsado por las Pickups Ram 700 y Ram 1200. Peugeot que también pertenece al corporativo mostró una caída retrocediendo 1.2% con respecto a 2024.

KIA y Hyundai: Ambas marcas surcoreanas continuaron con un desempeño positivo y un crecimiento constante. KIA creció un 4% en el periodo, mientras que Hyundai aumentó sus ventas un 1.9%, consolidando su posición en el mercado mexicano.

Por su parte las marcas de origen chino, como Changan, registraron crecimientos visibles, aunque su participación del total de ventas del sector apenas alcanza el 1.1%. Esto demuestra su creciente aceptación y la agresividad de su entrada en el mercado mexicano, ofreciendo productos competitivos en precio y equipamiento.



EMPRESAS CON PROBLEMÁTICAS:

General Motors: Ocupó el segundo lugar en ventas totales con 13.2% de las ventas totales, pero experimentó una caída del 5.4% con respecto del año anterior. Este descenso representa un desafío para la compañía en su lucha por acercarse al liderazgo nacional.

Volkswagen: Ubicada en el tercer puesto, registró una disminución del 5.9% en sus ventas. Esta caída podría estar relacionada con la competencia en los segmentos de sedanes y SUVs, donde otras marcas han ganado terreno.

MG Motor: A pesar de su fuerte crecimiento en años anteriores, la marca de origen chino sufrió una caída del 5.3% en sus ventas. Este movimiento sugiere un ajuste en la dinámica del mercado para las nuevas marcas.

Ford: Las ventas de la marca del óvalo azul cayeron un 0.9%, lo que indica la fuerte competencia que enfrenta en el mercado mexicano.

Las empresas que producen vehículos de lujo como Audi y Mercedes-Benz también experimentaron caídas en sus ventas 19.3 y 12.3 por ciento respectivamente, lo que podría reflejar una contracción en el segmento de vehículos premium debido a factores económicos o a un cambio en las preferencias de los consumidores hacia opciones más accesibles en medio del entorno de incertidumbre económica.



En cuanto a la producción de acuerdo con cifras del Registro Administrativo de la Industria Automotriz de Vehículos Ligeros del INEGI, entre enero y julio de 2025 se ensamblaron **2 millones 316 mil 173 unidades**, lo que representa un ligero crecimiento del **0.72%** respecto al mismo periodo de 2024 cuando se produjeron poco más de **2 millones 299 mil unidades**. En cuanto a las exportaciones, estas retrocedieron **1.4%**, al enviarse al extranjero poco más de **1 millón 955 mil 782 unidades**.

En el plano productivo observamos que 6 empresas detentan el **74.6%** de la producción nacional y estas empresas son GM, Nissan, Ford, Chrysler, Volkswagen y Toyota quienes detentan el **22, 16.79, 10.47, 9.43, 8.05 y 7.91** por ciento de la producción total respectivamente.

Las empresas que lideran en el rubro de la exportación son las de capital estadounidense, empezando por GM quien exportó **93.2%** de su producción al exportar casi 475 mil vehículos, teniendo un ligero crecimiento respecto a 2024, en segundo y tercer lugar, se encuentra Nissan y Ford con una exportación de **254 mil 907 y 248 mil 289 unidades**, lo que representa la exportación de **65.3%** de la producción de Nissan y más del **100 por ciento** de Ford, mientras que Toyota y Chrysler exportaron **180 mil 711 y 171 mil 427 unidades**, lo que representa una exportación del **98.7 y 78.5** por ciento de su producción total.

A pesar del buen desempeño en producción, las exportaciones de vehículos ligeros de enero a julio de 2025 sumaron **1 millón 955 mil 782 unidades**, lo que implica una ligera caída del **1.38%** en comparación con el mismo periodo del año anterior. La tendencia de la exportación cambió en julio, cuando se enviaron **289 mil 598 unidades** al extranjero, un crecimiento del **7.94%** respecto a julio de 2024. Este repunte, junto con un aumento similar en junio, indica una reactivación de la demanda externa, especialmente de Estados Unidos, el cual sigue siendo el principal socio comercial para la IAM, acaparando el **79.3%** del total de las exportaciones, en segundo lugar, esta Canadá, con el **10.9%**, y en tercer lugar Alemania, con el **2.8%**.

Estos meses dan cuenta que México es un eslabón indispensable en las cadenas de suministro regional y de Estados Unidos en particular, sobre todo en sectores como el automotriz, electrónico y aeroespacial. Múltiples componentes cruzan la frontera en ambas direcciones antes de convertirse en productos terminados, por lo que modificar esa dinámica implicaría para EU asumir mayores costos de producción, una pérdida significativa de eficiencia (que terminaría favoreciendo a otro competidor) y, en última instancia, un impacto directo sobre su economía. Sin embargo, la incertidumbre es algo con lo que tendremos que lidiar el resto del mandato presidencial de Trump.

Entre las empresas que tuvieron afectaciones más graves en el periodo comparado con 2024, se encuentra Volkswagen que perdió 19.8% de su producción y un retroceso de 21.3%, por su parte Mercedes Benz perdió 13.5% de su producción y una caída de 23.8% de sus exportaciones, mientras que Honda y Chrysler perdieron 12.6% y 12.2% de la producción respectivamente, y en cuanto a sus exportaciones retrocedieron 8.1% y 20.4% cada una.

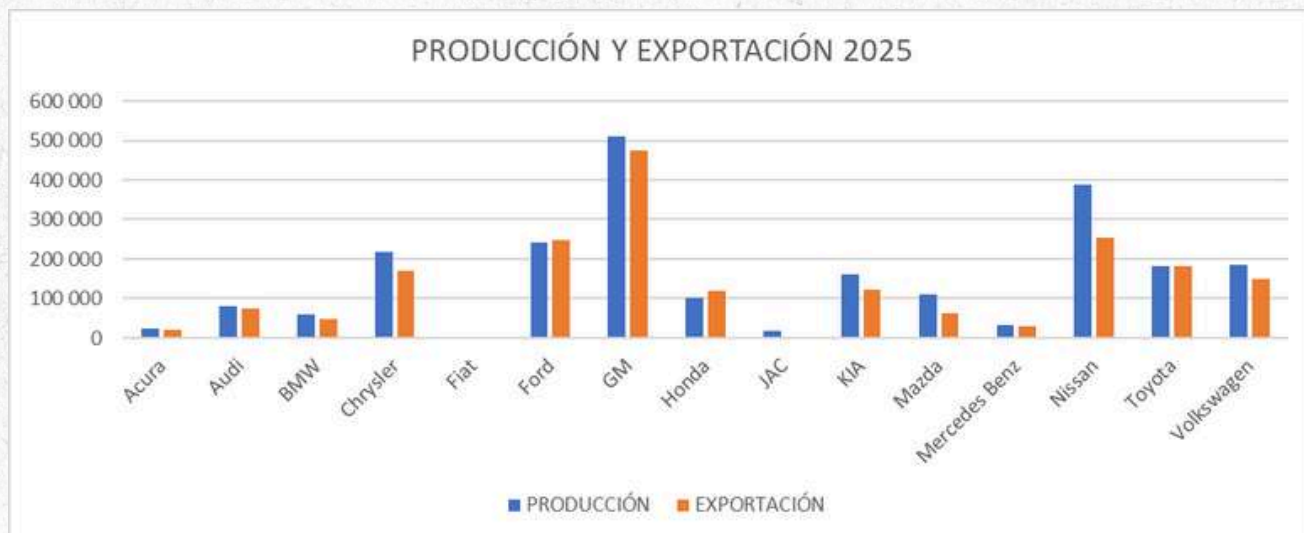


PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE VEHÍCULOS ENE - JUN 2024 Y 2025								
Empresa	PRODUCCIÓN			EXPORTACIÓN			% EXPORT	
	2024	2025	dif. %	2024	2025	dif. %	2024	2025
Acura	0	23 306	n.c.	0	20 434	n.c.	.0	87.7
Audi	87 549	79 739	-8.9	80 297	74 710	-7.0	91.7	93.7
BMW	59 456	58 760	-1.2	59 032	49 005	-17.0	99.3	83.4
Chrysler	248 733	218 396	-12.2	215 346	171 427	-20.4	86.6	78.5
Fiat	0	0	n.c.	0	0	n.c.	.0	.0
FORD	227 199	242 407	6.7	229 900	248 289	8.0	101.2	102.4
GM	503 261	509 469	1.2	458 195	474 829	3.6	91.0	93.2
Honda	117 067	102 305	-12.6	129 081	118 644	-8.1	110.3	116.0
JAC	14 166	17 361	22.6	0	0	.0	.0	.0
KIA	145 050	161 680	11.5	108 676	122 407	12.6	74.9	75.7
Mazda	119 539	110 432	-7.6	86 922	62 165	-28.5	72.7	56.3
Mercedes Benz	38 930	33 689	-13.5	40 467	30 822	-23.8	103.9	91.5
Nissan	382 852	388 982	1.6	266 527	253 907	-4.7	69.6	65.3
Toyota	123 455	183 163	48.4	119 967	180 711	50.6	97.2	98.7
Volkswagen	232 399	186 484	-19.8	188 681	148 432	-21.3	81.2	79.6
TOTAL	2 299 656	2 316 173	.72	1 983 091	1 955 782	-1.4	86.2	84.4

Fuente: Elaboración propia con dato de INEGI. Registro Administrativo de la Industria Automotriz de Vehículos Ligeros.



En el otro extremo, se encuentran las empresas que más crecieron productivamente y en sus exportaciones. El crecimiento más visible es de Toyota que creció 48.4% en su producción y 50.6% en sus exportaciones, en segundo lugar, Kia que creció 11.5% en su producción y 12.6 en sus exportaciones, seguido Ford y GM que crecieron en producción 6.7% y 1.2% respectivamente, mientras que en sus exportaciones el crecimiento fue de 8% y 3.6% respectivamente.



La IAM mostró en el periodo enero a julio un comportamiento dual, ya que presenta un crecimiento positivo en la producción que contrasta con una leve caída en las exportaciones acumuladas. Este desempeño subraya el papel de México como un centro de manufactura global, a pesar de los desafíos en el comercio exterior.



OPINIÓN



NISSAN CIVAC: CRÓNICA DE UN CIERRE LARGAMENTE ANUNCIADO Y EL ATAQUE AL SINDICALISMO AUTÉNTICO

Dr. Willebaldo Gómez Zuppa [1]



A mediados del 2025 el corporativo Nissan anunció la posibilidad de cerrar varias de sus plantas como parte de una estrategia de reestructuración de sus operaciones luego de la caída de las *joint venture*[2] con distintas armadoras y el fracaso de la fusión con Honda y Mitsubishi a fines de año. Para fines de julio confirmó que una de las plantas por cerrar sería la planta de Nissan en Civac, Morelos, una de las más emblemáticas de la Industria Automotriz en México (IAM), este proceso, ha sido el resultado de una confluencia de factores complejos, entre ellos la lenta inserción en la nueva era de la industria automotriz mundial, la fuerte competencia de las automotrices chinas, los problemas financieros a nivel corporativo, el desfase tecnológico de la planta CIVAC y una estrategia sostenida para dismantelar el poder del Sindicato Independiente de Trabajadores de Nissan Mexicana (SITNM).



La planta de Civac (Ciudad Industrial del Valle de Cuernavaca) fue inaugurada en 1966, siendo la primera planta de producción de Nissan fuera de Japón. A lo largo de las décadas, se convirtió en un pilar de la economía local y un símbolo de la manufactura mexicana. Produjo modelos icónicos como el Nissan Tsuru y la pick-up Frontier, vehículos que dominaron el mercado por su durabilidad y costo accesible. Sin embargo, su relevancia comenzó a menguar con el tiempo. Mientras otras plantas de Nissan en México (como la de Aguascalientes) se modernizaban y enfocaban en modelos de exportación de mayor valor, Civac permaneció anclada a un patrón tecnológico atrasado.


El declive de Civac no puede atribuirse a una sola causa, sino a una tormenta perfecta de tres factores:

1.- Crisis del corporativo global: Nissan ha atravesado años de turbulencia financiera y de liderazgo. La salida de su antiguo CEO, Carlos Ghosn, destapó una serie de problemas de gestión y una estrategia de crecimiento agresiva que no se sostuvo. La crisis global ha llevado a la empresa a un plan de reestructuración llamado "Nissan Next", que busca reducir costos y optimizar la producción a nivel mundial. En este contexto la planta Nissan Civac, con un componente tecnológico menos avanzado, un CCT robusto producto de medio siglo de negociaciones auténticas y cuya cartera de productos tenían escasos vínculos con los mercados globales, se convirtió en un objetivo claro para estas reducciones. A las pérdidas registradas en su último ejercicio fiscal —que abarcó de abril de 2024 a mayo de 2025—, Nissan sumó los números rojos del primer trimestre del nuevo año fiscal. El fabricante japonés reportó pérdidas superiores a los \$4,500 millones de dólares, una caída del 88% en su rentabilidad operativa y una deuda que podría superar los \$5,600 millones de dólares en 2026, en un contexto marcado por la reestructuración liderada por su nuevo CEO mexicano, Iván Espinosa, con el objetivo de encauzar la situación financiera de la compañía. Uno de sus principales avances fue la reducción de costes fijos (reducción de capacidad instalada y tecnología obsoleta), lo que permitió amortiguar el impacto y reducir las pérdidas operativas.

Estas pérdidas operativas también reflejan el impacto de los nuevos aranceles del 25% impuestos por Estados Unidos a las importaciones de automóviles desde mayo, lo que supuso un coste adicional de más \$430 millones de dólares para la firma. En cuanto a los ingresos, Nissan experimentó una caída interanual del 9.7%, mientras que, en términos de volumen, la compañía entregó 707.000 vehículos a nivel global, lo que representa una disminución del 10.1% respecto al año pasado.

2.- Crisis de rentabilidad: La crisis que atraviesa Nissan se enmarca en un contexto de transformación profunda en la industria automotriz, marcada por la electrificación, la digitalización y la reconfiguración de alianzas estratégicas. El CEO Iván Espinosa ha dejado claro que Nissan no enfrenta un problema de liquidez, sino de rentabilidad, lo que implica optimizar la estructura de costos, centrando la estrategia en la diferenciación, el diseño y la experiencia de conducción, evitando competir en precio con las marcas chinas. Además, se busca renovar el portafolio con modelos eléctricos e híbridos de nueva generación, aunque el impacto de estas innovaciones aún se percibe lejano en regiones como América Latina y Estados Unidos. La crisis también ha impactado su portafolio de productos. Nissan reducirá su oferta de modelos de 13 a solo siete para 2030, buscando simplificar procesos y reducir costos en un 70% en ingeniería y producción. Esta decisión incluye la discontinuación de vehículos emblemáticos como el Altima y el fin de su alianza con Mercedes-Benz para la producción del Infiniti.

3.- La nueva era automotriz: electrificación y competencia feroz: La industria automotriz está transitando hacia un modelo centrado en vehículos eléctricos (EV), software inteligente y sostenibilidad. Nissan, que fue pionera con el Leaf, no logró capitalizar ese liderazgo. Mientras competidores como Tesla, BYD y Toyota avanzan con plataformas más eficientes y flexibles, Nissan enfrenta dificultades para actualizar su portafolio y desarrollar baterías competitivas. Su infraestructura productiva está sobredimensionada y desactualizada, lo que ha llevado a la empresa a cerrar plantas emblemáticas.



Además, la falta de una estrategia híbrida sólida ha dejado a Nissan en desventaja frente a marcas que ofrecen soluciones más adaptables a distintos mercados. En un intento por sobrevivir a la crisis, Nissan inició negociaciones con Honda para formar una alianza que les permitiera competir con los gigantes del sector. La fusión habría creado el tercer mayor fabricante de vehículos del mundo, con sinergias en electrificación y desarrollo tecnológico. Sin embargo, Honda propuso que Nissan se convirtiera en una subsidiaria, lo que implicaba perder autonomía. Nissan rechazó esta condición, y las negociaciones colapsaron en febrero de 2025. Esta ruptura dejó a Nissan sin el respaldo tecnológico y financiero que podría haberle dado estabilidad en un mercado cada vez más competitivo.

4.- Atraso tecnológico de la planta Nissan CIVAC: Mientras la industria automotriz mundial avanza hacia la electrificación y la digitalización, la planta de Civac se quedó rezagada. Su maquinaria y procesos productivos estaban diseñados para modelos de combustión interna que ya no son prioritarios para la estrategia global de la empresa. La falta de inversión en modernización hizo que la planta fuera menos competitiva y más costosa de operar en comparación con otras instalaciones de Nissan. Por otra parte, el crecimiento de la IAM se dio hacia la zona fronteriza y el bajío, relocalizando numerosas empresas de la cadena de proveeduría, lo que incrementó el costo de traslado de algunas proveedoras que se relocalizaron hacia las nuevas zonas de industrialización. De esta manera Nissan Civac se empezó a aislar del grueso de la IAM no solo productiva y tecnológicamente, sino también regionalmente. ►



EL ATAQUE AL SINDICALISMO INDEPENDIENTE.

La planta de Civac fue durante décadas un bastión del sindicato independiente y democrático, el Sindicato Independiente de Trabajadores de Nissan Mexicana. A diferencia de otros sindicatos "blancos" o corporativos, éste logró negociar uno de los mejores contratos colectivos de trabajo de la industria, con salarios y prestaciones superiores al promedio, para ser concretos el segundo mejor contrato de la IAM. Para la Gerencia del corporativo Nissan, este sindicato representaba un obstáculo para la flexibilidad laboral y la reducción de costos, es por ello que desde que se echó a andar la planta de Aguascalientes en 1982 se presionaba para acabar con el CCT bajo la amenaza de cierre, sin embargo, la combatividad del sindicato y la vinculación de la producción con la demanda local permitieron sortear las dificultades. Debemos recordar que la planta Nissan Civac fabricó modelos muy exitosos en el mercado nacional y regional del centro del país como el Nissan Tsuru que fue muy demandado para prestar el servicio de taxis en la CDMX, así como los modelos Sentra, March, y los históricos modelos Bluebird, Datsun 710, y Datsun A10. Ante la imposibilidad de reducir las prestaciones y bilateralidad de un CCT colectivo construido por negociaciones auténticas, el corporativo optó por ampliar la capacidad de la planta de Aguascalientes creando en 1992 la planta A2, en donde el sindicalismo corporativo, antidemocrático, vertical y autoritario primero de la CTM y posteriormente con CATEM, presentó una docilidad en la conducción y la dirección de las relaciones laborales.

La amenaza de cierre fue una constante en la planta de CIVAC desde esos años, sin embargo, el tipo de producción y la localización permitieron que la planta subsistiera pero a costa de mantenerse anclada a un modelo productivo muy atrasado con regulaciones de tipo taylorista y un entorno manufacturero sin la incorporación de tecnología de punta, lo que hizo que la planta se desfasara a inicios del siglo XXI frente a las nuevas plantas de la IAM que se instalaron a inicios del siglo XXI y que dio un impulso a la IAM como plataforma de exportación.



La crisis de 2008 a pesar de haber golpeado a las empresas automotrices en general significó un respiro para la planta de Nissan CIVAC, que vio la posibilidad de quedarse con la producción destinada al mercado nacional, un nicho de mercado que Nissan de México había conquistado en los años previos. En ese proceso el SITNM mantuvo una férrea defensa de sus conquistas laborales, mientras las nuevas plantas de la IAM nacían con condiciones de trabajo flexibilizadas y precarizadas. Esto llevó al sindicato a buscar alianzas, una de ellas fue participar en la creación de la Federación de Sindicatos Independientes de la Industria Automotriz, Autopartes, Aeroespacial y del Neumático (FESIIAAN), rompiendo el cerco en que por más de 40 años se les había impuesto a los sindicatos independientes a trabajar únicamente en una planta productiva. La fortaleza del sindicato fue tan fuerte que ni la pandemia de COVID – 19 logró minimizar, sin embargo, las consecuencias productivas del entorno tuvieron un efecto perverso en la plantilla laboral, pues a fines de 2021 la empresa decidió recortar poco más de 800 puestos de trabajo en una planta que operaba con 2,300 trabajadores, lo que significaba un recorte del 34.5% del personal.

La suerte parecía estar echada en ese año para iniciar con la desaparición de la planta, pero los movimientos comerciales a nivel global después de la pandemia relanzaron la comercialización de varios productos de Nissan, mismos que no tenían cabida en la producción de las plantas de Aguascalientes para hacer frente a la demanda, lo que permitió reactivar la contratación en la planta Nissan Civac, el comité ejecutivo firmó un acuerdo específico para contratar a poco más de 1,000 trabajadores para echar a andar la línea complementaria de producción del modelo Versa en el año 2023, con lo que se recuperaba con creces los empleos perdidos. Sin embargo, la empresa y grupos contrarios al CEN de ese momento aprovecharon este hecho para distorsionar el acuerdo, difamando como si se hubiera traicionado a la base y perdido derechos laborales, lo cual a pesar de ser una mentira tuvo un impacto entre la base trabajadora que en las elecciones de noviembre de 2023 decidió dar por terminada la hegemonía que por más de una década ostentó el “grupo rojo” y dar espacio a otra tendencia para dirigir el sindicato.



“

La empresa aprovecha un entorno de incertidumbre derivado de los aranceles, su crisis estructural de rentabilidad a nivel mundial, sumado al atraso productivo crónico de la planta y un sindicato que dejó de moverse en el terreno de la lucha de clases



Los hechos de la nueva representación sindical no se hicieron esperar, no sólo desaparecieron de las reuniones de coordinación en la FESIIAAAN, sino que también desaparecieron del escenario sectorial, sin dar información de las negociaciones salariales y contractuales, mantuvieron una política de anuencia con el corporativo, privilegiando el acuerdo cupular y una escasa coordinación con las bases, lo que paulatinamente desintegro gran parte de los acuerdos logrados en los años previos, aunado a iniciar una persecución hacia los exintegrantes del CEN anterior, precipitando la renuncia de militantes sindicales con una amplia trayectoria y experiencia, lo que mostró una fuerte división frente a la empresa.

Es en este contexto, que la empresa aprovecha un entorno de incertidumbre derivado de los aranceles, su crisis estructural de rentabilidad a nivel mundial, sumado al atraso productivo crónico de la planta y un sindicato que dejó de moverse en el terreno de la lucha de clases paralizando la actividad política de los trabajadores, para darle fin a una de las plantas más icónicas de la IAM y el corporativo Nissan a nivel mundial, anunciando su cierre para el cierre del presente año fiscal (31 de marzo de 2026).

IMPACTO Y PERSPECTIVAS.

La noticia tomo por sorpresa a la gran mayoría de trabajadores, pero lo más sorprendente es la inactividad que ha mostrado el sindicato para revertir esta tendencia, al igual que las autoridades locales y federales. No sólo es la perdida de los más de 2,000 empleos directos que tiene Nissan Civac, sino también, la ruptura de las cadenas de producción que han subsistido en la



y los vestigios de lo que en algún momento fue el desarrollo de una zona industrial orientada al desarrollo regional, lo que hace sospechar que la afectación laboral será de más de 10 mil empleos. El gobierno local se ha limitado a enviar cartas, mientras que el federal anuncia la llegada de inversiones en el sector servicios como paliativo frente al cierre, lo que no indican es que se rompen empleos bien remunerados y con una defensa de los derechos humanos laborales por empleos precarios, flexibilizados y desregulados como lo son en la mayoría del sector servicios.

“

El cierre de Nissan Civac ha tenido un impacto devastador en la economía de Morelos y en las vidas de miles de familias.



El cierre de Nissan Civac ha tenido un impacto devastador en la economía de Morelos y en las vidas de miles de familias. La pérdida de empleos ha golpeado a la región, y la desarticulación del sindicato ha dejado a los trabajadores en una posición de mayor vulnerabilidad. Este caso es un ejemplo paradigmático de cómo las crisis económicas globales y el avance tecnológico son utilizados por las corporaciones para dismantelar estructuras laborales y sindicales que consideran "rígidas" o "costosas" desde la óptica del capital, pero que desde la perspectiva de los trabajadores son condiciones mínimas para tener un nivel de vida digno y estable garantizado salarios justos y condiciones dignas para los trabajadores durante décadas. Un elemento importante que seguir es el hecho de que el anterior CEN tenía un acuerdo que permitía a todos aquellos que querían liquidarse poder obtener un 150% del monto por encima de lo que marcaba la LFT, por lo que habremos de ver si en este escenario se respetará ese acuerdo, o será otra de las conquistas perdidas. El legado de Nissan Civac será recordado no solo por los vehículos que produjo, sino también por la lucha de sus trabajadores por mantener un sindicalismo auténtico y una voz independiente en una industria cada vez más globalizada y precarizada, nos recuerda que no debemos dar las cosas por hecho ni inamovibles, pues en un momento en donde todo lo sagrado es profanado y todo lo sólido se desvanece en el aire las cosas pueden cambiar de la A a la Z en un momento.

El futuro de Nissan Civac es bastante incierto a poco mas de seis meses del cierre definitivo. El CEN está obligado a llamar a asamblea para convocar a elecciones en noviembre de este año, algo que será crucial para la definición de una lucha legal o gremial en defensa de la fuente de empleo, o bien para la liquidación del patrimonio sindical. Veremos si el actual CEN apuesta por una lucha de defensa de los intereses de los trabajadores o bien manipula la existencia del sindicato a cambio de prebendas con la empresa. El destino de las instalaciones no es menos complicado, pues en el entorno regional el proceso de desindustrialización es mas que evidente, se han manejado algunas alternativas como vender la planta a actividades autopartistas, lo que significaría mantener el empleo de entre 300 y 500 trabajadores, los cuales tendrían un CCT muy inferior al actual; o bien que las instalaciones sean vendidas a una de las armadoras chinas y con ello tengan una entrada productiva al país, lo que implicaría una discusión geopolítica y geoeconómica en medio de la renegociación del T-MEC; una alternativa más es que el espacio sea ocupado para alguna actividad diferente a la manufactura, dando cierre definitivo a la historia productiva de la planta.

Podemos extraer algunas conclusiones preliminares de este proceso:

- 1.- Las representaciones sindicales auténticas no deben aislarse en un entorno como el actual, en donde las condiciones económicas, laborales, tecnológicas y productivas sufren cambios importantes en un periodo muy corto de tiempo, posibilitando que se abran nuevos espacios productivos con condiciones precarias que presenten las conquistas laborales como lujos y generen una narrativa de un costo excesivo, por tal motivo no basta sólo con democracia al interior de las organizaciones sino un proceso de capacitación de la base trabajadora para analizar los entornos macro, meso y micro que impactan en la actividad laboral y productiva.
- 2.- Los sindicatos deben tomar una posición activa en la gestión no solo de las relaciones laborales, sino también del entorno productivo y los modelos de producción de los espacios laborales. Dejar toda esa responsabilidad al capital es ceder gran parte del terreno y estar a merced de sus decisiones, las negociaciones más efectivas deben ser sobre el papel de la empresa en el entorno regional y sectorial.



3.- El relato empresarial de la “sana convivencia” se debe tomar con mucha cautela pues los representantes del capital siempre buscarán las mejores condiciones para la valorización de este, no importa que eso implique una gran crisis social o medioambiental.

4.- Se debe ubicar a los actores que ofrecen un “cambio” rápido a costa del apoyo irrestricto de los trabajadores, haciéndose promoción con denuncias sin sustento de los otros actores sindicales. La actitud de grupos protagónicos sin experiencia que se hacen notar a base de difamaciones y mentiras siempre tienden a debilitar las estructuras sindicales y colocar a las representaciones sindicales en condiciones de vulnerabilidad. Es por lo anterior que cobra relevancia la formación política, económica y de clase de la base trabajadora para evitar que caigan presa del discurso fácil, inmediatista y de consigna prefabricada de los “tontos útiles” y que tarde o temprano afectarán al gremio.

5.- Se deben generar espacios de sana discusión entre los actores sindicales, dando un debate de altura y con pruebas sobre los hechos para evitar las descalificaciones que culminen en el debilitamiento de las estructuras sindicales.



6.- Es más que urgente trazar un piso mínimo en la IAM para evitar que el capital opte por dar más empleo precario rompiendo la historia de negociaciones auténticas y el nivel de vida de los trabajadores.

7.- Es importante hacer notar que existe una ausencia de política industrial sobre uno de los sectores más exitosos de la economía nacional, y que al igual que en los gobiernos neoliberales la política industrial la definen los corporativos transnacionales, dejando a su suerte a los trabajadores y sus familias, por lo que los sindicatos auténticos deben tomar en serio la interlocución con los gobiernos para generar una efectiva política industrial.



NOTAS:

[1] Docente del área de Economía Política de la Facultad de Economía de la UNAM, profesor del Departamento de Política y cultura de la UAM-Xochimilco y miembro del equipo de investigación del CILAS

[2] Una "joint venture" es una colaboración empresarial temporal entre dos o más empresas que deciden unir sus recursos y esfuerzos para llevar a cabo un proyecto o actividad específica

LO POLÍTICO DEL NACIMIENTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO (1925-1970) [TERCERA PARTE]



Luis Fernando Mora Reyes [3]

En la primera parte se presentó cómo inició la Industria Automotriz en México (IAM) de 1925 a 1970. En la segunda parte se expuso cómo se gestó su desarrollo desde 1970 hasta 1994. A lo largo de estos dos números pudo observarse el telón de fondo internacional y nacional sobre el que se cimentó el destino de la IAM: transformarse paulatinamente en una plataforma de exportación hacia el mercado estadounidense (Mora, 2024). Sin embargo, aunque en los hechos el país ya fabricaba vehículos y autopartes para su exportación, todavía era necesaria su formalización. Es decir, únicamente faltaba la institucionalización del marco comercial de la Región Económica de América del Norte (REAN).

El marco comercial acaeció con la entrada en vigor, en 1994, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Empero, debe resaltarse que este, por lo menos en el caso mexicano, comenzó desde principios de la década de los setenta cuando el modelo económico inició su viro hacia la exportación. El TLCAN fue el marco regulatorio regional, vinculante al mismo nivel que la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que ha llevado un proceso heterogéneo de cambios reglamentarios, productivos, económicos, políticos y sociales en los tres países firmantes. El Tratado se entiende, por consecuencia, como un elemento característico de la producción capitalista, ya que, al regionalizar la producción, logra explotar otros territorios con la finalidad de competir por los mercados internacionales (Gasca, 2005; Ochoa, 2005; Contreras, Schnierle, & Solís, 2006).



Este proceso de regionalización de la producción comenzó en la IAM, por lo menos, dos décadas atrás con el viro del modelo económico y la relocalización de la producción automotriz del centro al norte del país. El TLCAN significó seis cambios para la IAM: a) complejizó la relación fronteriza contigua entre México y Estados Unidos; b) el abandono del mercado interno, ya que 80 por ciento o más de la producción de vehículos ligeros en México era materia de exportación; c) desregulación nacional de la IAM hasta ser liberada en su totalidad para el 2004; d) como siempre, centralidad en la Inversión Extranjera Directa (IED) cuando 68 por ciento de esta, en el 2003, provino de los otros dos países integrantes del TLCAN; e) el arribo de nuevas empresas automotriz y la construcción o expansión de las fabricantes ya asentadas en México, y f) nuevas localidades que ofertaban cualquier clase de ventajas para atraer la IED ya no en el centro del país, sino en el norte del país en la franja fronteriza y, como nueva zona, en el Bajío. El último inciso pudo constatarse debido a que el valor agregado de la IAM pasó de estar concentrado en la Ciudad de México, Estado de México y Morelos para luego trasladarse, con apoyo de la política de exportación, hacia Aguascalientes, Querétaro, Guanajuato, Jalisco y San Luis Potosí (Gasca, 2005; Sosa, 2005; Contreras, Schnierle & Solís, 2006; Vicencio, 2007; Quiroz, 2009; Daville, 2014; Carbajal Suárez, 2015; Mora, 2022; Mora, 2024).

En materia de regulaciones sobre la IAM, el TLCAN logró eliminar el contenido local hasta erradicarlo en el 2004; eliminar las cuotas de importación hasta borrar estas en el 2004; quitar las tarifas arancelarias de importación, e impuso el nuevo contenido regional de 62.5 por ciento en cada unidad fabricada en la REAN. La apertura comercial provocó que las pequeñas y medianas empresas de autopartes nacionales cuyo objetivo era solventar la demanda nacional, tuvieran que cerrar puesto que las empresas extranjeras que se asentaron o que expandieron sus instalaciones atraieron a sus proveedores de primer nivel. Para suplir la incompetencia por parte de los empresarios nacionales respecto a las empresas fabricantes y de autopartes extranjeras, estos centraron sus esfuerzos en abrir y administrar parques industriales, mismos que han permitido establecer el encadenamiento productivo bajo la producción modular que el capital extranjero demanda.



Esto permitió materializar las exigencias productivas del TLCAN, ya que ha facilitado el suministro de componentes justo a tiempo que las fabricantes requieren y, por ende, regionalizar la cadena de valor. No obstante, al concentrar todos los esfuerzos productivos en un solo mercado, el estadounidense, esto ha provocado una fuerte dependencia entre México y Estados Unidos. Para los países receptores de la IED como México, la severa dependencia puede ser peligrosa en caso de que el país que invierte y consume atravesase por crisis económicas y políticas (Turner, 2001; Gasca, 2005; Sosa, 2005; Contreras, Schnierle & Solís, 2006; Vicencio, 2007; Quiroz, 2009; Daville, 2014; Carbajal, 2015; Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2017; García, 2020; Mora, 2022; Mora, 2024).

Como se ha mencionado en otros espacios, el TLCAN arrojó resultados en suma paradójicos[4], ya que se erradicaron las barreras comerciales en beneficio del capital, mas no mejoraron, o por lo menos se igualaron, los salarios, las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores en los tres países. Incluso, el Estado en México, a través del gobierno, consolidó su papel como promotor y facilitador del asentamiento de IED en el país a través de toda clase de incentivos, de bajos salarios y de la paz laboral que se ha cimentado en su excesiva intervención en el mundo del trabajo, así como al promover sindicatos oficiales y dirigentes sindicales entregados al poder.

Es decir, el TLCAN ha permitido al capital automotriz estadounidense trasladar sus inversiones a México, por lo que ha conseguido inmejorables beneficios, dado que la IAM ha funcionado como expansión territorial de la producción automotriz estadounidense, solo que sin ninguna clase de responsabilidad social (Dávalos, 2017; Xelhuanzi, 2019; García, 2020; Mora, 2022; Mora, 2024).



El TLCAN planteó una integración superficial desde el principio, pues si bien Canadá y Estados Unidos contaban con una larga relación económica e industrial desde 1965 con el Pacto Automotriz y con el consiguiente Tratado de Libre Comercio de 1988, la adherencia de México en 1994 fue severamente criticada por académicos y sindicatos de los tres países debido a que comprendieron el peligro que representaba la IAM. El ingreso de México permitió al capital automotriz estadounidense competir con los capitales europeos y asiáticos, dado que ha empleado a la IAM como su apéndice, ya que ha explotado los bajos costos laborales, la paz laboral y la movilidad de sus inversiones gracias al visto bueno del Estado en México. Sin embargo, en consiguientes años las críticas de la academia y de los sindicatos se hicieron realidad cuando comenzó la reconfiguración geográfica de la producción automotriz: bonanza y crecimiento para las empresas automotrices y dumping social para los trabajadores (Dicken, 2011a; Dicken, 2011b; Daville, 2014; Dávalos, 2017; Covarrubias, 2019; Xelhuantzi, 2019; García, enero 2020; Mora, 2022; Mora, 2024).

Para el 2003, durante la presidencia del panista Vicente Fox, se publicó el séptimo Decreto automotriz, mismo que solamente refrendó lo establecido en el TLCAN e, incluso, lo apresuró: a) atrajo más IED para aumentar la producción automotriz; b) redujo los costos por la disminución arancelaria, y c) otorgó a los gobiernos estatales y municipales prerrogativas para atraer IED a cambio de brindar toda clase de beneficios y exenciones. Los Decretos de 2005 en adelante se centraron en las estipulaciones sobre la importación de autos usados de origen estadounidense o canadiense, los llamados vehículos chocolate. Lo irónico de esto yace en que, a principios del siglo, mientras que el país exportaba más del 80 por ciento de la producción automotriz, entre 2006 y 2008 se importaron más de cuatro millones de vehículos usados. Esto no es un tema menor, ya que demuestra la desigualdad de consumo dentro de la REAN (Vicencio, 2007; Daville, 2014; Carbajal, 2015; Rodríguez & Sánchez, 2017; Mora, 2022; Mora, 2024).





La dependencia extrema de México hacia Estados Unidos ha sido más pronunciada, cuando, para 2016, 77 por ciento del total de las unidades fabricadas tuvieron como destino este país. Tristemente la dependencia solo se ha extenuado con el TLCAN, ya que se abandonó el mercado interno y se impulsó al país como plataforma de exportación de bajo costo, así como se suplió el contenido local por el regional. La reconfiguración productiva en la región económica del TLCAN pudo constatar en dos rubros: a) la distribución de los puestos de trabajo y b) la diferencia salarial. Mauricio Rodríguez Abreu y Landy Sánchez Peña exponen que, entre 1994 y el 2016, en México incrementó siete veces el empleo en comparación de Estados Unidos y Canadá. En 1994, Estados Unidos controlaba 82.5 por ciento del total de los empleos automotriz en la región, Canadá 9.9 por ciento y México 7.6 por ciento. Para 2016 esto cambió: Estados Unidos cayó al 51.2 por ciento, Canadá 6.9 por ciento y la IAM 41.8 por ciento. Esto no debe entenderse solo como un resultado aislado, sino como parte de las ventajas, los bajos salarios, la paz laboral y la cercanía fronteriza de la IAM con el mercado estadounidense. La importancia de los bajos costos laborales yace en que, según la CEPAL, para el 2017, las empresas establecidas en el país tuvieron un ahorro de entre 600 y 700 dólares por auto.

Si se multiplica la cifra mayor por el número de unidades del 2016 (más de tres millones y medio de unidades), esto da un total de dos 520 millones de dólares de ahorro que son despojados de los trabajadores de México (Turner, 2001; Gasca, 2005; Ochoa, 2005; Contreras, Schnierle & Solís, 2006; Vicencio, 2007; Quiroz, 2009; Daville, 2014; Carbajal Suárez, 2015; Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2017; Covarrubias, 2017; Dávalos, 2017; Rodríguez & Sánchez, 2017; Dávalos, 2018; Covarrubias, 2019; García, 2020; Gasca, 2020; Mora, 2022; Mora, 2024).

Por ende, la remuneración entre los trabajadores no se incrementó o se mantuvo, sino que se redujo. Tristemente, para los trabajadores tanto de la producción terminal como de las autopartes los salarios se redujeron. Mientras que, en la industria terminal, para 1994, la remuneración por hora en Estados Unidos, Canadá y México era de 35.91 dólares, 34.09 dólares y de 6.65 dólares respectivamente, esta cayó en 2016 a 28.69 dólares, a 26.34 dólares y a 3.14 dólares para cada caso. En la industria de las autopartes esto fue más dramático cuando, entre 1994 y 2016, en Estados Unidos pasó de 26.14 a 19.94 dólares, en Canadá de 24.63 a 21.54 dólares y en México de 3.39 a 1.68 dólares la hora. Es decir, los salarios no solo se redujeron, sino que la brecha salarial entre los tres países se hizo más pronunciada. La paradoja yace en que los salarios cayeron, pero incrementó la productividad (Rodríguez & Sánchez, 2017; Dávalos, 2018; Mora, 2022; Mora, 2024).



Tristemente, esto refrenda cuáles han sido las dos principales razones por las que se ha asentado la IED en el país: los bajo salarios y la paz laboral. Incluso, como exponen Dávalos y Mora, el capital extranjero se ha localizado en México por los bajos salarios y no por otros elementos como la Innovación y Desarrollo (I&D). Como demostraron Rodríguez y Sánchez, para 2016, los países integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), invirtieron en promedio 2.0 por ciento de su PIB en I&D; mientras que, México, 0.5 por ciento. Lo más angustiante del argumento yace en que la inversión en I&D estadounidense en Canadá fue diez veces mayor en relación con la de México. Es decir, México se convirtió en una plataforma de exportación de bajo costo que se ha especializado en los segmentos de la cadena productiva que menor valor añaden. La paradoja de esto yace en la siguiente disyuntiva: de qué sirve que la IAM, desde el 2008, ensamble más autos que Canadá si el país adolece de segmentos que añaden más valor a la cadena productiva (Dávalos, 2017; Rodríguez & Sánchez, 2017; Dávalos, 2018; Mora, 2022; Mora, 2024).



NOTAS:

[2] Es licenciado, maestro y doctorante en Ciencia Política por la UNAM; profesor de asignatura en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM; integrante del Seminario Permanente de Estudios del Trabajo (SPET) de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, e integrante de la Unión Nacional de Trabajadores por Aplicación (UNTA).

[3] Por paradoja se entiende que algo es contradictorio.

REFERENCIAS:

- Carbajal Suárez, Y. (2015). Evolución, condiciones actuales y retos del sector automotriz en México y en el Estado de México. México: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2017). La industria automotriz de México: un caso de éxito bajo tensión. En Comisión Económica para América Latina y el Caribe, La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe (pp. 162-199). Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Contreras, O., Schnierle, L. R., & Solís Granados, V. (2006). Reestructuración y trabajo en la industria automotriz. En E. d. Garza Toledo, & C. Salas Páes (coords.), La situación del trabajo en México, 2006 (pp. 255-276). México: UAM, IET, Plaza y Valdés.
- Covarrubias, A. (2017). La geografía del auto en México. ¿Cuál es el rol de las instituciones locales? Estudios Sociales, vol. 27(49) pp. 211-241.
- Covarrubias, A. (enero-junio de 2019). La ventaja competitiva de México en el TLCAN: un caso de dumping social visto desde la industria automotriz. Norteamérica, año 141) pp. 89-118.
- Dávalos, E. (2018). Cadenas globales de valor y desempeño de las filiales automotrices de Estados Unidos en México (2009-2015). En C. y. Maya, & Aguilar Robledo, México en la globalización: inserción actual y retos estratégicos. Las ciencias sociales y la agenda nacional. Reflexiones y propuestas desde las Ciencias Sociales. Vol. XII (pp. 225-247). Cadena Roa, Jorge, Aguilar Robledo, Miguel; Vázquez Salguero, David Eduardo (coords.), México: COMECSO.
- Dávalos, E. (enero-abril de 2017). La industria automotriz en América del Norte después de la crisis financiera del 2008: efectos en Canadá. Ola Financiera (26) pp. 116-135.
- Daville Landero, S. L. (julio-diciembre 2014). Relocalización de la Industria Automotriz en la frontera norte de México, TLCAN e integración regional, 1993-2008. Aldea Mundo vol. 19(38) pp. 35-51.
- Dicken, P. (2011). The State Really Does Matter. En P. Dicken, Global Shift. Mapping the changing contours of the world economy (pp. 169-220). Estados Unidos de América: The Guilford Press.
- Dicken, P. (2011). Wheels of change: the automobile industry. En P. Dicken, Global Shift. Mapping the changing contours of the world economy (pp. 332-366). Estados Unidos de América: The Guilford Press.
- García Echeverría, A. K. (enero 2020). Historia de la industria automotriz en México y sus modelos productivos de 1925 a 2008. El Semestre de las Especializaciones vol. I(2) pp. 262-299.

REFERENCIAS:

- Gasca Zamora, J. (20 a 26 de marzo de 2005). Configuración territorial y ejes emergentes del desarrollo regional de México. Una evaluación a diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina (pp. 5982-5994). São Paulo: Universidade de São Paulo. Recuperado el 16 de enero de 2021:
<http://observatoriogeograficoamericalatina.org.mx/egal10/Geografiasocioeconomica/Geografiaregional/14.pdf>
- Gasca Zamora, J. (abril-junio 2020). Reconfiguración económica del territorio mexicano en la era del TLCAN. Comercio Exterior-Bancomext nueva época (22) pp. 48-51. Recuperado el 11 de enero de 2022, de <http://let.iiec.unam.mx/node/3412>
- Juárez Núñez, H. (enero-abril y mayo-agosto 2006, año XI). El concepto de impermeabilidad regional en el desarrollo de la industria del automóvil en México. Revista Aportes de la Facultad de Economía de la BUAP (31-32) pp. 129-157.
- Mora Reyes, L. F. (2022). La relocalización productiva y la industria automotriz: caso del complejo de General Motors en el municipio Villa de Reyes, San Luis Potosí, México (Tesis que para obtener el grado de Maestro en Estudios Políticos y Sociales). México: UNAM.
- Mora Reyes, L. F. (2024). La integración paradójica de la industria automotriz en México en la región económica de América de Norte: una industria importada y importada y diseñada para exportar. Revista ORBEM (6) pp. 69-93.
- Ochoa Valladolid, K. (septiembre-diciembre 2005). La industria automotriz de México: las expectativas de competitividad del sector de autopartes. México y la Cuenca del Pacífico vol. 8(26) pp. 33-58.
- Quiroz Trejo, J. O. (mayo-agosto 2004). Clase, formación histórica y desarticulación empresarial: los obreros de la industria automotriz, 1969-1982. Sociológica año 19 (55) pp. 79-111.
- Quiroz Trejo, J. O. (noviembre-diciembre 2009). La crisis de la industria automotriz en México: ¿paradigma o caso aislado? El Cotidiano (158) pp. 115-123.
- Rodríguez Abreu, M., & Sánchez Peña, L. (marzo 2017). El futuro del trabajo automotriz en México. Apuntes para la Equidad (1) pp. 1-4.



SINDICATO INDEPENDIENTE DE TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ, SIMILARES Y CONEXOS.
"VOLKSWAGEN DE MÉXICO"

Puebla, Puebla a 18 de agosto del 2025.

COMUNICADO

RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN SALARIAL 2025.

Compañeras y compañeros:

Después de varios días de intensa negociación con la Representación de la Empresa, el Sindicato Independiente de Trabajadores de la Industria Automotriz Volkswagen (SITIAVW) y la Comisión Revisora 2025, les informa a toda la base trabajadora los resultados alcanzados en la Revisión Salarial 2025.

Gracias a la unidad, participación y respaldo de todas y todos ustedes, logramos asegurar un **incremento global de 6.16% compuesto de la siguiente manera:**

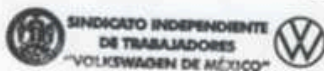
- **4.0%** de incremento directo al salario.
- **1.0%** de incremento al Fondo de Ahorro, fortaleciendo así la seguridad y bienestar de las familias trabajadoras.
- **0.2%** En seguimiento a nuestro compromiso de reconocer los trabajos especializados, se logró obtener un incremento de nivel salarial para dichas actividades, en atención a su grado de especialidad. En los próximos días se informará, con total transparencia, cuáles son los trabajos considerados como especiales.
- **0.96%**, Consistente en un bono equivalente a \$3,000 pesos, por única ocasión y en reconocimiento al esfuerzo y la calidad del trabajo de todas y todos los integrantes de la base trabajadora.

Este resultado representa un esfuerzo colectivo y una negociación responsable, que buscó equilibrar las condiciones económicas actuales con la necesidad de defender y mejorar el poder adquisitivo de las y los trabajadores de Volkswagen de México.

El SITIAVW reitera que cada avance logrado es fruto de la unidad sindical, del compromiso en la mesa de negociación y de la firmeza en la defensa de los intereses de la base.

¡Sigamos unidos, informados y fortalecidos!

"Unidad e Independencia de los trabajadores"



18 AGO 2025

COMITÉ EJECUTIVO GESTIÓN 2024-2028
Secretaría de Educación Promoción
y Propaganda SITIAVW

ATENTAMENTE

COMISIÓN REVISORA SITIAVW 2025



Gestión
2024-2028



LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN LOS MEDIOS



EL FINANCIERO

GM 'INUNDA' A MÉXICO CON AUTOS CHINOS: ES LA MARCA QUE MÁS CARROS DE ESA NACIONALIDAD VENDE

En los primeros meses del año, México se convirtió en el principal destino de los autos chinos en el mundo.

EL ECONOMISTA

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ VE CONVERSIÓN DE TALENTO HACIA TENDENCIAS DE DIGITALIZACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN

En la industria automotriz se observan ajustes en las necesidades de talento, enfocándose cada vez más en perfiles adecuados a las nuevas tendencias de digitalización y automatización, explicó el director del Clúster Automotriz de Querétaro, Daniel Hernández



MEXICO INDUSTRY

CON INNOVACIÓN Y ELECTROMOVILIDAD, MÉXICO PUEDE LIDERAR LA NUEVA ERA AUTOMOTRIZ

Odracir Barquera, director general de AMIA, advirtió que México debe migrar urgentemente hacia la producción de vehículos con nuevas tecnologías si desea conservar su liderazgo global como fabricante y exportador automotriz.



CLÚSTER INDUSTRIAL

EL ORIGEN DEL CRÉDITO AUTOMOTRIZ EN MÉXICO: UNA HISTORIA DE INNOVACIÓN CON SELLO FORD

En 1923, la Importadora de la Laguna creó el “Plan Ford”, el primer sistema de autofinanciamiento en México.

MILENIO

INVIERTEN 3 MIL MDP EN EXPANSIÓN DE PLANTA QUE ARMA AUTOS CHINOS, 'JAC' EN HIDALGO

El monto invertido traerá consigo mil empleos directos y 4 mil 500 indirectos, de acuerdo con el director general y presidente de la compañía automotriz, Elías Massri.



AS

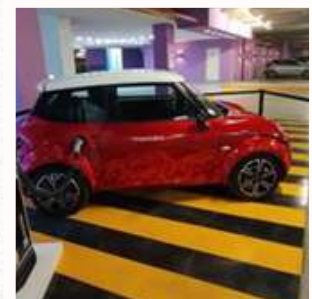
TRUMP NO QUIERE AUTOS HECHOS EN MÉXICO: RENEGOCIARÁ T-MEC POR “UN COMERCIO JUSTO”

Howard Lutnick, secretario de Comercio en EUA reveló que Trump no quiere autos hechos en México y busca renegociar al T-MEC.

MILENIO

MÉXICO PRODUCE MÁS AUTOS ELÉCTRICOS, PERO ENFRENTA DÉFICIT DE PERSONAL TÉCNICO: INA

En el país alrededor de 70 por ciento de las empresas tienen vacantes difíciles de cubrir.



EL ECONOMISTA

ACCIONES DE EMPRESAS AUTOMOTRICES JAPONESAS SE DISPARAN TRAS ACUERDO ARANCELARIO CON EU

Las acciones de Toyota subían casi 10%; las de Nissan 6.5%; y las de Honda, 8.15% en el comercio matinal del miércoles.



EXPANSIÓN

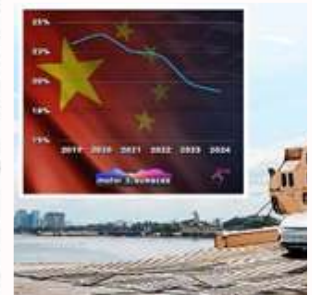
NISSAN REDUCE SU PRODUCCIÓN EN MÉXICO Y ALISTA EL CIERRE DE LA PLANTA CIVAC

El fabricante japonés cerrará su planta CIVAC en Cuernavaca en 2027, como parte de su plan global Re:Nissan, que incluye también el cierre de COMPAS.

MOTOR 1

OPINIÓN: "¿POR QUÉ CHINA ES EL ÚLTIMO BASTIÓN MUNDIAL DE LOS SEDANES?"

Tener una berlina (y no una SUV) sigue siendo un símbolo de status en el gigante asiático. Escribe Juan Felipe Munoz.



TRANSPORTE Y TURISMO

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ BUSCA QUE LA SE OBLIGUE A LAS ARMADORAS A TRANSPARENTAR SUS DATOS

Representantes de AMDA, ANPACT e INA coincidieron en que la falta de transparencia de algunas armadoras pone en riesgo la industria automotriz.

AUTOCOSMOS

BYD LIDERA LA TABLA DE RENTABILIDAD DE FABRICANTES CHINOS, CUATRO SUPERAN EL MARGEN DE TESLA

Al cierre del primer trimestre de 2025, BYD vuelve a demostrar por qué lidera la industria automotriz china.



TELEMUNDO

ADOPTAR O QUEDARSE ATRÁS: INTELIGENCIA ARTIFICIAL, EL NUEVO ESTÁNDAR GLOBAL EN MANUFACTURA AUTOMOTRIZ

En la carrera por integrar inteligencia artificial a los procesos productivos, China lleva ventaja, pero México no está fuera de la pista. Así lo señaló Víctor Cuevas, director global de digitalización e innovación en Katcon.



LA JORNADA

SINDICATO INDEPENDIENTE DE VW EMPLAZA A HUELGA

Hugo Tlalpan Luna, secretario general de la organización gremial, señaló que su petición es de un incremento salarial de 14 por ciento, en beneficio de los más de 7 mil 200 trabajadores.

BARRONS

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE DETROIT CRITICA ACUERDO COMERCIAL EEUU-JAPÓN

Los grandes de la industria automotriz estadounidense criticaron el miércoles el acuerdo comercial entre Estados Unidos y Japón por fijar un arancel más bajo para las exportaciones de vehículos japoneses que para las de México y Canadá.



CLÚSTER INDUSTRIAL

ARANCELES DE TRUMP PROVOCAN PÉRDIDAS MULTIMILLONARIAS PARA GM Y STELLANTIS

Las nuevas tarifas comerciales impuestas por EE.UU. ya están cobrando factura. General Motors y Stellantis reportaron pérdidas multimillonarias en el primer semestre de 2025.

FORBES

ESTE ES EL ACUERDO ARANCELARIO DE TRUMP CON JAPÓN DETALLADO

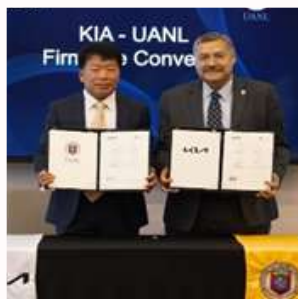
Se trata del más significativo de una serie de acuerdos que Trump ha logrado desde que anunció amplios gravámenes globales en abril, sin embargo, los detalles exactos no son del todo claros.



EL PAÍS

LA TÁCTICA DEL DESGASTE: TRUMP GOLPEA A MÉXICO PARA SACAR VENTAJA EN LA REVISIÓN DEL TMEC

El magnate republicano endurece la guerra comercial contra su principal socio con la mira puesta en la inminente apertura de las negociaciones del acuerdo comercial.



MEXICO INDUSTRY

KIA MÉXICO Y UANL SE ALÍAN PARA FORMAR A LOS LÍDERES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

Con el propósito de vincular la formación académica con las demandas reales del sector industrial, Kia México y la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) firmaron un convenio de colaboración.

INFOBAE

LAS ACCIONES DE TESLA SE DESPLOMAN EN WALL STREET Y ELON MUSK ADVIERTE POR “ALGUNOS TRIMESTRES DIFÍCILES” PARA LA COMPAÑÍA

La automotriz informó una caída de ventas de 13% en el segundo trimestre y sus acciones se hundieron 9%. La disputa con Donald Trump y los nuevos proyectos para revitalizar la marca.



SWISSINFO

LA AUTOMOTRIZ JAPONESA MITSUBISHI MOTORS ABANDONA SU ÚLTIMA EMPRESA CONJUNTA EN CHINA

La subsidiaria, llamada SAME, fue creada en 1997 y empezó a producir motores un año más tarde, convirtiéndose en un importante proveedor para los fabricantes de vehículos con marca Mitsubishi y otras automotrices chinas.

MILENIO

FORD Y VEMO SELLAN ALIANZA PARA IMPULSAR LA ELECTROMOVILIDAD EN MÉXICO

Hace 100 años, Ford llegó a México a comenzar la industria automotriz, con una visión clara del futuro y la convicción de que los aliados son clave, hoy, en colaboración con VEMO, estamos redefiniendo el futuro de la movilidad.



CLÚSTER INDUSTRIAL

MÉXICO DEBE FORTALECER SU CADENA LOGÍSTICA AUTOMOTRIZ: CLAVE PARA EL NEARSHORING Y EL T-MEC

México debe fortalecer su infraestructura logística con inversiones en transporte multimodal, digitalización, capacitación y sostenibilidad para enfrentar los retos del Nearshoring.



EL TIEMPO LATINO

NEARSHORING AUTOMOTRIZ: VOLKSWAGEN ABRE LA PUERTA AL CRECIMIENTO EN MÉXICO

En medio de la tensión entre potencias, México reafirma su valor como socio comercial confiable para la industria automotriz global. Gracias a su red de tratados internacionales, en especial el T-MEC.

INFOBAE

EL MERCADO AUTOMOTRIZ EN PLENA RECONFIGURACIÓN: 5 CLAVES PARA ENTENDER EL NUEVO TABLERO

Si bien se proyecta un 2025 con 700.000 vehículos patentados, se convive con una realidad desafiante que incluye importadores que irrumpen con fuerza, marcas que rompen el statu quo y estructuras comerciales que ya no dan abasto.



FORBES

MÉXICO REGISTRA SUPERÁVIT COMERCIAL DE 1,432 MDD EN PRIMERA MITAD DE 2025

Solo en el mes de junio, el superávit de México alcanzó los 514 millones, que se compara con el déficit de 1,036.9 millones de dólares del mismo mes de 2024.

EL ESPECTADOR

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CARROS CAERÍA EN 2025: ¿CUÁLES SERÍAN LOS PAÍSES AFECTADOS?

Las políticas comerciales de Estados Unidos y China afectarían notablemente al sector automotor en los próximos años.



REFORMA

HARÍAN DEL T-MEC UN TRATO ARANCELARIO

La era del libre comercio podría llegar a su fin durante la próxima revisión del T-MEC, ya que expertos consideran que tras ésta el Tratado se podría convertir en un acuerdo arancelario.



INFOBAE

TRUMP AUMENTÓ AL 35 % LOS ARANCELES A CANADÁ Y ACUSÓ A OTTAWA DE NO FRENAR EL TRÁFICO DE FENTANILO

La medida, que entrará en vigor este viernes 1 de agosto, excluye los productos cubiertos por el tratado de libre comercio.

EL SOL DE LEÓN

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN GUANAJUATO RESISTE LA CAÍDA DE EXPORTACIONES Y MANTIENE SU PRODUCCIÓN

A pesar de la tensión comercial global, el sector automotriz en Guanajuato muestra solidez.



EXPANSIÓN

MÉXICO LOGRA 90 DÍAS SIN ARANCELES, PERO CAMBIA EL ÁNIMO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

La confianza en la integración como bloque económico de América del Norte comienza a desdibujarse, a medida que Estados Unidos establece acuerdos comerciales por país.

MILENIO

PRODUCCIÓN MEXICANA DE CARROCERÍAS, FRENOS Y OTRAS AUTOPARTES VA EN REVERSA

El valor de la manufactura de piezas para vehículos entre enero y mayo de 2025 es 8.6 por ciento menor a lo reportado en igual lapso del año pasado.



NEWSWEEK

ROTACIÓN LABORAL DE 30% PERSISTE EN AGUACALIENTES

De acuerdo con David Enrique Morán, secretario de Economía Social y Turismo del municipio de Aguascalientes, la rotación de personal en la industria automotriz de la capital es de aproximadamente un 30%.

MSN NOTICIAS

GUANAJUATO PREVÉ CONCENTRAR EL 25% DE LA PRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS EN MÉXICO AL CIERRE DE 2025

De los poco más de 4 millones de vehículos que espera producir en México al cierre del año, se proyecta que Guanajuato concentre el 25 por ciento de ese total; así lo declaró Rolando Alaniz, presidente honorífico del Clúster Automotor en la entidad.



EL EXPRES

BMW SLP REDUCE PRODUCCIÓN DURANTE 2025

La planta de BMW ubicada en el municipio de Villa de Reyes, San Luis Potosí, reportó una ligera disminución en su producción durante los primeros siete meses de 2025, aunque las cifras siguen siendo más altas que las alcanzadas antes de 2023.

PRIMERA HORA

GOBERNADORA DE MICHIGAN DIJO A TRUMP QUE EMPLEOS AUTOMOTRICES DEPENDEN DE LOS ARANCELES

Trump dice haber atraído 17 billones de dólares en compromisos de inversión, aunque ninguna de esas cifras ha aparecido aún en los datos económicos.



CLÚSTER INDUSTRIAL

BYD ALCANZA 80 MIL UNIDADES VENDIDAS EN MÉXICO DESDE SU LLEGADA, PERO AÚN NO REPORTA AL INEGI

BYD ha vendido más de 80,000 vehículos en México desde 2023, de los cuales 40,000 corresponden a los primeros siete meses de 2025. Sin embargo, al no reportar cifras al INEGI, resulta difícil medir su verdadero impacto en el mercado.

EXPANSIÓN

LA INDUSTRIA ESTÁ ESTANCADA, PERO YA HAY UN CLARO GANADOR EN LA GUERRA DE LOS HÍBRIDOS VS ELÉCTRICOS

La comercialización de modelos híbridos e híbridos conectables aumentó 30 y 43% respectivamente, mientras que las de eléctricos y a gasolina disminuyeron.



NEWSWEEK

UN CAMBIO HISTÓRICO: CANADÁ COMPRA MÁS AUTOS A MÉXICO QUE A ESTADOS UNIDOS POR PRIMERA VEZ EN 30 AÑOS

En un giro sin precedentes que refleja la reconfiguración del panorama automotriz en Norteamérica, Canadá importó más vehículos de México que de Estados Unidos en junio.

EL ECONOMISTA

AMDA PIDE AJUSTAR NOM PARA QUE AUTOMOTRICES CHINAS REVELEN VENTAS

La opacidad de algunas marcas asiáticas ha causado molestia en la industria debido a que pone en desventaja a los competidores que sí reportan sus cifras y dificulta la toma de decisiones.



LA BIELA

BOLETÍN INFORMATIVO,
ESTADÍSTICO Y LABORAL
AUTOMOTRIZ / AÑO 0

DIRECTORIO (Directiva CILAS)

Héctor de la Cueva Díaz y Luis Bueno Rodríguez

EDITOR:

Dr. Willebaldo Gómez Zuppa

DISEÑO:

Fernanda Justo

CONTACTO:

Tel. 55 5207 4147

Versalles #61, col. Juárez
Alcaldía Cuauhtémoc, C.P. 06600
CDMX.

