

Contenido

Presentación 7

Introducción al número monográfico 9

Artículos

Estado y poder: una visión de América Latina en el siglo XX
SERVANDO A. ÁLVAREZ 23

La yuxtaposición de sistemas en América Latina y sus consecuencias
HÉCTOR OMAR NOEJOVICH 51

Interrogantes sobre genealogía y dinámicas de la ciudadanía
DANIELE POMPEJANO 89

La pervivencia de las estructuras de poder del pasado y los retos para el perfeccionamiento del Estado de derecho en América Latina a comienzos del siglo XXI
PEDRO PÉREZ HERRERO 137

El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México (1982–2005): un balance preliminar
ROLANDO CORDERA CAMPOS Y LEONARDO LOMELÍ VANEGAS 195

Derechos de propiedad y sistema normativo en la Argentina del siglo XIX
BLANCA ZEBERIO 233

Reseñas

Schuldt Lange, Jürgen. *¿Somos pobres porque somos ricos?: recursos naturales, tecnología y globalización*
JAN-DAVID GELLES CANER 271

El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México (1982–2005): un balance preliminar

Rolando Cordera Campos^{*}

Leonardo Lomelí Vanegas^{**}

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo la historia económica de México desde la temprana crisis de 1982 y la severa de 1994. Analiza el tránsito de un modelo de sustitución de importaciones y una política económica orientada desde el Estado hacia una economía de mercado abierto en cercana relación con la economía estadounidense y los acuerdos de libre comercio. Ese tránsito también significó un cambio en la política después de muchos años de dominio del PRI. También advierte la importancia del denominado *bono demográfico*, derivado de la caída de la tasa de natalidad y sus consecuencias para la necesidad de generar empleo.

Palabras clave: TLCAN, México, historia, liberalización comercial

ABSTRACT

This paper deals with Mexico's economic history from 1982 early crisis and 1994 late one. It analysis the transit of an import substitution model and state oriented economic policy to an open market economy in a close relationship to U.S. economy and free trade agreement. This transit meant also a change in politics, after many years of PRI's dominance. It also aim to advice about the so-called «demographic bonus», provided a slowing down of the birth rate and its consequence on further employment needs.

Keywords: Nafta, Mexico, history, trade liberalization

* Profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

** Profesor de la Facultad de Economía y del Colegio de Historia de la UNAM (leolomeli@hotmail.com).

La historia de México durante la segunda parte del siglo XX se ha escrito muy lentamente. Circunstancia que ha contribuido a que en la actualidad exista una crisis de visión sobre la historia reciente, por paradójico que pudiera parecer. Esta ausencia es aún más grave en el campo de la historia económica y, en particular, en el análisis de la política económica de las décadas más recientes. Sin embargo, una evaluación rigurosa del estado actual de la economía mexicana no puede construirse sobre la base de visiones maniqueas y excesivamente simplificadas del modelo económico en el que se basó el proceso de industrialización del país a partir de los años cuarenta, o sobre el cambio estructural que tuvo lugar durante las últimas dos décadas del siglo en México y que pretendió corregir las deficiencias de dicho modelo.

El análisis del período de crecimiento económico, que va desde el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas al estallido de la crisis de la deuda externa en 1982, ha recibido una renovada atención en los últimos años, como parte de un esfuerzo más amplio por revalorar este período en América Latina, a la luz del magro desempeño de las últimas décadas. Sin embargo, quedan muchos aspectos por estudiar de este período, sin duda alguna la fase de expansión más prolongada que ha conocido la economía mexicana desde que el país alcanzó la independencia en 1821. Una evaluación objetiva y sistemática de esta etapa es necesaria para entender los desequilibrios que llevaron al estallido de la crisis en 1982, pero también para evaluar las políticas que a partir de entonces se instrumentaron. La transición hacia un nuevo modelo de desarrollo ha sido larga y sinuosa, en parte porque el punto de partida fue ciertamente una crisis de gran envergadura, pero también porque a lo largo del proceso, la ideología dominante ha impedido un análisis ponderado de las insuficiencias del modelo propuesto y un balance objetivo de los errores y aciertos que se han cometido durante su instrumentación. El poder político de las ideas económicas que han justificado el cambio estructural no se explica sin su vinculación a grupos de interés concretos, pero no por ello deja de ser una variable histórica y política decisiva, como lo demuestra la gran dificultad que los sectores que se oponen al actual modelo han tenido para formular un programa económico alternativo que pueda aspirar a ser hegemónico.

Es imposible dejar de analizar lo ocurrido en México sin tener en cuenta que prácticamente en toda América Latina, en diferentes momentos y con distintas intensidades, tuvieron lugar procesos de ajuste que dieron paso posteriormente a programas más amplios de reformas estructurales. Alejandro Foxley, al analizar la experiencia chilena, señaló algo que consideramos útil para entender mejor el caso mexicano:

Para comprender el significado real de las modernizaciones como programa de reforma institucional resulta imprescindible examinar la ideología que está detrás de tales políticas. ¿Se encontraba esta ideología presente desde los inicios del experimento o fue ella, por el contrario, configurándose de manera gradual?, [...] lo que ilustraremos ahora es el proceso de gestación de una ideología global, desde la perspectiva del diseño de políticas. Más específicamente discutiremos la forma en que el conjunto de medidas tecnocráticas ortodoxas diseñadas inicialmente para reducir la inflación se va transformando en un modelo global, útil no solo para el examen de los problemas técnicos, sino para iluminar aspectos más generales relativos a la organización de la sociedad, en el ámbito social, político e inclusive cultural (1998: 93–94).

En este trabajo intentamos ofrecer un panorama de cómo se fue gestando el proyecto de un cambio estructural de inspiración neoliberal y con una clara aspiración hegemónica —global en los términos de Foxley—, durante los gobiernos de Miguel de la Madrid (1982–1988) y Carlos Salinas (1988–1994). En nuestra opinión, si bien es cierto que habían referentes ideológicos muy claros a favor de un cambio en esta dirección al principio del período, el proyecto de impulsar un programa de reformas estructurales que implicara un cambio radical en el modelo de desarrollo que había seguido el país, se fue configurando lentamente durante la primera mitad del gobierno de Miguel de la Madrid. En ese sentido, se convirtió en un complemento a los programas de ajuste considerado como necesario para lograr su plena eficacia durante la segunda mitad de ese sexenio, alcanzó una formulación sistemática y definió con mayor precisión sus objetivos y sus instrumentos durante el gobierno de Carlos Salinas. A partir de ese momento, el modelo alcanzó su clímax pero dejó ver también sus fallas e insuficiencias con la crisis de 1994–1995. Paradójicamente, la rápida recuperación posterior sirvió en su momento para cancelar la necesaria revisión de las fallas del cambio estructural e impulsó las

posiciones favorables a profundizarlo. La recaída en una trayectoria de crecimiento lento en los inicios del nuevo milenio no hizo sino confirmar la necesidad urgente de hacer estas revisiones.

1. En el origen fue la crisis

La economía mexicana entró en crisis en febrero de 1982, cuando el Banco de México tuvo que retirarse del mercado cambiario y el peso experimentó una abrupta devaluación que llevó el tipo de cambio de 22.5 a 48 pesos por dólar americano. Fue la primera devaluación desde la crisis de 1976, pero en esta ocasión, a diferencia de la anterior, la nueva paridad del peso frente al dólar no logró frenar la fuga de capitales y la especulación contra el peso, por lo que una nueva devaluación, en agosto de 1982, acompañó el anuncio oficial de que México incurriría en una moratoria de tres meses en el pago de sus obligaciones con el exterior. Este fue el inicio formal de la llamada crisis de la deuda, que afectó inicialmente a México, pero paulatinamente se extendió a toda América Latina.

La crisis de 1982 tuvo lugar en un contexto internacional drásticamente diferente al de la década anterior: una ola de conservadurismo recorría los principales centros políticos y financieros del mundo. Aunque la crítica conservadora había tomado fuerza desde los años setenta debido a la inestabilidad económica que interrumpió la larga recuperación económica de la posguerra y apareció la llamada *estanflación* (estancamiento con inflación), fue a principios de los años ochenta cuando el conservadurismo se convirtió en gobierno en los principales países desarrollados y se tradujo en políticas que fueron impulsadas por los principales organismos internacionales y que habrían de cristalizar, una década más tarde, en el llamado Consenso de Washington. Cuando sobrevino la crisis de 1982, el viraje ideológico estaba en curso, por lo que sus principales premisas no habían sido claramente explicitadas. En Gran Bretaña comenzaba el programa de privatizaciones de la señora Thatcher y en los Estados Unidos el gobierno de Ronald Reagan avanzaba en el recorte del gasto social y en su agresivo programa de gasto militar, pero la ofensiva ideológica a gran escala comenzaría a mediados de la década.

Existen diversas evidencias sobre los errores de diagnóstico iniciales que acompañaron a la crisis, entre los que destaca la declaración del secretario de Hacienda de México en agosto de 1982, Jesús Silva Herzog, quien definió la situación que enfrentaba el país como un problema de flujo de caja. La nacionalización de la banca en septiembre de ese año ahondó la fractura entre el Estado mexicano y los empresarios, dando fin de esta manera a una de las alianzas más largas y productivas de la historia económica de México. Como parte de los reacomodos que siguieron y que acompañaron el inicio del nuevo gobierno, comenzó a ganar terreno la política de tomar distancia de las políticas de Echeverría y López Portillo y tratar de recomponer la relación con la empresa.

La divisa retórica del nuevo gobierno presidido por Miguel de la Madrid era evitar que el país «se nos fuera entre las manos» y su propósito principal era recuperar la confianza perdida de los inversionistas como resultado de la nacionalización de la banca en septiembre de 1982. El eje de su estrategia fue pagar la deuda externa, lo que por un buen tiempo se convirtió en objetivo casi único. Como lo analizaron Warman y Brailovski (1989), el daño fue mayor y la recomposición política-económica con el frente doméstico no se logró. Tampoco se tuvo éxito en el terreno de la negociación de la deuda externa.

Fue de esta manera como se transitó paulatinamente de la crítica de la política económica de aquellas dos administraciones, al cuestionamiento del modelo de desarrollo anterior. Del sobreajuste inicial se pasó al ajuste *no ortodoxo ni heterodoxo*, durante el cual se forjaron y ganaron predominio las ideas, hipótesis y dogmas, que de modo explícito postulaban la necesidad de proceder a un cambio de fondo no solo en la política económica sino en la propia estructura político-económica y social de México.

2. El inicio del ajuste y la leyenda negra

El gobierno de Miguel de la Madrid comenzó con la situación económica más adversa que hubiera tenido que enfrentar presidente mexicano alguno desde la Revolución Mexicana. Ni siquiera la crisis

de los años treinta, que afectó severamente a México por la endémica fragilidad de su sector externo, había colocado a la política económica del Estado mexicano en un margen de maniobra tan estrecho.

Al delinear el programa económico de su administración, el presidente Miguel de la Madrid ofreció dos años de ajuste severo, otros dos de consolidación de la estabilidad macroeconómica, para concluir con dos años de crecimiento acelerado. Era, en términos generales, la misma secuencia que propuso el presidente José López Portillo seis años antes para superar la crisis de 1976, solamente que si en aquel entonces las etapas se empalmaron y el crecimiento se reanudó mucho antes de lo previsto, en este caso sería el ajuste el que se extendería a lo largo de todo el sexenio. Causas externas y la posibilidad de un sobreajuste son los factores a los que puede atribuirse esta situación.

Al sostener la hipótesis del sobreajuste, Vladimiro Brailovsky considera que, además del enorme volumen de las transferencias al exterior, «el método por el cual se extrajeron de la economía fue muy dispendioso en términos de recursos internos» (2002: 106). En su opinión, la política de estabilización ortodoxa que se siguió y que formalmente persiguió como su principal objetivo lograr una asignación de recursos más eficiente que permitiera corregir los desequilibrios fiscal y externo, terminó provocando un dispendio de recursos mayor que el que se atribuyó a la ineficiencia en la asignación de recursos provocada por la política económica durante el auge petrolero. El saneamiento de las finanzas públicas se logró mediante recortes generalizados que no mejoraron la eficiencia en la asignación del gasto. Los ingresos petroleros del período 1982–1988 fueron equivalentes, a pesar de la caída de los precios del petróleo en 1986, al doble de los obtenidos durante el *boom* de 1977–1981. El problema fundamental de la economía mexicana durante el período fue la suspensión durante siete años de nuevos créditos para financiar la deuda externa, lo cual condujo al gobierno a obtener estos recursos a costa del estancamiento del crecimiento económico, la caída del ingreso real por habitante, el deterioro de la planta productiva, el incremento de la desocupación y la informalidad, así como el aumento en la vulnerabilidad de la economía mexicana frente a choques externos.

El sobreajuste se debió a una combinación de políticas ortodoxas, basadas en el enfoque monetario de la balanza de pagos que utiliza el FMI como referente para formular sus recomendaciones de política económica, con una situación particularmente adversa en los mercados financieros internacionales, que virtualmente se cerraron, primero para México y después para los países que entraron en crisis de pagos durante los siguientes años. Como por ejemplo, Brasil y Argentina, como consecuencia del alza en las tasas de interés internacionales, que modificaron drásticamente las transferencias de recursos hacia el exterior para el pago del servicio de la deuda externa. El problema de la deuda externa de los países del Tercer Mundo y particularmente de los latinoamericanos, que se habían beneficiado de la liquidez y las bajas tasas de interés que caracterizaron al sistema financiero internacional durante los años setenta, se convirtió en 1983 en uno de los principales focos rojos de la economía internacional.

Los gobiernos de los siete países más industrializados, el FMI y el BM, redoblaron sus esfuerzos por evitar una moratoria, pero no hubo ninguna estrategia de financiamiento alternativo que evitara el sobreajuste en el que tuvieron que incurrir los países deudores para corregir sus desequilibrios macroeconómicos y generar suficientes divisas para poder financiar el pago del servicio de la deuda. La insuficiencia de los programas de ajuste ortodoxos se puso en evidencia primero en México y después en Argentina y Brasil, pero el BM salió al paso de las críticas al formular el primer diagnóstico sistemático sobre el agotamiento del llamado modelo de sustitución de importaciones. En su informe de 1984, coordinado por Ann Krueger, el BM puso énfasis en el carácter estructural de los desequilibrios macroeconómicos que habían desembocado en la crisis de la deuda y llamó a los países deudores a emprender un cambio estructural que les permitiera recuperar el crecimiento sobre bases más firmes (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento 1984). Ese mismo año, durante la Asamblea conjunta del BM y el FMI, el secretario del Tesoro de los Estados Unidos, James Baker, asumió las recomendaciones del informe como posición oficial del gobierno estadounidense sobre el problema de la deuda.

Empezaba a delinearse de esta forma lo que James Galbraith llamaría años después *el crimen perfecto* de la crisis de la deuda. Ni

el comercio internacional, ni la tecnología, nos dice Galbraith, serían los culpables de las tendencias hacia una mayor desigualdad en el mundo a fines del siglo XX. «En el tiempo, la evidencia apunta a los efectos que tuvieron los incrementos en las tasas reales de interés y la crisis de la deuda».

El problema —concluye— es un proceso de integración que se llevó a cabo bajo circunstancias financieras insostenibles, gracias al cual la riqueza fluyó de países pobres, a los estratos financieros superiores de los países más ricos, principalmente. Mucho ocurrió en esos años, pero lo que no hubo “fue la menor intención de los países ricos de asumir alguna responsabilidad [...]”. Ha sido parecería, un crimen perfecto (Galbraith 2002: 25).

3. De los programas de ajuste al cambio estructural

Cuatro programas de estabilización se ensayaron durante la administración de Miguel de la Madrid. Al PIRE (Programa Inmediato de Recuperación Económica, 1982–1984), siguió el PERE (Programa Extendido de Reordenación Económica), que estuvo vigente hasta que la caída de los precios del petróleo en 1986 llevó una vez más a replantear la estrategia gubernamental. Surgió así a mediados de ese año el PAC (Programa de Aliento y Crecimiento), que estaría vigente hasta el *crack* de la Bolsa mexicana de Valores en octubre de 1987. Este hecho obligó nuevamente a replantear la estrategia gubernamental. Finalmente, en diciembre de 1987, ante el descrédito absoluto de la política económica después de tres fracasos sucesivos y con las campañas de los candidatos a la presidencia de la República iniciadas, el gobierno de Miguel de la Madrid se jugó su última carta: el Pacto de Solidaridad Económica.

Los sucesivos fracasos de los programas de ajuste emprendidos por Miguel de la Madrid no dieron lugar a una revisión a fondo de los mismos, sino a su profundización. En realidad, solamente el Pacto de Solidaridad Económica incluyó elementos novedosos. En particular, el control concertado de precios, que en su momento fueron criticados por el FMI y el BM, al considerarlos demasiado heterodoxos. Pero tanto el PIRE como el PERE fueron programas de estabilización

ortodoxos que llevaron a cabo un recorte sin precedentes en el gasto público y provocaron una contracción en el producto interno bruto, que solamente logró descensos moderados y momentáneos en la inflación, que cuando finalmente repuntaba, lo hacía a tasas superiores que las anteriores. Fueron el fracaso de los programas de estabilización y el sucesivo incumplimiento en las metas económicas gubernamentales los factores que aceleraron el inicio del cambio estructural, entendido como un conjunto de reformas que partieron de la premisa de que el modelo anterior de desarrollo de la economía mexicana se había agotado, por lo que era necesario sustituirlo por uno nuevo para hacer frente a las restricciones fiscal y externa y, de esta manera, recuperar el crecimiento.

En los primeros tres años de su gobierno, la administración de Miguel de la Madrid fue particularmente cauta en la adopción de medidas que pudieran representar un cambio estructural. El 4 de diciembre de 1982, el presidente de la Madrid envió al Congreso de la Unión una iniciativa de reformas a los artículos 25, 26, 27, 28 y 73 de la Constitución, mediante los cuales se estableció un sistema de planeación del desarrollo, se definió la economía mixta como un régimen de coparticipación del Estado y de los sectores privado y social en las actividades económicas que constituyen la base del desarrollo y se precisaron las áreas estratégicas reservadas con exclusividad al Estado. Aunque en su momento estas medidas provocaron una fuerte reacción del sector empresarial, por considerar que profundizaban la tendencia intervencionista del Estado en la economía, en realidad representaron un punto de inflexión en este proceso. En palabras del propio Miguel de la Madrid, la medida tuvo como propósito dar garantías al sector privado de que el Estado no iría más allá de esas áreas, por lo que en realidad lo que se estaba proponiendo era elevar a rango constitucional la delimitación de las esferas de influencia económica de los sectores público y privado (De la Madrid 2004: 41–44). En los años siguientes, el catálogo inicial de las áreas estratégicas reservadas en exclusividad al Estado habría de reducirse drásticamente.

A partir de 1984, comenzó a hablarse de la necesidad de impulsar el cambio estructural. Hasta ese momento el proceso de redimensionamiento del sector público había avanzado, pero sin que se hubiera realizado la privatización de ninguna empresa grande.

En la crónica oficial del gobierno de Miguel de la Madrid se señala que entre las acciones encaminadas a la reestructuración del sector público era prioritario el proceso de revisión de los organismos y empresas paraestatales, que está orientado a localizar y corregir deficiencias operativas y, ocasionalmente, a separar del gobierno aquellos no estratégicos ni prioritarios. Entre 1983 y 1985 se redujo el número de entidades paraestatales, de 1155 que había al inicio del gobierno a 700, pero en la mayoría de los casos se trató de fusiones, liquidaciones y transferencias a gobiernos estatales. La Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal impulsó un programa de reconversión industrial para modernizar el aparato productivo en manos del Estado mexicano, que en la práctica fue abandonado a partir de 1985, aunque en el discurso siguió vivo hasta el final del sexenio. Fue en la segunda mitad del sexenio cuando comenzó a afectarse a las grandes empresas paraestatales, con la liquidación de la Fundidora de Monterrey y la privatización de Aeroméxico.

La liberación comercial, que entre 1983 y 1984 se redujo a la sustitución gradual de permisos previos de importación por aranceles, se aceleró cuando en 1985 México inició las negociaciones para adherirse al GATT. Entre 1985 y los primeros meses de 1988, la economía mexicana pasó de ser una de las más cerradas a una de las más abiertas del mundo. Solamente 3% de las importaciones quedaron sujetas a permiso previo y el arancel promedio bajó de más de 50% a menos de 10%, en un momento en el que las condiciones para que las empresas pudieran conseguir financiamiento para modernizarse y poder competir exitosamente con los productos del exterior, eran particularmente adversas.

La justificación de la apertura y sobre todo, de su premura, ocupa un lugar destacado en los pronunciamientos que se realizaron en la segunda mitad de la década de 1980, lo mismo en el gobierno que desde los círculos empresariales y académicos que compartían la visión de que el cambio era necesario e inevitable y que el modelo anterior estaba superado y urgía reemplazarlo a la brevedad posible. Enrique Cárdenas escribió a principios de 1989:

La economía internacional es cada vez más abierta al comercio exterior a pesar de algunos vientos proteccionistas cíclicos. Quizá sea este el

momento oportuno para que la economía mexicana se prepare para su integración a la economía mundial. En efecto, no existe opción si el país ha de recuperar sus altas tasas de crecimiento económico en una economía mundial cada vez más interdependiente. Además, dado que la economía mundial parece reorganizarse en grupos de varios países, es probable que México deba unirse a un bloque norteamericano para competir con Europa, el Japón, China, la URSS y otros grupos comerciales semejantes que podrían surgir. En el largo plazo es posible que no exista opción diferente que no sea viable para EEUU y para México. En consecuencia, el cambio estructural que finalmente aumentará la productividad y la competitividad en el sector industrial y en el conjunto de la economía puede haber llegado en el momento oportuno (citado en Solís y Brothers 1992: 35).

Un nuevo actor aparece en escena, de la mano de las transformaciones ocurridas en los años ochenta en occidente y de las reformas que tienen lugar en los países socialistas: la globalización. Proceso tan antiguo como la reactivación misma del comercio a fines de la Edad Media, la globalización indudablemente aceleró su ritmo durante la década de 1980 y fue invocada para justificar la necesidad de reformas estructurales en todos los países para acelerar el proceso y tratar de aprovecharlo de la mejor manera:

Los cambios que tenemos enfrente no suceden por accidente o por coincidencia, son cambios que no están siendo forzados por hechos o por eventos externos, sino que están siendo seleccionados en forma deliberada. Los gobiernos de todo el mundo han decidido dirigir sus economías hacia una nueva dirección; han estudiado sus políticas del pasado, el desarrollo que estas tuvieron y han llegado a la conclusión de que el cambio es necesario, aunque los cambios específicos varían evidentemente de país a país. Sin embargo, el común denominador de todos ellos es un mayor papel del mercado y de los individuos que en él participan. Los líderes nacionales han reconocido, en países tan diversos como EEUU y China, que el manejo de la economía por parte del gobierno es simplemente muy pesado. Han visto que el crecimiento económico disminuía por la supresión de los individuos y de la creatividad del sistema de mercado. Los líderes nacionales, tan diferentes como Deng-Tsiao-Ping y Ronald Reagan, no solamente lo reconocen, sino que han demostrado valor y liderazgo para poder cambiar la dirección de sus políticas económicas en sus respectivos países (Feldstein 1987: 23).

Las palabras de Martin Feldstein fueron pronunciadas en un seminario internacional organizado por la Secretaría de Programación y Presupuesto en el verano de 1987. En los hechos, esta reunión aparentemente académica constituyó la plataforma ideológica para la candidatura presidencial del secretario del ramo, Carlos Salinas de Gortari.

4. Bajo el signo de la globalización

Al iniciarse el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, tanto el papel que había jugado el nuevo presidente en la definición de la política económica de Miguel de la Madrid, como la composición de su gabinete económico, permitían suponer que el cambio estructural se profundizaría. Meses después de la toma de posesión de Salinas, Enrique Cárdenas señaló:

Como resultado de la crisis de 1982, las débiles estructuras económicas permitieron un cambio rápido y profundo, que ahora se encuentra en etapa de consolidación. La liberación comercial debe acompañarse de un cambio similar en los sectores tradicionales como la agricultura, para incrementar su productividad y aprovechar plenamente los recursos naturales de México. Se trata de hacer altamente competitiva la economía mexicana. Sin embargo, es de preocupar, que los esfuerzos de modernización del gobierno de Salinas de Gortari aparentemente no incluyan cambios estructurales y ajustes a los derechos de propiedad en sectores tradicionales, los que se requieren con urgencia para el éxito de la nueva estrategia de desarrollo (1992: 36).

Efectivamente, ninguna de las grandes reformas llevadas a cabo por Salinas se anunció ni durante la campaña ni en el Plan Nacional de Desarrollo, presentado en 1989. La privatización de la banca se anunció al final del primer año de gobierno y comenzó a instrumentarse durante 1991. La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) comenzó a partir de 1990. La reforma al artículo 27 constitucional se anunció a fines de 1991 y se instrumentó a partir de 1992.

Fue a partir del primer informe de gobierno del presidente Salinas, y no de su toma de posesión, cuando comenzó a delinearse su programa de gobierno. Allí, se refirió a la necesidad de que el Estado se centrara en lo que definió como sus compromisos básicos con el desarrollo social y habló de la contradicción entre Estado propietario y Estado justiciero. Para ese momento ya se hablaba abiertamente de la transición mexicana de una economía cerrada a una abierta, de un Estado interventor a una economía de mercado y se llegó al extremo de calificar a las reformas económicas como comparables a las emprendidas por la Unión Soviética, solamente que en este caso se les consideró además como altamente exitosas.

El discurso del presidente Salinas en torno al Estado recogía con puntualidad y hasta con entusiasmo la crítica anti estatista que recorría el mundo. No hubo, ni en las reflexiones presidenciales ni en las de sus más cercanos partidarios y colaboradores, un esfuerzo efectivo, de significación política y conceptual, por plantear y plantearse la reforma del Estado que parecía indispensable, haciéndose cargo de la experiencia histórica mexicana en materia de desarrollo y modernización. Con un curioso *sentido de pertenencia*, se *importó* la reforma estatal, que muchos de sus exegetas veían como el inicio de una total *revolución capitalista*, pero no se la nacionalizó. De la *estadolatría* que supuestamente imperaba y trababa la globalización mexicana, se pasó a un progresivo extravío respecto del Estado [...] dentro del Estado mismo.

Las elecciones intermedias de 1991 dieron un amplio respaldo al gobierno del presidente Salinas, quien aceleró la velocidad del cambio estructural. A pesar de ser realmente modesta, la incipiente recuperación económica que mostraba el país fue utilizada como un argumento adicional a favor de las reformas. Hacia el exterior, la experiencia mexicana fue presentada como un caso exitoso de modernización económica. En medio de la euforia uno de los personajes más influyentes del gobierno de Salinas, el controvertido José Córdoba Montoya, propuso en un seminario un decálogo de lecciones de la experiencia mexicana que fue publicado por la revista *Nexos* en febrero de 1991. Diez eran las lecciones que José Córdoba consideraba factibles extraer de la experiencia (muy exitosa en su opinión) mexicana:

1. *Saneamiento de las finanzas públicas.* Desde el inicio de la crisis se puso énfasis en el ajuste del gasto público mediante recortes generalizados, que a partir de 1986 se volvieron más selectivos.
2. *Política fiscal.* Según Córdoba, la estabilización de la economía requería de un sistema impositivo eficiente, caracterizado por una amplia base gravable, bajas tasas marginales y un sistema eficaz que garantizara el cumplimiento de las obligaciones fiscales. En su opinión este objetivo se logró gracias a la reducción de las tasas impositivas, que generó incentivos para el cumplimiento voluntario.
3. *Política de ingresos.* Córdoba reconoció la existencia de factores inerciales en la fijación de precios y salarios que alimentaban la inflación, por lo que surgió la necesidad de complementar la disciplina fiscal y monetaria con una política de ingresos que rompiera con dichos factores y que se creó mediante los pactos, que representaron la adopción conjunta por parte del gobierno y de los sectores empresariales y obrero, de pautas básicas para controlar la evolución de los salarios, el tipo de cambio y otros precios clave.
4. *Renegociación de la deuda externa.* El cumplimiento de las obligaciones de México con sus acreedores internacionales fue, en opinión de Córdoba, un factor decisivo para poder obtener un trato privilegiado en la renegociación de la deuda. A principios del gobierno de Salinas, México obtuvo una renegociación que incluyó un menú de opciones para sus acreedores: descuentos de 35% sobre el capital, tasas de interés fijas preferenciales de 6.25% o nuevos préstamos. El efecto combinado de estas opciones fue una reducción significativa en el servicio de la deuda y en el principal, ya que solamente 12% de los acreedores concedió nuevos préstamos.
5. *Liberación financiera.* Según Córdoba, la liberación financiera tuvo lugar en el momento oportuno, cuando la volatilidad de la economía había disminuido tras el éxito de los sucesivos pactos y se realizó en dos etapas: la liberación de los mercados financieros y un conjunto de reformas institucionales. Según

Córdoba, estas reformas garantizaban la adecuada regulación de los mercados financieros.

6. *Liberación comercial.* Para Córdoba, la apertura comercial fue fundamental para inducir la eficiencia macroeconómica y consolidar la estabilidad macroeconómica. Según él: «se buscaba sobre todo la mejor oportunidad para hacerla efectiva sin empantanarse en una instrumentación excesivamente gradual con pocos beneficios».
7. *Simplificación administrativa y desregulación económica.* Para reducir el tamaño y la presión sobre las finanzas públicas del excesivo aparato administrativo y para eliminar una fuente de ineficiencia y costos de transacción elevados para la actividad económica, se llevó a cabo tanto la supresión de procedimientos administrativos como la desregulación de varias actividades económicas.
8. *Privatización de empresas.* Este proceso persiguió dos objetivos fundamentales: incrementar la eficiencia económica al transferir al sector privado actividades para las que se considera que cuenta con mayor potencial de desarrollo, permitiendo al gobierno *centrarse en lo básico*, así como fortalecer las finanzas públicas por los recursos extraordinarios obtenidos de la privatización y por la eliminación de subsidios a las empresas paraestatales.
9. *Promoción de la inversión extranjera.* La legislación anterior, que establecía varias restricciones a la inversión extranjera, fue sustituida por otra mucho más permisiva y sectores tradicionalmente reservados al capital nacional fueron abiertos a la participación extranjera.
10. *Coherencia de la política económica.* Para Córdoba, este conjunto de políticas da como resultado un programa coherente de cambio estructural, orientado a la instrumentación de un modelo capaz de recuperar el crecimiento sobre bases más firmes que el anterior.

Las diez lecciones fueron postuladas poco antes del clímax del sexenio, que se alcanzaría meses más tarde y después de las elecciones, cuando el presidente anunció la reforma del artículo 27 constitucional. Sin embargo, pocos documentos ofrecen una visión tan clara del programa de reformas y permiten al mismo su discusión a la luz de los resultados. El decálogo sirve para analizar las insuficiencias del cambio estructural:

1. Los errores en el proceso de privatización, en especial la bancaria y la que parcialmente tuvo lugar en las carreteras, asociados a la mala conducción de la política económica durante el año de 1994, provocaron la acumulación de pasivos contingentes, que hoy representan la principal presión sobre las finanzas públicas.
2. Política fiscal. Ni la base gravable aumentó significativamente, ni el sistema impositivo es hoy más eficiente que en el pasado. Peor aún, se perdió una oportunidad histórica para realizar una reforma fiscal que hoy es más difícil de alcanzar, aunque sea más necesaria que antes.
3. El pacto fue exitoso para abatir la inflación, pero el reparto de la carga del ajuste entre los distintos sectores que lo suscribieron fue inequitativo. En los hechos, representó la aplicación de toda la fuerza del presidencialismo mexicano para hacer que obreros y campesinos cargaran una vez más con la mayor parte del costo del ajuste, en menoscabo de los salarios reales. Por otra parte, la extensión excesiva del pacto creó las condiciones para que se agotara como mecanismo de concertación social y de administración concertada de la política económica.
4. La renegociación de la deuda externa fue sin duda exitosa en el contexto internacional de la época, pero el crecimiento de la deuda interna durante el sexenio de Salinas y la contratación de deuda foránea de corto plazo hacia el final del sexenio volvió a colocar al país en una situación complicada para financiar sus obligaciones financieras.
5. Las instituciones creadas o reformadas para poder acompañar la liberalización financiera demostraron su insuficiencia con el

estallido de la crisis de diciembre de 1994. Aún sin entrar en la discusión sobre la responsabilidad de los encargados de la política económica, es un hecho que la onda expansiva de la crisis se amplificó por la vulnerabilidad del sistema financiero mexicano, particularmente de la banca recién privatizada.

6. Como reconoce el propio Córdoba, el arbitraje internacional de precios, uno de los principales objetivos que persiguió inicialmente la apertura, dejó sentir sus efectos hacia el final del proceso de estabilización. En cambio, la manera en la que se llevó a cabo la apertura provocó una desarticulación del aparato productivo que llevó a la conformación de una estructura *trilateralista* que en gran medida explica el lento crecimiento del conjunto económico, la bifurcación del mercado laboral mexicano, la explosión del trabajo informal y el mantenimiento de altas cuotas de pobreza y desigualdad a lo largo de los ciclos por los que ha pasado la economía mexicana (Hernández Laos y Velásquez Roa 2003). No resulta fácil evaluar con precisión la mencionada desarticulación productiva, dado que no se cuenta con una matriz de insumo-producto que de cuenta de los cambios ocurridos a partir de la apertura en las relaciones intersectoriales. En todo caso, la apertura abrupta solamente se justifica por razones políticas y no económicas, ya que han sido los países que se han abierto gradualmente los que han obtenido beneficios en el largo plazo.
7. La simplificación administrativa no redundó en un gobierno más eficiente, como lo demuestran las grandes áreas de ineficiencia que prevalecen en el mismo. Más aún, los procedimientos de elaboración de los presupuestos y asignación de recursos siguen siendo en esencia los mismos que prevalecían antes de la crisis y el ajuste. Con la agravante de que el país y su economía son más grandes y están más urgidos que nunca de gasto e inversión pública.
8. Aunque se lograron avances significativos en materia de privatización, la falta de infraestructura y los bajos niveles de capacitación de la mano de obra, a los que Córdoba se refería como factores que reducían la capacidad del país para atraer inversión, siguen pesando debido a que no hubo ninguna estrategia para minimizarlos.

9. La inversión extranjera aumentó significativamente, sobre todo a partir de la entrada en vigor del TLC. Sin embargo, las evaluaciones con que se cuenta sobre la calidad, la permanencia y la penetración de esta inversión, así como el componente tecnológico asociado a la misma arrojan muchos cuestionamientos al respecto. Existen evidencias de que la inversión se canalizó más a la compra que a la generación de activos, y que no ha representado hasta ahora un cambio significativo en los patrones de transferencia de tecnología hacia México (Ibarra 2005).
10. La coherencia de la política económica no resulta clara a la luz de los resultados. Ni la apertura estuvo acompañada de medidas complementarias para proteger y rearticular la planta productiva, ni el desmantelamiento institucional fue seguido de la ingeniería necesaria para llenar los vacíos que se crearon en sectores estratégicos como el campo, ni el saneamiento de las finanzas públicas estuvo acompañado de una reforma fiscal que le diera viabilidad en el largo plazo. Peor aún, los errores de política económica, las privatizaciones y la falta de regulación adecuada permitieron la acumulación de nuevos pasivos que no pueden atribuirse a los excesos populistas del pasado, a menos que se acepte que una de las formas más nocivas de populismo fue mantener un tipo de cambio sobrevaluado durante todo 1994.

Visto a la distancia, el decálogo muestra las líneas generales del cambio estructural, pero también sus graves deficiencias, producidas en parte por un inadecuado diagnóstico no solo de la crisis, sino del papel que el Estado había jugado históricamente en el desarrollo de México y de la fragilidad de los mercados, debido a la proliferación de fallas por problemas de competencia y de información, así como a la persistencia de mercados incompletos, fallas del mercado que requerían diferentes tipos de intervención estatal. Se dio por sentada la existencia de un sector privado que llenaría los vacíos que dejaría el Estado al replegarse de actividades otrora consideradas como estratégicas y prioritarias. El resultado fue muy distinto y afectó a la eficiencia económica, a la capacidad de crecimiento de la economía y a la distribución del ingreso y los niveles de vida de los sectores más vulnerables.

5. La crisis de 1994: ¿error de política o deficiencia estructural?

La crisis que estalló en diciembre de 1994, y que se dejó sentir con una fuerza inusitada durante todo el año de 1995, provocó un encendido debate sobre sus causas, pero también trajo consigo una discusión sobre las reformas económicas. El presidente saliente y el entrante se enredaron desde entonces en una interminable feria de acusaciones sobre las causas y la naturaleza de la crisis. Para Salinas fue una crisis coyuntural provocada por el mal manejo de la política económica por parte del nuevo gobierno, en tanto que Zedillo señaló la existencia de factores estructurales agravados por malas decisiones de política económica de la administración anterior. El remedio propuesto no fue el cambio de rumbo, sino la profundización del cambio estructural. Se abandonó el mecanismo de concertación del pacto y se adoptó una política de flotación del peso frente al dólar. A la privatización del sistema de pensiones, medida que implicaba un elevado costo fiscal del que no se dijo nada en su momento, se prosiguió con la venta de puertos, aeropuertos y de las empresas públicas que el gobierno anterior no había vendido aún.

Los problemas estructurales que en su momento se adjudicaron como causa de la crisis, no tenían que ver con las deficiencias del cambio estructural, sino con la realización de nuevas reformas. La insuficiencia del ahorro interno, se dijo en 1995, podría remediarse mediante una reforma del sistema de pensiones que incrementara el ahorro forzoso y lo colocara a disposición de los intermediarios financieros a través de un sistema de capitalización individual. La fragilidad del sistema financiero podría superarse acelerando la apertura para la participación de capitales extranjeros y con un nuevo marco regulador. Las corridas especulativas contra el peso podrían conjurarse mediante una política cambiaria de libre flotación. No hubo en cambio ninguna mención de las relaciones intersectoriales a partir de la apertura, de la desarticulación de cadenas productivas, de la composición de las importaciones y las exportaciones y del papel que estaba jugando la inversión extranjera en la modernización del aparato productivo. El simple hecho de no calcular la matriz de insumo-producto desde la década de 1980 o de no haber levantado el censo agropecuario del año 2000, ilustra la falta de interés por abordar estos aspectos del cambio estructural.

La recuperación del segundo quinquenio de la década de 1990, aunque notable, no logró revertir los daños causados en varios sectores de la economía por la crisis de 1995 y mostró en cambio la volatilidad del nuevo ciclo económico mexicano: después de un crecimiento de casi 7% en el año 2000, la economía se paralizó durante el 2001 y tuvo un desempeño muy pobre durante la primera mitad del sexenio del presidente Fox. Aún en 2004, cuando se alcanzó un crecimiento de 4%, todo parece indicar que fue una reacción al comportamiento de la economía norteamericana que no revertirá la tendencia al crecimiento económico lento y mediocre que se implantó en la economía política mexicana desde hace casi veinticinco años y que ha llevado al país a una situación social muy polarizada. Estos elementos, de tendencia y coyuntura, deberían servir como argumentos *prima facie* para abrir nuevamente el debate sobre el contenido y los supuestos básicos de la estrategia para el cambio estructural seguida hasta la fecha. La persistencia de los argumentos que insisten en condicionar el crecimiento del país a la aprobación de nuevas reformas estructurales, de segunda, tercera, *N* generaciones, como en el pasado se hizo con la apertura comercial, los tratados de libre comercio, la liberalización de los controles a la inversión extranjera, la desregulación financiera y la privatización, deberían por lo menos confrontarse con lo registrado en la historia del presente y con los planteamientos que sostienen que lo que se requiere es más bien pensar una «reforma de las reformas» (Ocampo 2004).

El problema no está en las reformas en sí mismas, cada una de las cuales debe analizarse por separado y en su relación con las demás, sino la negativa a revisar la estrategia en su conjunto: la historia económica de México y de varios países latinoamericanos se resume en un conjunto de reformas que permiten relajar las restricciones al crecimiento cuando mucho durante un quinquenio, para caer nuevamente en una crisis o en el mejor de los casos una recesión, para salir de las cuáles se proponen nuevas reformas. No solamente es un problema de inestabilidad del ciclo económico internacional, que ciertamente existe, sino de mayor vulnerabilidad de las economías latinoamericanas por el tipo de reformas que se han adoptado y la manera en que se han instrumentado.

6. El Tratado de Libre Comercio y las reformas: una evaluación a diez años

Grandes expectativas se alimentaron con la firma del TLCAN. Además de la posibilidad de dinamizar el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, el TLCAN fue visto como una oportunidad para atraer capitales extranjeros ante la posibilidad de aprovechar el territorio mexicano como plataforma de exportación hacia los Estados Unidos. El tratado fue presentado en su momento como la oportunidad definitiva para aprovechar la vecindad geográfica con la primera economía del mundo en una sociedad mutuamente beneficiosa. Desde los momentos preparatorios y de búsqueda mexicana del consentimiento estadounidense, el tratado también fue presentado como la mejor manera de poner un cerrojo a cualquier tentación de *volver atrás* en la estrategia de desarrollo. El peso de la ideología neoliberal que entonces era incontrovertible, se aunaba en este caso a un pensamiento geopolítico que veía en la interdependencia la mejor manera de procesar y administrar la inserción subordinada de México a la economía global, mediante el fundamental factor de compensación, contención y control que habría de jugar el TLCAN.

El TLC con Estados Unidos y Canadá fue aprobado después de un sinuoso camino en noviembre de 1993 y entró en vigor el 1º de diciembre de 1994. Entre 1994 y 2003 las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos se multiplicaron por 3.4 y las importaciones procedentes de ese país por 2.3. El saldo del comercio bilateral, desfavorable para México en 2,400 millones de dólares americanos en 1993, pasó a ser favorable por 41,000 millones en 2003 (Gazol 2004). Sin embargo, la tendencia podría revertirse en el corto plazo si los productos mexicanos continúan perdiendo mercados en los Estados Unidos frente al auge de las importaciones asiáticas. Además, está en discusión cuáles han sido los efectos de este crecimiento de las importaciones sobre la economía en su conjunto. La elevación del contenido de insumos importados dentro de los bienes que se exportan a Estados Unidos ha redundado en una mayor desarticulación de las cadenas productivas, lo que ha conferido al sector exportador una dinámica diferente a la del resto de la economía. Tampoco debe subestimarse el efecto que tuvo sobre las exportaciones mexicanas la devaluación de diciembre de 1994, que prosiguió durante 1995 y

que mantuvo el peso subvaluado frente al dólar por lo menos hasta el año 2000.

A más de diez años de distancia de la entrada en vigor del TLCAN, es posible hacer una evaluación de las principales tendencias que se han registrado en este período y contrastarlas con las expectativas originales que despertó el tratado. Uno de los principales argumentos a favor de dicho tratado fue el impacto positivo que se esperaba sobre la eficiencia económica por la reasignación de recursos en la zona del libre comercio de Norteamérica, que habría de traducirse en un incremento en la productividad que llevaría a que se incrementaran los salarios en México, por ser el país que presentaba como principal ventaja comparativa el bajo costo de mano de obra. Durante el período en que ha estado vigente el tratado, efectivamente hubo un importante incremento en la productividad en los sectores que se vieron más estimulados por el tratado, particularmente la industria maquiladora, que registró un incremento de casi 60% en la productividad promedio por trabajador entre 1993 y 2003. Sin embargo, este incremento de la productividad no se vio reflejado en el salario real; por el contrario, las remuneraciones de los trabajadores en este sector en 2003 fueron inferiores -4% en términos reales a las de 1993 (Audley 1993: 26). La caída más abrupta se registró durante la crisis económica de 1995 y aunque a partir de 1997 se observó una recuperación de los salarios reales, esta ha sido claramente insuficiente para recuperar los niveles que tenía el poder adquisitivo en 1993, que a su vez eran inferiores a los que se tenían antes de la crisis de 1982.

El TLCAN también fue visto como una gran oportunidad para hacer de México un destino más atractivo para la inversión extranjera foránea, tanto la de los Estados Unidos y Canadá, como la de aquellos países que quisieran aprovechar a México como plataforma de exportación hacia estos países. La realidad ha sido que, si bien las inversiones norteamericanas han crecido, las procedentes de otros países no registraron un incremento tan significativo como se esperaba. Mientras que en el decenio 1984-1993 la inversión extranjera directa procedente de los Estados Unidos ascendió anualmente en promedio a mil novecientos millones de dólares, entre 1994 y 2003 fue de siete mil millones de dólares, en tanto que los flujos de inversión no estadounidense entre 1984 y 1993 ascendieron a 35,343, frente a

35,401 millones del período 1994–2002 (Gazol 2004:16–17). Incluso hay que señalar que hay sectores como el de servicios que se han desarrollado con absoluta independencia del TLCAN. Finalmente, es importante señalar que el TLCAN no fue el único factor durante el período que pudo haber afectado significativamente las tendencias que ya se venían observando en el comportamiento de la inversión extranjera en México, a partir de los cambios constitucionales que permitieron una gran apertura a los capitales externos desde finales de la década anterior a la entrada en vigor del tratado.

Las tendencias actuales apuntan a una declinación en las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos en algunos de los sectores que tradicionalmente habían sido los más dinámicos, pero que en los primeros cinco años de este siglo han resentido la competencia de las exportaciones asiáticas de manufacturas y componentes. Entre los sectores más afectados destacan automóviles, indumentaria, textiles de algodón, televisores y equipos de video, transformadores y generadores, aparatos eléctricos y partes, accesorios para computadoras y partes y equipo de telecomunicaciones. En el presente, se ha registrado una notable recuperación en la industria automotriz y en algunas secciones de las maquiladoras, pero es difícil proponer que la recuperación de las tendencias de las exportaciones recoge una efectiva reconquista mexicana del mercado norteamericano.

Todo parece indicar que se está presentado un agotamiento prematuro de la estrategia de crecimiento basado en la exportación. Además de no haber podido funcionar como locomotora de la economía por su desarticulación del resto del aparato productivo, el sector exportador de la economía mexicana basó su estrategia en una combinación que no resiste la competencia de los países asiáticos: bajos salarios y bajos incrementos de productividad asociados también a bajos niveles de calificación de la fuerza laboral y al bajo componente tecnológico de las actividades maquiladoras. Aquellos sectores que están en mejores condiciones de resistir el embate exportador asiático son aquellos que cuentan con mayor calificación y un componente tecnológico mayor y más sofisticado.

Es importante destacar que durante los más de diez años de vigencia del tratado, México ha carecido de una política industrial que previera

una sustitución eficiente de exportaciones hacia los Estados Unidos, mediante el desarrollo de sectores que pueden exportar bienes con mayor valor agregado y que requieren de otro perfil de la mano de obra y de otro tipo de asimilación e innovación tecnológicas. En ese sentido, el auge exportador hacia los Estados Unidos, que puede ser atribuido en parte al tratado, pero que también tuvo su origen en la dinámica exportadora de la economía mexicana desde la segunda mitad de los años ochenta y en la importante fase de crecimiento de la economía norteamericana durante los años noventa, se habría desaprovechado por la falta de una estrategia de largo plazo para reorientar la estructura de las exportaciones hacia los Estados Unidos.

A lo anterior hay que agregar las profundas dislocaciones ocurridas en el sector agropecuario y en el conjunto de la sociedad rural mexicana. La producción clásica para el mercado interno mantuvo sus inclinaciones históricas al estancamiento y las recuperaciones que han tenido lugar en las regiones y productos destinados a la exportación, no han sido capaces de subsanar esas tendencias agudizadas por las abruptas aperturas comerciales que se verán agravadas a partir del año 2008, cuando se abra totalmente el mercado del maíz. Cruzada por la migración a las ciudades y a los Estados Unidos, la población campesina y en general rural de México, ofrece hoy un panorama desolador y una perspectiva que no parece admitir alternativas de aliento. Con todo, el peso que aún mantiene la población rural dentro del total, junto con la difícil situación que viven casi todas las ciudades mexicanas en términos de infraestructura y empleo, le otorgan al campo mexicano un papel crucial para la estabilidad política y el buen desempeño económico del país en su conjunto. De enigma permanente, el campo se ha convertido en ominoso eslabón perdido del desarrollo mexicano. Las reformas de 1992, que buscaban *liberar* la economía política rural del corporativismo y otros obstáculos a la expansión de los mercados y el despliegue de la acumulación de capital, encaran en la situación actual un severo cuestionamiento.

Es importante revisar el impacto que el conjunto de las reformas emprendidas ha tenido sobre la tasa de crecimiento económico a partir de los cambios que se han producido en la formación bruta de capital, cuya participación en el PBI descendió en este período de 23.3% en 1981 a 19.3% en 2002. Los niveles más bajos se alcanzaron

en el período 1982–1988, cuando dicho coeficiente alcanzó valores inferiores a 15.6% del PBI, habiendo llegado a su mínimo histórico en 1987 con una tasa de 14.1% (Moreno Brid y Ros 2003: 23).

Las reformas estructurales emprendidas desde 1985, tuvieron entre sus objetivos lograr un cambio significativo en la composición de la inversión, para aumentar la participación del capital privado y reducir el papel de la inversión pública. Se planteó una disyuntiva entre Estado interventor y Estado solidario, entre un sector público fuertemente vinculado al apoyo de las actividades productivas y uno volcado a los programas de gasto social. Sin embargo, la caída de la inversión pública no se ha visto compensada en términos agregados por el crecimiento de la inversión privada, de la misma manera que la orientación de esta no ha llenado los vacíos sectoriales que dejó la inversión pública. La inversión pública cayó de 10.6% del PBI en 1981 a 3.2% en 2002, mientras que en el mismo lapso de tiempo la inversión privada creció de 12.7% a 16.1%. Como puede apreciarse, el significativo crecimiento de la inversión privada ha sido insuficiente para compensar la caída de la inversión pública. Además, hay sectores que tradicionalmente habían sido atendidos por la inversión pública, como el sector ejidal del campo mexicano o la infraestructura de las regiones menos desarrolladas, que son los que más han resentido el decremento de la inversión pública.

El cambio estructural no solamente ha sido incapaz de lograr que la economía mexicana recupere la senda de crecimiento alto y estable, sino que ha ahondado las desigualdades que siempre han asolado al país. El período durante el cual se profundizaron las reformas económicas encaminadas a lograr un cambio estructural en la economía mexicana, se ha caracterizado por un crecimiento errático que arroja un promedio bajo, reducción en los acervos de capital y problemas para reactivar la inversión y para superar la obsolescencia de los acervos de capital. Más aún, el nuevo modelo combina la reducción en la cantidad de capital físico y el estancamiento del capital humano por persona ocupada con aumentos en algunos sectores de la demanda de personal calificado, lo que se ha traducido en una mayor dispersión salarial con el consecuente impacto negativo en la distribución del ingreso. En estos veintidós años de ajuste y reformas económicas las incipientes recuperaciones en los salarios reales y los

avances que se han alcanzado en el combate a la pobreza durante los períodos de crecimiento, se han visto más que neutralizados por las crisis que han afectado al país.

La desigualdad se ha amplificado también entre regiones. El *Informe sobre desarrollo humano en México 2002*, señala entre sus conclusiones que durante los años ochenta la tendencia hacia la convergencia que había registrado el PBI *per cápita* por Estados, por lo menos desde 1950, se detuvo debido a diferencias sociodemográficas y económicas como las diferencias estatales en las tasas de participación de la fuerza de trabajo y las tasas de desempleo (PNUD 2002: 76). A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el 1º de enero de 1994, aumentó la desigualdad regional, debido al incremento de la productividad del país en general respecto a los Estados del sureste, los más atrasados históricamente. Más aún, la concentración de las inversiones extranjeras en unos cuantos Estados del norte, centro y occidente del país y en el Distrito Federal, tienden a concentrar esta desigualdad regional, mientras que la caída de la inversión pública en infraestructura tiende a amplificarla aún más, debido al rezago existente en esa parte del país en esta materia.

7. Los vacíos institucionales del nuevo Estado y su fragilidad fiscal

Las reformas avanzaron rápidamente en la reducción del tamaño del Estado a través de desincorporar de empresas públicas y la reducción de subsidios, en la desregulación comercial y financiera, en la simplificación administrativa, pero fueron muy lentas e insuficientes para reconfigurar un Estado capaz de cumplir con varias de las funciones mínimas en las que supuestamente podría profundizar gracias a la eliminación de aquellas que se consideraba que podía garantizar con mayor eficiencia el mercado. Fue así como a la privatización de empresas públicas no siguió la construcción de un marco legal y de las agencias públicas necesarias para garantizar una regulación eficiente ni de los servicios financieros ni de las comunicaciones. Tampoco se avanzó en la rápida sustitución de los mecanismos tradicionales de apoyo al campo mediante subsidios

indirectos, políticas de precios, apoyos en especie y créditos blandos, por otros más modernos como los subsidios directos.

La reducción del gasto público tampoco se tradujo en una asignación más eficiente del gasto. Por el contrario, a pesar de que el gasto público recuperó el mismo tamaño que tenía al final del desarrollo estabilizador con relación al tamaño de la economía (entre 21 y 22 puntos porcentuales del PBI al finalizar el gobierno de Ernesto Zedillo), la asignación de recursos no mejoró significativamente y durante el gobierno del presidente Fox estos problemas se han evidenciado mediante un alarmante incremento en el subejercicio del gasto. A pesar de los avances en la democratización del país, el diseño, la ejecución y la evaluación de las políticas de gasto público siguen siendo áreas ignotas para la mayor parte de los ciudadanos e incluso para los estudiosos de la materia. Las autoridades de la Secretaría de Hacienda gozan de márgenes de discrecionalidad que poco ayudan a transparentar las decisiones en materia de ejecución y evaluación del gasto, lo que contribuye a que exista una disposición marginal a pagar impuestos muy baja entre la población.

Desde que en 1962, Nicholas Kaldor realizó una evaluación del sistema fiscal mexicano para el Secretario de Hacienda, Antonio Ortiz Mena, en pleno desarrollo estabilizador, el gobierno mexicano tenía plena conciencia de que uno de los principales problemas que podían limitar el crecimiento económico de México era su endémica fragilidad fiscal. Al asumir la presidencia Luis Echeverría pareció que había llegado el momento de la gran reforma que permitiría incrementar los ingresos públicos y mejorar la función de redistribución que requería el país para reducir la concentración del ingreso mediante una agresiva política de gasto en desarrollo social, pero esta política no se sustentó finalmente en la reforma, que tuvo que ser pospuesta.

El gobierno de José López Portillo fue el que más avanzó en la reforma fiscal, al sustituir el impuesto sobre ingresos mercantiles por el impuesto al valor agregado y al expedir la Ley de Coordinación Fiscal, que sentó las bases de una nueva relación tributaria entre los gobiernos estatales y el federal. Sin embargo, la debilidad fiscal se mantuvo, en todo caso atemperada y, en buena medida, oscurecida por el auge petrolero.

México tiene niveles de recaudación escandalosamente bajos, no solamente con relación al tamaño de su economía, sino dentro del contexto latinoamericano: por debajo incluso de la mayor parte de los países de Centroamérica. La razón hay que buscarla en el régimen de exenciones y privilegios que tradicionalmente ha caracterizado al sistema impositivo mexicano. El 45% del consumo total está exento, así como importantes actividades agropecuarias y el transporte de mercancías. El régimen fiscal de las grandes empresas les permite consolidar ingresos y eludir el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

Frente a este panorama, el gobierno mexicano llevó a cabo una reforma fiscal durante los años ochenta que puso el énfasis en incrementar el impuesto al valor agregado y reducir el tiempo entre la actividad que causa el impuesto y el pago del mismo. Sin embargo, durante el gobierno del presidente Salinas se llevó a cabo una reducción del impuesto al valor agregado y al impuesto sobre la renta que se pretendió compensar con una ampliación de la base de contribuyentes que no dio los resultados esperados. La crisis de 1995 obligó al presidente Zedillo a elevar nuevamente la tasa del impuesto al valor agregado de 10% a 15%, pero no hubo ninguna revisión significativa del impuesto sobre la renta.

La fragilidad fiscal del Estado mexicano se traduce en una recaudación tributaria muy baja incluso para el contexto latinoamericano. En el año 2000 fue de tan solo 11.2% del PBI. A esta recaudación, los impuestos directos aportan únicamente 4.62% del PBI, en tanto que los impuestos indirectos contribuyen con 6.59%, de los cuales, 3.27% corresponden a lo recaudado por el impuesto al valor agregado (IVA). En los últimos años, no solamente no se han podido aprobar nuevos gravámenes, sino que se ha reducido la tasa del impuesto sobre la renta, tanto para las empresas como para los individuos; en cambio, la dependencia de los ingresos petroleros sigue siendo demasiado alta. En 2003 los ingresos tributarios ascendieron únicamente a 10.1% del PBI y los ingresos petroleros del Estado mexicano ascendieron a 7.9% del PBI (Secretaría de Hacienda y Crédito Público 2005: 36).

Durante el gobierno de Vicente Fox, el gasto público ha oscilado en torno al 22% del PBI, del cual se destina una tercera parte al

pago de deuda y a pasivos contingentes. Esta proporción tenderá a incrementarse en el futuro, como consecuencia de la transición de un sistema de reparto a uno de capitalización individual para los trabajadores afiliados al Seguro Social, y por diversos pasivos contingentes, entre los que destacan los rescates bancarios y carreteros, así como los pasivos del sistema de pensiones de los trabajadores al servicio del Estado. De no llevarse a cabo una reforma fiscal en los próximos años, no solamente no será posible elevar el gasto social ni la inversión pública en infraestructura, sino que ni siquiera será posible mantener sus actuales niveles, a todas luces ya de por sí insuficientes. Tan solo el pasivo que representa la reforma del sistema de pensiones del Instituto Mexicano del Seguro Social llegará a demandar erogaciones anuales de cerca de 5% del PBI dentro de veinticinco años, sin contar los pasivos laborales del Estado mexicano con sus propios trabajadores.

8. La transición demográfica, ¿bono o pagaré?

Como resultado de la política de población adoptada por el gobierno mexicano a partir de 1974, que constituye uno de los pocos ejemplos de políticas de Estado de los que podemos enorgullecernos, la tasa de natalidad ha disminuido sensiblemente en México. Sin embargo, los contingentes que se están incorporando a la población económicamente activa pertenecen todavía a las generaciones nacidas durante los años de alto crecimiento demográfico. Esta es una de las causas más importantes de los desequilibrios que actualmente presenta la economía mexicana: el crecimiento desmesurado de la migración y del empleo informal ante la incapacidad del aparato productivo de generar suficientes empleos en el sector formal para absorber a la población que ha llegado a la edad de trabajar.

Los cambios que han tenido lugar en la pirámide demográfica mexicana determinan que entre el inicio del siglo XXI y su cuarta década, México tendrá el coeficiente de dependencia (relación entre población dependiente y económicamente activa) más baja de su historia, de tal suerte que los demógrafos se refieren a esta circunstancia, en principio favorable, con el nombre de *bono demográfico*. Sin embargo, esta situación será benéfica para la economía mexicana en la medida

en la que esta sea capaz de generar empleos para la población que estará en situación de demandarlos, ya que de lo contrario el bono demográfico se convertirá en una fuente de tensiones que puede traducirse en severos conflictos sociales, si no hay capacidad de incorporar a esta población al mercado de trabajo.

Una de las características más notables que presenta hasta ahora el cambio estructural es una significativa reducción en la capacidad del sector formal de la economía mexicana para absorber mano de obra. Para los defensores de la tesis de que el cambio estructural no ha dado los resultados deseados porque requiere de una nueva generación de reformas, la solución a este problema sería una reforma laboral que pusiera énfasis en la flexibilidad. Sin embargo, la respuesta también habría que buscarla en un análisis del tipo de actividades que se han visto estimuladas por la apertura y su contribución efectiva a la generación de empleos en el sector formal.

La total carencia de una política industrial pone en evidencia la absoluta falta de previsión por parte del gobierno mexicano de los efectos que tendrían las reformas en la generación de nuevos empleos: los sectores que contribuyen más a la generación de los mismos, aquellos en donde predominan las micro, pequeñas y medianas industrias, han sido los más afectados por la competencia externa y la falta de políticas compensatorias. Si México no logra una base de crecimiento económico capaz de soportar la incorporación al mercado de trabajo de la población que demandará nuevos empleos durante las primeras cuatro décadas del siglo XXI, tendrá una población envejecida y empobrecida hacia el 2040.

9. Conclusiones

A partir de mediados de los años ochenta, México ha hecho un enorme esfuerzo de cambio estructural de su economía, destinado a redefinir los términos de su inserción internacional. Como se diría un poco después, a *globalizar* a la nación. En estos años, aunque de forma paralela y tortuosa, también adquirió una celeridad creciente el proceso de democratización del Estado, que había arrancado a fines de la década de 1970 bajo la iniciativa y el control estatales,

para luego registrar una participación progresiva de partidos y grupos políticos y sociales, de los empresarios a los intelectuales y a un número siempre en aumento de las ONG, animados por lo que luego pudo denominarse un abierto *reclamo democrático* (Cordera 1988).

En el año 2000, estos procesos de cambio político y económico desembocaron en una auténtica celebración. No solo se registraba por primera vez en casi dos décadas un crecimiento económico de alrededor del 7%, acompañado de reducidas tasas de inflación, sino que se mantenía una notable estabilidad cambiaria y se lograba una confianza generalizada, interna y externa, en la estabilidad financiera, un escenario totalmente opuesto a los que habían acompañado los cambios de gobierno desde 1976, cuando México entró en una nueva fase de inestabilidad financiera, devaluación y alta inflación, que se agudizó tras la irrupción de la gran crisis de la deuda externa en 1982.

El país parecía haber superado la *maldición sexenal* que había marcado su evolución en el último tercio del siglo XX (Heath 1999: 17–19). Lo más significativo de esta gran final del siglo XX mexicano, fue que la recuperación de la economía tuvo lugar en un contexto de vertiginosa globalización económica a la que acompañaba la afirmación creíble de un marco democrático. Esta credibilidad se confirmó en julio del 2000, cuando ganó la presidencia de la República el Partido Acción Nacional con Vicente Fox a la cabeza, después de casi setenta años de gobiernos *revolucionarios* que habían configurado un régimen político de partido *casi único*.

El cambio económico globalizador, se concreta en una nueva composición y magnitud de las ventas externas de México, que para el último año del siglo superaban los 160 mil millones de dólares. En conjunto, se estima que las exportaciones representan poco más del 30% del PBI mexicano (15% antes del TLCAN) y que el coeficiente de comercio exterior (exportaciones más importaciones sobre el PBI) es cercano al 60%, casi el doble de lo que era antes de 1994. La mayor parte del comercio exterior se da con América del Norte (poco más de doscientos cincuenta mil millones de dólares en 2002), mientras que con el resto del mundo, con excepción de Asia, registra crecimientos mínimos. Si bien no existe libre comercio con Asia, las importaciones

provenientes de esta región han crecido con rapidez en tanto que las exportaciones se estancan (cerca de treinta mil millones de dólares contra menos de cinco mil millones de dólares).

A la vez, el país ha superado la estrecha dependencia de la exportación de petróleo crudo que lo aquejaba en los años ochenta: la factura petrolera externa representaba casi el 60% de las exportaciones en 1980; en 2002 era de solo el 9%. La apertura comercial y financiera realizada a partir de 1987, junto con el aumento sustancial de los flujos de la IED, orientados sobre todo a la manufactura de exportación y la maquila, impulsaron una reconfiguración de la geografía económica y humana de México, con la aparición impetuosa de núcleos industriales exportadores en el norte y el centro norte del país, los que aumentan su participación en las actividades productivas complejas y con una relativa sofisticación tecnológica. El valor total de la inversión extranjera directa ascendió a fines del siglo a un nivel superior a los ciento veinte mil millones de dólares, cuando en 1993 era cercana a los veinte mil millones de dólares.

Por su parte, la alternancia en la Presidencia de la República acaparaba la atención y el interés internacional, así como traducía las expectativas políticas en confianza financiera. De esta manera, la sintonía entre el cambio económico y el político permitía presumir que México recuperaba el círculo virtuoso de crecimiento con estabilidad que décadas atrás había llevado a muchos a hablar de un *milagro mexicano*.

Pronto, sin embargo, los caminos sinuosos y la volatilidad de la globalización *a la americana*, en la que México se embarcó desde mediados de los años ochenta, mostraron su peor cara y empezaron a desplegar una dialéctica negativa, que de entrada se expresó en una nueva y larga recesión, en sintonía estrecha con la recesión en los Estados Unidos pero con mayor crudeza que en ese país. A su vez, la democracia naciente inició un recorrido difícil con un gobierno sin mayoría en el Congreso y por los senderos adversos que le heredaron decenios de un sistema autoritario *incluyente*, cuyos tejidos corporativos y vicios en el uso y el abuso del poder requerían operaciones delicadas y peligrosas de ingeniería institucional que no se abordaron en su momento.

Junto con las dificultades propias de todo *gobierno dividido*, el presidente Fox tuvo que encarar los cambios abruptos que el 11 de septiembre de 2001 impuso en la estrategia internacional de Estados Unidos. Para el *gobierno del cambio*, como gusta llamarlo el presidente Fox, muchas cosas habían cambiado y debían cambiar con la llegada de la democracia y de la alternancia en el poder, pero la profundización de la relación especial lograda con los Estados Unidos a partir de la firma del TLCAN, debía mantenerse como una pieza clave para la consolidación de las mudanzas económicas y políticas que el gobierno de Fox esbozó en su toma de posesión y, unos meses después, en su Plan Nacional de Desarrollo 2001–2006.

Al cabo de seis años del inicio de la alternancia, es claro que la estrategia globalizadora de las reformas de mercado que el gobierno decidió adoptar y continuar dejó sin afrontar dilemas fundamentales que no pueden resolverse de modo natural y oportuno por la fuerza de las cosas, mediante el libre mercado o el más amplio juego de la democracia electoral. Lo que sí pueden hacer, al dejar de ser dilemas latentes o conjeturales y confirmarse como fallas y tareas políticas no resueltas que afectan a millones de personas, es arrinconar y abrumar al mercado, así como a la política democrática, y dar al traste con la esperanza del desarrollo.

El cambio estructural en México estuvo guiado, desde el principio, por una posición doctrinaria consistente con la ortodoxia económica, respondió claramente a ciertos intereses económicos nacionales y extranjeros, pero nunca se basó en un análisis objetivo ni de los aciertos y deficiencias de la estrategia de desarrollo anterior, ni mucho menos de las posibilidades reales de aplicación de la nueva estrategia a la realidad económica y social mexicana. Las insuficiencias de esta forma de desarrollo son atribuibles a este vicio de origen y no a las reformas que faltan para profundizar el cambio estructural, como se ha argumentado de unos años a la fecha. Más aún, es posible afirmar que tratar de persistir en la misma dirección sin reconocer las insuficiencias del modelo y sin intentar una evaluación objetiva de sus resultados, solamente incrementará la vulnerabilidad de la economía mexicana.

La evaluación del cambio estructural se impone como una tarea necesaria para revisar la actual política económica y para cuestionar

muchas de las certezas inamovibles sobre las que se ha construido el discurso oficial. Pero también es importante identificar los costos y los beneficios del cambio estructural y, por supuesto, a sus damnificados y a sus beneficiarios, para poder comprender la constelación de intereses, que hizo posible que una visión tan parcial de la historia y de la realidad económica de México se impusiera sin aceptar ni siquiera como hipótesis la posibilidad de corregir el rumbo en aquellos renglones del cambio estructural, que son a todas luces deficitarios. No se trata de volver al pasado, como tendenciosamente se afirma cuando se trata de descalificar las críticas a la política económica, sino de comprender ese mismo pasado, para poder superar su pesada carga de sobredeterminación ideológica que mantiene entrampada la búsqueda de un nuevo curso de desarrollo, que partiendo de las restricciones evidentes que nos impone la globalización, nos permita explorar caminos más acordes con nuestras realidades y nuestras necesidades.

Desde estos miradores, resalta un hecho vital de la economía política de la globalización mexicana que no suele calibrarse adecuadamente: la debilidad política y fiscal del Estado. Sin una recomposición radical de sus pautas financieras y de sus estructuras de gasto, el Estado no podrá capear las tormentas de su demografía política ni presentarse como un interlocutor eficaz en las rondas por venir para la construcción de un nuevo orden que sea efectivamente global a la vez que progresivamente democrático.

Referencias bibliográficas

ASPE, Pedro

1993 *El camino mexicano de la transformación económica*. México D.F.: FCE.

AUDLEY, John; Demetrios PAPADEMETRIOU, Sandra POLASKI y Scott VAUGHAN

1993 *La promesa y la realidad del TLCAN: lecciones de México para el hemisferio*. Washington D.C.: Carnegie Endowment for International Peace.

AYALA ESPINO, José

2004 *Instituciones para mejorar el desarrollo*. México D.F.: FCE.

BANCO DE MÉXICO

2002 *Encuesta sobre las expectativas de los especialistas económicos del sector privado*. México D.F.

BAZDRESCH, Carlos; Nisso BUCAY, Soledad LOAEZA y Nora LUSTIG
(compiladores)

1992 *México: auge, crisis y ajuste*. 3 volúmenes. México D.F.: FCE
(Lecturas de *El Trimestre Económico* 73).

BRAILOVSKI, Vladimiro

1992 «Las implicaciones macroeconómicas de pagar: la política económica ante la crisis de la deuda en México, 1982-1988». En BAZDRESCH, Carlos; Nisso BUCAY, Soledad LOAEZA y Nora LUSTIG (compiladores). *México: auge, crisis y ajuste*. México D.F.: FCE (Lecturas de *El Trimestre Económico* 73).

1989 «Las consecuencias económicas de pagar». En BAZDRESCH, Carlos; Nisso BUCAY, Soledad LOAEZA y Nora LUSTIG (compiladores). *México: auge, crisis y ajuste*. México D.F.: FCE (Lecturas de *El Trimestre Económico* 73).

BRAILOVSKI, Vladimiro; Ronald CLARKE y Natan WARMAN

1989 *La política económica del desperdicio. Economía de los 80*. México D.F.: UNAM, Facultad de Economía.

BULMER-THOMAS, Víctor (compilador)

1997 *El nuevo modelo económico en América Latina*. México D.F.: FCE (Lecturas de *El Trimestre Económico* 84).

CASTAÑEDA, Jorge

2001 «Los ejes de la política exterior de México». En *Nexus* 288 (XXIII), pp. 66–75.

CLAVIJO, Fernando

2001 «La reforma estructural en México y sus perspectivas. ¿Rehaciendo el camino andado?», borrador, 2001, p. 5 México D.F.

CLAVIJO, Fernando (compilador)

2000 *Reformas económicas en México 1982–1999*. México D.F.: FCE (Lecturas de El Trimestre Económico 92) y Cepal.

CLAVIJO, Fernando y José I. CASAR (compiladores)

1994 *La industria mexicana en el mercado mundial*. Vol. 2. México D.F.: FCE (Lecturas de *El Trimestre Económico* 80).

CORDERA, R.; R. TREJO y J.E. VEGA (coordinadores)

1988 *El reclamo democrático*. México D.F.: Siglo XXI Editores.

CORTÉS, Fernando; Daniel HERNÁNDEZ, Enrique HERNÁNDEZ LAOS, Miguel SZÉKELY y Hadid VERA

2002 *Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX*. México D.F.: Secretaría de Desarrollo Social (Serie Documentos de Investigación), pp. 15–29.

FOXLEY, Alejandro

1998 *Experimentos neoliberales en América Latina*. México D.F.: FCE.

GAZOL, Antonio

2004 «Diez años del TLCAN: una visión al futuro». En *Economía UNAM* 3 (septiembre-diciembre), pp. 9–29.

GALBRAITH, James K.

2002 «A perfect crime: global inequality». En *Deaedalus* (Invierno), Cambridge.

GRAY, John

1998 *False Dawn*. Nueva York: The New Press.

GUEVARA, Gilberto

1992 *La catástrofe silenciosa*. México D.F.: FCE.

HEATH, Jonathan

1999 *Mexico and the sexenio curse*. Washington D.C.: The CSIS Press.

HERNÁNDEZ LAOS, Enrique y Jorge VELÁSQUEZ ROA

2003 *Globalización, desigualdad y pobreza. Lecciones de la experiencia mexicana*. México D.F.: UNAM y Plaza y Valdés.

IBARRA, David

2005 *Ensayos sobre la economía mexicana*. México D.F.: FCE.

2001 *Testimonios críticos*. México D.F.: Cántaro.

LOMELÍ, Leonardo y Emilio ZEBADÚA

1998 *La política económica de México en el Congreso de la Unión, (1970–1982)*. México D.F.: FCE.

LÓPEZ CALVA, Luis Felipe y Rodolfo DE LA TORRE (coordinadores)

2003 *Informe sobre desarrollo humano México 2002*. México D.F.: PNUD.

MATTAR, Jorge

2000 «Inversión y crecimiento durante las reformas económicas». En CLAVIJO, Fernando (compiladores). *Reformas económicas en México 1982–1999*. México D.F.: FCE (Lecturas de *El Trimestre Económico* 92) y Cepal.

MORENO BRID, Juan Carlos y Jaime ROS

2003 *Mexico's market reforms in historical perspective*. Ponencia presentada en LACEA, Cholula-Puebla, octubre.

OCAMPO, José Antonio

2004 *Reconstruir el futuro*. Bogotá: Cepal y Alfaomega.

PERROTINI, Ignacio

2004 «Restricciones estructurales del crecimiento en México, 1980–2003». En *Economía UNAM*. 1 (enero-abril), pp. 86–100.

ROS, Jaime

1993 *La edad de plomo del desarrollo latinoamericano*. México D.F.: FCE (Lecturas de *El Trimestre Económico* 77) e Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.

SAMANIEGO, Norma; Alfredo HERNÁNDEZ y Roberto GUTIÉRREZ
2000 *Los principales desafíos que enfrenta el mercado de trabajo*.
México D.F.: OIT.

SOLÍS, Leopoldo
1996 *Crisis económico-financiera 1994–1995*. México D.F.: FCE.

SOLÍS, Leopoldo y Dwith BROTHERS
1992 *México en busca de una nueva estrategia de desarrollo*.
México D.F.: FCE (Lecturas de *El Trimestre Económico* 74).

URQUIDI, Víctor
1999 «El gran desafío del siglo XXI: el desarrollo sustentable.
Alcances y riesgos para México». En *El Mercado de Valores*
LIX. México D.F.: Nacional Financiera, pp. 50–59.

WARMAN, Arturo
2001 *El campo mexicano en el siglo XX*. México D.F.: FCE.

WEISBROT, Mark; David ROSNICK y Dean BAKER
2004 «Diez años del TLCAN: el recuento». En *Economía UNAM* 3
(septiembre-diciembre), pp. 53–61.