



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**El modelo de sustitución de importaciones y la actualidad
mexicana. Diferencias y similitudes.**

TESINA

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

ÁNGEL GILBERTO ADAME LÓPEZ

ASESOR:

ABEL RAYMUNDO MORALES ORTEGA

Ciudad de México, abril de 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO PARA ENTENDER EL FUNCIONAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	6
1.1. El comercio internacional.....	6
1.1.2. Teorías sobre el comercio internacional: una breve reseña	7
1.1.3. La teoría del crecimiento económico y el comercio internacional.....	10
1.2. Balanza comercial	11
1.3. El Producto Interno Bruto.....	13
1.4. La Inversión Extranjera Directa.....	16
1.5. La inflación y el dinero	20
1.6. El tipo de cambio	21
1.7. El fomento industrial	24
1.8. Desarrollo económico	24
CAPÍTULO 2. LA HISTORIA ECONÓMICA DE LOS GOBIERNOS DESARROLLISTAS: DE UN MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES HACIA EL LIBRE MERCADO	26
2.1. Política interna y externa, los modelos nacionalistas y desarrollistas.....	29
2.2. El desarrollo de un modelo: los fundamentos para la política económica y comercial en México	31
2.2.1. Desarrollo histórico de la política comercial	35
2.2.2. El proyecto industrializador: el modelo de sustitución de importaciones	36
2.2.3. La paradoja de la competitividad	38
2.2.4. Desarrollo histórico de la política económica	40
2.3. El cambio de modelo: hacia un modelo neoliberal	43
2.3.1. Los convenios internacionales.....	43
2.3.2. El Consenso de Washington.....	66
2.3.3. El desarrollo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): efectos comerciales en la economía mexicana.....	70
2.3.4. El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea	72

2.3.5. El desarrollo histórico de la Política Social de México.....	74
CAPÍTULO 3. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA: EL MÉXICO MODERNO	78
3.1. El proceso de modernización en un escenario de crisis.....	80
3.2. El desarrollo institucional y la apertura comercial en México: la devaluación del peso y los nuevos pesos	85
3.2.1. El cambio de gobierno y el proceso de devaluación: una semblanza histórica	91
3.3. ¿Más vale malo conocido que bueno por conocer?	96
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS COMPARATIVO: 1940-1970 Y 1970-2006.....	100
4.1. La evolución de México desde indicadores económicos.....	100
4.2. Las buenas prácticas, qué funcionó y qué no funcionó: un análisis de los modelos económicos adoptados	110
CONCLUSIONES	116
BIBLIOGRAFÍA.....	121

INTRODUCCIÓN

Un análisis que articule teoría y práctica es necesario para entender los retos económicos, sociales y políticos con los que se enfrenta México. La sociedad mexicana ha dejado de confiar en las instituciones, los políticos y las autoridades y, en muchas ocasiones, lo que se cree, se estudia o se piensa es muy distinto de lo que sucede en realidad. En este sentido, es necesario ofrecer propuestas concretas que den un ordenamiento conceptual y práctico a los retos que enfrentan las instituciones y autoridades; un análisis crítico desde la ciencia económica que ofrezca un estudio e interpretación de las principales variables macroeconómicas que influyen directamente en la dinámica del país.

Actualmente, la búsqueda de razones para explicar por qué de manera recurrente hay devaluación, desempleo, bajas tasas de crecimiento, inflación, entre otras, está limitada a dar respuestas de carácter normativo o hacer señalamientos personales: quién aprobó tal reforma, quién firmó tal acuerdo, quién hizo tal recorte, etcétera. Así, se deja que los problemas crezcan, bajo el principio de arreglar las cosas una vez que éstas suceden, sin diseñar un plan de acción proactivo que ayude a prevenir, o aminorar, las consecuencias de los impactos negativos que las variables económicas tienen en la sociedad. Ello significa que el papel de la historia y los pasos que arduamente se han caminado se olvidan, pues se transforman en un recuerdo guardado en un cajón que nunca se revisa y, como consecuencia lógica, se está condenado, sin ser consciente, a repetir la historia una y otra vez.

Con el propósito de contribuir a dar una salida a este círculo vicioso, la presente investigación está sustentada en el supuesto de que reincidimos en ciclos (económicos y políticos) que por falta de previsión y de un análisis conceptual profundo no se consiguen evitar para dinamizar de forma positiva la economía. Para realizar el estudio, se toma como referencia el periodo de 1940 a 1970 y se compara con el lapso comprendido entre 1971 y 2006, año en el cual culmina el sexenio del primer presidente que representó la alternancia política en México. Al dividir el análisis en estos periodos, es posible comparar dos diferentes modelos económicos adoptados durante esos años; 1940 está relacionado con la implementación de un modelo de sustitución de importaciones y a partir de la década de los setenta con la adopción de un modelo de libre mercado. Esta comparación se llevará a cabo, de forma general, a través de la presentación de las características más significativas de ambas etapas, con especial hincapié en puntos importantes como la política comercial y sus resultados en la balanza comercial, la inversión extranjera y nacional directa, la evolución del Producto

Interno Bruto, de la inflación, del tipo de cambio, de la actividad industrial, la medición del desempleo y la pobreza.

Es inevitable contextualizar este análisis desde la dimensión política que reviste estos momentos históricos. Esto con la finalidad de tener un marco de referencia de la situación vivida en ese entonces; sin embargo, se dará mayor peso a los números que arrojen los distintos indicadores económicos con el propósito de llegar a conclusiones objetivas.

En el primer capítulo se presenta el marco teórico de los principales agregados económicos, con explicación teórica de lo que representa cada uno. Esta sección está orientada a dar claridad a los lectores no economistas, por lo que se da una breve justificación de por qué se tomaron en consideración éstos y no otros agregados en la comparación.

En el segundo capítulo, que abarca de 1940 a 1970, se realiza una semblanza histórica para estudiar la influencia que el populismo pudo haber tenido en el desarrollo del modelo de sustitución de importaciones, así como los indicadores y acontecimientos económicos decisivos para el impulso económico del país en estos 30 años.

El tercer capítulo comprende de 1970 a 2006, fecha en la que, después de 70 años en el poder, el partido gobernante pierde los comicios y la oposición queda al frente del Ejecutivo Federal. En este apartado se analiza cada uno de los sexenios después de la época de sustitución de importaciones y se examina el desarrollo de la economía desde sus principales ejes macroeconómicos.

Finalmente, en el capítulo cuarto se retoman las cifras obtenidas por los indicadores explicados en los capítulos anteriores y se realiza un breve análisis con base en gráficas cuyo objetivo es encontrar similitudes o diferencias entre cada fase, para después contrastarlas y poder llegar así a las conclusiones que el estudio arroje.

CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO PARA ENTENDER EL FUNCIONAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1. El comercio internacional

El estudio de las relaciones de intercambio entre naciones ha sido objeto central en el desarrollo del pensamiento económico. La teoría clásica del comercio internacional nace por la necesidad de explicar los términos y condiciones en los que países con ventajas productivas diferentes se enfrentan en una relación de compra y venta de mercancías. Teóricos como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill analizan desde sus fundamentos estas relaciones con el objetivo de realizar propuestas de política económica con principios teóricos. Estas propuestas se encuentran en obras como *La riqueza de las naciones* (1776) de Adam Smith; *Principios de Economía Política y Tributaria* (1817) de David Ricardo, entre otras, donde conceptos como división del trabajo, ventajas comparativas, libre comercio y equilibrio de mercado son centrales para postular que, a través del mecanismo de mercado, se consiguen asignaciones eficientes que se traducen en bienestar económico.

Así, el sustento básico de estas teorías es la existencia de una competencia perfecta y los rendimientos crecientes, la cual permite, a través de la práctica del libre cambio, aumentar el bienestar de los países. La nación que decida no participar en el intercambio de mercancías, a través del libre mercado, no se beneficiará de éste, pero tampoco perjudicará a las demás, o lo hará de modo insignificante. Como apunta Anthony Thirlwall:

Smith concibió la división del trabajo o las ventajas de la especialización como la verdadera base de una economía social, pues de lo contrario cada uno tendría que ser su propio Robinson Crusoe haciendo todo para sí mismo. Y es esta noción de los rendimientos crecientes, con base en la división del trabajo la que está en el corazón de la visión optimista de Smith del progreso económico como un proceso autogenerativo (2008, p. 41).

La especialización como consecuencia de la división del trabajo es un fundamento para las relaciones comerciales entre países. Tanto Adam Smith como David Ricardo reconocieron esto. En concreto, Adam Smith hacía énfasis en tres formas mediante las cuales la productividad del trabajo se incrementa a través de la

especialización: “primero, el incremento de las destrezas o habilidades del trabajo mediante lo que llamamos ‘aprender haciéndolo’; segundo, el ahorro de tiempo que de otra forma se perdería al pasar de un trabajo a otro, [...] la posibilidad de separar procesos complejos en otros más sencillos, permitiendo el uso de maquinaria, lo cual aumenta la productividad aún más” (Thirlwall, 2008, p. 42). Adicionalmente, David Ricardo propone una teoría de la ventaja comparativa, ésta postula que por medio de las fuerzas del mercado (en un sentido eficiente) los recursos de una nación se asignarán a los sectores donde sea relativamente más productivo. Este proceso es la base con la que se propone que una nación puede disminuir costos importando un bien si la misma nación es más productiva en otros bienes. Así, el país exportaría los bienes en los que su productividad es alta y, en caso contrario, los importaría.

En este sentido, con el objetivo de traducir este desarrollo teórico a la práctica, autores como Paul Krugman definen la política comercial como el conjunto de acciones que los gobiernos adoptan respecto al comercio internacional. Esto incluye impuestos sobre algunas transacciones internacionales, subsidios, límites legales, entre otros. A lo largo de los últimos doscientos años, se ha evidenciado la certeza de esta teoría. Las fases históricas de mayor liberalización comercial (en especial los periodos 1890-1914 y 1945-1973) aumentaron el bienestar de todas las naciones involucradas en los intercambios internacionales. Mientras, la contracción de flujos comerciales se debió a motivos políticos (guerras o movimientos económicos defensivos en tiempos de crisis), momentos en que se relegaban a segundo plano las decisiones económicas, sin que por ello las recomendaciones a propósito de éstas hubiesen variado.

En este escenario, el comercio internacional adquirió mayor auge, a tal punto que en la actualidad representa una parte importante de la actividad de casi todos los países. Los diversos indicadores de apertura de las economías nacionales (total de exportaciones e importaciones ponderadas con el nivel de actividad económica) han aumentado de forma sostenida. Como muestra de ello, basta observar el porcentaje de mercancías provenientes del extranjero en nuestros hogares: electrodomésticos, ropa, muebles, etcétera.

1.1.2. Teorías sobre el comercio internacional: una breve reseña

Dada la relevancia de este tema, son diversos los desarrollos teóricos que la ciencia económica ha ofrecido para explicar conceptualmente la dinámica del comercio internacional en un escenario de libre mercado. Esta explicación se ha realizado a través de la creación de modelos para ofrecer una base teórica desde el postulado de la competencia perfecta y la eficiencia de mercado.

El primer desarrollo sobre el comercio internacional fue la teoría clásica de la ventaja absoluta de Adam Smith. Desde su propuesta, Smith enfatiza la relevancia del libre mercado para que la riqueza de las naciones crezca. En palabras de Manuel Cantos:

Adam Smith afirmaba que las fuerzas del mercado, y no los controles gubernamentales, deberían determinar la dirección, el volumen y la composición del comercio internacional. Bajo condiciones de libre competencia, cada nación deberá especializarse en producir aquellos bienes en los cuales es más eficiente (tiene una ventaja absoluta), y por eficiente se refiere a que es capaz, con una unidad de *input* (hora de trabajo, hectárea de terreno [...]), de producir mayor cantidad de *output*, o producto acabado. Algunos de estos productos serían exportados para pagar las importaciones de bienes que pudieran ser producidos más eficientemente por cualquier otro país (1998, p. 26).

Posteriormente, David Ricardo realiza una extensión de esta idea con su teoría de la ventaja comparativa. Esta teoría toma como fundamento las diferencias que existen entre la productividad del trabajo en un país frente al resto. Así, la propuesta concreta es que cada país debe especializarse en los sectores donde el trabajo sea más productivo y de esta forma el comercio adquiera un papel indirecto de producción, porque el intercambio de mercancías entre naciones da pie a que cada país pueda especializarse y posteriormente intercambiar sus mercancías con otros. En este sentido, los países siempre ganan con el comercio cuando tienen una menor productividad en ciertos sectores referente a sus socios comerciales. David Ricardo explica los beneficios de este sistema de la siguiente manera:

En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas (2014, p. 102).

Estas propuestas teóricas dieron lugar a modelos de comercio internacional que se desarrollaron desde la teoría neoclásica con la finalidad de reivindicar los supuestos de libre mercado y las ventajas del comercio internacional. El modelo Heckscher-Ohlin (1950) es un ejemplo de esto. El modelo toma como punto de partida la teoría de David Ricardo sobre las ventajas comparativas y la teoría de Adam Smith sobre las ventajas de la especialización y la ventaja absoluta. Estos

autores elaboran un modelo matemático de equilibrio general del comercio internacional para mostrar las causas de las ventajas comparativas de un país, su desarrollo en el tiempo, la influencia del comercio en el tamaño de las industrias, en la retribución de los factores de producción (capital y trabajo) y del libre tránsito de mercancías. Una forma de contrastar empíricamente si el modelo representa el comercio real se ilustra a continuación:

Consideremos el caso de España. Tiene una abundancia relativa en ciertos recursos naturales (tierra y clima mediterráneo) y es exportador neto de productos hortofrutícolas como los tomates, naranjas o aceite de oliva que utilizan intensivamente esos recursos. En cambio, es un importador neto de hidrocarburos (tanto de petróleo como de gas natural) porque no tiene prácticamente ninguna dotación y los importa de otros países como Nigeria y Argelia que son abundantes en estos recursos. Por tanto, parece que estas pautas de comercio confirman la predicción de H-O de que las naciones tienden a exportar los productos que utilizan intensivamente sus factores abundantes. Pero para otros muchos bienes comerciados, el patrón comercial de España, como el de muchos países, parece incoherente con el modelo. Así, España exporta e importa maquinaria específica para industria, exporta e importa automóviles, productos químicos, etcétera. La teoría parece obvia para los bienes basados en recursos naturales pero no lo es para explicar las ventajas comparativas en la producción industrial. De ahí, los numerosos intentos realizados para contrastar empíricamente el modelo de H-O (González, 2011, p. 108).

En suma, el objetivo de las teorías del comercio internacional ha sido tratar de explicar cuestiones como: ¿cuáles son las causas del comercio?, ¿cuáles son los efectos del comercio internacional sobre la producción y el consumo?, ¿el comercio internacional es un factor necesario para alcanzar el bienestar social? Las respuestas a estos cuestionamientos se localizan en los principios de la elaboración teórica, específicamente, de la ciencia económica. Un avance relevante sobre este tema ha sido el desarrollo de las teorías del crecimiento y su vinculación con el comercio internacional.

1.1.3. La teoría del crecimiento económico y el comercio internacional

¿Por qué crecen económicamente los países? La respuesta a esta cuestión da origen a las teorías del crecimiento económico. En general, el nivel del ingreso per cápita es la variable económica fundamental para medir el crecimiento de una economía. Esta variable está vinculada con la calidad de vida, salud de la población, servicios públicos, es decir, con la evolución del bienestar de una población. Al considerar largos periodos, el nivel de ingreso per cápita depende fundamentalmente del crecimiento pequeño, en este contexto, pequeñas diferencias en la tasa promedio de crecimiento implican importantes diferencias en el nivel de ingreso per cápita que cada país tiene. Por ejemplo, el Producto Interno Bruto per cápita de los Estados Unidos pasó de 2,244 millones de dólares en 1970 a 18,000 millones en 1990. Ambas cifras a precios de 1985. Es decir, el PIB se octuplicó en poco más de un siglo. Este cambio sustancial, representado por una tasa de crecimiento anual del 1.75%, es lo que ha convertido a Estados Unidos en el país más rico del mundo.

Para comprender lo que esta tasa de crecimiento implica, es posible imaginar un país hipotético cuyo PIB en 1970 y cuyas tasas de crecimiento promedio han diferido en un 1%. El país hipotético ha tenido una tasa de crecimiento medio del 1.75% (como Estados Unidos). Pero si se considera lo que habría pasado si hubiera crecido al 0.75% en lugar del 1.75%, el PIB per cápita en 1990 habría sido de \$5,519 millones, que es menos de una tercera parte, por lo que tendría una renta per cápita del nivel de México o Hungría y disfrutaría de \$1,000 millones menos por persona que Portugal o Grecia. Si ahora se imagina que la tasa de crecimiento anual en Estados Unidos hubiera sido de 2.75%, manteniendo constante el nivel inicial, el PIB per cápita habría llegado a ser de 60,481 dólares (27 veces mayor al que tenía en 1870). Así, es posible observar que pequeñas diferencias en la tasa de crecimiento a largo plazo pueden implicar grandes modificaciones en los niveles de renta per cápita y bienestar social a largo plazo.

Entre 1900 y 1987, economías como la de India, Paquistán y Filipinas crecieron a tasas medias del 0.64%, 0.88% y 0.86% respectivamente, mientras que países como Japón y Taiwán lo hicieron a sendas tasas del 2.95% y 2.75%. A la vista de estos datos, se reafirma la primera interrogante sobre por qué algunos países crecen a tasas de casi el 3% mientras que otros a menores del 1%: ¿qué es lo que determina el crecimiento económico de cada país?

La historia del progreso económico es tan larga como la del pensamiento económico. Desde los primeros clásicos como Adam Smith, David Ricardo y Thomas Malthus, se estudió el tema del crecimiento y se introdujeron conceptos fundamentales como los rendimientos decrecientes y su relación con la

acumulación de capital físico o humano, o la relación entre el progreso tecnológico y la especialización del trabajo, incluso, el enfoque competitivo como instrumento de análisis de equilibrio dinámico.

Ahora bien, esta combinación entre la búsqueda del crecimiento económico y la apertura comercial se puede llevar a cabo por medio de la política comercial. Ésta se define como las medidas aplicadas por los gobiernos federales con el propósito de regular flujos comerciales con el resto del mundo, por medio de instrumentos como los aranceles, cuotas y subsidios, todos ellos reflejados en la balanza comercial.

1.2. Balanza comercial

Un dato relevante para poder analizar con mayor precisión la dinámica económica de un país con apertura comercial es la balanza de pagos. Esta variable captura las relaciones financieras, comerciales, compra y venta de bienes y servicios. Así, la balanza de pagos es un registro permanente de las diferentes transacciones que un país realiza con el resto del mundo en un tiempo determinado (generalmente un año). El registro se basa en los principios de contabilidad y, en especial, en el método de partida doble (toda transacción tiene dos movimientos: un débito y un crédito; es decir, toda operación de entrega o recepción de un valor económico con el exterior se hace a cambio de otra).

La balanza de pagos tiene los siguientes elementos básicos:

- Cuenta corriente:
Se compone de dos partes fundamentales:
 1. La balanza comercial, que registra la diferencia entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones del país. Es decir, la desemejanza entre el total de los productos y servicios que se producen en el país y se venden en el exterior, menos el total de productos y servicios extranjeros que se importan y compran en él.
 2. La segunda parte son las transferencias unilaterales, giros que se hacen de un país a otro y por los cuales no se da nada a cambio ni tienen una contraprestación (las donaciones, por ejemplo).
- Cuenta de capitales:
Registra el movimiento de capital, mismo que puede ocurrir por diferentes razones:
 1. A través de créditos solicitados por entidades u organizaciones públicas o privadas a organismos multilaterales como el Fondo

Monetario Internacional y el Banco Mundial, o a bancos privados internacionales.

2. A través de emisiones de bonos en mercados extranjeros.
3. Inversión extranjera directa.
4. Emisiones de acciones de empresas en las bolsas de valores del mundo.
5. Inversión extranjera de portafolio a través de fondos del país, los cuales tienen como propósito invertir en una nación en específico.
6. Cambio en las reservas internacionales administradas por el Banco de México.
7. Errores y omisiones, los cuales se presentan principalmente por evasiones de impuestos, exportaciones e importaciones ilegales.

Al final, la balanza de pagos muestra si lo que recibe el país es mayor a lo que gasta hacia el exterior. Si recibe más de lo que gasta, se presenta un superávit en la balanza de pagos; por el contrario, si gasta más de lo que recibe, ocurre un déficit. Así, la balanza de pagos tiene como propósito indicar la relación económica que tiene un Estado en su dimensión financiera y mercantil con respecto a la de otros países.

A modo de resumen, se explica que la composición de la balanza de pagos está dada por:

- Cuenta corriente:
 - Balanza comercial
 - Balanza de servicios
 - Balanza de transferencias
- Cuenta de capitales:
 - Inversión extranjera directa
 - Inversión extranjera indirecta

De acuerdo con el propósito de la presente investigación, el estudio de la balanza comercial es elemental. Específicamente el análisis de las importaciones y exportaciones de mercancías.

Las importaciones son gastos que las empresas, gobiernos o personas realizan respecto a los bienes y servicios hechos en otros países. En tanto, las exportaciones son los bienes y servicios producidos en una determinada nación, pero vendidos y enviados a otras. La diferencia entre estos dos indicadores puede ser positiva, situación que se llamará superávit comercial, o bien, negativa, escenario conocido como déficit comercial. Este último se presenta cuando en la comparación, uno de los indicadores es menor a otro. Entonces, se dice que habrá déficit comercial si la cantidad de bienes y servicios exportados es menor que la

cantidad importada. Por otro lado, si el número de bienes y servicios exportados es superior al de los importados, se está a las puertas de un superávit comercial. El equilibrio entre estas transacciones se da cuando las exportaciones netas son iguales a cero, entonces, se dice que un país tiene un comercio equilibrado. Raúl Morales enfatiza la relevancia conceptual de la balanza de pagos de la siguiente forma:

El examen conceptual de la balanza de pagos es usualmente el punto de partida para el estudio de lo que se incluye en el campo de análisis de los aspectos monetarios del comercio exterior; es decir, el examen del mercado de divisas, de diversos enfoques en el análisis de la devaluación y el estudio de los sistemas cambiarios y sus implicaciones para las políticas macroeconómicas. La balanza de pagos usual es un registro estadístico, con formato contable, de las transacciones económicas de todo tipo entre los residentes de un país y los residentes del resto del mundo, que suele calcularse para periodos anuales o trimestrales (1996, p. 4).

1.3. El Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador económico que hace referencia al valor monetario de la suma de bienes y servicios finales producidos por una economía en un intervalo de tiempo.

Los bienes y servicios sólo se contabilizan cuando son comprados por los usuarios finales. Es decir, muchos bienes pasan por varias etapas intermedias de producción, como la compra de materias primas y productos. Éstas no se cuentan porque su valor se refleja en el precio de compra pagado por el usuario final. Si se tomaran en cuenta las transacciones por materias primas y productos intermedios, así como las de usuarios finales, se incurriría en una doble contabilización.

Así, el PIB es una medida de la producción concretada dentro de las fronteras nacionales, esto quiere decir que se excluye la producción de nacionales en el exterior, por ejemplo: los ingresos generados por un consultor de negocios americano que trabaja en México añadirán al PIB nacional, pero no al de los Estados Unidos; asimismo, los de un ingeniero químico japonés que trabaja en nuestro vecino del norte se incluirán en el PIB de ese país y no en el de Japón.

Sólo los bienes y servicios producidos en el periodo actual se incluyen en el PIB del año en curso. Esto quiere decir que se omite la compra y venta de artículos usados porque no refleja la producción actual, pues su valor ya fue contabilizado durante el periodo en que se originaron. Por ejemplo, la venta en 2010 de un automóvil producido en 2007 no se incluirá en el PIB de 2010, puesto que ya se

agregó al del año en que fue fabricado. Sin embargo, los servicios de una persona que ayuda a organizar la transacción de artículos de segunda mano, los activos reales, financieros y otros bienes se plasman en la producción del año en curso. Por lo tanto, se cuentan las comisiones de venta y otros pagos por servicios de venta prestados durante el año en que se proporcionan. Empero, se excluyen las transacciones financieras y las transferencias de ingresos, ya que no implican la producción. La compra y venta de acciones y otros instrumentos financieros, como los bonos, fondos mutuos y certificados de depósito, representan una transferencia de propiedad de una persona u organización a otra. Del mismo modo, las prestaciones de seguridad social, pagos por incapacidad, regalos y otras transferencias de ingresos no son más que movimientos de derechos de ingreso y propiedad de una parte a otra que no implican a la producción actual y, por lo tanto, no se incluyen en el PIB.

Además, el PIB es una medida de la producción que se da sólo a través de los mercados, por lo que no incluye actividades como, por ejemplo, las labores dentro del hogar, que abarcan servicios de preparación de alimentos y el cuidado de los niños. Este trabajo no implica transacciones de mercado, por lo tanto no se contemplan en el PIB. De esta manera, el PIB también omite las actividades de la economía informal o ilegal, es decir, transacciones no registradas, entre las que se cuentan las relacionadas con actividades ilegales como tráfico de drogas, prostitución e ingresos que no se declaran con el fin de evadir impuestos.

En relación con el gasto privado y público, el PIB mide la producción de bienes y servicios de los sectores privado y gubernamental. La producción nacional del sector empresarial se incluye independientemente de si las empresas son nacionales o extranjeras. Como se mencionó anteriormente, las transferencias de ingresos gubernamentales se omiten, pero en compra y/o suministro de bienes y servicios locales, estatales, federales, los gobiernos están incluidos en el PIB, ya que reflejan la producción actual.

Al comparar el PIB a través de distintas épocas es importante ajustar los cambios en el nivel general de precios. Hay dos razones por las cuales el PIB nominal puede ser mayor de un periodo a otro: 1) por un aumento en el nivel general de precios y 2) por un aumento en la cantidad de bienes y servicios producidos. En este sentido, sólo este último mejorará los niveles de vida. Por lo tanto, así como es importante identificar los cambios del PIB nominal a través del tiempo, también lo es discernir entre los aumentos que sólo reflejan los precios más altos, resultados de una expansión en la cantidad de bienes y servicios producidos.

Los economistas utilizan un índice de precios, como deflactor del PIB, para ajustar los datos nominales de éste en el impacto del aumento del nivel general de precios a través del tiempo. El deflactor del PIB es una medida del nivel general de

los precios relativos a un año base, a la cual se asigna un valor de 100. Como los precios suben con respecto al año base, el deflactor del PIB se incrementa de manera proporcional. El deflactor del PIB se puede utilizar junto con el PIB nominal para derivar el PIB real, el cual se mide en moneda constante de poder adquisitivo. El PIB real en este periodo (t), medido en términos del nivel de precios del año base, es igual a:

$$PIB_t Real = \frac{(PIB Nominal_t)}{(Deflactor PIB_t)} * 100$$

Si los precios son más altos ahora que durante el año de referencia anterior, la relación de la derecha será menor que uno y ajustará la cifra del PIB nominal actual para el nivel elevado de precios en comparación con el año base anterior. Si se tienen en cuenta las cifras del PIB de los Estados Unidos en 2005 y 2009, en este último año, el PIB nominal fue de \$14,256 millones en comparación con la fecha anterior, en donde fue de \$12,638 millones. Esto indica que el PIB nominal fue 12.8% mayor en 2009 que en 2005. Sin embargo, una gran parte de este aumento en el PIB nominal refleja la inflación en lugar de un aumento en la producción real. El deflactor del PIB (índice de precios que mide los cambios en el costo de todos los bienes incluidos en éste) aumentó de 100, durante el año de referencia, 2005, a 109.7702 en el mismo periodo. Esto significa que los precios aumentaron cerca de un 9.8% entre 2005 y 2009 (109.7702-100, expresado como un porcentaje). Con el fin de derivar el PIB real de 2009, el PIB nominal de 2009 debe ser desinflado para el nivel general de precios más alto en comparación con 2005. En la ecuación anterior, el PIB nominal de \$14,256.3 millones de 2009 se multiplica primero por 100 y luego se divide por el PIB deflactor de 109.7702. Esto produce un PIB real de \$12,987.4 millones $[(\$14,256.3 * 100) / 109.7702]$, sólo 2.8% más que en 2005. De este modo, mientras que el PIB nominal se expandió un 12.8%, el PIB real aumentó sólo un 2.8%.

Respecto a esto, en una comparación del PIB a través del tiempo, es de vital importancia utilizar el PIB real en lugar del PIB nominal. Las cifras del PIB a factor real muestran los cambios en el nivel general de precios, los cambios en la producción real de bienes y servicios producidos. Esto hace las comparaciones del PIB real más significativas.

Por otra parte, si se quiere analizar la evolución del nivel de vida de la población a través del tiempo, es mejor utilizar como variable analítica el PIB per cápita, es decir, el PIB por persona. Los incrementos en el PIB per cápita indican que se está produciendo una mayor cantidad de bienes y servicios por persona en el tiempo. Sin aumento de la producción por persona, las mejoras en los niveles de vida son poco probables. Ahora bien, el PIB se ve afectado por varios factores, los cuales se analizan directamente dentro de la macroeconomía.

1.4. La Inversión Extranjera Directa

La Inversión Extranjera Directa (IED) es el proceso mediante el cual los residentes de un país (de origen) adquieren la propiedad de activos con el fin de controlar la producción, distribución y otras actividades de una empresa en otro condado (el país anfitrión) (Moosa, 2002). La IED, en un sentido más amplio, puede definirse como una inversión que implica una relación a largo plazo, así como el control o influencia significativa de una empresa residente en una economía (inversionista directo) o de otra empresa residente en una economía (participada directa) que no sea la del inversor (Asafo-Adjei, 2009). En suma, la inversión extranjera directa es aquella que realizan empresas del sector privado en los sectores de una economía nacional con recursos procedentes del exterior.

En un esfuerzo por obtener una definición de trabajo para la Inversión Extranjera Directa, el Grupo de Trabajo de la OCDE sobre estadísticas internacionales de inversión expuso el siguiente resumen de su definición:

La Inversión Extranjera Directa (IED) es un tipo de inversión que refleje el objetivo de establecer un interés duradero por una empresa residente en una economía (inversionista directo) en una empresa (empresa de inversión directa) que es residente en una economía que no sea la del inversor directo. El interés duradero implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo y la empresa de inversión directa y un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa. (OECD, 2008, p. 52)

Los modelos de crecimiento neoclásico y endógeno proporcionan la base para la relación teórica entre la Inversión Extranjera Directa (IED) y el crecimiento económico. En los modelos neoclásicos se hace hincapié en que la IED aumenta el volumen de la inversión y éste está directamente relacionado con el crecimiento a largo plazo. Los modelos basados en las teorías de crecimiento endógeno también establecieron una conexión entre el aumento de la Inversión Extranjera Directa y el crecimiento económico a través de la transferencia de tecnología, difusión y efectos de desbordamiento.

En México, la IED tiene como propósito crear un interés duradero con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor. Se trata de un importante catalizador para el desarrollo, pues: “incrementa la capacidad de las economías nacionales para la producción de satisfactores, por lo que se le considera responsable del crecimiento económico nacional” (Bolaños, 2006, p. 104). A partir de ella se genera un impacto positivo en

las economías huésped; por tal razón, todos los países compiten por la atracción de este recurso escaso. En ese sentido:

la entrada de capital fresco, tanto por sus efectos de inyectar liquidez y complementar la inversión doméstica, como por sus efectos positivos de derrama tecnológica, apuntala al crecimiento económico no sólo en el sector que se dirige, sino también en aquellos que están vinculados, por lo que finalmente crea efectos de arrastre en toda la economía (Dussel, 2007, p. 49).

En particular, la dinámica de los flujos de inversión extranjera directa en México ha sido resultado de la adopción de políticas comerciales de apertura y de libre mercado, esto es enfatizado por Romero cuando argumenta que:

En México, desde los años 80, nuestros gobernantes han intentado activamente atraer IED; primero relajando las restricciones a la IED y luego, en 1993, con cambios en la reglamentación de la ley de inversión extranjera. Después de esto buscaron un tratado de libre comercio con los Estados Unidos que eventualmente desembocó en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuyo objetivo principal era atraer IED. El TLCAN dio confianza a los inversionistas del compromiso del gobierno de México en mantener y profundizar las reformas económicas emprendidas en 1983, lo cual propició entradas importantes de IED. Con el TLCAN se facilitó el desarrollo de una red de producción integrada verticalmente en América del Norte, que se conoce como fragmentación de los procesos productivos (véanse Deardoff, 2001; Puyana y Romero, 2005). Esto tuvo importantes cambios en la composición de la IED, que pasó de estar orientada hacia el mercado interno para pasar a aprovechar las ventajas comparativas de México. El aumento y la naturaleza cambiante de la IED en México plantean preguntas acerca de sus efectos sobre aspectos económicos importantes tales como la productividad y el crecimiento económico (Romero, 2012, p. 110).

De este modo, la IED trae consigo diversos beneficios, entre los cuales se pueden nombrar:

- La generación de empleo.
- El nivel de remuneración, que suele ser más alto en las empresas trasnacionales, dados sus altos niveles de productividad y el manejo eficiente de sus procesos productivos.
- El aumento en la producción.
- El encadenamiento de procesos productivos en la medida en que inversionistas nacionales participen como proveedores o ganen acceso a nuevos canales de distribución.

- La transferencia de tecnología que se suscita a través del acercamiento de conocimientos, tecnología de punta y la utilización de técnicas avanzadas de producción.
- La formación de capital humano que se genera por la necesidad de las empresas transnacionales de atraer y mantener mano de obra calificada.
- El estímulo a la competencia, particularmente cuando la IED se inserta en mercados altamente concentrados y dominados por uno o pocas empresas nacionales, con lo cual se genera una mayor oferta y calidad, así como precios más bajos para los consumidores.
- El fomento a las exportaciones, dada la actividad exportadora de inversiones en búsqueda de eficiencia o mercados internacionales.
- La recaudación fiscal que se propicia mediante el aumento de la base tributaria.
- El fortalecimiento de las cuentas externas derivado del ingreso de divisas.

Así, de acuerdo con Dussel:

La teoría y la política económicas han planteado que la IED es una variable indispensable que estimula el crecimiento económico, debido a que incorpora recursos frescos que permiten equilibrar la cuenta corriente de la balanza de pagos y propicia la transformación industrial al generar efectos de spillover que se traducen en elevaciones de la productividad, del valor agregado y de las exportaciones (2007, p. 45).

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) realiza anualmente un informe sobre la *Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* donde se analiza el impacto de la IED en la región y el crecimiento económico. Para el año 2016, dicho informe arrojó las siguientes conclusiones:

En 2015, los flujos mundiales de IED aumentaron un 36%, alcanzando un monto estimado de casi 1,73 billones de dólares, el nivel más alto desde 2007. La mayor parte de este crecimiento se explica por una intensa ola de fusiones y adquisiciones transfronterizas focalizada en los países desarrollados, principalmente en los Estados Unidos. Las entradas de IED hacia los países desarrollados crecieron un 90% en 2015, mientras que las dirigidas a los países en desarrollo registraron un incremento de solo un 5,3% y las destinadas a las economías en transición presentaron una contracción del 55%. El crecimiento en los países en desarrollo se explicó por el aumento de las entradas de IED a los países en desarrollo de Asia (15%), en tanto que los flujos de IED hacia África y América Latina y el Caribe evidenciaron una caída (del 31% y el 9,1%, respectivamente) (CEPAL, 2016, p. 9).

En relación con su impacto en el desarrollo:

La inversión extranjera directa puede constituirse en un propulsor del desarrollo que tiene efectos positivos en las economías receptoras. Así, se destaca la función de la IED como complemento del ahorro nacional y fuente de nuevos aportes de capital y de beneficios en materia de transferencias de tecnología y sistemas de gestión para la modernización productiva. Sin embargo, los efectos positivos de la inversión extranjera directa no son automáticos y, en algunos casos, existen importantes brechas entre las expectativas que se generan y los resultados obtenidos (CEPAL, 2016, p. 75).

De conformidad con diversos estudios, se concluye que la IED tiene un efecto positivo sobre las tasas de crecimiento de las economías, el cual es posible identificar en el ámbito global. Existe una correlación entre la senda del crecimiento económico y los flujos de la IED. Asimismo, se observa que los flujos de IED tienen impactos directos positivos en la generación de empleos, ya que contribuyen de forma significativa a la reducción de la pobreza y al mejoramiento de las condiciones sociales. Esto es posible debido a que la IED tiende a concentrarse en sectores dinámicos y de mayor productividad, sobre todo si fomenta industrias intensivas en capital y empleo.

No obstante, es importante destacar que los beneficios de la IED no se observan de inmediato. En escenarios económicos de Inversión Extranjera Directa es determinante la habilidad de cada país para beneficiarse de la situación, así como la manera en que ésta se inserta en el aparato productivo, lo cual varía de caso a caso. De este modo, si bien tal inversión incide en el crecimiento y desarrollo económicos, éstos constituyen fenómenos multifactoriales y dependen en gran medida de cómo se organiza la sociedad y la economía de un país, es decir, de la estructura y naturaleza de sus instituciones económicas, jurídicas y políticas.

Otro efecto de la IED se da con la entrada de capitales foráneos a mercados domésticos razonablemente desarrollados que estimula la eficiencia de las empresas locales, así como la renovación de sus procesos productivos. Si bien en industrias importantes como la automotriz o electrónica este tipo de inversión se presentó desde el principio en México, existen otros casos en donde la sustitución de un inversionista nacional por uno extranjero ha sido factor para que mejoren los niveles de productividad y eficiencia y se liberen además recursos en favor de inversionistas nacionales para el desarrollo de otras actividades productivas.

Asimismo, es preciso señalar que en la economía mexicana la IED es un componente fundamental para industrias específicas. En México, la relación del acervo de la IED respecto del PIB es moderada, inclusive menor que las economías en desarrollo y desarrolladas, no obstante, en los años recientes éste ha crecido:

La evolución de las entradas de IED en los países de la región fue heterogénea. Por una parte, la IED en el Brasil se redujo un 23%, si bien el país se mantuvo como el principal receptor de inversión extranjera directa, acumulando el 42% del monto total recibido por la región. A cierta distancia le siguieron México, Chile, Colombia y la Argentina. La IED en México aumentó un 18% en 2015 y alcanzó los 30.285 millones de dólares, uno de sus niveles más altos en siete años; en este país, el sector manufacturero, principalmente la industria automotriz, y las telecomunicaciones recibieron las mayores inversiones (CEPAL, 2016, p. 9).

En suma, la IED es un componente que estimula el desarrollo y crecimiento, pero no es sustituto de la inversión nacional; de hecho, ambas se han estimulado de forma recíproca.

1.5. La inflación y el dinero

La evolución del nivel de precios en una economía se captura a través de medir la cantidad de dinero necesaria para adquirir bienes y servicios. Esta relación se conoce como “inflación”. Así, el concepto de dinero y precios son la base para entender el proceso inflacionario. En general, la inflación se define como el aumento generalizado y sostenido de los precios de los bienes y servicios existentes en el mercado de un país durante un periodo específico. Es decir, con el incremento de la cantidad de dinero necesario para que la población realice las transacciones de compra y venta de mercancías, así como con una manifestación de las decisiones de política económica que implementa un gobierno. La teoría monetarista de la inflación explica el proceso inflacionario de una economía a partir de la teoría cuantitativa del dinero. Esta teoría establece una relación entre la cantidad de dinero que circula en una economía, la velocidad a la cual circula, el número de transacciones que se realizan y el nivel general de los precios. En este contexto, ésta argumenta que un incremento en la oferta monetaria tendrá como consecuencia un incremento en el nivel de los precios. Así, la relación entre el número de las transacciones y el dinero se expresa en una ecuación cuantitativa:

$$M \times V = P \times T$$

Donde M representa la cantidad de dinero de una economía, V la velocidad de circulación del dinero, P el nivel general de los precios y T el número total de transacciones realizadas durante un periodo. Así, la igualdad expresa que “el producto del precio de una transacción y el número de transacciones, PT , es igual al número de unidades monetarias intercambiadas en un año.” (Mankiw, 2006, p. 154).

En este sentido, la teoría monetarista postula que la ecuación cuantitativa es una identidad: muestra que si se modifica una de las variables, también debe variar otra u otras para mantener la igualdad. De esta manera, se argumenta que “la inflación es siempre y en todo lugar un fenómeno monetario.” (Friedman, 1976).

Sobre la base de este enfoque es que las políticas económicas asumen un papel relevante para controlar la inflación, específicamente, la política monetaria es fundamental para controlar la cantidad de dinero que circula en una economía y, por tanto, el nivel generalizado de los precios. Las decisiones de política monetaria están enfocadas en controlar el nivel de inflación. En concreto, en México se mide la inflación en periodo trimestral y anual a partir del comportamiento del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

El banco central es el encargado de tomar las decisiones sobre la política monetaria, estableciendo metas de inflación a partir de una evaluación de la situación económica y perspectivas sobre variables como nivel de empleo, tasa de interés, salario mínimo, nivel de actividad industrial, tipo de cambio, entre otras. El banco central de México, Banco de México, define la política monetaria como:

El conjunto de acciones que el Banco de México lleva a cabo para influir sobre las tasas de interés y las expectativas inflacionarias del público, a fin de que la evolución de los precios sea congruente con el objetivo de mantener un entorno de inflación baja y estable. Al procurar el objetivo de mantener un entorno de inflación baja y estable, el Banco de México contribuye a establecer condiciones propicias para el crecimiento económico sostenido y, por lo tanto, para la creación de empleos permanentes (Banxico, 2017).

Por lo antes señalado, la relevancia de contar con un sistema de metas de inflación tiene relación con muchos sectores de la economía, desde el gasto de los hogares hasta las expectativas consideradas por el sector privado de crecimiento. Las decisiones de política monetaria son fundamentales en todo país que tenga por objetivo político garantizar el nivel de empleo, el acceso a crédito, la capacidad de compra, atraer inversión extranjera directa, etcétera. El estudio y análisis de la inflación es fundamental para todo lo anterior.

1.6. El tipo de cambio

La economía neoclásica considera al tipo de cambio como un precio que manifiesta la relación de intercambio entre dos países. Así, el análisis del tipo de cambio consiste en definir qué determina el nivel y cómo explicar la paridad de compra entre países. En este sentido, se habla de dos tipos de cambio, el nominal y el real.

El tipo de cambio nominal “es el precio relativo de la moneda de dos países” (Mankiw, 2006, p. 219.) Es decir, expresar el precio de una moneda en términos de otra. Por ejemplo, el tipo de cambio peso/dólar expresa la cantidad de pesos que se necesitan para poder comprar un dólar; de manera análoga, el tipo de cambio dólar/peso expresa la cantidad de dólares necesarios para adquirir un peso. Por tanto, los tipos de cambio nominales sólo nos permiten medir la variación de los precios de bienes y servicios de un país extranjero respecto a la variación de los precios de bienes y servicios del país doméstico. Para poder analizar si esta relación nominal expresa que un bien es más barato en un país extranjero o doméstico, se define el tipo de cambio real.

El tipo de cambio real es considerado un precio relativo de los bienes entre dos países, “el tipo de cambio real indica la relación a la que podemos intercambiar los bienes de un país por los de otro.” (Mankiw, 2006). A partir del análisis del tipo de cambio real se puede determinar si un bien específico es más caro en un país doméstico o en el extranjero. Dado este precio, se analiza cómo afectan las variaciones de los precios al nivel de importaciones y exportaciones. Por ejemplo, si el tipo de cambio real peso/dólar aumenta, es decir, si se deprecia el peso frente al dólar, significa que, con el mismo dinero que compro una mercancía específica en Estados Unidos puedo comprar más de la misma mercancía en México. Esto es similar a decir que el poder adquisitivo de los estadounidenses ha aumentado respecto a los bienes mexicanos y que el poder adquisitivo de los mexicanos ha disminuido.

La relación entre el tipo de cambio real y el desarrollo económico es un tema importante tanto desde las perspectivas de la economía positiva, como desde la economía normativa. En los últimos años, los debates de política han incluido el aumento de las referencias a la estabilidad del tipo de cambio real y la alineación correcta del tipo de cambio como elementos cruciales para mejorar el rendimiento económico de países emergentes. Las variaciones del tipo de cambio afectan la actividad económica en los países en desarrollo debido, principalmente, a la dependencia de los bienes de capital importados y a la especialización de las exportaciones de productos básicos. Estas variaciones en la literatura económica se han conceptualizado como desalineamientos del tipo de cambio:

El desalineamiento del tipo de cambio real es una variable fundamental para la política económica y su medición uno de los aspectos más controversiales en el cuerpo de la teoría económica que se ha denominado la macroeconomía de economías abiertas. Los desalineamientos son utilizados como una herramienta para predecir desplazamientos futuros del tipo de cambio en el caso de los países donde éste flota y para evaluar la necesidad de ajustar el tipo de cambio en países con regímenes menos flexibles. La literatura sugiere que los

desalineamientos pueden tener efectos nocivos sobre el crecimiento y el bienestar (Edwards, 1989; Milesi-Ferretti y Razin, 1998) y que estos efectos pueden ser de carácter permanente. El desalineamiento del tipo de cambio real se refiere a una situación en la cual ésta se desvía de un tipo 'ideal' implícito. Se dice que el tipo de cambio está subvaluado cuando está más depreciado que este tipo ideal; y se habla de un tipo de revaluado en caso contrario (Echavarría y López, 2008, p. 365).

La experiencia de los países en desarrollo es a menudo citada para apoyar la opinión de que el vínculo entre el desalineamiento del tipo de cambio real y el rendimiento económico es fuerte. Se puede argumentar que, en muchos países emergentes, el tipo de cambio persistentemente desalineado perjudica el desarrollo de la agricultura y conlleva a la reducción de la oferta interna de alimentos. Además, una serie de investigadores también ha señalado la importancia de la comprensión de los principales determinantes de la tasa de cambio real, ya que sólo las variables reales afectan este tipo de cambio en el largo plazo, pero en el corto, éstas, así como las variables nominales, contribuyen a su diversificación. Con precisión, las variables más importantes que afectan el nivel de equilibrio del tipo de cambio real son los términos de intercambio, el nivel y la composición del gasto público, los movimientos de capital, el control de cambio, los movimientos de mercancías, el progreso técnico y la acumulación de capital. Mientras, los principales determinantes de largo plazo del tipo de cambio real son los términos de intercambio, el grado de apertura de la economía, los flujos de capital y el tipo de cambio nominal.

Los tipos de cambio también se ven afectados por las condiciones políticas y económicas que influyen en la oferta y demanda de la divisa. Algunas de estas condiciones son las diferencias en las tasas de interés y en la inflación entre los países, las estrategias comerciales y la estabilidad política del gobierno. Una tasa alta inflacionaria en un país tiende a disminuir el valor de su moneda con respecto de las divisas de otros países con tasas más bajas. El tipo de cambio irá a la baja conforme los tenedores vendan o negocien la moneda del país por otras divisas cuyo poder adquisitivo no disminuye a tanta velocidad. Por el contrario, las tasas de interés relativamente elevadas dentro de un país tienden a elevar el tipo de cambio en la medida en que los inversionistas extranjeros buscan convertir sus divisas y adquieren esos valores con alto rendimiento.

La imposición de aranceles, cuotas, restricciones a las transacciones con divisas y demás políticas comerciales gubernamentales limitan las importaciones, reducen la oferta de la moneda de un país en el mercado de divisas, lo que a su vez tiende a elevar su valor con respecto de otras divisas y, por tanto, elevar las tasas de interés.

Por último, la estabilidad política del país influye en los riesgos que perciben los inversionistas extranjeros que hacen negocios en él. Éstos incluyen la posible expropiación de inversiones o restricciones sobre la cantidad de fondos (como rendimientos sobre inversiones) y obviamente el fomento industrial.

1.7. El fomento industrial

La literatura de los negocios internacionales se refiere a los flujos de Inversión Extranjera Directa mediante el nivel de desarrollo nacional. En México, el Programa de Desarrollo de Inversiones (PDI) sitúa al país en cinco etapas respecto a los niveles de Inversión Extranjera Directa, inicialmente como destino de la que impulsa el progreso económico y tecnológico. A pesar de ser la teoría más aceptada sobre los flujos de inversión directa hacia adentro/afuera, los patrones de las salidas de IED actualmente observados en los mercados emergentes contradicen las predicciones del PDI y sugieren la necesidad de desarrollo adicional del marco teórico.

En este escenario, las empresas locales se ven obligadas a competir en su propio territorio con las multinacionales extranjeras, en un entorno en el que ya no pueden contar con medidas proteccionistas para resguardarlas de los participantes más competitivos y eficientes. Se produce, entonces, una lucha darwiniana por la supervivencia, en la que muchas empresas cierran sus operaciones y otras las venden a las EMN extranjera. Pero las empresas locales que son capaces de ponerse al día y competir en este nuevo escenario no sólo logran mantener sus negocios en el ámbito local, sino también ser aptas para competir en lo internacional. Como consecuencia, un gran número de compañías que sigue este proceso debe empezar a invertir en el extranjero.

1.8. Desarrollo económico

Es necesario señalar, aunque de manera breve, algunas de las variables que revisten fundamental importancia en el desarrollo económico de los países. Sin pretender agotar el tema, es posible afirmar que la migración internacional de los factores de la producción, el volumen y composición del comercio exterior de los distintos países, las relaciones reales de intercambio y el sistema de pago internacionales, desempeñan papeles vitales en el desarrollo intensivo y extensivo de las naciones.

Si bien el comercio exterior de un país está constituido por importaciones y exportaciones, el sector de exportación puede considerarse clave para la propulsión del desarrollo. Esto se fundamenta en los siguientes motivos:

- a) Amplía el mercado de bienes, ya que las industrias que comercializan sus productos en el exterior crecerán a un ritmo más acelerado que si vendieran lo mismo en el mercado interno.
- b) Promueve el crecimiento de las industrias de exportación al tiempo que evita la inversión de capital propio para obras de infraestructura, gastos de servicio y otros necesarios en la comercialización interna de los productos.
- c) Las exportaciones generan demanda efectiva externa, la cual se traduce en un incremento de la demanda interior de un país.

Así, el análisis de las variables, realizado en este primer capítulo, muestra que su estudio es fundamental para entender las condiciones del crecimiento y desarrollo de un país. En este sentido, las políticas económicas tienen la responsabilidad de responder en función del comportamiento del tipo de cambio, nivel de inflación, garantizar un flujo constante de inversión extranjera directa, el libre mercado, entre otros elementos que son objetivo de estudio de la macroeconomía. En el siguiente capítulo, se estudia cómo se reviste la dinámica económica desde una perspectiva política.

CAPÍTULO 2. LA HISTORIA ECONÓMICA DE LOS GOBIERNOS DESARROLLISTAS: DE UN MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES HACIA EL LIBRE MERCADO

En la década de 1920, una vez culminada la Revolución Mexicana, se emprendió un programa de reconstrucción que tenía por objetivo sentar las bases del nuevo proyecto de nación (Solís, 2000, p. 88). Éste implicó incentivar el proceso de modernización y crecimiento de la economía mexicana, pero al iniciar la década del gobierno de Álvaro Obregón (1921), los problemas externos representaron obstáculos, los cuales radicaban en la falta de reconocimiento al gobierno *obregonista* por parte de los Estados Unidos de América; la reanudación de los pagos de la deuda externa, calculada en 500 millones de dólares (en este aspecto, de acuerdo con Solís, los acreedores de México se unieron al Comité Internacional de Banqueros, ya que los bonos de deuda se vendieron en los mercados internacionales de Nueva York, Londres, París, Bruselas y Zúrich); y por último la definición de los derechos de propiedad de las compañías petroleras extranjeras y que disfrutaban el auge de la industria petrolera (Abdiel, 2008, p. 129).

En este contexto, la política económica de los primeros años de la década de 1920 se caracterizó por finanzas públicas austeras, esto bajo la dirección de Alberto J. Pani como secretario de Hacienda de 1923 a 1927. Las medidas adoptadas implicaron un recorte de sueldos y personal del sector público, con el objeto de poder capitalizar al Estado y hacer frente a los problemas de liquidez por parte del mismo. En el caso de la deuda, ésta representaba una carga para el erario público y entorpecía las relaciones de México con el exterior en términos de intercambio, por lo que:

En junio de 1922 con la firma del acuerdo De la Huerta-Lamont se reconocía una deuda por 1,452 millones de pesos, de los cuales 669.5 millones correspondían al capital, 367.5 millones a la deuda ferrocarrilera y 414.6 millones de intereses adeudados (excluía los préstamos negociados por el gobierno de Huerta). Establecía 40 años para su pago y los intereses atrasados se pagarían a partir de 192 (De la Peña y Aguirre, p. 259).

Sin embargo, el acuerdo no dio los resultados esperados, no se lograron nuevos créditos, ni reconocimiento por parte del gobierno norteamericano, lo cual entorpeció los planes del gobierno en materia de infraestructura, como las obras de irrigación, y en términos institucionales la creación de la banca central. En este

entorno, en agosto de 1923 se aprobaron los Tratados de Bucareli que garantizaron el reconocimiento al gobierno de Obregón por parte de EUA y después de Europa. A grandes rasgos, dichos tratados implicaron la no retroactividad del artículo 27 constitucional en materia petrolera, así como la ratificación de las concesiones a las empresas por 50 años más. En materia agraria, se especificó el pago en efectivo de aquellas extensiones que rebasaran las 1,755 hectáreas, para las extensiones menores, el pago se realizaría con bonos del gobierno federal. Asimismo, el pago por el daño a la propiedad de extranjeros durante la Revolución sería resuelto por la Comisión General de Reclamaciones.

La política exterior se vio afectada debido a la condición deudora del país, ya que a pesar de firmar acuerdos y tratados, el problema de la falta de capacidad de pago ocasionó que no se nos concedieran más préstamos. A esto se sumó el carácter nacionalista del gobierno respecto a los recursos naturales, lo cual se tradujo en desconfianza por parte de las empresas extranjeras. Se generó así una disminución de éstas en territorio nacional y las que se encontraban asentadas mantuvieron detenidas sus operaciones. En el caso específico del hule y el guayule, la industria extranjera desapareció por completo; en el caso ferroviario no se operaba y sólo los sectores minero y agrícola parecieron expandirse gracias a la inversión extranjera. Sólo por estos dos sectores, se mantuvo las relaciones comerciales con el exterior, en su gran mayoría se exportaban productos como algodón, azúcar y tomate, en el caso de los metales se exportaba plata, cobre y plomo, así como las exportaciones de petróleo. El escenario generó un saldo positivo en la cuenta comercial en los primeros años de la década de 1920 (véase cuadro 1); sin embargo, esto no fue suficiente, México perdió posición comercial y se quedó sólo con las exportaciones de plata, henequén y minerales (Riguzzi, 2010, p. 403-405).

Cuadro 1. Saldo de la balanza comercial de mercancía de México, 1920 a 1924

	Importaciones	Exportaciones	Saldo
1920	247.8	303.4	55.6
1921	266.5	214.4	-52.1
1922	150.9	243	92.1
1923	154.9	251	96.1
1924	168.3	285.4	117.1

Tomado de Kutz, S. (primavera-verano 2002). Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929. *Revista de Historia Económica*, XX(2), pp. 213-270.

Luego, durante la presidencia de Plutarco Elías Calles (1924 a 1928) se emprendieron acciones institucionales que en términos económicos y de infraestructura implicaron:

- Delimitación de las competencias federal, estatal y municipal respecto a la materia tributaria.
- Fundación y operación del Banco de México, única institución capaz de emitir papel moneda y moneda metálica, así como de cumplir con las funciones de banco central.
- Impulso e instauración de la banca especializada, como el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco Nacional de Crédito Ejidal.
- Construcción de caminos y carreteras con el objetivo de “integrar el mercado nacional y propiciar la movilidad de bienes y factores” (Solís, 2000, p. 89).
- Implementación de obras de irrigación que impulsaron la producción agrícola.
- Renegociación de la deuda interna y externa (Valenzuela, 2008, pp. 145 y 146).

En este contexto, la estructura productiva de la economía se caracterizó por ser de enclave, es decir: “la industria se orienta hacia el mercado nacional, pero la producción consiste en bienes e insumos de tipo tradicional para estimular la expansión del sector primario exportador” (Villareal, 1975). La política económica se enfocó en fomentar dicho sector, en el caso particular de la política comercial (la cual, de acuerdo con Riguzzi, se define como aquellas políticas gubernamentales que regulan el comercio exterior) no se contemplaba como un intermediario de las relaciones comerciales, debido a que los aranceles y tarifas eran previstos como una entrada de divisas al erario para poder capitalizar al Estado.

En función de lo anterior, en 1923 se estableció la Comisión de Aranceles, la cual cumplía la función de fijar las tarifas de exportación e importación, además de negociar con los propietarios para fijar las cuotas de importación (Uthoff, 2005, pp. 7-36). Sin embargo, esta estrategia de captación de recursos sufrió modificaciones debido a la crisis de 1929.¹ La política monetaria, ligada a la banca central, tenía realmente poco tiempo de estar en manos del Banco de México.

Aunque desde el siglo pasado existían bancos de diversos tipos, el actual sistema bancario mexicano tiene sus orígenes en 1925, cuando se creó el Banco de

¹ La crisis de 1929, o la Gran Depresión, fue la primera crisis del siglo XX caracterizada por sobreproducción de mercancías, que como consecuencia provocó la caída de los precios de las acciones cotizadas en Wall Street.

México con la intención de que funcionara como eje central del nuevo sistema. Es necesario recordar que en el inicio de la Revolución de 1910, se había destruido la estructura bancaria heredada del Porfiriato, sistema que, por cierto, había tropezado con serias dificultades ya antes de la Revolución.

Las nuevas leyes monetarias y bancarias de 1932 y el funcionamiento eficaz del Banco de México fueron el punto de partida para el desarrollo y fortalecimiento del sistema bancario mexicano, al grado que, en nuestros días, es reconocido² como uno de los más eficaces y elaborados del grupo de países que se encuentra en una etapa de desarrollo económico similar.

2.1. Política interna y externa, los modelos nacionalistas y desarrollistas

La política exterior de México desde la década de 1920 y hasta 1970 se especializó en políticas económicas nacionalistas surgidas a partir de la Revolución Mexicana. Con la nueva Constitución de 1917 como modelo, el partido oficial que surgió de la Revolución implementó gradualmente un modelo económico nacionalista diseñado para recuperar los recursos naturales de México, limitar la inversión extranjera, fomentar la industria local y participar en un programa de gran alcance de la reforma agraria.

Durante este periodo, México desarrolló una política exterior defensiva, orientada hacia la protección del sistema mexicano frente las fuerzas externas. Como respuesta a una serie de intervenciones y violaciones de la soberanía, que resultaría en la pérdida de la mitad del territorio en 1848, el partido oficial abrazaría y defendería los principios de no intervención y la autodeterminación en asuntos exteriores con base en la retórica nacionalista. Todo ello para incentivar el consumo interno, mantener la cohesión del partido y la estabilidad política.

A pesar del énfasis en la no intervención, México haría a menudo, como lo hizo en 1920 y de nuevo en la década de 1970, una política asertiva e intervencionista en América Central. Debajo de la retórica nacionalista que buscaba distanciar a México desde los Estados Unidos, también se desarrolló una relación estrecha con el vecino del Norte y se llevó a cabo una cooperación en la mayoría de las cuestiones de fondo.

² En la presentación del libro de Ernesto Moore, ex-gerente de Estudios Económicos del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, titulado *Evolución de las instituciones financieras en México*, se explica que se ha elegido a México como primer país objeto de esta clase de investigación porque “el sistema financiero mexicano es el más complejo de cuantos existen en América Latina por lo que respecta a la diversidad de instituciones, y en consecuencia, su análisis puede crear un cúmulo de experiencias útiles para futuros trabajos en otros lugares” (p. 7).

En suma, el proyecto económico nacionalista de México, que alcanzó un punto álgido en la década de 1970 bajo los gobiernos de Luis Echeverría Álvarez y José López Portillo, surgió como respuesta a la Revolución Mexicana de 1910. El origen de la Revolución se identifica desde 1876 hasta la primera década del siglo XX, periodo en el cual el general Porfirio Díaz presidió por treinta y cinco años una presidencia orientada a la exportación, explotación de recursos y la búsqueda de integrar a México en la economía mundial. La riqueza que se generó durante esta etapa se distribuyó de manera desigual, lo cual, aunado a la posición cada vez más autoritaria de Díaz, terminó con el derrumbe del modelo de desarrollo en 1910.

Después de casi una década de violencia, desplazamiento y contracción económica, los líderes posrevolucionarios que barrieron el antiguo orden marcaron el comienzo de un nuevo modelo nacionalista e introspectivo de desarrollo, cuyo punto máximo fue alcanzado en la década de 1970. La Constitución de 1917, aprobada por el gobierno revolucionario de Venustiano Carranza, fue la guía para este nuevo modelo económico, caracterizado por la aplicación gradual de políticas económicas nacionalistas, diseñado para recuperar los recursos naturales, limitar la inversión extranjera, incentivar la industria mexicana y participar en un programa de largo alcance de la reforma agraria.

Los sucesivos miembros del partido oficial que surgieron de la Revolución defenderían estas políticas como legado de la guerra, con base en el argumento de que se trataba de una pelea constante para hacer valer las promesas encarnadas en la Constitución de 1917. El partido oficial tomaría el control sobre los recursos naturales de la nación, ampliaría la construcción de proyectos de infraestructura, se involucraría en la protección y subsidio de la agricultura y la industria y, en general, se dedicaría a señalar el comienzo de una era marcada por una participación del Estado nunca antes vista en la economía mexicana. La protección implícita proporcionada por las dos guerras mundiales y la caída de los precios de las materias primas durante la Gran Depresión proporcionarían un impulso para que el partido oficial consolidara este modelo de desarrollo.

Durante la década de 1920, los presidentes Álvaro Obregón (1920 a 1924) y Plutarco Elías Calles (1924 a 1928) consiguieron estabilidad política y económica como consecuencia de estas políticas. Los esfuerzos se centraron en la reconstrucción del país a través de la participación en un programa de la reforma agraria, la construcción de la infraestructura y el establecimiento de las estructuras administrativas del gobierno. Con el fin de lograr la estabilidad y proveer a la transferencia pacífica del poder después del asesinato del presidente electo Obregón en 1928, Calles, como detentor real del poder en México, llamó a la creación del partido oficial en 1929. La responsabilidad del establecimiento del

Partido Nacional Revolucionario (PNR) recayó en el presidente interino, Emilio Portes Gil (1928-1930).

Calles, como el hombre más influyente de México de 1928 a 1934, obligó al presidente Pascual Ortiz Rubio (1930-1932) a renunciar después de sólo dos años y medio en el cargo y nombró como presidente interino a Abelardo Rodríguez (1932-1934). También designó a su protegido, el general Lázaro Cárdenas, como presidente de 1934 a 1940, quien traería más estabilidad al sistema político. Cuando Calles trató de reafirmar su propio poder, Cárdenas lo expulsó de México y consolidó el poder del partido oficial. Transformó una coalición de jefes políticos en un sistema corporativo con cuatro sectores. El Partido de la Revolución Mexicana (PRM) estaba constituido por un sistema corporativo que incluía a campesinos y militares, así como una categoría llamada "sector popular", que incorporaba a burócratas, maestros y a los trabajadores estatales.

Para dar plena expresión a la ideología de la Revolución, Cárdenas se centró en los gastos sociales para aminorar las desigualdades de México; entró, de forma dramática, en una profunda reforma iniciada en 1930. A continuación, en 1938, expropió las compañías petroleras estadounidenses y británicas y sentó las bases para el crecimiento industrial, dirigido por el Estado mexicano durante décadas. La nacionalización del petróleo elevaría a Cárdenas al limbo de los héroes revolucionarios de México.

2.2. El desarrollo de un modelo: los fundamentos para la política económica y comercial en México

En 1940 los generales que dirigían el partido oficial alcanzaron la estabilidad política y se avocaron a extender el programa sobre la reforma agraria. Con esto, sentaron las bases del crecimiento impulsado por el desarrollo industrial del país que los sucesivos presidentes mexicanos destacarían durante la revolución económica de México ocurrida de 1940 a 1960. El último de los generales del partido oficial en ocupar la presidencia, Manuel Ávila Camacho (1940-1946), completó la transición de la agricultura al crecimiento industrial gracias a la Segunda Guerra Mundial, conflicto que proporcionó el impulso para que México pudiera hacer crecer sus exportaciones de materias primas y así financiar el desarrollo nacional. El presidente Miguel Alemán (1946-1952) marcó los inicios de la era de la dirección civil dentro del partido oficial, reorganizó el sector militar y restó importancia a la mano de obra; además cambió el nombre de su partido a Partido Revolucionario Institucional (PRI). La política económica bajo Alemán y luego Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958) estuvo enfocada en dar menor énfasis a la reforma agraria y al gasto social, mantener la mano de obra bajo control, ampliar

la infraestructura con esfuerzos conjuntos entre inversionistas extranjeros e industria privada mexicana, así como en la protección de los fabricantes mexicanos con bajos aranceles y amplios subsidios.

A finales de la década de 1950, después de casi veinte años de énfasis en el crecimiento económico, liderado por la industria mexicana en detrimento de los gastos sociales, Cárdenas organizó en México la corriente política de izquierda para presionar al partido oficial a alejarse de la revolución económica y acercarse a una revolución integral. Con los conflictos laborales que envolvían al país, el presidente Adolfo López Mateos (1958-1964) se embarcó en un programa nacional para equilibrar el crecimiento económico con factores sociales, tales como un programa que intensificaba la reforma agraria y uno de participación en las ganancias de la mano de obra mexicana. López Mateos aseguró su posición en la historia gracias a la nacionalización de la industria eléctrica al final de su mandato.

La Segunda Guerra Mundial representó un impulso importante para la industrialización. Las exportaciones mexicanas se duplicaron para satisfacer la demanda externa. Creció la exportación de productos textiles, del 1% en 1939, al 20% en 1945; también aumentaron las exportaciones de alimentos manufacturados, como bebidas, tabaco y sustancias químicas. Al mismo tiempo, como los países beligerantes no podían vender la misma cantidad y tipo de productos, pues su economía se orientaba a satisfacer las necesidades bélicas, se restringieron las importaciones. En esas condiciones, las industrias nacionales tuvieron que satisfacer la demanda interna y externa, para lo cual emplearon el equipo ya instalado, sin tener la posibilidad inmediata de mejorar su maquinaria, aunque aumentaron limitadamente el número de plantas industriales. Hasta la conclusión de la guerra fue posible emplear las divisas acumuladas en la renovación y ampliación de la planta industrial. El crecimiento industrial tuvo un gran impulso, sobre todo a partir de los años 50.

El presidente Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) continuó el énfasis en la reforma agraria mediante el apoyo a la industria mexicana. Sus esfuerzos para reestablecer el “equilibrio” de los ideales de la Revolución Mexicana se vieron ensombrecidos por la violenta represión de su gobierno, en 1968, del movimiento de protesta en contra del sistema político no democrático, la cual resultó en la conocida matanza estudiantil.

Por otra parte, el desarrollo industrial fue una de las causas de que la economía creciera entre los años 40 y principios de los 70 a un ritmo de 6.5% anual, mientras que la producción manufacturera lo hizo al 8%, una tasa superior a la de la economía en su conjunto.

La política estatal desempeñó un papel fundamental en la industrialización al crear las condiciones propicias para su crecimiento a través de distintas medidas de orden fiscal, arancelarias, crediticias y de construcción de infraestructura. Asimismo, el control corporativo de las organizaciones de trabajadores (que permitía vigilar las demandas salariales y de prestaciones), así como el elevado ritmo de inversión, tanto pública como privada (nacional y extranjera), contribuyeron a que esta actividad encontrara el clima adecuado para desenvolverse. El aumento en la producción de algunos artículos industriales demuestra la celeridad del crecimiento económico: entre 1940 y 1960, la fabricación de acero en bruto pasó de 238,000 toneladas a 1,556,000; la de cemento de 485,000 a 3,086,000 toneladas; la tierra irrigada de 271,000 a 2,811,000 hectáreas; la capacidad eléctrica instalada de 681,000 a 2,740,000 kilovatios; el PIB de 20,700,000 a 67,000,000 millones de pesos en 1950. Para 1970 ya se alcanzaban los 4,000,000 de hectáreas irrigadas, 160,000 kilómetros de caminos pavimentados y 8,000,000 de kilovatios.

La sustitución de importaciones se centró en la industria de bienes de consumo no duraderos (alimentos, textiles, bebidas y productos agropecuarios) hasta finales de los años 50, después se inició el desarrollo de la industria de bienes de consumo duradero (aparatos electrodomésticos, automóviles, entre otros) y en un porcentaje reducido la de bienes de capital. Ante la industria, el Estado adoptó una política de estímulos y transferencia de recursos para suplir la iniciativa privada en aquellas áreas de inversión que dejaban pocas ganancias o requerían grandes inversiones redituables a largo plazo, pero que eran claves para el desarrollo industrial.

El contenido esencial de la política estatal se caracterizó por los siguientes aspectos:

1. Medidas proteccionistas orientadas a impedir la competencia de los productos manufacturados provenientes del exterior. Para ello se pusieron en práctica aranceles elevados que encarecieron estos productos, así como cuotas de importación que dificultaron su ingreso al país o lo prohibieron.
2. Una política de bajos impuestos para las empresas, sobre todo para no afectar sus ganancias, facilitar la reinversión de utilidades y la exención de impuestos a las nuevas industrias. La aplicación de esta política era general, es decir, no dependía de la nacionalidad del capital de la empresa. De esta manera, el establecimiento de subsidiarias de los grandes consorcios trasnacionales garantizó obtener elevadas ganancias y operar en un mercado súper protegido, el cual se sometió de forma rápida al control monopólico.

3. Un sistema de crédito barato para las industrias, basado en actividades de la Nacional Financiera, fundada en 1934. Este procedimiento recibió un impulso decisivo durante el gobierno de Cárdenas, contribuyó a proporcionar facilidades crediticias y a que el Estado asumiera algunos de los riesgos de inversiones.
4. La mayor parte del gasto público se orientó al “fomento del desarrollo económico”. Esto significó que el Estado emprendió grandes obras de infraestructura para fomentar el desarrollo industrial: vías de comunicación (ferrocarriles y carreteras) y energéticos (electricidad).
5. Los bienes y servicios producidos por las empresas paraestatales casi siempre fueron vendidos a la industria por debajo de su costo de producción. En otras palabras, se subsidió el desarrollo industrial a partir de los ingresos estatales. Esto ocasionó un gran endeudamiento del gobierno; también engendró una situación deficitaria de muchas empresas, las cuales vendieron en forma subsidiada sus productos durante décadas y presentaron una contabilidad permanente con pérdidas, misma que el Estado cubrió mediante la transferencia de recursos del erario público.
6. Subordinar la agricultura a la industria. A partir de los años cincuenta, a través de los mecanismos de precios y de los precios de garantía, se canalizaron partes sustanciales del excedente económico producido en la agricultura a la industria, lo cual propició la descapitalización del ejido, su atraso y su crisis crónica. Mediante la fijación de precios de garantía bajos a los alimentos y materias primas industriales (muchas veces por debajo de los precios internacionales), la agricultura, sobre todo la ejidal, subsidió el crecimiento industrial.

Durante la Segunda Guerra Mundial, la escasez de algunos productos y la política de financiamiento deficitario del gasto público provocaron una inflación considerable, alrededor del 100%. Concluido el conflicto armado, la inflación persistió, lo cual derivó en un deterioro del nivel de vida de la población. De 1940 a 1954 el gobierno emitió una mayor cantidad de moneda con objeto de financiar el gasto público, sobre todo, de 1950 a 1954 la cantidad de dinero en circulación creció al 18% anual, mientras que de 1955 a 1970 sólo lo hizo al 2%. Ésta fue una de las causas de la inflación. Como se analizó en el capítulo anterior, si aumenta la cantidad de dinero en circulación y no crecen con el mismo ritmo las mercancías que se ofrecen, el precio de las mercancías se eleva como resultado de una mayor demanda.

Al finalizar la guerra aumentaron con mayor rapidez las importaciones que el nivel de exportaciones de equipo industrial y maquinaria, de artículos de lujo y bienes suntuarios. El resultado fue un déficit de la balanza de pagos nacional. Para

compensarlo, el gobierno devaluó la moneda en 1948 y 1949. La guerra de Corea contribuyó a dinamizar más las exportaciones, pero cuando ésta concluyó, en 1953, nuevamente se desequilibró la balanza de pagos y hubo una nueva devaluación en 1954. A causa de la política gubernamental de congelar los salarios, la inflación y las devaluaciones, los salarios reales disminuyeron. Durante el sexenio de Miguel Alemán, la pérdida del poder adquisitivo, en comparación con 1939, fue de alrededor del 40%.

2.2.1. Desarrollo histórico de la política comercial

En 1940 México realizó un tercio de su comercio internacional con Europa y Asia. Al estallar la Segunda Guerra Mundial se interrumpió el comercio por el océano Atlántico. Estados Unidos se congració con el gobierno mexicano para asegurar paz y tranquilidad en su frontera sur. México encontró nuevos mercados en América Latina y Centroamérica, pero dependía enteramente del vecino del Norte para importar la maquinaria necesaria para su industrialización. Cuando los japoneses bombardearon la flota estadounidense del Pacífico en 1942 y la guerra se extendió, el comercio marítimo se volvió muy arriesgado y sólo quedó el transporte por vías terrestres.

México se volvió entonces el gran proveedor de alimentos de Estados Unidos, así como de mano de obra (braceros) para sustituir a los obreros que tuvieron que marchar a la guerra. El incremento de los vínculos entre ambos países transformó la fisonomía de las ciudades fronterizas. Fue el auge de los exportadores que dedicaron más tierras a los cultivos de exportación y menos al consumo interno. Esto provocó un fuerte desequilibrio en el campo mexicano y escasez de alimentos en el país. Por ello, 1943 fue un año difícil y se culpó de manera equivocada al sistema ejidal de la crisis agrícola.

Al terminar la guerra, el mundo quedó dividido entre países capitalistas y socialistas. México recibió préstamos de Estados Unidos para seguir con la industrialización y con esto garantizar el apoyo del país en el contexto de la Guerra Fría. Sin embargo, se mantuvo una política exterior nacionalista y el gobierno se negó a inmiscuirse en los asuntos de los demás países. De forma consecuente, México reconoció, en 1959, al gobierno que emanó de la Revolución Cubana y se negó a participar en el bloqueo económico. Para contrarrestar el ejemplo cubano, Estados Unidos otorgó mayores préstamos a los gobiernos del hemisferio y, en 1961, promovió un plan llamado Alianza para el Progreso. En ese momento, 75% del comercio exterior se realizaba con Estados Unidos y el 90% de las importaciones provenía de ese país.

En este contexto, un aspecto relevante es la división del trabajo que durante estas décadas caracterizaron al país:

En 1940 había casi 20 millones de habitantes en el país. En la agricultura se empleaba el 50% de la población. Ésta vivía, sobre todo, una economía de subsistencia y se empleaba como jornalero o peones para completar sus ingresos. La población era cada vez más urbana y las ciudades se beneficiaban de la mayor inversión en servicios públicos.

En 1950 los mineros del norte del país protestaron contra el sindicalismo oficial y la imposición de dirigentes. En 1958 se enfrentaron por el control de su sindicato los maestros socialistas y los maestros oficialistas. En 1959 los ferrocarrileros intentaron eliminar la corrupción sindical. Algunos líderes fueron encarcelados durante varios años (Barrón, Vidaca y López, 2008, p. 71).

El proyecto de industrialización inició con el sexenio de Lázaro Cárdenas. En éste, México adopta una agenda orientada al consumo interno, es decir, enfatizada al mercado interno y a la sustitución de importaciones. Esta época estuvo caracterizada por crecimiento del Producto Interno Bruto y per cápita, de hecho, “al crecimiento de la economía y del PIB durante los años del 40 al 70 se le dio el nombre de ‘milagro’ mexicano, sus contradicciones y limitaciones afloraron con toda fuerza en las décadas posteriores” (Barrón, Vidaca y López, 2008, p. 71).

No obstante, entre el mismo lapso de tiempo la dinámica económica del país se enfrenta a periodos de ajustes, crisis caracterizada por un desarrollo desigual entre la población:

A partir del inicio de la década de los 70, el proyecto industrializador entró en crisis y se buscaron distintas operaciones para superarla. Por un lado el intento de revivir una política redistributiva del ingreso y de mayor intervención estatal en la economía, que se dio en el gobierno de Luis Echeverría, y por el otro, la época del auge petrolero durante el sexenio de López Portillo. (Barrón, Vidaca y López, 2008, p. 71)

Por este motivo, este periodo requiere de un análisis más profundo para sustentar el objetivo de la presente tesis. Así, se requiere estudiar el proyecto industrializador conocido como modelo de sustitución de importaciones.

2.2.2. El proyecto industrializador: El modelo de sustitución de importaciones

México inicia un proceso industrializador mediante un modelo de sustitución de importaciones: producir de manera progresiva bienes de consumo, intermedios y de capital con el auspicio de una política de protección que posibilitara el crecimiento de una industria incipiente. La estrategia se complementaba con el retiro paulatino de la protección, con el objetivo de que la industria se fortaleciera y generara sus propios recursos y divisas para crecer (Villarreal, 1981).

Las condiciones propicias para el proceso requerían recursos para importar, maquinaria e insumos, y fue la agricultura con sus exportaciones, bajos precios de productos y un tipo de cambio sobrevaluado, la que esencialmente ayudó a capitalizar la industria. El Estado, por su parte, contribuyó transfiriendo subsidios directos, así como mediante empresas que vendían a las industrias de insumos por debajo del costo (Jiménez, 2003).

El agotamiento progresivo de las etapas de la sustitución resultó contradictorio. Al final de la primera etapa, decenio de los cincuentas, la industria seguía absorbiendo recursos de toda la economía para crecer y destinaba su producción a un mercado interno que desalentaba las exportaciones. Así, el rápido crecimiento de las importaciones y el crecimiento lento de las ventas al exterior crearon déficit externos que se financiaron con préstamos externos y una inversión extranjera directa creciente, esto conllevó a que los recursos generados por la agricultura se agotaran, creando así una dependencia estructural del capital extranjero (Villarreal, 1983).

Para la segunda etapa, es decir, la sustitución de bienes intermedios que de igual forma implicó una sustitución incipiente de bienes de capital, se requerían mayores inversiones para los proyectos y el ahorro interno era insuficiente, la inversión extranjera se convirtió en protagonista junto con el Estado promotor y sus empresas. A los desequilibrios en la balanza comercial se agregó una nueva dependencia que acentuó el desequilibrio en la cuenta corriente: la importación de servicios, como los pagos a la renta del capital externo y el pago por transferencia de tecnología.

Para finales de los años setenta los efectos de la sustitución de las importaciones se había agotado y el saldo arrojó lo siguiente:

1. Una industria con avances considerables en la producción de bienes de consumo, menos favorable en la de bienes intermedios y poco alentadores en la de bienes de capital. Elevados costos de producción y estructuras oligopólicas propiciadas por una política comercial y de protección que

- privilegió el mercado interno y las importaciones; con esto, incapacidad de generar el suficiente ahorro y las divisas necesarias para crecer.
2. Un sector primario descapitalizado, agotado y con un atraso estructural.
 3. Un Estado que impulsó el crecimiento a partir del déficit fiscal debido a los enormes gastos e inversiones y que recurrió a crecientes préstamos del exterior ante la ausencia de una efectiva reforma fiscal. Con la promoción del Estado, éste incrementó su tamaño y, por tanto, creció su sector burocrático caracterizado por la corrupción.
 4. Las etapas de la sustitución de importaciones, conforme avanzaban, requerían mayores inversiones debido a los tamaños de planta, el acceso al mercado de tecnología, la infraestructura, que rebasaban el ahorro generado, lo que provocó una brecha entre ahorro e inversión. Esta brecha dio paso a una dependencia mayor del capital extranjero.
 5. Finalmente, se creó un patrón de concentración de la riqueza a favor del gran capital y de la clase política dominante. Esto limitó el crecimiento del mercado interno y la diversificación del aparato industrial.

Este modelo de sustitución de importaciones, en suma, fue una estrategia de crecimiento que elevó el Producto Interno Bruto de manera significativa y, con ello, el empleo y la base económica. Pero el avance no fue suficiente, pues se desataron problemas de dependencia del crecimiento al exterior, debido a la insuficiente generación de ahorro interno y de exportaciones, al igual que la gran concentración del ingreso en sectores no productivos, lo que terminó deteniendo el crecimiento del mercado interno.

Ante esta crisis, el decenio de los ochenta fue una progresiva adopción de cambios en la política estructural. De un crecimiento -en periodo de sustitución-promedio del 7% durante 1960 y 1980, en el periodo de ajuste y cambio estructural creció apenas un 0.9%. Posteriormente, entrando a la época de la globalización, el Estado optó por un modelo de crecimiento hacia afuera, que se acompañó por una incipiente lucha contra la inflación y la apertura económica como pautas de esfuerzo político. Esto es lo que Villegas define como “la paradoja de la competitividad”.

2.2.3. La paradoja de la competitividad

El sistema económico se enfrenta constantemente a lo conceptualizado por Villegas como “la paradoja de la competitividad”: México es uno de los países más abiertos al comercio internacional y, paradójicamente, de los menos competitivos.

México tiene 12 acuerdos de libre comercio, uno multilateral, un acuerdo de marco (MERCOSUR) y 6 acuerdos comerciales preferenciales; así, su índice de apertura al exterior respecto al PIB es mayor al 70%. Sin embargo, de acuerdo con el último Informe mundial de competitividad 2016-2017, “*The Global Competitiveness Report. 2016-2017*” del Foro Económico Mundial, la baja de la competitividad de México lo ubica en el lugar 51, cuando en el 2007 se ubicaba en el 59; año 2000 en el número 43; en 1999 el lugar 31. Esto se traduce en un importante rezago de competitividad relativa respecto a otros países en el mismo periodo, como Chile (lugar 33), Panamá (lugar 42) y Francia (lugar 21), por mencionar algunos ejemplos.

La medición de competitividad y crecimiento muestra los factores que contribuyen a sostener, en el mediano plazo, una tasa elevada del crecimiento del PIB per cápita, tomando en cuenta criterios de escala empresarial y agregados (microeconómico y macroeconómico, respectivamente). De este modo, la medición de la competitividad en tres indicadores: índice de apertura al exterior (lugar 51); índice de la competitividad del sistema financiero (lugar 45), e índice de creatividad económica (lugar 60).

Con esto, en un margen de competitividad macroeconómica, los acuerdos de libre comercio de México facilitan las exportaciones; esto implica una ventaja competitiva que se incorpora en el índice de apertura al exterior. Sin embargo, se puede ver que la apertura al exterior no significa por sí misma una integración exitosa al sistema económico mundial, ni que se ha incorporado con eficiencia a una simple lógica de mercado, de competencia global.

La paradoja encuentra una extensión. México es uno de los países más abiertos al comercio y a las finanzas globales y uno de los menos globalizados. Esta paradoja de la competitividad a que se enfrenta el país es resultado de medir los principales factores que impulsan la globalización, los cuales van más allá del comercio y la apertura financiera (Villareal, 2001). De acuerdo con una definición más amplia del índice de globalización elaborado por la A.T. Kerney y Foreign Policy, entre 50 países, México ocupa el lugar 41 en términos de su integración a la globalización.

El índice de globalización incluye una muestra de países que representan 80% de la población y 90% del PIB mundiales. El estudio clasifica a las naciones según su nivel de integración económica, social y tecnológica con el resto del mundo y examina de manera crítica la relación entre la globalización y las variables de corrupción, equidad y libertad. El índice se construye con base en cuatro factores: el contacto de la población de un país con otras personas en el exterior, el flujo de

bienes y servicios entre los países y el resto del mundo, los flujos financieros y la expansión del uso eficaz y eficiente de las tecnologías de información y telecomunicaciones, sobre todo internet.

Un análisis amplio de los datos revela que, por sí sola, la apertura al comercio de bienes y servicios y a los flujos de capital, de alguna forma, es un indicador suficiente de la globalización de un país. Si se toma el caso de México es evidente que su economía es de las más abiertas, sólo que no ha desarrollado adecuadamente los factores de crecimiento dinámico detrás de la globalización, en especial los tecnológicos. Desde esta perspectiva, México se enfrenta al desafío de la brecha tecnológica y de innovación (Villareal, 2001).

2.2.4. Desarrollo histórico de la política económica

Desde los años veinte, la intervención del Estado en la economía tuvo por objeto sentar las bases para el desarrollo capitalista, adoptando políticas enfocadas a sectores con menos rentabilidad para dar lugar a que el sector privado se fortaleciera en los ámbitos con más rentabilidad:

En la década de los treinta, y ante la frágil concurrencia de capitales privados, el poder público abrió formas institucionales que tendieron a fortalecer el robustecimiento de la iniciativa privada. Así se formaron el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, en 1933; en 1937, la Comisión Federal de Electricidad y la Comisión de Fomento Minero; en la década de los cuarenta surgieron Altos Hornos de México, Guanos y Fertilizantes (hoy Fertimex) y otras más. Su crecimiento fue muy importante: en 1930 eran 12 las entidades paraestatales; en 1940, 57; en 1950, 158; en 1960, 259; en 1970, 491 y en 1982 llegaron a 1155 (Barrón, Vidaca y López, 2008, p. 71).

El gobierno de Cárdenas estableció las bases de una sociedad corporativista en la que la sustitución de importaciones, sobre la base de los excedentes y la fuerza de trabajo transferido desde la agricultura a la industria, desempeñó un papel central en el desarrollo. Como se explicó en el apartado anterior, la estrategia de sustitución de importaciones promovió la producción nacional de bienes de consumo, protegiendo así de la competencia externa a través de barreras de importación muy selectivas. En el mismo tono, también fueron instituidas políticas para importar bienes y capital (Pérez, 1990). El sector industrial logró avances impresionantes. Como resultado, mientras que el PIB per cápita en el periodo 1940 a 1970 aumentó en un 2,9% al año, la parte del sector secundario aumentó del 28% en 1938 a 35% en 1974. Durante este lapso, el país estuvo bajo un régimen autoritario estable, equiparado con un aparato de represión selectiva (Meyer, 1991).

El éxito del modelo en la década de los cuarenta dependía de los recursos financieros externos y la aplicación y diversificación de las tecnologías introducidas por empresas trasnacionales. La inversión extranjera directa y el superávit comercial en los sectores no manufactureros (principalmente agricultura y turismo) financiaron la sustitución de importaciones. Esta política, sin embargo, llevó rápidamente a una fuerte dependencia de los recursos externos, lo que resultó en un aumento del déficit por cuenta corriente en la década de 1960 y en el aumento de los precios agrícolas y de consumo con déficits presupuestarios (Ruíz, 1991). Las empresas trasnacionales contribuyeron a que la sustitución de importaciones de México se industrializara. En aprovechamiento de su mercado poder, las trasnacionales empezaron a dominar y proteger sectores de rápido crecimiento como equipo de transporte, maquinaria eléctrica y no eléctrica, productos químicos, productos de caucho, y los bienes de consumo modernos. Ante las circunstancias, evolucionó una aparentemente coexistencia pacífica, es decir, mientras que las empresas paraestatales y privadas nacionales promocionaran la infraestructura y producción de bienes de consumo básicos e intermedios, la economía del país se mantendría aparentemente estable.

A principios de la década de 1950, la política comercial surgió como un instrumento importante para la industrialización de México y los ingresos fiscales. Las tarifas, los precios oficiales de referencia de importación y, lo más importante, las licencias de importación, generaron alrededor del 30% del total de ingresos fiscales en el periodo de 1940-1955, pero conforme pasó el tiempo, las acciones disminuían. Estas restricciones comerciales, en las que el 60% de las importaciones se sujetaba a barreras en 1960, protegieron a los productores de bienes de consumo final, mientras que las importaciones de bienes de capital e intermedios continuaron su crecimiento. Los certificados de importación se mantuvieron al alza durante la década de 1960, cubriendo así el 65% de las importaciones en 1969 (Haneine, 1987). La sobrevaloración del tipo de cambio y la consecuente dificultad de balanza de pagos obligó al gobierno a sostener restricciones a la importación. En esa época, la política comercial cambió de manera drástica en función de los movimientos de la balanza de pagos. Frecuentes modificaciones en las políticas hicieron que fuera difícil para los productores adaptarse con flexibilidad a las condiciones de mercado.

Hacia el final de la década de 1960, el gobierno mexicano se enfrentó a una doble crisis: la del modelo económico y la del mercado mundial capitalista que había progresado. El agotamiento de los recursos de financiamiento y disturbios sociales a finales de los sesenta reflejaba la crisis del modelo en México. El país tenía la opción de apartarse al modelo de desarrollo capitalista que había perseguido o podía continuar la prolongación de la crisis estructural cuya estrategia de industrialización había creado. La última opción era llamar para la infusión masiva

de capital nuevo a través de la financiación externa o provocar un cambio hacia una economía orientada a la exportación. Para 1970 la deuda externa de México ascendió a \$5,970 millones con el sector privado, lo cual representaba el 61% del total (Dussel, 1988). Las condiciones externas durante este periodo también afectaron de manera negativa. La crisis del petróleo en 1973 incrementó el déficit de cuenta corriente, al tiempo que proporcionó incentivos para explorar e invertir en las industrias de petróleo y petroquímica.

En un esfuerzo por resucitar la economía estancada que heredó de la administración anterior, López Portillo aplicó una política expansiva para estimular la demanda agregada, en espera de que el aumento de producción e importaciones contuviera la inflación. Sin embargo, la inflación alcanzó el 37.3% anual y los salarios mínimos reales cayeron un 10%. Mientras que las inversiones públicas fueron afectadas en la industria del petróleo, las inversiones privadas se concentraron en los servicios y el comercio. Como resultado, el sector manufacturero experimentó un retroceso: su participación en las exportaciones totales se redujo de 44.8% en 1977 a 16.7% en 1981 (Casar, 1989).

Para los años ochenta, el Estado era dueño o socio mayoritario de empresas, fideicomisos y organismos descentralizados en las industrias siderúrgica, petrolera, petroquímica, eléctrica, de comercio de aeronaves, de textiles, telefónica, de bicicletas, de aguas minerales, de fabricación de productos de madera, de papel, de automóviles, de carros de ferrocarril, entre otras. Muchas de estas industrias tenían una pesada deuda externa, adquirida para financiar ambiciosos programas de desarrollo o para resolver problemas internos de capitalización. Los precios y tarifas de bienes y servicios que producían se encontraban sumamente rezagados, sufrían problemas de ineficiencia y escasa competitividad internacional.

Con la acción gubernamental se configuró el capitalismo en México. No obstante, “a pesar de las dificultades del capitalismo estatal en los años ochenta, la inversión pública desempeñó un papel muy importante en los años de auge económico, de 1940 a 1970, y ascendió a poco más del 40% del total, impulsando el crecimiento global de la economía. Para 1970, el 35% de la inversión fija bruta correspondía al Estado y en 1976 llegó a representar hasta el 40%” (Barrón, Vidaca y López, 2008, p. 75).

El capitalismo de Estado se hizo presente en todos los sectores de la economía: industria, servicios, comercio y agricultura. Esta última, mediante el control del crédito, el agua, el reparto agrario y la comercialización, sometió a su dominio a núcleos muy amplios de ejidatarios, sobre todo aquellos que cultivaban productos industrializables: azucareros, tabacaleros, cafecultores, etcétera. No obstante, el papel del Estado como conductor del sistema económico se comenzó a agotar,

resultado de bajas tasas de crecimiento, el creciente tamaño del aparato burocrático y las crisis internacionales, lo que tuvo como consecuencia la adopción de un nuevo modelo económico, a saber, un modelo orientado hacia el comercio internacional.

2.3. El cambio de modelo: hacia un modelo neoliberal

2.3.1. Los convenios internacionales

De 1940 a 1970 se firmaron 218 convenios internacionales, de los cuales 22 se suscribieron como acuerdos bilaterales con países tales como: Italia, Portugal, Costa Rica, Países Bajos, Yugoslavia, Suiza, Francia, Japón, Reino Unido, Dinamarca, Alemania, Israel, Egipto, Grecia, Canadá, Guatemala, Bélgica, Corea, Checoslovaquia, Argentina y Filipinas.

1940 a 1950: Durante este periodo se llevaron a cabo 60 convenios internacionales. 53 de ellos fueron de carácter multilateral. Los más sobresalientes fueron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en 1947, y la Carta de la Organización de los Estados Americanos (OEA), en 1948, así como siete acuerdos bilaterales, cuatro de los cuales se llevaron a cabo con Estados Unidos, uno con Italia, uno con Portugal y otro con Costa Rica.		
Convenio	Lugar de firma	Fecha de firma
1. Protocolo sobre Uniformidad del Régimen Legal de los Poderes	Washington	17 de febrero de 1940
2. Convención sobre Administración Provisional de Colonias y Posesiones Europeas en América	La Habana	30 de julio de 1940
3. Convención para la Protección de la Flora, de la Fauna y de las Bellezas Escénicas Naturales de los Países de América	Washington	12 de octubre de 1940
4. Convención sobre el Instituto Indigenista Interamericano	Ciudad de México	29 de noviembre de 1940
5. Convención para el Arreglo de Reclamaciones entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América	Washington	11 de noviembre de 1941

6. Convención Consular entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América	Ciudad de México	12 de agosto de 1942
7. Convención sobre la Reglamentación del Tráfico Automotor Interamericano	Washington	15 de diciembre de 1943
8. Convención sobre el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas	Washington	15 de enero de 1944
9. Tratado entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América de Distribución de las Aguas Internacionales de los Ríos Colorado, Tijuana y Bravo, desde Fort Quitman, Texas, Estados Unidos de América, hasta el Golfo de México	Washington	3 de febrero de 1944
10. Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Convenio de Chicago)	Chicago	7 de diciembre de 1944
11. Convenio relativo al Tránsito de los Servicios Aéreos Internacionales	Chicago	7 de diciembre de 1944
12. Carta de la Organización de las Naciones Unidas y Estatuto de la Corte Internacional de Justicia	San Francisco, California	26 de junio de 1945
13. Declaración sobre el Reconocimiento de la Jurisdicción de la Corte Internacional de Justicia, de conformidad con el artículo 36, párrafo 2 del Estatuto de la Corte	San Francisco, California	26 de junio de 1945
14. Constitución de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)	Quebec	16 de octubre de 1945
15. Instrumento de Enmienda de la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo	París	5 de noviembre de 1945

16. Convención Cafetalera Centroamérica-México	San Salvador	11 de noviembre de 1945
17. Constitución de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)	Londres	16 de noviembre de 1945
18. Convenio sobre el Fondo Monetario Internacional	Washington	27 de diciembre de 1945
19. Convenio sobre el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento	Washington	27 de diciembre de 1945
20. Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de las Naciones Unidas	Nueva York	13 de febrero de 1946
21. Convención Interamericana sobre el Derecho de Autor en Obras Literarias, Científicas y Artísticas	Washington	22 de junio de 1946
22. Constitución de la Organización Mundial de la Salud (OMS)	Nueva York	22 de julio de 1946
23. Protocolo Relativo a la Oficina Internacional de Higiene Pública	Nueva York	22 de julio de 1946
24. Convenio Interamericano de Lucha contra la Langosta	Montevideo	19 de septiembre de 1946
25. Convenio para la Transmisión de Valijas Diplomáticas entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	Londres	27 de septiembre de 1946
26. Convenio Internacional del Trabajo No. 80 sobre la Revisión de los Artículos Finales	Montreal	9 de octubre de 1946
27. Instrumento de Enmienda a la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo	Montreal	9 de octubre de 1946
28. Convención Internacional para la Reglamentación de la Caza de la Ballena con Reglamento Anexo	Washington	2 de diciembre de 1946
29. Protocolo que Enmienda los Acuerdos, Convenciones y	Lake Success, Nueva York	11 de diciembre de 1946

Protocolos sobre Estupefacientes Concertados en La Haya el 23 de enero de 1912, en Ginebra el 11 de febrero de 1925 y el 19 de febrero de 1925 y el 13 de julio de 1931, en Bangkok el 27 de noviembre de 1931 y en Ginebra el 26 de junio de 1936		
30. Tratado de Paz con Italia	París	10 de febrero de 1947
31. Protocolo relativo a una Enmienda al Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Artículo 93 bis)	Montreal	27 de mayo de 1947
32. Convención de la Organización Mundial Meteorológica	Washington	11 de octubre de 1947
33. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	Ginebra	30 de octubre de 1947
34. Protocolo que Modifica la Convención para la Represión de la Circulación y el Tráfico de Publicaciones Obscenas, Concluido en Ginebra, el 12 de septiembre de 1923	Lake Success, Nueva York	12 de noviembre de 1947
35. Protocolo que Enmienda la Convención para la Supresión del Tráfico de Mujeres y Niños, concluida en Ginebra el 30 de septiembre de 1921 y la Convención para la Supresión del Tráfico de Mujeres Mayores de Edad, Concluida en Ginebra el 11 de octubre de 1933	Lake Success, Nueva York	12 de noviembre de 1947
36. Convención de la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental	Ginebra	6 de marzo de 1948
37. Carta de la Organización de los Estados Americanos (OEA)	Bogotá	30 de abril de 1948
38. Tratado Americano de	Bogotá	30 de abril de 1948

Soluciones Pacíficas (Pacto de Bogotá)		
39. Convención Interamericana sobre Concesión de los Derechos Políticos a la Mujer	Bogotá	2 de mayo de 1948
40. Convención Interamericana sobre Concesión de los Derechos Civiles a la Mujer	Bogotá	2 de mayo de 1948
41. Convenio relativo al Reconocimiento Internacional de Derechos sobre Aeronaves	Ginebra	19 de junio de 1948
42. Acta de Bruselas que Completa la Convención de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas del 9 de septiembre de 1886, Completada en París, en 1896, Berlín 1908, Berna 1914 y Roma 1928	Bruselas	26 de junio de 1948
43. Convenio Internacional del Trabajo No. 87 relativo a la Libertad Sindical y a la Protección del Derecho de Sindicación	San Francisco, California	9 de junio de 1948
44. Convenio Internacional del Trabajo No. 90 relativo al Trabajo Nocturno de los Menores en la Industria	San Francisco, California	10 de junio de 1948
45. Acuerdo sobre Transporte Aéreo Civil entre los Gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos y Portugal	Lisboa	22 de octubre de 1948
46. Convención para la Prevención y la Sanción del Delito de Genocidio	Nueva York	19 de noviembre de 1948
47. Constitución de la Comisión Internacional del Arroz	Washington	29 de noviembre de 1948
48. Protocolo que Somete a la Imposición Internacional a Ciertas Drogas no Comprendidas en el Convenio	París	29 de noviembre de 1948

del 13 de julio de 1931, para Limitar la Fabricación y Reglamentar la Distribución de Estupefacientes, Modificado por el Protocolo Firmado en Lake Success		
49. Acuerdo que crea una Comisión de Cooperación Cultural entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América, Celebrado por Canje de Notas Fechadas en la Ciudad de México el 28 de diciembre de 1948 y el 30 de agosto de 1949	Ciudad de México	9 de diciembre de 1948
50. Protocolo que Enmienda el Acuerdo Relativo a la Represión de la Circulación de las Publicaciones Obscenas, firmado en París, el 4 de mayo de 1910	Lake Success, Nueva York	4 de mayo de 1949
51. Acuerdo Internacional para la Supresión del tráfico de Trata de Blancas, firmado en París el 18 de mayo de 1904, enmendado por el Protocolo firmado en Lake Success, Nueva York	Lake Success, Nueva York	4 de mayo de 1949
52. Convenio Internacional para la Supresión del Tráfico de Trata de Blancas, firmado en París el 4 de mayo de 1910, enmendado por el Protocolo firmado en Lake Success, Nueva York, el 4 de mayo de 1949	Lake Success, Nueva York	4 de mayo de 1949
53. Convención entre los Estados Unidos de América y la República de Costa Rica para el Establecimiento de una Comisión Interamericana del Atún Tropical	Washington	31 de mayo de 1949
54. Convenio Internacional del	Ginebra	1 de julio de 1949

Trabajo No. 95 relativo a la Protección del Salario		
55. Convenio Internacional del Trabajo No. 96 relativo a las Agencias Retribuidas de Colocación	Ginebra	1 de julio de 1949
56. Acuerdo Interamericano de Radio	Washington	9 de julio de 1949
57. Convenio de Ginebra para Mejorar la Suerte de los Heridos y Enfermos de las Fuerzas Armadas en Campaña	Ginebra	12 de agosto de 1949
58. Convenio de Ginebra relativo a la Protección de Personas Civiles en Tiempo de Guerra	Ginebra	12 de agosto de 1949
59. Convenio de Ginebra para Mejorar la Suerte de los Heridos, Enfermos y de los Náufragos de las Fuerzas Armadas en el Mar	Ginebra	12 de agosto de 1949
60. Convenio de Ginebra Relativo al Trato de los Prisioneros de Guerra	Ginebra	12 de agosto de 1949

1950 a 1960: Durante esta década, México llevó a cabo 69 convenios internacionales. 56 de ellos fueron de carácter multilateral y 14 acuerdos bilaterales; tres de ellos fueron con Japón, dos con Alemania, dos con Francia, uno con los Países Bajos, uno con Yugoslavia, uno con Suiza, uno con Estados Unidos, uno con Reino Unido, uno con Dinamarca y finalmente otro con Israel. De los acuerdos multilaterales es posible destacar el Estatuto de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado y el Tratado de Paz con Japón en 1951.

Convenio	Lugar de firma	Fecha de firma
1. Convenio Comercial entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno del Reino de los Países Bajos	Ciudad de México	27 de enero de 1950
2. Convenio Comercial entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República	Ciudad de México	17 de marzo de 1950

Popular Federativa de Yugoslavia (Serbia)		
3. Convenio para la Represión de la Trata de Personas y de la Explotación de la Prostitución Ajena y Protocolo Final	Lake Success, Nueva York	21 de marzo de 1950
4. Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la Confederación Suiza, firmado en Berna, el 2 de septiembre de 1950	Berna	2 de septiembre de 1950
5. Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa y Protocolo Especial	Bruselas	16 de septiembre de 1950
6. Convención entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Francesa para la Protección de los Derechos de Autor de las Obras Musicales de sus Nacionales	Ciudad de México	11 de diciembre de 1950
7. Arreglo General de Cooperación Técnica entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América	Ciudad de México	27 de junio de 1951
8. Convenio Internacional del Trabajo No. 99 Relativo a los Métodos para la Fijación de Salarios Mínimos en la Agricultura	Ginebra	28 de junio de 1951
9. Convenio Internacional de Trabajo No. 100 Relativo a la Igualdad de Remuneración entre la Mano de Obra Masculina y la Mano de Obra Femenina por un Trabajo de Igual Valor	Ginebra	29 de junio de 1951
10. Convención sobre el Estatuto de los Refugiados	Ginebra	28 de julio de 1951
11. Tratado de Paz con Japón	San Francisco,	8 de septiembre de

	California	1951
12. Estatuto de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado	La Haya	31 de octubre de 1951
13. Acuerdo Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Francesa	Ciudad de México	29 de noviembre de 1951
14. Convención Internacional de Protección Fitosanitaria	Roma	6 de diciembre de 1951
15. Convenio para el Arreglo de Diferencias que Resulten de la Aplicación de las Disposiciones del Inciso (A) del Artículo 15 del Tratado de Paz con Japón, firmado en San Francisco, California, el 8 de septiembre de 1951	San Francisco	12 de junio de 1952
16. Convenio Internacional del Trabajo No. 102 Relativo a la Norma Mínima de la Seguridad Social	Ginebra	28 de junio de 1952
17. Convenio Postal Universal, Protocolo Final, Anexos y Reglamentos	Bruselas	11 de julio de 1952
18. Acuerdo Relativo a Giros Postales y los Bonos Postales de Viaje y Reglamento de Ejecución	Bruselas	11 de julio de 1952
19. Acuerdo Relativo a los Envíos contra Reembolso y Reglamento de Ejecución	Bruselas	11 de julio de 1952
20. Convención Universal sobre Derecho de Autor	Ginebra	06 de septiembre de 1952
21. Protocolo Anexo al Código Sanitario Panamericano del 14 de noviembre de 1924	La Habana	24 de septiembre de 1952
22. Protocolo Anexo al Código Sanitario Panamericano del 14 de noviembre de 1924	La Habana	24 de septiembre de 1952
23. Convenio Internacional para Facilitar la Importación de	Ginebra, Suiza	7 de noviembre de 1952

Muestras Comerciales y Material de Publicidad		
24. Acuerdo sobre Transportes Aéreos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de las Filipinas	Washington	3 de diciembre de 1952
25. Convención sobre los Derechos Políticos de la Mujer	Nueva York	31 de marzo de 1953
26. Instrumento de Enmienda a la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo	Ginebra	25 de junio de 1953
27. Constitución de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM)	Ginebra	19 de octubre de 1953
28. Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional	Lisboa	31 de octubre de 1953
29. Protocolo que Enmienda la Convención sobre la Esclavitud del 25 de septiembre de 1926	Nueva York	7 de diciembre de 1953
30. Convención Consular entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	Ciudad de México	20 de marzo de 1954
31. Convención sobre Asilo Diplomático	Caracas	28 de marzo de 1954
32. Convención sobre Asilo Territorial	Caracas	28 de marzo de 1954
33. Convención para la Protección de los Bienes Culturales en Caso de Conflicto Armado	La Haya	14 de mayo de 1954
34. Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia	Nueva York	20 de mayo de 1954
35. Convención sobre Facilidades Aduaneras para el Turismo	Nueva York	4 de junio de 1954
36. Protocolo Adicional a la	Nueva York	4 de junio de 1954

Convención sobre Facilidades Aduaneras para el Turismo, Relativo a la Importación de Documentos y de Material de Propaganda Turística		
37. Convención sobre Formalidades Aduaneras para Importación Temporal de Vehículos Particulares de Carretera	Nueva York	4 de junio de 1954
38. Protocolo Relativo a una Enmienda al Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Artículo 45)	Montreal	14 de junio de 1954
39. Protocolo Relativo a ciertas Enmiendas al Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Artículos 48-A, 49-e y 61)	Montreal	14 de junio de 1954
40. Convenio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno del Reino de Dinamarca para la Protección Mutua de las Obras de sus Autores, Compositores y Artistas	Ciudad de México	12 de julio de 1954
41. Convención sobre el Estatuto de los Apátridas	Nueva York	28 de septiembre de 1954
42. Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federal de Alemania para la Protección de los Derechos de Autor de las Obras Musicales	Ciudad de México	4 de noviembre de 1954
43. Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y la Oficina Internacional del Trabajo Referente al Establecimiento de un Centro de Acción en la Ciudad de México y a las Prerrogativas e Inmunidades Necesarias para	Ciudad de México	5 de enero de 1955

su Funcionamiento		
44. Tratado de Estado sobre el Restablecimiento de una Austria Independiente y Democrática	Viena	15 de mayo de 1955
45. Convenio Constitutivo de la Corporación Financiera Internacional	Washington	25 de mayo de 1955
46. Protocolo que Modifica el Convenio para la Unificación de Ciertas Reglas Relativas al Transporte Aéreo Internacional de Varsovia del 12 de octubre de 1929	La Haya	28 de septiembre de 1955
47. Convención sobre la Obtención de Alimentos en el Extranjero	Nueva York	20 de junio de 1956
48. Convención Suplementaria sobre la Abolición de la Esclavitud, la Trata de Esclavos y las Instituciones y Prácticas Análogas a la Esclavitud 1956	Ginebra	7 de septiembre de 1956
49. Convenio Relativo a la Reciprocidad en Materia de Asistencia Jurídica entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federal de Alemania	Colonia y Bonn	4 de octubre de 1956
50. Estatuto del Organismo Internacional de Energía Atómica	Nueva York	26 de octubre de 1956
51. Estatutos del Centro Internacional de Estudio de los Problemas Técnicos de la Conservación y de la Restauración de los Bienes Culturales	Nueva Delhi	5 de noviembre de 1956
52. Protocolo a la Convención Internacional para la Reglamentación de la Caza de la Ballena del 2 de diciembre de 1946	Washington	19 de noviembre de 1956

53. Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y la Organización de Aviación Civil Internacional sobre la Oficina Regional de dicha Organización para Norteamérica y el Caribe en México	Montreal	20 de diciembre de 1956
54. Convención sobre la Nacionalidad de la Mujer Casada	Nueva York	20 de febrero de 1957
55. Convenio Internacional del Trabajo No. 105 Relativo a la Abolición del Trabajo Forzoso	Ginebra	25 de junio de 1957
56. Convenio Internacional del Trabajo No. 106 Relativo al Descanso Semanal en el Comercio y en las Oficinas	Ginebra	26 de junio de 1957
57. Convención sobre la Plataforma Continental	Ginebra	29 de abril de 1958
58. Convención sobre Pesca y Conservación de los Recursos Vivos de la Alta Mar	Ginebra	29 de abril de 1958
59. Convención sobre la Alta Mar	Ginebra	29 de abril de 1958
60. Convención sobre el Mar Territorial y la Zona Contigua	Ginebra	29 de abril de 1958
61. Convenio Internacional del Trabajo No. 108 Relativo a los Documentos Nacionales de Identidad de la Gente de Mar	Ginebra	13 de mayo de 1958
62. Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Convención de Nueva York)	Nueva York	10 de junio de 1958
63. Convenio Internacional del Trabajo No. 110 Relativo a las Condiciones de Empleo de los Trabajadores de las Plantaciones	Ginebra	24 de junio de 1958
64. Convenio Internacional del	Ginebra	25 de junio de

Trabajo No. 111 Relativo a la Discriminación en Materia de Empleo y Ocupación		1958
65. Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial del 20 de marzo de 1883, Revisado en Bruselas el 14 de diciembre de 1900, en Washington el 2 de junio de 1911, en La Haya el 6 de noviembre de 1925, en Londres el 2 de junio de 1934 y en Lisboa	Lisboa	31 de octubre de 1958
66. Convenio Constitutivo del Banco Interamericano de Desarrollo	Washington	8 de abril de 1959
67. Convenio de Intercambio Cultural entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno del Estado de Israel	Ciudad de México	15 de junio de 1959
68. Convenio Internacional del Trabajo No. 112 Relativo a la Edad Mínima de Admisión al Trabajo de los Pescadores	Ginebra	19 de junio de 1959
69. Acuerdo sobre Privilegios e Inmunidades del Organismo Internacional de Energía Atómica	Viena	1 de julio de 1959

1960 a 1970: Durante esta década, México realizó 88 convenios internacionales, de los cuales, 66 fueron de carácter multilateral y 22 fueron acuerdos bilaterales; suscribió tres con Estados Unidos, dos con Yugoslavia, dos con Egipto, uno con Grecia, uno con Canadá, uno con Guatemala, uno con los Países Bajos, uno con Bélgica, uno con Francia, dos con Italia, dos con Corea, uno con Israel, uno con Alemania, uno con Checoslovaquia, uno con Argentina y uno con Filipinas.

Convenio	Lugar de firma	Fecha de firma
1. Convenio Constitutivo de la Asociación Internacional de Fomento (AIF)	Washington	26 de enero de 1960
2. Convenio de Intercambio	Ciudad de México	26 de marzo de

Cultural entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Popular Federativa de Yugoslavia (Serbia)		1960
3. Convenio de Intercambio Cultural entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Árabe Unida (Egipto)	Ciudad de México	8 de abril de 1960
4. Tratado de Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno del Reino de Grecia	Ciudad de México	12 de abril de 1960
5. Convenio Internacional del Trabajo No. 115 Relativo a la Protección de los Trabajadores contra las Radiaciones Ionizantes	Ginebra	22 de junio de 1960
6. Convenio sobre Transportes Aéreos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América	Ciudad de México	15 de agosto de 1960
7. Convención de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico	París	14 de diciembre de 1960
8. Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes	Nueva York	30 de marzo de 1961
9. Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas	Viena	18 de abril de 1961
10. Convenio Aduanero para la Importación Temporal de Equipo Profesional y sus Anexos A y B	Bruselas	8 de junio de 1961
11. Convenio Aduanero Relativo a las Facilidades Concedidas a la Importación de Mercancías Destinadas a ser Presentadas o Utilizadas en una Exposición, una Feria, un	Bruselas	8 de junio de 1961

Congreso o una Manifestación Similar		
12. Convenio Internacional del Trabajo No. 116 Relativo a la Revisión de los Artículos Finales	Ginebra	26 de junio de 1961
13. Convenio Complementario del Convenio de Varsovia para la Unificación de Ciertas Reglas Relativas al Transporte Aéreo Internacional Realizado por quien no Sea el Transportista Contractual	Guadalajara, México	18 de septiembre de 1961
14. Reforma del Artículo VI, Subpárrafo A-3, del Estatuto del Organismo Internacional de Energía Atómica del 26 de octubre de 1956	Viena	4 de octubre de 1961
15. Convención por la que se suprime el Requisito de la Legalización de los Documentos Públicos Extranjeros	La Haya	5 de octubre de 1961
16. Convención Internacional sobre la Protección de los Artistas Intérpretes o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión	Roma	26 de octubre de 1961
17. Convenio Aduanero sobre Cuadernos A.T.A. para la Admisión Temporal de Mercancías y su Anexo	Bruselas	6 de diciembre de 1961
18. Convenio sobre Transportes Aéreos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de Canadá	Ciudad de México	21 de diciembre de 1961
19. Acuerdo que Instituye el Centro Latinoamericano de Física	Río de Janeiro	26 de marzo de 1962

20. Acuerdo relativo a la Asignación y Uso de Canales de Televisión a lo Largo de la frontera entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América	Ciudad de México	18 de abril de 1962
21. Instrumento de Enmienda a la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo	Ginebra	22 de junio 1962
22. Convenio Internacional del Trabajo No. 118 Relativo a la Igualdad de Trato de Nacionales y Extranjeros en Materia de Seguridad Social	Ginebra	28 de junio de 1962
23. Protocolo Relativo a una Enmienda al Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Artículo 48-a)	Roma	15 de septiembre 1962
24. Convención sobre el Consentimiento para el Matrimonio, la Edad Mínima para Contraer Matrimonio y el Registro de los Matrimonios	Nueva York	10 de diciembre de 1962
25. Convención de Viena sobre Relaciones Consulares	Viena	24 de abril de 1963
26. Protocolo de Firma Facultativa sobre Jurisdicción Obligatoria para la Solución de Controversias de la Convención de Viena sobre Relaciones Consulares	Viena	24 de abril de 1963
27. Convención de Viena sobre Responsabilidad Civil por Daños Nucleares	Viena	21 de mayo de 1963
28. Convenio Interamericano para Facilitar el Transporte Acuático Internacional (Convenio de Mar del Plata)	Mar del Plata	7 de junio de 1963
29. Convenio sobre Telecomunicaciones entre los	Guatemala	12 de junio de 1963

Estados Unidos Mexicanos y la República de Guatemala		
30. Protocolo Adicional al Convenio Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Popular Federativa de Yugoslavia (Serbia) del 17 de marzo de 1950	Ciudad de México	3 de julio de 1963
31. Acuerdo Básico de Asistencia Técnica entre los Estados Unidos Mexicanos y la ONU, OIT, FAO, UNESCO, OACI, OMS, UIT, OMM, OIEA Y UPU	Ciudad de México	23 de julio de 1963
32. Tratado por el que se Prohíben los Ensayos con Armas Nucleares en la Atmósfera, el Espacio Ultraterrestre y debajo del Agua	Moscú	5 de agosto de 1963
33. Convención entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América para la Solución del Problema del Chamizal	Ciudad de México	29 de agosto de 1963
34. Convenio sobre las Infracciones y ciertos otros Actos Cometidos a Bordo de Aeronaves	Tokio	14 de septiembre de 1963
35. Convenio Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Árabe Unida (Egipto)	Ciudad de México	25 de octubre de 1963
36. Enmiendas a los artículos 23, 27 y 61 de la Carta de la Organización de las Naciones Unidas	Nueva York	17 de diciembre de 1963
37. Tratado sobre Relaciones Culturales entre el Gobierno de los Estados Unidos	Ciudad de México	8 de abril de 1964

Mexicanos y el Gobierno del Reino de los Países Bajos		
38. Convenio Internacional del Trabajo No. 120 Relativo a la Higiene en el Comercio y en las Oficinas	Ginebra	8 de julio de 1964
39. Convenio de la Unión Postal Universal (UPU)	Viena	10 de julio de 1964
40. Convenio Cultural entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino de Bélgica	Ciudad de México	19 de noviembre de 1964
41. Convenio para Facilitar el Tráfico Marítimo Internacional	Londres	9 de abril de 1965
42. Acuerdo de Cooperación Técnica y Científica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Francesa	Ciudad de México	22 de abril de 1965
43. Convenio Internacional del Trabajo No. 123 Relativo a la Edad Mínima de Admisión al Trabajo Subterráneo en las Minas	Ginebra	22 de junio de 1965
44. Convenio Internacional del Trabajo No. 124 Relativo al Examen Médico de Aptitud de los Menores para el Empleo de Trabajos Subterráneos en Minas	Ginebra	23 de junio de 1965
45. Convenio de Intercambio Cultural entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Italiana	Ciudad de México	8 de octubre de 1965
46. Convenio sobre la Notificación o Traslado en el Extranjero de Documentos Judiciales o Extrajudiciales en Materia Civil o Comercial	La Haya	15 de noviembre de 1965
47. Enmienda al Artículo 109, Párrafo I, de la Carta de las	Nueva York	20 de diciembre de 1965

Naciones Unidas		
48. Convenio sobre Transportes Aéreos entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Italiana	Ciudad de México	23 de diciembre de 1965
49. Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial	Nuevo York	7 de marzo de 1966
50. Reconocimiento de la Competencia del Comité para la Eliminación de la Discriminación Racial Establecida en la Convención Internacional sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Racial	Nueva York	7 de marzo de 1966
51. Convenio Internacional sobre Líneas de Carga	Londres	5 de abril de 1966
52. Convenio Cultural entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Corea	Ciudad de México	29 de abril de 1966
53. Convenio Internacional para la Conservación del Atún del Atlántico	Río de Janeiro	14 de mayo de 1966
54. Convenio Internacional para la Constitución del Instituto Italo-Latinoamericano	Roma	1 de junio de 1966
55. Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y Suiza sobre Transportes Aéreos	Ciudad de México	2 de junio de 1966
56. Convenio de Cooperación Técnica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel	Ciudad de México	11 de julio de 1966
57. Convenio Comercial entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Corea	Ciudad de México	12 de diciembre de 1966

58. Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales	Nueva York	16 de diciembre de 1966
59. Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos	Nueva York	16 de diciembre de 1966
60. Protocolo Facultativo del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos	Nueva York	16 de diciembre de 1966
61. Tratado sobre los Principios que deben Regir las Actividades de los Estados en la Exploración y Utilización del Espacio Ultraterrestre, incluso la Luna y otros Cuerpos Celestes	Londres, Moscú y Washington	27 de enero de 1967
62. Protocolo sobre el Estatuto de los Refugiados	Nueva York	31 de enero de 1967
63. Tratado para la Proscripción de las Armas Nucleares en la América Latina y el Caribe (Tratado de Tlatelolco)	Ciudad de México	14 de febrero de 1967
64. Protocolo de Reformas a la Carta de la Organización de los Estados Americanos "Protocolo de Buenos Aires"	Buenos Aires	27 de febrero de 1967
65. Convenio sobre Transportes Aéreos entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federal de Alemania	Ciudad de México	8 de marzo de 1967
66. Convenio Relativo a la Organización Hidrográfica Internacional	Mónaco	3 de mayo de 1967
67. Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial del 20 de marzo de 1883, revisado en Bruselas el 14 de diciembre de 1900, en Washington el 2 de junio de 1911, en La Haya el 6 de noviembre de 1925, en	Estocolmo	14 de julio de 1967

Londres el 2 de junio de 1934, en Lisboa		
68. Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual	Estocolmo	14 de julio de 1967
69. Protocolo por el que se Modifica el Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimiento, firmado en Bruselas el 25 de agosto de 1924 (Reglas de Wisby)	Bruselas	23 de febrero de 1968
70. Acuerdo sobre el Salvamento y la Devolución de Astronautas y la Restitución de Objetos Lanzados al Espacio Ultraterrestre	Londres, Moscú y Washington	22 de abril de 1968
71. Convención Europea sobre Información Relativa al Derecho Extranjero (STE 62)	Londres	7 de junio de 1968
72. Convenio Aduanero Relativo a la Importación Temporal de Material Científico	Bruselas	11 de junio de 1968
73. Tratado sobre la no Proliferación de las Armas Nucleares	Londres, Moscú y Washington	1 de julio de 1968
74. Convenio de Intercambio Cultural entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Socialista Checoslovaca (Eslovaquia)	Ciudad de México	9 de agosto de 1968
75. Acuerdo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Organismo Internacional de Energía Atómica Relativo a la Aplicación de Salvaguardias, según el Tratado para la Proscripción de las Armas	Viena	6 de septiembre de 1968

Nucleares en la América Latina del 14 de febrero de 1967		
76. Protocolo Relativo al Texto Auténtico Trilingüe del Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Chicago 1944)	Buenos Aires	24 de septiembre de 1968
77. Convención sobre la Imprescriptibilidad de los Crímenes de Guerra y de los Crímenes de Lesa Humanidad	Nueva York	26 de noviembre de 1968
78. Acuerdo sobre Transportes Aéreos entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Argentina	Ciudad de México	14 de mayo de 1969
79. Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados	Viena	23 de mayo de 1969
80. Convenio Internacional sobre Arqueo de Buques 1969	Londres	23 de junio de 1969
81. Convenio de Intercambio Cultural entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Filipinas	Ciudad de México	10 de octubre de 1969
82. Convenio Constitutivo del Banco de Desarrollo del Caribe	Kingston	18 de octubre de 1969
83. Actas del XVI Congreso Postal Universal	Tokio	14 de noviembre de 1969
84. Convención Americana sobre Derechos Humanos "Pacto de San José de Costa Rica"	San José	22 de noviembre de 1969
85. Declaración para el Reconocimiento de la Competencia Contenciosa de la Corte Interamericana de Derechos Humanos, según la Convención Americana sobre Derechos Humanos "Pacto de San José de Costa Rica"	San José	22 de noviembre de 1969

86. Convenio Internacional Relativo a la Intervención en Alta Mar en casos de Accidentes que Causen una Contaminación por Hidrocarburos	Bruselas	28 de noviembre de 1969
87. Convención sobre las Misiones Especiales	Nueva York	8 de diciembre de 1969
88. Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades del Organismo para la Proscripción de las Armas Nucleares en la América Latina (OPANAL)	Ciudad de México	23 de diciembre de 1969

*Información de las tablas tomada de: Tratados vigentes celebrados por México, 1836-2012. (2016). *SEGOB – SER. Unidad General de Asuntos Jurídicos*. Consultado de: http://www.ordenjuridico.gob.mx/Publicaciones/CDs2012/CDTratados/cd_tratados.php [26 de agosto de 2016]

2.3.2. El Consenso de Washington

Se conoce como Consenso de Washington a la lista de diez reformas ampliamente aceptadas en Washington por ser las más deseables para América Latina a partir de 1989. Este conjunto de políticas económicas, recomendadas para los países en desarrollo que fueron sacudidos por crisis, también fue sugerido por las instituciones financieras internacionales más importantes, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Departamento de Tesoro de EUA (Williamson, 2004).

Estas directivas se consideraron necesarias para lograr el crecimiento, bajar la inflación, generar una balanza de pagos viable y ayudar a la distribución equitativa del ingreso de las naciones del tercer mundo en general, pero especialmente a las latinoamericanas, que todavía se recuperaban de la crisis de deuda de 1982. La lista de políticas fue la siguiente:

1. *Disciplina fiscal*, debido a que casi todos los países de la región habían generado grandes déficits que llevaron a graves crisis en la balanza de pagos y a una alta inflación. Esto afectó principalmente a los pobres, ya que

los ricos podían invertir su dinero en el extranjero. Dada la situación, la medida fue dirigida a evitar déficits fiscales en relación con el PIB.

2. *Cambio de orden de prioridades del gasto público*, esto sugirió cambiar el gasto de una manera favorable tanto al crecimiento como a los pobres. Ello significó cambiar el subsidio que tenían proyectos sin impacto para la población con el propósito de subsidiar temas como salud básica, educación e infraestructura. La intención era ser estrictamente neutral acerca del tamaño deseable del sector público para poder combatir la pobreza de forma eficaz.
3. *Reforma fiscal*, el objetivo era un sistema fiscal que combinara una amplia base tributaria con tipos marginales moderados.
4. *Liberación de las tasas de interés*, las cuales debían ser determinadas por el mercado; se sugería que fueran positivas en términos reales, para desincentivar las evasiones de capital e incrementar el ahorro.
5. *Tipo de cambio competitivo*, lo cual inducía a un rápido crecimiento de las exportaciones.
6. *Liberación del comercio*, se promovía la eliminación de las restricciones cuantitativas al comercio y la reducción de los aranceles con la finalidad de promover las exportaciones.
7. *Liberalización de las entradas de inversión extranjera directa*, lo que significaba abolir los obstáculos para atraer más flujos de capital.
8. *Privatización*, muchas de las empresas más importantes para el desarrollo de los países en crisis pertenecían a los distintos gobiernos, los cuales no daban los debidos cuidados y no buscaban el crecimiento de la institución. Por ello, al privatizar no sólo se contaría con el dinero de la compra-venta de la empresa, sino también con compañías decididas a generar crecimiento económico.
9. *Desregulación*, la cual se consideró para fomentar la competencia a través de la derogación de barreras regulatorias a nuevas compañías.
10. *Derechos de propiedad*, esto fue dirigido principalmente a proporcionar al sector informal la capacidad de obtener los derechos de propiedad a un costo aceptable con la intención de formalizarlos en el mercado.

Como se puede observar, gran parte de estas políticas tienden a hacer reformas macroeconómicas con el propósito de lograr la estabilidad de precios de manera estricta y con bajas tasas de inflación, lo cual a su vez prevé crisis de divisas o de deuda pública. La piedra angular de la estabilidad macroeconómica fue la disciplina fiscal. Esto no implica necesariamente un presupuesto equilibrado, sino más bien una posición fiscal que no conduce a un aumento de la deuda al Producto Interno Bruto (PIB), la pérdida de las reservas internacionales de divisas, o la inflación y, por lo tanto, es sostenible sin mayores ajustes de política.

La disciplina monetaria, un segundo elemento clave de la estabilidad macroeconómica, se logra cuando los instrumentos de política monetaria tienen como objetivo controlar la oferta de dinero o el nivel de precios y alcanzar otros objetivos, como la aceleración del crecimiento o la reducción del desempleo. De esta forma, las políticas estructurales están destinadas principalmente a estimular y sostener el crecimiento, facilitando el funcionamiento de los mercados y reduciendo al mínimo la interferencia del gobierno en las decisiones de los agentes económicos sobre la inversión, el ahorro, el consumo y el trabajo. Esto implica la eliminación de barreras arancelarias y otras restricciones al comercio internacional por medio de la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera directa y de la libre circulación de los fondos dentro y fuera del país. Muchas naciones intentaron aplicar estas reformas para satisfacer las demandas de Washington, encontraron en ellas grandes satisfacciones, así como grandes desafíos y desaciertos en cada una de las políticas económicas sugeridas:

Relación y beneficios de las reformas de política económica

<i>Reformas que ayudarán a lograrla</i>	<i>Reformas favorecidas y beneficios de la política económica</i>
DISCIPLINA FISCAL	
<i>Objetivo: EQUILIBRAR EL PRESUPUESTO</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Reordenación de las prioridades del gasto público. • Reforma fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión extranjera directa.
REORDENACIÓN DE LAS PRIORIDADES DEL GASTO PÚBLICO	
<i>Objetivo: EQUILIBRAR EL PRESUPUESTO</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Disciplina fiscal. • Privatizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • La disminución de subsidios permitirá incrementar la inversión en salud y educación.
REFORMA FISCAL	
<i>Objetivo: EQUILIBRAR EL PRESUPUESTO</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Disciplina fiscal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema fiscal eficiente para disminuir el gasto público.
LIBERALIZACIÓN FINANCIERA	
<i>Objetivo: APERTURA ECONÓMICA A PARTIR DE UNA POLÍTICA ORIENTADA AL EXTERIOR</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de cambio competitivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión de las exportaciones. • Aumento de la inversión extranjera directa.
TIPO DE CAMBIO COMPETITIVO	
<i>Objetivo: APERTURA ECONÓMICA A PARTIR DE UNA POLÍTICA ORIENTADA AL EXTERIOR</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Liberalización financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión de las exportaciones. • Aumento de la inversión extranjera directa.
LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO	
<i>Objetivo: APERTURA ECONÓMICA A PARTIR DE UNA POLÍTICA ORIENTADA AL EXTERIOR</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Liberalización de la inversión extranjera directa. • Liberalización financiera. • Tipo de cambio competitivo. • Privatizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión de las exportaciones. • Aumento de la inversión extranjera directa. • Ampliación del mercado de bienes y servicios. • Reducción paulatina de barreras arancelarias. • Protección a los derechos de propiedad.
LIBERALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	
<i>Objetivo: APERTURA ECONÓMICA A PARTIR DE UNA POLÍTICA ORIENTADA AL EXTERIOR</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Disciplina fiscal. • Liberalización financiera. • Tipo de cambio competitivo. • Liberalización del comercio. • Privatizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión de las exportaciones. • Ampliación del mercado de bienes y servicios.
PRIVATIZACIONES	
<i>Objetivo: SANAR LAS FINANZAS PÚBLICAS Y ALIVIAR LA PRESIÓN DEL PRESUPUESTO DEL GOBIERNO</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Disciplina fiscal. • Reordenación de las prioridades del gasto público. • Desregulación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la inversión extranjera directa. • Liberalización del comercio. • Los recursos liberados se asignan en áreas estratégicas de carácter social. • Ampliación del mercado de bienes y servicios.

<i>Reformas que ayudarán a lograrla</i>	<i>Reformas favorecidas y beneficios de la política económica</i>
DESREGULACIÓN	
<i>Objetivo:</i> ABOLICIÓN DE REGULACIONES QUE IMPIDAN LA ENTRADA DE EMPRESAS NUEVAS O RESTRINJAN LA COMPETENCIA	
<ul style="list-style-type: none"> • Privatizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Liberalización del comercio. • Ampliación del mercado de bienes y servicios.
DERECHOS DE PROPIEDAD	
<i>Objetivo:</i> CREACIÓN DE UN SISTEMA LEGAL EFICIENTE	
<ul style="list-style-type: none"> • Desregulación 	<ul style="list-style-type: none"> • Estimular el desarrollo de un sector privado eficiente.

Tomada de: Martínez R., Reyes Soto, E. (primavera 2012). "El Consenso de Washington: La instauración de políticas neoliberales en América Latina", *Política y Cultura* (37), pp. 51 y 52, Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/polcul/n37/n37a3.pdf>

El Consenso de Washington tuvo muchos críticos que atribuyeron las reformas a un intento neoliberal por controlar a los países tercermundistas. La arquitectura financiera internacional no era la adecuada para responder a las necesidades de los países en crisis o hacer frente a los ataques especulativos para evitar interrupciones en los sistemas económicos del tercer mundo, especialmente, porque cada nación tenía necesidades diferentes, con condiciones que ameritaban distintas políticas de acuerdo con la etapa económica en la que se encontraban. Dichas observaciones llevaban a pensar que las medidas no tendrían el éxito esperado, ya que no estaban elaboradas a la medida de cada país.

2.3.3. El desarrollo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): efectos comerciales en la economía mexicana

La ciencia económica estudia las características del vínculo entre apertura comercial y crecimiento económico; incluso, se concluye la existencia de una correlación positiva entre ambos pues con esto se destaca la importancia de la búsqueda de un crecimiento hacia afuera. Tal fue el caso de México y otros países de América Latina que reestructuran su política económica con base en las recomendaciones surgidas del Consenso de Washington.

Sin embargo, la evidencia empírica encontrada en diversos programas de integración económica advierte que hay más dudas que certezas sobre la

naturaleza del vínculo entre apertura comercial y crecimiento económico. Uno de los aportes más profundos se encuentra en Rodrik y Rodríguez (2000), quienes cuestionan esa correlación positiva al afirmar que ésta está afectada por problemas metodológicos y, por tanto, los resultados no pueden ser robustos.

No sólo esta correlación es el tema central del vínculo también es necesario analizar que el efecto que la liberación comercial tenga sobre el crecimiento dependerá del contexto y de la forma en que se lleven a cabo los procesos de apertura. De esta manera, factores como la velocidad de la apertura, la secuencia en la que se realizan la apertura comercial y la financiera, la situación macroeconómica, el papel de las políticas públicas o el manejo de la política cambiaria, entre otros, son determinantes del efecto que la apertura tenga sobre el crecimiento (Machinea & Vera, 2007).

Existen factores que explican el interés generalizado por establecer aperturas comerciales con la economía más grande del mundo, Estados Unidos: el deseo de tener un acceso privilegiado a este mercado y la competencia por hacerlo lo antes posible. De esto, en la experiencia, se desprenden valiosas lecciones. La primera de ellas es que un acuerdo entre socios tan desiguales como los Estados Unidos y los países latinoamericanos requiere que se tengan debidamente en cuenta las asimetrías en los tamaños y niveles de desarrollo de los países y sus diferentes capacidades de respuesta ante los retos que implica el ejercicio del libre comercio, debido a sus diferentes capacidades competitivas (Villareal, 2004).

En el momento en que el TLCAN entró en vigor en México, aunque se reconocieron algunos de estos problemas, los ritmos de desgravación resultaron en algunos casos excesivos y no estuvieron acompañados del mantenimiento de espacios adecuados para la adopción de políticas sectoriales de competitividad. Tal es el caso del sector agropecuario. En esta rama de la economía han existido dificultades estructurales de adaptación, especialmente por parte de los productores campesinos de maíz y frijol, así como asimetrías derivadas de los subsidios a la producción en los Estados Unidos, ante los cuales se ha visto que es difícil competir, debido a la precariedad de las bases fiscales y políticas de nuestro país.

Durante el proceso de negociación no se tomaron en cuenta los intereses de los trabajadores, de las pequeñas y medianas empresas ni de los consumidores (Soria, 2005). Así, el TLCAN inauguró el nuevo regionalismo, el acuerdo trilateral, en vista de su amplio contenido temático, buscando la liberación económica en todos los sectores (primario, secundario y terciario).

La presencia de México en el mercado de Estados Unidos inició una etapa de crecimiento sostenido en vigor del TLCAN. Las expectativas generadas sobre el desempeño comercial de México se dieron en el sentido de abrir la posibilidad de un crecimiento económico fundamentado en el mejor desempeño del sector exportador, particularmente por los encadenamientos productivos que se esperaba lograr con la economía estadounidense, o por la posición de exportador neto y ventajas comparativas que algunos segmentos tenían antes de la apertura (Tornell, 1986; Ros, 1992 y Esquivel, 1992). Con esta perspectiva, el impacto positivo de este acuerdo radica en que la participación pasó de 6.08 por ciento, en 1990 (30.172 millones de dólares), que ubicaba a México como el tercer socio comercial de Estados Unidos, a un máximo de 11.58 por ciento (134.732 millones de dólares) en 2002, que lo dejaba como segundo socio comercial de la potencia del norte (Villareal, 2004). Sin embargo, en 2003 se observa una disminución en su participación de mercado, siendo desplazado a tercera posición por China.

Este desplazamiento es un claro ejemplo de la importancia de la velocidad de los participantes en el juego de la competencia global, a pesar de que México aumentó sus exportaciones, sus estrategias de procesos productivos no fueron suficientes para mantener ventaja y superar a sus competidores. El desplazamiento por la economía china no fue un movimiento espontáneo o consecuencia de la precaria estrategia económica de México. Lo anterior tiene una importante relación con el hecho de que, desde la década de los noventa, China realizó asociaciones e inversiones conjuntas con otros países para poder desarrollar los sectores de investigación, estrategia que en 2005 colocó a este país como el tercer inversionista mundial en investigación y desarrollo (Moris, 2004 y OECD, 2005).

2.3.4. El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea

De acuerdo con la teoría de la integración económica, el impacto de la creación de una zona de libre comercio entre la Unión Europea (UE) y México puede ser dividido en tres efectos básicos:

1. La variación de los precios relativos entre los favorecidos productos de importación y los productos domésticos produce un efecto de creación de comercio.
2. La sustitución de importaciones no favorecidas por importaciones favorecidas produce un efecto de desviación de comercio.

3. Las tasas más altas del crecimiento del producto interior bruto en los países integrantes de la zona de libre comercio, que se deducen de una mejor utilización de economías de gran escala, producen efectos comerciales de un carácter dinámico.

El Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea es el primer tratado comercial de la “nueva generación” hecho por la UE con un país del hemisferio occidental. El acuerdo está basado en el principio de reciprocidad. Para la UE el acuerdo facilita una entrada libre de aranceles al principal mercado importador de América Latina y es un instrumento estratégico para ganar acceso al área preferencial de comercio creada por el TLCAN.

A lo largo de las relaciones comerciales entre la UE y México, las importaciones de mercancías desde la UE han crecido a un ritmo sostenido cercano al 7% promedio anual en los últimos 20 años, mientras que las exportaciones desde México hacia la UE, han avanzado a un ritmo apenas superior al 2% en promedio anual. La participación de la Unión Europea en las exportaciones totales de México ha disminuido sistemáticamente sin lograr repuntar a pesar de la entrada en vigor del acuerdo entre ambas partes, pasando del 9% en 1990 al 3.8% en 2005.

Con la culminación de un nuevo pacto comercial entre México y la UE, según los cálculos realizados por Busse y Koopmann (2000), la UE disfrutará mucho más que México de la acordada zona de libre comercio. Para la UE, el calculado efecto comercial total, es decir la suma de los agregados efectos de creación y desviación de comercio, asciende a 2.5 mil millones de dólares o 29% de las exportaciones totales de la UE a México. México estima un aumento de las exportaciones a la UE de 212 millones de dólares o el 5%.

La causa principal de esa divergencia sustancial en los efectos comerciales calculados para las dos partes es el nivel de protección más alto que se observa en México en comparación con la UE. Si los dos efectos agregados son presentados en forma separada, el volumen del comercio creado resulta más que el doble del volumen del comercio desviado en el caso de México; mientras en el caso de la UE los dos volúmenes serían casi iguales. En términos porcentuales, la creación de una zona de libre comercio sería el efecto dominante también en el caso de la UE. Por otro lado, el incremento de las exportaciones mexicanas a la UE, por causa de creación y desviación de comercio en la zona bilateral de libre comercio, sería mayor en el sector agrario y en la industria textil y de vestidos.

2.3.5. El desarrollo histórico de la política social de México

En la década de los cuarenta, la economía de México creció a un promedio de 6% al año y tuvo éxito en la creación de dos nuevas clases sociales: una clase media urbana y la nueva obrera (Escobar, A. y Bryan, R., 1991). La última era parte del sector popular urbano, ya que estos trabajadores habían cambiado con frecuencia de empresas, sectores y ocupaciones, así que los miembros de las familias obreras tenían diferentes puestos de trabajo en distintos tipos de organizaciones.

De 1950 a 1977 aumentaron los ingresos nacionales de 36.7 a 52%. Esto dio un aumento relativo del 42%; sin embargo, se concretó a expensas de los más pobres. Es decir, el 10%, ya tenía 2.4% del ingreso nacional en 1950, y sólo el 1.1% en 1977. Con este estancamiento, aunado a una pérdida significativa del 10%, el ingreso nacional se redujo de 49 al 36%.

Así, los procesos de urbanización, modernización e industrialización, a los cuales se sometió México entre 1940 y 1980, crearon nuevos grupos y clases sociales, mismas que aumentaron significativamente el número de personas que generaban ingresos medios. Esto marginó al 10% de la población más pobre, en su mayoría compuesto por trabajadores rurales, cuyos ingresos reales se estancaron, lo que provocó que no tuvieran mayor presencia dentro del PIB nacional (Tello, 1991). A pesar de las cifras, el porcentaje de hogares pobres disminuyó sustancialmente durante el periodo 1960-1981, de manera más precisa de 80.7% en 1963 a 52.5% en 1981. El éxito relativo de desarrollo de México en estos términos, a pesar del 10% más pobre, no deja de lado que las condiciones de vida no eran las mejores, ya que la infraestructura urbana aún era deficiente.

La seguridad social fue formada por la lucha política de la clase obrera organizada dentro de las limitaciones del cooperativismo mexicano. La fuerza obrera demandó políticas públicas para proteger a los trabajadores y a sus familias, por lo que la construcción de las instituciones de asistencia pública fue el resultado de un compromiso político entre los sindicatos y el Estado en el México de los años cuarenta. Desde 1950 hasta 1970, los trabajadores utilizaron con éxito su relación y acceso al Estado para exigir la ampliación de la seguridad social, gracias a ello fue creado el IMSS, en 1943 y el ISSSTE, en 1959.

En 1943, México adoptó una legislación para proporcionar seguro social a los trabajadores del sector privado en todo el país, aunque la aplicación inicialmente se limitaba a las grandes ciudades industriales. La legislación tuvo un largo periodo de gestación. La seguridad social fue mencionada en la Constitución de 1917 y propuesta por primera vez en la legislación nacional en 1929. Bajo la presidencia de Cárdenas, Ignacio García Téllez redactó en 1938 el boceto de la legislación de 1943 después de estudiar los modelos extranjeros de la seguridad

social, pero contingencias políticas impidieron que esta legislación fuera aprobada. Por esta razón, el presidente entrante, Ávila Camacho, se comprometió a que el seguro social fuera una prioridad. Se formó entonces una comisión encabezada por el nuevo secretario de Trabajo, García Téllez, a quien se asignó la elaboración de la legislación de seguridad social. Sin embargo, los empleadores reaccionaron de manera negativa ante los cálculos actuariales de la propuesta inicial de la Comisión y debido a que México en ese momento carecía de actuarios especializados en la seguridad social pública, García Téllez buscó la ayuda de la Organización Internacional del Trabajo, a la que México había ingresado en 1931 (Spalding, 1978). Esta necesidad de recurrir a consultores externos retrasó la propuesta más de un año, por lo que la Ley de Seguridad Social fue finalmente aprobada a finales de 1943, e implementada a principios de 1944. Ésta establecía pensiones de vejez e invalidez, seguro de compensación del trabajador por lesiones relacionadas con el trabajo y enfermedad, prestaciones de enfermedad, maternidad y seguro de salud para los trabajadores formales del sector privado.

La creación del ISSSTE en 1959 reflejó la importancia de la movilización obrera y los legados en política de seguridad social. Hacia finales de la década de los cincuenta, México atravesó intensas movilizaciones de trabajadores gubernamentales que exigían, entre otras cosas, un sistema de seguridad social mucho más amplio para los trabajadores del Estado y sus familiares. Para ese entonces, ya existía la Dirección General de Pensiones Civiles de Retiro en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado; sin embargo, no dotaba a los trabajadores de prestaciones equiparables a las que ya ofrecía el IMSS.

Ante tales circunstancias, López Mateos envió la iniciativa de ley que dio origen al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) y adicionó el apartado B al artículo 123 de la Constitución, que incluía la incorporación de las garantías contenidas en el Estatuto Jurídico de los Trabajadores al Servicio del Estado para elevar a rango constitucional los derechos de los trabajadores públicos, extendiendo así sus beneficios a 300 mil servidores públicos y sus familias (Carrillo, 1983). La nueva ley amplió las áreas de servicios al abarcar tanto prestaciones relativas a la salud, como sociales, culturales y económicas, extendiendo estos beneficios a los familiares de los trabajadores y pensionistas.

En general, en el periodo de 1940 a 1980 todas las decisiones en materia de política social fueron tomadas con el objetivo de mantener el régimen político imperante. La planeación y los resultados que estas políticas trajeran consigo no era lo más importante y se destinaban recursos a proyectos que pudiesen proveer una buena cara del gobierno en turno. La burocracia creció de manera considerable con el objetivo de consolidar el poder político del Estado, ya que a

través de ella se mantenía el control de las gestiones públicas tanto en organizaciones obreras como campesinas. Asimismo, durante este lapso, se puede observar que el porcentaje asignado al desarrollo social varió de acuerdo con la necesidad de aceptación social del gobierno en turno:

PORCENTAJE DE GASTO PRESUPUESTAL FEDERAL EJERCIDO EN
DESARROLLO SOCIAL POR PERIODO PRESIDENCIAL
1921-2002

Años	Presidente	% asignado al desarrollo social
1921-1924	Álvaro Obregón	9.70
1925-1928	Plutarco Elías Calles	10.10
1929	Emilio Portes Gil	10.80
1930-1932	Pascual Ortiz Rubio	16.40
1933-1934	Abelardo Rodríguez	15.60
1935-1940	Lázaro Cárdenas	18.60
1941-1946	Manuel Ávila Camacho	16.50
1947-1952	Miguel Alemán	13.30
1953-1958	Adolfo Ruiz Cortines	14.50
1959-1964	Adolfo López Mateos	18.60
1965-1970	Gustavo Díaz Ordaz	16.00
1971-1976	Luis Echeverría Álvarez	18.50
1977-1982	José López Portillo	16.30
1983-1988	Miguel de la Madrid	11.60
1989-1994	Carlos Salinas de Gortai	19.00
1995-2000	Ernesto Zedillo Ponce de León	8.45
2001-2002	Vicente Fox Quesada	2.32

Tomado de: Moreno, P.; Ortiz, Claudia y Marrufo, E. (enero-abril de 2004). "Veinticinco años de políticas de desarrollo social en México", *Sociológica*, 19(54), p. 61.

De esta manera, se puede apreciar que el mayor desarrollo de la política social se dio entre los años de 1930 y 1994. En concreto, a partir de 1941 se crearon muchas instituciones de bienestar social que fomentaban la centralización política, las cuales se convirtieron, con el paso del tiempo, en soporte ideológico y materia de legitimidad de los gobiernos. La consecuencia de estas acciones fue el ejercicio de un control político por parte del Estado, bajo el cual, la sociedad, de manera

irónica, no tenía espacio y estaba a expensas del manejo de las acciones públicas sociales de cada uno de los distintos gobiernos.

CAPÍTULO 3. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA: EL MÉXICO MODERNO

México y otros países en vías de desarrollo, en particular de América Latina, son economías que se han incorporado a intensos programas de integración económica: al proceso de globalización y modernización. Estos cambios están relacionados con la apertura comercial iniciada en 1986 con la entrada al Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT por sus siglas en inglés), hoy la Organización Mundial de Comercio (OMC). A partir de esto, el sendero del gobierno mexicano ha estado marcado en pro de la liberación económica mediante la limitación del sector público y promoción de reformas. En 1991, en la obtención de un compromiso con Canadá y Estados Unidos, se decidió negociar un acuerdo de libre comercio. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entró en vigor en 1994, marcando el primer acuerdo comercial de envergadura entre países desarrollados y en desarrollo.

Desde entonces, el TLCAN tiene por objetivos eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las partes; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado.

No obstante, el origen de este proceso tiene que estudiarse desde la historia económica y política. La crisis estructural iniciada en 1982 no debe ser vista como un simple problema de solvencia o liquidez causado por la disminución de los precios del petróleo o el aumento de las tasas de interés, ya que manifiesta la fragilidad en la cual se encontraba la economía mexicana. Tal fue su impacto, que 1980 fue llamada la “década perdida”, pues la mayoría de lo que había sido adquirido desde 1970, en términos de niveles salariales, subsidios y gasto público, se perdió.

Un reflejo de ello se encuentra en el costo de los alimentos. La canasta básica tuvo un aumento sistemático de 1980 a 1987. La crisis obligó a muchos hogares que vivían cómodamente a formar filas en la pobreza, puesto que la distribución del ingreso se hizo aún más concentrada, lo cual a su vez generó una mayor

polarización social. La devaluación del peso y la disminución de la demanda interna condujeron a una disminución drástica de las importaciones. Los salarios reales cayeron también por un margen considerable. Al mismo tiempo, el déficit fiscal del sector público, a causa de los recortes drásticos sobre la inversión y el gasto corriente, se redujo de 16.9% del PIB en 1982 a 8.5% en 1985. Estas medidas produjeron un superávit de cuenta corriente de 35,2 millones de dólares para 1983-1985 e hicieron el aumento de la transferencia neta de recursos (Dussel, 1993).

En la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), el presidente se encargó de implementar políticas para desregular muchas industrias, se inició un programa masivo de privatización de numerosas empresas públicas y comenzó la liberación del comercio en todos los ámbitos. Esta fase se caracteriza por una recesión económica general, la caída en los salarios, varias devaluaciones drásticas del peso, fugas de capitales vuelo y la austeridad fiscal, lo cual tuvo un especial efecto sobre el gasto social y el salario mínimo; por ejemplo, en 1983, el salario mínimo promedio nacional representaba 72.5% de su valor de 1978 y, en 1990, sólo el 39.4% (Tello, 1991).

Para el siguiente periodo presidencial, Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), continuó con la reforma económica y liberalización comercial. A principios de 1990 la economía parecía sana. De nuevo continuó el crecimiento, después de la “década perdida” de los años ochenta. Por otra parte, la inflación se redujo sustancialmente debido a los inversionistas extranjeros que bombeaban dinero al país y el banco central acumuló miles de millones de dólares en reservas.

En particular, el gobierno de Carlos Salinas negoció el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) con los Estados Unidos y Canadá. Con el TLCAN el gobierno redujo los aranceles incluso por debajo de los niveles requeridos o los eliminó por completo, con el fin de incentivar el comercio en América del Norte. El TLCAN también abrió el país a la inversión extranjera directa en la mayoría de los sectores (excepto los considerados estratégicos como la banca y la energía) y desarrolló una serie de tratados para hacer cumplir los contratos de inversión y comerciales transnacionales, pero en menos de doce meses después de que el TLCAN entrara en vigor, el país enfrentó un desastre económico. El 20 de diciembre de 1994, el gobierno se vio en la necesidad de devaluar el peso y se vino una fuerte crisis financiera que cortó el valor de la moneda a la mitad, lo cual desató una grave inflación que provocó una severa recesión.

3.1. El proceso de modernización en un escenario de crisis

Cuando el presidente Miguel de la Madrid asumió el poder (1982 a 1988), la economía se situaba en el borde del colapso. La inflación era de aproximadamente 100%, el déficit público fue el más alto en la historia posrevolucionaria, las deudas privada y pública habían alcanzado niveles sin precedentes y el gobierno de repente se encontró con que el crédito externo ya no estaba disponible (Presidencia de la República, 2008, p. 14). La crisis de la balanza de pagos generada por la caída de los precios del petróleo, el aumento de las tasas de interés, y la carencia de recursos financieros externos obligaron al gobierno de México a declarar la suspensión temporal de los pagos de interés en agosto de 1982 y a adoptar, unos meses más tarde, uno de los programas más severos de austeridad del Fondo Monetario Internacional en la región. Lo que aparentemente parecía una crisis de liquidez a corto plazo, se convirtió en una crisis de proporciones sin precedentes.

Ante tales circunstancias, el gobierno se enfocó en un conjunto de medidas para reducir la inflación, restaurar la estabilidad fiscal y el tipo de cambio, mejorar la balanza por cuenta corriente y aminorar los graves problemas de la deuda. Al mismo tiempo, la disminución de la producción industrial, principalmente en la fabricación de productos, debía ser revertida por la racionalización gradual del proteccionismo y la promoción de los sectores de exportación, liberando así el comercio internacional de manera progresiva. La tarea inmediata, sin embargo, fue la generación de una balanza de pagos excedentes para hacer frente a la crisis de la deuda y esto se hizo en formas ortodoxas a través de un proceso deflacionario.

En 1983 se inició el Programa Inmediato de Reorientación Económica (PIRE), con el objetivo principal de reducir el déficit presupuestario y la balanza de excedentes comerciales generados a lo largo del periodo entre 1982 y 1988. Esto tuvo un enorme costo en términos de bienestar en la población, ya que los niveles de vida cayeron drásticamente y los porcentajes de los principales indicadores también disminuyeron, por ejemplo, el PIB se redujo 4.2%, la producción industrial 8.1%, la manufactura 18.1% y las inversiones públicas 30%, lo que afectó seriamente la infraestructura productiva de México (Kim, 1990, p. 17). A medida que los salarios reales disminuyeron en más de un 20% a principios de 1980, los niveles de vida de la clase trabajadora de México se vieron gravemente afectados por los niveles sin precedentes de la inflación, con un promedio de 75.7% de 1982 a 1985 (Dussel y Kim, 1992).

La privatización de las empresas públicas se intensificó y los bancos, que habían sido nacionalizados en 1982, se vendieron a particulares una vez más. En general, el objetivo era liberalizar la economía mediante la reducción del tamaño del sector

público a través de la eliminación de los controles de precios y subsidios, así como del fomento de la inversión extranjera directa y por reformas financieras y comerciales. En el caso específico del sistema bancario, se consolidó en un menor número de bancos, pero permaneció fuertemente regulado. El número de los bancos comerciales se redujo a 29 en 1983, a 20 en 1985, y finalmente a 18 en 1988.

Estas oleadas de privatizaciones tuvieron su costo, ya que en ocasiones cuando se privatizan las empresas, después de declararse en quiebra (y por lo tanto dejar de existir legalmente), los nuevos propietarios son libres de negociar los paquetes salariales y de productividad con los empleados, ofreciendo así empleos poco remunerados que ya no contemplan seguridad al trabajador, u otros de de medio tiempo sin los beneficios que anteriormente se otorgaban. Esto trajo como consecuencia familias con bajo poder adquisitivo que resentían ferozmente los embates del periodo de la crisis económica.

Se diseñó un plan de rescate para ayudar a las empresas privadas cuya viabilidad económica estaba en peligro debido a un fuerte endeudamiento durante el atracón de crédito exterior de la década de 1970. De 1976 a 1982, la deuda externa total del sector privado mexicano pasó de 6.2 a 21.9 millones de dólares (Presidencia de la República, 2008, p. 104). En 1982, dos grandes devaluaciones, junto con la explosión de la crisis llevaron a la quiebra virtual de muchas empresas. En un esfuerzo por evitar una ola de quiebras, en 1983 el Banco Central creó un programa para ayudar a las empresas privadas en sus esfuerzos para pagar sus obligaciones con el exterior. El programa involucró a varios mecanismos de alivio financieros. Por ejemplo, ayudó a las empresas a renegociar a plazos más largos el cumplimiento de sus obligaciones de deuda. Proporcionó a las que estaban altamente endeudadas diversos planes de crédito en pesos, con el fin de hacer posible que continuaran pagando su deuda. Mediante la conversión de las deudas en dólares a pesos, el gobierno terminó asumiendo el costo diferencial de tipos de cambio entre el momento en que se concedió el crédito y en el que los pagos se debían. Los principales beneficiarios del régimen de alivio de la deuda del gobierno fueron las empresas más grandes, ya que tenían las deudas más altas (Bartel, E. y Payne, L. 1995, p. 201).

Finalmente, en 1983, el gobierno de México tomó una serie de pasos hacia la liberalización unilateral del comercio para atraer la inversión extranjera y hacer al país más competitivo en las exportaciones no petroleras, por lo que bajó las cuotas de importaciones de un 100% de todos los productos fabricados a un 83.6% y también redujo el arancel promedio ponderado para las importaciones de 23.0% a 21.8%, con el objetivo de empezar a buscar una salida económica de largo plazo para el país (Cárdenas, 2013, p. 39).

En 1984, después de una modesta recuperación, pues al finalizar el año la inflación había llegado a un 59.2%, y gracias a que los ingresos petroleros disminuyeron y los impuestos ya no crecieron como se tenía esperado, el déficit fiscal no aumentó y se mantuvo casi a la par del año anterior. Sin embargo, con el aumento de la inversión, los salarios a la baja, los créditos externos y el elevado déficit fiscal, el PIB real creció un 3.6% (Soto, 2013, p. 40).

En este año se iniciaron los esfuerzos para asegurar la reprogramación de las deudas. En septiembre se aseguró un acuerdo preliminar a largo plazo de alrededor de \$50 mil millones de dólares con vencimiento a 14 años sin cuotas. Los banqueros desconfiaban de la firma, hasta que México y el FMI acordaron los objetivos para el tercer año; después de un pago de buena fe sobre una parte del capital de sus US \$ 5 mil millones y de nuevos recortes presupuestarios en febrero de 1985, nuestro país logró llegar a un convenio el 25 de marzo. Poco después, el acuerdo se rubricó con más de 550 bancos que participan en la reprogramación (Kraft, 1986, p. 33).

Estos acontecimientos pronto obligaron al gobierno a tomar una orientación más radical en la política económica e introducir un programa de liberalización comercial en el que se eliminaron los requisitos de licencias de importación y los controles oficiales de precios. Una cantidad equivalente de protección debía ser mantenida a través de los aranceles, así que se simplificó el sistema de tarifas al reducir el número de tipos arancelarios. Las reformas se llevaron a cabo a través del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice) de 1984 a 1988 y del Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), así como de la Ley de Comercio Exterior de 1986.

La meta del programa de reforma económica de México, que se puso en marcha a partir de 1985 con los nuevos precios del petróleo en el mercado internacional, era transformar la economía y pasar de ser altamente protegida, basada en una amplia intervención del Estado y dependiente de la exportación de petróleo, a una abierta, exitosa en la exportación de bienes manufacturados. Dado que el control de la inflación era esencial para esta transformación, las políticas de estabilización introducidas por el presidente de la Madrid en 1983 siguen siendo un componente importante de la política económica.

En general, la estrategia adoptada después de 1985 puede ser vista como un movimiento desesperado del gobierno para evitar la quiebra económica de la nación. El fracaso gradual de las reformas desde 1982 y la incertidumbre internacional alcanzaron su punto máximo entre 1985 y 1986, dejando al gobierno mexicano con pocas alternativas, una de ellas, depender en mayor medida de la economía de Estados Unidos (Cornelius, 1986, p. 45).

En 1985, en una asamblea conjunta del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, el secretario del Tesoro de Estados Unidos, James Baker, presentó un documento titulado “Programa para el Crecimiento Sostenido”, también conocido como Plan Baker. Esta iniciativa promovía la recuperación de las economías deudoras permitiéndoles restablecer la capacidad de pago de la deuda externa, siendo México uno de los principales beneficiarios, ya que se le concedió reprogramar los pagos de la deuda. En realidad, el país nunca dejó de cumplir con sus obligaciones en cuanto al servicio de la deuda, pero esto llegó a ser muy costoso, especialmente para la población.

Durante este año la inflación repuntó, las tasas de interés se elevaron y como consecuencia del crecimiento de la deuda también se elevó el déficit público, lo cual deterioró así el superávit de la balanza comercial devaluando nuevamente el peso (Guillen, 2013, p. 41). El sector privado continuó incurriendo en déficits de cuenta corriente y no logró diversificar sus actividades de exportación. Las perspectivas precarias de la inflación y el comportamiento especulativo del sector privado condujeron a un aumento de la fuga de capitales y para empeorar las cosas, en 1985 se produjo un desastroso terremoto en la Ciudad de México, que dejó más de 20,000 muertos. El gobierno parecía paralizado y rechazó cualquier ayuda de Estados Unidos y de otros países. Aunado a todo esto, los precios del petróleo se debilitaban a nivel internacional y ya se vislumbraba una fuerte caída durante el siguiente año.

Para 1986, el aumento desproporcionado de la oferta del petróleo causó el debilitamiento del mercado. La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) se vio envuelta en una guerra de precios con los países petroleros independientes, por lo que al aumentar la demanda del crudo tuvieron como consecuencia el desplome de precios a nivel internacional. México tenía la esperanza de aún poder repuntar la economía con la venta internacional de petróleo, pero los precios cayeron de 25.33 dólares el barril en 1985 a 11.86 dólares en 1986 (Soto, 2013, p. 41). Como consecuencia hubo una reducción en los ingresos de aproximadamente 8,500 millones de dólares, es decir, el 6.5% del PIB, el 40% de las exportaciones totales y el 26% de ingresos del sector público (Cárdenas, 2013, p. 41).

Por otra parte, en el periodo de 1986 a 1987 nuevos créditos fueron desembolsados, lo cual incitaba al gobierno a seguir implementando medidas de liberalización comercial. El gobierno mexicano continuó con las medidas ya iniciadas en 1983, consistentes en recortes al gasto público, la privatización de paraestatales, el ajuste del tipo de cambio y la reorientación del régimen de subvención generalizada para promover el sector privado orientado a la exportación. Por ello, se tuvo que reemplazar el modelo de sustitución de importaciones con un drástico programa de mercantilización.

En 1986, México se convirtió en miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés). El ejecutivo había comenzado años atrás a liberar su política comercial a través de la eliminación de una serie de restricciones arancelarias y no arancelarias a las importaciones, por lo que la inclusión en el GATT era el paso natural para continuar con la transformación económica. En realidad, se esperaba que la apertura del comercio impulsara el crecimiento económico a pasos agigantados, por lo que al entrar al acuerdo se inició con la eliminación gradual de algunas restricciones a la inversión extranjera, sobre todo en las industrias relacionadas con tecnología. Sin embargo, no fue sino hasta 1988, que las importaciones comenzaron a tener un impacto en el mercado nacional, a pesar de que la industria doméstica apenas era capaz de exportar.

También en 1986 se realizó la tercera reprogramación de la deuda, el gobierno acumuló reservas internacionales por \$6.7 y \$13.7 mil millones en 1987. El camino estaba abierto para poner en práctica una estrategia de desarrollo neoliberal a un ritmo acelerado (Dussel y Kim, 1992).

La economía mexicana se vio seriamente desestabilizada hacia finales de 1987, con nuevas devaluaciones y una oleada inesperada de fuga de capitales. Ante estas circunstancias, el gobierno introdujo un nuevo programa, el Pacto de Solidaridad Económica, conocido como “El Pacto”, el cual fue diseñado para controlar la inflación y para que el tipo de cambio fuera indexado al nivel de precios. Los participantes tenían el derecho de renegociar las condiciones y acuerdos cada año y de establecer de manera conjunta la devaluación del peso. El gobierno se reunió con líderes de sindicatos, de campesinos y hombres de negocios. Los trabajadores redujeron sus demandas de aumento salarial, los campesinos acordaron no aumentar los precios en términos reales y los empresarios reducir los aumentos de precios y aumentar la productividad. A su vez, el sector público acordó reducir gastos y el número de empresas propiedad del gobierno, como consecuencia, la inflación se redujo, pero se mantuvo en un nivel alto y sobre la base de una política fiscal austera, mejorando las finanzas públicas gracias a la privatización de bienes.

El gasto social se mantuvo en aproximadamente la mitad del nivel de 1980, aunque ciertos tipos específicos fueron aún más bajos. En parte, esto se debió a menores salarios del sector público (especialmente en los servicios de educación y salud), la falta de inversión en materiales de infraestructura y equipamiento, lo cual trajo consigo una tremenda caída en cuanto a la calidad de los servicios del Estado.

También en 1987, en un intento por apoyar las reformas de ajuste estructural, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional armaron un paquete financiero

integral para México, que proporcionó 107 mil millones de dólares. Este préstamo venía ligado a la aplicación de las reformas en las áreas de liberalización del comercio, reforma fiscal y privatización (Eichengreen y Lindert, 1989, p. 150). Este préstamo fue parte de un programa más amplio de apoyo financiero y técnico del Banco para el programa de liberalización comercial de México 1986-1988, que incluía préstamos para políticas comerciales, así como proyectos de desarrollo de las exportaciones y de reconversión industrial para ayudar a las empresas del sector privado y público a reajustarse a un entorno de política comercial más abierta. El préstamo fue pensado específicamente para apoyar la reducción de las barreras no arancelarias. Al hacerlo, el Banco Mundial argumentó que la liberalización del comercio aumentaría las exportaciones no petroleras, lo que compensaría las pérdidas asociadas a las importaciones adicionales. Ante este panorama, Miguel de la Madrid introdujo la reforma fiscal como parte de su presupuesto para 1987 y solicitó una reducción de los gastos públicos en alrededor de 1.1% del PIB (De la Madrid Hurtado, 2012, p. 19).

3.2. El desarrollo institucional y la apertura comercial en México: la devaluación del peso y los nuevos pesos

En México, el neoliberalismo significó la apertura de las puertas a cuatro grandes transformaciones: la integración de la economía mexicana en el mercado mundial, la privatización de las empresas públicas, una retirada general del Estado de la economía y una enmienda a la Constitución que tendría como objeto depurar cualquier resquicio antiliberal. Estos cuatro ejes se completaron durante la administración del presidente Salinas y se basaron en los ajustes económicos de largo alcance ya realizados en el sexenio anterior.

En respuesta a las peticiones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para ayudar a la liberalización de la economía mexicana, el gobierno de Salinas implementó una serie de reformas orientadas a la apertura del mercado y tomó medidas internas y externas para liberar su economía, abrir su mercado al comercio exterior y la inversión, reducir el papel del Estado en la economía y establecer principios basados en reglas para la actividad empresarial. Las reformas alcanzaron su punto máximo con la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que fue firmado el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigor el 1 de enero de 1994, pero antes del TLCAN, México implementó una agresiva serie de reformas para obtener los beneficios de este tratado y coordinó la creación del nuevo marco legal, necesario para entrar al acuerdo.

En 1988, hubo un mayor consumo y un aumento de las importaciones mexicanas, ambos signos de estabilidad y confianza en el crecimiento futuro. También había un retorno de la inversión extranjera directa y los niveles de inversión interna aumentaron. Una disminución en la balanza comercial, un nuevo aumento de la Inversión Extranjera Directa, y una cuenta de capital positiva mostraron que mientras México estaba disminuyendo su posición de deuda también recibía inversiones del exterior, lo que ayudó al país a cubrir servicios de la deuda.

En diciembre de 1988, Salinas anunció un nuevo pacto llamado “Pacto por la Estabilidad y el Crecimiento Económico” (PECE). Para 1989, México fue el primer país en renegociar la deuda externa con el Plan Brady, el cual reestructuraba la deuda total y el pago de intereses correspondientes. Con ello se establecería el primero de una serie de bonos que ayudaron a reducir la inflación y a estabilizar la economía mexicana. Este éxito significó un crecimiento moderado pero sostenido por cuatro años. Estas renegociaciones rescataron al país de la quiebra financiera total, pero incluso en estas condiciones favorables, la reducción real del servicio de la deuda fue modesto; la Iniciativa Brady logró una reducción de menos del 15% de pagos de interés anuales de 1983 a 1988 (Dussel, 1998, p. 12).

También en 1989, México cambió el régimen de inversión extranjera directa mediante la promulgación de un nuevo conjunto de normas que permitía la propiedad extranjera, para lo cual se creó el Consejo Mexicano de Inversión. Para complementar los cambios, se adoptó el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (*Diario Oficial de la Federación*, 22 de diciembre de 1989), con la finalidad de promover el establecimiento de plantas de maquila para las industrias exportadoras.

A principios de 1990, el comercio y las reformas públicas se implementaban a buen ritmo. Para avanzar en estas reformas, el gobierno anunció un plan para reprivatizar los bancos en mayo de 1990 y las entradas de capital aumentaron con esta decisión. Carlos Salinas también anunció en agosto del mismo año que el TLCAN sería firmado y esta segunda decisión también aumentó los flujos de capital.

A finales de 1990, el presidente envió una iniciativa al Congreso para reformar la Constitución para permitir la privatización de los bancos. Los bancos comerciales se abrieron a una cierta inversión extranjera y volvieron a manos privadas en mayo de 1990. La privatización de la banca comercial requirió antes que nada de varias reformas jurídicas:

Hubo que modificar nuevamente el pasaje correspondiente del artículo 28 para permitir la participación de agentes privados en la prestación del servicio de banca y crédito. En ese mismo orden, se tuvo que reformar el artículo 123 de la Carta Magna para adaptar las condiciones de

trabajo en la banca —ya con el permiso de sindicalización— a un régimen de propiedad privada. También se requirió la expedición de una nueva ley de bancos e, incidentalmente, como se verá en el próximo capítulo, de un nuevo ordenamiento para las agrupaciones financieras (Turrent, 2015, p. 23).

Esta privatización fue un paso muy importante que significaba entrar de lleno en las reformas necesarias para la liberación del mercado. Se revisó minuciosamente cada uno de los detalles para hacer de estos cambios una sólida base para el futuro; aunque:

las reformas introducidas durante 1990 permiten la integración de instituciones bancarias con otros agentes financieros. Sin embargo, se excluye de esta integración a las casas de bolsa, aseguradoras y afianzadoras. Esta prohibición limita a la banca mexicana para operar como banca universal e impide por lo tanto aprovechar íntegramente las economías a escala existentes en el sistema financiero nacional. Esto se traduce en que el costo efectivo de intermediación financiera no sea el mínimo posible, limitándose así la penetración del sistema financiero en la economía (Kats, 1990, p. 102).

En 1991 el mundo pensó que México finalmente entraría en un nuevo capítulo económico mucho más estable. El gobierno vendió los bancos por más de tres veces su valor, se hicieron grandes esfuerzos para garantizar la transparencia del proceso; se indicó que el precio de venta de los bancos sería coherente con las valoraciones sobre la base de criterios objetivos. Sin embargo, los resultados de estas valoraciones no fueron hechos públicos y la sobrevaloración de algunos bancos se hizo evidente después de que se completó la compra. Entre 1991 y 1992 se concluyó el proceso de cesión de activos de los 18 bancos privatizados. También se vendieron las plantas de acero, líneas aéreas y el monopolio telefónico. Estas ventas generaron más de 25,000 millones de dólares en ingresos y se trasladaron al presupuesto, un superávit de 1992.

Especialmente impresionante fue el creciente excedente de la cuenta de capital de 20.2 millones de dólares en 1991, lo que indicaba el aumento de la propensión del sector privado a invertir. Sin embargo, más del 70% de Inversión Extranjera Directa en ese año fue de cartera de inversión frente al 40% en 1990, lo cual nos indica el carácter cada vez más especulativo de capital extranjero, lo que acentúa los riesgos y la incertidumbre del proyecto neoliberal. La Inversión Extranjera Directa estaba altamente concentrada: los sectores de comunicación y transporte absorbían el 68.9% del total, y, por último, el mercado de valores había aumentado en casi un tercio en 1992, específicamente a \$24,500 millones, concentrados en unas pocas empresas. Por otro lado:

el déficit comercial aumentó en 1991-1992, y el déficit de la cuenta corriente representó 13,300 millones de dólares en 1991 y se estimó que aumentaría a alrededor de 16 mil millones de dólares en 1992. El desempeño del sector privado fue motivo de preocupación especial, aunque las exportaciones de manufacturas alcanzaron casi el 60% de las exportaciones totales. Entre 1991 y principios de 1992, el déficit de la balanza comercial aumentó en un 110.5% (Dussel y Kim, p. 30).

Finalmente, en junio de 1991, México aprobó la Ley de Propiedad Industrial y creó el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). Esto con la finalidad de tener protegidas las creaciones e inventos que serían exportados al exterior.

En enero de 1992, el gobierno reformó el artículo 27 constitucional para permitir que las corporaciones extranjeras pudiesen poseer tierras rurales y agrícolas y para eliminar algunas restricciones a la transferencia de los ejidos o la propiedad, denominadas tierras comunales, de tal manera que se permitiera la privatización, venta, hipoteca y arrendamiento. La intención de la reforma fue la creación de un mercado de la tierra en el que se esperaban más “unidades eficientes” de producción, para así emerger y empujar la mano de obra ejido en los mercados de trabajo no agrícolas. Así, se crearon nuevos capitales a través de títulos y registros que permitían a estos activos llevar una doble vida como propiedades físicas y valores en los mercados financieros (De Soto, 2000, p. 23). Este movimiento debilitó los medios de vida rurales y la hizo inmensamente más difícil para los pequeños productores que se ganaban la vida en la agricultura.

En este mismo año, analistas internacionales ponían en duda el valor del peso mexicano en el mercado, se rumoraba que se encontraba sobrevaluado y el Banco Mundial en su reporte anual hizo ver que la modesta recuperación de México había sido consecuencia de una lenta productividad, una economía débil de Estados Unidos, una política fiscal y monetaria severa y de la real apreciación del peso.

Las negociaciones del TLCAN parecían haber progresado considerablemente hasta mediados de 1992. En marzo, un proyecto de los acuerdos se filtró a la prensa. El texto hacía referencia a algunas cuestiones controversiales: la cuota de mercado de las instituciones financieras del exterior, los reglamentos *antidumping*, la Ley de Inversión Extranjera de México y el sector energético. Estas últimas negociaciones parecían reflejar la necesidad desesperada del gobierno de llegar al fin del acuerdo, ya que estaba dispuesto a aceptar disposiciones cruciales con tal de firmarlo.

El desarrollo del periodo de 1991 a 1992 revela el compromiso del gobierno de México para apoyar un tipo de cambio sobrevaluado con el fin de disminuir las tasas de inflación e interés. Sin embargo, la reducción de la inversión pública y la

privatización masiva reduciría la capacidad para regular la economía en el futuro. Por otra parte, las inversiones extranjeras y nacionales parecían estar correlacionadas con la privatización y las inversiones masivas de especulativos, las cuales dependerían en gran medida del resultado de las negociaciones del TLCAN.

La firma del TLCAN se llevó a cabo en cuatro distintas fechas en la sede de cada país participante. Fue firmado por el presidente estadounidense George H. W. Bush, el 8 de diciembre de 1992, por el primer ministro canadiense Brian Mulroney, el 11 de diciembre de 1992 y por el presidente mexicano Carlos Salinas, el 14 de diciembre de 1992. Asimismo, los tres países lo firmaron el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigencia a partir del 1 de enero de 1994, cuando se cumplió con el procedimiento de ratificación por parte del Poder Legislativo de cada país que lo suscribió.

En 1993, el presidente le quitó al peso tres ceros, creando así el nuevo peso (N\$) que equivalía a \$1,000 viejos pesos. Esta decisión fue consecuencia de una hiperinflación que dificultaba el día a día de las transacciones con otras naciones, debido a las grandes cantidades de dinero reproducidas en los sistemas de cómputo del mundo por la cantidad de ceros. Como el objetivo era abrir el país al mercado internacional, resultaba más sencillo realizar operaciones financieras con menos dígitos, dando la apariencia al mundo de tener una moneda fuerte que bien podría competir con otras divisas internacionales que no contaban con más de dos dígitos.

Otra de las decisiones que tomó el ejecutivo durante este año en pro de la apertura del mercado fue modificar la ley de expropiación para aumentar la protección y la seguridad de la propiedad, promulgando una ley antimonopolio y creando una Comisión Federal de Competencia para servir como la autoridad en el ramo. Ambos tenían por objeto promover la competencia y hacer que fuese más fácil para las empresas entrar en nuevos mercados hasta ahora dominados por poderosas empresas nacionales respaldadas por el Estado. También se adoptó una nueva ley de inversión extranjera que elevaba la protección de los inversores, permitiendo así la inversión extranjera en la mayoría de los sectores económicos.

Todas estas acciones respondían a la perfección con las intenciones presidenciales de insertarse en la nueva economía globalizada. La diversificación era uno de los objetivos comerciales, de manera que México fue el primer país hispanoamericano en entrar en la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en 1993. En 1994 se unió a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE), un exclusivo club de capitalismo internacional en donde México accedió al primer mundo económico, aunque todavía estaba anclado a los países en desarrollo.

De igual forma, en 1993, se llevó a cabo otra reforma constitucional en el artículo 28, en donde se especificó que la tarea principal del Banco de México era proteger el poder adquisitivo de la moneda y le concedió la independencia al Banco Central. En este artículo también se señaló que ninguna autoridad podía obligar al Banco de México a proporcionar financiamiento. La Ley del Banco de México se promulgó en 1994, especificando las reglas bajo las cuales estaría relacionado con el gobierno.

A finales de 1993, la economía mexicana parecía haber entrado en una nueva era, las reservas internacionales ascendían a 24,537.5 millones de dólares (Banco de México, 1994, p. 21), aproximadamente cuatro veces su nivel a finales de 1989 y estos flujos constantes en las reservas generaban sin duda cierta complacencia acerca del tipo de cambio, tanto en el gobierno como en el sector privado. Por otra parte, el TLCAN acababa de ser ratificado y el gobierno estaba esperando una nueva explosión de la inversión extranjera; sin embargo, había señales de que el peso podría estar sobrevaluado, el país estaba corriendo un gran déficit en cuenta corriente, y, a pesar de los niveles récord de reservas internacionales, la situación financiera de la nación era un tanto precaria.

En 1994 se buscó la aplicación de dos programas sociales y económicos importantes: Progresá (más tarde conocido como Oportunidades y Prospera) y Procampo. El primero era un programa focalizado de transferencias condicionadas en efectivo que se inició hasta 1997 y se consideró como el programa antipobreza más importante. Éste se aplicó por primera vez en las zonas rurales, pero desde 2001 se ha ampliado para incluir áreas urbanas. El segundo, Procampo, fue de apoyo a los ingresos para los productores agrícolas, diseñado para ayudar a enfrentar la transición de una economía cerrada a una más abierta. Éste comenzó en 1994, cuando finalmente entró en vigor el TLCAN.

También en 1994 el mercado de divisas se sometió a varios episodios de presión, consecuencia de acontecimientos que revistieron la dinámica política y económica: en febrero, las tasas de interés en Estados Unidos comenzaron a aumentar, lo que provocó una rápida depreciación del peso mexicano dentro de su banda de flotación. En el mismo mes, el secuestro de prominentes hombres de negocios, la dirección de negociaciones y el sentimiento general relacionados con el conflicto armado en Chiapas provocaron una enorme cantidad de incertidumbre que tuvo un fuerte impacto negativo en los mercados. El 23 de marzo, el candidato presidencial del PRI, Luis Donaldo Colosio fue asesinado. El crimen y la incertidumbre sobre el autor y el curso de la investigación, causó preocupación generalizada. Las reservas del Banco de México, que en el día del asesinato ascendieron a 28.321 millones de dólares, disminuyeron 11 mil millones de dólares durante los siguientes treinta días. A mediados de noviembre se produjo otro acontecimiento político que provocó aún más inquietud. Las acusaciones

hechas por el vicesfiscal Mario Ruiz Massieu dieron lugar a serias dudas sobre la estabilidad del sistema político de México, erosionando las reservas internacionales por un periodo adicional de 3.5 mil millones de dólares (Banco de México, 1994, p. 49).

La política económica de México respondió a esta sucesión de acontecimientos internos y externos tratándolos como problemas temporales, intentando así evitar cualquier cambio de política importante. Si bien las elecciones presidenciales proporcionaron una fuerte motivación para retrasar las principales iniciativas económicas, incluso después de la elección, la política continuó como antes, es decir, no habría ninguna devaluación del peso. Tradicionalmente, una forma de defender un tipo de cambio bajo presión es endureciendo la política monetaria. El banco central mexicano afirma que aplicó una restrictiva durante 1994, pero los resultados indican que esto no fue precisamente lo que ocurrió.

3.2.1. El cambio de gobierno y el proceso de devaluación: una semblanza histórica

Cuando el presidente Ernesto Zedillo Ponce de León asumió el cargo (1994 a 2000), México se encontraba en una situación precaria. La crisis de 1994 no comenzó con un shock financiero, sino con un brote político. El primero de enero de 1994, mismo día de la entrada en vigor del TLCAN, el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) surgió como una insurrección armada en Chiapas y después de levantarse en armas en contra del gobierno, tomó el control temporal de ocho cabeceras municipales de distintas ciudades del estado.

Para el mes de diciembre de 1994, el movimiento zapatista había tomado fuerza, pues paulatinamente había acumulado seguidores entre la población, entre ellos diversas organizaciones sociales y miembros de ONG. Esto en gran parte gracias a la difusión mediática que se llevó a cabo, tanto en lo nacional como en lo internacional, lo cual causaría que inversionistas de todo el mundo reconsideraran su participación en el país y dudaran acerca de la capacidad del gobierno de controlar la economía mientras existiera una lucha contra la insurgencia en el sur de país.

Los precios de acciones y bonos cayeron y el tipo de cambio (entonces 3,46 pesos por dólar) parecía más vulnerable que nunca. Los efectos del levantamiento de Chiapas pudieron haber sido contenidos, pero este choque culminó un año de creciente malestar y asesinatos que ya habían hecho que la situación financiera fuera precaria. La única opción viable que le quedaba al gobierno era permitir que el peso se depreciara más rápidamente, ya fuera en una flotación libre o a través de una devaluación inmediata y una ampliación de la banda. Por desgracia, la

capacidad del gobierno para actuar estaba limitada por sus compromisos en virtud del Pacto de Solidaridad Económica que había firmado en 1987. Los participantes renegociaban los acuerdos políticos específicos de forma anual, pero una característica constante era que el gobierno prometía no alterar el tipo de cambio sin consultar primero a sus socios de negocios. En circunstancias normales, este compromiso ayudó a mantener la paz laboral, pero en el escenario de diciembre de 1994, resultó una limitación verdaderamente desastrosa.

Ante tales presiones cambiarias, el secretario de Hacienda convocó al grupo que formaba el pacto. Cuando los funcionarios empresariales y laborales se reunieron, propuso permitir la flotación del peso, pero ambos se negaron rotundamente. Al final, sólo acordaron devaluar a la mañana siguiente la moneda en un 15%, pero todos los presentes se dieron cuenta de que esta acción podría no ser suficiente (Salinas, 2002, pp. 23-26).

Durante dos días, las autoridades mexicanas trataron desesperadamente de mantener el peso con 15% de su nivel anterior, pero se enfrentaron a una batalla perdida. A pesar de un aumento en las tasas de interés a corto plazo, a un 32% desde el 15%, el Banco de México continuó perdiendo reservas. En una semana, la pérdida fue de \$6.4 mil millones. Gran parte de la salida de capitales se debió, aparentemente, a residentes mexicanos que enviaron su dinero al extranjero, alertados por la magnitud de la situación. Por la tarde del miércoles 21 de diciembre, el presidente Ernesto Zedillo había llegado a la conclusión de que tendrían que flotar el peso después de todo. Se realizó una segunda reunión del pacto y esta vez no hubo alguien capaz de vetar el cambio (Salinas, 2002, pp. 23-26).

Ante esta nueva crisis, los asalariados fueron los grandes perdedores, especialmente en el sector manufacturero, donde la influencia política de los sindicatos era más débil. Entre 1994 y 1997 los salarios reales en el sector cayeron más de un 25%. Pero el daño no se limitó a las pérdidas de ingresos, sino que el bienestar de los trabajadores también se vio afectado por la subida del IVA y las pérdidas de empleo, especialmente en las industrias que habían sido afectadas por la apertura de la economía y la crisis bancaria. Como consecuencia de ello, miles de familias no pudieron estar al corriente de los pagos de sus hogares y muchos más sintieron los efectos de la crisis a través del costo de los saldos de tarjetas de crédito y las deudas hipotecarias.

En 1995, a pesar de la aplicación de profundas reformas estructurales, México experimentó una fuerte recesión. La combinación de las reformas neoliberales y mayores tasas de interés que México ofreció al exterior trajeron como resultado 27 mil millones de dólares en capital extranjero que entraron al país entre 1991 y 1993; sin embargo, esto también permitió que el país creara un gran déficit en

cuenta corriente, el cual se situó en el 8% de PIB para 1994. El país todavía tenía alrededor de 29,228 millones de dólares en reservas, pero tenía aún más pasivos a corto plazo (Banco de México, 1996, p. 44).

Para hacer frente a esta nueva crisis de liquidez, en marzo de 1995, el presidente Ernesto Zedillo se volvió hacia el presidente de Estados Unidos, Bill Clinton. Con su ayuda, México negoció 50 mil millones de dólares en préstamos de rescate del FMI, el gobierno de Estados Unidos, el Banco de Pagos Internacionales, el Banco Mundial y el BID. Como parte de las condiciones de estos préstamos, el gobierno mexicano aceptó embarcarse en un programa de austeridad que incluyó reducciones en el gasto público, aumentos en las tasas de interés bancarias, controles de salarios y la aceleración de la privatización de las empresas, principalmente de propiedad estatal en infraestructura, incluyendo un gran número de telecomunicaciones, energía, transporte y entidades, con el objetivo de obtener entre 12 y 14 millones de dólares en los siguientes dos años (Banco Mundial, 1996, p. 1).

Se creó un paquete de rescate que respondía a la crisis de la devaluación mediante el fomento de la inversión extranjera y que apuntaba la importancia de las inversiones productivas de México. También se anunció un conjunto de medidas para profundizar el cambio estructural hacia una economía flexible y competitiva, sobre todo en aquellos sectores que debían modernizarse rápidamente para fomentar la productividad y la competitividad de la economía. En este mismo tono, se alentaba la participación de la inversión privada en la modernización de la infraestructura para el desarrollo. A diferencia de otras acciones en crisis anteriores, este paquete de rescate no implicó la nacionalización, las limitaciones de acceso al mercado o los controles de cambio que habían mostrado ser muy perjudiciales para la nación; la gente del campo, en particular, sufrió una caída drástica de los salarios e ingresos. De acuerdo con un estudio llevado a cabo en la Universidad de Chapingo, el 60% de los trabajadores agrícolas recibían menos del salario mínimo, una suma que llegaba a cerca de 3 dólares por día. De las aproximadamente 5,240,000 personas que trabajaban en la agricultura, 1,367 millones no recibían ingresos, 3,180,000 recibían menos del salario mínimo y sólo 800,000 recibían el salario mínimo o más (*La Jornada*, 8 de julio de 1995, p. 16).

Durante 1996, el tercer año del TLCAN, el comercio total entre los miembros del tratado aumentó, registrando un total de 441 millones de dólares, un aumento del 46% respecto a 1993. Asimismo, el comercio entre México y Estados Unidos alcanzó un récord de 148 mil millones, un aumento del 65% respecto al nivel previo al TLCAN de 85 mil millones de dólares en 1993. Finalmente, el comercio entre México y Canadá creció en 3.9 mil millones de dólares, un aumento del 43% respecto a los niveles de antes del TLCAN.

Durante 1997, la economía de México creció 8.1% en términos reales en comparación con el mismo trimestre de 1996. Como una indicación de la fortaleza de la recuperación, todos los sectores clave de la economía contribuyeron a la expansión. Para los primeros nueve meses de 1997, la economía creció un 7,3%, una tendencia que indicó que la tasa de crecimiento para el año sería de más del 6%, la tasa de inflación acumulada se estimó del 13,3% (Banco de México, 1998, p. 94), casi la mitad de la tasa registrada en el mismo periodo de 1996; por su parte, la tasa de desempleo abierto de la nación para noviembre de 1997 fue de 3.2%.

Las exportaciones del país durante los primeros diez meses de 1997 ascendieron a 90.9 mil millones de dólares, un 15% más en comparación con el mismo periodo en 1996. Durante los primeros siete meses del mismo año, el comercio bilateral México-Canadá alcanzó los 2.4 mil millones de dólares, un incremento del 16,3% en comparación con el mismo periodo de 1996. Estas cifras posicionaron a Canadá como tercer socio comercial de México. En cuanto a las importaciones, éstas alcanzaron los 10,4 mil millones de dólares, un incremento del 15,7% respecto al mismo mes en 1996. De este total, el 13,2% fueron bienes de capital, y el 77,5% bienes intermedios. Durante los primeros diez meses de 1997, las importaciones totales ascendieron a 89.2 mil millones de dólares, un 25.6% más que en el mismo periodo en 1996 (Banco de México, 1998, p. 126). Sin embargo, el exceso de petróleo llevó a todo el mundo a una caída sustancial de los precios, el barril de crudo mexicano pasó de 16.50 dólares a 10,50 dólares ese año. Del mismo modo, los precios de otras materias primas de las exportaciones de México, como el cobre, también habían caído.

Ante estas perspectivas económicas, México pagó a Estados Unidos 12.5 millones de dólares que había tomado prestados, tres años antes de lo previsto. Aun así, en 1998, era evidente incluso para el Banco Mundial que la recuperación de México sería lenta y se comenzaron a plantear dudas sobre la eficacia de las reformas implementadas anteriormente.

En la misma época se inició Pronafide, el Programa económico a mediano plazo para continuar y reforzar las políticas económicas implantadas. También se consolidó una serie de programas sociales integrales con la finalidad de ayudar a combatir la pobreza. Este plan describía la política y las proyecciones económicas del gobierno para el periodo de 1997 a 2000; tenía el propósito de llegar a un 5% de crecimiento anual promedio y crear un millón de empleos en el sector formal para el año 2000. También sería apoyado por un crecimiento del ahorro interno, un alto nivel de inversión extranjera directa y la política fiscal y monetaria responsable. El objetivo de este plan era prever una transición de poder sin problemas y sin crisis financiera, por lo que una de las acciones en cuanto a política social fue asignar 34.5 millones de dólares en 1997, es decir, 56% de los

gastos presupuestarios del gobierno a combatir la pobreza. Esta inversión creció 9.3% en términos reales en comparación con 1996. Aproximadamente el 86% del presupuesto de desarrollo social se asignó a la educación, la salud y la seguridad social.

Para 1998 la caída en los ingresos del petróleo, que representaba el 40% del presupuesto federal, tuvo un impacto inmediato en el presupuesto del gobierno. Los ingresos del gobierno cayeron a 29.15 mil millones para el primer semestre de 1998, comparado con 42.11 millones de dólares para los primeros seis meses de 1997, lo que llevó al gobierno a recortar el gasto social y aumentar el “ajuste del cinturón” para la población. Se recortaron 4 mil millones del presupuesto de 1998 y se terminó el programa de reforma agraria establecido como resultado de la Revolución Mexicana. En total, Ernesto Zedillo ya había recortado el presupuesto tres veces ese año. La última propuesta de presupuesto esbozada por el presidente imponía una nueva ronda de recortes. Además, la industria petrolera estatal, Pemex, eliminaría hasta un 6% de su fuerza de trabajo y llevaría a cabo nuevas privatizaciones de plantas petroquímicas (Cota, 1999, p. 34).

Aunado a esta situación, en este año el gobierno convirtió los pasivos del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) en deuda pública. El Fobaproa había sido creado en 1990 para intentar resolver la liquidez del sistema bancario y fue aplicado para proteger a los bancos de la quiebra. Se trataba de un fondo de contingencia para los problemas financieros extraordinarios con el fin de evitar situaciones en crisis y capitalizar así los bancos en caso de un desastre económico, lo cual a final de cuentas podría impedir la liquidez de los bancos. Con la crisis de 1994 y la súbita alza de las tasas de interés, muchas empresas no fueron capaces de cumplir con sus pagos y otras retiraron grandes cantidades de capital, creando así un riesgo eminente de otro colapso financiero, por lo que el Fobaproa se aplicó en 1995 para absorber las deudas de los bancos y capitalizar el sistema. En total, los pasivos del Fobaproa ascendieron a 552,000 millones de pesos por cartera vencida que se canjearon por pagarés; esto equivalía al 40% del PIB en 1997 y para septiembre de 1999 su costo ascendía a 873 mil millones de pesos (Román, 1999, p. 34). Para rematar el incremento en la deuda pública, en septiembre de 1998 el peso sufrió otra devaluación, esta vez de 7.3%, cotizándose en 10 pesos con 73 centavos por dólar.

Para 1999 el saldo negativo en la balanza comercial de mercancías disminuyó a 5,584 millones de dólares (las exportaciones percibieron un crecimiento de 16.12% mayor que las importaciones, mientras que las importaciones ascendieron únicamente en un 13.24%), ya que se registró una apreciación de 3.55% del tipo de cambio con respecto al dólar como resultado de la recuperación económica y debido a que se generó una mayor entrada de capitales y, por consiguiente, un aumento en el nivel de las reservas internacionales (Guerra, 2001, p. 76).

Por otra parte, en el año 2000, el tipo de cambio continuó apreciándose 0.44% aproximadamente, lo cual se reflejó en un incremento mayor de las importaciones con relación a las exportaciones. Ello generó un aumento en el saldo negativo de la balanza comercial de mercancías de 8,049 millones de dólares (ya que las importaciones crecieron en mayor grado que las exportaciones, siendo así de un 22.89%, mientras que las exportaciones sólo lo hicieron en un 22.02%) (Guerra, 2001, p. 76).

Finalmente, en 1999 y 2000 la economía mexicana concluyó el sexenio presidencial con un proceso de recuperación y estabilidad económica, lo cual se indicó con un aumento del crecimiento del PIB, una apreciación estable del tipo de cambio y un considerable descenso en el nivel del INPC. La disminución de estas dos últimas variables permitió que la tasa de interés promedio anual de CETES fuera de 21.40% y 15.25%. Esto conllevó a que el nivel de ingreso se incrementara con las importaciones del sector manufacturero. De manera contradictoria, las exportaciones manufactureras disminuyeron, por lo que en 1999 y 2000 el saldo negativo en balanza comercial del sector manufacturero fue de 10,363 y 11,432 millones de dólares. Es de resaltar que las importaciones manufactureras en 1999 mostraron un descenso del 14.39%, mientras que en 2000 crecieron considerablemente hasta llegar a 24.06%. En lo referente a las exportaciones manufactureras, éstas ascendieron 15.27% en 1999, mientras que en el último año del sexenio generaron un decrecimiento del 19.23% (Guerra, 2001, p. 76).

3.3. ¿Más vale malo conocido que bueno por conocer?

La reacción natural del electorado ante las crisis políticas y económicas es culpar al partido gobernante. En este caso, se señalaba como mayores responsables al expresidente Carlos Salinas y al entonces mandatario Ernesto Zedillo, así como a los bancos comerciales y a todos los involucrados en el rescate de la banca. Por lo tanto, a pesar del hecho de que la economía estaba creciendo una vez más, los votantes castigaron al PRI en las elecciones del año 2000.

La elección de Vicente Fox como presidente de México (2000-2006) anunció una nueva era en la política mexicana, ya que después de 71 años del control político por el Partido Revolucionario Institucional, fue elegido un candidato opositor para la presidencia. De esta forma México se demostró a sí mismo y al mundo que era una nación democrática donde los candidatos de la oposición podían ser elegidos en un proceso justo. La elección de Fox fue la culminación de 12 años de apertura política previa, evidenciado por carreras presidenciales muy creíbles por los

candidatos de la oposición y el aumento de gobernadores, senadores y congresistas ganados por los partidos de oposición.

La euforia inicial del nuevo gobierno se disipó pronto debido a la incapacidad de Fox para llevar a cabo las grandes promesas por las que había sido elegido, incluyendo una reforma fiscal, las políticas de lucha contra la corrupción y la reforma integral de la inmigración en los Estados Unidos, ya que los desafíos que enfrentaba el gobierno en el año 2000 eran muchos. En principio, tenía que orquestar la reestructuración microeconómica y aumentar la competitividad mientras que estimulaba un mayor crecimiento. Era necesario idear políticas más innovadoras y pragmáticas para responder a las desigualdades de ingresos agudos del país y, sobre todo, elaborar una estrategia política que pudiera suavizar a las distintas facciones políticas, al tiempo que crear un punto medio para construir un consenso.

En 2001, México presentó un débil crecimiento de la economía, pues la recesión estadounidense impactó de manera más severa a las economías más dependientes. La tasa de crecimiento del PIB de Estados Unidos cayó de 3.7% en el año 2000 a 0.8% en 2001. Dada la aguda dependencia de la economía mexicana respecto de la estadounidense, la contracción del PIB de nuestro país fue de -0.03% en ese último año. Frente a esa desfavorable situación internacional, el gobierno de Fox adoptó una política procíclica. Es decir, tanto la política fiscal como la política monetaria fueron orientadas a evitar el crecimiento porque, de acuerdo con la concepción oficial: “crecer a contracorriente de la economía mundial supone provocar la desestabilización macroeconómica poniendo en riesgo las cuentas con el exterior y el adecuado balance interno entre oferta y demanda agregadas” (Caballero, 2006, p. 36). De tal forma, en 2001 el déficit de la cuenta corriente era de -17,682 mil millones de dólares y la inversión extranjera directa llegaba a 27,486 mil millones de dólares; la tasa de interés estaba en 12.89% y la inflación era de 4.3%.

Ya para el 2002, la recesión en México era generalizada, ya que afectaba a la mayoría de las ramas económicas, amnifestándose de manera más aguda en la industria manufacturera (-3.9%), la construcción (-4.5%), la minería, excluyendo al petróleo (-4.3%), el comercio (-1.3%) y en algunos servicios como turismo (Guillén, 2007, p. 15).

En octubre de 2002, el gobierno de Fox presentó al Congreso mexicano una ley para crear una nueva institución de financiación rural. Se pidió la liquidación del banco de desarrollo Banrural y la capitalización de uno nuevo, Financiera Rural, para comenzar en julio de 2003. En apoyo a estos esfuerzos, el Banco Mundial otorgó un préstamo en 2003 para una segunda fase del programa de reestructuración bancaria del gobierno mexicano. Una vez más, las condiciones

del préstamo requirieron medidas específicas para mejorar el marco legal y regulatorio de México y hacer las operaciones de su sector financiero más seguro. El préstamo también requería la venta, fusión o liquidación de los bancos insolventes que todavía estaban bajo el control del gobierno.

La situación fiscal mejoró de 2003 a 2004, pero esto ocurrió debido a un alza en los precios del petróleo y al aumento de los ingresos de México a raíz de la guerra de EUA con Irak. Sin embargo, este avance se desvaneció con el empuje de la volatilidad de los precios del crudo, los cuellos de botella de producción de Pemex o alguna combinación de los dos.

A partir de 2004, la economía finalmente empezó a reaccionar gracias a la recuperación estadounidense y al incremento en los precios del petróleo, aunque el sector de la población más beneficiado fue el de mayores ingresos, pues fueron éstos los que lograron hacerse de una mayor proporción del ingreso nacional. Dicha recuperación se expresó en que las exportaciones de mercancías se elevaron en 2004 y 2005, a las tasas 11.6 y 6.9%, respectivamente. Simultáneamente, el gasto público programable pagado creció 3.9 y 6.0% en 2004 y 2005, respectivamente, y se esperaba creciera 7.2% en 2006. Ello no significó el abandono de la política de finanzas sanas, puesto que para esos mismos años los ingresos presupuestarios del Gobierno Federal por concepto de petróleo se elevaron 19.2 y 16.4%, respectivamente, en 2004 y 2005. Por otro lado, la inflación creció 1.21 puntos respecto al 2003. Es decir, para el 2004, México presentaba un índice inflacionario de 5.19%, el cual bajó 3.33% en 2005 (Caballero, 2006, p. 38).

Es interesante notar que, en el Sexto Informe de Gobierno de Vicente Fox, la importación de bienes de capital para la formación bruta de capital fijo o acumulación de capital fue de 14.1% sobre el total de la acumulación de capital en 1991; en 2000 pasó a 35.0% y en el primer trimestre de 2006 se asentó en un elevado 38.6%. Esto quiere decir que, por cada peso acumulado, 38 centavos provenían del exterior; la inversión extranjera directa era de 2,633 millones de dólares (md) en 1990, 17,588 en 2000 y 18,055 en 2005 (Estados Unidos era el principal inversionista, con más del 60% del total). Dicho de otra forma, en 16 años hubo un aumento de 585.7% y nuestro saldo de la balanza comercial (exportaciones menos importaciones) fue recurrentemente negativo: de -8,337 md en 2000, pasó a 7,587 en 2005. Esta relación evidenció la falta de competitividad de nuestra economía en el exterior y el proceso constante de su extranjerización (Palacio, 2007).

Lo anterior acarreó ciertas desigualdades sociales: de acuerdo con el INEGI, en 2005 el 70% de la población se quedó con el 35.8% del ingreso nacional, en tanto el 30% retuvo el 64.2% del ingreso. Ante estos números, se puede afirmar que tal

concentración del ingreso trajo como consecuencia hondas diferencias económicas en la población, especialmente porque casi 50% de la gente vivía en la pobreza y más de la mitad de estas personas sobrevivían con menos de dos dólares al día. En otras palabras, en concordancia con los datos proporcionados por el INEGI en el año 2006, hasta el año 2000, el 60% de la población podía adquirir la llamada canasta básica, pero para el 2005, sólo el 50% podía hacerlo (Palacio, 2007).

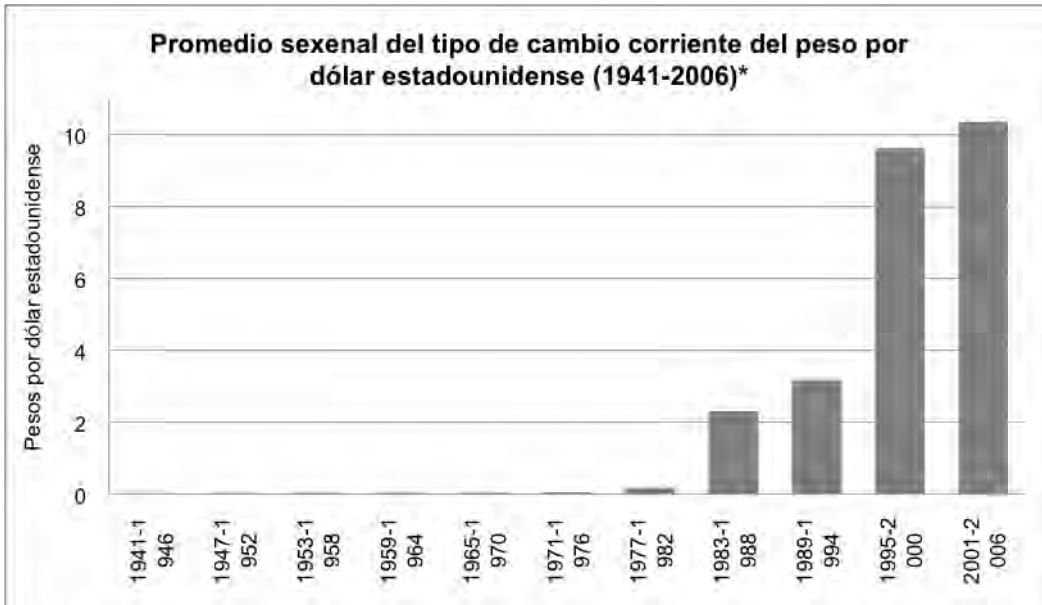
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS COMPARATIVO: 1940-1970 Y 1971-2006

Para comprender mejor la situación de México, es necesario repasar la historia económica a partir de los números que arrojó cada uno de los diferentes periodos revisados en los capítulos anteriores. A continuación se analizarán gráficamente los principales indicadores: tipo de cambio, inflación, Producto Interno Bruto, deuda externa, balanza comercial e Inversión Extranjera Directa. Se compara el periodo que corresponde de 1940 a 1970 y el correspondiente de 1970 a 2006.

4.1. La evolución de México desde indicadores económicos

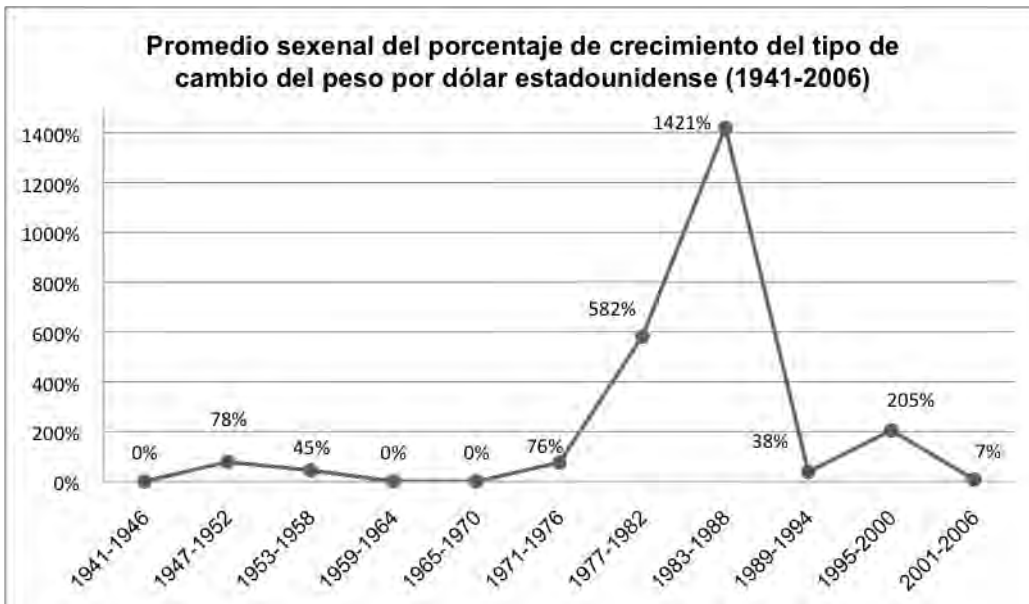
Tipo de cambio

De 1941 a 1970 el tipo de cambio sufrió alzas importantes; sin embargo, al final de este periodo la paridad del peso con el dólar encontró tres sexenios de estabilidad. Durante el mandato de Ávila Camacho, el tipo de cambio se encontraba en \$4.85 y para el sexenio de Miguel Alemán, el peso se depreció 78%, mostrando un alza considerable hasta alcanzar los \$8.65 pesos por dólar. De nuevo en el periodo 1953 a 1958 el peso perdió ante el dólar un 44.5%, llegando a un máximo de \$12.50; sin embargo, a pesar de este aumento, el peso permaneció en el mismo precio los tres últimos sexenios presidenciales. Es decir, de 1953 a 1970 el precio del peso fue constante, lo cual indica 18 años de ininterrumpida estabilidad cambiaria.



Fuente: INEGI (2000), "Paridad Peso-Dólar 1940-1995", Estadísticas históricas de México, México, t. II, p. 88.

*Nota: El 1 de enero de 1993 se eliminaron 3 ceros al peso, de tal modo que 1 peso a partir de ese año equivalía a 1000 de los años anteriores. Para mantener la proporción histórica adecuada y según la metodología utilizada por Banxico, los años previos a 1993 se dividen entre 1000.

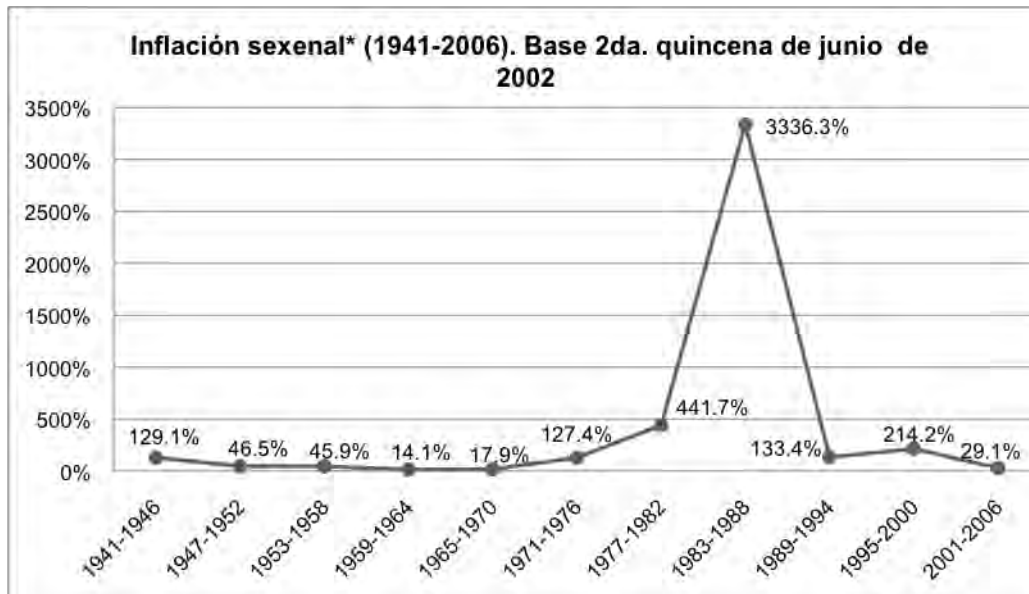


Fuente: INEGI (2000), "Paridad Peso-Dólar 1940-1995", Estadísticas históricas de México, México, t. II, p.88.

Por el contrario, para el periodo de 1971 a 2006, el precio del peso ante el dólar fue totalmente inestable. De 1971 a 1976 se devaluó un 76%, hasta llegar a \$22 pesos. Nuevamente, en el mandato de José López Portillo, cedió ante el dólar un 581.82% para terminar en 1988 en \$2,281, es decir, el precio del peso cayó un 1,420.67%, convirtiéndose así en la devaluación más fuerte de la historia de nuestro país. Durante el mandato de Salinas, el precio del peso quedó en \$3.15, pero no hay que olvidar que para este tiempo la moneda ya había perdido tres ceros, en otras palabras, el peso sufrió una caída del 38%, pero para los ojos poco observadores pasó casi desapercibido por la menor denominación en las monedas. En el sexenio de 1995 al 2000 el peso perdió ante el dólar un 204.76% de su valor y, finalmente, durante el mandato de Vicente Fox, el primer sexenio de un gobierno de la oposición, el peso se devaluó 7%.

Inflación

Durante el periodo de 1941 a 1970, la inflación cayó considerablemente, de encontrarse en 126.19% terminó en 17.33%. De 1941 a 1952 se encontró una disminución del 39.95% en la inflación. Subsecuentemente, en el sexenio de Adolfo Ruiz Cortines se observó otra caída del 42.61% y para el sexenio de 1959 a 1964 se detectó otra reducción del 68.52%. Como se puede notar, durante esta época la inflación cedió un 86%, a pesar de que en el mandato de Díaz Ordaz se encontraba en un ascenso del 27%.

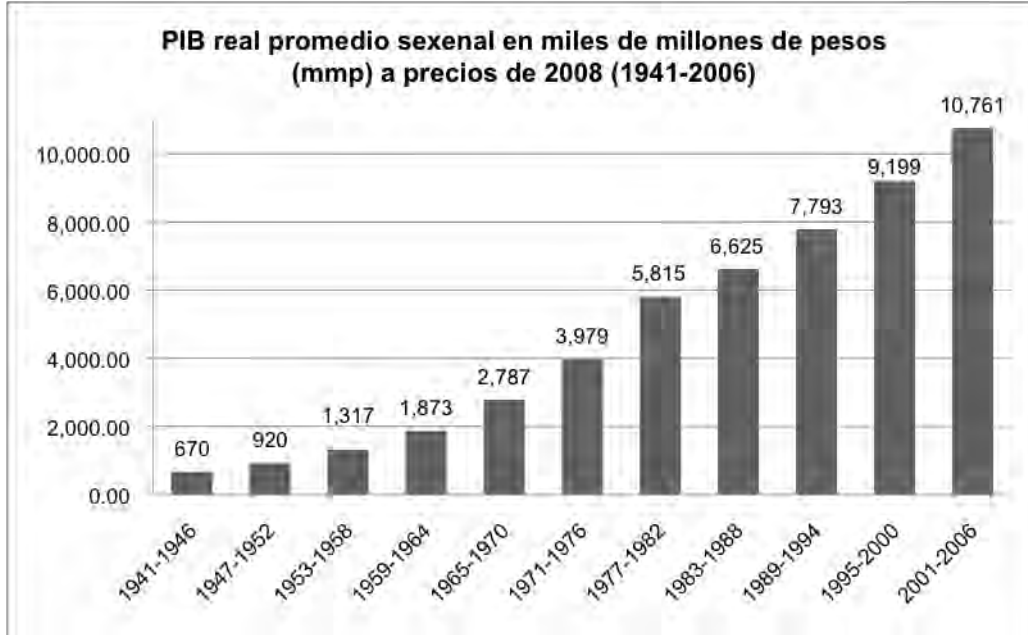


Fuente: SAT, Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Índice Nacional de Precios al Consumidor, Base 2Q de junio de 2002, (INPC 1950 a 2010). Consultada el 04/07/2016 en http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/tablas_indicadores/Paginas

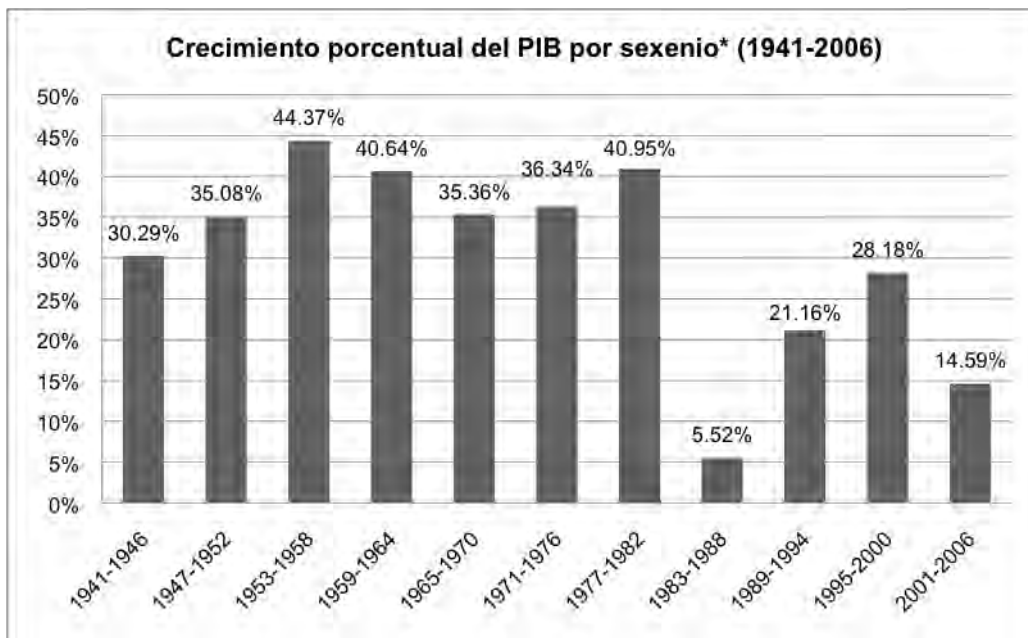
En la etapa de 1971 a 2006 hubo grandes variaciones en los porcentajes de la inflación, todas ellas generalmente al alza. De 1970 a 1976, la inflación se elevó 690%, es decir, de 17.33% subió a 136.91%. En el periodo de José López Portillo, se ubicó en 458.88% y volvió a subir en el mandato de Miguel de la Madrid en 3709%, es decir, aumentó un 235% y 708% respectivamente. Durante el periodo de Salinas, la inflación bajó 96%, para volver a subir 62% al final del mandato de Ernesto Zedillo. De 2000 a 2006, en el nuevo gobierno panista, el porcentaje de la inflación se encontró en 30.41%, es decir, se detectó una caída del 86%.

Producto Interno Bruto

En la época de sustitución de importaciones que data de 1940 a 1970, el Producto Interno Bruto presentó un incremento constante. Durante la administración de Miguel Alemán, el PIB se ubicó en \$155.31 mmp, es decir, había tenido un incremento del 40% respecto al sexenio anterior. En el mandato de Ruiz Cortines se pudo observar otro aumento del 45%, quedando en \$225.60 mmdp. Durante los siguientes dos sexenios continuó el ascenso del PIB, a finales del sexenio de López Mateos, la cifra se ubicó en \$333.47 mmdp y para 1970 en \$493.47, es decir, había alcanzado un crecimiento del 47.98%. En total, de 1941 a 1970 el PIB creció 345%, un excelente desempeño de crecimiento en casi 30 años.



Fuente: INEGI (2000), "Producto interno bruto", Estadísticas Históricas de México, México, t. II, p.333; Estadísticas trimestrales del PIB consultadas el 08/07/2016 en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

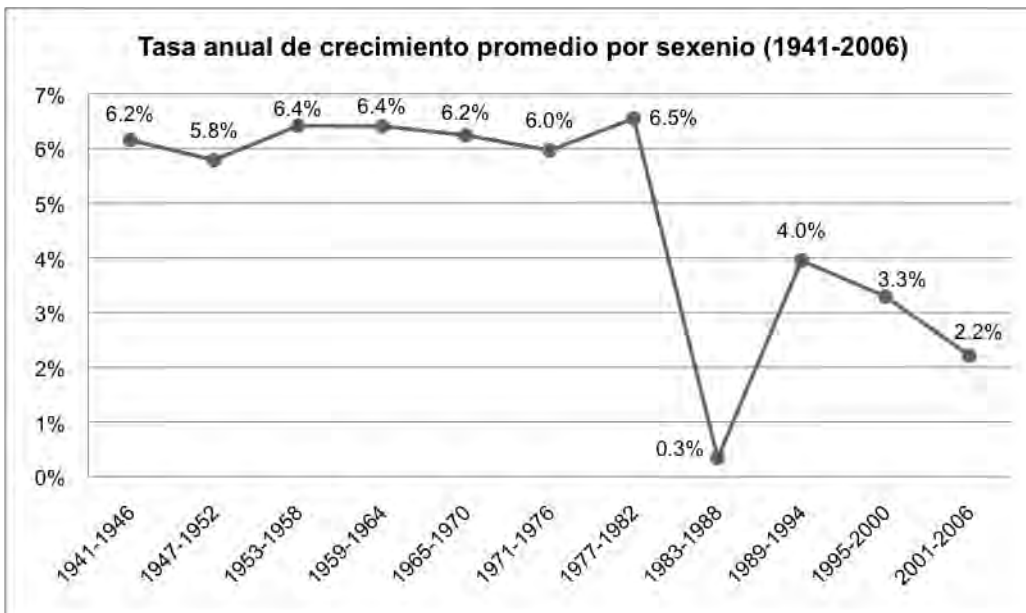


Fuente: INEGI (2000), "Producto interno bruto", Estadísticas Históricas de México, México, t. II, p.333; Estadísticas trimestrales del PIB consultadas el 08/07/2016 en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

*Nota: Se considera como base al primer año correspondiente de cada sexenio.

De 1971 a 2006 también hubo constante crecimiento del PIB. Para el final del sexenio de Luis Echeverría se detectó un aumento del 43%, quedando en \$706.24 mmdp y de \$1,030.097 mmdp para el final del sexenio de López Portillo, es decir, se puede notar un crecimiento del 45.98% en seis años. Durante la época de crisis, el PIB se mantuvo casi igual al sexenio anterior con una leve alza del 1.08%; sin embargo, para finales del mandato de Carlos Salinas se detectó un crecimiento del 25%, llegando la cifra a \$1,311.66 mmdp, siguiendo esta tendencia al alza en los dos sexenios restantes. A finales del año 2000 el PIB había llegado a \$1,651.50 mmdp y para el fin del sexenio de Vicente Fox, superaba los \$1,900 mmdp, creciendo así más del 25% y 15% respectivamente. En total durante esta época el PIB aumentó 169%.

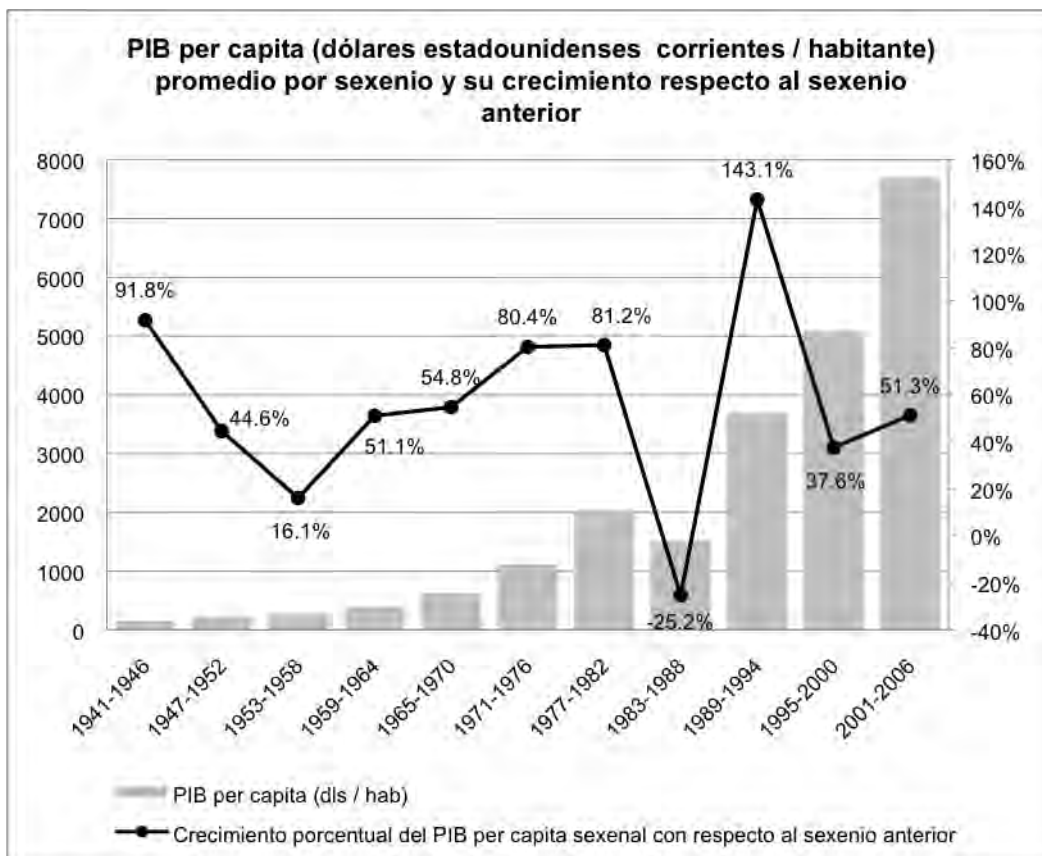
La tasa promedio anual de crecimiento del PIB de 1940 a 1970 se mantuvo relativamente estable. En el sexenio de Ávila Camacho se observó un crecimiento del 6.15%, el cual cayó a 5.78% en el siguiente sexenio, es decir, decreció un 6%. Al término del mandato de Adolfo Ruiz Cortines, la tasa promedio había crecido un 11%, llegando a 6.42%, la tendencia a la alta continuó durante los dos sexenios siguientes. A finales del mandato de López Mateos, la tasa promedio anual había crecido 4.8% y llegado a 6.73% y 6.75% durante la administración de Díaz Ordaz.



Fuente: INEGI (2000), "Producto Interno Bruto", Estadísticas históricas de México, México, t. II, p.333; Estadísticas trimestrales del PIB consultadas el 08/07/2016 en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

De 1970 a 2006, la tasa promedio anual del PIB mantuvo una tendencia a la baja. De 1970 a 1976, decayó 8.7% y llegó al 6.16% para tener una leve recuperación del 5.6% en el sexenio de López Portillo. Desafortunadamente, durante la época de crisis la tasa volvió a caer, ahora un 97% y llegó a su nivel más bajo de 0.18%. Durante el mandato de Salinas, la tasa promedio anual de crecimiento del PIB llegó al 3.91, una cifra esperanzadora, ya que representó el 2,072% al alza; sin embargo, debido a los efectos de la nueva crisis en el periodo de Ernesto Zedillo, volvió a bajar un 13%, llegando a 3.39%. Finalmente, para el año 2006, al término de la administración de Vicente Fox, se encontró otra caída de la tasa anual del 31.5%, llegando a 2.32%.

Por otra parte, el crecimiento del PIB per cápita durante el periodo de 1941 a 1970 tuvo en general una tendencia al alza. En el periodo de Ávila Camacho se observó en 20.49% y tuvo una leve caída del 10%, ubicándose en 18.38% en el siguiente sexenio. Nuevamente durante la administración de Adolfo Ruiz Cortines, en 1958, se detectó un crecimiento del 15%, encontrándose en 2.21%. Los siguientes dos sexenios también registraron un crecimiento del PIB per cápita, al final de la administración en 1964, se observó un pequeño incremento del 1.6%, y al término del sexenio en 1970 otra alza del 8.9% con respecto al sexenio anterior, lo cual indica que durante la administración de López Mateos la cifra se encontraba en 21.56% y en el mandato de Díaz Ordaz en 23.49%.



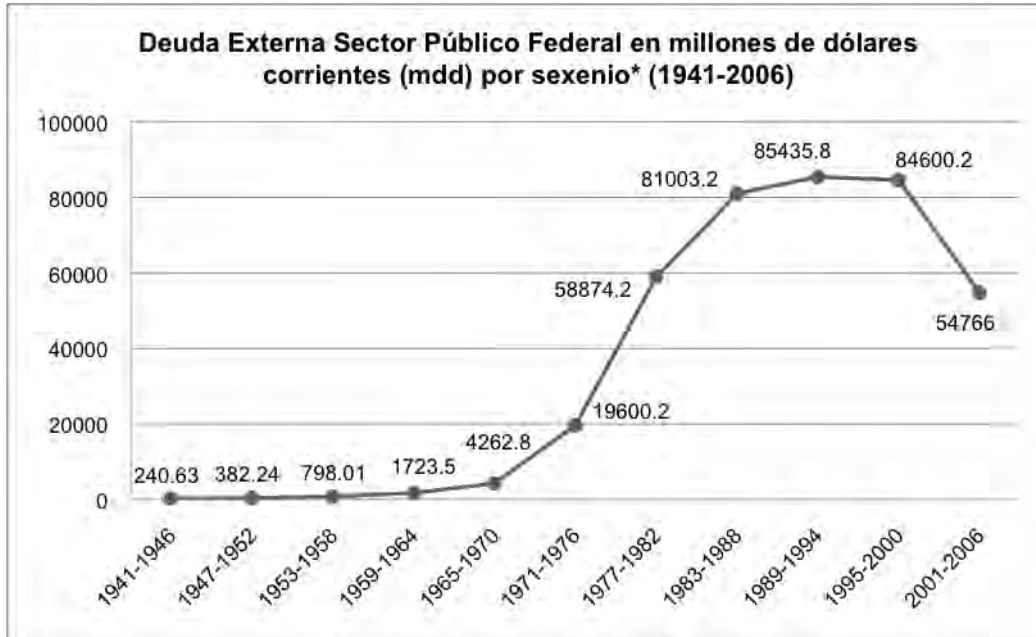
Fuente: Información de INEGI. Producto Interno Bruto. Sistema de Cuentas Nacionales. Consultada 12/07/2016 en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

El crecimiento del PIB per cápita de 1971 a 2006, contrario al periodo anterior, presentó generalmente una tendencia a la baja. En la administración de Luis Echeverría se detectó la primera caída del 31% con un crecimiento del 16.20%. Hubo un alza significativa del 50% durante el mandato de José López Portillo; sin embargo, todo esto fue en vano, ya que en el mandato de Miguel de la Madrid el crecimiento del PIB per cápita cayó 141%, es decir, se ubicó en -10.07%. Durante la administración de 1989 a 1994 se observó un repunte del porcentaje del crecimiento del PIB y se encontró en 12.42%, sólo para volver a caer un 19% y en el siguiente sexenio volver a descender un 28%, para ubicarse en 7.17%.

Deuda externa

Durante el periodo que abarca de 1941 a 1970 se incrementó la deuda externa de forma invariable. En la administración de Ávila Camacho ascendía a \$240.63 millones de dólares y tuvo un incremento del 58% en el sexenio de Miguel Alemán

Valdés, ubicándose en \$382.24. Nuevamente, de 1953 a 1958 la deuda creció un 108%, para llegar a \$798.01 mdd, pero esto no fue nada comparado con los siguientes dos sexenios. Ya para 1964 la deuda era de \$2,056.00 mdd y a finales de 1970 se encontraba en \$4,262.80, es decir, ambos tuvieron un aumento significativo de la deuda, el primero del 160% y el segundo del 107%.



Fuente: Información de INEGI. Deuda Externa. Estadísticas históricas de México, p. 658.

Nota: Los datos reportados corresponden a la deuda externa del Sector Público Federal correspondiente al último año de cada sexenio.

En la época neoliberal de 1971 a 2006, el servicio de la deuda tuvo grandes variaciones. Durante el mandato de Luis Echeverría creció 359%, pasó de \$4,262.80 mdd a \$19,600.19 mdd y para la siguiente administración había tenido un incremento del 200%, quedando en \$58,874.42 mdd. Durante el sexenio de Miguel de la Madrid, a pesar de la severa crisis en la que se vivía, la deuda sólo aumentó 15%, quedando en \$67,931.17. Durante el periodo de 1989 a 1994 se observó un alza del 25%, la deuda se ubicaba en \$67,931.17 y tuvo una caída del 19% durante la administración de Ernesto Zedillo, donde se fijó en \$68,953 mdd. Finalmente, Vicente Fox logró disminuir la deuda un poco más, quedando en \$54,766, es decir, 20% menos que el término anterior.

Exportaciones

En la época del modelo de sustitución de importaciones del periodo de 1940 a 1970, las exportaciones crecieron ininterrumpidamente. Durante el sexenio de Ávila Camacho la cifra ascendía a \$570.10 mdd y para el siguiente mandato había tenido una tímida alza del 9.6%, ubicándose en \$625.30 mdd. Posteriormente, en la administración de Adolfo Ruiz Cortines, se detectó otro incremento del 13%, subiendo a \$709.10 mdd. Para 1964 ya se registraba una cifra de \$1,026.70 mdd, es decir, un aumento del 44% en sólo seis años. Finalmente, durante el gobierno de Díaz Ordaz se pudo observar la tendencia positiva de las exportaciones con un crecimiento del 25%, en otras palabras, el monto llegó a alcanzar los \$1,289.60 mdd.



Fuente: Información de INEGI. Sector Externo. Información del Sistema de Cuentas Nacionales. Consultada 12/07/2016 en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Como se puede observar, durante el lapso que va de 1971 al 2006, las exportaciones tuvieron un crecimiento explosivo. Únicamente de 1970 a 1976 crecieron 183%, llegando a \$3,655.50 mdd, pero eso no fue nada comparado con el monto alcanzado en el sexenio de López Portillo, en donde las exportaciones incrementaron 558%, es decir, sumaron \$24,055.20 mdd. Durante el mandato de Miguel de la Madrid se pudo ver un leve crecimiento del 27% con \$30,691.50 mdd, y en la presidencia de Carlos Salinas se detectó otro aumento del 98%, rozando \$60,882.20 mdd. Los dos últimos periodos tuvieron un alza del 162% y 35%, respectivamente, alcanzando la cifra de \$217,294 mdd.

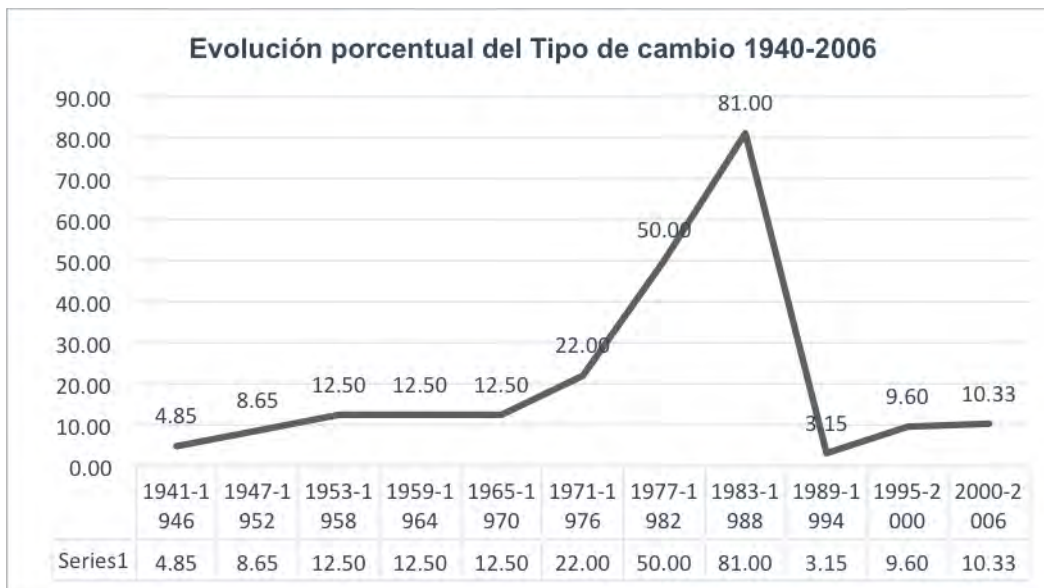
4.2. Las buenas prácticas, qué funcionó y qué no funcionó: un análisis de los modelos económicos adoptados

Como se puede observar, en el intervalo entre 1940 a 1970 y el que comprende de 1971 a 2006, se observan contrastes importantes en varios rubros económicos. Para entender mejor cada una de estas disparidades, a continuación se analizarán los datos en conjunto, así como el crecimiento que cada ciclo trajo consigo.

Tipo de cambio

En la siguiente tabla se puede notar cómo el tipo de cambio se mantuvo estable hasta 1970, a partir de ahí la devaluación del peso permaneció al alza, con un severo repunte en 1988 debido a la crisis que permeaba el país. De 1941 a 1970 el peso sufrió una depreciación del 157% y de 1971 al 2006 el peso perdió ante el dólar 46,854% de su valor, ya que a pesar de que la gráfica indica una caída en el periodo de 1989 a 1994, esto se debe a que se le quitaron tres ceros a la moneda en la administración de Salinas. En total, de 1941 al 2006, se puede resumir que el tipo de cambio se depreció 212,889%.

En términos generales, se puede observar que la época de sustitución de importaciones trajo consigo más beneficios al peso mexicano, ya que a pesar de que presentó una devaluación importante, no fue tan fuerte como la del siguiente periodo.



Información de INEGI. Paridad Peso-Dólar 1940-1995. *Estadísticas históricas de México*, t. II, p. 88 e *Informes del Banco de México "1996-2006"*.

Inflación

La inflación se mantuvo significativamente a la baja de 1941 a 1970, en total bajó 86%, ya que inició en 1941 con un porcentaje de 126.19% y terminó en 1970 con uno de 17.33%. Por el contrario, la inflación en el lapso que conlleva de 1971 al 2006, fue totalmente inestable, en los primeros tres sexenios se presentó un aumento del 21,307%. A partir de esta fecha, hasta el año 2006, se detectó una caída en la inflación, cuando el índice inflacionario terminó en 30.41%.

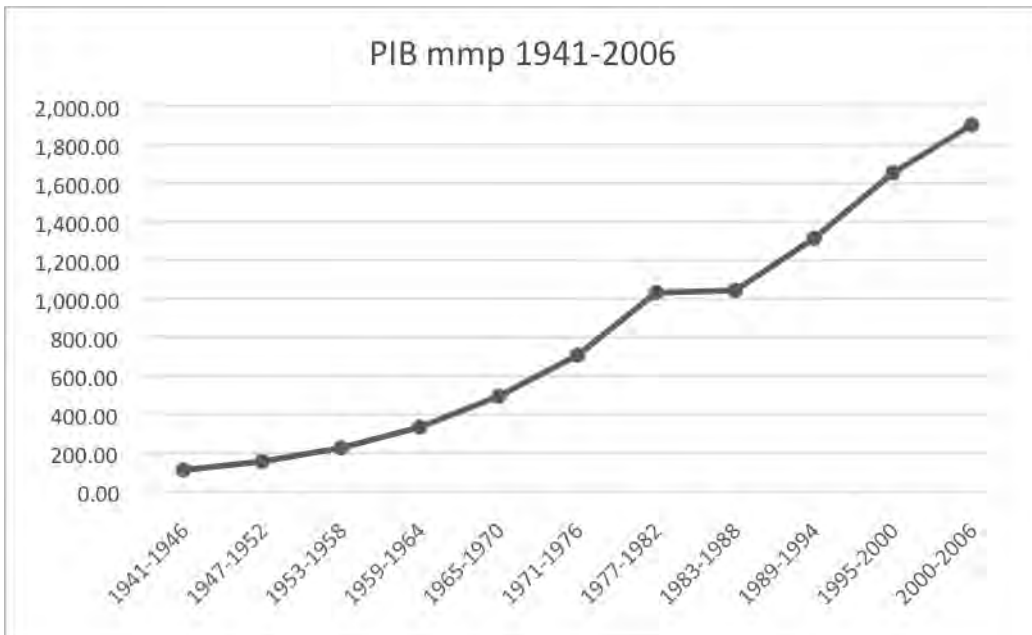
Como se aprecia en el análisis anterior, la época de sustitución de importaciones resultó más benéfica para la inflación mexicana. En ella se encuentra un panorama de estabilidad, contrario a lo que sucedió en el periodo de 1971 a 2006, en donde se nota claramente un ambiente de incertidumbre y desestabilidad económica.



Información de Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Índice Nacional de Precios al Consumidor*. Consultada de:
http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/tablas_indicadores/Paginas/inpc_2016.aspx

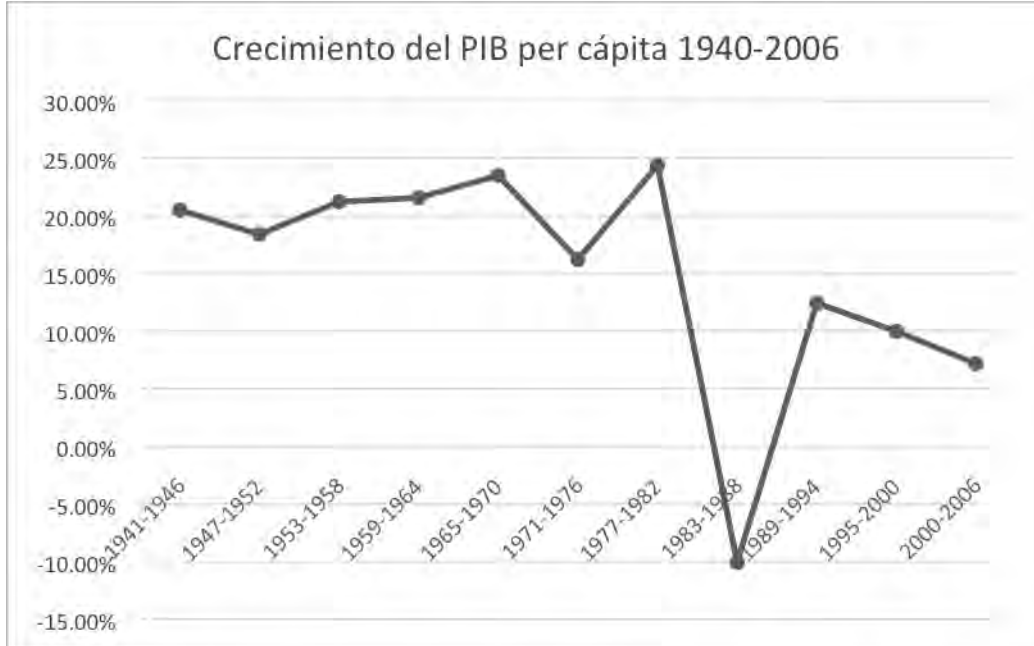
Producto Interno Bruto

En ambos periodos se advierte un crecimiento constante del PIB. En el año 1941 el Producto Interno Bruto ascendió a \$110.86 mdp, al final del sexenio de Vicente Fox, esta cifra se elevó a \$1,900.89 mdp, es decir, en 65 años creció 1,614%.



Información de INEGI. Producto Interno Bruto. *Estadísticas históricas de México*, t. I, e *Informes anuales del Banco de México 1995-2006*, p. 333.

Sin embargo, si se analizan los datos desplegados por el crecimiento del PIB per cápita, se pueden observar dos periodos totalmente diferentes. En el lapso que abarca de 1941 a 1970, el porcentaje de crecimiento se mantuvo estable, en 1941 la cifra porcentual se encontraba en 20.49% para terminar en 1970 en 23.49%, es decir, tuvo un crecimiento del 14%. En los años que abarcan de 1971 a 1976, el porcentaje de crecimiento se encontró en 16.20%, pero al terminar el sexenio panista de Vicente Fox registró 7.17% después de haber caído estrepitosamente en la administración de Miguel de la Madrid al -10.07%. Lo anterior significa que de 1970 a 2006 el PIB per cápita decreció un 69.47%.

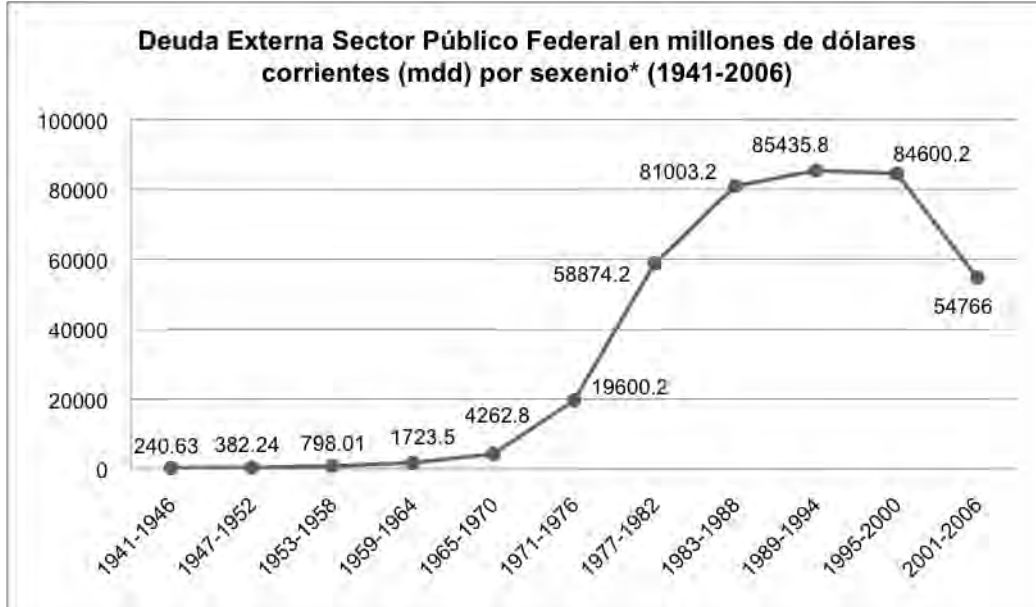


Información de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales. *Producto Interno Bruto*. Consultada de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Deuda externa

Durante la época de sustitución de importaciones la deuda externa presentó una invariable alza. En 1940, el servicio de la deuda sumaba \$240.63 mdp y para 1970 aumentó a \$4,262.80 mdp, es decir, se acrecentó 1,671.51% en tan sólo 30 años. Contrario a lo anterior, de 1971 al 2006, la deuda presentó un alza menor comparada con el periodo anterior. En el sexenio de Luis Echeverría la deuda ascendía a \$19,600.19 mdp, pero al culminar en el mandato de Vicente Fox registró \$54,766 mdp, esto representa una caída del 179% en 35 años.

Como se puede apreciar, la época de sustitución de importaciones no ayudó mucho a disminuir la deuda, ya que en este lapso se incrementó considerablemente. Debido a que en los sexenios de Ernesto Zedillo y Vicente Fox se redujo la deuda, ésta sólo aumentó de 1970 al 2006 un 1,184%, dejando así al primer periodo como el de mayor endeudamiento.



Fuente: Información de INEGI. Deuda Externa. Estadísticas históricas de México, p. 658.

Nota: Los datos reportados corresponden a la deuda externa del Sector Público Federal correspondiente al último año de cada sexenio.

Exportaciones

Las exportaciones en ambos periodos tuvieron un notable crecimiento. De 1941 a 1970 aumentaron 126%. Al comienzo del periodo de Ávila Camacho registraron \$570.1 mdd y durante el mandato de Díaz Ordaz \$1,289.6 mdd. Sin embargo, en el lapso que abarca de 1971 a 2006, la exportación de mercancías tuvo un repunte impresionante, para el final del año 1976 la suma ascendía a \$3,655.50 mdd, culminando en \$217,204 mdd en 2006. Esto significó un aumento del 5,841%, lo cual invita a reflexionar sobre las ventajas del libre comercio.



Fuente: Información de INEGI. Sector Externo. Información del Sistema de Cuentas Nacionales. Consultada 12/07/2016 en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

CONCLUSIONES

Después de este exhaustivo análisis, se puede decir que los periodos que abarcan de 1940 a 1971 y de 1971 al 2006 demostraron ser muy diferentes y los resultados que figuran en los indicadores macroeconómicos reflejan amplias diferencias. Tampoco es posible afirmar que una etapa sea mejor que otra, ya que ambas produjeron resultados negativos a largo plazo en el desarrollo de la economía mexicana.

Por un lado, en el modelo de sustitución de importaciones el objetivo principal era fomentar la producción interna de productos y promover al productor nacional, para lo cual era necesario proteger al mercado del exterior. De esta forma el comercio mexicano se cerró al mundo y a través de la producción nacional se esperó cumplir con las necesidades de la nación por medio del apoyo del Estado como inversionista y regulador del mercado. Si se estudian los resultados obtenidos, se puede observar una época de estabilidad en cuanto al tipo de cambio, una tendencia a la baja de la inflación y un crecimiento constante del PIB y las exportaciones. No obstante, a pesar de este crecimiento en los indicadores macroeconómicos más importantes, también se puede afirmar que los beneficios de estos incrementos no se permearon a toda la población, ya que en realidad México no tuvo un desarrollo sustentable durante este tiempo. Esto se debe principalmente a que detrás de todos estos logros se albergaba el crecimiento asombroso de la deuda externa, puesto que ante la escasez de divisas, se tiende a recurrir a préstamos externos para impulsar la economía nacional.

El grave problema con la deuda externa sometió a la economía mexicana a las directrices del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, los cuales fijaron una serie de políticas económicas que estaban encaminadas a romper con el proteccionismo y permitir la entrada de productos del exterior, obligando así al libre comercio. De esta manera, a lo largo de este lapso el Estado dejó de intervenir en la economía, permitiendo a los mercados ser más eficientes, apoyado de la privatización de empresas paraestatales, la reforma fiscal, la reforma financiera y la liberalización del comercio.

Esta apertura del mercado mexicano con el exterior tuvo tanto efectos favorables como desfavorables. Desde la perspectiva positiva, se observa el crecimiento de la infraestructura en el país, así como una mayor participación de la inversión extranjera en la estructura productiva, permitiendo de esta manera una mayor oferta de productos en el mercado. Lo que se puede destacar en esta etapa es el crecimiento exponencial de las exportaciones y la tendencia a la baja de la deuda externa, la cual disminuyó considerablemente en un lapso de 12 años. Dentro de

los aspectos negativos, se puede observar que el tipo de cambio es verdaderamente inestable con gran tendencia al alza en todos los sexenios, la inflación muestra incrementos consecutivos, llegando en muchas ocasiones a tres dígitos y los niveles de crecimiento en el PIB oscilan en lo general a la baja o presentan un tímido crecimiento.

De este modo, se puede afirmar que el proteccionismo y la liberalización comercial en sí mismos no han sido del todo favorables para la economía mexicana, ya que el primer modelo provocó un fuerte endeudamiento y diversas crisis financieras difíciles de solucionar, mientras que el segundo, aunado a una débil estructura económica, redujo considerablemente el Producto Interno Bruto per cápita, ayudando así a que la distribución de la riqueza fuera más desigual, es decir, que la brecha entre ricos y pobres fuera aún más marcada. El efecto de la globalización en el patrón de comercio de las actividades económicas de México permite comprender la asimetría en la lógica de estos modelos; además, arroja algunas conclusiones. Por ejemplo: la existencia de la paradoja competitiva, la brecha entre crecimiento y apertura económica, así como la existente entre tecnología e innovación y la imperante entre crecimiento y desarrollo; todas éstas subrayan el ininteligible fracaso de las políticas liberales practicadas desde finales de los ochenta y principio de los noventa. Los regímenes de acumulación del libre comercio no solucionaron los problemas del periodo anterior: una desigualdad importante y creciente de los ingresos, un aumento de los empleos informales, una contracción más o menos pronunciada del Estado, un acrecentamiento importante de la productividad del trabajo, una desintegración de líneas de producción, un aumento simultáneo del endeudamiento privado y de los déficit de la balanza de cuenta corriente cada vez más importantes y, sobre todo, una dependencia financiera muy fuerte y creciente de los mercados financieros internacionales.

Por otro lado la determinación del patrón de comercio, en conjunto con el análisis de la participación de cada sector en el comercio y la forma en cómo evoluciona, permite tener indicios de que la economía mexicana no aprovecha sus potencialidades en el comercio con la UE, denido a la relación comercial regida por el modelo establecido en el TLCAN.

También, después de más de 20 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, los debates sobre los impactos económicos de éste siguen vigentes. El desarrollo de dicho tratado es amplio en sus dimensiones: su impacto en la economía, nivel de exportaciones, efectos comerciales y enseñanzas sobre la innovación de prácticas de competencia e innovación productiva. México, al igual que otros países de América Latina, presenta fuertes dificultades de crecimiento, de desarrollo, y en la búsqueda de un nuevo modelo, buscó la integración económica para el incipiente desarrollo de su economía.

Las promesas de los beneficios de estos tratados son difíciles de visualizar. Tras años de vigencia, muchos son los sectores que aún padecen de las desventajas de la tendencia global del comercio. Por esta razón existen las constantes críticas a las prácticas neoliberales en un territorio con problemas estructurales: el campo, instituciones gubernamentales, dependencia económica, por mencionar algunos. El crecimiento esperado a través de acuerdos de integración económica requiere más que de apertura comercial, de reformas orientadas al mejoramiento de las condiciones de vida de la población y no a la búsqueda de ganancias del sector privado.

La política de cambio estructural (es decir: la apertura al exterior, liberalización de mercados internos y privatización de la economía) y la estabilización macroeconómica se consideran desde los noventa como la estrategia de transición adecuada para promover un crecimiento eficiente y competitivo de las empresas y la economía, tanto en México como en América Latina. La lógica del modelo es muy simple: la apertura al exterior permitirá que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas y el mecanismo de precios de mercado favorecerá una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas (mano de obra) que genere un modelo industrial exportador como motor del crecimiento económico sostenido en un marco macroeconómico de baja inflación (estabilidad de precios) (Villareal, 2001).

En el escenario político internacional, específicamente en relación con los comentarios realizados por el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, parece que hoy en día las economías internacionales optarán por comenzar una nueva etapa de proteccionismo moderado en los mercados, sin dejar de lado ciertos beneficios de la globalización, lo cual es una oportunidad invaluable para nuestro país, pues será posible aplicar los conocimientos y experiencias que se han tenido en materia económica en los últimos 76 años. Por ejemplo, la impostergable renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte representa una oportunidad para cuestionar políticas infructíferas o caducas que señalen áreas de oportunidad dentro del ámbito de la competencia económica. Si se logran combinar los resultados positivos de ambos periodos, es decir, mantener la paridad del peso-dólar estable, una tendencia a la baja de la inflación, un crecimiento constante del PIB, así como las exportaciones y reducir la deuda externa, México podría tener un repunte importante en el ámbito mundial en esta nueva etapa de proteccionismo en plena globalización.

También, hoy en día, existen muchos sectores dentro de la economía mexicana en los cuales los niveles de competencia se encuentran por debajo de la media observada en los países de la OCDE (Castañeda, 2010) desde hace, por lo menos, una década. Una serie de datos muy importantes a observar, que proviene

del Fondo Económico Mundial, creador del índice de competitividad global, se refiere a los lugares que ocupa México dentro de la efectividad de la política de competencia en México, los cuales lo hacen ocupar posiciones dentro del último tercio de los más de cien países que están dentro del estudio. Es decir, existe un amplio campo de oportunidad para mejorar la intensidad de la competencia dentro del país en materia de regulaciones y políticas gubernamentales que sólo han introducido un sinnúmero de obstáculos innecesarios para la libre competencia. Estos aspectos, además, representan un pilar de apoyo para uno de los paradigmas negativos dentro del sector social: la corrupción. Si bien se ha avanzado (la OCDE ponía en el 2005 a México como el segundo país con más barreras y regulaciones innecesarias para el libre comercio), aún queda un amplio campo de acción.

Los cambios que han ocurrido en México en los últimos treinta años deben ser analizados cuidadosa y responsablemente. Las privatizaciones de las grandes empresas y el TLCAN produjeron cambios radicales en los bienes comerciables e, incluso, en su precio; sin embargo, los sectores que no estuvieron involucrados, como el energético o el de las telecomunicaciones, se vieron envueltos en un retraso considerable durante los siguientes años. Después, la Comisión Federal de Competencia fue creada en un acto de valor estratégico; sin embargo, el mayor problema fue que no consideró a los grandes monopolios como un factor decisivo dentro del comercio nacional, decisión que le provocó grandes críticas dentro de los indicadores de comercio global durante los siguientes años. Por otro lado, a finales del siglo pasado, la Seguridad Social cambió a un esquema totalmente fondeado en el que la financiación depende totalmente del trabajador hasta que, incluso, la ley del ISSSTE también fue reformada casi en su totalidad en el 2006. Estas acciones representaron en su momento un factor clave para la liberación de un pasivo a largo plazo, incluso algunos cálculos indicaron que podía afectar gravemente al PIB, y posiblemente superarlo si no se tomaban medidas (Castañeda, 2010).

La reforma energética, un aspecto buscado desde el sexenio de Zedillo, ha sido, por fin, implementada en el actual sexenio y sus resultados aún restan por analizarse. Esta última ha presentado un grave retroceso en materia de producción desde el año 2005, los últimos cambios en materia de legislación han tratado de responder a estos cambios tanto en el mercado internacional como en la operación interna. Todas estas políticas, acciones y transformaciones en materia económica deben analizarse de manera continua sin perder de vista el aspecto histórico, desde el sector petrolero hasta el farmacéutico, sin olvidar al educativo o al industrial, la toma de decisiones debe recaer en herramientas que permitan una prospección hacia el futuro inmediato sin dejar atrás la trayectoria previamente probada. El análisis histórico-comparativo, como el que este trabajo

propone, debe reconocerse como una herramienta útil y beneficiosa para las próximas decisiones que México proponga y establezca en un mercado global que, al parecer, está próximo a sufrir importantes cambios.

BIBLIOGRAFÍA

- Assafo-Adjei, A. (2009). *Foreing direct investment and its impotence to the economy of South Africa*. Consultado de: <http://uir.unisa.ac.za/handle/10500/1322>.
- Banco de México. (1966-2007). *Informe anual*. México: Banco de México.
- Banco Mundial. (1994). *Las tendencias en las economías en desarrollo 1993*. Washington: Banco Mundial.
- Bertel, E. y Payne, A. (1995). *Negocios y democracia en América Latina*. Pittsburgh: Universidad de Pittsburgh.
- Bustelo, P. (2003). Desarrollo económico: del Consenso al Post-Consenso de Washington y más allá. En VV.AA. *Estudios de historia y de pensamiento económico (homenaje al profesor F. Bustelo)*. Madrid: Editorial Complutense.
- Caballero Urdiales, Emilio. “*Estabilidad financiera, estancamiento y desigualdad*”. Economía Informa. UNAM. México. Facultad de Economía. 2006.
- Cantos, Manuel. (1998). *Introducción al comercio internacional*. Barcelona: EDIUOC.
- Carrillo, A. (1983). El ISSSTE: La salud y la seguridad social para los trabajadores al servicio del Estado. *Revista de Administración Pública*. Consultado de <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/rev-administracion-publica/article/view/18503/16630>
- Casar, J. (1989). *Transformación en el patrón de especialización y comercio exterior del sector manufacturero mexicano 1978-1987*. México: Nacional Financiera/ILET.
- Chang, H. (2004). *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: Libros de la Catarata.
- Castañeda, Alejandro (coord.). (2010). *Los grandes problemas de México*. México: El Colegio de México.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2016). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*,(LC/G.2680-P), Santiago.
- Cornelius, W. (1986). La política económica de México bajo Miguel de la Madrid: La crisis se acentúa, 1985-1986. *Serie de Informes de Investigación*, 43. San Diego: Centro de Estudios de México.

- Corona Jiménez, Miguel Ángel. (2003). Efectos de la globalización en la distribución espacial de las actividades económicas. Comercio exterior (1)
- Cota, C. (enero 8, 1999). Colapso del precio del petróleo pone a México en crisis existencial. *EIR Economics*, 6(2).
- De la Madrid, M. (2002). *Informes Presidenciales*. México: Cámara de Diputados.
- De la Peña, S. y Aguirre, T. (2006). De la revolución a la industrialización. En Semo, E. (coord.). *Historia económica de México*. México: UNAM/Océano.
- De Soto, H. (2000). *El misterio del capital: ¿Por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en otro sitio?*. Nueva York: Basic Books.
- Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación. (1989) *Diario oficial de la Federación*. Consultado de http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4838354&fecha=22/12/1989
- Dussel, E y Kim, K. (enero de 1993). *De la liberalización comercial a la economía integral: El caso de México*. Instituto Kellogg: Estados Unidos.
- Dussel, E. (1988). Deuda externa e innovaciones financieras. *Cuadernos Políticos*, (53).
- Echavarría, Juan; López, Enrique y Misas, Martha. (2008). El tipo de cambio real de equilibrio en Colombia y su desalineamiento: estimación a través de un modelo SVEC. Centros de estudios monetarios latinoamericanos (CEMLA), (12), Bogotá.
- Eichengreen, B. y Lindert, P. (1995). *La crisis de la deuda internacional en perspectiva histórica*. Estados Unidos: Instituto de Massachusetts.
- Escobar, A. y Roberts, B. (1991). La estratificación urbana, las clases medias, y el cambio económico en México. En González de la Rocha, M. y Escobar, A. (eds.) *Las respuestas sociales a de México crisis económica de 1980*. San Diego: Centro de Estudios México-Estados Unidos/Universidad de California.
- González, Raquel. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica, (858).
- Guerra, C. y Guadalupe, B. (2001). *La política monetaria del Estado Mexicano en el sector externo de las manufacturas* (tesis de Licenciatura en Economía). México: Facultad de Economía, UNAM.
- Guillén, A. (2007). *La recesión estadounidense y su impacto en la economía mexicana*. México: Red Eurolatinoamericana Celso Furtado.
- Haneine, E. (1987). *Sustitución de exportaciones. Estrategia de desarrollo económico para México*. México: Diana.
- Inegi. (2000). *Estadísticas Históricas de México*, t. I y II. México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

- _____ (s. f.). Producto Interno Bruto. Sistema de Cuentas Nacionales. Consultado de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx?idserPadre=11000210#D11000210>
- _____ (s. f.). Sector Externo. *Sistema de Cuentas Nacionales*. Consultado de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx?idserPadre=11000210#D11000210>
- Jarque, Carlos; Téllez, Luis. (1993). *El combate a la inflación: el éxito de la fórmula mexicana*. México: Grijalbo.
- Katz, I. (1990). *El sistema financiero mexicano: motor del desarrollo económico*. México: Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C.
- Kim, K. (1990). La industrialización en México: temas y estrategias. En Pulson B. (ed.). *La integración económica internacional: lecciones de la década de 1980 y perspectivas para 1990*. Universidad de Colorado, Boulder. 1986
- Kraft, J. (1986). *El rescate mexicano*. Nueva York: Grupo de los treinta.
- Krugman, M. (1997). *Economía internacional. Teoría y política*. Madrid: Pearson.
- Kutz, S. (primavera-verano 2002). Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929. *Revista de Historia Económica*, XX(2), pp. 213-270. Consultado de <http://hdl.handle.net/10016/2186>
- Editorial. (8 de julio de 1995). La Realidad del campo. *La Jornada*.
- Lustig, N. y Ros, J. (1990). *México: desarrollo y perspectivas a mediano plazo*. Texas: Universidad de Texas.
- Mankiw, Gregory. (2006). *Macroeconomía*. España: Antoni Bosch.
- Martínez, R. y Reyes, E. (primavera 2012). El Consenso de Washington: La instauración de políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura*, (37), p. 51 y 52. Consultado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/polcul/n37/n37a3.pdf>
- Meyer, L. (1991). *México o los Límites de la democratización neoliberal*. Centro de Estudios de Estados Unidos-México/Universidad de California. Seminario de Investigación en México y de Estados Unidos-México. Relaciones.
- Morales, Raúl. (1996). El análisis de la balanza de pagos, para los que tienen prisa. *Economía, teoría y práctica*, (6).
- Moreno, P., Ortiz, C. y Marrufo, E. (enero-abril, 2004). Veinticinco Años de Políticas de Desarrollo Social en México. *Sociológica*, 19(54).
- Mossa, I. (2002). *Foreign Direct Investment: Theory, Evidence, and Practice*. Palgrave: Macmillan.

- OECD. (2008). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Fourth Edition*. Consultado de <http://www.oecd.org/dataoecd/26/50/4019373.pdf>
- Palacio, V., Santacruz, E. y Montesillo, J. (2007). Balance económico del sexenio del cambio que nada cambió. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 81. Consultado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/psm.htm>
- Pérez, W. (1990). *La inversión extranjera directa. Desarrollo Industrial en México*. París: Centro de Desarrollo de la OCDE.
- Presidencia de la República. (s. f.). *Las razones y las obras, Crónica del Sexenio 1982-1988*. México: Unidad de la Crónica Presidencial/Fondo de Cultura Económica.
- Riguzzi, P. (enero-junio, 2001). La política comercial en México, 1856-1950: Fuentes y problemas. *América Latina en la Historia Económica*, 15.
- _____. (2010). México y le economía internacional, 1860-1930. En Kuntz, S. (coord.^a). *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*. México: El Colegio de México/Secretaría de Economía.
- Román, R. (4 de septiembre de 1999). Costo del Fobaproa al mes de junio: 873 mil MDP. *El Universal*.
- Romero, José. (2012). Inversión extranjera directa y crecimiento económico en México, 1940-2011. *Investigación económica*, (282).
- Ruiz, C. (1991). *Los cambios en la estructura industrial y el papel de las pequeñas y medianas industrias en los países en desarrollo: el caso de México*. México: Nacional Financiera.
- Salinas, C. (2002). *México: la política y las políticas de modernización*. Barcelona: Plaza & Janés.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (1950-2000). Tabla Mensual. *Índice Nacional de Precios al Consumidor*. Consultado de http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/tablas_indicadores/Paginas/inpc_2016.aspx
- Secretaría de Gobernación, Secretaría de Relaciones Exteriores. *Tratados vigentes celebrados por México (1836-2012)*. Unidad General de Asuntos Jurídicos. Consultado de http://www.ordenjuridico.gob.mx/Publicaciones/CDs2012/CDTratados/cd_tratados.php
- Secretaría de Programación y Presupuesto, Coordinación General de los Servicios Nacionales de Estadística, Geografía e Informática. (1981). *Las Matrices de Insumo Producto de México de 1950, 1960 y 1970. Su Utilización para el Análisis de los Cambios Estructurales de la Economía*. México: INEGI.

- Schwab, Klaus. (WEF Ed.). (2015). *The Global Competitiveness Report 2015–2016: Full Data Edition*. Geneva: World Economic Forum.
- Schwab y Salai-i-Martín. (2016). *The Global Competitiveness Report. 2016-2017*, Geneva: World Economic Forum.
- Solís, L. (2000). *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*. México. FCE.
- Soto R. (2013). *Análisis del fracaso neoliberal en México 1983-2012* (tesis de Licenciatura en Economía). México, Facultad de Economía-UNAM.
- Spalding, R. (1978). *Elaboración de políticas de seguridad social. La formación y evolución del Instituto Mexicano del Seguro Social*. Carolina del Norte: Universidad de Carolina del Norte.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Pontificia Universidad Javeriana.
- Tello, C. (1991). Combatiendo la pobreza en México. En González, M. y Escobar, A. (eds.), *Las respuestas sociales a la crisis económica de México de la década de 1980*. San Diego: Centro de Estudios Mexicanos/Universidad de California.
- Thirlwall, Anthony. (2003). *La naturaleza del crecimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Touraine, A. (2010). *Después de la crisis. Por un futuro sin marginación*. Barcelona Paidós.
- Uthoff, L. (2015). Los impuestos al comercio exterior en México en la era de las exportaciones, 1872-1930. *Historia Económica de América Latina*, (24). Consultado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-2532005000200001&lng=es&nrm=iso. ISSN 2007-3496
- Valenzuela, J. (2008). Los claroscuros de la presidencia de Plutarco Elías Calles: ¿El hombre fuerte de los años veinte?. En *Gobernantes mexicanos*, t. II. México: FCE.
- Villareal, R. (1975). Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones, al desarrollo y sustitución de exportaciones. En *Revista de Comercio Exterior*.
- _____. (1981). *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*. México: Fondo de Cultura Económica.
- _____. (1983). *La contrarrevolución monetarista. Teoría, política económica e ideológica del neoliberalismo*. México: Editorial Océano.
- Williamson, J. (2004). *El Consenso de Washington como prescripción de política para el desarrollo*. España: Instituto de Economía Internacional.
- Williamson, J. (2003). *No hay consenso. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar*. Washington: Fondo Monetario Internacional.

