

México: Del pacto corporativo de la sustitución de importaciones a la desregulación económica

Fecha de recepción: 16 de febrero de 2018 • Fecha de aceptación: 14 de marzo 2018 • Fecha de publicación: 10 de mayo de 2018

Dr. Roberto Fernando García Ramírez

Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México
<https://orcid.org/0000-0002-2638-7499>

MBA. Andrés Guevara Barrera

Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, México
<https://orcid.org/0000-0002-1955-2839>

Resumen

El presente trabajo pretende analizar los efectos del agotamiento y crisis del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en las condiciones de reproducción social de la fuerza de trabajo en México a través de un recuento histórico. La hipótesis central es que a partir de la desregulación de la economía y del establecimiento masivo de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en la frontera entre México y Estados Unidos, las condiciones del mercado laboral se han flexibilizado en detrimento de los trabajadores, transformando no solo el mercado laboral, sino las estrategias de reproducción social de la fuerza de trabajo y modificando la división del trabajo doméstico. La investigación se contextualiza en el estudio de la transformación de la división internacional del trabajo como consecuencia de la crisis del modelo fordista de acumulación de la postguerra. Por ello, en esta lectura histórica se identifican los principales cambios en tres vías principalmente: en el proceso de flexibilidad laboral, en los nuevos patrones reproductivos y en la especialización en ensamblaje para la exportación, especialización que ha definido el modelo económico de las últimas décadas en el país. El objetivo es aclarar como las contradicciones del modelo de sustitución de importaciones dieron lugar a la creación de las condiciones favorables para la flexibilización del mercado laboral comandado por la maquila de exportación.

Palabras clave: Reproducción social, cambio estructural, flexibilidad laboral, división internacional del

trabajo, división del trabajo doméstico, especialización exportadora, estrategias familiares

Abstract

The present work intends to analyze the effects of the exhaustion and crisis of the Industrialization model by Import Substitution in the conditions of social reproduction of the labor force in Mexico through a historical recount. The central hypothesis is that from the deregulation of the economy and the massive establishment of the Export Maquiladora Industry on the border between Mexico and the United States, labor market conditions have become more flexible to the detriment of workers, transforming not only the labor market, but the strategies of social reproduction of the labor force and modifying the division of domestic work. The analysis is contextualized in the study of the transformation of the international division of labor as a consequence of the crisis of the Fordist model of postwar accumulation. Due to the above, this historical reading identifies the main changes in three main ways: in the labor flexibility process, in the new reproductive patterns and in the assembly specialization for export; specialization that has defined the economic model of the last decades in the country. The objective is to clarify how the contradictions of the import substitution model gave rise to the creation of favorable conditions for the flexibilization of the labor market commanded by the export maquila.

Key Words: Social reproduction, structural change, labor flexibility, international division of labor, division of domestic work, export specialization, family strategies

Introducción

Después de la Segunda Guerra Mundial, México siguió las recomendaciones que se hacían desde la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) instaurando el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). El gobierno mexicano se propuso inducir la industrialización por medio de la protección de la industria nacional absorbiendo las mejoras tecnológicas y disminuyendo así la brecha del subdesarrollo. La industrialización y el progreso técnico debían ser fruto de la intervención directa del Estado en la economía, para evitar los círculos viciosos que generaba la interacción económica mundial, en su división centro-periferia (Cimoli y Porcile, 2013). La adopción de la ISI como motor de crecimiento y desarrollo económico tuvo fuertes implicaciones en las relaciones laborales del país.

La industrialización por sustitución de importaciones logró aprovechar la treintena gloriosa del capitalismo por medio de la gestión de la economía a través de un gobierno altamente centralizado, fruto del sistema político postrevolucionario. La gestión del Estado tiene su base en el clientelismo a las élites a cambio de un mayor control político; este clientelismo se manifestó, en términos materiales, por medio de contratos negociados con el sector público, subsidios de bienes y servicios, franquicias fiscales y crediticias entre otros. El esquema económico de Estado ejerció su influencia en tres ámbitos económicos: 1. la articulación agrícola con la industria, 2. la relación salarial y 3. las relaciones fisco-financieras del Estado. Dicha influencia se manifestó directamente en la forma de competencia entre las empresas y las relaciones internacionales (Soria, 1997).

La ISI logró mantener la estabilidad política, económica y social con grandes tasas de crecimiento e inflación moderada, en especial a partir de 1957 hasta 1976. Además, el proceso de industrialización, la expansión de servicios públicos por el Estado y una división del trabajo doméstico determinado por el patrón de hombre proveedor, lograron aumentar la tasa de natalidad y disminuir la mortalidad por lo que la fuerza de trabajo se expandió a tasas exponenciales con una fuerte tendencia a la urbanización de la población. No obstante, el modelo comienza a presentar problemas desde la década de 1960, problemas que comenzaron a agravarse hasta urgir un cambio de modelo de acumulación. En este sentido, a continuación, se atienden diversos aspectos que determinaron la evolución de la crisis de la ISI y como esta definió la posterior flexibilidad laboral.

Desarrollo

1. El agotamiento de la ISI y sus implicaciones en las relaciones laborales

El modelo de acumulación regido desde el Estado funcionó sin grandes contratiempos hasta la década de 1960, donde se comienzan a dar los primeros síntomas de agotamiento. La primera manifestación de la crisis del modelo burocrático autoritario se presenta a nivel político con la movilización estudiantil en 1968, con demandas de mayor participación democrática en la toma de decisiones, la cual fue reprimida violentamente por parte de las fuerzas de seguridad del Estado.

Protestas sociales y movimientos de trabajadores y campesinos se presentaron a lo largo de la década de 1970 teniendo el mismo resultado. El modelo corporativo que había logrado mantener a raya los movimientos de masas tenía cada vez más problemas para seguir acaparando a todos los sectores sociales dentro del aparato burocrático.

En el terreno económico, el principal desequilibrio se presentó ante la gran inversión pública. Los montos crecientes de inversión gubernamental no fueron acompañados de un aumento correspondiente en los ingresos y se financia la deuda por medio de expansión monetaria, en un primer momento. A partir de 1957, con la estabilidad cambiaria e inflacionaria y un déficit de balanza de pagos, el gobierno comenzó a endeudarse externamente para mantener la paridad cambiaria y no aumentar los impuestos a las clases privilegiadas. Las condiciones anteriores sobrevalúan el tipo de cambio de manera discreta pero continua (Guillen, 2013).

2. La crisis agrícola y del modelo primario exportador

El control de la inflación logrado, en gran medida, manteniendo bajos los precios de los productos básicos, desincentivó la producción del sector agropecuario. El factor principal fue la relación costo beneficio, es decir, los insumos aumentaban su precio mientras los precios de sus productos permanecían estables. Por otro lado, al frenarse la inversión pública para el sector, los crecimientos de productividad bajaron su ritmo de manera importante. Estos dos factores indujeron un estancamiento del sector que reduce su tasa de crecimiento a 0.6% anual de 1970 a 1976. La disminución en el crecimiento agrícola impactó directamente la tasa de ganancia capitalista, porque los precios de los insumos básicos comenzaron a subir su precio incontroladamente.

La reducción del dinamismo agrícola, en la producción para el mercado interno disminuyó las transferencias de valor entre el sector agrícola y el industrial, e incentivó la importación de granos básicos por los diferenciales de precios y productividad que se presentaron ante los productos norteamericanos. Estas condiciones y la reducción en el crecimiento de las exportaciones empeoraron el déficit comercial del país. El aumento de la inflación y el déficit de balanza comercial provocaron finalmente una fuerte devaluación del peso.

La fuerte devaluación y el aumento repentino del precio de las materias primas a nivel internacional lograron aminorar los desequilibrios. Además de 1976 a 1982, el gasto público enfocado al sector se incrementó de manera significativa lo que aminoró las tensiones sociales en el sector hasta 1982 donde explota la crisis de la deuda. A partir de 1982, la precaria situación de la agricultura ha expulsado población a tasas crecientes, esto ha presionado a un aumento del sector informal, incrementando la abundancia relativa de oferta de trabajo en el sistema.

3. Relaciones fiscales del Estado en la crisis

Para elevar el dinamismo perdido por la crisis agrícola, el gobierno comienza a profundizar la sustitución de importaciones de bienes de capital y de consumo intermedio por medio del aumento de la inversión estatal. La expansión de la producción estatal a estas ramas y el amago por parte del gobierno de reformar los sistemas de seguridad social y los aumentos crecientes de los salarios tensaron las relaciones corporativas entre los empresarios y el Estado, el resultado fue una disminución de la inversión privada (Soria, 1997).

El panorama recesivo se vio agravado por la incapacidad de controlar la inflación y el aumento de la tasa de interés. El incremento del precio de los insumos redujo la tasa de beneficio industrial y el aumento de la tasa de interés empeoró la situación de la deuda del sector empresarial, reforzando la recesión en el sector. Sin embargo, el enfriamiento económico no redujo el déficit externo, esto en conjunto con el creciente endeudamiento público en el exterior, produce finalmente la devaluación de la moneda nacional en 1976.

La emergencia de un cambio de rumbo y una reestructuración profunda del modelo de acumulación, provocada por la devaluación y el alto endeudamiento, se ve atenuada por el aumento de las exportaciones petroleras y los altos precios del crudo. Las exportaciones de crudo forman parte de los primeros intentos de ajuste hacia un modelo más exportador y menos protegido, el otro recurso es la industria maquiladora de exportación (IME) (Guillen, 2013).

El aumento de las exportaciones petroleras solo permitió mantener el alto gasto público y el aumento de la deuda, mientras los precios de las materias primas eran altos. Finalmente, en 1982 con la caída de los precios, se hacen evidentes los desequilibrios y explota la crisis de la deuda con una mayor devaluación y estancamiento económico, para toda la década de 1980.

4. La ruptura de la relación salarial

El aumento de las movilizaciones sociales contra el gobierno, especialmente la estudiantil de 1968, motivaron al aparato corporativo a mantener a raya dichos movimientos aumentando hasta en 6% promedio anual la tasa salarial, entre 1970 y 1976, atacando directamente la tasa de ganancia capitalista. Además, para ese mismo periodo, la productividad de la industria presentó un incremento menor a 1%.

La devaluación de 1976 y la fuerte inflación recayeron principalmente en la clase trabajadora y las pequeñas empresas. La reducción de la tasa de ganancia tiene un mayor impacto en las empresas no monopólicas, sin control de los precios ni de la demanda, llevando a la quiebra cientos de pequeñas empresas, aumentando el desempleo. Como resultado, el salario real se vio reducido drásticamente a partir de entonces.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) señala que la devaluación se debe al exceso de demanda provocado por los aumentos salariales y al alto gasto de gobierno. Así, se autoriza un rescate monetario a cambio de que se resuelvan estos desequilibrios. El resultado es un compromiso por reducir el déficit fiscal y la imposición de topes salariales.

Con la crisis de 1982 el panorama empeora y comienzan los cambios hacia un modelo de

acumulación basado en las recomendaciones del FMI. En este modelo el Estado rompe con su papel de coordinador de la economía y reduce drásticamente su participación, agravando los problemas de desempleo y reduciendo sus responsabilidades en la esfera reproductiva. Las relaciones salariales de la ISI se rompen y comienzan a determinarse en función del libre mercado.

5. El mercado proteccionista y la oligarquía rentista, un modelo fallido

El modelo de producción en masa de la ISI se basaba en proteger el mercado interno. Sin embargo, el proteccionismo creó las condiciones para que la tasa de ganancia se mantuviera en niveles aceptables sin la necesidad de aumentar fuertemente la productividad del trabajo. El aumento de la productividad por debajo de los niveles internacionales y la sobrevaluación real del tipo de cambio desincentivaron el nacimiento de un sector exportador industrial nacional capaz de reducir las presiones de balanza de pagos.

Por otro lado, la suposición de que el progreso técnico mejoraría por la simple protección del mercado y la expansión industrial fue equivocada. En el fordismo central se dio además del aumento del mercado interno, un proceso de innovación resultado del mismo proceso de expansión de las relaciones fordistas y de las innovaciones tecnológicas de la postguerra. El procedimiento de aprendizaje e innovación implícito en la adaptación de las nuevas tecnologías a nuevos productos, relaciones laborales y necesidades es un proceso que la ISI no integró. La simple importación de tecnología inhibió el proceso de aprendizaje e innovación y la alta protección del mercado solo lo acentuó (Cimole y Porcile, 2013).

Los procesos a nivel empresarial de innovación son resultado de la adaptación y de un proceso histórico de innovación (Freeman, Clark y Soete, 1982), este proceso se obvia en la ISI, haciendo que los niveles de progreso técnico mejoren, pero no sientan las bases para un proceso de innovación propio. Esto provoca que las empresas que operan dentro de territorio nacional sean menos competitivas, innovadoras y dependientes de la tecnología extranjera, incluidas las empresas de capital nacional e internacional. El cambio en la composición industrial y el incremento de la producción de bienes intermedios y de capital son la principal causa del estancamiento de la productividad a partir de 1970, ya que las empresas comienzan a utilizar estos bienes que son menos eficientes que los importados de los países centrales.

La alta dependencia de tecnología, las políticas proteccionistas y la sobrevaluación cambiaria provocaron un déficit comercial crónico del sector industrial, que finalmente llevaron al colapso del modelo productivo y de acumulación de la ISI. El modelo basado en la ampliación del mercado interno vía las transferencias estatales y sectoriales solo fue posible mientras el conjunto del aparato se mantuvo creciendo. Sin embargo, al reducirse las transferencias sistémicas a la clase capitalista el modelo colapsa, esta situación se ve agravada por el alto déficit de la balanza comercial y alto endeudamiento público.

6. La crisis y la flexibilización del mercado laboral

Para los partidarios de la teoría neoclásica la rigidez creada durante el modelo fordista de

acumulación en el mercado laboral resultaba en un modelo ineficiente que debía ser eliminado por la vía de la desregulación. Las altas tasas de desempleo podían disminuir si se reducían los costos para la contratación y movilidad de los empleados. Ante el panorama mundial, el agotamiento de modelo ISI y debido a la presión provocada por la crisis de la deuda México se vio asediado por el FMI para reestructurar su economía. Para ello se hizo una propuesta de reforma que encabezaban las grandes empresas, esta demandaba el retiro del Estado en cuanto a inversión productiva y beneficios sociales, así como una política de estabilización entre salarios y productividad (Salazar y Alonso, 2014)

La causa de la crisis para esta visión empresarial se encuentra en la rigidez de las relaciones sociales dentro de los procesos productivos, con esto se daba superioridad al mercado para asignar mejor los recursos y beneficiar a los productores eficientes, todo esto con vistas a aumentar la productividad, reducir los costos e incrementar la competitividad en los mercados internacionales, ante la reducción del mercado interno (González, 2006). Las propuestas de modificación provinieron de las organizaciones empresariales: Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO), Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) y Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) hasta este momento coordinadas por el PRI. El punto central de las modificaciones propuestas era la flexibilidad del trabajo, justificado por el nuevo contexto de globalización del mercado y la producción, la modernización de los procesos productivos, la necesidad de proporcionar mayor confianza a los inversionistas, elevar la productividad y la calidad (De la Garza, 2003).

En México no fue necesaria la reforma laboral para comenzar la flexibilización del mercado. El Estado corporativo, que mantuvo el PRI, sometió las uniones y organizaciones obreras y campesinas a sus designios (Bresser, 1998). El arreglo corporativo-estatista que acompañó al modelo de sustitución de importaciones desapareció para los asalariados, pero permitió el control estatal por medio de la intervención del proceso organizativo y reivindicativo, así como los pocos privilegios de los sindicatos (Duana, 2008).

La estructura sindical además de estar intervenida por el Estado, sufrió un proceso de debilitamiento en el que perdió importancia relativa en el mercado laboral, consecuencia de la política salarial utilizada para contener la inflación y a la flexibilización de los contratos de trabajo (De la Garza, 2003). El pacto corporativo entre empresarios y Estado cambia de forma y se traduce en la reducción del aparato Estatal en cuestiones económicas, para dar paso a la desregulación del mercado. Sin embargo, el Estado sigue manteniendo el control sobre las relaciones laborales y los agregados macroeconómicos, utilizándolos para incentivar la producción exportable y la atracción de capitales, para reducir el peso de la deuda y mantener la estabilidad económica.

7. Familia, trabajo doméstico y reproducción social de la fuerza de trabajo femenina

La división entre el trabajo doméstico y el asalariado sufrió cambios como consecuencia de la crisis económica. El estancamiento del empleo y la reducción ininterrumpida del poder adquisitivo redujeron los niveles de vida de las familias de manera continua. Además, la incorporación de nuevas formas de contratación, subcontratación, trabajo a tiempo parcial, el trabajo a domicilio

y la acelerada terciarización son cambios en las características de la demanda de trabajo, que hacen más compatible el trabajo productivo y reproductivo de la mujer. También, la inversión industrial centrada en la exportación, que comienza a aumentar su importancia, demanda casi exclusivamente trabajo femenino, sobre todo en su primera fase de expansión. Las condiciones anteriores hacen que el trabajo asalariado femenino aumente fuertemente a partir de la década de 1980.

Los cambios en la oferta de trabajo están ligados a situaciones demográficas; las tasas de fecundidad se redujeron fuertemente a partir de 1970, lo que disminuyó el trabajo de la mujer en sus tareas reproductivas y le permitió dedicar más tiempo a actividades remuneradas. Lo anterior transformó los patrones de inserción de la mujer, haciendo que las generaciones más jóvenes presentaran una mayor continuidad en el trabajo asalariado. La caída de la tasa de fecundidad fue acompañada de una reducción del tamaño de la familia, esta situación disminuyó el tiempo en el que la mujer cumplía el papel de madre y permitió el ingreso de mujeres casadas con hijos mayores al empleo. El fuerte incremento educativo del conglomerado femenino durante la ISI (para 1970 cerca de la mitad de las mujeres tenía estudios de secundaria) es otro factor que influye y acelera el crecimiento del trabajo extra doméstico de la mujer (Oliveira y Ariza, 2001).

La reestructuración económica que incentivó el crecimiento del trabajo asalariado de la mujer la ha segregado a las ocupaciones y puestos con menores remuneraciones y prestaciones sociales. Lo anterior se debe a que el modelo de división sexual del trabajo doméstico no sufrió modificaciones, y la reducción del Estado en las responsabilidades reproductivas incrementó el trabajo de la mujer en el hogar, impidiéndole asistir en condiciones igualitarias al mercado de trabajo, permitiendo a las empresas reducir sus remuneraciones (Chávez, 2010). La gran diferencia con los cambios dentro de los centros económicos es que, las familias se ocupan de una mayor parte del proceso de reproducción, resultado del exceso relativo de fuerza de trabajo y la heterogeneidad estructural. Por este motivo, la reducción del Estado y la crisis dejan una cantidad mayor de personas al margen del trabajo remunerado legalmente y obliga a estas familias y al resto del ejército de reserva a sobrevivir al margen del sistema.

Las condiciones de subdesarrollo de la economía permiten que estas familias combinen estrategias mercantiles y extra mercantiles. Así, las familias pueden obtener ingresos salariales solo para intercambiar este dinero por valores de uso necesarios para la producción de autoconsumo agrícola, o bien valores de cambio dentro del sector urbano informal. El trabajo extra mercantil, el salario y el trabajo doméstico de esta forma se repartirían el trabajo necesario para la reproducción familiar, permitiendo que el Estado reduzca su participación sobre este elemento. La diferencia radica en que, el control sobre la reproducción del trabajo se mantiene en la esfera familiar, donde el mercado es una parte de menor importancia en las estrategias familiares. El mercado no es el único medio para satisfacer las necesidades básicas, estas se pueden cubrir por medio del trabajo en otros sectores bajo la lógica de la subsistencia.

El mercado en estas condiciones no pierde poder de negociación, porque solo por este medio se permite el intercambio de valores de uso necesarios para el trabajo de autoexplotación en niveles de productividad que permitan la reproducción familiar. En la era de la globalización y el desplazamiento migratorio fuera de las fronteras nacionales, de algunos miembros de la familia, no

solo permite reducir las responsabilidades del Estado de origen de los migrantes; en la actualidad se da un complejo proceso donde estas familias pueden reducir las responsabilidades de reproducción de la fuerza de trabajo de los países centrales, transmitiendo parte del valor de este tipo de trabajos al sector capitalista de los centros económicos de manera directa e indirecta.

8. De la desregulación de la economía a la flexibilidad del mercado laboral

La crisis de la ISI y la consecuente ruptura del pacto estatista con los asalariados fue posible gracias al sometimiento de las de las cámaras empresariales y de las organizaciones de trabajadores que logró el aparato estatal en su transformación durante las décadas de 1980 y 1990. Las tensiones entre el Estado y los empresarios se relajaron por el compromiso Estatal de reducir su papel en la economía y por los topes al crecimiento de los salarios que se impusieron a partir de 1976 y que se intensificaron con la crisis de la deuda. Por el contrario, las condiciones económicas y la reducción del mercado interno empeoraron los conflictos obreros; el aumento de las huelgas provocó un aumento de la represión de los cuerpos de seguridad sobre la acción sindical, que disminuyó el poder de negociación de estas instituciones.

La crisis económica y el debilitamiento de los sindicatos presionaron la firma del Pacto Solidaridad Económica. En este pacto, las cámaras empresariales y las cúpulas de las centrales obreras reconocieron la urgencia de reactivar la economía y controlar las altas tasas de inflación; de esta forma se sometieron a la estructura estatal para cooperar y conseguir sus objetivos, al tiempo que lograban los propios. Así, las negociaciones entre las centrales obreras y las instituciones Estatales toman un carácter retórico; muestra de ello es el retraso de la reforma laboral a cambio de evitar las movilizaciones sociales y el uso de la fuerza pública.

La ola de privatizaciones puso a disposición del Estado alrededor de 27.000 millones de dólares que ayudaron a reducir los costos sociales de la reestructuración económica y a mantener a raya los movimientos sociales. Sin embargo, las negociaciones de los contratos colectivos de trabajo y sus modificaciones en términos de despidos, jornadas laborales y en la toma decisiones del sindicato sobre la organización del trabajo provocaron una serie de tensiones que fueron resueltas con cambios en los estatutos de los sindicatos, destitución de líderes sindicales, disminución de los privilegios económicos y laborales de los miembros del comité sindical y con una fuerte campaña de desacreditación, resaltando los altos costos económicos de la rigidez provocada por los sindicatos (Zapata, 2010).

Los cambios más importantes en los contratos colectivos de trabajo fueron: la introducción de horas flexibles de trabajo, disminución de los días de vacaciones, flexibilidad laboral entre turnos, la disminución de horas de descanso durante la jornada laboral, cambios relacionados con la jubilación preferencial, reducción de las cuotas que la empresa pagaba a seguridad social y la eliminación de la intervención sindical en temas de movilidad horizontal y vertical de los trabajadores. Cabe mencionar que no se emiten nuevas cláusulas sobre el uso de nueva tecnología en los ambientes laborales, que es parte del discurso oficial de cambio productivo.

Por otra parte, las juntas locales y federales de conciliación y arbitraje tendieron a favorecer los

intereses de los empresarios en detrimento de los intereses sindicales y su poder de negociación. El proceso de debilitamiento sindical continúa hasta la actualidad y en 2013 se realiza finalmente la reforma laboral, que reconoce entre otras cosas, el pago por horas, la subcontratación, contratos a prueba y transparencia sindical, además de agregar una cláusula correspondiente a la igualdad de género en términos de remuneraciones y contratación sin discriminación, para trabajos que requieran las mismas cualificaciones.

En definitiva, con la crisis de la ISI se comenzó una desarticulación de las organizaciones obreras a fin de permitir al capital la plena libertad en la asignación del trabajo dentro del proceso productivo, tanto en términos de rotación interna como externa de la fuerza de trabajo. Sin embargo, el pacto corporativo se mantiene por medio de la asignación de prestaciones y servicios sociales, a los cuales solo se tiene acceso mediante la afiliación sindical en muchos casos.

La crisis de la ISI no solo modificó las relaciones laborales, también ocasionó una serie de reformas encaminadas a mejorar la situación de deuda internacional y los problemas del déficit en la balanza comercial. En 1986 México firma su adhesión al GATT en busca de incrementar sus exportaciones y adherirse a los nuevos patrones de liberalización comercial. La incorporación de México va acompañada de una reducción unilateral de los aranceles y de los impuestos de aduana, se eliminan las licencias o permisos a la importación y se restringen fuertemente los subsidios enfocados a incentivar la exportación de productos, para evitar la adulteración de precios. Sin embargo, México en su condición de subdesarrollo puede seguir protegiendo productos sensibles y tiene libertad de utilizar las empresas públicas dentro de un plan de desarrollo.

Posteriormente con la firma del TLCAN, México se compromete a reducir a cero todos sus aranceles frente a Estados Unidos y Canadá, además de aceptar una serie de cláusulas con respecto al uso de subsidios y programas estatales que puedan interferir en el libre comercio entre los 3 países. En términos generales, dentro de las políticas de fomento a la inversión queda prohibido, exigir requisitos de desempeño tanto para establecerse como para operar o aumentar sus operaciones que tengan que ver con (Cardero y Domínguez, 2007):

1. Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios.
2. Incluir un porcentaje de contenido nacional.
3. Adquirir, utilizar o dar preferencia a bienes o servicios de origen nacional.
4. Relacionar el volumen o valor de las exportaciones con los de las importaciones o con el monto de divisas asociadas a la inversión.
5. Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que producen o prestan, relacionados de cualquier manera con el volumen, valor o generación de divisas.
6. Transferir tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado.

7. Actuar como proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.

En el caso de México, las empresas públicas quedaron sometidas a reglas que las empresas privadas de las otras partes no tenían que cumplir y se obliga a licitar públicamente a abastecedores de los otros dos países las compras que sobrepasen los 250.000 dólares y quedan prohibidos los subsidios públicos cruzados para favorecer otros sectores o regiones. Las empresas privadas norteamericanas no fueron las únicas exentas de dicha reglamentación, las empresas estatales o provinciales de los otros participantes tampoco están adscritas a estos términos (Cardero y Domínguez, 2007).

Las reglas a las que México se ha sometido aceleradamente han desarticulado por completo la palanca de desarrollo de las empresas públicas, permitiendo que el mercado asigne unilateralmente el uso de los recursos. Las limitaciones impuestas en conjunto con la ola de privatizaciones estrecharon el margen de maniobra del Estado en términos de políticas de fomento a la industria. El mayor margen para la acción gubernamental se concentra en la posibilidad de otorgar subsidios para impulsar la investigación y desarrollo tecnológicos, así como también los subsidios para desarrollar un área geográfica, aunque pueden ser sujetos de impuestos compensatorios cuando las mercancías producidas se exportan.

El Estado Mexicano mantuvo una política de desarrollo de ciencia y tecnología y apoyo para las pymes; sin embargo, son montos muy conservadores cuando se compara con los montos dedicados por los socios comerciales del TLCAN. Como consecuencia del cambio de rumbo económico y de la transformación del aparato burocrático-autoritario, la política industrial mexicana se ha concentrado en programas horizontales de fomento, principalmente los enfocados a la importación temporal de insumos para su posterior reexportación.

Conclusiones

La implementación de la ISI y su agotamiento tuvo fuertes implicaciones en la clase trabajadora mexicana. Se pasó de un modelo en el que la protección del mercado interno era el motor para ensanchar y mejorar las condiciones de la clase trabajadora a un modelo en el que el mercado debería de funcionar como el agente clave en el fortalecimiento y mejoramiento de las condiciones laborales del país. La crisis de la ISI dio paso a un proceso de desarticulación de las organizaciones obreras a fin de permitir al capital la plena libertad en la asignación del trabajo dentro del proceso productivo, tanto en términos de rotación interna como externa de la fuerza de trabajo. El pacto corporativo por el que la asignación de prestaciones y servicios sociales se debería de mantener se vio gravemente afectado.

La incursión de México en el mercado mundial a través de la adopción de medidas de corte neoliberal ha conducido a que se considere que el trabajo es una mercancía y que por tanto su precio depende de los cambios en la oferta y la demanda. Una vez que el gobierno mexicano decidió desregularizar a la economía con el objetivo de atraer capitales se adoptó la idea de que la elección racional de los empresarios siempre llevará a la plena utilización de los factores y que

por tanto el mercado laboral debe de ser flexible a las expectativas de los empresarios. El mercado siempre es el mecanismo más eficiente para asignar los recursos. La evidencia demuestra que para el caso de México el mercado no ha cumplido. Al día de hoy se tiene un mercado laboral segmentado. El papel del Estado Nación, en los países que aceptaron el paradigma neoliberal, se redujo a garantizar las condiciones macroeconómicas que facilitaban la libre operación de los capitales mundializados.

Bibliografía

- Aboites, J. (1988) “Régimen de acumulación, relación salarial y crisis en México”, en: *Conference on the Theory of Regulation*, Barcelona, España.
- Alba-Hernández F. (1976) *La población en México*, ed. Centro de Estudios Económicos y Demográficos, COL-MEX, D.F., México.
- Bresser L. (1998) “La reforma del Estado de los años noventa. Lógica y mecanismos de control” *Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 38, núm. 150, Buenos Aires, Argentina.
- Cardero M. y Domínguez L. (2007) “¿Puede México aplicar una política industrial? Márgenes en el TLC y la OCDE” en Calva J. (coord.) *Política industrial manufacturera*, Agenda para el desarrollo, vol. 7, Cámara de diputados, México.
- Cimoli M. y Porcile G (2013) “Tecnología, heterogeneidad y crecimiento. Una caja de herramientas estructuralistas”, *Serie desarrollo productivo*, núm. 194, CEPAL, ONU, Santiago de Chile.
- De la Garza E. (2003) “Estructura industrial y condiciones de trabajo en la manufactura” en De la Garza E. y Salas C. (coord.) *La situación del trabajo en México*, UAM, CASS, IET, Plaza y Valdés. México.
- Duana D. (2008) “Flexibilización laboral, el caso de México”, *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 92, 2008, Málaga, España. Recuperado de: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2008/dda.html>
- Freeman C., Clark J. y Soete L. (1982) *Desempleo e innovación tecnológica. Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*, Ed. Ministerio de trabajo y seguridad social, España.
- García R. (2010) *Apertura económica y la situación de la agricultura en México. (El caso de los productores de maíz)*, Tesis de maestría. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. México.
- González M. (2006) “Flexibilización de las relaciones laborales. Una perspectiva teórica post-fordista” *Gaceta Laboral*, vol. 12, núm. 1, enero-abril, Universidad de Zula, Venezuela.
- Guillen H. (2013) “México de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico” *Comercio Exterior*, vol. 63, núm. 4, julio-agosto, México.
- Gutiérrez E. (1985) “La regulación competitiva como trasfondo del movimiento obrero”, *Testimonios de la crisis. Reestructuración de la clase obrera*, Siglo XXI-UNAM, vol. 1, México.
- Ocampo J. (2008) “Hirshman, de la sustitución de importaciones a la teoría del desarrollo” en *Desarrollo y Sociedad*, núm. 62, julio-diciembre, Colombia.

- Oliveira O. y Ariza M. (2001) “Transiciones familiares y trayectorias laborales femeninas en el México urbano”, en *Procesos sociales, Población y Familia: Alternativas teóricas y empíricas en las investigaciones sobre vida doméstica*. Gomes, C. Comp. FLACSO-Miguel Ángel Porrúa, México.
- Salazar C. y Alonso A. (2014) “Flexibilidad y precarización del Mercado de trabajo en México”, *Política y Cultura*, núm. 42, UAM, Xochimilco, México.
- Silva R. y Olmos C. (2001) “El desarrollo del estado de bienestar en los países capitalistas avanzados: Un enfoque socio-histórico” *Sociedad & Equidad*, núm. 1, enero, Santiago, Chile.
- Soria V. (1997) “Las formas institucionales de la regulación político-económica (1917-1982) y la crisis estructural mexicana”, *Economía teoría práctica, nueva época*, núm. 8, UAM, Iztapalapa, México.
- Zapata F. (2010) “El sindicalismo y la política laboral en México” *Región y Sociedad*, vol. XII, núm. 19, Colegio de Sonora, México.