

Historia  
M·I·N·I·M·A  
de

La economía  
mexicana  
1519-2010



SANDRA KUNTZ FICKER  
Coordinadora

EL COLEGIO DE MÉXICO





HISTORIA MÍNIMA  
DE LA ECONOMÍA MEXICANA,  
1519-2010

CENTRO DE ESTUDIOS HISTÓRICOS

HISTORIA MÍNIMA  
DE LA ECONOMÍA MEXICANA,  
1519-2010

*Sandra Kuntz Ficker*  
coordinadora



EL COLEGIO DE MÉXICO

330.972

H6732

Historia mínima de la economía mexicana, 1519-2010 / Sandra Kuntz Ficker, coordinadora -- 1a. ed. -- México, D.F. : El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos, 2012.

319 p. ; 21 cm.

Incluye referencias bibliográficas.

ISBN 978-607-462-314-7

1. México -- Condiciones económicas -- 1519-1760. 2. México -- Condiciones económicas -- 1760-1855. 3. México -- Condiciones económicas -- 1856-1929. 4. México -- Condiciones económicas -- 1929-2010. I. Kuntz Ficker, Sandra, coord.

Primera edición, 2012

DR © EL COLEGIO DE MÉXICO, A.C.

Camino al Ajusco 20  
Pedregal de Santa Teresa  
10740 México, D.F.  
[www.colmex.mx](http://www.colmex.mx)

ISBN 978-607-462-314-7

Impreso en México

## CONTENIDO

Introducción general	11
<i>Sandra Kuntz Ficker</i>	

### **A. La economía novohispana, 1519-1760**

*Bernd Hausberger*

Introducción	19
1. El nacimiento de un nuevo orden	22
1.1. El sistema económico colonial	25
1.2. La conquista	29
1.3. La administración real	33
1.4. El enlace con el exterior	37
2. Una mirada sectorial a la economía novohispana a partir de la segunda mitad del siglo xvii	41
2.1. El comercio	43
2.1.1. La pérdida del monopolio atlántico	46
2.1.2. El comercio con Asia	50
2.1.3. Primeras reformas al comercio transatlántico en el siglo xviii	53
2.2. El sector de exportación	54
2.2.1. La expansión minera	55
2.3. El sector agropecuario	63
2.3.1. La inserción de los pueblos de indios en la economía novohispana	63
2.3.2. La agricultura española	66
2.3.3. Los paisajes agrarios	70
2.4. Artesanos, manufacturas y servicios	71
Conclusiones: el peso de la tradición	75



## **B. La economía mexicana, de la época borbónica al México independiente, 1760-1855**

*Carlos Marichal*

Introducción	80
1. La economía novohispana en la época borbónica: 1760-1810	87
1.1. Un eje dinámico de la economía en el periodo colonial tardío: el caso de la minería de plata	87
1.2. La agricultura: expansión con crisis	93
1.3. El dinamismo de los mercados regionales y el comercio exterior	99
1.4. Las manufacturas: telas y tabacos	104
1.5. La fiscalidad del México borbónico, auge y comienzos de crisis	107
1.6. La crisis financiera del antiguo régimen y las guerras imperiales a fines del siglo XVIII	113
2. El impacto económico y fiscal de las guerras independentistas, 1810-1820	116
3. La economía mexicana en el inicio del periodo independiente: 1821-1855	121
3.1. Independencia y reformas liberales en México en la década de 1820	121
3.2. Guerras, gastos militares y la trampa de la deuda	128
3.3. La economía privada en la temprana república: comercio, minería, agricultura y manufacturas	132
Epílogo	144

## C. De las reformas liberales a la Gran Depresión, 1856-1929

*Sandra Kuntz Ficker*

Introducción	148
1. Las tendencias generales de la economía, 1856-1929	152
2. De la recuperación al crecimiento económico moderno	157
2.1. Instituciones y economía en la era del liberalismo	157
2.2. Las condiciones materiales de la transición	165
2.2.1. Cambio demográfico y modernización económica	166
2.2.2. Territorio, transportes y comunicaciones	168
2.2.3. Inversión extranjera	173
2.3. El modelo de crecimiento: los componentes de la transformación	175
2.3.1. La minería	177
2.3.2. Comercio exterior, industrialización y mercado interno	178
2.3.3. La agricultura: atraso y modernización incipiente	188
2.3.4. Crédito y finanzas	191
3. Continuidades, perturbaciones y rupturas: 1900-1929	197
3.1. Una transición incompleta: ¿causas económicas de la Revolución?	197
3.2. El cambio institucional del Porfiriato tardío a la Revolución	199
3.3. El impacto económico de la Revolución mexicana	201
3.3.1. Los efectos directos	202
3.3.2. El impacto institucional	208
3.3.3. Las condiciones económicas al término de la contienda armada	213
3.3.4. El nuevo papel del Estado: deuda, finanzas y modernización económica	216
3.3.5. Los claroscuros de la economía	222
Epílogo	230

**D. La economía mexicana  
en el dilatado siglo xx, 1929-2010**

*Enrique Cárdenas*

Introducción	232
1. Punto de partida. La economía mexicana al estallar la Gran Depresión	235
2. El largo periodo de rápido crecimiento económico, 1932-1981	241
2.1. La recuperación de la crisis y el comienzo del Estado desarrollista, 1932-1940	242
2.2. La segunda Guerra Mundial y la industrialización acelerada, 1940-1962	249
2.3. Debilidad estructural y desarrollo estabilizador, 1962-1970	256
2.4. En busca de un nuevo modelo y el crecimiento insostenible, 1970-1981	262
3. La crisis de 1982 y sus consecuencias económicas y políticas, 1982-1987	269
3.1. Los orígenes de la crisis de 1982	270
3.2. La nacionalización de la banca	273
3.3. El estancamiento económico	277
4. Estabilización, cambio estructural y lento crecimiento en la era de la globalización, 1988-2009	280
4.1. Estabilización exitosa	281
4.2. El proceso de reforma estructural y sus efectos	283
4.3. La crisis de 1994-1995 y sus secuelas	288
Conclusiones	300
Bibliografía general	303
Índices de cuadros, gráficas y mapas	323

## INTRODUCCIÓN GENERAL

PARA UNA PERSONA NACIDA EN MÉXICO en los últimos, digamos, cuarenta años, la mayor parte de su vida consciente ha acontecido en medio de zozobras o penalidades de la economía. Su infancia transcurrió mientras México experimentaba el crecimiento espasmódico de los años setenta, favorecido por el auge del petróleo. Antes de entrar a la adolescencia, esta persona seguramente supo, al menos por las conversaciones de los adultos a su alrededor, de la gravísima crisis de la deuda, la devaluación y la nacionalización bancaria que marcaron el primer lustro de los años ochenta, y experimentó luego las consecuencias de la estabilización: la política de austeridad, los recortes, la disciplina fiscal. Vivió el cambio en el modelo económico: la liberalización, la desregulación, la apertura al exterior, y quizá compartió el optimismo efímero de inicios de los noventa, cuando México iba a ser, ahora sí, un país próspero y desarrollado. Probablemente lo celebró hasta que ese optimismo se estrelló contra el muro de una nueva crisis, a fines de 1994, provocada en parte por las mismas fuerzas que generaron la ilusión del desarrollo unos años atrás. Nuestro sujeto debió vivir una vez más el costo de la recuperación: la austeridad, los recortes, la disciplina fiscal, y la renovada promesa de una economía emergente que no llegaba a consolidarse, que no acababa de aparecer. Ya en su madurez presenció la reprivatización bancaria y la activación del Fobaproa como recurso para evitar el colapso financiero, así como los cambios políticos que no han modificado mayormente el modelo de

crecimiento, pero tampoco han conllevado la decisión necesaria para profundizar en las reformas que ese mismo modelo requiere para funcionar de manera eficiente. Y como para confirmar que no vivirá una década sin crisis, esta persona ha atestado, antes de cumplir sus cuarenta años, la cuarta depresión económica de su vida, la que comenzó en 2008 y aún no da señales de haber llegado a su fin.

Una mirada de largo plazo permite constatar que la vida económica de México no siempre fue así. No significa que haya sido mejor o peor, simplemente que fue distinta. Por ejemplo, en el siglo anterior a los hechos referidos (digamos, entre 1870 y 1970), México adoptó dos modelos de crecimiento, y en ambos experimentó varias décadas de ascenso económico sostenido. Así, entre 1880 y 1929, en el marco de un modelo impulsado por las exportaciones, hubo crisis económicas de distinta magnitud en 1885, 1891, 1901 y 1907 (para no hablar de la gran crisis sociopolítica que representó la Revolución mexicana, de consecuencias económicas complejas que no cabe mencionar aquí). En aquellas crisis se produjeron, como era de esperar, caídas en la inversión y en la actividad productiva, pero casi siempre fueron contrarrestadas por fases de intensa expansión económica, de manera que unos pocos años más tarde se había recuperado el nivel previo a la recesión, retornando a la senda de crecimiento de largo plazo. Para lo que aquí nos ocupa, sólo la década de 1920 es comparable con los últimos cuarenta años, en el sentido de que el crecimiento fue volátil y no dejó un saldo acumulativo positivo. En 1929, la crisis más grave que había sufrido el sistema capitalista hasta tiempos recientes provocó en México (como en otros países de América Latina) un cambio en el patrón de crecimiento hacia uno impulsado por la industria, que se consolidó en los años cuarenta y estuvo vigente hasta la década de 1980. Durante esta época hubo también perturbaciones económicas de distinta magnitud (crisis en 1937, recesión en 1945, desaceleración entre 1957 y 1961, para desembocar en la

volatilidad y los desequilibrios de los años setenta), las cuales no impidieron, sin embargo, que tuviera lugar la fase más prolongada de crecimiento económico en la historia del país. Como el crecimiento es un fenómeno acumulativo, en ambas etapas el resultado fue un aumento en el nivel de la actividad económica y del bienestar general (aun cuando este último no necesariamente se difundiera en forma equitativa entre todos los mexicanos). Esto ya señala una diferencia perceptible frente al saldo del pasado reciente, caracterizado por un crecimiento modesto o una elevada volatilidad.

Si dirigimos la mirada a un periodo aún más antiguo, encontraremos diferencias notables respecto a todo lo dicho hasta ahora. Antes de 1870, la economía mexicana poseía muchos de los rasgos característicos de una economía tradicional, con fuerte predominio de la agricultura, amplias franjas de consumo fuera del sector mercantil y fases de crecimiento seguidas por otras de desaceleración o estancamiento prolongado, con el resultado de un crecimiento acumulativo generalmente pobre. El periodo posterior a la independencia es particularmente representativo en este sentido. Pese a un arranque promisorio, la desorganización de la hacienda pública, la fragmentación territorial y la debilidad del Estado y de las instituciones crearon condiciones poco propicias para que la economía se recuperara de los efectos negativos de la guerra de independencia y se encaminara hacia un proceso de avance sostenido. Aunque el tema es materia de debate y es posible que hubiera fases de modesta aceleración, éstas fueron seguidas por otras de retroceso, de manera que tanto el nivel de la actividad económica como las dimensiones de la economía mexicana no eran mucho mayores en 1870 de lo que habían sido en la última fase del periodo colonial.

Respecto a la colonia, es posible identificar etapas de transformación económica considerable. Mencionemos, para ejemplificar, la que convirtió la gran diversidad de sistemas económicos y sociales precoloniales en un sistema, así fuera frágilmente uni-

ficado, cuyo rasgo común era la sujeción a la metrópoli española y la inserción en las redes globales de la época. No todos los cambios fueron positivos ni favorecieron una mejor organización económica. Por ejemplo, la conquista misma produjo una pérdida demográfica de enormes proporciones, y la reorganización de la propiedad territorial condujo a la formación de grandes haciendas que impidieron secularmente la formación de un mercado de tierras. Otros sí propiciaban la generación de riqueza, como la conformación de un mercado interno colonial organizado en torno a la producción minera que sostenía polos de actividad económica significativa y vinculaba el reino con la economía internacional. Durante este largo periodo hubo etapas de expansión económica, como la que se produjo en la segunda mitad del siglo XVI como resultado del auge de la producción minera, o la que tuvo lugar en el siglo XVIII por efecto de los cambios en la organización económica introducidos con las reformas borbónicas. Se presentaron también épocas de crisis o estancamiento, que pueden ejemplificarse con la depresión de comienzos del siglo XVII, cuya profundidad y duración son materia de debate en la historiografía. Se entiende, no obstante, que todo ello ocurría en el marco de una sociedad y una economía premodernas, en las que las fases de expansión no alcanzaban a producir un salto cualitativo hacia el crecimiento económico moderno.

Todo ello, qué duda cabe, difiere considerablemente de lo que sucede en la economía actual. Y sin embargo, un vistazo hacia el pasado también permite descubrir que no todo lo que ocurre en el presente es completamente nuevo: no lo son las crisis económicas ni las distintas fórmulas adoptadas para salir de ellas. Tampoco lo es la disputa acerca de las sendas de crecimiento, ni el debate sobre el papel que debe desempeñar el Estado en la actividad económica. Más aún, contra lo que más de alguno pensaría, no es ésta la primera vez que se habla de la fragilidad fiscal del Estado mexicano ni que se señalan la desigualdad y el bajo nivel educativo de la población como obstáculos al crecimiento de la

economía. El endeudamiento, los impuestos, la importancia de las leyes, los mercados, los precios y salarios, los factores internos y externos en el desempeño económico, son temas que han estado presentes de una u otra forma a lo largo de la historia de México. Conocer su incidencia a lo largo del tiempo nos ayuda a entender mejor los problemas de hoy. Y esto es precisamente lo que se propone este volumen: brindar una mirada de largo plazo acerca de la economía mexicana proporcionando los elementos de información y de interpretación suficientes para que el lector pueda formarse un juicio acerca de lo que ha sido nuestro pasado y de la manera en que la trayectoria anterior ha contribuido a moldear la situación actual.

Los capítulos que se presentan en este libro fueron publicados originalmente como parte de la *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*, obra editada por El Colegio de México y la Secretaría de Economía en 2010. No obstante, han sido revisados y en casi todos los casos ampliados de modo sustancial, a fin de ofrecer una versión sintética del contenido de aquella obra y al mismo tiempo enlazar los capítulos entre sí para proporcionar continuidad y fluidez al nuevo conjunto. En aquella publicación estos capítulos aparecían como introducciones panorámicas a cada uno de los cuatro grandes periodos en que se dividía analíticamente el objeto de estudio, y que se integraban por estudios monográficos que abarcaban en profundidad las principales dimensiones de la economía de cada periodo. En cambio, en este volumen se presentan como una aproximación general al tema, en una extensión que resulta apropiada para lectores que se acercan por primera vez a los problemas de la historia económica de nuestro país, o para estudiantes de distintos niveles, desde la enseñanza media hasta la educación superior. Además de los cambios realizados en el contenido de los capítulos, se han añadido en esta ocasión varios mapas que sirven al propósito de ilustrar las transformaciones territoriales que ha experimentado México a lo largo de su



historia. En este último aspecto contamos con el apoyo de Emelina Nava, del Departamento de Sistemas de Información Geográfica de El Colegio de México, a quien agradecemos siempre por su buena disposición y por la calidad de su trabajo.

El libro se compone de cuatro capítulos, ordenados cronológicamente. En el primero de ellos, Bernd Hausberger ofrece una caracterización general del periodo colonial desde la conquista hasta mediados del siglo XVIII. Explica cómo, a pesar de que los conquistadores buscaron reproducir la sociedad señorial de la que provenían, sus necesidades de abastecimiento y sobrevivencia los obligaron tanto a preservar ciertos aspectos de la economía indígena que los proveía de alimentos, como a organizar un sector exportador que les permitiera encauzar recursos para la corona e importar todo lo que no había en el espacio novohispano. Por cuanto este sector giraba en torno a la producción de plata, ello condujo a la formación de circuitos mercantiles internos y promovió una dinámica económica propia. Todo esto ocurrió en el marco de un orden monárquico que buscaba la centralización de su poder, con una política que se ha caracterizado como un absolutismo temprano, y que colocaba a la Nueva España en el contexto de un imperio y de un sistema económico que rebasaba sus propias fronteras. Este orden inicial se vio sacudido por la crisis del siglo XVII, como resultado de la cual se reestructuraron los términos del vínculo colonial en el sentido de una mayor autonomía y un mayor acceso a posiciones de mando para los grupos locales, fenómenos que encontrarían un límite y serían en parte revertidos con las reformas borbónicas de mediados del siglo XVIII.

El segundo capítulo, a cargo de Carlos Marichal, plantea los agudos contrastes que caracterizaban la economía colonial en la segunda mitad del siglo XVIII: una economía de antiguo régimen en la que la opulencia creada por la riqueza minera ocultaba la profunda desigualdad existente en el virreinato. El aumento de la población, la producción minera, el comercio interno y los diez-

mos agrícolas deben ser valorados como factores positivos durante el régimen borbónico, pero no evitaron el atraso tecnológico, el estancamiento salarial y varias devastadoras crisis agrarias que agobiaron a la población. Por otra parte, se analizan los costos extraordinariamente altos para la Nueva España de ser la colonia americana más rica en términos fiscales, siendo obligada a cubrir enormes gastos de otras colonias y de la metrópoli. En seguida, el capítulo aborda el proceso de independencia y sus secuelas, y sugiere que junto a las rupturas que ésta trajo consigo, hubo claras continuidades respecto al periodo colonial tardío. Las principales rupturas se produjeron en las esferas fiscal y financiera, que se vieron dislocadas en forma severa y duradera por efecto de la separación, en tanto las mayores líneas de continuidad se manifestaron en la economía real, con la agricultura como actividad predominante y la minería como el sector estratégico para la economía monetaria y para el intercambio con el exterior.

El tercer capítulo, escrito por la autora de estas líneas, se ocupa del periodo 1856-1929, el cual arranca de un punto bajo en la vida económica del país, en el que todos los indicadores muestran una economía pequeña, escasamente integrada y relativamente cerrada frente al mundo exterior. En ese contexto, se destaca el ciclo de cambios institucionales de carácter liberal que, junto con la inserción en la economía internacional, sentó las bases de la vasta transformación económica que tuvo lugar en los siguientes decenios, y que se produjo en el marco de un modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones. Se argumenta que la Revolución mexicana provocó perturbaciones transitorias en este proceso, pero no modificó ni el patrón de crecimiento ni el curso de la transición. Fue, en cambio, la crisis internacional de 1929 la que produjo una clara ruptura, al liquidar ese modelo de desarrollo y acelerar el pasaje a uno que completaría la transición hacia la economía moderna.

El cuarto y último capítulo se debe a la autoría de Enrique Cárdenas. El autor reconoce tres etapas en el “dilatado” siglo xx

(1930-2009): una de crecimiento económico sostenido, sustentado en un modelo de sustitución de importaciones, que va desde la recuperación de la crisis de 1929 hasta la década de 1970; otra de crisis económica (tras una década de estancamiento que constituía una clara señal de agotamiento del modelo de crecimiento), que representó al mismo tiempo la transición a un nuevo modelo, y una tercera, que arrancó en el segundo lustro de 1980 y no ha concluido, caracterizada por la realización de reformas económicas estructurales —que, sin embargo, han sido incompletas— y la incorporación de México a la globalización, y cuyo saldo ha sido un lento crecimiento económico. El autor destaca el papel de las políticas públicas en las distintas fases y coyunturas, así como la influencia de factores políticos en el desempeño de la economía mexicana. Para concluir, revisa la (falsa) disyuntiva entre alternativas de crecimiento, inscribiéndola en un debate actual que se aviva a la luz de una nueva crisis económica.

Esperamos que en este formato la historia de la economía mexicana llegue a un público más amplio y contribuya a la generalización de un conocimiento básico sobre esta dimensión de la vida del país. El objetivo es que el libro promueva una mejor comprensión y un debate informado acerca de las posibles soluciones y las alternativas que México tiene para alcanzar un nivel de desarrollo compatible con su potencial económico.

SANDRA KUNTZ FICKER

## A. LA ECONOMÍA NOVOHISPANA, 1519-1760

BERND HAUSBERGER  
*El Colegio de México*

### INTRODUCCIÓN

A PRINCIPIOS DEL SIGLO XVI, el espacio que hoy ocupa México estaba habitado por sociedades y poblaciones con sistemas políticos, sociales y económicos muy diversos. La zona de las llamadas culturas mesoamericanas, donde vivía la inmensa mayoría de la población, se extendía a Centroamérica, pero no abarcaba el amplio norte más allá del río Pánuco, el Bajío y una zona de transición algo difusa en Sinaloa. Las sociedades se caracterizaban por un alto grado de diferenciación social y de división del trabajo y porque se basaban en una agricultura productiva, que permitió la existencia de grandes centros urbanos, con una amplia gama de actividades artesanales, conectados por lazos comerciales que llegaron, incluso, hasta América del Norte y el istmo de Panamá, si no es que más lejos aún. El territorio mesoamericano estaba dividido en una multitud de pequeñas entidades políticas, reinos o señoríos, como las llamaron los españoles. Una parte considerable de ellos estaba reunida en el Imperio azteca, conformado por la Triple Alianza de Tenochtitlan, Texcoco y Tlacopan, el cual, sin embargo, nunca controló el reino de los purépechas, en Michoacán, ni el occidente, como tampoco la zona maya en el sur y el sureste del país, fragmentada en diferentes reinos-ciudades. La base económica era el cultivo intensivo de la tierra con maíz,

frijol, chile, calabaza y otras plantas. En el norte vivían cazadores-recolectores nómadas o seminómadas, así como simples agricultores. Estos últimos habitaban en rancherías que no podían compararse con los centros urbanos mesoamericanos (aunque a veces no eran tan humildes como hoy día se imagina, pues podían agrupar varios miles de habitantes que moraban en sencillas construcciones de piedra y usaban sofisticadas formas de riego, sobre todo en los valles de los ríos del noroeste y en Nuevo México) (véase mapa A1).

La suerte de este espacio cambiaría para siempre cuando, en 1519, una pequeña tropa española liderada por Hernán Cortés arribó a la costa mexicana y conquistó el Imperio de los aztecas. El Imperio azteca era en el fondo una asociación tributaria, es decir, los señoríos o reinos debían tributo al *tlahtoani*; por lo demás, aquéllos conservaban un alto grado de independencia. Como las ganas de no tributar no faltaban, la cohesión imperial era inconsistente, lo que se demostró apenas Cortés pisó tierra mexicana. De esta forma, Tenochtitlan fue arrasada en 1521. Tras este triunfo, Cortés fundó el reino de la Nueva España, el que ofreció a su señor, el emperador Carlos V (de Alemania, 1519-1556) o Carlos I, rey de España (1516-1556). Así fue que a partir de la conquista española se le impuso una cohesión a este amplio territorio. La extensión de la Nueva España rebasaba de forma considerable la del posterior Estado mexicano. En el sur se extendió inicialmente hasta Centroamérica, región que pronto obtuvo un estatus autónomo, instituyéndose como la Capitanía General de Guatemala (que incluía Chiapas). En el norte la frontera era abierta y avanzaría a pasos desiguales, hasta que en el siglo XIX, ante la expansión estadounidense, se estableció su delimitación actual. Estaba, además, conectada por estrechos lazos administrativos con el Caribe y las islas Filipinas. El aumento en las relaciones interregionales fue considerable, al mismo tiempo que pasó de ser un espacio aislado a encontrarse conectado a nuevas redes de intercambio comercial que abarcaban la mayor parte del globo.

Mapa A1. Zonas agrarias, ca. 1520



Fuente: West/Augelli (1966, p. 230).

## 1. EL NACIMIENTO DE UN NUEVO ORDEN

La economía novohispana surgió de la vinculación de dos mundos, el indígena y el español, y de la inserción del territorio en una red de relaciones globales. Las sociedades autóctonas enfrentaron la irrupción dramática de los europeos y la creación de la Nueva España con una mezcla de resistencia, de perseverancia y de intentos de sacar provecho de los cambios. Muchos de los señoríos mesoamericanos ya se habían aliado con Hernán Cortés durante su marcha a Tenochtitlan o en la posterior campaña para su destrucción; otros lo hicieron después de ser derrotados militarmente. Pero ninguna derrota fue tan completa como para aniquilar del todo los márgenes de acción de los vencidos. Entre otros, Felipe Castro (2010) ha ilustrado con más detalle esta situación. Además, hubo profundas discordias sobre el destino de los territorios ocupados entre las fracciones de los conquistadores, los españoles que les sucedieron y los representantes de la Iglesia y de la Corona, que temían que las conquistas ultramarinas se escaparan de su control. Por consiguiente, fue la interacción entre personas, redes, grupos sociales, instituciones e ideas la que forjó la práctica de la conquista y del sistema económico que se estableció bajo el dominio español.

Aunque los efectos de la conquista, aparte de la esfera política, no fueron inmediatos, el territorio experimentaría una profunda transformación como consecuencia de la llegada de los españoles, tan drástica que en la historia mexicana no se encuentra equivalente y apenas lo tiene en el ámbito mundial. Ocurrió una serie de cambios que en términos económicos —no obstante el enorme costo humano que tuvieron— resultaron ser innovaciones de gran alcance: se introdujeron diferentes tecnologías europeas (por ejemplo, vehículos con ruedas, el telar, el arado, etc.), herramientas de hierro, nuevos cultivos y la ganadería, que fue una fuente de proteínas y de energía, en un territorio en que todo el transporte terrestre se había realizado a hombros (o en canoas, donde era posible). Los españoles promovieron el cultivo del tri-

go para satisfacer su preferencia por el pan, lo que implicaba en muchos casos la conversión de milpas en “tierras de pan llevar”. Las manadas de ganado mayor y menor se beneficiaron de las amplias superficies de pasto y se reprodujeron rápidamente. También fue de suma importancia la creación de un nuevo orden jurídico-institucional, el cual tenía sus orígenes en el derecho romano y las *Siete Partidas*, un cuerpo legislativo redactado en Castilla, en la segunda mitad del siglo XIII. Las tradiciones jurídicas castellanas fueron adaptadas a las necesidades americanas en cuantiosas ordenanzas y reales cédulas, las que a su vez fueron ordenadas y sistematizadas en la *Recopilación de las Leyes de Indias*, publicadas en 1680. A pesar de todos sus defectos, estas leyes contribuyeron a la seguridad de las actividades y las relaciones económicas.

Pero en primer lugar hay que destacar el dramático descenso demográfico causado por las epidemias traídas del Viejo Mundo, es decir de Europa, Asia y África, y por las consecuencias que la mortandad dejaba en los sistemas productivos y reproductivos autóctonos, además, por el impacto de la guerra, la caza de esclavos, la explotación arbitraria y los cambios ecológicos y los graves daños en los sistemas de cultivo que provocó la introducción de la ganadería. Ya durante el último sitio de Tenochtitlan, una enfermedad proveniente de Cuba causó numerosas víctimas entre la población indígena y, de 1545 a 1548 hubo una epidemia cuya dimensión superó todas las anteriores y devastó el país. Después, la población no dejó de disminuir durante casi 100 años. Estos acontecimientos afectaban todo el territorio, aunque de manera desigual. Catástrofes similares ocurrieron en toda Hispanoamérica como consecuencia inmediata de la conquista. En un lapso de pocos años, la población indígena del Caribe fue aniquilada casi por completo, y en todas las regiones continentales la mortandad fue horrible. El cuadro A1 da una idea somera de lo ocurrido en el territorio novohispano, sin embargo, debe subrayarse que sobre todo para el principio del dominio español, los datos son altamente especulativos.



**Cuadro A1.** Evolución demográfica a partir de la conquista española (varios años entre 1511-1519 y 1821) (miles de habitantes)

	1511-1519	1550	1600	1650	1700	1750	1821
	1519	1548	1595				
<i>Centro-occidente</i> (incluye Nueva Galicia)	25 000	6 300	1 375	1 200	2 000		3 500
	1519						
<i>Norte</i> (Nueva Vizcaya, Sonora y Sinaloa, Nuevo México, Coahuila, Texas, Nuevo León, Nuevo Santander, Californias)	1 700	1 433	956	531	320	356	854
	1511						
<i>Sur y sureste</i> (Tabasco, Yucatán, Soconusco, Chiapas)	1 728	413	259	252	294	424	657

Fuentes: Cook y Borah, 1977-1980, vol. 3: 13; Gerhard, 1972: 22-25; 1982: 24; 1991: 21.

Las consecuencias de la catástrofe poblacional difícilmente se pueden subestimar y afectaron virtualmente todos los ámbitos sociales, políticos, económicos y culturales. El desarrollo de ninguno de ellos se puede explicar o entender sin tomar en cuenta este factor demográfico. Aquí no es el lugar para tratar en su pleno alcance esta dinámica. En resumidas cuentas, el despoblamiento requirió —o facilitó— una profunda reorganización del espacio conquistado con amplias repercusiones económicas. Para mencionar sólo un ejemplo, se podría señalar el reto que representó la organización de la mano de obra para la nueva economía colonial, con una población en pleno declive. En agudo contraste con las epidemias de 1545-1548, el auge minero se reforzó justamente a partir de los años cuarenta, y el descubrimiento de las grandes minas de plata dio un gran estímulo al nuevo sistema económico colonial. A mediados del siglo XVI, el país se encontraba en una transición decisiva.

### 1.1. El sistema económico colonial

Lo dicho hasta ahora sirve para identificar algunos factores clave que marcaron la conformación de Nueva España. Pero, ¿cómo puede caracterizarse la economía novohispana? Sobre ello ciertamente persiste el debate. Hay voces respetables, de forma destacada las de Ruggiero Romano (1998, 2004) y Álvarez (1999, un estudio sobre Chihuahua), que explican la economía novohispana, en analogía con la situación europea, como típica economía de antiguo régimen. La describen como fundamentalmente agraria y singularizada, en gran medida, por el autoconsumo y el trueque, el lento desarrollo tecnológico y la baja dinámica demográfica, y sometida a los ciclos de malas y buenas cosechas. Además, los mercados estaban altamente reglamentados y la libertad de trabajo restringida. Tal interpretación —aunque válida en sus postulados principales— no logra explicar el funcionamiento particular de la economía novohispana, ya que más bien parece implicar que ésta no tenía nada de peculiar.

El modelo de Carlos Sempat Assadourian (1979, 1982) ofrece una visión más amplia. Sostiene que fue alrededor del sector de exportación —como veremos, sobre todo, de la minería— y sus efectos de arrastre, que la economía colonial desarrolló su dinámica propia, a la que Assadourian aplica los conceptos de “sistema económico colonial” y de “mercado interno colonial”. La minería impulsó el desarrollo interno de las más variadas actividades económicas, a raíz de una sostenida demanda de grandes cantidades de alimentos, textiles, cuero, carbón, madera, sal, animales de carga, forraje, etc. Esta dinámica estimulaba la inmigración europea, la inmigración forzada de negros, la migración interna, sobre todo de indígenas, del campo a las ciudades y las minas o del centro al norte, y de esta manera también propiciaba el crecimiento urbano. En otras palabras, fortaleció la demanda y el consumo. Manuel Miño (2010) ha analizado cómo

las ciudades, con su población de funcionarios reales, miembros de las instituciones eclesiásticas, propietarios de haciendas, comerciantes, abogados, médicos, escribanos, artesanos, artistas, una multitud de gente de servicio, cirujanos, barberos, comediantes, mendigos y ladrones, se constituyeron en el segundo polo de crecimiento. En términos cuantitativos, el mercado urbano superó al de las minas. Pero claramente en la América española el desarrollo urbano sólo fue espectacular en zonas apoyadas —directa o indirectamente— en la economía de exportación. En las ciudades vivían las élites que de una u otra forma dependían del aliento del sector externo (y su dinámica de arrastre). La minería fue el motor de crecimiento de la economía y un aporte fundamental a la generación de riqueza de la sociedad novohispana (riqueza que ciertamente quedó distribuida de forma desigual).

El sistema económico colonial no funcionó como un simple intercambio entre productos importados y exportados. La importancia de los flujos de suministro a las minas radica en el hecho de que en ellas se consumía gran cantidad de artículos de producción interna, incluso mayor que los importados. Al pagar el consumo minero en metálico, se dio origen a la circulación interna y a la parcial monetarización de la economía. La plata fluía de mano en mano, hasta entrar al final, en gran parte, en las arcas de la Real Hacienda y en las bolsas de los grandes comerciantes, quienes la transferían a los circuitos exteriores. El sector de exportación no puede entenderse como un enclave dentro de un arcaico mundo preponderantemente agrario. Todo lo contrario, estaba integrado en un complejo sistema de intercambios internos. Por supuesto, los diferentes sectores económicos y las regiones no formaban una economía nacional moderna, pero estaban conectados por variados lazos de oferta y demanda, por cierto, altamente reglamentados, de productos, de capitales y de mano de obra, como lo ha descrito Brígida von Mentz (2010). A partir de esta vinculación entre actividades como la agricultura,

la minería y el comercio exterior se facilita la comprensión del sistema económico novohispano.

Parte de la refutación que ha recibido esta interpretación parece más bien producto de una confusión o de un debate, poco fructífero, sobre términos. Obviamente —y Assadourian nunca ha sostenido lo contrario— el mercado interno colonial no tenía mucho que ver con un mercado capitalista. No tiene, por lo tanto, mucho sentido identificar elementos precapitalistas, como las formas de trabajo forzado, una amplia producción de subsistencia o intercambios no monetarios, para invalidar el modelo. Una de sus cualidades, más bien, es la flexibilidad con que permite describir y analizar cómo por medio de la mercantilización de ciertos productos se interconectaron diferentes regiones de los territorios americanos, con el fin último de posibilitar la producción de plata (o de algún otro producto de exportación) y su flujo desde el interior americano a los circuitos externos. El sistema económico colonial se articuló de forma dinámica a lo largo del tiempo, vinculando diferentes regiones y sectores, así como formas de producción muy distintas. Es decir, coexistían formas de economía “natural”, como Ruggiero Romano (1998) las ha denominado, con aquellas que se basaban en el trabajo de esclavos y otras que recurrían ampliamente al trabajo libre asalariado. Más adelante se verá cómo la economía de subsistencia no se realizaba en una esfera separada de la economía mercantil, sino que cumplió con una función política, social y también económica, sobre todo para bajar los costos de la producción destinada al mercado. De esta forma consideramos, al igual que Assadourian, que la sociedad novohispana (pero también la peruana-andina) fue sometida a los intereses de la economía mercantil y, por consiguiente, fue profundamente marcada por ellos, a pesar de que el sector agrícola ocupaba a la mayor parte de la población.

¿Por qué la Nueva España se sometía a este orden? Para contestar esta pregunta conviene resumir aquí la historia de la conquista y sus motivaciones. Para empezar, hay que recordar

que, en 1492, el viaje de Colón tuvo como objetivo encontrar un camino directo a la opulencia del Oriente. Desde el siglo XIII, aproximadamente, algunas ciudades italianas, sobre todo Venecia y Génova, controlaban la importación de productos de lujo asiáticos (sedas, telas bordadas, porcelana y especias) a Europa a través del Mediterráneo, lo cual les permitió acumular grandes riquezas. No obstante que la empresa de Colón reunía fuerzas de diversa índole, su motivación económica fue en primer lugar mercantil: se trataba de lograr un acceso a las preciadas mercancías orientales. Estos sueños pronto se desvanecieron, pues Colón nunca llegó a India o a China, sino a un mundo desconocido desde la perspectiva europea, que los españoles con obstinación seguirían llamando “las Indias”, otros lo denominarían “el Nuevo Mundo”, para finalmente ser nombrado América. Las nuevas tierras maravillaron y desafiaron la cosmovisión occidental. Pero en nuestro contexto hay que hacer hincapié en un elemento: no ofrecían las condiciones para entablar las relaciones comerciales como las que los italianos sostenían en el Levante mediterráneo y como los portugueses, con harta violencia, las organizarían en el Asia misma, después de que Vasco de Gama, en 1498, llegara a la costa occidental de India circunnavegando el cabo de Buena Esperanza. Las condiciones eran demasiado diferentes. En Asia, a lo largo de la llamada Ruta de la Seda, pero sobre todo de las vías marítimas entre las costas del océano Índico y del occidente del Pacífico, había una tradición casi milenaria de comercio intensivo de larga distancia, cuya última prolongación occidental fue el intercambio con Europa. Los bienes que se comerciaban en estos caminos eran producidos por una activa estructura manufacturera. Además, en toda Eurasia, incluso en grandes regiones costeras de África, la economía estaba parcialmente monetarizada a base de oro y plata. Por consiguiente, los productos asiáticos eran conocidos y demandados en Europa, y los europeos, cuya industria apenas generaba productos exportables a la rica Asia, podían pagar sus compras con los metales

preciosos que sacaban de sus minas o que adquirirían en el norte de África.

Las sociedades autóctonas de las Indias españolas vivían circunstancias distintas. No había ninguna red de comercio marítimo comparable con la existente en el océano Índico. La capacidad de su producción no alcanzaba para emprender la exportación transatlántica. Y peor aún: sus productos, como consecuencia de un milenarismo aislamiento de la masa continental euro-asiática-africana, no se conocían en el Viejo Mundo y, por lo tanto, no tenían demanda ni precio. Tampoco se conocían las monedas de plata y oro, con lo que también las posibilidades para venderles a los americanos productos europeos de antemano estaban reducidas al trueque. Ciertamente, la situación pronto cambiaría y sólo fue cuestión de décadas para que, por ejemplo, el tabaco y el cacao empezaran a ser estimados fuera de América. Pero, hasta que llegó ese momento, las aspiraciones mercantiles de los españoles se vieron truncadas. A los navegantes y exploradores les fue imposible enriquecerse de forma inmediata mediante el comercio en América.

## 1.2. La conquista

Así resultó que fueron otras las motivaciones dominantes entre los españoles. Entre los hombres que iban a América había un fuerte sustrato señorial, representado por los famosos hidalgos. Su clase había crecido en el contexto de la constante expansión territorial que los reinos cristianos ibéricos, sobre todo Castilla, fueron realizando a costa de los territorios musulmanes a partir del inicio del segundo milenio. Con la caída de Granada, justamente en 1492, esta expansión concluyó y los nobles guerreros tuvieron que buscarse nuevas perspectivas de existencia. Una opción fue la expansión en ultramar. En vez de comerciar, el robo, el pillaje, la conquista de nuevas tierras, el sometimiento

de sociedades enteras y la esclavización de sus miembros eran los métodos que prometían provecho. De esta suerte, las primeras décadas de la colonización española en las Antillas y en la costa norte de Sudamérica se caracterizaron por una brutalidad excesiva, según criterios actuales e incluso los de algunos contemporáneos, y aun así, los resultados fueron decepcionantemente pequeños en función de las expectativas originales que se tuvieron al llegar al Nuevo Mundo. Las experiencias caribeñas marcaron a muchos de los españoles que después pasaron a la conquista del continente americano. Uno de ellos fue Hernán Cortés.

Con la conquista de México se inició una nueva etapa de la expansión europea. Inmediatamente después de la caída de Tenochtitlan, Cortés y sus capitanes realizaron una serie de campañas, mediante las cuales sometieron las viejas culturas mesoamericanas ubicadas entre Centroamérica, en el sur, y Michoacán, el Bajío y el río Pánuco, en el norte. El repentino poder de Cortés originó celos y rivalidades y, además, preocupó a la Corona, que en 1527 nombró a uno de sus enemigos, Nuño Beltrán de Guzmán, presidente de la primera Audiencia de México. Cortés tuvo que regresar a España, donde fue nombrado marqués del Valle, pero privado del gobierno de la Nueva España. Guzmán aprovechó la situación para conquistar, entre 1529 y 1536, el reino de Nueva Galicia, región que abarcaba aproximadamente los estados actuales de Jalisco, Nayarit, Zacatecas y partes de Sinaloa. Guadalajara, fundada en 1531, se convirtió en la capital de la nueva provincia, mas tardó años en consolidarse y en ocupar su actual ubicación. Casi simultáneamente, Francisco de Montejo y su hijo del mismo nombre comenzaron la conquista de Yucatán, la cual resultó bastante complicada y sólo se alcanzó cierta estabilidad después de la fundación de Campeche, en 1540, y de Mérida, en 1542.

En sus campañas en territorio mesoamericano, los españoles pudieron contar con que la producción de los habitantes

autóctonos alimentara a los soldados y con que, una vez aniquilado el aparato militar de los estados prehispánicos, la masa de la población estuviera demasiado ocupada en el cultivo de la tierra para oponer una resistencia sistemática e independiente de los ciclos agrarios. No obstante, la situación en el norte fue distinta. Era un territorio pobre que a primera vista no ofrecía nada que valiera la pena conquistar. Había poca gente, denominada —incorrectamente— con el término “chichimeca”, que eran cazadores-recolectores y simples agricultores, pero también temibles guerreros, que resistían con fiereza los intentos de ocupación y, además, de inmediato descubrieron lo atractivo que podía ser robarles a los españoles sus pertenencias: ganados, caballos, alimentos, ropas o armas. Así, en un principio, el control español se limitó al territorio mesoamericano. La frontera con los chichimecas, sin embargo, se convirtió en una zona donde prosperaba la caza y la trata de esclavos indígenas.

Para las sociedades mesoamericanas, a pesar de la irrupción de la conquista y de que pronto empezaron a adoptar ciertos elementos de la cultura material europea, durante algunas décadas la vida política, económica y social siguió caracterizada por grandes continuidades. No es aquí el espacio para describir este proceso con detalle y con sus variantes regionales. Baste señalar que fuera de la ciudad de México, construida sobre las ruinas de Tenochtitlan, muchas cosas tomaron su camino acostumbrado. El cambio inmediato consistió en la eliminación de las autoridades centrales del Imperio azteca. Los españoles se establecieron en el vacío creado, aprovechándose de las estructuras tributarias y de dependencia existentes. En el ámbito local, la colaboración con las élites autóctonas, los jefes, señores o caciques (una palabra importada del Caribe) les fue imprescindible. Ellos fueron los responsables de mantener sosegada a su gente, del pago de los tributos y del cumplimiento de los servicios exigidos.

Para tener un mínimo de control y asegurarse un beneficio material, Cortés retomó una institución probada —con desastro-



Los resultados, hay que decir— en las Antillas y distribuyó la mayoría de los señoríos en encomiendas a los miembros de su séquito. Fue una medida militar económicamente bastante atractiva. La encomienda representó el botín de guerra que los conquistadores reclamaban, y al lejano rey sólo le quedó reconocer los hechos consumados y cederles a los encomenderos los tributos de la región en su poder, como recompensa por sus servicios. Los tributos les eran entregados a los españoles en forma de productos o en servicios, los cuales aprovecharon para sus primeras actividades empresariales, por ejemplo, en los lavaderos de oro o para sus expediciones al norte. La encomienda, sin duda, fue la puerta a un sinfín de abusos. No incluía, sin embargo, el derecho sobre las tierras de los indígenas, y los encomenderos nunca lograron que su usufructo se convirtiese del todo en hereditario. No fue, entonces, un antecedente directo de las posteriores formas de propiedad agraria de los españoles, como a veces se cree. A este panorama se agrega que ya desde 1524 empezaron a llegar los frailes, sobre todo franciscanos, a muchos pueblos para imponer la doctrina cristiana. Tenían su propio proyecto, guiados por el espíritu universalista de su religión, pero al mismo tiempo servían como gestores del rey, predicaban una ideología legitimadora del poder monárquico entre los indígenas y estaban pendientes del proceder de los encomenderos. Introdujeron, además, cambios sociales sustanciales, por ejemplo, la imposición del matrimonio monogámico, con todas las implicaciones que tenía tal medida para la organización de las economías domésticas. El resultado fue un complicado tejido de relaciones y negociaciones entre encomenderos, curas y caciques, por un lado, y entre caciques y sus subalternos, por el otro. En el marco de este orden, la sociedad seguiría siendo, por mucho tiempo, esencialmente agraria y, sobre todo, fundamentalmente indígena. La integración económica de esta amplia red de pueblos-encomiendas a los intereses de los españoles se estableció sobre todo por los tributos, el comercio y los servicios per-

sonales que se exigían a los indígenas. No todo se logró por la fuerza. Había una serie de productos de origen europeo de alta estima entre los indígenas, sobre todo herramientas de hierro, ropas, aguardiente, mulas, etc. Aparte de verse obligados a ganar dinero para el tributo, los indios vendían parte de sus productos con fines de lucro. Todavía durante mucho tiempo, los mercaderes indígenas siguieron desempeñando un importante papel en el abastecimiento de los centros urbanos con productos agrarios. Por su relación privilegiada con los productores, tenían una gran ventaja frente a cualquier español que quisiera inmiscuirse en este negocio. Sobre todo, los caciques y principales continuaron beneficiándose de las contribuciones y servicios que les correspondían, como desde antes de la conquista. En esto competían con los encomenderos y los recolectores del rey, quienes, en los distritos que habían quedado exentos de la encomienda, cobraban el tributo.

### 1.3. La administración real

La Corona sabía que su influencia en los territorios americanos recientemente conquistados era precaria, debido a las grandes distancias y las pobres vías de comunicación. Así, en primer lugar, procuraba tener el control sobre la conexión entre Europa y los territorios ultramarinos. Por consiguiente, impuso reglas estrictas tanto al movimiento de personas como al flujo de bienes. Basándose en las bulas papales de 1493 y el Tratado de Tordesillas de 1494, la Corona declaró el tráfico transatlántico monopolio de España y prohibió a los extranjeros cualquier acceso al Nuevo Mundo. La primera institución real establecida para los asuntos de ultramar fue la Casa de Contratación en Sevilla, fundada en 1503, que con rango de Audiencia sirvió como tribunal e instancia de control de la navegación, del comercio y de la migración entre España y las Indias. Aparte de las

razones políticas, en esto obraron también intereses fiscales, porque sobre toda la mercancía traficada se cobraba un arancel, el almojarifazgo.<sup>1</sup>

No faltaron las complicaciones externas al monopolio español y, así, los conflictos eran inevitables. Su expresión probablemente más importante fue el contrabando, y la más espectacular, la piratería. Ya en 1523, el francés Jean Fleury robó parte del tesoro de Moctezuma, que Hernán Cortés había enviado al emperador. En este entonces, los piratas tenían como campo de acción el mar entre las islas Azores, las Canarias y la Península Ibérica. No tardarían en aparecer en aguas americanas.

En la Nueva España, la Corona se limitó al principio al envío de oficiales reales para cobrar impuestos: sobre todo, el quinto real a los metales preciosos adquiridos como botín de guerra y producidos en los placeres y minas, y el tributo a los indígenas (aunque cedido en gran parte a los encomenderos). Con el tiempo, los impuestos se diversificaron, y a partir de 1575 se gravó el comercio interior mediante la alcabala, establecida en la Nueva España por la Real Cédula del 1 de noviembre de 1571. Poco a poco se fue instalando una red de reales cajas para la administración fiscal del territorio: las primeras en la ciudad de México en 1521, en Veracruz en 1531, en Yucatán (con sede definitiva en Mérida) en 1540 y en Guadalajara en 1543. Además, se estableció una casa de fundición en la ciudad de México en 1529, donde se determinaba la pureza o la ley, o sea, el valor de los metales preciosos. En 1535 se fundó la Casa de Moneda para mejorar el control y facilitar el comercio, porque la existencia de monedas de un valor garantizado, en vez de los trozos de metal de diferentes pesos y leyes, agilizaba las transacciones. En teoría, todos los que adquirían o producían oro o plata estaban obligados a presentarlo en la Casa de Moneda, donde se les convertía

<sup>1</sup> Palabra de origen árabe que denomina el impuesto aduanero cobrado al comercio exterior en Castilla desde la Edad Media.

en moneda, por el pago de una tarifa. La amonedación quedaría centralizada hasta finales de la época colonial.

Políticamente, la Corona cuidaba que la autonomía de los conquistadores y encomenderos no creciera de modo incontrolable; favorecida por las fuertes rivalidades entre los diferentes grupos de españoles, poco a poco logró establecer su administración. La primera Audiencia, siguiendo el ejemplo de la fundada en Santo Domingo en 1511, se instaló en la ciudad de México en 1527. Ésta fue poco eficaz, pero la segunda Audiencia, establecida en 1531, ya funcionó mejor. A partir de este año se enviaron corregidores a los pueblos de indios. Los corregidores, aunque con frecuencia eran corruptos, fueron un elemento clave para imponer la autoridad real en el país, a costa de los encomenderos y también de los frailes. En 1535 llegó el primer virrey, Antonio de Mendoza, a la Nueva España. Con la creación de la Audiencia de Guadalajara, en 1548, el nivel superior de la estructura administrativa estaba concluido (aunque todavía se fundarían la de Guatemala en 1543 y, después de un primer intento fallido, la de Manila en 1596) (véase mapa A2).

Paralelamente, la Iglesia se instaló en el nuevo territorio. No sólo otorgaba legitimación al nuevo dominio sino que puso al servicio de la Corona personal administrativo, no libre de intereses, pero inmune a las inclinaciones señoriales, entre otras cosas, debido a las restricciones que le imponía el celibato. Los primeros frailes franciscanos llegaron a México en 1524 y contribuyeron poderosamente a evangelizar y disciplinar a la población autóctona. En 1530 se instaló el primer obispo en la ciudad de México. Treinta años más tarde, en la Nueva España ya había seis diócesis (en México, Puebla, Oaxaca, Michoacán, Guadalajara y Chiapas, más otras en el Caribe y en Centroamérica), prueba de la rápida institucionalización del poder eclesiástico. En 1546, México se estableció como arzobispado. Para su financiamiento la Iglesia cobraba, como en Europa, el diezmo eclesiástico sobre la producción agraria. En América, éste fue transferido a la Corona, como

**Mapa A2.** División política de la Nueva España, ca. 1700



Fuente: Gerhard (1972, 1982 y 1991).

parte del patronato real. Ésta se quedaba con dos novenas partes y apoyaba con el resto a los obispados. Como los indígenas ya estaban cargados con el pago del tributo, el diezmo se cobraba a los productores españoles y a aquellos indígenas que elaboraban productos de origen europeo.

#### 1.4. El enlace con el exterior

El control sobre los nuevos territorios no había solucionado la cuestión del aprovechamiento que se les iba a dar, en vista de la imposibilidad de emprender un comercio con los pobladores americanos como se estaba haciendo con Asia. Se trataba de una cuestión económica que sólo pudo resolverse dentro de los parámetros culturales y de las mentalidades de los conquistadores. Los deseos de riqueza y mejora social que éstos querían lograr obedecían a conceptos occidentales. Pretendían ser señores a la usanza europea. Aunque portaran tal o cual símbolo de señorío y estatus indígena, algunos se casaron con princesas aztecas y les gustara rodearse de siervos indios. Les importaba, entre otras cosas, vestirse con telas italianas o asiáticas, tomar vino, condimentar sus platos con especias orientales, usar objetos de vidrio, festejar las misas en iglesias adornadas con lienzos al óleo, escribir en papel, poseer —tal vez— algún libro o armarse con hierro y tener armas de fuego. Hay que subrayar que había que efectuar la conquista y la manutención de los nuevos territorios con un núcleo de gente y armas traídas de Europa. Esto significaba para los conquistadores que tanto su seguridad como su riqueza y su estatus dependiesen de la cantidad de productos traídos del Viejo Mundo que pudieran adquirir. Por consiguiente, desde el principio la América conquistada desarrolló una demanda de productos de importación que iba a ser determinante. Para comprarlos se necesitaba con qué pagar; en otras palabras, para poder importar, era imprescindible exportar. Así sucedió que, no obstante la

revitalización de los valores señoriales en el contexto de la conquista, el comercio mantuvo su importancia crucial. La economía interna novohispana fue, de esta suerte, una economía construida alrededor de la exportación. Mas, como las sociedades americanas no disponían de suficientes productos exportables, los españoles mismos se vieron forzados a organizar una producción destinada a los mercados externos.

Antes de la construcción de ferrocarriles y de los barcos de vapor en la segunda mitad del siglo XIX, los altos costos del transporte limitaban la gama de productos comerciables a larga distancia a los de alto valor y reducido peso. El Caribe fue el laboratorio para la solución del problema. Colón había propuesto convertir a los habitantes de las islas en mercancía, copiando el proceder de los portugueses en África y de los españoles en las islas Canarias a lo largo del siglo XV. La exportación de esclavos americanos fue suspendida por los Reyes Católicos en 1493. Esto no impedía que se desarrollara un intenso comercio en la América misma. En México, Nuño de Guzmán, en sus tiempos como gobernador de la provincia de Pánuco inició su mal afamada carrera como despiadado cazador de esclavos. Los vendía en las Antillas, que estaban despobladas a causa de las epidemias y de los maltratos. En el interior del país, la trata de esclavos indígenas en los primeros tiempos floreció. La Corona solía oponerse a este tipo de negocios y los prohibió definitivamente en 1542. Aun así, la esclavitud indígena subsistiría en las zonas fronterizas del norte, donde se legitimaba como medida de guerra y hasta de educación contra los guerreros nómadas.

No obstante, la explotación esclavista no servía para satisfacer las necesidades exportadoras del Nuevo Mundo español. Otro modelo a probar, diseñado originalmente por los italianos en el Mediterráneo oriental y transferido por los portugueses, con amplia inversión de capital italiano, a las islas atlánticas (y pronto a Brasil) y por los españoles a las islas Canarias, fue la producción de azúcar. Hernán Cortés hizo plantar caña en sus

tierras en Cuernavaca. Pero el azúcar novohispano no pudo competir en los mercados de exportación con la producción de los portugueses y, más tarde, tampoco con la del Caribe, y sólo lograría abastecer el consumo interno.

Una azarosa incidencia facilitó la solución. Ya entre los habitantes de las islas antillanas, los españoles habían encontrado considerables cantidades de oro, no en forma de moneda, sino como objetos artesanales. En tiempos en que el valor de la moneda se definía por el valor intrínseco del metal que contenía, esto no era problema. Los españoles no tardaron en localizar los lavaderos de los cuales los indígenas sacaban el metal amarillo. En dimensiones mucho mayores, esta experiencia se repetiría en México y en Perú. Los españoles expropiaron a los indígenas su oro acumulado a lo largo de los siglos y explotaron los placeres de oro. Pronto descubrieron las primeras minas argentíferas, y la plata pasó a ser la mercancía más importante de exportación novohispana.

De esta forma, la Nueva España se convirtió en productor y exportador de monedas, necesarias para comprar mercancía en los mercados exteriores. Esta “moneda”, en las más diversas formas y acuñaciones, se distribuyó desde América al mundo. Aunque entre los especialistas no haya acuerdo sobre la importancia de este fenómeno, queda fuera de duda que agilizó los circuitos mercantiles que, por primera vez, abarcaban a todos los continentes (con la excepción de Australia). Obviamente, la llegada masiva de metales preciosos también le vino muy bien a la Corona, siempre necesitada de dinero. Por medio de los impuestos cobrados, la plata aportó recursos a la financiación de la política imperial. Pero fue la demanda hispanoamericana de productos europeos y asiáticos la que desencadenó estos flujos, y no la necesidad de los monarcas, que sólo pudieron fomentar pero no gestionar la producción, ni tampoco lo fue la demanda china, como a veces se sostiene, la que, sin embargo, aseguró que se estableciera un sistema estable de intercambio



intercontinental, pues, al absorber grandes cantidades de plata, impidió que se devaluara su precio y los mercados americanos perdieran su poder de compra.

La organización de los flujos de plata fue un proceso bastante complejo, y es aquí, para regresar al debate esbozado al principio de este capítulo, donde el mercado interno colonial cobró su forma. Dentro de la Nueva España, los españoles debían resolver dos problemas clave: organizar la economía de exportación, con todos los suministros necesarios, y, al mismo tiempo, impedir que los sistemas económicos indígenas se desarticularan. Era una necesidad crucial que el sustento de la población quedara asegurado. Por tanto, durante varias décadas no hubo grandes cambios en la agricultura autóctona, cuya producción sirvió a la subsistencia y, con sus excedentes, abasteció a los centros urbanos. De esta forma, los españoles, que eran una pequeñísima minoría en el país —llegaban en 1570 apenas a 60 000 (según Bradley Benedict, 1974)—, pudieron conservar la estabilidad política y social, condición de la que dependían para asegurar su dominio. Todo esto se realizó en el contexto de un creciente cuerpo de ordenanzas y leyes que tenían como fin regular las relaciones económicas. Conviene repetirlo: el mercado interno colonial no fue un mercado libre, sino uno reglamentado y coactivo. Una parte considerable del excedente agrario y del trabajo de los indígenas era reclutado mediante los servicios que los indios debían prestar a los encomenderos o como tributo a la Corona. Las reglas y normas obedecían a diversos motivos: a la ambición de la Corona de controlar la situación, a los intereses estamentales o de grupos de presión que trataban de asegurarse un acceso privilegiado a los recursos, pero también al deseo de hacer participar a los indígenas en la economía mercantil en condiciones que convenían a los españoles. Al vivir en sistemas productivos funcionales, esto sólo podía lograrse mediante fuerzas extraeconómicas. El hecho de que después no faltaran indios que supieron adaptarse a la situación y benefi-

ciarse de ella, no contradice tal interpretación; se debía, en gran parte, a que los españoles necesitaban aliados e intermediarios dentro de las sociedades indígenas.

Obviamente, todas las normas están y han estado para romperse, y el incumplimiento fue tan frecuente que casi era la regla. Pero aunque hay que reconocer que todavía falta mucha investigación para comprender mejor el funcionamiento práctico de la economía colonial en sus diversos momentos y en las diferentes regiones, puede constatarse que esta práctica siempre se instituyó con referencia a las reglas oficiales. Por lo tanto, el fraude, la corrupción, el contrabando y, en el campo del trabajo, la resistencia cotidiana no produjeron un mercado libre, ni siquiera un mercado menos reglamentado, sino más bien significaron un cambio o una adaptación de las reglas, de acuerdo con las relaciones de poder operantes.

## 2. UNA MIRADA SECTORIAL A LA ECONOMÍA NOVOHISPANA A PARTIR DE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVII

En la segunda mitad del siglo *xvi*, la situación se dinamizó de forma general. No obstante, entre 1545 y 1548 una epidemia terrible devastó el territorio y, después de otras tantas plagas menores, una peste no menos desastrosa lo asolaría de 1576 a 1581. A mediados del siglo *xvii* el número de indígenas llegó a su mínimo, más o menos 1.2 millones. El vacío fue llenado sólo parcialmente por una nueva población mestiza y española y por la creciente importación de esclavos de origen africano. Según las estimaciones de Bradley Benedict (1974), en ese entonces había aproximadamente 180 000 españoles, 35 000 negros y 220 000 mestizos y mulatos en la Nueva España. El declive demográfico, que se tradujo en el debilitamiento productivo de los indígenas, aunado al aumento de los españoles y el auge de la minería, o sea, al crecimiento de la demanda, constituyó un reto a la situa-

ción. Este desarrollo favoreció a las ciudades que, no obstante el despoblamiento del campo, prosperaban como centros administrativos, de residencia y también de producción artesanal y manufacturera. Además, las minas del norte y los nuevos centros poblacionales que surgieron en sus alrededores se ubicaban fuera de la zona agraria y requerían nuevas soluciones para asegurar su abastecimiento. Los perdedores de tal desarrollo fueron los encomenderos, cuya base económica quedó perjudicada por la muerte de los indígenas, lo que facilitó a la Corona su eliminación como clase dominante de la sociedad novohispana.

Inicialmente, la minería estaba en condiciones de resistir a las desastrosas consecuencias demográficas hasta que, más o menos alrededor de los años cuarenta del siglo xvii, éstas se combinaron con el agotamiento de los yacimientos argentíferos más productivos y con el derrumbe del poder hegemónico de España en Europa y el Atlántico. Sobre la profundidad y las repercusiones de las dificultades se ha discutido mucho. ¿La Nueva España, a mediados del siglo xvii, entró en una crisis o sólo pasó por una fase de ajuste estructural? Muchos indicios sugieren que fue una época de reestructuración en la que se sentaron las bases para la economía novohispana que estuvo vigente hasta la segunda mitad del siglo xviii. Para ello, Nueva España pudo aprovecharse de la crisis de la metrópoli y conectarse con los circuitos exteriores en términos más autónomos y más favorables. Fue justamente el momento en que se impuso el modelo español de propiedad de tierra, ejemplificado en la hacienda. Como la monarquía, para obtener recursos, empezó a vender muchos oficios, los habitantes de la Nueva España también pudieron ocupar una parte considerable de la administración real. La consolidación del orden se vio favorecida por la tendencia demográfica. Ya alrededor de 1640, la población había vuelto a crecer, y para 1680 la minería comenzaba una fase de expansión que duraría hasta los últimos años del dominio español. En su relación con la metrópoli europea, el virreinato ganó el alto gra-

do de autonomía que le caracterizaría hasta que, en el siglo XVIII, se convirtió en el objeto de ataque de los reformadores borbónicos. Pero los resultados tangibles de esta política se mostrarían sólo en la segunda mitad del siglo XVIII.

## 2.1. El comercio

En el orden económico esbozado, el comercio ocupó una función trascendental. Hacia el exterior, la ruta entre Sevilla y Veracruz, a través del Caribe, se estableció y se puso bajo la vigilancia de la Casa de Contratación inmediatamente después de la conquista y prosperó hasta mediados del siglo XVII. La Corona no tuvo las fuerzas y los recursos suficientes para defender el control sobre el vital vínculo entre sus posesiones americanas y España. Necesitaba, por lo tanto, aliados. Así, concedió a los mercaderes de Sevilla el derecho exclusivo, es decir, su propio monopolio, de organizar el intercambio con América. En 1543 se les otorgó el privilegio de organizarse como consulado, con jurisdicción mercantil propia, precisamente cuando el comercio transatlántico, después de la conquista del Imperio de los aztecas y de los incas, alcanzó dimensiones verdaderamente vastas. En contraste, la Corona actuó cautelosamente para privilegiar de la misma forma a cualquier sector en América. Pero una vez que las nuevas sociedades americanas se asentaron y se afincó la administración real, en 1592 cedió a las instancias del comercio mexicano y autorizó la fundación del Consulado de la ciudad de México, cuya historia ha sido estudiada en todas sus facetas por Guillermina del Valle (2002, 2005, 2006).

En los años posteriores no faltaron motivos para pleitos entre las dos comunidades mercantiles, la de México y la de Sevilla. Con el auge minero, se hizo práctica común que los mercaderes americanos, con sus bolsas llenas de plata, acudieran a Sevilla a comprar directamente, dejando de lado a los intermediarios an-

daluces. Éstos, por su parte, una vez en América se dirigirían a los mercados de venta sin la intermediación del comercio novohispano. Finalmente, la Corona impuso la repartición regional de los negocios: se les prohibió a los americanos trasladarse a Europa para efectuar sus compras, y a los andaluces se les vedó el acceso a los mercados americanos. Para realizar los intercambios se fijaron lugares donde celebrar ferias mercantiles, en el caso de la Nueva España, Veracruz, la ciudad de México y, ya en el siglo XVIII, Jalapa. Fue así que se estableció un equilibrio endeble y constantemente renegociado entre los intereses de los grandes comerciantes mexicanos y andaluces. Por supuesto, este arreglo se rompió en muchas ocasiones y las dos partes se las ingeniaron para burlar las leyes. Hay que subrayar que la competencia entre el comercio novohispano y el andaluz no puede considerarse en términos de un enfrentamiento entre criollos y peninsulares, ya que muchos comerciantes mexicanos, si bien emparentados con familias criollas, habían nacido en Europa, sobre todo en el norte de la Península Ibérica.

La relación de la élite mercantil de la ciudad de México con la metrópoli difícilmente puede caracterizarse como una dependencia colonial. Ambas partes ganaron y perdieron en esta interacción. La restricción del comercio transpacífico con Manila, que tenía enlaces con Perú (y su plata potosina), impuesta hacia la tercera década del siglo XVII (véase el apartado 2.1.2), sin duda benefició a los europeos. En el Atlántico, por el contrario, como se puede deducir de la investigación de García Fuentes (1997), el régimen de la Carrera de Indias favoreció tendencialmente a los comerciantes americanos, aunque los europeos controlaban la organización y el envío de las flotas a Veracruz. Las leyes reservaron la importación de mercancías a través del Atlántico a los andaluces, y su distribución en el interior de la Nueva España a los comerciantes de México. De esta forma, los europeos no sólo debían asumir los riesgos de la travesía transatlántica (mermas, naufragios, guerras, piratas, préstamos forzosos), sino so-

portar que, después de su llegada a Veracruz, los novohispanos los presionaran para que redujeran los precios, simplemente esperando que los costos de su estancia crecieran. Los contrabandistas corrían la misma suerte. Si no lograban una venta rápida, tenían los mismos o más gastos que los comerciantes regulares (pues debían corromper a los funcionarios para ser tolerados). Para los comerciantes novohispanos, mientras controlaran más o menos las entradas ilegales, resultaba atractivo comprar más barato. Al final, la escasez de oferta artificialmente creada les garantizaba altos precios en los mercados internos. De esta forma, tanto el comercio regular como el contrabando favorecían a los grandes mercaderes de la Nueva España, los miembros del Consulado de México, los llamados “almaceneros”, por los almacenes de mercancías importadas que poseían en la capital del virreinato, porque sólo ellos disponían de suficiente dinero en efectivo para adquirir a gran escala las cargas de mercancía. Ganaban muy bien, por supuesto a costa de los consumidores, y probablemente llegaron a ser, hasta finales del siglo XVIII, el grupo más poderoso de Nueva España. Por consiguiente, se convirtieron en resueltos defensores de las estructuras existentes hasta la introducción del comercio libre en 1778.

Los almaceneros controlaban la distribución de los productos importados y domésticos en el interior del país mediante una red de mercaderes menores asentados en los centros provincianos principales o que recorrían las poblaciones como viandantes, y que eran abastecidos con mercancía a crédito o mediante la formación de compañías. Basándose en los ingresos obtenidos, los grandes comerciantes comenzaron a dar créditos a muchas actividades, principalmente la minería. Ocuparon, de esta forma, una posición estratégica que les permitía controlar las relaciones económicas y obtener grandes ganancias. Se formaron poderosos clanes familiares con actividades económicas diversificadas y con múltiples relaciones transatlánticas, cuyas cabezas tendieron a convertirse en una clase de terratenientes

con pretensiones aristocráticas (lo que la Corona aprovecharía, sobre todo en el siglo XVIII, para la lucrativa venta de títulos nobiliarios). Además, muchas veces fueron comerciantes quienes rentaron diversos ramos fiscales de la Corona.<sup>2</sup> El Consulado de México, por ejemplo, controló durante largos periodos del siglo XVII y de la primera parte del XVIII el cobro de la alcabala de la ciudad de México.

### 2.1.1. La pérdida del monopolio atlántico

En la medida que los territorios americanos disponían de más plata, crecieron las transacciones mercantiles, pero también la avidez de los contrabandistas y piratas extranjeros que querían participar de las riquezas americanas. Desde el principio, el monopolio español tuvo que ser defendido de la injerencia extranjera, que tomaba las formas de contrabando y de piratería. Fueron fenómenos en los que participaban sobre todo franceses, holandeses, ingleses y magrebíes. Había sólo una entrada legal para el comercio extranjero: la trata de esclavos, que la Corona, a partir de 1585, organizó en los llamados asientos de negros, contratos con los que se otorgó el derecho exclusivo para importar negros, durante un tiempo estipulado, a diversos comerciantes portugueses, italianos y, en ocasiones, también españoles. Los asentistas aprovecharon sus derechos para realizar un intensivo contrabando de otros bienes. El orden monopólico no sólo fue desafiado desde fuera, sino también por los propios súbditos que querían evitar el pago de impuestos y tarifas que la Corona cobraba.

La piratería en aguas americanas alcanzó dimensiones preocupantes en la segunda mitad del siglo XVI, y cuando en 1578 el le-

<sup>2</sup> El Estado del antiguo régimen con frecuencia rentaba el cobro de ciertos ramos fiscales a particulares por un monto fijo, con lo que se ahorra el costo de la administración.

gendaro Francis Drake atravesó el estrecho de Magallanes empezó a afectar también las costas del Pacífico. En una lucha altamente ideologizada, los españoles intentaban defender, como podían, su hegemonía en Europa y la exclusividad de su tráfico y sus puertos. Disponían de un considerable poder, pero las rutas y las costas eran largas, y había que estar preparados en todo lugar y en cualquier momento. España se vio obligada a una enorme fragmentación de sus fuerzas y recursos. Los agresores, por el contrario, podían elegir el punto de ataque y concentrar en él toda su potencia. Desde los años veinte del siglo xvi, fue costumbre que los navíos españoles viajaran escoltados, medida que en 1564 se hizo obligatoria. Desde entonces, se estableció que los barcos fueran en convoy una vez al año. Al menos en teoría, después de salir de Sevilla en abril, la llamada flota de la Nueva España debía permanecer en Veracruz durante el invierno y zarpar en marzo para regresar a Europa. También se hicieron grandes esfuerzos para mejorar la insuficiente defensa de las costas. Además, como España hizo la paz con sus enemigos europeos, con Francia en 1598 y con Inglaterra en 1604, y en 1609 firmó una tregua de 12 años con los holandeses, la situación mejoró notablemente. Pero la tranquilidad, tanto en los mares como en los campos de batalla europeos, sólo fue pasajera. Las hostilidades se reiniciaron en los años veinte del siglo xvii. Liderada por el conde-duque de Olivares, valido de Felipe IV (1621-1665), la monarquía española comenzó la lucha final por su hegemonía europea. Mas todos los esfuerzos por movilizar recursos fueron en vano, ya que en la Paz de los Pirineos, en 1659, España tuvo que reconocer su derrota frente a Francia e Inglaterra, sin que las hostilidades terminaran con ello.

En el contexto americano, prácticamente todos los puertos españoles fueron saqueados una o varias veces por los piratas; a Veracruz le tocó en 1683. Un momento de gran envergadura se experimentó en 1628, cuando los holandeses lograron capturar la flota de la Nueva España en la bahía de Matanzas, en Cuba,



llevándose el enorme botín de 11 millones de florines, con el que financiaron su conquista del norte de Brasil en 1630. Además, España no pudo impedir que sus enemigos se establecieran firmemente en el continente americano. En 1607, los ingleses lograron fundar en Jamestown, Virginia, su primera colonia permanente en Norteamérica, y al año siguiente les siguieron los franceses con la fundación de Québec, Canadá. A partir de 1624 los españoles perdieron varias islas caribeñas, por cierto indefensas (como Barbados, Curaçao, Martinica y Guadalupe, entre otras), las que poco a poco se convertirían en el escenario de la economía de plantaciones, pero que en aquel momento tenían un valor más bien estratégico como bases de operación para campañas militares, empresas piratas y el contrabando con las posesiones españolas del continente. Una pérdida considerable fue que una flota inglesa, en 1655, conquistó Jamaica. En 1697, finalmente, la parte occidental de La Española cayó en manos de los franceses, convirtiéndose en la colonia de Haití.

Estos problemas no eran sólo de carácter político-militar. España, aunque reclamara el monopolio del abasto de sus posesiones americanas, desde el principio no pudo producir todo lo que éstas demandaban, y lo pudo cada vez menos. En los siglos *xvi* y *xvii* la economía ibérica pasó por serias dificultades, en especial, sus sectores manufactureros. España se fue convirtiendo cada vez más en una intermediaria de los productos procedentes de las economías más dinámicas de Francia, Países Bajos, Inglaterra, Italia y partes de Alemania. Desde finales del siglo *xvi*, las añejas empresas mercantiles de Sevilla empezaron a quebrar. Éstas fueron sustituidas por nuevas, muchas de ellas controladas por extranjeros naturalizados, pero todas eran comisionistas para la reventa de los productos importados. Sólo pocos productos españoles subsistieron, por ejemplo, el azogue, el hierro de las provincias vascas, el vino y el aceite de oliva de las provincias mediterráneas. Incluso los barcos de la Carrera de Indias fueron, en medida creciente, de producción extranjera, mientras que los astilleros en la costa cantábrica de-

caían (vale la pena mencionar que, al mismo tiempo, se desarrolló una gran producción naviera en América, sobre todo en La Habana, pero también en lugares como Campeche). España, de esta suerte, se convirtió en lo que Emmanuel Wallerstein ha llamado, de forma gráfica, una “semiperiferia”.

En estas circunstancias, el comercio oficial de la Carrera de Indias experimentó un claro decaimiento a partir del segundo cuarto del siglo xvii. Esta reducción se debió en parte a las perpetuas guerras y al aumento del contrabando, dentro y fuera del sistema de flotas. A España, desgastada en una guerra con demasiados frentes, le resultaba cada vez más difícil y menos rentable reunir una flota escoltada por sus armadísimos, pero costosos, galeones. Entre 1637 y 1710 se suspendieron nada menos que 26 flotas, y el tráfico lo realizaron cada vez más navíos sueltos, llamados “de registro”. Quizá la pérdida de la posición hegemónica española sea menos sorprendente que la enorme capacidad de la monarquía para resistir a circunstancias adversas y a una coalición de enemigos superiores en número y fuerzas. Pero es un hecho que la eficacia del sistema de flotas quedó socavada.

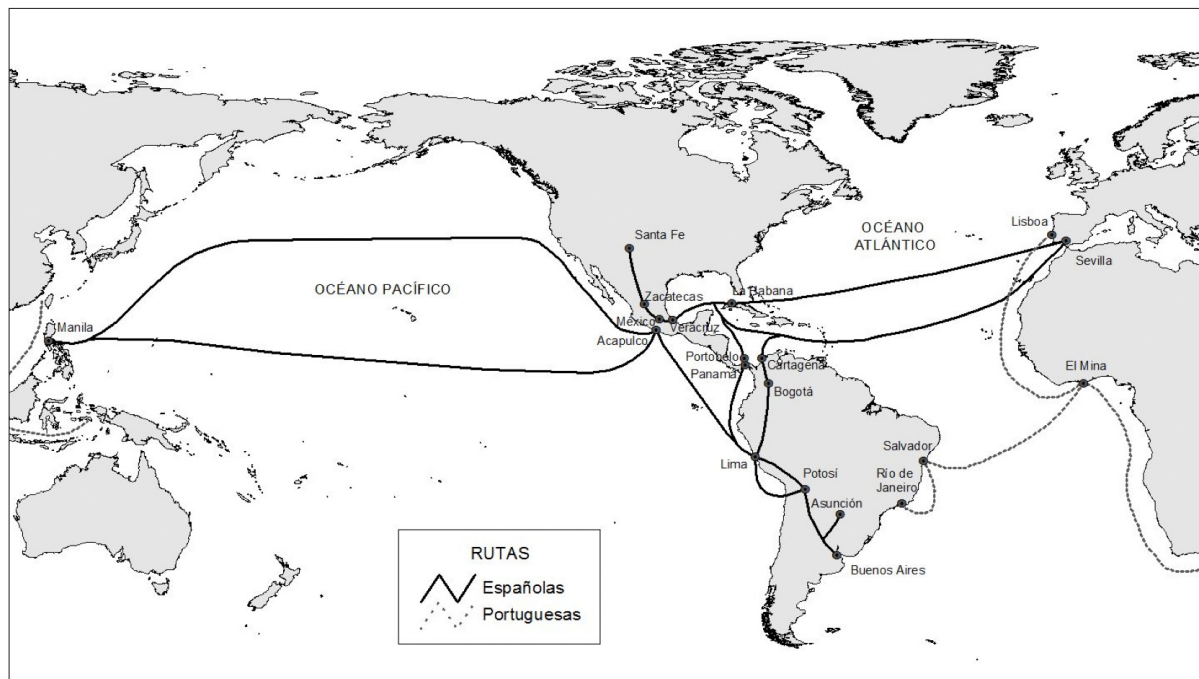
Es de dudar si este desarrollo afectó a los comerciantes novohispanos en el grado que los registros parecen documentar. El contrabando era una alternativa económica atractiva. Los comerciantes podían comprar mercancías relativamente baratas y ahorrarse los aranceles y las cuotas que cobraban los intermediarios andaluces. Lo que a los mercaderes en México les importaba, en primer lugar, era que no se saturaran los mercados, debido a las consecuencias negativas que esto hubiera tenido en el nivel de precios. Si el contrabando crecía al grado de amenazar las estrategias especulativas usuales, es decir, almacenar la mercancía y esperar a que los precios subieran, entonces podía echarse mano de las leyes vigentes contra los extranjeros. A los comerciantes andaluces, por su parte, además de timar el almojarifazgo, les convenía no registrar la plata ganada por sus ventas, ya que la Corona, afligida por las eternas guerras, aplicó me-

didadas cada vez más desesperadas para financiar sus ejércitos. En varias ocasiones, embargó los metales que llegaban con la flota como préstamo forzoso, sumas que nunca fueron pagadas íntegramente, como consecuencia de las sucesivas bancarrotas del Estado durante el reinado de Felipe II (1556-1598). Esto era un riesgo que los comerciantes intentaban evadir, al ocultar la plata a los funcionarios reales, pero aun así contribuyó al debilitamiento de las casas comerciales de Sevilla.

### 2.1.2. El comercio con Asia

La novedad quizá más significativa que se dio en la segunda mitad del siglo XVI fue la apertura del comercio entre la Nueva España y Asia oriental. El proyecto asiático, central en las primeras navegaciones de Colón, nunca se había abandonado del todo. Paralelamente a la conquista de México, desde España zarpó la flotilla de Fernando de Magallanes que llegó a circundar el continente americano, para arribar en la primavera de 1521 al archipiélago que fue nombrado islas Filipinas. Magallanes fue asesinado, pero su flota logró concluir la primera vuelta al mundo. Sobre todo, sentó las bases para el dominio posterior español en las Filipinas y dio nueva vida a la reivindicación asiática de los españoles. Más adelante, en México, Cortés organizó, sin mucho éxito, la exploración del mar del Sur, como se le llamaba al Pacífico. La comunicación con las Filipinas fue precaria durante mucho tiempo. El problema se resolvió en 1565 con la expedición conquistadora de Miguel López de Legazpi, cuando el agustino fray Andrés de Urdaneta encontró una ruta viable para el difícil tornaviaje a Acapulco. Para imaginarse los problemas a los que se enfrentaban, conviene saber que el trayecto entre Acapulco y Manila, que uno tiende a considerar una mera prolongación de la navegación atlántica española, es notablemente más largo que la ruta entre Sevilla y Veracruz (véase mapa A3). En 1571 se ce-

Mapa A3. América en las rutas comerciales ibéricas



Fuente: Hausberger, 2008.

lebró la fundación de Manila y se estableció el comercio entre la Nueva España y las Filipinas, las que a la vez estaban conectadas con China, sobre todo por comerciantes de este último país.

El comercio entre Acapulco y Manila lo controlaron los mercaderes de la ciudad de México y pronto alcanzó dimensiones considerables. A este auge contribuyó la bonanza minera que mientras tanto se había producido en México, pero sobre todo en los Andes. En el territorio donde en la actualidad se sitúa Bolivia se descubrieron en 1545 las vetas del Cerro Rico de Potosí, la mina de plata más grande que se ha visto en la historia. La plata potosina hizo crecer el comercio andino con Europa, pero al mismo tiempo dio origen a un intensivo intercambio entre Callao, Acapulco y Manila. Fue probablemente el único momento en que la América española pudo desarrollar una dinámica propia e independiente de los intereses europeos en su inserción en el nuevo comercio global. Se cree que durante algunos años fluyó más plata de Acapulco a Asia que de Veracruz a Europa, y gran parte de estas exportaciones procedía de las minas andinas.

Fue una situación que la Corona y los comerciantes andaluces no estaban dispuestos a tolerar, por miedo de que la plata americana se les escapara de las manos. Por consiguiente, en 1593 la navegación entre Manila y Acapulco se restringió a dos barcos y a mercancías por un valor de 250 000 pesos al año, mientras que el envío de plata a las islas se limitó a 500 000 pesos. Esto, más adelante, dio origen al famoso galeón de Manila, un barco enorme lleno de costosos productos asiáticos. Finalmente, el comercio entre Callao y Acapulco se prohibió casi del todo en 1631 y, definitivamente, en 1634 (como se había hecho ya con la navegación directa de Perú a las Filipinas).

A pesar de todo, el comercio novohispano con Manila continuó siendo un negocio lucrativo para los comerciantes involucrados; y entre Perú y México, por ejemplo, las importaciones del cacao de Guayaquil crecerían constantemente. Aun así, el comer-

cio triangular entre Callao, Acapulco y Manila quedó seriamente truncado. Las perspectivas que este desarrollo hubiera abierto, de haber proseguido, sólo pueden imaginarse. En México empezó a fabricarse, por ejemplo, seda china para la venta a Perú, con lo que comenzó la exportación de productos manufacturados, prácticamente ausente en el comercio transatlántico. Pero así, el comercio interamericano de la Nueva España quedó restringido durante el resto de la época colonial, con la salvedad de las importaciones de cacao de Guayaquil y de Caracas, así como del azogue de Perú (este último, sin embargo, controlado por el monopolio de la Corona), que se pagaban con plata, productos asiáticos o rezagos de las importaciones europeas entradas vía Veracruz.

### 2.1.3. Primeras reformas al comercio transatlántico en el siglo XVIII

Durante el siglo XVIII la organización del comercio exterior cambiaría poco a poco. Cuando en 1700 murió Carlos II (1665-1700), el último rey de la casa de Austria, estalló la guerra de sucesión española (1701-1713) en la que participaron prácticamente todos los poderes europeos. Al final se impuso Felipe de Anjou, el pretendiente francés, quien de 1701 a 1746 gobernaría como Felipe V. Con la llegada de los borbones al trono de España se emprendió la reorganización del comercio transatlántico. Los retos eran grandes. En el acuerdo de Paz de Utrecht (1713), Gran Bretaña había conseguido que se le concediera a la South Sea Company inglesa la importación de negros, permiso que se aprovechó para el contrabando de mercancías de todo tipo. Tal situación desafió al monopolio español y no podía gustarle a la Corona ni a los grandes comerciantes andaluces y mexicanos, cuyo consulado, en la guerra, había demostrado su lealtad a la nueva dinastía mediante la concesión de préstamos. El contrabando alcanzó dimensiones que amenazaron las posibilidades

de ganancia. Además, tanto los contrabandistas como los mercaderes españoles que llegaban a Veracruz buscaron crear circuitos propios para incursionar en los mercados internos. Todo lo anterior se convertía en un peligro para el orden establecido. Los negocios de la South Sea Company se vieron, por tanto, constantemente obstaculizados y, en 1750, la concesión fue rescindida oficialmente.

Paralelamente a la llegada y eliminación de los ingleses y después del traslado del monopolio andaluz de Sevilla a Cádiz (en 1717), se intentó reanudar el sistema de flotas anuales, a partir de 1720. Como sitio de intercambio, finalmente se establecieron las ferias de Jalapa. Las continuas guerras, la persistencia del contrabando y los objetivos especulativos del gran comercio dificultaron la aplicación de este proyecto. En total se celebraron sólo 11 ferias en Jalapa, hasta el momento en que se declaró el llamado comercio libre en 1778, después de varias décadas de debates.

## 2.2. El sector de exportación

Como ya se ha destacado, la creación de una economía de exportación respondía directamente a la demanda de importaciones. Los costos de los productos demandados fueron cubiertos en principio por la exportación de oro y, después, por la minería de plata, es decir, por la producción de una “mercancía dinero”, como la ha llamado Carlos Sempat Assadourian (1979). Otros productos, como los cueros, nunca tuvieron demasiada importancia. El cultivo de la caña de azúcar, introducido en los inicios del dominio español, se limitó a surtir el consumo interno. El cacao ya era estimado en el siglo xvii en algunas partes de Europa, pero Nueva España, su país de origen, se convirtió en un mercado importador abastecido desde Caracas y Guayaquil. Desde la región de Puebla-Tlaxcala se enviaron considerables

cantidades de trigo al Caribe español, pero como eran pagadas con la plata novohispana que el virreinato enviaba para financiar la defensa de la región, éstas no podían aparecer como auténticas exportaciones. Sólo alrededor de los tintes se formaron circuitos propios de exportación. En los siglos xvii y xviii Oaxaca exportaba cantidades crecientes de grana cochinilla, y la colindante Capitanía General de Guatemala se convirtió en un centro de la producción de añil. Aunque es difícil dar un dato exacto, puede estimarse que a lo largo del periodo estudiado mucho más de 75% de las exportaciones novohispanas fueron metales preciosos.

### 2.2.1. La expansión minera

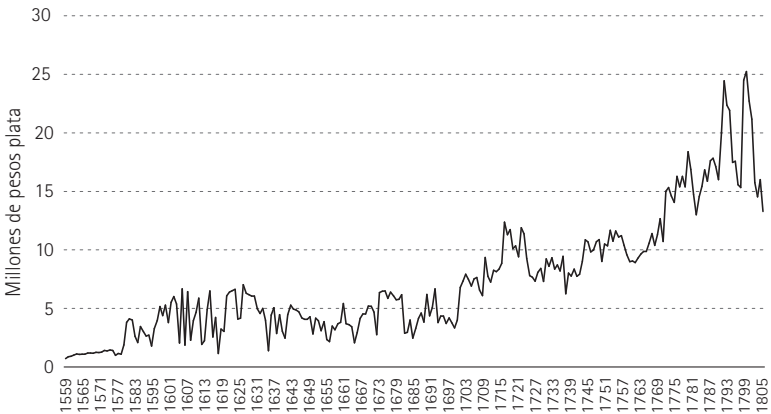
Después del corto tiempo de saqueo de los tesoros acumulados por los indígenas, los españoles se dedicaron a explotar los placeres de oro conocidos por los nativos, pero éstos pronto se agotaron. Desde los años treinta se descubrieron las primeras minas de plata al sur de Tenochtitlan y, en los años cuarenta, en Nueva Galicia. A partir de la segunda mitad del siglo xvi, los intereses mineros empujaron la expansión española hacia el vasto norte mexicano, el cual nunca había formado parte del Imperio azteca y sólo estaba escasamente conectado con el mundo mesoamericano. Esta expansión comenzó con las campañas de Nuño de Guzmán y la fundación de la Nueva Galicia. Fue la gente de Nuño de Guzmán la que descubrió las minas de Zacatecas en 1546. Partiendo de Zacatecas, Francisco de Ibarra exploró la Nueva Vizcaya, para fundar Durango en 1563, y Juan de Oñate, en 1598, conquistó Nuevo México. Los habitantes autóctonos de toda la amplia región entre el Bajío y el sur de los actuales estados de Durango, Coahuila y Nuevo León, cazadores y recolectores o simples agricultores, opusieron una feroz resistencia a la repentina penetración de los españoles en su te-



ritorio. La llamada guerra chichimeca duró toda la segunda mitad del siglo XVI y, aparte de su naturaleza militar, se convirtió en un negocio: los chichimecas robaban a los españoles y las tropas de éstos gozaban de sus salarios y aprovechaban las hostilidades para la lucrativa caza de esclavos. Finalmente se logró la pacificación, al asentar y abastecer a los diferentes grupos de chichimecas a costa del erario real. Hostilidades similares, sin embargo, continuarían siendo frecuentes en el territorio al norte de la región chichimeca, donde la guerra con los apaches y los comanches no se resolvería hasta la segunda mitad del siglo XIX.

La guerra no fue impedimento para que, a partir del descubrimiento de Zacatecas, se iniciara la explotación de una serie de yacimientos ricos, por ejemplo en Pachuca y Real del Monte en 1547, en Guanajuato en 1552, en Fresnillo en los años cincuenta, en Zimapán hacia 1575, en el cerro de San Pedro —en las cercanías de la posterior ciudad de San Luis Potosí— en 1592, o en Guadalcázar, alrededor de 1615, por mencionar sólo algunos. La expansión del sistema fiscal corría paralelamente a este desarrollo. Para asegurar el pago de los impuestos cobrados a los mineros se establecieron nuevas cajas reales en Zacatecas (1552), Durango (1599) y San Luis Potosí (1628).

*Estructuras y coyunturas de la minería.* La bonanza inicial de la producción de plata se produjo en minas vírgenes. Al agotarse los minerales superficiales y de alta ley, empezaron a subir los costos de producción y a disminuir el rendimiento. El remedio fue una innovación tecnológica. A mediados del siglo XVI, en Real del Monte, un proceso químico desde antaño conocido, la amalgamación de plata con mercurio, logró convertirse en un proceso industrial. De repente se podían aprovechar inmensas cantidades de metal de mediana calidad. Tanto en la Nueva España como en los Andes, la amalgamación provocó un auge minero sin precedentes (véase gráfica A1). Su empleo dependía, sin embargo, de un suministro constante de mercurio, el cual se

**Gráfica A1.** Registro de la plata. Nueva España, 1559-1810

Fuente: Klein y TePaske (1981), pp. 116-135, tomada de Von Mentz (2010, p. 117).

obtenía de las minas de Almadén, en España, de Huancavelica, en Perú, y de Idria, en la actual Eslovenia, y era distribuido por la Corona mediante un monopolio o estanco real. Además, la amalgamación requería fuertes inversiones en la molienda del mineral. En suma, dicho proceso hizo crecer la demanda de capitales.

Paralelamente a la crisis demográfica y la del comercio oficial transatlántico, el nuevo auge minero empezó a desacelerarse en el segundo cuarto del siglo XVII, aunque el alcance de esta tendencia descendente es objeto de debate. Es patente que en los yacimientos más productivos, en primer lugar Zacatecas, se estaban agotando los minerales de mejor ley después de varias décadas de explotación intensiva. La producción se dificultaba y los costos crecían con las cada vez más profundas excavaciones, el transporte del mineral a la superficie, el desagüe y la ventilación de las galerías y los tiros. Además, el suministro de mercurio empezó a fallar, sobre todo a causa de dificultades en las minas de azogue en Almadén y Huancavelica. La Corona, en vista de que no podía asegurar el abastecimiento para todas las

minas, le dio preferencia a Potosí a costa de la comparativamente pobre Nueva España. De esta forma, significativas cantidades de mercurio español destinadas a México se transfirieron a los Andes. Además, desde Madrid, como una de las medidas impulsadas por la política del conde-duque de Olivares para aumentar los recursos de la Corona, se insistía en que se terminara la práctica de distribuir el azogue al fiado, puesto que era frecuente que partes considerables de este crédito nunca se pagaran. Incluso empezaron a cobrarse las deudas acumuladas a lo largo de los años, provocando la bancarrota de una serie de empresas. Todo esto dañó la —débil— base financiera del sector.

Podría suponerse que también hubo problemas con el abastecimiento de mano de obra como consecuencia del declive demográfico. Además, faltaban sistemas de formación profesional, así que todo tenía que aprenderse en la práctica y los especialistas siempre eran relativamente escasos. No obstante, la minería logró cubrir sus necesidades, aunque esto tuvo su precio. Por un lado, recurría a la contratación de trabajadores libres asalariados. Para ello, se les concedía a los trabajadores más especializados, sobre todo a los barreteros que desprendían el mineral de la roca, una participación en la producción calculada de diferentes formas, el llamado “partido”. La ventaja del partido era que constituía un aumento considerable de los ingresos de los obreros sin que causara costos directos a los empresarios, siempre necesitados de capital. Por otro lado, se echó mano de formas de compulsión. Se importaron cantidades crecientes de esclavos negros y los funcionarios reales recurrieron al repartimiento de mano de obra indígena. A diferencia de la política aplicada en la agricultura, la Corona nunca les quitó a los mineros el acceso al trabajo forzado por medio del repartimiento, aunque su uso fue limitado por el hecho de que centros como Zacatecas estaban situados fuera del territorio habitado por indios sedentarios. Pero éste no era el caso en Taxco o en Real del Monte, y tampoco en Sonora o en Chihuahua, donde el flujo de indios repartidos

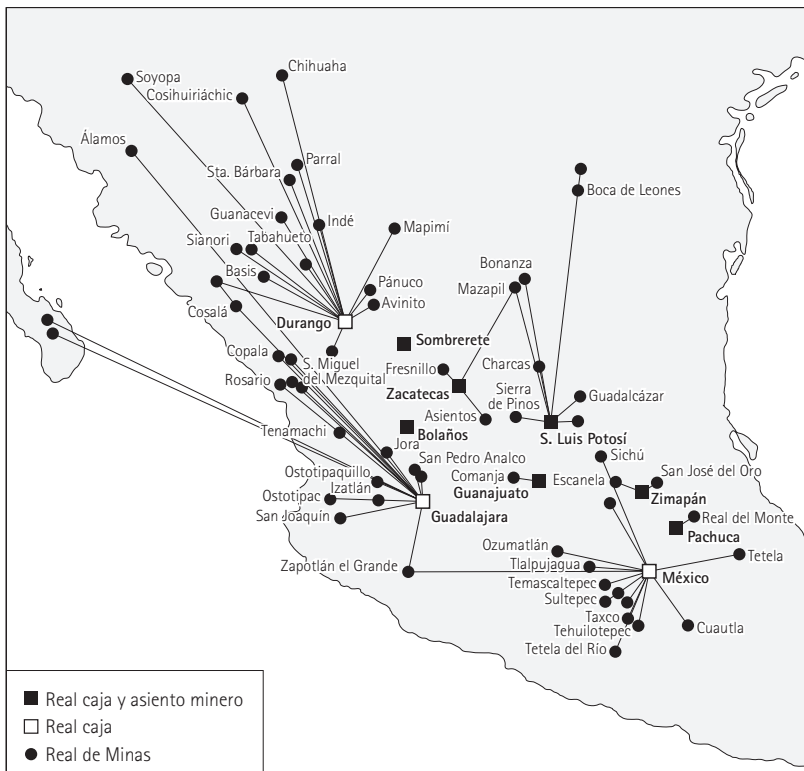
desde las misiones a las minas fue constante en todo el periodo. Tanto el trabajo forzado como el partido fueron elementos importantes para resolver las dificultades que resultaban de la combinación de falta de trabajadores y de capital. Pero, desde el punto de vista empresarial, a la larga resultaron problemáticos. Aunque el partido permitía ahorrar dinero, disminuía los ingresos de los empresarios. La mano de obra forzada, por su parte, solía carecer de motivación y de entrenamiento y rendía poco.

Independientemente de la situación laboral, las dificultades de la minería no tardaron en superarse. Las bases de la recuperación probablemente se sustentaron en una serie de nuevos yacimientos de minerales de alta ley, descubiertos a partir del segundo tercio del siglo xvii, por ejemplo en Parral, en nuevas vetas en Sombrerete o en varios lugares de la Nueva Vizcaya y, a partir de 1640, aproximadamente, en Sonora. En 1683 se descubrieron vetas de plata en el real de los Álamos, el centro más estable del noroeste. Más o menos al mismo tiempo, las minas de Santa Rosa de Cosihuiríachic, en la Sierra Tarahumara, experimentaron una considerable prosperidad. En 1707 surgió un nuevo centro en Santa Eulalia, en cuya vecindad se fundaría la posterior villa de Chihuahua. Ya en el siglo xviii, varias minas en el sur del actual estado de Sinaloa tuvieron un gran auge, sobre todo El Rosario. Entre los descubrimientos posteriores destaca Bolaños, en bonanza a partir de 1748, de donde en los años cincuenta salió casi 17% de la producción total mexicana (antes de sufrir un rápido y brusco decaimiento en la década siguiente). Muchas veces se trataba sólo de pequeñas minas y su explotación duraba poco, pero a corto plazo podían alcanzar una productividad bastante elevada. En muchas de ellas se podía recurrir a la vieja tecnología de la fundición y ahorrarse el costoso mercurio. En todo caso, constituyeron polos de desarrollo que contribuyeron a la transformación de sus alrededores, dando estabilidad al arraigo de una nueva economía orientada al mercado. Como en el pasado, la Corona respondió a la expansión

minera con el establecimiento de nuevas cajas reales en Guanajuato (1665), Pachuca (1667), Sombrerete (1683), Zimapán (1729) y Bolaños (1753). Los distritos de las diferentes cajas pueden verse en el mapa A4.

El crecimiento impulsado por los nuevos descubrimientos se reforzó con la revitalización de los centros ya experimentados, como Zacatecas, Real del Monte y sobre todo Guanajuato, a lo que contribuyeron algunas innovaciones tecnológicas, como el uso de explosivos en los trabajos subterráneos a principios del siglo XVIII (o incluso un poco antes). Pero, sobre todo, hay que

**Mapa A4.** Distritos fiscales y asientos mineros, mediados del siglo XVIII



Fuente: elaboración propia.

destacar la mejora esencial de la situación financiera de la minería. Desde el principio, fueron en particular los comerciantes quienes suministraban a base de crédito a las minas aquello que necesitaban. Esto era conocido, en el lenguaje de la época, como el “avío”. Así, finalmente, la financiación de las operaciones mineras quedó organizada por el grupo de los comerciantes-aviadores. Es de suponer que la abundante plata barata de las nuevas minas dispuso a los comerciantes a involucrarse en la minería, considerada en general un campo extremadamente riesgoso. La distribución del azogue les sirvió como acceso a este negocio. Al mostrarse la Corona cada vez más renuente a dar crédito, los comerciantes se hicieron cargo de este renglón. Al mismo tiempo, organizaron el avío de las minas, cuya mayoría quedaba lejos de los centros de abasto, con bienes de producción y de consumo. Así, por medio del crédito se estableció una relación de dependencia, de la cual sólo los más ricos dueños de minas se escaparon. En algunas empresas, los comerciantes optaron por participar en la esfera de la producción mediante inversiones directas y, finalmente, con la adquisición de las minas. De ahí surgió también una nueva clase de empresarios. Puede mencionarse a la familia Fagoaga, que financiaba muchas explotaciones mineras; su representante más destacado fue Manuel de Aldaco (1696-1770), colaborador estrecho del minero más activo de la época, José de la Borda, quien desde su llegada a México en 1716 y hasta su muerte en 1778 extrajo plata en las minas de la Nueva España central como Taxco, Sultepec y Tlalpujahua.

En el campo de la mano de obra, el crecimiento demográfico del reino vino a facilitar la situación. Alrededor de 1700, según Benedict (1974), el número de indígenas se estaba recuperando, acercándose a 1.4 millones, y a su lado vivían ya alrededor de 378 000 españoles (europeos y criollos), 27 000 negros y 365 000 de diferentes castas. Cuando la oferta de mano de obra empezó poco a poco a mejorar, algunos de los mineros más solventes intentaron eliminar el partido y controlar más

firmemente a sus trabajadores. Como reacción, se dieron algunos conflictos laborales serios, por ejemplo, en Santa Eulalia de Chihuahua, en 1730 o, el más grave, en Real del Monte. Aunque se redujo el partido en unos cuantos distritos, la costumbre siguió existiendo hasta el siglo XIX.

A partir de la segunda mitad del siglo XVII, el crecimiento minero pudo contar con el apoyo del Estado. Aunque la Corona se había retirado de la distribución de azogue al fiado, no dejó de apoyar el crecimiento minero de varias maneras. A partir de 1660, el mercurio de Almadén volvió a ser reservado para la Nueva España e incluso se autorizó la importación ocasional de azogue desde Huancavelica. Si bien en la Nueva España la fundición constituyó una importante y ampliamente aprovechada alternativa económica, la extensión de la amalgamación fue decisiva para mantener el auge de la producción durante el siglo XVIII. Ya en el siglo XVI se había reducido del quinto (el 20%) al diezmo (el 10%) el impuesto que pagaban los mineros novohispanos a la Real Hacienda. Este cambio no se aplicaba al metal registrado por los comerciantes, pero no era difícil identificar la producción como propiedad de un minero, así que la tasa de 10% se había hecho costumbre casi general, cuando en 1723 se abolió el quinto. En 1728, la Corona tomó bajo su control la Casa de Moneda de la ciudad de México, antes rentada a particulares. De esta forma, no sólo se redujo el tiempo para convertir los metales en dinero, también mejoró sustancialmente la calidad de las monedas. Por ejemplo, como ha planteado Marichal (2006), el peso de plata mexicana se convirtió, de esta manera, en la moneda fuerte de su época, que circulaba virtualmente en todo el mundo.

En resumen, alrededor de 1680 la minería novohispana mostró claras tendencias al alza, mientras que la producción andina fue bajando a un ritmo constante. Ya alrededor de 1710, la Nueva España sustituyó al virreinato peruano como la posesión más importante del rey en las Indias. El crecimiento se mantuvo has-

ta más o menos 1760, cuando hubo una leve recesión, la que sólo daría paso a la última y espectacular bonanza de la minería novohispana.

### 2.3. El sector agropecuario

#### 2.3.1. La inserción de los pueblos de indios en la economía novohispana

En el campo, las consecuencias del declive demográfico iniciado después de la conquista fueron inmediatas. Originalmente, toda la producción agraria la realizaban los indígenas. Su economía cumplió, con ello, una doble función: alimentaba el país con sus excedentes y, con su producción de autoconsumo, mantenía y reproducía la reserva de mano de obra para cualquier empresa de los españoles, sin costo alguno. Estaba bajo la vigilancia de los caciques y encomenderos, a los que proporcionaba importantes ingresos al cederles los indígenas parte de su producción como tributo y prestarles servicios de trabajo. Este orden fue sacudido por la creciente mortandad. Con la disminución de la población se mermaron los ingresos de los caciques y encomenderos, quienes quedaron decisivamente debilitados. A la Corona, por su parte, se le facilitó consolidar su posición e introducir algunas reformas administrativas de gran envergadura. El papel de los caciques fue minado por la introducción de los cabildos de indios, instancia que a mediados del siglo xvi estaba en plena marcha. Después de que los frailes y los corregidores pusieron ciertos límites a la autoridad de los encomenderos, su poder se empezó a limitar aún más al suprimirse, en 1549, el servicio personal de los indígenas como parte del tributo. Aunque la medida no se aplicó en zonas periféricas como Yucatán, fue de gran trascendencia. Esto no significaba que la Corona pusiera fin al uso del trabajo forzado de los indios, pero lo subordinó a la administración real, introduciendo el llamado



repartimiento, que en el centro del país muchas veces era llamado *coatequitl*. Ahora ya no era el encomendero (o sea, el empresario particular) quien disponía directamente de la mano de obra, sino que tenía que pedirla al corregidor o al alcalde mayor local, quien expedía una orden para que una población enviara un cierto porcentaje de sus hombres, generalmente por una o dos semanas.

También cambió la organización de los indígenas, cuyos señoríos se convirtieron poco a poco en pueblos de indios. Inicialmente se intentó conservar la gobernabilidad de los pueblos diezmados mediante la congregación de sus restos en nuevas repúblicas de indios. Esta política se impuso con diferentes grados de intensidad entre las sociedades mesoamericanas hasta principios del siglo xvii (y hay que señalar que la recolocación de grupos poblacionales constituiría una estrategia común en el norte del país hasta el final de la época colonial, para formar de las dispersas rancherías, pueblos formales). Este proceso fue acompañado, en muchos casos, por la pérdida de crecientes porciones de tierras. En 1554, por orden real, se estableció en cada pueblo una caja comunal, a la que cada tributario tenía que aportar uno y medio reales al año. Esto mejoró la estabilidad de las estructuras comunales y, además, constituía un fondo para obtener pequeños créditos. Puesto que desde la segunda mitad del siglo xvi también el tributo solía cobrarse en moneda, los indios debían hacerse de ingresos monetarios mediante la venta de sus productos o de su fuerza de trabajo. Por consiguiente, el dinero empezó a desempeñar un papel importante en los pueblos, y partes de su producción entraron a los circuitos de la plata.

Al mismo tiempo, el papel de los mercaderes indígenas empezó a disminuir. Fue resultado de la catástrofe demográfica, la pérdida de tierras y la consiguiente disminución proporcional de la participación indígena en la producción agraria, además de las trabas legales que se les impusieron. Por ejemplo, se detenía

a comerciantes indígenas que viajaban con sus recuas por los caminos, con el argumento de que a un indio le estaba prohibido montar un caballo y andar armado. Aunque ellos podían sacar licencias especiales para sus actividades, vejaciones de este tipo no dejaban de dificultar sus negocios de forma importante. Motivados por el aumento de los mercados de consumo debido a la continua inmigración española, al crecimiento de las ciudades y al auge de los centros mineros, los españoles reforzaron sus métodos para reservarse crecientes porciones de los productos comerciables de los indios.

En este contexto hay que mencionar, ante todo, el repartimiento forzoso de mercancías y de dinero, mecanismo que adquiriría gran importancia en el siglo XVIII en los distritos administrativos con fuerte población de indios, principalmente en el centro, sur y suroeste. Fue practicado por los corregidores, por lo general en alianza con algún aviador o un gran comerciante establecido en ciudades como México, Puebla u Oaxaca, quien con frecuencia les había financiado la compra de su oficio. Los funcionarios repartían mercancías o dinero en los pueblos y, como forma de pago, se aseguraban servicios, porciones de la futura cosecha o productos manufacturados, como las mantas de Campeche, que llegaron de ese modo, en cantidades considerables, hasta las misiones de Sonora. Así se organizó en Oaxaca la recolección de grana cochinilla, la que pronto se convirtió en el segundo producto de exportación. En otras zonas se repartían mulas en los pueblos, con la obligación de que quienes las recibieran prestaran servicios de transporte. El repartimiento de mercancía vinculaba, de esta manera, las economías locales con los circuitos regionales e internacionales. Al mismo tiempo, para los habitantes de los pueblos significaba una posibilidad de obtener crédito. Por esta razón, al menos las élites indígenas cooperaban con los españoles, aunque éstos, al fijar los precios tanto de los productos repartidos como de los recibidos como pago, solían obtener la ganancia mayor.

### 2.3.2. La agricultura española

A partir de la segunda mitad del siglo *xvi* también se aceleraron los cambios en la propiedad de la tierra. Defendidas por las leyes reales, hasta ese momento sólo pocas tierras, por ejemplo, las asignadas a instituciones religiosas, habían pasado a manos de los españoles en los territorios mesoamericanos. La muerte de los propietarios indios y la desaparición de las congregaciones liberaron amplias superficies, porque ya no había quien las cultivara, porque los reducidos pueblos no las necesitaban o porque los españoles con este pretexto simplemente las declaraban abandonadas, les facilitó el acceso a la propiedad conforme a las leyes. Hay que destacar que la situación en el norte era distinta porque las leyes reconocían la propiedad de las tierras cultivadas y habitadas de forma sedentaria, pero no de las zonas de caza y recolección de los grupos nómadas. Así, a los ojos de los españoles, el norte era tierra de nadie, y a partir de sus primeros arribos comenzó el proceso de formación de grandes latifundios. Aparte de los valles de los ríos, las tierras en general eran de poco valor y se convirtieron en terrenos para la ganadería extensiva. El inicio de las actividades agroganaderas en el norte significó, sin embargo, un remedio a las necesidades de la nueva economía minera en la zona. En general, el valor de la tierra aumentó al consolidarse los mercados de consumo. Prosperaron el cultivo de plantas y la cría de animales procedentes de Europa, mientras que el trigo, el azúcar, la carne, el cuero, el cebo y la lana se convirtieron en mercancías lucrativas. Pero hay que subrayar que después del desastre demográfico, y no obstante el crecimiento del mercado interno colonial, el virreinato era un territorio escasamente poblado y el consumo era reducido en comparación con las tierras disponibles.

La Corona contribuyó a la reorganización del campo con la concesión de mercedes.<sup>3</sup> Pero muchas superficies cambiaban de

<sup>3</sup> En la tradición castellana, una merced era una gracia que el rey otorgaba a una persona como premio a algún mérito (que podía consistir también

dueño de formas no siempre muy claras en cuanto a su legalidad. Una medida para regularizar la situación fueron las llamadas “composiciones”, es decir, la posibilidad de obtener, a cambio de un pago en moneda, títulos de propiedad. En tiempos del virrey conde de Salvatierra, de 1643 a 1648, hubo una verdadera ola de composiciones, como consecuencia de la insaciable necesidad financiera de la monarquía, e igualmente hubo muchas hasta el siglo XVIII. Conforme avanzaba el tiempo, numerosos pueblos de indios también se aprovecharon de la composición de sus tierras, aunque no cabe duda que la medida sirvió asimismo para legalizar apropiaciones ilegales hechas mediante la simple ocupación o vía arreglos con las élites indígenas locales. Los pueblos se encontraron, de esta suerte, en vecindad con un creciente número de ranchos de mestizos, negros y mulatos libres, y de haciendas y estancias de diversos tamaños, controlados por una naciente clase de terratenientes de origen europeo.

La típica forma de explotación española de la tierra fue la hacienda, que dominaría gran parte del campo hasta principios del siglo XX. El término denominaba una amplia gama de empresas diferentes en cuanto a su tamaño, sus productos y su organización interna. Con frecuencia se dice que una hacienda se caracterizaba por la división de sus tierras en aquellas dedicadas a la producción para el mercado y las destinadas al autoconsumo o la subsistencia de sus habitantes (en contraste con las plantaciones organizadas por los ingleses, franceses y neerlandeses en el Caribe, que producían exclusivamente para el mercado y compraban los productos que consumían). En muchas haciendas, gran parte de las tierras no se cultivaban y otras se rentaban a una amplia gama de interesados, incluso a los pueblos de indios colindantes, no tanto por falta de espíritu empresarial de los terratenientes, sino en respuesta a la reducida demanda.

en un apoyo monetario, es decir, la merced se asemejaba a una transacción de compraventa).

Para las labores se recurría a un contingente de mano de obra mixto. Había un núcleo de trabajadores que vivían en los dominios de la hacienda, en parte como esclavos, pero la mayoría eran libres y tenían derecho a un sueldo, al usufructo de una fracción de tierra y a un hospedaje sencillo. Siempre que se necesitaba trabajo adicional, se contrataba gente mediante un salario o se utilizaba el trabajo forzado reclutado mediante el repartimiento, aunque su uso en los trabajos del campo dejó de ser relevante en las zonas centrales de México desde 1632, cuando se prohibió el reparto de indios destinado a la agricultura. De todas formas, el funcionamiento del repartimiento dependía de la existencia de los pueblos, cuya población se reducía constantemente.

Los trabajadores fijos muchas veces eran atraídos con adelantos y después quedaban ligados a su patrón, legal y moralmente, por las deudas contraídas. No obstante, la movilidad de la mano de obra no logró detenerse, debido a la falta de una policía rural que pudiera recuperar a los huidos y a la gran demanda de los relativamente escasos trabajadores. La inoperancia de las deudas para establecer un peonaje, como se conocería en la segunda mitad del siglo XIX, hace repensar su sentido. Parece que los adelantos fueron en primer lugar un incentivo, un tipo de privilegio que los empresarios ofrecían para crear una relación de compromisos recíprocos. Obviamente los vínculos establecidos nunca dejaron de ser desiguales y asimétricos. La amenaza de serios castigos por incumplimiento fue un elemento crucial para que la hacienda funcionara al menos parcialmente, pero nadie azotaba al hacendado si no cumplía con sus compromisos (como sí sucedía a la inversa). Más bien, los deberes del trabajador quedaban claramente definidos, mientras que las obligaciones del patrón, una vez otorgado un adelanto y establecido el endeudamiento, se podían presentar como actos generosos que dependían de su buena voluntad.

A pesar de que las ganancias obtenidas en las haciendas en general no podían equipararse con las del gran comercio, la in-

versión en tierras fue el destino final de muchos capitales ganados en otros campos, como el comercio o la minería. Tal paso fue motivado, por un lado, por una lógica económica, pues la compra de tierras se consideraba como la única forma segura de inversión a largo plazo y su propiedad era requisito para tener acceso al crédito barato otorgado, sobre todo, por la Iglesia. Por otro lado, la propiedad de tierra confería un alto prestigio social, en el marco de un sistema de valores señoriales. Algunos de los hacendados más distinguidos, pero también comerciantes y mineros, coronaban su ascenso social con la compra de un título nobiliario. Muchas haciendas, sin embargo, carecían de esplendor o éste era más bien una quimera. La clase de los terratenientes era relativamente inestable, debido a la estrechez de los mercados agrarios, cierto despilfarro de recursos por razones de prestigio y los frecuentes repartos de las propiedades. Como consecuencia, las haciendas cambiaban de dueño con frecuencia.

La excepción fueron las haciendas que la Iglesia adquiría para fortalecer la base económica de sus actividades. Compraba tierras tanto como las recibía en forma de donaciones o de legados de gente piadosa. Por ejemplo, los obispos empezaron a gozar de crecientes ingresos por concepto del diezmo eclesiástico, dinero que no se consumía del todo en los gastos cotidianos, sino se invertía en préstamos o en bienes inmuebles. Además, desde finales del siglo xvii, aumentaron los capitales que la gente acomodada confería en administración a la Iglesia mediante la fundación de capellanías u obras pías. También estos fondos solían invertirse en bienes inmuebles. La Iglesia se comprometía a otorgar, con la renta que el dinero recibido producía, ciertos servicios, como por ejemplo la celebración anual de misas para el alma del donante. Éste nombraba un capellán, con frecuencia algún pariente cercano, que administraba los fondos, celebraba las misas estipuladas y recibía, de este modo, una especie de ingreso regular. La estabilidad institucional y la ausencia de particiones testamentarias posibilitaron que la propiedad de la Iglesia

se multiplicara de forma permanente, reduciendo de esta manera el mercado de tierras (limitado, además, por las leyes de defensa de las tierras comunales). La expropiación de los bienes de los jesuitas en 1767, a causa de la expulsión de la Compañía de Jesús, sacudió por primera vez este orden, pero no habría ningún cambio sustancial hasta las Leyes de Reforma del siglo XIX.

### 2.3.3. Los paisajes agrarios

Es necesario resaltar que en el paisaje agrario había grandes variaciones regionales. El sur y el sureste de la Nueva España siguieron siendo durante mucho tiempo territorios altamente dominados por los pueblos de indios. En algunas partes, por ejemplo en la Mixteca, los ganaderos no indígenas dependían de que los pueblos les arrendaran tierras. En el centro, la zona más poblada, había una mezcla y convivencia intensa de formas de producción indígenas y españolas. En el norte, en ausencia de suficiente población agraria sedentaria, las estancias de ganado podían alcanzar dimensiones enormes. Hacia 1760, los marqueses de San Miguel de Aguayo poseían en Coahuila y Texas más de seis millones de hectáreas, en las que pastaban hasta 300 000 ovejas.

En la producción destinada al mercado se observa cierta especialización, según las condiciones naturales y la distancia a los mercados de consumo. Era común que hubiera un número mayor de haciendas en las cercanías de los centros urbanos, los mercados principales de sus productos. Las haciendas azucareras se concentraban en las tierras calientes de Veracruz o del actual Morelos; trigueras había en muchas partes, pero sobre todo en la zona de Puebla-Tlaxcala, en primer lugar en el valle de Atlixco; ganaderas en Nueva Galicia y en el amplio norte; en los alrededores de Querétaro se criaban millares de ovejas. La producción de pulque fue un importante negocio. Debido al gran

consumo en la ciudad de México se establecieron una serie de haciendas pulqueras en el norte y noreste de la ciudad, de donde se transportaban diariamente considerables cantidades.

Un desarrollo peculiar se dio en los territorios que estaban bajo régimen misional. En el noroeste de México, los jesuitas fueron el instrumento principal para establecer el dominio español. Empezaron su labor en 1591 en la villa de Sinaloa (hoy Sinaloa de Leyva), último avance de los españoles en la región, con apenas un puñado de vecinos. En 1617 los jesuitas llegaron con los yaquis, y una década más tarde comenzaron a avanzar más al norte, donde, en 1640, se estableció la alcaldía mayor de Sonora. Toda esta expansión corrió más o menos paralelamente con el avance de la minería en la Sierra Madre Occidental, la cual fue abastecida por las misiones con productos agrarios y mano de obra. La misión consistía en la organización de los indígenas en pueblos, así que los resultados logrados podían equipararse a la situación vigente en el centro y en el sur. Los reducidos mercados de estas zonas, la escasez de agua y, por consiguiente, de superficies cultivables, en combinación con la eficacia con que los jesuitas defendían el control sobre la tierra de sus misiones, limitaron el establecimiento de las haciendas, aunque no faltaban del todo y, en el siglo XVIII, había ya un gran número de ranchos y estancias de mestizos y españoles en la zona. Importantes núcleos de producción agraria fueron, en el ámbito regional, también muchos presidios, cuyos soldados (a los que se agregaron otros colonos) realizaban labores agroganaderas bajo el control de su capitán.

#### 2.4. Artesanos, manufacturas y servicios

Ligadas a las minas, la agricultura y los centros urbanos surgieron otras actividades imprescindibles para el funcionamiento de la sociedad. Había una amplia producción artesanal en mu-



chos pueblos de indios, donde se hacían, por ejemplo, telas de algodón, como en Yucatán y Campeche. Principalmente en las ciudades había toda una gama de artesanos: sastres, zapateros, herreros, alfareros, plateros y orfebres, pintores, panaderos, cigarreros, etc., algunos organizados en gremios.

De suma importancia fue la manufactura de textiles en los llamados obrajes, donde desde el siglo *xvi* se fabricaban, sobre todo, telas de lana con telares europeos. Había obrajes en muchas ciudades, pero el centro de la producción originalmente fue la región de Puebla-Tlaxcala. A lo largo de los siglos *xvii* y *xviii*, los obrajes poblanos sufrieron una constante disminución, pues la mayor parte de la producción se trasladó a la ciudad de México y a diferentes ciudades del Bajío, especialmente Querétaro. La cercanía tanto a los crecientes rebaños de ovejas como a los mercados mineros explica esta reubicación. Las condiciones de trabajo solían ser malas, y no era raro que entre los trabajadores hubiera algunos condenados por la justicia. Se producían telas de baja calidad, aprovechando que sobre las importaciones europeas y asiáticas pesaban las desventajas de los costos de transporte, las tasas de ganancia cobradas por el comercio intermediario y las tarifas fiscales. En este sentido se trataba de una sustitución de importaciones.

Todos estos productos mineros, agrarios, manufactureros y artesanales se transportaban de los lugares de producción a sus mercados de consumo o a los puertos de exportación, sobre todo a lomo de mula. Había una red de caminos articulada alrededor de los ejes norte-sur, entre Santa Fe, en Nuevo México, y Guatemala, y de este-oeste, entre Veracruz y Acapulco, que se cruzaban en la ciudad de México, el centro de distribución del país (véase mapa A5). Donde los caminos lo permitían, circulaban carros jalados por bueyes, pero por lo general —incluso en la conexión esencial entre México y Veracruz— fueron las recuas las que transportaban las mercancías. El uso de las mulas se generalizó aún más en el siglo *xviii*, sustituyendo, por ejemplo, a

Mapa A5. Red de caminos de México, ca. 1740



Fuente: Gerhard, 1962.

las carretas en el camino real de México a Zacatecas. En cierta medida, esto se debía a la accidentada geografía de la Nueva España. La abundancia de tierras y la falta de capital facilitaron la cría de ganado, y el uso de las recuas requería sólo reducidas inversiones iniciales, frente a la onerosa construcción de carreteras y puentes. A la larga, la manutención permanente de las decenas de miles de mulas que se movían por los rústicos caminos novohispanos se volvió ineficaz. Pero no sería sino hasta finales del siglo XIX que las recuas fueron sustituidas en las rutas principales por el ferrocarril y, hasta casi mediados del siglo XX, cuando la construcción de carreteras y el uso de camiones pusieron punto final a la historia de la arriería, que apenas se ha empezado a estudiar por autores como Suárez Argüello (1992) o Cramaussel (2006b).

Aunque en todos los puntos nodales del mercado interno novohispano se podía ganar dinero, aparte de algunos mineros afortunados, fueron sobre todo dos grupos los que acumularon considerables excedentes: los grandes comerciantes y la Iglesia. Ellos también eran los que controlaban el crédito. Parece que la Iglesia siempre fue cuidadosa de no otorgar créditos riesgosos, pero no cobraba intereses altos, por lo general 5%. Los comerciantes proporcionaban créditos a actividades inseguras, como la minería, a corto plazo y con intereses elevados, mediante el avío de bienes de producción y de consumo. Ambos asumieron también otras funciones que hoy día consideraríamos como bancarias. La Iglesia ofreció la posibilidad de invertir dinero en censos, obras pías y capellanías, mientras que algunos de los almaceneros más ricos establecieron los llamados bancos de plata, donde los mineros podían vender su metales al contado, ciertamente a menor precio, pero que les permitía recuperar sus gastos de forma más rápida. Más limitadas eran las posibilidades de crédito para la gente común, quienes podían recurrir al cura local, a algún comerciante o a las cajas de comunidad.

**CONCLUSIONES:  
EL PESO DE LA TRADICIÓN**

Los primeros dos y medio siglos del dominio español dejaron un legado duradero para el desarrollo económico posterior de México. En primer lugar, descuella el fuerte enlace de la economía con los mercados externos. La economía novohispana se construyó centrada en los intereses de exportación e importación. Este orden se fortaleció políticamente, puesto que lo sostuvieron los grupos más poderosos de la sociedad novohispana, considerada en su contexto imperial: los grandes comerciantes de la ciudad de México (en alianza con los mineros), la comunidad mercantil andaluza y la Corona. Fue ahí donde se obtenían las grandes ganancias, donde la élite conseguía sus productos de prestigio y donde la Corona esperaba obtener el aporte más grande al financiamiento de su política. De esta forma, la economía novohispana se desarrolló, desde sus inicios, como parte de una economía global, de manera mucho más sostenida que las economías coetáneas europeas.

La lógica del sistema económico colonial, sin embargo, no se redujo a un simple intercambio entre los productos de exportación o, mejor dicho, entre el producto de exportación dominante —la plata— y las mercancías importadas. Más bien, fue crucial que la minería estimulara la creación del mercado interno colonial para cubrir su demanda de medios de producción y de consumo. Este proceso fue reforzado por las ciudades, cuyo florecimiento, por lo menos en parte sustancial, a la vez estaba ligado con la dinámica del sector de exportación y sus efectos de arrastre. El mercado interno colonial enlazaba tanto formas de producción ya existentes como las surgidas después de la conquista, con los mercados mineros y urbanos. Las nuevas actividades económicas (agrícolas, ganaderas, artesanales, manufactureras y de servicios, como el transporte) usaban sobre todo la tecnología europea del momento. Un fenómeno ilustrador de la

preponderancia del sector minero es que en su ámbito se dio la única innovación tecnológica autóctona importante: la introducción de la amalgamación (cuya tardía recepción en Europa fue un hecho significativo en la historia de la ciencia ilustrada a finales del siglo XVIII).

Con la diversificación económica se diferenciaron también los sistemas de trabajo, sin homogeneizarse, proceso que corría paralelamente al surgimiento de nuevos grupos poblacionales. Siguieron existiendo las formas de trabajo indígena, pero éstas no tuvieron un carácter estático, ya que fueron cambiando conforme se produjo la reestructuración de los pueblos y se introdujeron elementos innovadores en ellos, como la ganadería, el arado o las herramientas de hierro. Para enviar mano de obra de los pueblos a los nuevos sectores del mercado interno colonial, con frecuencia se recurría a medios coactivos. Como la mano de obra, a raíz de la catástrofe demográfica y del crecimiento de otros sectores, no alcanzaba para satisfacer la demanda, se crearon modos alternativos para cubrir su escasez. Los más importantes fueron la esclavitud de africanos y una amplia gama de formas de trabajo libre, que iba desde personas formalmente asalariadas, pero de hecho en condiciones de servidumbre, hasta especialistas o expertos que cobraban más que sus contemporáneos europeos.

Tanto para las formas de trabajo como para la economía en general, la conservación de la agricultura de subsistencia fue crucial. Había relativamente poca población, gran parte de la cual producía para el autoconsumo. Tanto en los pueblos de indios y los ranchos como en las haciendas, los habitantes se autoabastecían, complementando su propia producción con compras o trueques en los mercados locales. Esta situación tenía varias ventajas. Desvinculó la manutención de la mayoría de la población de los vaivenes del mercado agrario, lo que facilitó la aceptación de las nuevas relaciones de poder. Redujo, además, los costos laborales, porque una parte del sustento de la mano de obra se

hizo con agricultura de subsistencia y no debía cubrirla el empresario. Los pueblos de indios constituían reservas de mano de obra estables a las que las empresas cercanas podían recurrir de forma flexible. Esto implicaba que gran parte de la tierra se cultivara renunciando al mercado. Mas como había un exceso de tierra, en comparación con la cantidad de población y el tamaño de los mercados por abastecer, esto no era un lastre. La producción de subsistencia desempeñó, de esta suerte, un papel socialmente estabilizador y redujo los costos de la producción destinada al mercado.

Pero, asimismo, fue un gran obstáculo para el desarrollo de los mercados de productos agrarios, de tierra y de mano de obra y, por lo tanto, de la economía en su conjunto. La oferta de mano de obra estaba constreñida por las necesidades de los ciclos agrarios de la producción de autoconsumo. Gran parte de la población, sobre todo los indios, mantuvieron un espacio propio de existencia (sus tierras, medios de producción y formas de organización social y cultural). No se dio una proletarización de la mano de obra, ni siquiera en las minas, donde, por ejemplo, los barreteros se ligaron con los empresarios en un tipo de sociedad establecida mediante el partido. A las clases subalternas les quedaron espacios alternativos para retirarse si las condiciones laborales se volvían demasiado desagradables. Es así que se explica tanto la urgencia de ofrecer privilegios a los trabajadores especializados, como la persistencia de las diferentes formas del trabajo forzado o el uso del endeudamiento para retener la mano de obra. Además, en este contexto se inscriben las formas de resistencia abierta o cotidiana como la huida, la rebelión o el simple incumplimiento de las tareas encargadas. Estas actitudes pesarían en las relaciones laborales en México todavía mucho tiempo.

Aunque la diversificación del mercado interno colonial avanzaba, nunca gozó del mismo fomento por parte de las élites comerciales y estatales que el sector externo. Ciertamente fue ob-

jeto de una amplia reglamentación, pero esto más bien por razones políticas y a veces con el preciso objetivo de frenar su desarrollo para favorecer los intereses exportadores-importadores. Así, ningún sector pudo recurrir al trabajo indígena forzado con tanta libertad como la minería: el desarrollo de los obrajes varias veces quiso limitarse legalmente, y la producción de bebidas alcohólicas, mediante argumentos morales, quedó restringida o del todo prohibida. Servía a los intereses importadores-exportadores que los costos de producción en el interior permanecieran bajos y el volumen de las transacciones reducido, para que la mayor porción posible de los metales sacados de las minas entrara a los circuitos externos. Obviamente, de esta forma también se limitaba el mercado de consumidores de productos de importación, pero mientras éstos pudieran venderse a precios altos debido a la escasez artificial en el marco del orden monopólico español, las ganancias considerables estaban garantizadas. En un aspecto más político, este orden se tradujo en una sociedad sectorial y corporativizada, creada mediante la lucha por la concesión de privilegios, que entre otras cosas protegían a ciertos sectores del mercado. Tal orden dejó profundas huellas en la cultura política del país y en las formas de determinar las prioridades de su política económica.

Por otro lado, la transferencia constante de metálico al exterior, efectuada por el gran comercio, pero también por la Real Hacienda, sin duda descapitalizó el virreinato y probablemente tuvo un impacto en la deficiente infraestructura que contrarrestó a largo plazo los efectos de arrastre para el desarrollo económico interno que producía el sector externo, sobre todo la minería. El sistema de transporte en la Nueva España dificultó la integración económica del espacio novohispano, y después mexicano, y limitó las posibilidades de exportación hasta finales del siglo XIX a algunos productos de alto valor.

Si en estos dos siglos y medio hubo crecimiento o no, es un tema complicado. Es imposible comparar, en valores moneta-

rios, la producción y los circuitos de intercambio prehispánicos con la situación creada a partir de la llegada de los españoles. En términos convencionales, se puede constatar, aunque sería difícil cuantificarlo con exactitud en todos sus detalles, que a partir de la segunda mitad del siglo xvii crecieron la población, la minería, la acuñación de monedas de plata, la producción agraria, el comercio y los ingresos de la Real Hacienda. Si este problema se ve desde una perspectiva actual, más allá de las diferentes orientaciones políticas (con excepción, tal vez, de la voz de algunos ecologistas), podría parecer que el saldo del último periodo de estudio fue positivo, ya que existe un amplio consenso de que el crecimiento económico es decisivo para nuestro bienestar. Pero, si se toma en cuenta que el territorio perdió hasta 90% de su población, para después recuperarse lentamente, en el marco de un orden social de profundas desigualdades, terminar este capítulo con tal conclusión debe dejar un mal sabor de boca. En cualquier caso, a mediados del siglo xviii, la Nueva España entró en una fase de crecimiento sin precedentes de la población, de la producción agraria, de la minería y del comercio, que deslumbró a los contemporáneos y que se considera la culminación de la economía colonial.



## B. LA ECONOMÍA MEXICANA, DE LA ÉPOCA BORBÓNICA AL MÉXICO INDEPENDIENTE, 1760-1855

CARLOS MARICHAL  
*El Colegio de México*

### INTRODUCCIÓN

EN 1776 ANTONIO DE ULLOA, comandante de la flota española, llegó a Veracruz con la encomienda de formar una “instrucción” sobre asuntos de geografía, minería y metalurgia en el virreinato de la Nueva España. Aunque estuvo pocos meses en tierra, tuvo oportunidad de visitar puertos, ciudades y minas, lo que le permitió redactar un informe que tiene interés para conocer las opiniones de un ilustrado europeo de la época sobre la economía y sociedad del México borbónico. No hay duda que le impresionó especialmente la ciudad de México, pues al observar la actividad mercantil en el Zócalo, anotó con un notable grado de hipérbole: “No hay en Europa plaza de ciudad capital que se pueda comparar”.

Un cuarto de siglo más tarde, el célebre científico alemán, Alejandro von Humboldt, también tuvo una impresión favorable de aspectos de la riqueza de la sociedad virreinal en el momento de su ocaso, aunque asimismo vertió numerosas críticas. Sus observaciones quedaron plasmadas en su monumental *Ensayo político de la Nueva España* (publicado en París en 1811) redactado con base en la información que había recogido durante su estadía en el virreinato entre 1803 y 1804. Ciertamente, se sorprendió por la vitalidad de la capital de México que —con

sus más de 100 000 habitantes— era la ciudad mayor del continente americano y la más próspera, a juzgar por sus magníficos palacios, por el despliegue de carrozas que desfilaban por sus anchas avenidas, por el gran número de sus bien surtidas tiendas y por la actividad de sus mercados populares.

Pero Humboldt también hizo hincapié en la pobreza de muchos habitantes del virreinato, en particular de las capas más humildes de ciudades y de ciertos pueblos de campesinos indígenas, lo que le llevó a declarar: “México es el país de la desigualdad. Acaso en ninguna parte la hay más espantosa en la distribución de fortunas, civilización, cultivo de la tierra y población”. No obstante, para el científico germano era evidente que el marco institucional de la sociedad novohispana era de enorme complejidad. Por otra parte, las abundantes estadísticas que recogió indicaban que se había dado un claro proceso de crecimiento económico y demográfico en la segunda mitad del siglo XVIII, reflejo de lo que historiadores posteriores describirían como la época del esplendor borbónico.

Aún hoy en día existe un profundo debate entre los historiadores acerca del desempeño de la economía (pública y privada) de la Nueva España de la segunda mitad del siglo XVIII. La polémica ha atraído la atención de buen número de investigadores en los últimos treinta años. En un primer gran estudio sobre comerciantes y mineros publicado en 1971, el historiador británico David Brading (1975) adoptó el enfoque clásico de los escritores más lúcidos de principios del siglo XIX, Humboldt y Lucas Alamán, quienes habían subrayado la riqueza del virreinato a fines de la época colonial, entonces el mayor productor de plata en el mundo. Pero tras la opulencia subyacía una serie de graves problemas que fueron apuntados por otras figuras contemporáneas como el ilustrado obispo de Michoacán, Manuel Abad y Queipo, en una serie de textos clásicos y críticos que se han convertido en fuentes fundamentales para los historiadores de nuestra época, quienes debaten sobre la natu-

raleza de la economía colonial. Por ejemplo, Enrique Florescano (1986) ha documentado las numerosas y devastadoras crisis agrarias de fines del siglo XVIII; Eric van Young (1989) ha argumentado que los ingresos reales de la mayoría de la población de la época tendieron a caer por causa del estancamiento de los salarios al tiempo que subían los precios de la mayoría de los productos básicos; y Richard Garner (1993) ha señalado que el crecimiento de la economía en el periodo fue lento. Por su parte, John Coatsworth (1990) ha echado más leña al fuego en diversos ensayos en los que discute la trayectoria de la economía borbónica, en particular al afirmar que incluso el boyante sector de la minería de plata se encontraba en crisis a fines del siglo XVIII.

En el presente capítulo intentamos describir algunas de las principales facetas de la economía mexicana de la época colonial tardía para luego adentrarnos en el tema de la ruptura o continuidad a partir de las guerras de independencia. Comenzamos con un panorama de los principales sectores de la economía tardocolonial, poniendo cierto énfasis en el auge de la minería de plata, del comercio interno en muchas regiones y de la producción agrícola y ganadera, incluyendo ciertos sectores, como el tabaco, que fueron especialmente favorecidos por el gobierno virreinal. Argumentamos que si bien existen indicadores de una importante expansión económica en el México borbónico, se manifestaron algunas tendencias que socavaron el crecimiento hacia fines del siglo. En primer lugar, hay que tener en cuenta la persistencia de muy graves crisis agrarias y demográficas (1784-1786 y 1809) que reflejaban el carácter tradicional de la economía rural, inserta dentro de una estructura de antiguo régimen. En segundo lugar, hay que resaltar el impacto cada vez más expoliador del régimen fiscal en los tres últimos decenios que precedieron al estallido de las guerras de independencia, con un traslado enorme de recursos a España y a otras partes del imperio en forma de las transferencias conocidas como “situados”,

alcanzando las cotas más altas en tres siglos de gobierno colonial. Ello implicó un fuerte proceso de descapitalización de la economía de la Nueva España antes de 1810, que es tema de debate hoy día entre especialistas para determinar si pueden medirse sus repercusiones.

En la segunda parte de este capítulo se revisan algunos de los múltiples efectos de las prolongadas guerras de independencia entre 1810 y 1820, aunque debe tenerse en cuenta que evaluar las consecuencias económicas de las guerras constituye quizá el problema más difícil para cualquier investigación sobre historia económica. La caída en la producción minera fue abrupta, siendo acompañada por una gran fuga de capitales, el debilitamiento del viejo sistema de crédito minero e hipotecario y un aumento muy considerable del contrabando en el sector del comercio exterior. A su vez, se fue desarticulando el aparato administrativo y fiscal del régimen virreinal, con una marcada tendencia a la descentralización política y a la segmentación de mercados. En términos de la organización de la economía, ello implicó el surgimiento de múltiples factores de fricción y rivalidad entre regiones. Al mismo tiempo, la guerra y la independencia debilitaron el poder de viejas corporaciones de poderosos comerciantes, mineros, hacendados y fundaciones religiosas, dando pie al surgimiento de élites regionales (políticas, militares y empresariales) que ejercieron un poder creciente a partir del establecimiento de la República federal en 1824.

Al adoptarse el régimen liberal y republicano se produjeron profundos cambios en el marco político-institucional y en la fiscalidad y las finanzas. Ciertamente, se observan complejas continuidades en la jurisprudencia de una parte de la vida económica, pero en otros terrenos hubo notables cambios, como fue el caso de la abolición de los consulados de comercio, la eliminación del estatus legal de las “repúblicas de indios” y la desaparición sucesiva de muchos tribunales de las antiguas corporacio-

nes coloniales. Sin embargo, en nuestra opinión, la ruptura más tajante tuvo lugar en los ámbitos fiscal y financiero en el primer cuarto de siglo de vida independiente y, a todas luces, con efectos altamente negativos sobre el desempeño económico general. El régimen impositivo colonial fue modificado profundamente a partir de la independencia, con resultados bastante decepcionantes que no pudieron resolver ni las administraciones federalistas (1824-1834 y 1845-1852) ni las centralistas (1835-1844 y 1853-1855). Esta situación fue acompañada por una crisis prolongada de los mercados de crédito que sufrieron un fuerte debilitamiento debido a la retirada de capitales causada por la bancarrota del imperio y las guerras, y por el lento hundimiento de las otrora poderosas instituciones crediticias eclesiásticas. Los mercados financieros no pudieron recuperarse satisfactoriamente en buena medida por las deficiencias de las políticas fiscales y el cúmulo de deudas impagas de los gobiernos de la temprana República. La larga crisis fiscal así como la muy prolongada suspensión de pagos sobre la deuda externa y el costosísimo sistema de financiamiento doméstico adoptado por los gobernantes de la República mexicana en sus primeros decenios pueden atribuirse al alto gasto del ejército y a las múltiples guerras externas e internas. Pero además, el hecho es que la propia debilidad fiscal y financiera del Estado habría de tener efectos perjudiciales sobre la economía privada. Entre otras repercusiones, implicó que el dinero fuese muy caro para los actores productivos y que, en muchos pero no en todos los sectores, escasearan los capitales para inversiones.

A pesar del enorme impacto de las guerras de independencia y de la posguerra, hoy comienza a ser cuestionada la hipótesis de que los decenios de 1820 y 1830, en particular, deben ser descritos simplemente en términos de “décadas perdidas” para la economía, pese a los argumentos adelantados tiempo atrás por destacados investigadores como Enrique Cárdenas (1999) y John Coatsworth (1990). En términos comparativos, es claro

que se abre un gran número de interrogantes sobre el desempeño de la economía mexicana en este periodo tan complejo de transición de colonia a nación, tema que ha sido planteado con gran agudeza y profundidad por Leandro Prados de la Escosura en un reciente ensayo revisionista que analiza el desempeño de las economías latinoamericanas después de la independencia (Prados, 2006). Lo que él observa es que las tasas de crecimiento económico de los distintos países y regiones de América Latina en la primera mitad del siglo XIX variaron considerablemente, pero que no fueron muy dispares de los promedios mundiales, y se aproximaban, por ejemplo, a las de las naciones de la Europa mediterránea, que eran ciertamente más bajas que las de la Europa del norte o de los jóvenes Estados Unidos. Dentro de Latinoamérica, posiblemente las dos economías de crecimiento más lento entre 1820 y 1850 fueron México y Perú, porque eran las menos abiertas, pero también porque en ambos países —como ha argumentado Jorge Gelman (2009)— las características estructurales de sus sistemas productivos y sus mercados, así como de muchas de sus instituciones coloniales, fueron más complejos, persistentes y difíciles de reformar, aun después de la independencia.

Es claro que a lo largo de toda la centuria de 1760 a 1850, México siguió siendo un país con una economía de base esencialmente agrícola-ganadera tradicional y con escasa innovación tecnológica. También lo es que el sector minero de plata —pese a fuertes altibajos— siguió siendo de enorme importancia: mantuvo a México como primer exportador de plata en el mundo hasta el último tercio del siglo XIX. Es decir, después de la independencia no se logró una diversificación de las exportaciones, que posiblemente le hubiera dado más oxígeno a la economía. Y qué decir de los antiguos sistemas de transporte que a lo largo de la primera mitad del siglo XIX siguieron siendo los mismos que aquellos vigentes en la colonia: mulas y caballos eran los medios de transporte fundamentales en el país, complementa-

dos por el uso de carretas en algunas zonas del centro como el Bajío y en el norte. Por su parte, la debilidad de la marina mercante era otra muestra de las grandes dificultades que enfrentaba la mayoría de sus empresarios para aprovechar algunas de las oportunidades que podría ofrecer la inserción en una economía más globalizada.

No obstante dichos obstáculos y continuidades estructurales, algunos importantes estudios revisionistas recientes sostienen que la recuperación económica —tras el impacto devastador de las guerras de independencia— no fue despreciable. De hecho, al revisar la información cuantitativa disponible, el historiador Ernest Sánchez Santiró (2010) ha argumentado recientemente que se produjo una sustancial recuperación demográfica y de la producción agrícola, ganadera y minera en México entre 1825 y 1845. El sector de la minería de plata tardó tiempo en alcanzar los niveles extraordinariamente altos de producción obtenidos entre 1800 y 1810, pero desde principios del decenio de 1820-1830 se observa un proceso de renovación, y hacia los años cuarenta se llegó a niveles similares a los de fines de la colonia, si bien con un altísimo grado de contrabando. Tampoco cabe duda que después de la independencia se produjo una diversificación del comercio exterior con nuevos socios internacionales, aunque ello no implicaba que el volumen o valor del comercio creciera de manera muy pronunciada, ni que hubiese variaciones importantes en su composición. Mayores cambios se observan en el sector manufacturero mexicano, incluyendo un primer brote manufacturero a partir de 1830 —el más importante de América Latina— aunque ciertamente éste no desembocaría en una revolución industrial. Pero antes de entrar a analizar las tendencias económicas después de la independencia, conviene echar una ojeada a los aspectos sobresalientes de la economía tardocolonial en lo que ha sido considerado por muchos historiadores como su momento de mayor esplendor.

## 1. LA ECONOMÍA NOVOHISPANA EN LA ÉPOCA BORBÓNICA: 1760-1810

### 1.1. Un eje dinámico de la economía en el periodo colonial tardío: el caso de la minería de plata

El análisis de la época borbónica ha despertado un intenso debate historiográfico acerca de la naturaleza de la trayectoria de la economía de la Nueva España. Por lo general se sostiene que durante el “siglo de la ilustración mexicana” hubo crecimiento en los sectores más importantes —minería de plata, agricultura, comercio. En el largo plazo, de acuerdo con los cálculos de Richard Garner (1993) —quien ha realizado los estudios seriales más extensos de la economía colonial del siglo XVIII— se produjo una expansión significativa. En lo que se refiere a población, se estima que la población mexicana debió haber crecido entre 0.5 y 1% anualmente en la segunda mitad del siglo XVIII, aunque con fuertes variaciones regionales. Estas tasas eran superiores a las experimentadas en los países latinos de Europa de la misma época, lo que nos habla de un aumento en la Nueva España de la disponibilidad de alimentos y, por ende, de una expansión de la frontera agrícola y ganadera, especialmente en el centro-norte del virreinato.

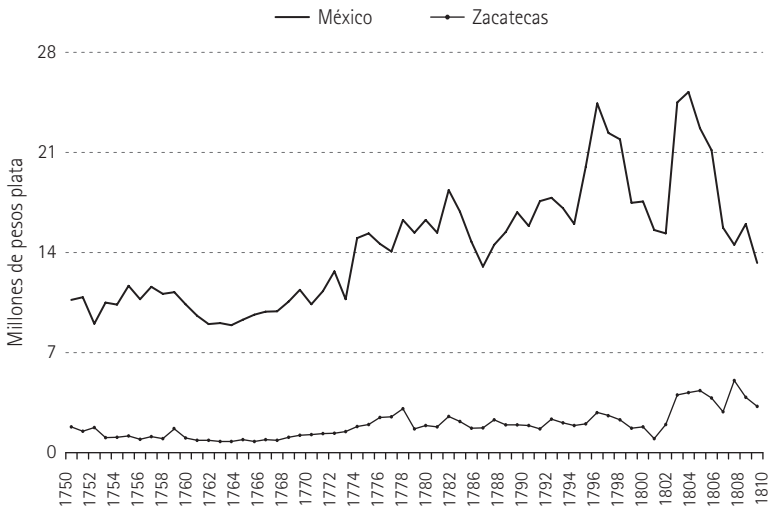
Al mismo tiempo, algunos historiadores han sostenido que la aparición de procesos inflacionarios muy a finales del siglo XVIII y durante la primera década del siglo XIX provoca numerosas preguntas acerca de la fuerza real de esa expansión. La incertidumbre sobre la evolución de los precios en el siglo XVIII se relaciona con el hecho de que aún no contamos con información cuantitativa suficientemente completa o confiable para llegar a conclusiones contundentes. En uno de los estudios más importantes de los mercados coloniales, que ha sido realizado por la historiadora Enriqueta Quiroz (2005), se analizan los precios de alimentos en la ciudad de México y se llega a la con-



clusión de que si bien se produjeron fluctuaciones significativas a lo largo del último siglo de gobierno colonial, no sería hasta el decenio de 1800-1810 que se observa una tendencia pronunciada de alza en los precios de los comestibles en la capital del virreinato.

Quizá el aspecto más llamativo de la economía tardocolonial fue el gran ciclo expansivo de la minería de plata. En efecto, durante la segunda mitad del siglo XVIII la acuñación de pesos de plata en México creció en alrededor de 1 a 1.4% por año, lo cual habla de un notable auge del sector que contribuyó de manera fundamental a la expansión económica por varios motivos. Como puede observarse en nuestra gráfica (B1) de los registros de plata acuñada, la tendencia era ascendente con marcadas oscilaciones, típicas de la industria minera. De un promedio anual de 10 millones de pesos acuñados a mediados de siglo, se pasó a cerca de 20 millones por año a fines de la centuria. La caída abrupta en 1795-1800 se debió sobre todo a la falta de abasto de azogue por la guerra naval con Inglaterra. Si bien no puede negarse la gran importancia del sector para la economía mexicana, que proporcionaba directamente alrededor de 10% del producto bruto de la economía colonial, debe recordarse que en materia de empleo era más limitada, ya que ocupaba apenas a 50 000 trabajadores.

En todo caso, las empresas mineras mexicanas operaban como “factores de arrastre” para las economías regionales de su entorno, como ha argumentado el historiador Carlos Sempat Assadourian (1982) en una serie de trabajos ya clásicos de la historia económica. Los grandes mineros realizaban muchas de sus transacciones con plata, como la compra de insumos y el pago de parte importante de los salarios, aunque no era infrecuente que se combinaran salarios en metálico a los trabajadores mineros con pagos en especie en las tiendas de raya de las minas y haciendas de beneficio de los metales. En todo caso, la contribución de la minería fue fundamental para el sistema mo-

**Grafica B1.** Registros de plata, 1750-1810

Fuente: Richard Garner, Economic History Data Desk <<http://home.comcast.net/~richardgarner04/datafiles.html>>.

netario ya que proporcionaba el grueso de los medios de pago al conjunto de la economía novohispana. A su vez, la plata —tanto la acuñada como en barras— constituía más de 80% de las exportaciones y era indispensable para cubrir los costos de las importaciones.

Otro elemento a tener en cuenta es la extraordinaria difusión internacional del peso de plata mexicano, que llegó a disfrutar de una circulación casi universal en el siglo XVIII, tanto en las Américas como en Europa y en casi toda Asia. Debe recordarse que en dicha época —en que los pagos en todo el mundo se realizaban sobre todo con metálico— la demanda prioritaria para circulante en la inmensa mayoría de los países era por moneda de plata; el oro se amonedaba y servía para transacciones comerciales de gran envergadura, pero fundamentalmente cumplía la función de reserva para tesoro público o ahorro privado. En este sentido, hay que recordar que desde el siglo XVI y a lo largo de tres siglos, las minas de los dominios españoles en Amé-

rica fueron el origen de más de tres cuartas partes de la plata producida en el mundo y que en la segunda mitad del siglo XVIII México era la fuente de alrededor de 80% de la plata exportada por las colonias españolas.

La Casa de Moneda de la ciudad de México se convirtió, por lo tanto, en la mayor ceca del mundo desde temprano en el siglo XVIII, con capacidad para acuñar la impresionante cantidad de 30 millones de pesos plata por año; contaba con un cuerpo de técnicos profesionales, razón que explica en buena medida que la calidad y ley de la moneda se mantuvieron en el más alto nivel durante decenios. Nuestro cuadro B1 indica que para fines del siglo, la producción anual promedio de pesos plata en la ceca mexicana superaba los 20 millones y la acuñación hispanoamericana, en su conjunto, rebasaba los 30 millones de pesos plata.

En esta época seguía siendo fundamental la producción de las minas en tres regiones, Guanajuato, Zacatecas y Real del Monte, pero al mismo tiempo se produjo un proceso notable de aumento de la exploración y explotación de reales de minas en otras zonas, como las de Taxco, Guadalajara, San Luis Potosí y, más al norte, Durango, Chihuahua y Sonora. Esta expansión coincidió con una ampliación de la colonización en la extensa frontera del norte.

**Cuadro B1.** Amonedación media anual  
de las casas de moneda de la América española, 1790-1796  
(pesos plata)

México	24 000 000
Lima	6 000 000
Potosí	4 600 000
Santa Fe de Bogotá	1 200 000
Santiago de Chile	1 000 000
Popayán	1 000 000
Guatemala	200 000

Fuente: Céspedes del Castillo, 1996: 251.

A pesar del notable aumento de producción de plata, varios historiadores han argumentado que hacia fines del siglo XVIII las mayores empresas mineras —como la Valenciana en Guanajuato y la Vizcaína del conde de Regla en Real del Monte— enfrentaban crecientes costos de producción que reducían los beneficios. Este hecho nos habla de problemas subyacentes a la gran minería novohispana sobre todo por la enorme inversión en la construcción y desagüe de enormes túneles bajo tierra en los yacimientos más antiguos y productivos. Al mismo tiempo, no debe menospreciarse el hecho de que en el periodo colonial tardío se descubrieron y pusieron en marcha docenas de minas nuevas y muy rentables en el centro-norte del país. Por ello, en el decenio anterior al estallido de las guerras de independencia se alcanzaron las mayores cifras de acuñación de plata en tres siglos de dominio colonial. Es cierto que hubo algunos años de fuertes bajas en la producción, pero ello estaba relacionado sobre todo con la suspensión del envío de azogue en años de guerra europea en el Atlántico, especialmente entre 1796 y 1802 (pueden observarse estas caídas con nitidez en nuestra gráfica B1, atrás).

El control de la circulación de la plata era una fuente de riqueza extraordinaria en la Nueva España que beneficiaba en especial a ciertas élites coloniales. Los estudios de Pedro Pérez Herrero (1988) sobre el Consulado de comerciantes de la ciudad de México en la época borbónica demuestran que los grandes mercaderes de este poderoso gremio disfrutaban de un virtual oligopolio sobre la circulación de la plata acuñada y en barras en la mayor parte del virreinato. La plata era indispensable para asegurar un amplio comercio exterior, incluyendo el suministro de importaciones no sólo de España y Europa sino también de Caracas, Guayaquil y Filipinas. Un número considerable de mercaderes de plata se convirtieron en comerciantes-banqueros que ampliaron los circuitos y el volumen del crédito mercantil del virreinato (y del imperio) con el negocio de libranzas (letras de cambio), las cuales facilitaban el comercio en todas las ciudades

y regiones y en muchas transacciones internacionales. Como ha demostrado la historiadora Guillermina del Valle (1997, 2003 y 2007) en detallados estudios, los comerciantes del Consulado no sólo financiaron la construcción de las principales carreteras en el virreinato en la segunda mitad del siglo XVIII sino que, además, crearon mecanismos de financiamiento para el gobierno, con base en instrumentos crediticios novedosos.

El control oligopólico de la circulación de la plata, sin embargo, tuvo algunos efectos económicos perversos, además de favorecer una distribución muy desigual del ingreso. En el México borbónico, “país de la plata” por antonomasia, existía una marcada escasez de circulante metálico en el ámbito de las transacciones menudas. En este sentido, destacados historiadores de la moneda en América, como Ruggiero Romano (1998) y Céspedes del Castillo (1996) han hecho hincapié en que la circulación monetaria estaría condicionada por la naturaleza de lo que podríamos denominar la “economía monetaria dual” en la América española. Señalan que durante toda la época colonial, una porción de las transacciones mercantiles reflejaban un carácter premoderno, siendo común el uso del trueque en comunidades campesinas, a lo que se agregaban los métodos coactivos en el pago de los trabajadores en la mayoría de las haciendas. No era inusual que en vez de entregar salarios en metálico, los terratenientes pagasen con mercancías que proporcionaban las tiendas de raya (o pulperías) en las propias haciendas agrícolas o estancias ganaderas. En segundo lugar, la escasez de moneda fraccionaria implicaba que se siguieran usando instrumentos premone- tarios, como el cacao y la lana en México. Estos instrumentos fueron denominados “moneda de la tierra”, y a ellos se agregaron otros tipos de numerario para transacciones de poco valor como fueron los llamados tlacos emitidos por los comerciantes de cada plaza americana. Éstos eran pequeñas piezas de cobre, latón u otro metal, y en algunos casos de cuero o madera (de forma irregular), que llevaban un signo distintivo del mercader en cues-

ción. Circulaban solamente en la respectiva plaza, sirviendo para que los consumidores contaran con instrumentos adecuados para sus compras, aunque esta moneda irregular también se prestaba a múltiples formas de pequeña especulación y obtención de ganancias por parte de los almaceneros.

## 1.2. La agricultura: expansión con crisis

Sin duda, un elemento indispensable para entender la economía novohispana es que se asentaba sobre una base fundamentalmente agraria que crecía de manera bastante lenta, como puede verse en las series de diezmos y las tendencias globales de la población. Con toda probabilidad cerca de 80% de la población vivía en pueblos rurales, la mayor parte concentrada en las más de 4 000 repúblicas de indios. Como se ha visto en el capítulo anterior, los pueblos de indios constituían las células más numerosas del cuerpo social y económico del virreinato. Para entender el sector agrario, se requiere un conocimiento de “los pueblos de indios” (que contenían alrededor de tres millones de personas) donde se combinaba la propiedad individual con la comunal. Observemos que, en la práctica, relativamente pocos indígenas eran residentes permanentes en haciendas, en las cuales vivía un mayor número de españoles, mestizos, mulatos y esclavos negros, aunque en épocas de siembra y cosecha se contrataban muchos trabajadores de los pueblos de indios de zonas circundantes. Por otra parte, investigaciones recientes demuestran que es bastante equivocado pensar simplemente en términos del modelo estereotipado de hacienda y minifundio en el México borbónico: también fueron muy numerosos los ranchos de propietarios medianos y otras formas de propiedad de la tierra.

En términos de las tasas de crecimiento económico, no podían esperarse milagros. La economía predominantemente agrícola y ganadera con tecnología muy tradicional tenía numerosos

paralelos con las contemporáneas del antiguo régimen tardío de países europeos mediterráneos —con niveles de ingresos muy bajos de la mayoría de la población campesina— la cual experimentaba tasas de crecimiento del producto total que no podían superar medio punto porcentual al año. Ello también era consecuencia del hecho de que la economía agraria estaba sujeta, irremisiblemente, a sucesivas crisis meteorológicas que causaban pérdidas de cosechas, altos niveles de mortalidad y, por tanto, tasas de crecimiento poblacional relativamente bajas. Los ciclos (irregulares) de la economía de antiguo régimen colonial eran determinados por las tendencias coyunturales y seculares del clima, el lento crecimiento poblacional y el agotamiento relativo de recursos naturales, aguas, tierras y bosques. Como en la Europa mediterránea de la época, el México colonial estaba sujeto en ocasiones a cataclismos particularmente violentos y profundos, como el espantoso desastre rural de 1784-1785 y la también profunda crisis agraria de 1809, que han sido bien documentados por los historiadores. En la primera, se calcula que sobre una población de algo más de cinco millones de habitantes del virreinato, murieron quizá cerca de 300 000 campesinos, debido a una combinación especialmente letal de sequías y heladas, seguidos por hambrunas y epidemias en cientos de pueblos. Se trataba, por lo tanto, de una pérdida de población que podría acercarse a 5% del total, lo que de manera inevitable provocó una baja en la producción y el consumo y luego requirió un esfuerzo muy considerable de recuperación tanto económica como demográfica en los años inmediatos posteriores a las catástrofes.

Los ciclos en los precios del maíz afectaban de manera especialmente dramática a los pueblos campesinos (repúblicas de indios), los cuales no contaban con los recursos de almacenamiento de las haciendas agrícolas. Está bien establecido que los mayores propietarios rurales acumulaban reservas en épocas de escasez y esperaban hasta que subieran los precios antes de ven-

derlas. Las haciendas —fuesen propiedad de particulares o de órdenes religiosas— operaban de forma similar a las del antiguo régimen europeo y en épocas de escasez suscitaban la misma secuencia secular de protestas y motines de los pueblos campesinos en contra de la especulación de granos por parte de los terratenientes, grandes comerciantes e incluso funcionarios reales. Un informe oficial del 1 de febrero de 1786 indicaba que se habían girado órdenes para que dos ministros de la Real Audiencia de Guadalajara se dedicaran a comprar granos de los distritos rurales para abastecer la alhóndiga y evitar que “los hacendados y rancheros oculten sus semillas... pues no se oculta que las tienen rezagadas acaso por lograr un mayor precio en lo sucesivo y que sólo por este medio podrá lograrse algún consuelo a la ruina que por todas partes amenaza” (Florescano y Pastor, 1981: 80). Pese al dominio numérico de los pueblos de indios, su poder económico y social era limitado frente a una oligarquía de grandes propietarios rurales que eran dueños de una gran diversidad de haciendas agrícolas y ganaderas. Éste era el caso, por ejemplo, de las familias de los marqueses de Jaral de Berrio y San Mateo de Valparaíso, quienes —como muchos otros latifundistas— eran propietarios de literalmente decenas de grandes propiedades en el Bajío, San Luis Potosí, Zacatecas y el norte. Por su parte, el historiador John Tutino ha demostrado la importancia de otros grupos importantes de ricos hacendados en los valles del centro del virreinato, situados en el *hinterland* de las ciudades de Puebla, México, Pachuca y Toluca. Todavía más impresionante en términos de extensión eran las haciendas ganaderas de los marqueses de Aguayo en Coahuila y Chihuahua, que alcanzaban varios millones de hectáreas, cifra que los sitúa como los mayores terratenientes de la América española a fines del siglo XVIII. No obstante, es importante observar que aparte de los grandes latifundios existía un amplio sector de productores medianos, incluyendo dueños de haciendas más pequeñas en casi todas las regiones del virreinato, así



como numerosos arrendatarios y rancheros. Los estudios de David Brading (1975) sobre los propietarios rurales en el Bajío en esta época demuestran la gran variedad de tipos de haciendas y unidades de explotación agraria. Fue en esta zona, y en otras regiones como el valle de Toluca, así como algunos valles de la intendencia de Puebla y regiones circundantes a Guadalajara en donde se produjo un mayor crecimiento de la producción de ganado, trigo y maíz. También es cierto que la expansión de los cultivos no se debió fundamentalmente a innovaciones tecnológicas sino más bien a la explotación intensiva y extensiva de la tierra, a una pequeña inversión en canales y diques y a un aumento en la disponibilidad de mano de obra.

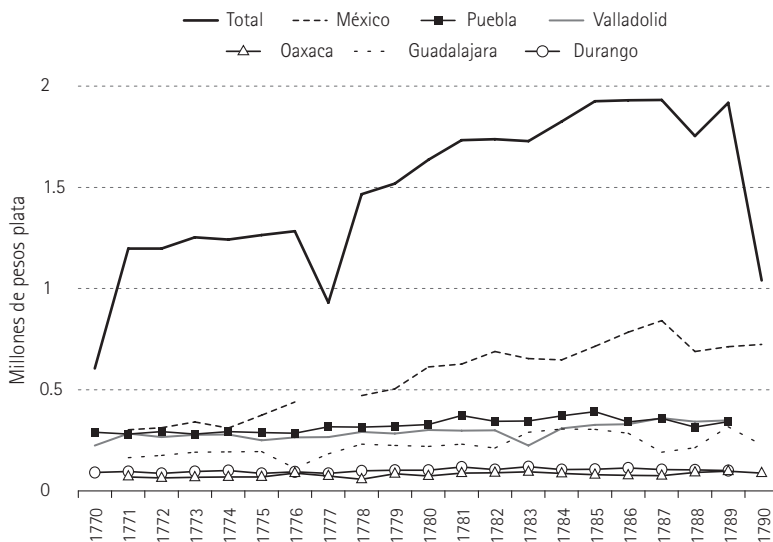
Algo diferente fue el caso de la producción agraria en zonas más tropicales como Veracruz, donde la expansión de las cosechas de tabaco — circunscritas a los valles de Orizaba y Córdoba— se vinculaban con el extraordinario auge del estanco del tabaco desde 1760, bajo el impulso del gobierno, y permitieron mayores inversiones en los cultivos. Por su parte, la producción azucarera colonial se fincó en una expansión de la tierra cultivada y en trapiches e ingenios bastante tradicionales en tecnología, tanto en Veracruz como en el caso del actual estado de Morelos, principal región de haciendas cañeras. A pesar de estas limitaciones, el esfuerzo y las inversiones en el sector fueron suficientes para cubrir la demanda considerable del dulce en gran parte del virreinato e incluso para exportar pequeñas partidas a España hacia finales del siglo.

Las evidencias que han reunido diversos historiadores económicos sobre precios de productos agrícolas y ganaderos en la segunda mitad del siglo XVIII sugieren que, en general, se mantuvieron bastante estables hasta el decenio de 1790 cuando se observa un despegue, lo cual refleja un proceso inflacionario que los historiadores todavía no han explicado a fondo. Por supuesto, se registraron variaciones regionales en la Nueva España por tratarse de una economía todavía no plenamente integrada, pero

se ha comprobado que los precios del maíz, trigo, azúcar y ganado sólo subieron de manera relativamente sostenida y con rapidez en la última década del siglo XVIII y la primera del siglo XIX. Las razones esgrimidas incluyen desde una posible presión sobre la oferta por crecimiento de la población hasta un aumento en la circulación monetaria (en una época de bonanza minera) que se reflejaría en aumentos de precios.

La información que tenemos sobre diezmos constituye uno de los indicadores cuantitativos más interesantes de la producción agraria, aunque sujeto a diferencias de interpretación, porque no sabemos cuán completa y confiable es la fuente. Los diezmos eran recaudados, en principio, sobre la totalidad de la producción agrícola-ganadera en las haciendas y ranchos, pero más irregularmente sobre determinados productos en los pueblos indígenas. Los datos seriales más completos con los que contamos (que son para 1770-1790) sugieren un aumento razo-

**Gráfica B2. Diezmos, 1770-1789**



Fuente: Economic History Data Desk <<http://home.comcast.net/~richardgarner04/datafiles.html>>.

nable de la producción agraria en la época, aunque es posible que dichas tendencias de crecimiento se vieran mermadas por la inflación de precios *después* de 1790, pero esas son fechas para las cuales no contamos con información tan confiable de los montos de los diezmos.

La relativa prosperidad del sector agrícola y ganadero se reflejaba, a su vez, en cierta bonanza de las instituciones crediticias más vinculadas a los propietarios rurales. Nos referimos, en especial, a las instituciones eclesiásticas en la Nueva España que manejaban una cantidad considerable de capitales, propiedad de aquellas instituciones conocidas como juzgados de obras pías y capellanías, las cuales eran fundaciones religiosas que acumulaban capitales para préstamo. Dichos fondos habitualmente prestaban a diversos grupos de propietarios rurales, mineros y comerciantes y constituían la base fundamental del sistema de crédito a largo plazo de la economía colonial, con un grado de sofisticación y un volumen cada vez mayor, como han demostrado varios estudios muy detallados de la historiadora Gisela von Wobeser (1994 y 2003). Para Lucas Alamán, cada una de las fundaciones religiosas constituía “una especie de banco”, aunque es claro que su opinión debe ser matizada ya que los juzgados de capellanías no eran bancos sino instituciones muy *sui generis*, que utilizaban los instrumentos típicos del sistema crediticio de antiguo régimen. Recibían y administraban fondos que les legaban particulares para fines religiosos (como podían ser el mantenimiento de instituciones caritativas, colegios religiosos o hospitales, o el cumplimiento de ciertos oficios, los más comunes oraciones o misas para los difuntos). Frecuentemente, los administradores de los juzgados prestaban los fondos sobrantes a propietarios que los solicitaban, recibiendo a cambio una tasa de interés de 4 o 5% anual. No se conoce el monto total de estos “capitales a rédito” administrados por los juzgados de obras pías del virreinato, aunque algunos contemporáneos bien informados estimaban que podían sumar hasta 40 o 50 millones de pesos.

Es claro que estas instituciones ejercieron un papel importante en los mercados financieros coloniales pero también lo es que fueron seriamente debilitadas por la reforma decretada por los ministros de Carlos IV, conocida como la “Consolidación de vales reales” (véase el documentado estudio de Von Wobeser, 2003). Puesta en práctica a partir de 1804, afectó no sólo a la Iglesia sino a gran número de aquellos terratenientes, comerciantes y mineros que habían tomado préstamos de los juzgados. En efecto, la Consolidación representó un fuerte golpe en contra de la mayor parte de las clases propietarias que estaban directa o indirectamente vinculadas a diversas fundaciones religiosas. Por ello, su implementación provocó un número inusitado de protestas, conocidas como “representaciones”, solicitando su suspensión, la cual sólo llegó en 1808 después de la extracción de más de 12 millones de pesos que fueron enviados a la metrópoli para apoyar a la monarquía en sus guerras. En resumen, esta medida expropiatoria resultó ser solamente la primera de una serie de tremendos golpes que sufrieron los mercados financieros de Nueva España a lo largo de varios decenios de la primera mitad del siglo XIX.

### 1.3. El dinamismo de los mercados regionales y el comercio exterior

Uno de los temas que ha sido mejor analizado para la época colonial tardía es el comercio interno en el virreinato de la Nueva España, lo cual ha sido posible gracias a estudios muy detallados basados en una extraordinaria abundancia de documentos sobre las alcabalas (un impuesto sobre las ventas que es parecido al moderno IVA). Los registros de alcabalas se conservan en centenares de volúmenes en el Archivo General de la Nación, fuente que proporciona una información muy clara sobre la vida mercantil en el siglo XVIII. La rica y variada producción de los pueblos campesinos, haciendas y ranchos encontraba salida en

las ferias y mercados en villas, ciudades y centros mineros a lo largo de toda la Nueva España. Los estudios sobre el mercado de la ciudad de México —la mayor de todas por su población que rebasaba los 100 000 habitantes— indican que en la segunda mitad del siglo XVIII existía allí un gran consumo de trigo, maíz, chiles, frijoles y todo tipo de ganado —especialmente ovejas y cerdos— así como una extraordinaria proliferación de frutas y verduras. Tampoco deben olvidarse las importantes cantidades de azúcares (en su mayor parte de las haciendas de Cuernavaca), de pulques de las haciendas de Chalco y los valles de Apan, y de aguardiente, algodón y tabaco de Veracruz.

Aparte de los grandes mercados urbanos debe subrayarse la vitalidad de las ferias locales de tipo agrícola y ganadero en todo el México borbónico, las cuales se celebraban de acuerdo con un calendario estricto en diferentes días de la semana en cada región. Las mayores ferias de ganado solíanse celebrar una vez al año, como era el caso de las famosísimas de San Juan de los Lagos, que atraían compradores y vendedores de muchísimos lugares para adquirir mulas, vacas y caballos. El ganado vacuno y ovino era esencial para la alimentación en muchas ciudades, mientras que el ganado caballar y mular era el apoyo para las minas y para el transporte a lo largo y ancho de todo el extenso virreinato. Recordemos, en este sentido, que la arriería era el medio fundamental de transporte (y lo seguiría siendo hasta entrado el siglo XIX) ya que en un país tan montañoso como México, la geografía la hacía obligatoria.

El aumento señalado de la actividad minera, manufacturera, agrícola y ganadera se vio reflejado en un creciente dinamismo de los mercados urbanos y rurales. Si bien la actividad mercantil en la ciudad México en el siglo XVIII ha sido bien documentada, también lo ha sido la existencia de muchos mercados regionales, como lo demuestran los trabajos de Antonio Ibarra y de Eric van Young sobre Guadalajara, de Jorge Silva sobre Valladolid, de Juan Carlos Garavaglia y Juan Carlos Grosso sobre Puebla. Dichos es-

tudios tienden a ilustrar la importancia de la actividad de los más importantes centros (o ciudades) redistribuidores regionales con su respectivo *hinterland*, un patrón común en diversas zonas del virreinato. Por otra parte, demuestran que era dominante el comercio en “productos de la tierra”, incluyendo productos comestibles (maíz, harina de trigo, azúcar, carne), pulques y aguardientes, y textiles (sobre todo las indispensables mantas de algodón y textiles de lana), además de tabaco. Sorprendentemente, apenas una cuarta parte de las mercancías registradas en la mayoría de estos mercados regionales era importada (“productos de Castilla”), sobre todo telas.

Una faceta importante a tener en cuenta en lo que se refiere al comercio exterior en la época colonial es que operaba fundamentalmente a partir de dos puertos, Veracruz, en el Golfo de México y Acapulco, sobre el Pacífico, mientras que los demás puertos costeros llevaban a cabo una actividad mucho más limitada, siempre regulada estrictamente por el gobierno colonial. Sin duda, Veracruz destacaba por el hecho de ser el principal puerto, punto de entrada de los productos europeos y de algunos sudamericanos: telas francesas, inglesas, alemanas y catalanas, ultramarinos, vinos, papel y azogue de España, cacao de Caracas. A su vez, el gran puerto jarocho servía como principal salida de la plata, la cual se cargaba en los buques de guerra españoles que fondeaban en sus costas, y también en los más numerosos pero más pequeños navíos mercantes de particulares. Por su parte, las ferias anuales en el puerto de Acapulco constituían otro espacio importante de intercambio mercantil, que se activaba cada año al llegar la famosa *Nao de China*, el mayor navío del mundo en el siglo XVIII, que traía sedas, muebles y cerámicas finas de China así como algodones de Filipinas. A cambio, los comerciantes mexicanos enviaban considerables cantidades de plata acuñada a sus correspondientes en Manila, ya que el metal precioso tenía una enorme demanda en China y demás países de Asia oriental.

La liberalización comercial ratificada por las reformas borbónicas en España y gran parte de la América española en 1778 no se implementó plenamente en México hasta 1789, pero contribuyó a incrementar los flujos comerciales transatlánticos. También favoreció un incremento del comercio dentro del Gran Caribe, por ejemplo con Cuba y Caracas, y con puertos del pacífico sudamericano, lo cual se confirma en el aumento notable de las importaciones de cacao de Guayaquil. La mejor fuente de información sobre el comercio en el periodo sigue siendo aquella proporcionada por el secretario del Consulado de comerciantes de Veracruz, fundado en 1796, José María Quiroz, quien fuera el mayor experto en estadística y normativa mercantil del México borbónico, como ha demostrado el historiador Pedro Pérez Herrero (1988). Las tablas anuales de comercio que hizo publicar Quiroz durante más de dos decenios (1796-1820) proporcionan una fuente inestimable de información sobre el comercio de México al final de la colonia. Demuestran que las principales exportaciones estaban muy concentradas en valor, ya que la plata (acuñada o en barras) representaba cerca de 80% del valor total, seguida por la grana cochinilla (un tinte muy valioso y demandado en Europa) con cerca de 10% del total de las salidas. Por otra parte, dominaban por completo las importaciones de telas (con cerca de 70% del valor de las entradas) provenientes de Inglaterra, Francia, Países Bajos, Alemania y España. A su vez, eran considerables las de papel, hierro y azogue de España, así como una amplia gama de vinos españoles.

El comercio en Veracruz era controlado por la Lonja de Comerciantes (creada en 1599), gremio organizado que tuvo una actuación importante en la regulación del comercio regional durante dos siglos, pero (como nos cuenta el historiador Antonio García de León (2004) atravesó por diversos periodos de auge y recesión. Posteriormente, la Lonja fue reemplazada por el Consulado de comerciantes de Veracruz (1796), corporación com-

puesta por mercaderes de origen vasco, montañés y por cierto número de catalanes, como ha demostrado la investigadora Matilde Souto en diversos trabajos históricos (2001).

Sin embargo, los comerciantes veracruzanos estuvieron largo tiempo subordinados al grupo más poderoso de comerciantes del virreinato, el Consulado de comerciantes de la ciudad de México, integrado a lo largo del siglo XVIII por aproximadamente 200 casas comerciales muy poderosas y dinámicas. Los estudios de Guillermina del Valle (1997, 2003, 2007) sobre este influyente gremio han demostrado no sólo su papel clave en la intersección entre la administración virreinal y la economía mercantil, sino también la compleja política interna de esta gran corporación, que se dividía en los “partidos” de los vascos y montañeses. Muchos de los hombres más ricos y poderosos de la colonia pertenecían a estos grupos que ejercían una influencia decisiva sobre el comercio y las rutas de transporte pero también sobre los mercados crediticios del virreinato y sobre las finanzas del propio gobierno.

Pese a la apertura impulsada por las reformas borbónicas, los ciclos del comercio colonial (con el mundo exterior) fueron marcadamente erráticos debido a las repetidas guerras internacionales en las que se involucró la Corona española desde 1779 hasta fines de la época colonial. En este sentido, resulta problemático argumentar que se produjo un aumento sostenido del intercambio internacional, ya que periodos de intensa actividad eran seguidos por fases de pronunciado estancamiento. No obstante, aun en los años de guerra naval entre España y Gran Bretaña —1796-1802 y 1805-1808— fue posible sostener un intercambio importante debido al llamado “comercio neutral”, por medio del cual navíos de países neutrales podían gestionar y obtener licencias del monarca español para introducir y extraer mercancías de Veracruz y otros puertos hispanoamericanos.



#### 1.4. Las manufacturas: telas y tabacos

Dado el tamaño de los mercados urbanos y rurales de las distintas regiones de la Nueva España, no era extraño que se desarrollara una importante industria textil, como han demostrado en gran detalle los historiadores Manuel Miño (1998) y Richard Salvucci (1992) en trabajos clásicos sobre el tema. Sin embargo, esta producción no era propiamente fabril, sino que operaba bajo condiciones características del antiguo régimen colonial. Se contaba, en primer lugar, con una extensa producción de telas en el ámbito doméstico para autoconsumo por parte de los habitantes de los miles de pueblos de indios y mestizos. En segundo lugar, existía un amplio número de talleres familiares en ciudades, villas y pueblos. Y, finalmente, funcionaban un número considerable de obrajes, que eran talleres de tamaño importante que operaban con una curiosa combinación de trabajo asalariado, esclavos y operarios semilibres.

La producción textil en telares y obrajes era sorprendentemente antigua, ya que databa de los años de 1540. También era compleja. La mayor parte de los obrajes laneros estuvieron concentrados en el valle de México, en las regiones del Bajío y en la zona de Puebla y Tlaxcala. La materia prima provenía de grandes manadas de ovejas en las haciendas y pueblos de la zona centro-norte del virreinato. Muchos obrajes utilizaban arroyos o ríos como fuente de energía. Las formas de organización del trabajo eran tradicionales, pero los dueños lograron una comercialización razonablemente exitosa, proveyendo a amplios mercados en la Nueva España e incluso logrando exportaciones a Centroamérica y Venezuela. El historiador Salvucci ha explorado la lógica de estos talleres y explica por qué no tendieron a crear innovaciones tecnológicas importantes en el siglo XVIII, lo cual ayuda a comprender su virtual desaparición a partir de las guerras de independencia.

La segunda actividad más importante de tipo manufacturero era la tabacalera, que alcanzó una producción realmente enorme en el virreinato en el siglo XVIII. Desde el decenio de 1760, una de las metas fiscales principales de la administración borbónica fue el establecimiento de un monopolio estatal en el sector de tabacos que permitiera aumentar los ingresos del gobierno. Para lograr la implantación de este monopolio estatal en la Nueva España fue necesario lanzar una campaña para cerrar la multitud de pequeños talleres privados que existían en la mayoría de las regiones del virreinato desde el siglo XVII. Ello se logró a pesar de numerosas protestas de los artesanos y pequeños manufactureros, al parecer porque los grandes comerciantes oligopolistas de la colonia —representados por el Consulado de comerciantes de la ciudad de México— no se opusieron a dicha medida, sino que al contrario, ayudaron al visitador José de Gálvez a financiar el monopolio en sus primeras etapas.

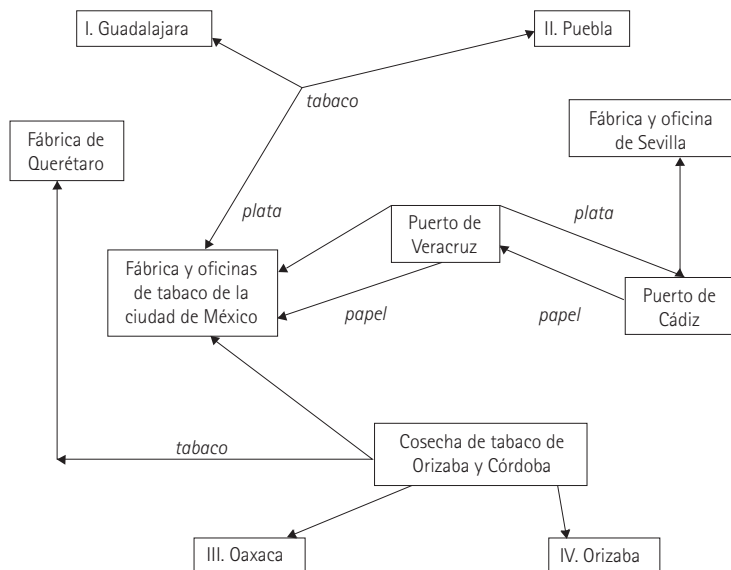
Una vez que habían quebrado o cerrado los pequeños establecimientos privados, comenzó la construcción y lanzamiento de una gran fábrica estatal en la ciudad de México, la cual contaría con cerca de 8 000 operarios a principios del siglo XIX, siendo la mayor instalación manufacturera en las todas las Américas. Una enorme parte de la población trabajadora en la ciudad capital dependía de esta fábrica para su supervivencia. Al mismo tiempo, se establecieron fábricas de menores dimensiones en varias regiones del virreinato: en 1809 la fábrica de Querétaro tenía 3 706 operarios, la de Guadalajara 1 160, la de Puebla 1 228, la de Oaxaca 610 y la de Orizaba 335 trabajadores; en 1795 había casi tantos hombres como mujeres empleados en las fábricas del monopolio.

Dentro de cada fábrica, la división del trabajo y la administración eran complejas. En el caso de la fábrica de México existía un administrador general, directores generales y un contador y asistentes. A su vez, un cuerpo de maestros y maestras de mesas estaba a cargo de las diferentes secciones de la fábrica en

turnos diurnos y nocturnos. Entre los trabajadores de la fábrica se contaban distintas categorías que incluían torcedores, operarios, cigarreros, fabricantes y gritonas. Para la manufactura de los puros se contaba con pureros, envolvedores y encajonadores.

Para expandir la producción y manufactura del tabaco, el monopolio requería una amplia red de comercialización. Para ello se creó un sistema muy original y exitoso de ventas en estancos, que se establecieron en cientos de puntos en el virreinato, en ciudades, villas y pueblos. Este sistema de comercialización masiva y extensiva fue una innovación notable que demostraba que las empresas estatales del antiguo régimen podían ser innovadoras y eficientes. Los funcionarios del estanco tuvieron gran cuidado en reunir información sobre ventas por

**Figura B1.** El monopolio del tabaco en Nueva España.  
Fábricas, suministros y flujos de plata con la metrópoli, ca. 1800



Nota: en el caso de las ciudades I a IV, se trataba de fábricas medianas y pequeñas.  
Fuente: Marichal (2007).

regiones: sus estadísticas contables eran sobresalientes e indicaban una capacidad de evaluación de las políticas de comercialización que incluso nos recuerdan a aquellas empleadas por grandes empresas comercializadores de nuestros días.

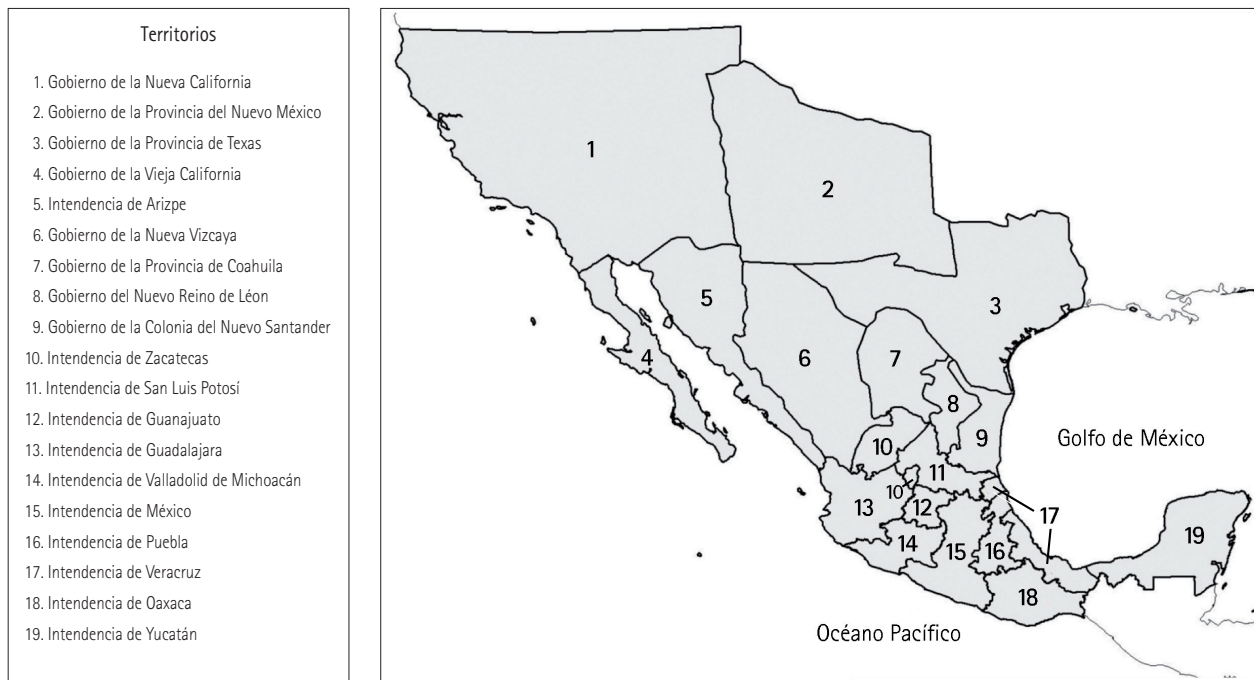
### 1.5. La fiscalidad del México borbónico, auge y comienzos de crisis

Aparte de los estancos de la pólvora, el tabaco y el azogue, la Real Hacienda obtenía ingresos de una gran cantidad de impuestos adicionales que permitieron cubrir el aumento de gastos derivado de las nuevas estrategias adoptadas por la administración de Carlos III (1759-1788) para defender al imperio frente a sus rivales. Debe recordarse que las llamadas reformas borbónicas puestas en marcha en ese periodo incluían un conjunto complejo de medidas militares, administrativas y fiscales. Para mejor gobernar el extenso reino americano septentrional, se establecieron nuevas unidades administrativas conocidas como las intendencias en el corazón del virreinato, mientras que siguieron vigentes los gobiernos de las provincias en los vastos territorios del norte (véase mapa B1).

Con objeto de mejorar la defensa de la Nueva España en sus extensas costas y fronteras, se incrementó de manera notable el tamaño y profesionalismo del ejército colonial y de las milicias. Pero para ello se requería además mejorar la recaudación fiscal.

La exacción colonial más arcaica y sui géneris era el tributo exigido a todos los jefes de familia en los pueblos de indios (las llamadas “repúblicas de indios”). La tasa era de aproximadamente dos pesos plata a pagarse anualmente por cada tributario, recayendo de manera fundamental sobre los campesinos indios que vivían y cultivaban su propia tierra, y sólo de manera ocasional sobre campesinos que trabajaban en hacien-

**Mapa B1.** División administrativa de la Nueva España, ca. 1790



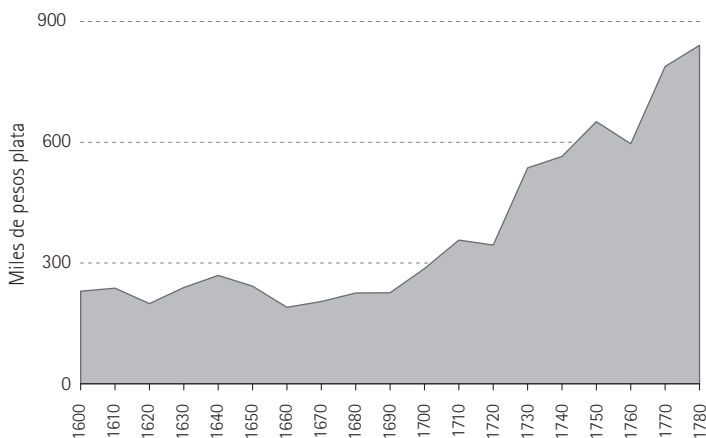
Fuente: elaborado por Emelina Nava en el Departamento de Sistemas de Información Geográfica, El Colegio de México, con base en datos de Commons (1993: 85).

das o en plantaciones. Como puede observarse en nuestra gráfica B3, los ingresos anuales obtenidos de esta fuente ascendieron de manera notable a partir de un promedio de 250 000 pesos recogidos anualmente en el siglo XVII hasta alcanzar una especie de techo en el decenio de 1780, con cerca de 800 000 pesos. Posteriormente, la recaudación se estancaría, coincidiendo con la gran mortalidad derivada de la crisis agraria de 1785.

Una segunda fuente tradicional de ingresos para la administración colonial provenía de la recaudación de impuestos sobre la producción de plata y oro registrados todos los años en el virreinato. Estas contribuciones recaían directamente sobre las ganancias de los dueños de las minas. El diezmo minero representaba un 10% del valor de las barras de plata que entraban en la ceca para su amonedación.

Las cifras en ascenso de la producción y acuñación a lo largo del siglo indican que se estaba produciendo el mayor auge de la historia de la producción de plata en la historia americana. Una

**Gráfica B3.** Ingresos por tributo, siglos XVII y XVIII  
(promedio por década)



Fuente: De Fonseca y De Urrutia (1845), t. I, p. 450.

de las facetas más notables estribaba en el centralismo impuesto por el gobierno en materia de fiscalización y, sobre todo, en la acuñación de los famosos pesos plata. De hecho, toda la plata en barras proveniente de todos los centros mineros del virreinato era transportada a la Casa de Moneda en la capital para su fundición y posterior acuñación.

La importancia de la Casa de Moneda para la economía mundial fue registrada por Humboldt en su visita en a México en 1803:

Es imposible visitar este edificio... sin acordarse que de él han salido más de dos mil millones de pesos fuertes en el espacio de menos de 300 años... y sin reflexionar sobre la poderosa influencia que estos tesoros han tenido en la suerte de los pueblos de Europa (Humboldt, 1991: 457).

Aunque es cierto que el diezmo minero era la contribución más importante de la variada gama de exacciones que recayeron sobre la plata mexicana, un competidor cercano era el ingreso derivado de la amonedación, como lo indican los datos sobre las ganancias de la Casa de Moneda (amonedación de oro y plata). Un ingreso adicional se derivaba de la venta de los productos del monopolio estatal del mercurio (azogue), insumo esencial para el proceso de refinación de la plata colonial. Las ganancias netas obtenidas de los impuestos mineros proporcionaban directa e indirectamente cerca de cuatro millones de pesos al erario real en la década de 1790, aproximadamente 26% del ingreso neto total del gobierno virreinal.

Un tercer ramo de ingresos fue el derivado de los impuestos sobre el comercio; los más importantes eran conocidos como alcabalas y pulques (impuestos sobre las bebidas alcohólicas locales). La alcabala —término de origen árabe— tenía un origen medieval. Desde el siglo *xvi*, tanto en la metrópoli como en las posesiones españolas en América era un impuesto real que

se cobraba sobre la gran mayoría de las transacciones mercantiles, siendo parecido a nuestro moderno impuesto sobre el valor agregado (IVA). En México continuó su cobro durante toda la época colonial y, luego, durante buena parte del siglo XIX, fue el impuesto más importante del que dispusieron la mayoría de los gobiernos de los estados.

Durante la época colonial se exceptuó del pago de alcabalas a indios, iglesias, monasterios, prelados y clérigos. Asimismo no pagaban alcabalas ciertos productos: maíz, granos y semillas vendidos en mercados y alhóndigas; pan cocido; caballos ensillados y frenados, y libros. Las oficinas encargadas del cobro y recaudación fueron las aduanas, las receptorías y subreceptorías. Las alcabalas y pulques producían en conjunto aproximadamente 24% del total de los ingresos netos del gobierno virreinal hacia fines del siglo XVIII. De acuerdo con los detallados estudios de los historiadores Juan Carlos Garavaglia y Juan Carlos Grosso (1985, 1987a, b), el rendimiento de los impuestos sobre el comercio interno aumentó en parte debido al aumento de la comercialización, pero también como resultado de la creciente presión fiscal ejercida por los recaudadores.

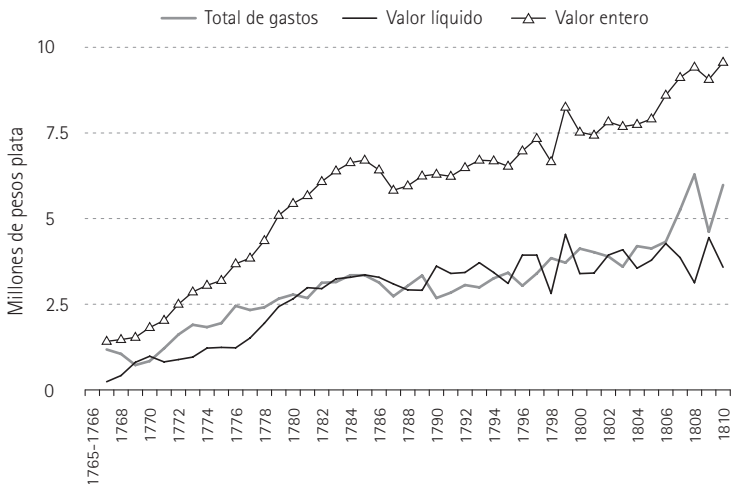
Otros ingresos de la Real Hacienda colonial provenían de los monopolios fiscales que ya hemos mencionado y que operaban en todo el imperio español como tantas empresas estatales: el monopolio del azogue, el estanco de la sal y el estanco de la pólvora, por ejemplo. En los siglos XVI y XVII los estancos habían operado generalmente bajo un régimen de arrendamientos, pero en el siglo XVIII el Estado borbónico estableció cada vez más controles sobre los mismos y en varios casos una administración directa. El incremento en las ventas de tabaco, a pesar de sus crecientes costos, hace presuponer que este monopolio fiscal tuvo un notable éxito comercial al lograr difundir el “vicio” del tabaquismo entre la población novohispana. Pero de nuevo, vale la pena hacer hincapié en el hecho de que la expansión en las



ventas no implicaba un incremento muy sustancial del producto neto, como puede observarse en la gráfica B4.

¿Cuán pesada era la fiscalidad para la población del virreinato? Ésta es una cuestión que se discute en la historiografía actual. Para ofrecer una idea aproximada conviene elegir un año “normal”, cuando las contribuciones ordinarias (impuestos) constituían el grueso de los ingresos del gobierno, como es el caso de las cifras para el periodo 1785-1790. En ese quinquenio, de acuerdo con los mayores expertos contemporáneos (los funcionarios Fabián de Fonseca y Carlos de Urrutia), los ingresos anuales de la Real Hacienda de la Nueva España rondaban los 20 millones de pesos. Sobre la base de una población de aproximadamente cinco millones, ello indicaría que los habitantes del virreinato aportaban una contribución per cápita de cuatro pesos plata por año a la Real Hacienda. Estas cifras contrastan con los 2.9 pesos que aportaban los habitantes de España anualmente a su gobierno, de acuerdo con las cifras de la tesorería general de Madrid para fines del siglo XVIII.

**Gráfica B4.** Renta del tabaco en Nueva España, 1765-1810



Fuente: Alamán (1985, Apéndice 3).

### 1.6. La crisis financiera del antiguo régimen y las guerras imperiales a fines del siglo XVIII

Una de las facetas más extraordinarias de la recaudación de fondos fiscales en la Nueva España es el monto tan alto que se destinaba a pagar gastos militares y a cubrir gastos de fuera del virreinato. Estos rubros aumentaron de manera formidable en el último cuarto de siglo a raíz de las demandas financieras que surgieron a partir de la guerra contra Gran Bretaña (1779-1783), la confrontación bélica contra la Convención francesa (1793-1795) y la primera y segunda guerras navales contra Gran Bretaña (1796-1802 y 1805-1808) (véase el cuadro B2). Los sucesivos conflictos bélicos provocarían tanto un aumento de la deuda pública española como la adopción de una política de progresivo endeudamiento de los gobiernos coloniales en los territorios americanos.

El incremento de las deudas coloniales en la Nueva España tuvo varios componentes. En apenas dos decenios se recaudaron cuatro donativos universales y tres préstamos gratuitos (“suplementos”), así como nueve préstamos a interés contratados por medio del Consulado de Comercio y el Tribunal de Minería. En total, entre 1781 y 1800 se recogieron en el virreinato algo más

**Cuadro B2.** Guerras internacionales de la monarquía española, 1762-1805

	Años
Gran Bretaña <sup>1</sup>	1762-1763
Gran Bretaña <sup>1</sup>	1779-1783
Francia	1793-1795
Gran Bretaña <sup>1</sup>	1796-1802
Gran Bretaña <sup>1</sup>	1805-1807
Francia <sup>2</sup>	1808-1814

<sup>1</sup> En estas guerras contra Gran Bretaña, España estaba aliada con Francia.

<sup>2</sup> En la guerra napoleónica, España estaba aliada con Gran Bretaña.

Fuente: elaboración propia.

de cuatro millones de pesos plata por cuenta de cuatro donativos y 17.5 millones de pesos por cuenta de préstamos y suplementos. Luego, entre 1805 y 1808, la Corona recaudó otros 12 millones adicionales por cuenta del mayor programa de financiamiento extraordinario conocido como la Consolidación de vales reales, así como 10 millones de pesos más en préstamos obtenidos de las élites novohispanas entre 1808 y 1810 para apoyar a los patriotas españoles en su lucha contra las tropas napoleónicas.

Las contribuciones de la Nueva España no fueron las únicas otorgadas a la metrópoli para proseguir con sus costosas guerras. También se realizaron algunos empréstitos para la Corona en Cuba, Guatemala, Nueva Granada, Perú, Chile y otros territorios de Hispanoamérica, pero los préstamos y donativos reunidos en México fueron los más cuantiosos de toda la América española. Curiosamente, y a pesar de su importancia, el tema de las deudas coloniales no se ha resaltado en la historiografía mexicana hasta época reciente, pero sin duda constituye un capítulo de la historia del virreinato esencial para descifrar la compleja evolución financiera y política del periodo.

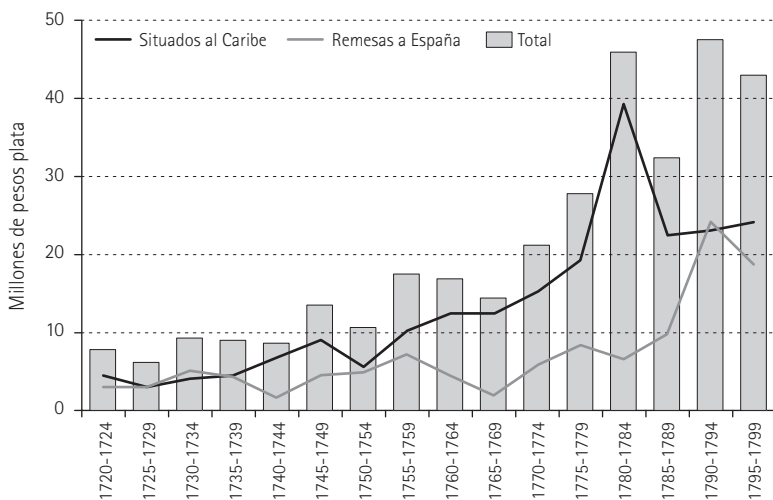
Al mismo tiempo que la metrópoli exigía dineros para sus guerras europeas, también requirió apoyos fiscales de México para cubrir gastos de defensa del imperio en el Gran Caribe por la amenaza que presentaba Gran Bretaña en la región. Estos traslados de fondos en metálico (conocidos desde fines del siglo *xvi* en América como situados) constituían una espesa red de transferencias intrainimperiales cuya importancia cuantitativa y estratégica no debe menospreciarse. Servían al sostenimiento del gobierno militar y civil en una vasta zona geográfica que abarcaba Cuba, Puerto Rico, Santo Domingo, Luisiana, las Floridas, Trinidad y otros puntos del Gran Caribe. Al mismo tiempo se mandaban situados anualmente a las Filipinas, cuya administración dependía en buena medida para su supervivencia de los envíos de la plata mexicana en épocas de paz y, aún más, en las numerosas coyunturas bélicas. En pocas palabras, hacia fines del siglo

xviii la Nueva España efectivamente estaba operando como una especie de submetrópoli financiera dentro del imperio español (véase gráfica B5).

La revisión de las series fiscales demuestra que se extrajeron un total de aproximadamente 250 millones de pesos de las tesorerías de Nueva España entre 1780 y 1810 por cuenta de la Real Hacienda para ser remitidas al exterior. Éste fue el verdadero precio fiscal de ser colonia. De este enorme monto, aproximadamente 100 millones de pesos se mandaron en concepto de situados a diversas colonias hispanoamericanas (y a las Filipinas) mientras que unos 150 millones de pesos se enviaron a la metrópoli como transferencias fiscales netas (gráfica B5).

En suma, puede estimarse que anualmente se remitía un promedio de 8.3 millones de pesos por cuenta de las tesorerías novohispanas. ¿Cuál podía ser el efecto en cualquier otra economía de una situación en la que 40% de las exportaciones se efectuasen

**Gráfica B5. Remesas de Nueva España a España y el Caribe, 1720-1799**



Fuente: Marichal y Souto (1994).

como simple traslado de capitales hacia fuera sin ningún retorno en mercancías o compensación crediticia? Cálculos recientes estiman que implicaba una pérdida de al menos 5% del producto bruto interno del virreinato, una cifra que para una economía de antiguo régimen implicaba una limitación drástica al crecimiento económico potencial, aun antes del estallido de las guerras de independencia.

## 2. EL IMPACTO ECONÓMICO Y FISCAL DE LAS GUERRAS INDEPENDENTISTAS, 1810-1820

En 1810 se produjo el estallido de los primeros movimientos independentistas en varias regiones del México central. Durante la década de 1810-1820, caracterizada por una persistente guerra civil que enfrentó al ejército de la administración virreinal con un mosaico cambiante de fuerzas rebeldes, la recaudación empeoró en forma progresiva. Por consiguiente, uno de los efectos más importantes de la guerra sobre el Estado fue una profunda crisis fiscal en el virreinato. Dada la complejidad de la guerra todavía no sabemos con suficiente detalle cuán efectiva fue la recaudación de impuestos por realistas o fuerzas insurgentes, aunque debe señalarse que sobre esos temas están trabajando actualmente algunos investigadores. Lo que sí se sabe es que se produjo una fragmentación del viejo sistema de la Real Hacienda colonial y que comenzaron a producirse problemas graves en la recaudación de muchos impuestos en la mayoría de las regiones del extenso territorio del virreinato.

Tres fueron los factores que provocaron el progresivo debilitamiento y desintegración del complejo sistema de la Real Hacienda colonial. El primero fue el extraordinario aumento en los gastos militares internos. El segundo fue la dificultad para conseguir nuevos préstamos, circunstancia agravada por el cúmulo de viejas deudas coloniales sobre las cuales comenzó a suspen-

derse el servicio de la deuda. La tercera fue la tendencia hacia una mayor autonomía fiscal de las tesorerías locales, reduciendo la transferencia de fondos de las regiones a la capital, asiento del gobierno virreinal.

La tradicional centralización fiscal fue dando lugar a un proceso de gradual federalización del territorio de Nueva España, como ha argumentado el historiador John TePaske (1991). La estructura fiscal colonial que había operado con base en un sistema bien integrado de 24 tesorerías regionales comenzó a fracturarse. No es sorprendente que después de 1810 se suspendieran las remesas de recursos fiscales a España y a las colonias españolas en el Caribe, y que, por lo tanto, se suprimieran los nexos principales entre el virreinato y la maquinaria fiscal y financiera imperial. Al mismo tiempo, las propias cuentas de la administración fiscal en la Nueva España se hicieron cada vez más caóticas, problema serio para el historiador, ya que hace difícil seguir las tendencias tributarias con precisión.

La guerra no sólo tuvo un impacto poderoso sobre el sistema fiscal de México sino también sobre el monetario. Los comandantes militares locales consideraban indispensable acaparar recursos locales para financiar los ejércitos regionales y defender sus posiciones contra los insurgentes. Además, con objeto de controlar y obtener mayores ingresos del cada vez más deprimido sector minero, los jefes regionales, militares y civiles decidieron establecer casas de moneda locales. Como resultado, el viejo monopolio de la Casa de Moneda de la ciudad de México se quebró y la amonedación de la plata se descentralizó y tendió a disminuir en la medida que las otrora ricas minas fueron afectadas o paralizadas por la insurgencia y la guerra. De acuerdo con el historiador económico Enrique Cárdenas (2003), la contracción de la actividad general económica fue acentuada por la contracción de la minería y la fuga de capitales.

Las condiciones del transporte en todo México se volvieron cada vez más precarias y la salida de la plata por la ruta México-

Veracruz fue obstaculizada, lo que redujo las importaciones. Ello tuvo efectos especialmente negativos en el caso del azogue, esencial para los procesos de amalgamación de los metales. Los problemas de abasto de la minería continuaron durante toda la guerra, al tiempo que la insurgencia provocó la huida de millares de trabajadores mineros que se unieron en muchas ocasiones a la rebelión, aunque en otras fueron reclutados por los ejércitos realistas.

El aumento de la inseguridad en los caminos que comunicaban las ciudades de México, Querétaro y Toluca fue reduciendo las transacciones con la rica zona minera y agrícola del Bajío y con otras regiones del norte y occidente del virreinato. Como consecuencia comenzaron a diversificarse las rutas de transporte y comercio, en muchos casos forzando una serie de nuevas salidas al mar. Por ejemplo, pronto se fue ampliando el comercio desde el Bajío y San Luis Potosí hacia el puerto de Tampico, que comenzó a rivalizar con Veracruz, como lo haría durante largo tiempo después de la independencia. A su vez, se intensificó el comercio en puertos del Pacífico como San Blas, que se convirtió en almacén para el comercio de Guadalajara y Jalisco, en general, aunque debe subrayarse el incremento muy considerable del contrabando, que se convertiría en un problema endémico en el país durante más de medio siglo.

La guerra y las guerrillas de los años de la insurgencia provocaron una baja en la producción agrícola y ganadera en muchas instalaciones rurales y en los mercados de crédito que tradicionalmente atendían al sector agrario y a los propietarios de haciendas. Es cierto que la devastación fue mayor en determinadas regiones, pues como ha señalado Luis Jáuregui, “el Bajío sufrió daños importantes, toda vez que fue una zona de guerra casi total, lo mismo puede decirse de Michoacán y algunas partes de Zacatecas-Durango y la región de Guadalajara. Todas zonas muy fértiles cuya decadencia agrícola se convirtió en desabasto a las ciudades más importantes como México, Querétaro,

León, Salamanca, Guanajuato, Valladolid y Guadalajara” (Jáuregui, 2010: 249).

Otras regiones agrícolas importantes como Puebla, Cuernavaca y Michoacán sufrieron las consecuencias de la rebelión tanto por la pérdida de brazos que trabajaban la tierra como por las fuertes exacciones de las tropas realistas y el robo de ganado por ambos bandos. A su vez, hubo enfrentamientos entre diferentes sectores rurales. Por ejemplo, miles de jornaleros indígenas y esclavos afroamericanos de la zona de Tierra Caliente y de fincas azucareras de Cuautla se unieron a las fuerzas de Morelos pero tuvieron que vérselas con las tropas comandadas por propietarios blancos que bajaron de la zona triguera de Atlixco, en Puebla, para impedir el avance de la insurgencia hacia sus tierras. Los conflictos han sido calificados por algunos historiadores como una guerra civil prolongada, la cual habría de modificar relaciones políticas, sociales y económicas seculares.

La interrupción de los caminos a raíz del aumento simultáneo del bandolerismo y de las acciones depredadoras de los ejércitos realistas contribuyó a la caída del comercio de los productos agrícolas y a una progresiva segmentación de los mercados. Todo ello se reflejó en un descenso abrupto de la producción, del intercambio, de la minería y de la acuñación. El cuadro B3, que fue elaborado por el historiador económico Enrique Cárdenas, ofrece de manera sintética una serie de indicadores del colapso económico sufrido durante los años del conflicto.

Como puede observarse, la minería decayó en más de 40%, la acuñación de moneda en cerca de 60% y la oferta monetaria en una proporción calculada en 75%, lo cual sugiere la naturaleza profunda del derrumbe. A su vez, se calcula una caída muy fuerte del comercio exterior, aunque en este caso es difícil ser precisos por el factor contrabando que aumentó enormemente durante las guerras.

Al tiempo que la economía se deterioraba, se desintegraban progresivamente los mercados de crédito locales. Conviene enfa-



**Cuadro B3.** Indicadores de la crisis económica, 1800-1820

<i>Indicador</i>	<i>1800-1810 (1)</i>	<i>1811-1820 (2)</i>	<i>Cambio porcentual (2)/(1)</i>
Producción de plata (toneladas)	5 538	3 120	-43.7
Volumen del comercio exterior (M + X) (millones de pesos)	304.3	180.5	-40.7
Importaciones (millones de pesos)	140.9	93.3	-33.8
Exportaciones (millones de pesos)	163.4	87.2	-46.6
Exportaciones de plata y oro (millones de pesos)	124.3	67.3	-45.9
Acuñaación de oro y plata (millones de pesos)	226.7	92.7	-59.1
Oferta monetaria disponible (acuñación menos exportaciones de oro y plata)	102.4	25.4	-75.2

Nota: M: Importaciones; X: Exportaciones.

Fuente: Cárdenas (1999, cuadro 1).

tizar, en este sentido, que hacia fines de la colonia efectivamente existía un sistema crediticio y un mercado de capitales complejo y relativamente eficiente. Así lo atestiguan los trabajos realizados en los últimos años sobre las operaciones financieras de los consulados de México y Veracruz, del Tribunal de Minería, de numerosas instituciones eclesiásticas prestamistas y de los créditos extendidos a comerciantes, rentistas, hacendados y mineros, todo lo cual indica la operatividad de los mercados crediticios y financieros tardocoloniales de Nueva España.

En un país con una distribución del ingreso tan concentrada en manos de los grandes comerciantes, mineros y hacendados, como era el México borbónico, la falta de confianza del pequeño círculo de actores más ricos en la futura estabilidad del Estado y de la economía tuvo enormes y graves consecuencias. La fuga de capitales aumentó con una velocidad notable y debilitó el régimen realista y su ejército. Finalmente, en 1820, al recibir noticias de la caída de la monarquía absoluta en España (después del le-

vantamiento de Riego), los principales dirigentes militares realistas llegaron a la conclusión de que más valía concluir la guerra civil y declarar la independencia de la madre patria. El general realista más destacado, Agustín de Iturbide, asumió el poder como jefe de Estado (y pronto como autoproclamado emperador mexicano) con el objetivo de llevar a cabo reformas que permitiesen conservar el *statu quo* social, a pesar del cambio de régimen político. La independencia se alcanzó con la proclamación del Plan de Iguala por Iturbide, y la posterior firma de los Tratados de Córdoba con el jefe político enviado de España, Juan O'Donojú, en agosto de 1821.

### 3. LA ECONOMÍA MEXICANA EN EL INICIO DEL PERIODO INDEPENDIENTE, 1821-1855

#### 3.1. Independencia y reformas liberales en México en la década de 1820

El primer gobierno independiente mexicano (1821-1823), encabezado por Iturbide, fue breve. Tuvo poca fortuna en la recaudación —ya desquiciada por las guerras— y por ello el novel y fugaz emperador recurrió a una serie de préstamos forzosos que consistieron en la expropiación de las conductas de metales preciosos enviados por los grandes comerciantes mexicanos a Veracruz y Acapulco, que sumaron casi dos millones de pesos plata. Estas medidas provocaron críticas fortísimas y debilitaron al efímero imperio que pronto daría paso a la República federal en 1824.

A pesar de la temprana crisis fiscal, una parte de la estructura tributaria se conservó con algunos ajustes debido a las nuevas divisiones político-administrativas derivadas de la creación de una administración federal (Carmagnani, 1983, y Marichal, Miño y Riguzzi, 1994). Sectores del aparato administrativo co-

lonial se subsumieron en el nuevo Estado que comenzó a emerger en la década de 1820, lo cual sugiere que parte de la vieja organización burocrática y militar central permaneció, con algunos cambios significativos (Jáuregui y Serrano Ortega, 1998; Arnold, 1991). Por su parte, el legado financiero colonial (incluidas las deudas del gobierno virreinal) se conservó en los libros mayores de las cuentas financieras del nuevo gobierno y en la agenda del debate político, pero nunca fue resuelto satisfactoriamente.

Pese a ciertas continuidades, no deben menospreciarse los cambios fundamentales en la soberanía y organización política del Estado y en la reorganización del sistema hacendario postindependiente. El nuevo marco institucional fiscal y financiero fue ratificado por la Constitución federal de 1824, que estableció un orden y una jurisdicción política similares —en principio— a los de la vecina república de Estados Unidos, manifiesto en el hecho de que la nueva administración nacional mexicana tuvo que coexistir con más de 15 gobiernos estatales locales, cada uno de los cuales reclamaba sus respectivos recursos impositivos.

La estructura fiscal federalista probó ser fuente de conflicto y controversia durante medio siglo (Jáuregui y Serrano, 1998). Los intentos por reformar el viejo sistema tributario desde el imperio de Iturbide y, sobre todo, desde la República federal (1824) fueron complejos y contradictorios, y aún es prematuro proponer un balance completo ya que se requieren estudios locales más detallados de lo acontecido en esos años. Lo que sí puede afirmarse es que el nuevo sistema fiscal fue insuficiente para apuntalar al nuevo Estado y su ejército de manera realmente eficaz. De allí se derivó en buena medida la debilidad de la República mexicana en los decenios siguientes, incluso sin tomar en cuenta que ésta sufrió, por otra parte, un mayor número de conflictos internos e invasiones externas que cualquier otro país de América en esa época.

Un primer aspecto contradictorio del marco institucional mexicano en la década de 1820 fue la sobreimposición del modelo federalista sobre el viejo sistema centralista de gobierno español colonial. El nuevo sistema fiscal pronto demostró ser relativamente ineficiente y proclive a intensificar la rivalidad entre las clases políticas del gobierno federal y de los estados, todos ansiosos por captar una porción de las rentas públicas. Una segunda fuente de conflictos surgió del debilitamiento de la vieja burocracia colonial, que a pesar de sus fallas había logrado ser capaz de recolectar impuestos y de mantener una contabilidad detallada de una serie amplia y diversa de fuentes de ingresos. El debilitamiento de la administración tributaria y la creciente subordinación de los empleados fiscales a jefes políticos y militares locales hicieron que a partir de la independencia la recaudación de impuestos fuera cada vez más anárquica, lo cual fue acompañado por un notable deterioro en los métodos contables. Como resultado, era frecuente que ni los altos funcionarios del gobierno ni los generales del ejército tuviesen ideas muy precisas de cuánto dinero estaría disponible en las tesorerías federales ni cómo se gastaría.

Desde los años de 1820 comenzaron a manifestarse tres crisis entrecruzadas que demostrarían ser persistentes y prolongadas: la crónica crisis fiscal, la larga crisis de la deuda pública y la debilidad de los mercados financieros. A ello se sumó una compleja situación monetaria que pronto desembocó, de nuevo, en una notoria escasez de circulante de plata que fue suplida por la emisión de una cantidad importante de circulante de monedas de cobre en los años de 1830, hasta provocar una crisis y su posterior retiro.

La revisión de las categorías mayores del ingreso fiscal arroja luz sobre algunos de los problemas confrontados por el gobierno republicano en sus primeras décadas. Hay que subrayar, en primer término, que las dos fuentes fundamentales de los ingresos coloniales tradicionales, el tributo y el diezmo minero, fueron abolidas, lo cual produjo una reducción nominal de ingreso po-

tencial de la administración central de casi 30%, frente a lo que era habitual en el gobierno virreinal a finales del periodo colonial. En el caso de los impuestos conocidos como tributos, que en la época colonial recaían sobre medio millón de jefes de familia de los más de 4 000 pueblos de indios, las reformas fueron contradictorias. Durante buena parte del periodo de las guerras (1810-1820), la recaudación se suspendió y pareció políticamente contraproducente intentar restablecer esta exacción arcaica. Por otra parte, después de la ratificación de la Constitución de 1824 no podían justificarse impuestos de carácter corporativo, lo que iba en contra de los principios liberales de ciudadanía. No obstante, tras un corto periodo, en varios estados se reintrodujo el impuesto tributario bajo nuevos nombres, como ocurrió en el caso de los gobiernos estatales de Yucatán, Oaxaca y Chiapas. También se reimplantó una versión modificada en el Estado de México (la contribución personal) y los oficiales estatales y municipales rivalizaron por su control.

En el caso de la minería se resolvió que era conveniente eliminar el diezmo minero para favorecer la producción, la cual, debe recordarse, había caído estrepitosamente durante las guerras. A principios de la década de 1820, el secretario de Asuntos Exteriores, Lucas Alamán, promovió una política de reducción de impuestos para atraer inversionistas británicos al país con el aliciente de obtener altos beneficios de las famosas minas de plata mexicanas. Esta política fue exitosa y en 1824-1825 se establecieron siete compañías mineras anglo-mexicanas que intentaron impulsar la producción de plata, introduciendo nuevo equipo importado de Gran Bretaña. No obstante estas exenciones preliminares, al pasar los años, la presión fiscal sobre los mineros y los comerciantes de la plata fue aumentando ya que fueron obligados a pagar diversos impuestos sobre la plata y su acuñación. En 1843, por ejemplo, las necesidades pecuniarias del general Antonio López de Santa Anna (durante un mandato provisional), le llevaron a ordenar un aumento a 6% de los im-

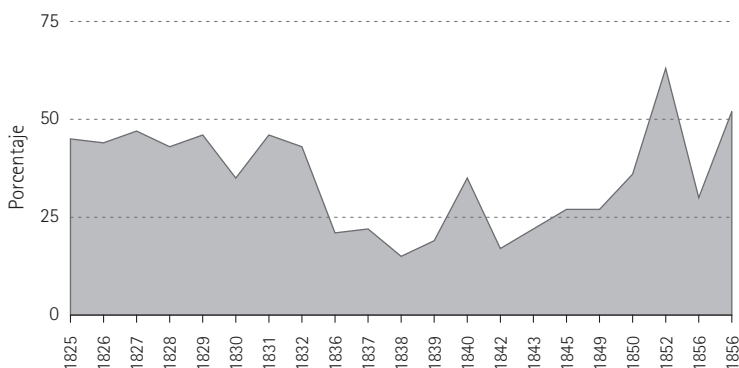
puestos sobre la exportación de plata y de 1% sobre la circulación interna de la plata. Luego, en 1846, la administración federalista regresó a la tasa de 3.5% de impuestos sobre la plata exportada, aunque apenas dos años más tarde, ante una explosión de insurrecciones de las poblaciones indígenas en el norte y sur del país, el presidente Mariano Arista volvió a elevar el impuesto a 6% sobre las exportaciones de plata.

Otros impuestos de raigambre colonial no fueron abolidos sino que se transfirieron a los gobiernos estatales a raíz del pacto político entre las élites regionales que participaron en la ratificación de la Constitución de 1824. En especial, es importante tener en cuenta la decisión de quitarle al gobierno federal el control sobre las alcabalas, salvo en el caso del propio Distrito Federal. De hecho, las alcabalas se convirtieron en las fuentes fiscales más importantes de los gobiernos estatales durante casi media centuria. Otros rubros de ingreso para las entidades provinciales incluyeron la amonedación (en aquellas regiones donde había casas de moneda), viejos impuestos eclesiásticos y varios ramos menores.

Como consecuencia de las reformas fiscales, el flamante gobierno federal se encontró con que desde 1824 no contaba con suficientes recursos para cubrir sus cuantiosos gastos, especialmente los militares. Afortunadamente, había retenido los impuestos sobre el comercio exterior, que en los años de 1825-1830 proporcionaron en promedio más de seis millones de pesos anuales al tesoro central. Las aduanas representaron casi 50% del ingreso federal a finales de la década de 1820 y, a lo largo del siglo XIX, fluctuaron en una banda ancha entre 30 y 50% del total de ingresos ordinarios. En todo caso, no hay duda de que la centralidad de las aduanas produjo fuerte dependencia del tesoro central con respecto al comercio exterior (véase gráfica B6).

No obstante, las abruptas fluctuaciones del comercio tendieron a provocar crisis fiscales pronunciadas, y obligaron al gobierno federal a endeudarse de manera progresiva. La baja en los ingresos aduanales se hizo notar especialmente durante la

**Gráfica B6.** Participación de los impuestos portuarios en relación con el total de los ingresos del Estado mexicano, 1825-1856



Fuente: Ibarra Bellón (1998: 69).

guerra de Texas (1836), el bloqueo naval francés (1838), conocido como la guerra de los pasteles, y durante la invasión de Estados Unidos entre 1846 y 1848. El aumento de los gastos militares, combinado con la disminución de ingresos aduanales, llevó al Estado mexicano a la virtual bancarrota y lo sujetó a las presiones y maniobras de los empresarios agiotistas más activos del periodo que han sido estudiados en especial detalle por las historiadoras Barbara Tenenbaum (1987) y Rosa María Meyer (1977) en diversas monografías.

Otros ingresos incluían el monopolio estatal del tabaco, el cual proporcionaba un promedio de casi un millón de pesos a las arcas federales a fines de la década de 1820. Sin embargo, el estanco se debilitó, en tanto los gobiernos estatales se apropiaban progresivamente de porciones de este enorme pero cada vez más fragmentado monopolio fiscal. A su vez, otros estancos tradicionales como la pólvora, la sal y la lotería también generaban recursos pero en cantidades menores que durante la época colonial.

Finalmente, debe observarse que el gobierno federal también dependía de una serie de transferencias fiscales de los gobiernos estatales, conocidas como contingentes, que se estable-

cieron con base en un sistema de cuotas por medio del cual los estados más poblados y ricos debían proporcionar las sumas mayores a la administración federal. Inicialmente, las autoridades federales tuvieron cierto éxito en obtener estos fondos, como indican las cuentas oficiales, que registran un promedio de más de un millón de pesos transferidos anualmente al tesoro federal a fines de la década de 1820. Pero desde principios de la década de 1830, los pagos de los contingentes cayeron notablemente y el sistema comenzó a resquebrajarse. Ello condujo al fracaso del experimento federalista (1824-1835) que fue reemplazado por un régimen centralista (1835-1845), que también demostró ser fiscalmente débil pese a algunas reformas.

Durante la administración centralista, encabezada en varias épocas por el poco escrupuloso general Santa Anna, se llevó a cabo un intento sistemático por obligar a los gobiernos estatales a rendir cuentas completas de sus ingresos al tesoro central y a transferir la mayor porción posible de cualquier superávit fiscal existente al gobierno central. A su vez, se realizaron importantes esfuerzos por establecer un sistema de contribuciones directas (que recaían sobre ingreso y propiedades), el cual produjo algunos importantes resultados entre 1840 y 1844 en el centro del país y, en particular, en la capital. El modelo de centralismo fiscal tenía semejanzas con el viejo modelo napoleónico: los líderes del partido centralista habían simpatizado con las reformas llevadas a cabo por el emperador que habían permitido el establecimiento en Francia de una administración estatal más moderna y uniforme. Sin embargo, en México, en las décadas de 1830 y 1840, la uniformidad y la modernización eran dos objetivos por demás difíciles de alcanzar dada la conflictiva realidad económica, social y política. Los desacuerdos políticos internos, las repetidas intervenciones militares extranjeras, la acumulación de deudas, el incremento del contrabando y la extrema laxitud en la administración pública y militar fueron los elementos más característicos del periodo.



### 3.2. Guerras, gastos militares y la trampa de la deuda

La inestabilidad del modelo fiscal federal se agravó por los déficit crónicos que aparecieron desde mediados de la década de 1820 y permanecieron como un elemento virtualmente constante en las finanzas públicas hasta fines del siglo. No caben muchas dudas acerca de la causa inicial. En la temprana República mexicana se daba una situación característica de la mayoría de los estados premodernos (o sea, casi todos los estados del mundo antes de 1850) en la que el grueso de los egresos iba destinado a la esfera militar y a cubrir gastos de deudas provocadas por los conflictos bélicos. En el caso mexicano ello se explica por el hecho de que sufrió más embates militares que cualquier otro país latinoamericano: recordemos que después de las guerras de independencia (1810-1820) y las intervenciones extranjeras (española y francesa) de 1829 y 1838 y la guerra por Texas (1836), tuvieron lugar la invasión de México por Estados Unidos (1846-1848), la invasión europea en 1862 y la ocupación francesa (1863-1867), por no hablar de las guerras civiles, las guerrillas y los levantamientos regionales de protesta indígena, como la guerra de castas en Yucatán (1847) (véase el cuadro B4).

La revisión de los presupuestos de la temprana República demuestra que el ejército federal absorbió inicialmente entre 50 y 80% del total del presupuesto del gobierno nacional. Sin embargo, reducir estos gastos resultaba una tarea de Sísifo, pues si los ministros reducían los salarios de los oficiales o los soldados,

**Cuadro B4.** Guerras y conflictos internacionales de México, 1810-1850

	<i>Años</i>
Guerra de independencia	1810-1820
Intervención española en Veracruz (bloqueo y conflicto naval)	1828-1829
Guerra en Texas	1836
Intervención francesa en Veracruz (bloqueo y guerra naval)	1838
Guerra con Estados Unidos (invasión y ocupación de México)	1846-1848

o intentaban reducir el tamaño del ejército, los generales podían amenazar con llevar a cabo golpes de Estado que podían provocar la caída de la administración, como ocurrió en repetidas ocasiones. Además, debilitar el ejército central era potencialmente peligroso para los regímenes federalistas, ya que varios de los gobiernos estatales demostraron ser capaces de organizar fuerzas armadas locales de tamaño importante, mismas que podían amenazar a las autoridades en la ciudad de México. Por su parte, el considerable peso político de generales como Santa Anna o Anastasio Bustamante, quienes fueron presidentes de la República de manera reiterada, hizo que fuera prácticamente impen-sable una reducción de las fuerzas armadas.

La guerra creaba su propia lógica y sus propias demandas: nos referimos no sólo a las presiones del gasto militar y del abasto del ejército, sino asimismo al descomunal incremento de la deuda interna del gobierno federal, especialmente entre 1835 y 1860. A principios de la década de 1820, el gobierno mexicano había saldado sus primeros déficit con la emisión de dos empréstitos extranjeros emitidos en Londres por un total nominal de 30 millones de pesos, una suma enorme para la época. En la práctica no ingresaron a las arcas mexicanas mucho más que la mitad de dichos fondos por la pésima negociación de los bonos. Por otra parte, los dineros frescos no permitieron un gran alivio a la tesorería: la mitad de los fondos fue utilizada para comprar equipo bélico y pagar diversos gastos militares, y la otra mitad para cubrir créditos a corto plazo vencidos.

Finalmente, en 1827 el tesoro mexicano suspendió el servicio sobre los bonos externos, inaugurando una temprana crisis de deuda externa, que sorprendentemente se prolongaría durante cinco decenios. En un reciente estudio muy detallado, el historiador económico Richard Salvucci (2009) ha analizado las peripecias de las renegociaciones de los bonos en manos de los inversores británicos, cuyo valor nominal fue inicialmente de 25 millones de pesos, una suma considerable pero pagadera a

largo plazo y con un servicio que inicialmente absorbía alrededor de 10% del presupuesto anual del gobierno mexicano. En 1828, cuando el presidente Guadalupe Victoria ordenó al ministro de Hacienda que procediera a renegociar la deuda británica, el banquero británico Alexander Baring, de la casa Baring Brothers, aconsejó que México modificase “primero su sistema fiscal antes de prometer cumplir compromisos previamente rotos”. Sin embargo, fueron escasos los años en que se logró cubrir este servicio, por lo que los intereses se fueron capitalizando y la deuda engrosando.

Si bien la deuda no se pagaba, la moratoria indefinida tuvo consecuencias graves, como ha argumentado con fuerza Salvucci (2009). Se cerraron las puertas a la entrada de nuevos capitales extranjeros al país y se hizo imposible que el gobierno obtuviera financiamiento externo en situaciones de emergencia. Al contrario, en ocasión de cada guerra, los tenedores de bonos extranjeros y los diplomáticos británicos ejercían presiones importantes para obtener beneficios, tanto después de la guerra de Texas (1836) como tras la invasión norteamericana (1846-1848), en las negociaciones para los pagos de indemnización por la pérdida de los enormes territorios a manos de las fuerzas armadas de Estados Unidos.

A lo largo de los decenios de 1830, 1840 y 1850, la moratoria sobre la deuda externa obligó a las autoridades financieras a recurrir a una larga secuencia de créditos —frecuentemente extorsionistas— de los prestamistas locales. El pequeño pero poderoso círculo de financieros (la mayoría avecindados en la ciudad de México) exigió fuertes garantías fiscales del gobierno. La escasa aceptación de los instrumentos de deuda pública de sucesivas administraciones virtualmente insolventes, obligó a los ministros de Finanzas a aceptar tasas de interés extremadamente altas para poder refinanciar las deudas internas, distorsionando, de este modo, las operaciones rutinarias del mercado. Durante años, la camarilla de prestamistas de la capital mexicana,

encabezada por ágiles comerciantes-especuladores como Manuel Escandón, Cayetano Rubio, Gregorio Martínez del Río y Manuel Lizardi, entre otros, amasaron fortunas proporcionando préstamos a corto plazo a los ministros de Hacienda a cambio de obtener el control sobre el monopolio estatal del tabaco, las salinas, las casas de moneda, concesiones de transportes, contratos de suministro de armamento e incluso la administración de los despachos aduanales de diversos puertos en las costas del Golfo y del Pacífico durante varias décadas.

Pero los fracasos financieros de los gobiernos federalistas y centralistas en la primera mitad del siglo XIX no se debieron sólo a los desacuerdos políticos, las guerras civiles y extranjeras o a la ineficacia administrativa, sino que además reflejaban debilidades de los mercados de capital locales y de la economía en su conjunto. Dos eran los requisitos básicos para que pudieran desarrollarse los mercados de capital en el siglo XIX, pero en México ninguno se cumplió. En primer término, se requería la estabilización de los mercados de deuda a corto plazo y, en segundo lugar, la creación de un mercado doméstico amplio para títulos públicos. Pero estas condiciones no pudieron cumplirse hasta finales del siglo e incluso entonces, de manera limitada. Durante el primer medio siglo que siguió a la independencia, las tasas de interés en la ciudad de México para los créditos comerciales a corto plazo tendían a ser muy altos (12 a 40%) y frecuentemente mucho más altos en el caso de créditos gubernamentales (fluctuando, en forma salvaje, entre 30 y 200%). Estas tasas reflejaban los altos riesgos de trabajar con el gobierno y explican por qué la mayoría de los inversionistas potenciales no podían ser atraídos hacia inversiones de largo plazo. En suma, las inestables políticas de deuda del gobierno federal obstaculizaron el desarrollo de un amplio mercado de capitales de corto y mediano plazos e impidieron el surgimiento de un mercado de obligaciones públicas y privadas a largo plazo. Los principales indicadores de esta situación eran la falta de instituciones bancarias,

las fluctuaciones erráticas de las tasas de interés, la falta de legislación comercial y financiera moderna y la inexistencia de una bolsa de valores institucionalizada.

A pesar de la debilidad de los mercados de capitales, probablemente pueda concluirse que la razón fundamental de la bancarrota crónica de los gobiernos postindependientes radicaba en las insuficiencias del sistema fiscal. Las diversas administraciones federales contaban con ingresos tan irregulares que no podían cubrir sus deudas, viéndose obligadas a emprender operaciones de refinanciamiento a corto plazo o a suspender pagos sobre las mismas. Las viejas deudas coloniales, por ejemplo, nunca fueron pagadas a los acreedores, salvo algunos casos excepcionales. A su vez, las frecuentes suspensiones de pago sobre las demás obligaciones públicas a corto y largo plazos, hicieron de éstas instrumentos poco atractivos para la mayor parte de los pequeños y medianos inversionistas potenciales. No se trataba, evidentemente, de una crisis fiscal y de deuda coyuntural de la que se pudiese recuperar a corto plazo, sino de una crisis casi estructural (ya que duró cerca de 50 años) en la que el gobierno federal fracasó en equilibrar las finanzas públicas, con gravísimas consecuencias, políticas, militares y financieras, pero también con un severo impacto en el conjunto de la economía privada.

### 3.3. La economía privada en la temprana república: comercio, minería, agricultura y manufacturas

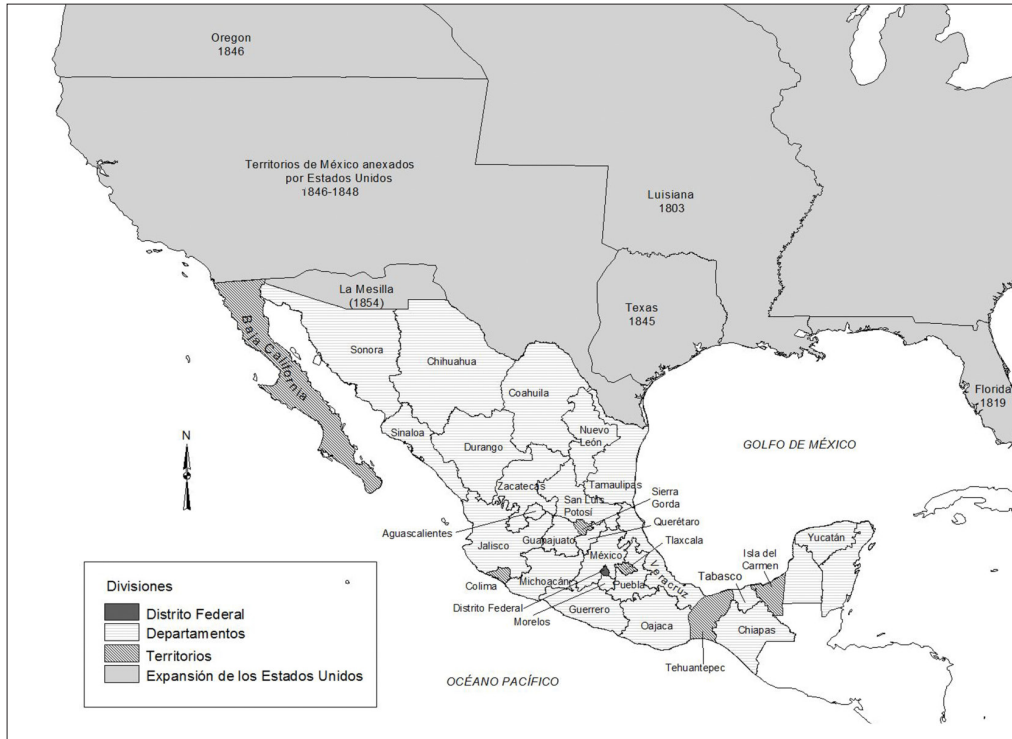
A pesar de la gravedad de la crisis fiscal y financiera del gobierno federal en la primera mitad del siglo XIX, resulta debatible argumentar que dicha circunstancia fuera un espejo fiel de todo o incluso de la mayor parte de lo que ocurría en la economía privada. Es cierto que aún no sabemos bien a bien cuál fue el impacto de la crisis financiera del Estado y de la militarización

sobre los distintos sectores de la economía privada, tarea extremadamente difícil de resolver y un gran reto futuro para los investigadores. El problema es doblemente complicado porque existe una carencia muy marcada de series cuantitativas de elementos fundamentales sobre la economía mexicana desde la independencia hasta principios del decenio de 1870: faltan series anuales de precios de productos de la canasta básica, de los salarios, del valor y volumen del comercio exterior (incluyendo el alto nivel de contrabando), del comercio interno, de la producción agrícola. A ello hay que agregar el enorme problema político territorial ya que cuando nos referimos a la economía de México en el periodo 1820-1860, hay que tener en cuenta cómo se fueron desgajando algunas de sus regiones: Texas en 1835 de manera definitiva y Yucatán de manera transitoria entre 1835 y 1845. Más grave aún, en 1848 la República perdió más de la mitad del territorio (la Alta California, Nevada, Nuevo México, Arizona y Texas), lo cual supuso la cesión de más de dos millones de km<sup>2</sup> de territorio (véase mapa B2).

A pesar de las dificultades para hacer un cálculo bien fundado del conjunto de indicadores claves de la economía mexicana en este periodo, diversos historiadores económicos, como Richard Salvucci, John Coatsworth y Enrique Cárdenas, han elaborado estimaciones del tamaño de la economía y de su relación con la población en distintos años, y éstas sugieren algunas tendencias importantes, pese a sus limitaciones (véase el cuadro B5). En el largo plazo, lo que se observa es el estancamiento de la economía mexicana durante los primeros tres cuartos del siglo XIX.

Sin embargo, hay indicios de que durante los decenios de 1820 y 1830 se produjo una progresiva recuperación de los desastres de las guerras de independencia, sostenida por un proceso de lento crecimiento económico, el cual fue interrumpido, al menos temporalmente, hacia mediados de siglo cuando tuvieron lugar dos invasiones externas y una serie de guerras civiles. Durante este periodo se produjo un crecimiento relativamente lento

**Mapa B2. Territorios apropiados por Estados Unidos (1845-1854) y división estatal de la República mexicana**



Nota: hasta 1853 se usaba el término estados, pero posteriormente, durante algunos años, se empleó el término departamentos. Fuente: elaborado por Emelina Nava en el Departamento de Sistemas de Información Geográfica de El Colegio de México, con base en datos de Commons (2002: 70); Libura, Morales Moreno y Velasco Márquez (2004: 46).

**Cuadro B5.** Estimaciones del PIB per cápita de México, 1810-1877

Año	PIB (millones de pesos corrientes)	Población (millones)	PIB per cápita (pesos corrientes)
1810	225	6.1	36.9
1839	300	7	42.9
1869	343	9.3	36.9
1877	349	9.6	36.1

Fuente: Sánchez Santiró (2010: 277).

de la población, el cual puede atribuirse a la alta mortalidad, debido sobre todo a las malas condiciones de salud de la mayoría de la población, y en especial la mortalidad infantil muy acentuada que era característica de una sociedad de antiguo régimen de base esencialmente agraria, con altos niveles de pobreza. Tanto los estimados de la población como de los datos macroeconómicos requieren mucha investigación adicional, antes de poder llegar a conclusiones realmente confiables de las tendencias fundamentales por subperiodos y regiones.

En un ensayo revisionista reciente, que proviene de la pluma de Ernest Sánchez Santiró (2010), se proporcionan elementos que nos hablan de un crecimiento poblacional fincado en una expansión sostenida de la frontera agrícola en gran parte del país. De allí puede aventurarse que la agricultura y ganadería experimentaron una fase de recuperación a partir de los años de 1820, aunque muy difícil de cuantificar. Ello sugiere que se dieron cambios significativos sobre todo en la extensión de los cultivos, porque no hay evidencias de que se hayan introducido innovaciones tecnológicas importantes en el campo ni que se realizaran inversiones considerables en infraestructura en estos decenios. En todo caso, puede afirmarse que la historia agraria entre 1820 y 1870 es seguramente el terreno de estudio que requiere mayor número de nuevas investigaciones tanto por la escasez de trabajos publicados como por el hecho de que sabemos que el campo proporcionaba el grueso del producto interno



bruto del país y era fuente de ocupación de al menos 70% de la población mexicana.

Los cultivos fundamentales siguieron siendo claramente el maíz, trigo, chile, frijol, calabaza y jitomate, que proporcionaban las bases de la dieta esencial del conjunto de la población. Los estudios de Enriqueta Quiroz (2005) indican que la ganadería constituía otro sector fundamental y que el consumo de carne (vacuno, ovino y porcino) siguió siendo considerable, sobre todo en las ciudades. Otros productos regionales fueron el tabaco, cuyo cultivo había estado limitado a Veracruz en la colonia pero que ahora se extendió a otras regiones del país. En cambio, las haciendas azucareras que producían cantidades similares a las virreinales, de acuerdo con Horacio Crespo (1988), seguían concentradas en la zona de Morelos y en Veracruz. Otro ejemplo de una investigación sobre la evolución de la economía agraria regional es la realizada por la historiadora Margaret Chowning (1999) sobre Michoacán en los años de 1830 y 1840: constituye uno de los pocos estudios regionales detallados para el periodo, y sugiere que hubo un crecimiento importante de la producción en dicha región, impulsada por fuentes de crédito local, lo cual se tradujo en una expansión agrícola-ganadera sustancial.

Debido a la falta de estadísticas de la producción agraria, así como a la gran escasez de información sobre los precios de los principales productos, es muy difícil plantear en el momento actual la descripción de tendencias precisas de la economía rural en los primeros 50 años después de la independencia. Sin embargo, diversos testimonios de tipo cualitativo sugieren que hubo una expansión de la producción agrícola y ganadera. Quizá el indicador más seguro de que la situación de la población rural sí mejoraba —al menos gradualmente— fue el hecho de que no se volvieron a presentar las crisis agrarias tan intensas de finales del régimen colonial.

Un testimonio que refleja las contradicciones que experimentaba la economía agraria y la comercialización de productos

alimenticios a mediados de los años de 1830, lo proporcionó Miguel María de Azcárate, encargado de la oficina supervisora de las rentas de la ciudad de México. Su interpretación se basaba en el consumo de la economía urbana a partir de información que recababa sobre las entradas de alimentos a la capital, y en su informe señalaba que se había producido un aumento del consumo del ganado y otros productos con respecto a principios de siglo, periodo considerado como el más esplendoroso de la colonia. Indicaba que tanto la venta de ganado mayor (vacas y toros) como de cerdos y carneros había aumentado considerablemente hacia el decenio de 1830. Lo mismo se podía decir de la introducción de granos —maíz y trigo— así como de la venta de otros productos como el pulque. Pero, al mismo tiempo, Azcárate señalaba que el aumento de consumo se daba aún en circunstancias muy difíciles, con un claro incremento de los léperos (pobres de solemnidad) que asolaban la ciudad. La opinión del funcionario sobre la economía rural de los pueblos reflejaba mayor pesimismo, aunque en este caso su información era acaso más imprecisa, ya que no contaba con estadísticas fidedignas. Decía en 1836 que a raíz de la guerra con Texas, el gobierno se habían llevado en leva a muchos campesinos y “los departamentos fertilísimos de esta hermosa región [el valle de México] yacen devastados desde entonces, las haciendas destruidas, no hay manos útiles que las cultiven ni caudales que fomentarlas” (Azcárate, 1839: 88).

Otro sector clave de la economía mexicana seguía siendo la minería de plata. A pesar de haber sufrido un descenso muy dramático en su producción durante las guerras de independencia, poco a poco fue recuperándose. De hecho, entre 1823 y 1825 se produjo una renovación bastante notable del sector cuando inversores británicos compraron casi todas las minas importantes en Guanajuato, Zacatecas y Real del Monte, e importaron grandes cantidades de maquinaria y bombas de agua de Inglaterra para modernizarlas. Algunas empresas mineras

británicas del sector pronto se hundieron, pero otras sobrevivieron. Las principales compañías inglesas de Real de Catorce, Tlalpujahua y Guanajuato quebraron entre 1826 y 1828 y tuvieron que ser reestructuradas. En cambio, la United Mexican Mining Company siguió operando durante todo el siglo XIX y la empresa minera Bolaños pagó dividendos ininterrumpidamente hasta 1849. De forma similar, la historia de la mayor compañía minera que era propiedad de extranjeros, la Real del Monte Company, demuestra que, a pesar de serios obstáculos, dichas empresas podían sostenerse siempre que contaran con suficiente capital: los inversores ingleses aportaron más de 700 000 libras entre 1825 y 1840 a esta firma, ayudando a convertirla en la empresa minera más moderna de México, aunque a mediados de siglo acabaron vendiéndola a un grupo de mexicanos acaudalados.

La información estadística sobre la acuñación de principios del siglo XIX indica que la minería de plata acusó un proceso de recuperación notable desde 1820 hasta 1850, con aumentos fuertes en varios distritos mineros, destacando en particular Guanajuato y Real del Monte. Para 1850 se habían vuelto a alcanzar los altos niveles de acuñación de fines de la época colonial. Sin embargo, en los dos decenios siguientes se observa un estancamiento de la producción minera de plata que fue provocada, al parecer, por las guerras internas y externas (véase cuadro B6).

Otro tema que merece una investigación pormenorizada es el abasto del azogue, esencial para la producción minera ya que era fundamental para el beneficio de la plata. En el siglo XIX el comercio del azogue sufrió numerosos vaivenes. Una de las coyunturas clave ocurrió en 1835 cuando el conde de Toreno, ministro de España, ofreció a los banqueros británicos de la poderosa casa Rothschild los contratos de las minas de Almadén, destinados en gran parte para México, el mayor consumidor de mercurio del mundo. Luego serían complementadas por las minas de Nuevo Almadén descubiertas en California hacia mediados de siglo.

**Cuadro B6.** Acuñación de moneda en México, 1801-1875

<i>Quinquenio</i>	<i>Promedio acuñación (miles de pesos)</i>	<i>Tasa de crecimiento</i>
1801-1805	22.557	—
1806-1810	22.770	0.19
1811-1815	7.251	-20.46
1816-1820	12.637	11.75
1821-1825	9.556	-5.44
1826-1830	10.159	1.23
1831-1835	11.896	3.21
1836-1840	12.241	0.57
1841-1845	13.717	2.30
1846-1850	18.051	5.64
1851-1855	17.507	-0.61
1856-1860	16.496	-1.18
1861-1865	17.568	1.27
1866-1870	19.335	1.94
1871-1875	21.023	1.69

Fuente: Romano (1998: 30-32); Ibarra Bellón (1998: 188-189) y Cárdenas (2003: 81 y 130).

Es fundamental destacar que a lo largo de los primeros dos tercios del siglo XIX, las exportaciones de plata (acuñada y en barras) fueron la base de las relaciones comerciales internacionales de la República mexicana. Seguía siendo el mayor productor mundial de plata hasta el decenio de 1860 y ésta representaba entre 80 y 90% de sus exportaciones. También seguía siendo importante la exportación de un producto tradicional, la grana cochinilla (10% de las exportaciones totales), que tenía una fuerte demanda como tinte para las industrias textiles europeas. Los demás productos exportados representaban cantidades mucho menores, incluyendo vainilla, zarzaparrilla y algunos productos pecuarios.

Por su parte, las importaciones eran predominantemente textiles, provenientes en gran parte de Gran Bretaña (algodones, lanas y linos), Francia (sedas y lanas finas), Alemania (lana

y linos) y algunas telas catalanas. También existía una demanda por ferretería, productos farmacéuticos y quincallería de los países del norte europeo, mientras que seguían siendo importantes las importaciones de vinos, aceites y ultramarinos comestibles de España. Los trabajos clásicos de Inés Herrera (1977) proporcionan una idea de la importancia de dicho comercio en momentos clave, pero indican que las fluctuaciones anuales de los valores totales fueron notables. En los años de 1820, el promedio de las importaciones oficialmente registradas se acercó a 12 millones de pesos por año, una cifra mucho más baja que a fines de la colonia, pero a estas sumas hay que agregar el contrabando, que no parece fácilmente cuantificable y era considerable.

Las series más completas del comercio exterior mexicano del periodo, elaboradas por Araceli Ibarra (1998), sugieren que hubo fuertes variaciones por periodo en el intercambio registrado con Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia, los puertos alemanes y España. Sin duda, Gran Bretaña era el principal socio comercial de México en el periodo, pero fue perdiendo peso frente a Estados Unidos entre 1825 y 1835. Sin embargo, volvió a recuperarse parcialmente al decaer el comercio estadounidense a raíz de la guerra de independencia de Texas (1836). Al mismo tiempo, fue cobrando fuerza la importación de productos franceses y alemanes. Sin embargo, después del fin de la guerra con Estados Unidos en 1848, el comercio con el vecino del norte aumentó sustancialmente (Ibarra Bellón, 1998: 196).

En lo que se refiere a las exportaciones de plata, el estudio muy documentado de Araceli Ibarra sugiere que si bien se mantuvo un nivel relativamente alto de exportaciones entre 1825 y 1845, después de esa fecha las cantidades exportadas legalmente disminuyeron, al menos hasta el Segundo Imperio, cuando de nuevo se incrementaron. Este planteamiento coincide con la hipótesis planteada por Sánchez Santiró en el sentido de que después de 1848 se habría experimentado una nueva caída de la

economía mexicana, ligada tanto a las intervenciones extranjeras como a las propias guerras civiles de los años de 1850.

Sin embargo, en esta época, un testigo muy bien informado demostraba ser relativamente optimista: nos referimos a Lucas Alamán, quien indicaba en 1852 en el último y quinto volumen de su famosa *Historia de México*:

En medio de tantas causas de atraso, el país ha hecho sin embargo notables progresos, no tanto debidos al gobierno, sino más bien venciendo los obstáculos que las instituciones y dificultades políticas les han opuesto. Aunque las compañías extranjeras de minas no tuviesen resultado ventajoso para ellas mismas, este ramo ha progresado extraordinariamente... siendo las sumas acuñadas anualmente poco inferiores a las que se acuñaban antes de la insurrección... La agricultura ha vuelto al estado más próspero que tuvo en aquella época, y sus frutos se venden a precios mayores que los que habían tenido muchos años ha... El bienestar se manifiesta en todos los que no dependen para vivir de los sueldos del gobierno general: los artesanos encuentran en que trabajar y en los campos falta gente para todas las operaciones de la agricultura. (Alamán, 1985, v: 915).

Quizá el elemento más alentador del proceso de recuperación y gradual crecimiento entre 1830 y 1850 lo constituía un nuevo fenómeno en México, que era un brote industrial de carácter fabril, particularmente en el sector textil. La fundación en estos dos decenios de medio centenar de fábricas que utilizaban maquinaria importada de lo más moderno era un claro testimonio. El polo más dinámico de la manufactura textil se situaba en y alrededor de la ciudad de Puebla, pero también se fundaron numerosas fábricas en el valle de México, en Veracruz (especialmente Orizaba), así como Jalisco, Durango y otros estados del centro-norte (véase cuadro B7).

**Cuadro B7.** Fábricas de algodón en México, 1845-1850

<i>Estado</i>	<i>1845 Fábricas</i>	<i>1850 Husos</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Fábricas</i>
Puebla	20	42 812	37.8	20
México	8	21 868	19.2	9
Veracruz	7	19 807	17.4	8
Jalisco	4	11 588	10.2	4
Durango	5	5 520	4.9	5
Querétaro	2	4 800	4.2	3
Sonora	1	2 198	1.9	1
Coahuila	2	1 960	1.7	2
Michoacán	1	1 668	1.5	
Guanajuato	2	1 592	1.4	2
Colima				1
Total	52	113 813	100.0	55

Fuente: Ibarra Bellón (1998: 214).

Sobre estas fábricas se han realizado ya una gran cantidad de monografías históricas, la mayor parte sobre las empresas de Puebla y algunas del valle de México. Aquí los nombres de Walter Bernecker, Guy Thomson, David Walker, Mario Trujillo, Mariano Torres y otros historiadores son referentes fundamentales. Sus estudios son de consulta obligada para entender tanto los alcances como los límites de una industrialización que logró suplir los mercados mexicanos con telas de algodón y de lana pero que no pudo impulsar un proceso de despegue industrial más amplio. Guardando las distancias y las diferencias, estos tempranos nudos fabriles mexicanos tienen paralelo con el brote industrial (más poderoso) que experimentó la región de Cataluña en la misma época (1820-1850) y que permitió un avance económico y empresarial muy importante pero que también enfrentó limitaciones importantes.

Un problema relevante para el desarrollo sostenido de las industrias mexicanas era el financiero, como lo revela la quiebra del Banco de Avío a principios de los años cuarenta. Esta institución había sido creada en 1830 con la finalidad de financiar

nuevos proyectos manufactureros. A pesar de que quebró este temprano banco industrial en 1840, logró sus propósitos, pues para mediados de los años cuarenta, funcionaban en el país medio centenar de fábricas textiles y unas ocho fábricas de papel, bastante importantes. No obstante, después de la invasión norteamericana, algunas de las empresas textiles quebraron mientras que las demás sobrevivieron con dificultades.

Pese a las tarifas proteccionistas de la época que beneficiaron al sector manufacturero, una paradoja fue que el mayor establecimiento en términos de empleo, la gran fábrica de tabaco de la ciudad de México, fue perdiendo dinamismo. Debido a la mayor autonomía fiscal de los estados de la República, surgieron fábricas de tabaco en muchos puntos, aunque con una producción menor si se le compara con la época colonial. Desde los años de 1830, comerciantes y agiotistas se metieron de lleno en el negocio de sacar ganancias rápidas del tabaco, fuese por vía del contrabando o mediante el arrendamiento del estanco. En este caso, la transición de colonia a país independiente resultó perjudicial para un sector económico importante y como una fuente fiscal que había sido muy rentable.

En resumidas cuentas, consideramos que en aras de sugerir la utilidad de la historia comparada, debe retomarse la interpretación de Jordi Nadal para el caso español de la misma época (los años 1830 y 1840) en un libro clásico (1977), en el cual argumenta que pese a observarse una expansión notable de la industria catalana en el periodo, ésta no fue suficiente para impulsar el conjunto de la manufactura española hacia una transformación profunda y sostenida. En México, hacia 1850 se daba una situación similar, ya que el brote fabril textil de los años de 1830 y 1840 no desembocó en un despegue industrial; de hecho, no sería hasta fines del siglo que se pudo vislumbrar la posibilidad de un cambio más profundo, empresas más dinámicas, una mayor difusión e incorporación de tecnología en varios sectores manufactureros y una creciente integración de mercados.



## EPÍLOGO

Si se desea hacer un balance de la evolución de la economía mexicana en el periodo tan complejo de transición de colonia a nación, debe enfatizarse en primer término que se requiere una mayor cantidad de investigación sobre los decenios de 1820 a 1860 para disponer de suficiente información cuantitativa y así poder hacer comparaciones mejores y más precisas. Pero más allá de estas lagunas, cabe volver a subrayar que el periodo post-independiente se ha prestado a un amplio debate sobre el potencial del crecimiento y lo que realmente se alcanzó.

Algunos historiadores económicos han sugerido de manera insistente que tanto México como otros países latinoamericanos experimentaron lo que se considera “oportunidades perdidas”, especialmente en la esfera del comercio exterior, después de la independencia. Otros han argumentado que los errores en las políticas financieras —sobre todo a partir del errático manejo de la deuda exterior— seguramente causaron un atraso considerable en el acceso a los mercados de capitales internacionales y en la consolidación de mercados crediticios domésticos eficaces. Además, otra corriente ha sostenido que probablemente existieron fallas en los marcos institucionales adoptados por los nuevos gobiernos.

Sin embargo, es conveniente ser realistas y reconocer que los obstáculos que enfrentaron una sociedad y una economía como las mexicanas después de la independencia eran múltiples. Existían paralelos y contrastes con otros países latinoamericanos, como lo ha señalado Jorge Gelman en un estudio comparativo:

En los primeros decenios del siglo XIX, la mejora más o menos general en los términos de intercambio para los países de América Latina por la caída más que proporcional de los precios de los bienes manufacturados que importaba, se podía aprovechar en aquellas economías que lograban insertarse en ese mercado mundial exportando productos con buena demanda. Pero en

aquellas que no lo lograban, sólo producía pérdidas, al afectar al universo productivo que abastecía los mercados internos coloniales y que se veía perturbado tanto por la crisis de algunos grandes mercados interiores como por la competencia de estos bienes baratos de las economías industriales que ahora llegaban masivamente a los puertos americanos (Gelman, 2009: 28).

En pocas palabras, de acuerdo con esta interpretación, en aquellas naciones como México donde los mercados internos coloniales habían sido ejes dominantes de sus economías, la apertura hacia los mercados internacionales fue especialmente difícil. Los problemas eran agudos porque el país sólo contaba con dos productos tradicionales de exportación, la plata y la grana cochinilla, los cuales representaban 90% del total de lo exportado, y sabemos que no se logró impulsar la exportación de otros productos hasta fines del siglo. En este sentido, habría que plantearse si no tiene razón el historiador económico Víctor Bulmer-Thomas (1998), cuando insiste en la lotería de bienes, que claramente favoreció a economías que producían bienes primarios que tenían una demanda creciente en Europa y Estados Unidos: destacan los casos de Cuba (azúcar), Brasil (café y azúcar) y Argentina (cueros, carne salada y lanas), países con tasas de crecimiento bastante altas en el periodo estudiado.

En cambio, en viejas economías coloniales, como la peruana y la mexicana, que habían girado en buena medida alrededor de la minería de plata, la diversificación era mucho más difícil. A su vez, ambos países, con una fuerte población indígena dedicada en su mayoría a una agricultura de tipo tradicional, con escasa innovación tecnológica, sólo podían lograr avances sobre la base de una expansión de la frontera agrícola y ganadera. En México se lograron importantes avances después de 1820, pero faltan más estudios para conocer el grado de progreso alcanzado, especialmente antes de la llegada del ferrocarril, que vendría más tarde.

A ello hay que agregar otro factor crucial que afectó seriamente a la economía mexicana: nos referimos a la notable y cruenta sucesión de guerras sufridas durante más de medio siglo. Se tiende a olvidar, en primer término, los enormes costos para México de las guerras de la monarquía española entre 1793 y 1810: las contribuciones fiscales y financieras remitidas desde la Nueva España a la metrópoli fueron enormes y debilitaron los mercados de capitales y de crédito locales de manera muy pronunciada. Luego, las guerras de independencia (1810-1820) tuvieron efectos negativos muy marcados sobre la minería, el comercio, la agricultura y la ganadería, y también sobre el régimen fiscal y administrativo. Posteriormente, las múltiples intervenciones extranjeras y guerras (internas y externas entre 1827 y 1867) causaron estragos de manera reiterada sobre la economía y la población, si bien las repercusiones fueron claramente delimitadas por zonas y regiones.

A su vez, hay que resaltar la asimetría de fuerzas que gobernaban las relaciones internacionales de la temprana República mexicana y que afectaba no sólo su situación militar sino sus finanzas. Una muestra especialmente clara de los peligros a los que estuvieron expuestos tanto la economía como el gobierno mexicano se encuentra en las múltiples renegociaciones de la deuda exterior que empeoraron hacia mediados de siglo. Por ejemplo, en los años de 1851-1853 el Ministerio de Asuntos Exteriores británico logró obligar al gobierno mexicano a reconocer un total de cinco millones de pesos (un peso plata equivalía a un dólar de plata) en demandas de comerciantes británicos insatisfechos. Simultáneamente, las autoridades francesas y españolas pusieron todo su empeño en intimidar a diversos ministros de Hacienda mexicanos hasta que aceptaron reclamaciones igualmente dudosas, por un total de casi 10 millones de pesos bajo la fórmula de las llamadas Convenciones diplomáticas. Pero el arreglo más notorio e irregular fue el contrato Jecker de 1859, por el cual el gobierno de Miguel Miramón prometió pa-

gar a un conocido agiotista suizo de la ciudad de México 15 millones de pesos en bonos a cambio de menos de un millón de pesos en metálico. De hecho, el contrato Jecker fue la mecha que hizo estallar la ya turbulenta situación política: el desenlace de estas insidiosas maniobras financieras y diplomáticas se produjo en 1862, cuando México fue invadido por las fuerzas conjuntas de Francia, Gran Bretaña y España. De nuevo, el sombrío espectro de la guerra fue planeando sobre el país y provocó nueva incertidumbre en la economía.

Las condiciones externas e internas eran propicias para semejante expedición imperial. En más de un sentido, la invasión europea de México representó la culminación de varios decenios de insolvencia económica. La bancarrota del Estado mexicano se convirtió en un fantasma permanente, socavando los esfuerzos reformadores de docenas de funcionarios que dirigieron la Secretaría de Hacienda durante los primeros 35 años de gobierno independiente. Los conflictos políticos y militares alteraron las expectativas y convirtieron a la estabilidad fiscal en una simple ilusión. Ello afectó la economía mexicana en su conjunto, que había logrado una serie de avances importantes, sobre todo en la recuperación del sector minero y en la manufactura textil, pero, como veremos en el siguiente capítulo, no pudo iniciarse un proceso de crecimiento sostenido hasta el último tercio del siglo XIX.

## C. DE LAS REFORMAS LIBERALES A LA GRAN DEPRESIÓN, 1856-1929

SANDRA KUNTZ FICKER  
*El Colegio de México*

### INTRODUCCIÓN

COMO SE HA VISTO HASTA AQUÍ, en la actualidad existe un animado debate acerca del desempeño de la economía mexicana en las décadas posteriores a la independencia. Aun cuando no se pueden identificar con precisión los momentos de recuperación y retroceso, los matices o las diferencias regionales, parece haber suficientes indicios de que el crecimiento acumulado fue escaso y que en todo caso no se reflejó en la construcción de infraestructura (puertos, caminos o la gran innovación de la época, los ferrocarriles) ni en la aparición de instituciones financieras o en el aumento del comercio exterior. En todo caso, para la década de 1850 la economía mexicana era a todas luces pequeña, fragmentada hacia adentro y cerrada hacia fuera; exhibía un amplio predominio del campo sobre la ciudad, un nivel bajo de mercantilización y, en parte por las mismas razones, una escasa especialización.

En este capítulo analizamos las condiciones que permitieron a la economía superar esta situación de estancamiento o franco rezago y emprender el complejo proceso de transición de una economía tradicional al crecimiento económico moderno. En la base de la recuperación económica y del tránsito a la economía moderna se encuentra una secuencia de cambios institucionales

de corte liberal, que comenzó con las Leyes de Reforma (1856) y la Constitución de 1857 y continuó hasta finales del siglo. Gracias a estos cambios se movilizaron recursos que se mantenían inmóviles (como la tierra), se incorporaron a la actividad otros que permanecían ociosos (como los yacimientos minerales del norte), se mejoraron los derechos de propiedad (sobre la tierra y los recursos del subsuelo) y se eliminaron las trabas e impuestos a la circulación interior que impedían la formación de un mercado nacional (las alcabalas). Sin embargo, la puesta en práctica de estas medidas no fue ni inmediata ni lineal, lo cual en un primer momento acentuó el rezago respecto a otros países latinoamericanos de características similares y postergó el inicio de la recuperación económica hasta el último tercio del siglo XIX.

Una vez iniciado, es posible distinguir dos fases en este proceso: una primera, de recuperación y crecimiento por adición de recursos, resultante en buena medida de los cambios institucionales mencionados, y una segunda, en la que el crecimiento estuvo acompañado por transformaciones estructurales, como la industrialización y la urbanización, que son las que constituyen propiamente al moderno crecimiento económico, pues le permiten sostenerse en el tiempo y lo hacen, dentro de ciertos límites, irreversible. En el caso de México, en ausencia de un mercado nacional fuerte e integrado, y ante la falta de ahorro interno y el escaso desarrollo de mercados formales de capitales que pudieran apuntalar la inversión productiva en una escala superior, esta segunda fase sólo fue posible gracias a una mayor apertura e integración a la economía internacional, en la que encontró los capitales indispensables para la inversión y los mercados para sus productos. Tal solución era viable en virtud de que, desde mediados del siglo XIX, la economía internacional experimentaba un proceso de integración en el que participaban tanto mercancías como capitales, y en el cual los países más avanzados demandaban grandes cantidades de alimentos y materias primas y actuaban como exportadores de capital. De ahí que la transi-

ción de la economía mexicana se haya producido con la importante contribución del capital extranjero y en el marco de un modelo de crecimiento liderado por las exportaciones.

Hasta hace poco tiempo, en la historiografía económica prevaleció una interpretación básicamente negativa de todo este proceso. Se consideraba que el modelo de crecimiento exportador generaba dependencia y distorsionaba las bases del desarrollo, pues la especialización en la producción de bienes primarios y su orientación externa impedían el despliegue de la industria y el desarrollo del mercado interno, lo cual se veía agravado por el origen foráneo de muchos de los capitales invertidos. Sin embargo, las investigaciones de Haber (1992, 2006) mostraron hace tiempo que la economía mexicana de hecho se industrializó en el marco de ese modelo, y este y otros autores (por ejemplo, Salvucci, 2006; Kuntz Ficker, 2007 y 2010b) han confirmado que el auge de las exportaciones, lejos de impedir el desarrollo de la economía mexicana, creó las condiciones para el cambio estructural, tanto en el terreno de la modernización económica (provisión de infraestructura y de servicios urbanos) como en el de la industrialización. En este sentido, puede hablarse de un modelo de crecimiento exportador con industrialización. De hecho, esta última sentó las bases para que, tras el derrumbe del sistema económico internacional —que imposibilitó la continuidad del desarrollo sustentado en las exportaciones— provocado por la crisis de 1929, la economía mexicana pudiera transitar a un nuevo modelo liderado por la industria a partir de la década de 1930.

Por estas razones, en este capítulo se sostiene que existió una clara continuidad entre las últimas décadas del siglo XIX (cuando se estableció el modelo de crecimiento, en cercana coincidencia con el régimen político llamado Porfiriato<sup>1</sup>) y la

<sup>1</sup> Se conoce como Porfiriato el régimen que se instauró en México desde fines de 1876 hasta mayo de 1911, cuya figura dominante fue Porfirio Díaz. El

década de 1920. El fenómeno sociopolítico que conocemos como Revolución mexicana impuso perturbaciones coyunturales en la producción y distribución de bienes, pero no una ruptura radical en el patrón de desarrollo: el sector exportador siguió al frente del proceso de crecimiento, por cierto, en forma más unilateral que antes; el capital extranjero continuó ocupando un lugar importante en la economía y, una vez superado el caos en el mercado interno provocado durante la contienda armada, la industria siguió prosperando, dentro de ciertas limitaciones que no eran muy distintas a las del periodo anterior. En cambio, el marco institucional que normaba la actividad económica sí experimentó una ruptura trascendental, que sin embargo no se materializó de inmediato, sino en ritmos desiguales en el corto, mediano y largo plazos. Por ello, pese a su origen revolucionario, el cambio terminó siendo, como bien afirma Alan Knight (2010: 489), de carácter incremental.

Este capítulo se organiza de la siguiente forma. Luego de un apartado acerca de las tendencias generales de la economía entre 1856 y 1929, se divide en dos secciones principales. La primera analiza el largo tránsito que tuvo lugar desde una economía de antiguo régimen hasta una fundada en el crecimiento económico moderno, y que se inició en la segunda mitad del siglo XIX. Se ocupa del proceso de cambio institucional que preparó y acompañó esta transformación, en la cual destacan una primera fase de recuperación económica y otra de transición propiamente dicha. Aunque se concentra en los años de cambio más intenso, ofrece algunos indicadores de largo plazo que muestran los resultados fundamentales del proceso. La segunda parte se dedica al último tramo del periodo, que coincide

general Díaz tomó el poder tras un levantamiento exitoso a fines de 1876 y ganó las elecciones realizadas el siguiente año, ocupando la presidencia hasta 1880. Luego de una pausa de cuatro años, en la que lo sucedió el también general Manuel González, Díaz volvió a la presidencia a fines de 1884 y la abandonó tras el triunfo de la revolución maderista en mayo de 1911.



aproximadamente con el primer tercio del siglo xx: estudia los alcances de la transformación económica y las debilidades del modelo de crecimiento, para adentrarse luego en el impacto de la Revolución sobre la economía y el desempeño de ésta hasta finales de los años veinte, destacando los aspectos de continuidad y ruptura respecto de la trayectoria anterior.

### 1. LAS TENDENCIAS GENERALES DE LA ECONOMÍA, 1856-1929

Al principio del periodo, la economía mexicana poseía muchos de los rasgos que caracterizan una economía de antiguo régimen: la población crecía muy lentamente, y la mayor parte vivía en el campo y se dedicaba a la agricultura, en general fuera de la economía monetaria; la actividad productiva se encontraba sujeta a los ciclos de la naturaleza (las estaciones, el régimen de lluvias) y a fuentes de energía de origen natural, como los bosques, los animales y la fuerza humana, que por su índole limitaban la escala de la producción. Además, el arcaísmo de los transportes mantenía un estado de severa fragmentación de los mercados, que en los vastos territorios del norte resultaba ser un franco aislamiento, lo que a su vez desalentaba la especialización. La actividad monetaria se sostenía gracias a la minería, cuyo producto más importante, la plata, no sólo aportaba el principal medio de cambio en el mercado interno, sino también la divisa con la que México saldaba su déficit comercial y que constituía, además, el componente básico de sus exportaciones. No obstante su importancia, la minería acusaba también rasgos de estancamiento y creciente atraso tecnológico, y su despliegue se veía limitado por la falta de inversión. La actividad artesanal predominaba en pueblos y ciudades y era la principal abastecedora interna de calzado, ropa, herramientas para el trabajo agrícola y algunos insumos para la minería, como velas y sogas. Junto a ella existía una modesta planta industrial, sobre todo de textiles de algodón, cuyo crecimiento era sofocado por la

falta de crédito, la estrechez de los mercados y un marco institucional adverso y cambiante. En los puertos y las ciudades más importantes se desplegaba una significativa actividad comercial, en buena medida originada en las importaciones, muchas de ellas de tipo suntuario, que complementaban la oferta interior de bienes de consumo. Esa actividad era la principal ocupación de una clase empresarial pequeña pero pudiente que incursionaba también en la minería, la compra de tierras, el agio, los transportes internos o la acuñación de moneda. En términos generales, la economía exhibía un claro estancamiento, escasa especialización productiva y una limitada participación en el mercado internacional.

Si bien la información estadística para las primeras décadas de este periodo es muy escasa, existe consenso en que la economía mexicana se encontró postrada por las continuas guerras, por las deficiencias del marco jurídico y por la falta de inversión, tanto nacional como extranjera, hasta al menos el último tercio del siglo XIX, en franco rezago dentro del contexto latinoamericano. Los pocos indicadores disponibles así lo confirman: por ejemplo, según datos de Bulmer-Thomas (1998), al mediar el siglo las exportaciones mexicanas sumaban sólo 3.20 dólares per cápita, lo que colocaba a México en el lugar 15 en una muestra de 20 países latinoamericanos. El prolongado estancamiento con probables coyunturas depresivas explica que las pocas cifras disponibles para esos años se comparen desfavorablemente con las que se registraron al comenzar el siglo XIX. Es el caso de la acuñación de moneda, que promedió 22.6 millones de pesos entre 1801 y 1810, mientras que promedió apenas 16.5 millones entre 1856 y 1870. De hecho, sólo se acercó a los niveles de principios de siglo en 1871-1875, cuando ascendió a 21 millones de pesos como promedio anual. Es probable, sin embargo, que todas estas cifras estén afectadas en alguna medida por el subregistro y el contrabando. No obstante, tal percepción se confirma con el nivel extremadamente bajo del que arrancan las actividades económicas una vez que se empezó a llevar un registro más o menos regular de su desempe-

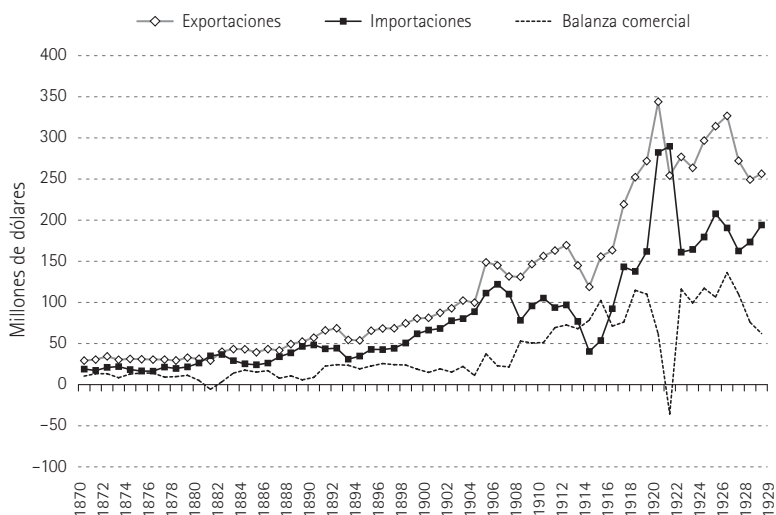
ño. La evolución del comercio exterior, reconstruida a partir de 1870, es indicativa de esta situación (véase la gráfica C1).

Como veremos más adelante, al inicio del periodo el comercio con el exterior no sólo era muy modesto en sus dimensiones, sino que su composición revelaba la precariedad de una economía tradicional y poco diversificada. A partir del decenio de 1870 sus dos dimensiones empezaron a crecer a un ritmo sin precedentes, de manera que, pese al desempeño irregular de las décadas de 1910 y 1920, las exportaciones totales crecieron a una tasa media anual de 5%, y las importaciones de 4%, entre 1870 y 1929. Las exportaciones per cápita pasaron de 3.44 dólares en el decenio de 1870 a 20 dólares en el de 1920, y el comercio total de 6 a 34 dólares por habitante en los mismos años, lo que permitió a México converger en ese aspecto con otros países latinoamericanos. La expansión del comercio exterior lo llevó a adquirir un lugar decisivo en la actividad económica, como lo muestra su creciente participación en el producto interno bruto (PIB), que pasó de 14% en 1856 a 24% en 1900.

El comercio exterior es un indicador importante pero parcial del desempeño económico, y desafortunadamente es el único más o menos confiable de que se dispone para las primeras décadas de nuestro periodo. Un indicador más completo es el PIB, sobre el que tenemos algunas estimaciones aproximativas para el periodo anterior a 1895 y un recuento más regular —aunque todavía impreciso— a partir de entonces. El cuadro C1 ofrece esta información para años seleccionados.

Al igual que en las cifras del comercio exterior, las estimaciones del PIB real parten de un nivel extremadamente bajo en 1860. En ambos casos debe tenerse en cuenta que a comienzos del periodo la economía mexicana se encontraba escasamente monetarizada, y una parte considerable de la actividad económica transcurría fuera de la esfera mercantil. Más de 80% de la población habitaba en el medio rural y se dedicaba a la agricultura, y sólo una pequeña porción de ella estaba vinculada a la

**Gráfica C1. Comercio exterior de México, 1870-1929**  
(valores FOB en dólares corrientes)



Nota: las series incluyen transferencias de metálico. Valores FOB: *free on board*, es decir, que no incluye costos de transporte y seguro.

Fuente: Kuntz Ficker (2007, capítulo 1 y apéndice A).

**Cuadro C1. Producto interno bruto, 1860-1929**  
(estimación de valores reales en pesos de 1900)

	<i>Total</i> (millones de pesos)	<i>Cambio anual</i> (porcentaje)	<i>Per cápita</i> (pesos)	<i>Cambio anual</i> (porcentaje)
1860	315		39	
1877	456	2.2	47	1.1
1895	1 179	5.4	93	3.9
1905	1 657	3.5	115	2.1
1910	1 799	1.7	119	0.6
1921	1 936	0.7	135	1.2
1926	2 306	3.6	146	1.6
1929	2 217	-1.3	136	-2.3

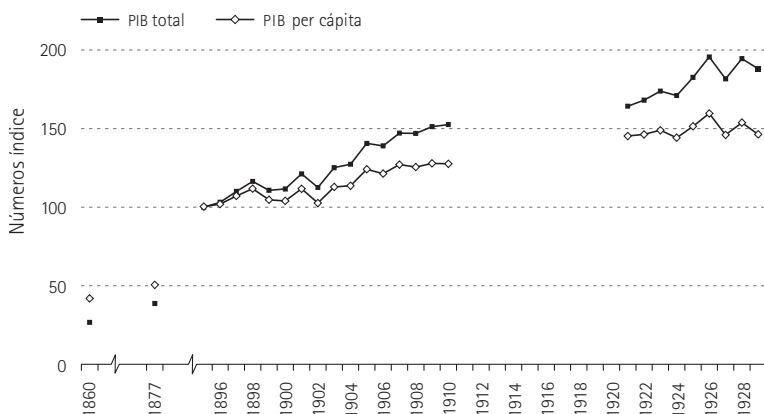
Nota: es posible que el cambio de fuente provoque un sesgo hacia arriba en la estimación del crecimiento entre 1877 y 1895.

Fuentes: hasta 1877, Coatsworth (1990: 117); a partir de 1895 se estiman con base en INEGI (1985, t. I: 311-320).

producción para el mercado, sobre todo en el centro de México. Por tanto, el crecimiento inicial del PIB denota también la ampliación de la esfera de la economía que se registraba en las cuentas nacionales y un mejor recuento estadístico de las actividades económicas. En cualquier caso, el crecimiento se intensificó a fines de los años 1870 y continuó a un paso muy aceptable hasta 1905, lo cual se aprecia mejor cuando se atiende a las tasas per cápita. A partir de entonces, el proceso de crecimiento muestra desaceleraciones y altibajos que afectaron su continuidad, aunque, de acuerdo con las cifras, no cesó sino hasta el último trienio de los años veinte. Los datos disponibles permiten reconstruir a grandes rasgos la evolución del PIB entre 1860 y 1929, la cual se aprecia en la gráfica C2.

El comportamiento de los indicadores presentados en las gráficas C1 y C2 revela tanto las tendencias de largo plazo como las coyunturas de crisis por las que atravesó la economía mexicana. Las más graves tuvieron lugar en 1884-1885, 1891-1893, 1907, 1914-1916, 1921 y, por supuesto, la Gran Depresión que estalló a fines de 1929, de la que no nos toca ocuparnos aquí pero

**Gráfica C2.** Evolución del PIB real (pesos de 1900), 1895-1929  
(1895 = 100)



Fuente: elaborado con base en INEGI (1985), t. I, *passim*.

que aparece como el desenlace de un declive que en México empezó algunos años atrás. Casi todas las crisis tuvieron un componente externo, es decir, fueron causadas en parte por recesiones en la economía internacional, particularmente perceptible en las de 1891, 1907 y 1921. La gravedad de las crisis fue mayor a medida que la economía mexicana se encontraba más integrada a la internacional. En algunos casos el factor externo se combinó con fenómenos climáticos y crisis agrícolas que agudizaron y profundizaron los efectos de la depresión, como sucedió en 1891 y 1907. La caída que se observa en los años centrales de la década de 1910 (gráfica C1) tiene un origen distinto a las otras, pues fue causada fundamentalmente por el estado de guerra generalizada que vivía el país, aunque en parte contrarrestada, en el caso del sector externo, por el auge de la demanda internacional de productos estratégicos a consecuencia de la primera Guerra Mundial. En cualquier caso, la Revolución debió provocar una caída de varios puntos porcentuales en el ingreso nacional y una recuperación desigual en los distintos sectores de la actividad productiva.

Pese a los altibajos, las estimaciones sugieren que entre 1860 y 1926 la economía mexicana creció en términos reales a una tasa media anual de 3.1% (2% per cápita), un ritmo muy respetable para los estándares de la época y, sobre todo, en comparación con la trayectoria anterior. Las causas, la naturaleza y los alcances del crecimiento económico que México experimentó durante este periodo son el tema del presente capítulo.

## 2. DE LA RECUPERACIÓN AL CRECIMIENTO ECONÓMICO MODERNO

### 2.1. Instituciones y economía en la era del liberalismo

Entre 1856 y 1929 tuvieron lugar dos secuencias de intenso cambio institucional, las cuales condicionaron el rumbo que se-

guiría la economía mexicana durante muchas décadas. La primera de ellas tiene que ver con las reformas liberales y apuntó a la creación de una esfera privada de la economía frente a las corporaciones de antiguo régimen, a la consolidación de libertades económicas y al perfeccionamiento de los derechos de propiedad. La segunda se asocia con el episodio dramático de la Revolución mexicana, y condujo a la creación de una esfera estatal de la actividad económica y de nuevos mecanismos para la intervención del Estado, así como a cambios en los derechos de propiedad, los derechos laborales y el lugar de la empresa privada, nacional y extranjera, en el proceso de crecimiento. Este apartado se ocupa de la primera de ellas.

El primer ciclo de cambio institucional que transformó el marco de condiciones jurídicas en que se desarrollaba la actividad económica se produjo entre 1856 y finales del siglo XIX. En términos formales, comenzó con la Ley de Desamortización de 1856 y la Constitución de 1857. No obstante, diversas circunstancias complicaron y retardaron la materialización de estos cambios en el marco legal, al menos hasta que los liberales retomaron el poder en forma definitiva con la restauración de la República (1867). A partir de entonces, la concreción de las nuevas reglas del juego se produjo en forma desigual y más o menos incompleta, dependiendo de la resistencia que en cada ámbito imponían las condiciones preexistentes. La fase liberalizadora en el terreno jurídico llegó a su fin en la década de 1890 pues, como se verá en su momento, en el primer decenio del siglo XX se introdujeron cambios legales que revertían algunas de las disposiciones liberales y anticipaban el giro institucional que produciría la Revolución mexicana.

El instrumento más importante del cambio institucional del orden liberal fue la Constitución de 1857, la cual contenía preceptos que buscaban incidir directamente en la economía. Prescribía la libertad de ocupación y prohibía la prestación de trabajos personales sin consentimiento del prestador. Eliminaba los

fueros y los tribunales especiales en el ámbito económico, lo que despojaba a mineros y comerciantes de cualquier estatus jurídico especial. Establecía la inviolabilidad de la propiedad privada, salvo casos de expropiación por utilidad pública y previa indemnización; privaba a las corporaciones civiles o eclesiásticas de capacidad legal para adquirir o administrar bienes raíces, exceptuando “los edificios destinados inmediata y directamente al servicio u objeto de la institución”, y prohibía la existencia de monopolios o estancos, con algunas excepciones como la acuñación de moneda. Asimismo, definía la esfera de acción de los distintos poderes, y la de la Federación respecto a los estados. Finalmente, en sus prevenciones generales decretaba la abolición de las alcabalas y aduanas interiores. Algunos de estos preceptos encontraron grandes dificultades para concretarse o simplemente no lo hicieron, como el de la prohibición del trabajo obligatorio, y otros vieron postergada su aplicación, como la abolición de las alcabalas. En el primer caso, el cambio en las reglas formales no fue capaz de vencer la dependencia de la trayectoria,<sup>2</sup> que encontraba sus raíces profundas en las instituciones coloniales, y la persistencia de aspectos coercitivos en las relaciones laborales obstaculizaron la formación de un mercado laboral libre y competitivo durante todo el periodo. En el segundo, fue la resistencia de los gobiernos estatales, originada en la fragmentación del poder que se produjo a resultas de la Independencia, lo que frenó durante varias décadas la aplicación de la ley. Con todo, la Constitución creó una esfera para la acción individual y la propiedad privada, amplió las libertades económicas y acotó consi-

<sup>2</sup> Este concepto proviene de la nueva economía institucional y se emplea para destacar la perdurabilidad de algunas instituciones, sobre todo de índole informal (como los valores y tradiciones), y su resistencia a modificarse, independientemente de que se busque transformarlas mediante cambios en las instituciones formales. Así, por ejemplo, el establecimiento de la libertad de trabajo en la Constitución de 1857 (cambio en las instituciones formales) no eliminó el peonaje por deudas (institución informal).



derablemente los monopolios y las prohibiciones. Al mismo tiempo, estableció los márgenes de actuación del Estado, que se habrían de ampliar y consolidar en los siguientes años.

Ciertos ámbitos de la economía concentraron en mayor medida los esfuerzos de cambio institucional. La estructura de la propiedad territorial fue radicalmente transformada como resultado de un conjunto de leyes, que fueron desde la de desamortización decretada en 1856 hasta las que se ocupaban de los terrenos baldíos, los deslindes y la colonización (1863, 1875, 1883 y 1894). Este conjunto de cambios cumplió parcialmente sus propósitos. La desamortización buscó individualizar las propiedades pertenecientes a las corporaciones civiles y eclesiásticas. Si bien en el caso de estas últimas la ley se aplicó en todos sus alcances, en lo que se refiere a las comunidades de indígenas y mestizos prevaleció una gran ambivalencia, de manera que ni se eliminó de tajo la propiedad comunal de los pueblos ni se le respetó plenamente. Muchas comunidades sobrevivieron, aunque con una creciente presión sobre recursos que escaseaban a medida que aumentaba su población; otras lo hicieron en fiera competencia con las haciendas por el agua y los bosques y expulsando a la población excedente; algunas más desaparecieron por obra del fraccionamiento y del despojo a manos de haciendas y compañías deslindadoras. Las leyes sobre baldíos apuntaban a privatizar los extensos terrenos de propiedad nacional, que se mantenían inexplorados y, secundariamente, a colonizar el territorio.

Por esta vía, una gran cantidad de tierras adquirió valor y fue privatizada en un proceso que, si bien favoreció la concentración de la propiedad, ciertamente contribuyó a transformar recursos ociosos en factores productivos. Aunque en muchos casos se perfeccionaron los derechos de propiedad, limitaciones en el aparato administrativo dejaron lugar a numerosos pleitos, despojos y márgenes de incertidumbre. Por su parte, el erario obtuvo un beneficio considerable: la venta de bienes eclesiásticos le produjo 23 millones de pesos, y la de terrenos públicos, 117 millones de pesos a lo

largo de 30 años. La colonización, en cambio, fue un rotundo fracaso, pues aun cuando las leyes contemplaban subsidios y franquicias para los colonos y sus familias, México no resultaba un destino muy atractivo para los migrantes europeos, quienes preferían países más prósperos como Estados Unidos o Argentina, ni para los de Estados Unidos, que en su mayoría se movían dentro de su propio país en el marco de la expansión de la frontera demográfica hacia el oeste del territorio. Con todo, algunas colonias de inmigrantes se establecieron a lo largo del periodo, tanto de ingleses y franceses como, en mayor medida, de norteamericanos, y la zona más favorecida por los asentamientos fue el noroccidente del país.

Otro campo en el cual el cambio institucional imprimió modificaciones cruciales fue el de la minería, sector que hasta entonces se encontraba regido por las Ordenanzas promulgadas en 1783, modificadas desigualmente por leyes estatales a lo largo del siglo XIX. Ese ordenamiento no sólo era anacrónico, sino incompatible con la adopción de formas modernas de asociación empresarial y de adelantos tecnológicos. El Código Minero de 1884 reemplazó las ordenanzas coloniales y por primera vez hizo de la minería un asunto de competencia federal; además, contempló la sociedad accionaria como mecanismo para reunir capitales. Sin embargo, preservó el carácter imperfecto de la propiedad, pues ésta aparecía bajo la forma de una “concesión” que podía ser revocada o adjudicada a otra persona mediante el “denuncio” de no cumplirse ciertas condiciones, entre las que estaba la explotación continua (un requisito de por sí difícil de cumplir). Naturalmente, estas condiciones generaban inseguridad en la propiedad y desalentaban la inversión. Un nuevo código de 1892 amplió los derechos de propiedad, garantizando su continuidad —que podía llegar a ser “irrevocable y perpetua” con el solo pago anual de un impuesto federal— y suprimiendo el denuncio como mecanismo de adquisición. Además, introdujo la plena libertad de explotación y eliminó las restricciones en la extensión territorial de las propiedades.

Los dos ámbitos hasta aquí mencionados (propiedad inmueble y minería) fueron los que experimentaron la más dramática transformación como resultado directo del cambio institucional. Gracias a éste, vastos recursos que permanecían ociosos fueron incorporados a la actividad creadora de riqueza en tanto factores de producción. Probablemente el periodo que nos ocupa es en la historia de México el que más intensamente convirtió recursos naturales en factores productivos, y fue esta adición cuantitativa de recursos la primera causa de que recomenzara el crecimiento económico una vez que se alcanzaron condiciones mínimas de estabilidad política y social. Se calcula que la política de deslindes involucró un tercio del territorio nacional, aunque su incidencia regional fue muy variada: los deslindes alcanzaron enormes proporciones en los estados menos poblados, como Chihuahua, Baja California, Coahuila y Sonora, mientras que fueron mucho menores en estados de abundante población indígena, como Puebla y Oaxaca. Por lo que hace a la minería, un indicador del aumento en las inversiones lo proporciona el ingreso derivado del impuesto del timbre sobre pertenencias mineras, que pasó de 278 000 pesos en 1893-1894 a más de dos millones en 1909-1910. Estas inversiones se encuentran en el origen del impresionante crecimiento de la producción en los últimos lustros del siglo XIX, así como del establecimiento de una industria moderna de beneficio de metales.

Si bien muchos de estos cambios favorecieron la inversión y la activación de recursos que permanecían inutilizados, tuvieron efectos negativos en términos de la distribución de la riqueza. María Luna habla de un “orden liberal regresivo”:

La política económica desarrollada para modernizar la producción perdió su función redistributiva:\* la legislación agraria favoreció la concentración de tierras [y] la ley minera permitió que pronto se duplicara la producción pero los fundos pasaron

\* Aunque quizá nunca la tuvo. [N. de la coordinadora].

a ser propiedad de las grandes compañías extranjeras (Luna, 2006: 300).

Un tercer cambio institucional de gran trascendencia fue la abolición de las alcabalas. Aun cuando ésta se había previsto desde la Constitución de 1857, muchos estados opusieron una resistencia exitosa a la aplicación de esta medida hasta el último lustro del siglo, que se sustentaba tanto en la dependencia de algunos de ellos respecto de los ingresos alcabalatorios, como en la defensa de su autonomía financiera y su esfuerzo por contener la centralización fiscal. La importancia de la eliminación de las alcabalas radica en al menos tres aspectos: la culminación del esfuerzo de centralización hacendaria; el rediseño parcial del sistema fiscal, y, lo que es aún más significativo, la unificación del mercado nacional, que por primera vez podía atravesarse sin trabas ni contribuciones que entorpecieran la libertad de movimiento y de comercio garantizadas por la Constitución.

Progresivamente, el Estado federal amplió sus facultades y funciones. En 1884 fue autorizado para expedir códigos nacionales, lo cual hizo posible, entre otras cosas, la expedición del Código de Comercio, que fue complementado en 1888 con la incorporación de una ley que reglamentaba las sociedades por acciones y sustituido por un nuevo código en 1889. El campo de acción de la esfera federal se amplió hasta abarcar vías generales de comunicación, minería, aguas, patentes y marcas, ámbitos que fueron materia de leyes de alcance nacional y para los que se crearon agencias especializadas en el gobierno federal. Asimismo, apareció la estadística nacional como base de las políticas de desarrollo.

El alcance del cambio institucional y de su influencia efectiva sobre la realidad económica es aún materia de debate entre los historiadores económicos. En la interpretación más optimista, a cargo de Marcello Carmagnani, la progresiva instauración de un orden liberal, mucho más que un mero cambio en las leyes, representó la sustitución de un orden jerárquico y corpora-

tivo por otro de actores privados cuyos “derechos económicos” se encontraban garantizados, y que participaban libremente en la conformación de grupos de interés de carácter dinámico con capacidad para influir sobre las políticas públicas por medio del Congreso (Carmagnani, 1994: 33). Ello hizo posible una interacción permanente entre la economía pública y la privada, entre el Estado y el mercado, que impuso al primero la tarea de promover la economía y creó nuevos espacios de acción para la empresa privada. En una línea argumentativa compatible con ésta, Edward Beatty (2001) ha estudiado la relación entre “ley formal y comportamiento económico”, y sostiene que las políticas públicas del régimen liberal crearon incentivos que favorecieron el crecimiento económico. Por su parte, Paolo Riguzzi ha puesto en duda los alcances de esta transformación, en la medida en que el nuevo diseño institucional no siempre se materializó en la práctica, o lo hizo en medio de grandes limitaciones y distorsiones impuestas por las condiciones preexistentes (dependencia de la trayectoria), por la persistencia de instituciones informales que lo contradecían y por las resistencias al cambio que ofrecían distintos sectores sociales. En algunos casos, el extenso marco temporal en el que se verificaron los cambios “absorbió y dispersó la carga de innovación” del cambio institucional (Riguzzi, 1999: 211). En fin, en una versión mucho más pesimista, autores como Haber, Razo y Maurer sostienen que lo que observamos en este periodo es una estabilización del poder político sustentada en alianzas estratégicas con ciertos grupos económicos (los grandes financieros-industriales que dominaron el escenario) mediante la provisión selectiva de derechos de propiedad que, sin embargo, no se consolidaron como un bien público —es decir, al alcance de todos—, sino como privilegios otorgados a cambio de la transferencia de rentas, por parte de sus beneficiarios, para sostener a un régimen autoritario. El crecimiento económico que tal sistema hizo posible fue mayor que el del estado de inestabilidad anterior, pero menor al que se

hubiera producido bajo un gobierno limitado por un orden democrático, el único capaz de garantizar universalmente los derechos de propiedad (Haber, Razo y Maurer, 2003: 345).

## 2.2. Las condiciones materiales de la transición

Entre 1857 y 1867 México se vio envuelto en una serie de trastornos: la guerra civil entre liberales y conservadores (1857-1860) y posteriormente la guerra para combatir la intervención francesa y el imperio de Maximiliano (1862-1867), que interrumpieron la aplicación del nuevo marco legal y crearon serias perturbaciones a la actividad económica. Aunque, en parte como consecuencia de ello, la información cuantitativa sobre estos años es muy escasa y de dudosa confiabilidad, todo apunta a que éste fue un periodo con pocos cambios en las características y dimensiones de la actividad económica y con escaso crecimiento. El PIB parece haber caído en términos reales entre 1845 y 1860 (Coatsworth, 1990: 117). Los ingresos públicos de fuentes ordinarias se desplomaron en la década de 1850 con respecto a las anteriores (de 16.8 millones de pesos como promedio anual en 1840-1849 a 9.8 millones en 1850-1859), y apenas aumentaron en la siguiente (11.5 millones de pesos en promedio entre 1860 y 1869) (Carmagnani, 1983: apéndice). En fin, la industria textil, que había prosperado gracias a la iniciativa gubernamental del Banco de Avío, se estancó, de manera que el número de husos reportado en 1850 aumentó muy modestamente para 1865 (de 136 000 a 152 000) (Cárdenas, 2003: 122). Estos indicios del desempeño económico coinciden con las impresiones y testimonios de los actores involucrados, y también con los estudios de caso que, como el de David Walker (1991), se han realizado sobre ese periodo. No obstante, cabe destacar que en estos años se fundó el primer banco del país (el Banco de Londres y México, abierto en 1864) y se buscó el reordenamiento

del sistema hacendario con principios que, en parte, serían retomados durante el Porfiriato.

La incorporación de recursos antes ociosos y cambios institucionales favorables a la inversión fueron las principales causas de la reactivación económica que experimentó México a partir de la década de 1870. Sin embargo, esta reactivación por adición de recursos se produjo dentro de los parámetros tradicionales de la economía mexicana. Sólo en un segundo momento, ese proceso dio paso a cambios estructurales que significaron la transición al crecimiento económico moderno. Este tránsito no se puede explicar sin una serie de factores decisivos, que incluyen la situación propicia creada por un mercado internacional pujante y en expansión, que demandaba alimentos y materias primas en cantidades crecientes, así como la vecindad con Estados Unidos, una economía ascendente que ya poseía uno de los mercados más grandes del mundo. Entre los factores internos más importantes deben mencionarse el crecimiento de la población y los cambios en los patrones de asentamiento demográfico, la construcción de ferrocarriles y la inversión extranjera. A ellos dedicaremos las siguientes páginas.

### 2.2.1. Cambio demográfico y modernización económica

En la segunda mitad del siglo tuvo lugar la transición de un lento crecimiento demográfico a uno más acorde con la necesidad de poblar el territorio: se transitó de tasas promedio inferiores a 1% entre 1850 y 1870, a tasas de entre 1 y 2% en promedio anual a partir de 1870 (véase el cuadro C2, adelante). Ello hizo que la población aumentara de 7.9 millones de habitantes en 1854 a 13.6 millones en 1900 y a 15.2 millones en 1910. Adicionalmente, a partir de 1880 se produjo un fenómeno de intensa migración interna. La población, tradicionalmente concentrada en el centro y sur del país, se movilizó hacia el vasto territorio norteño, que se

había mantenido escasamente poblado debido a la falta de medios de comunicación y a las incursiones violentas de indios en busca de alimentos y ganado. Gracias en parte a la expansión ferroviaria, a la política de deslindes y al creciente control estatal sobre el territorio, el norte se volvió más habitable para muchas personas y familias en busca de un mejor modo de vida. Muchos de ellos provenían del México central: escapaban del peonaje en las haciendas o de sus propias comunidades, expulsados por la presión sobre los recursos provocada por el crecimiento demográfico y la expansión de los latifundios, y se incorporaban a actividades relacionadas con la minería o con la agricultura y la ganadería comerciales o de exportación. Se trataba, así, de fuerza de trabajo que transitaba de usos menos productivos a otros más productivos, lo cual contribuía al crecimiento de la economía y frecuentemente significaba también una mejoría neta en sus condiciones de vida. En un contexto de crecimiento demográfico, entre 1857 y 1910 la población de los estados del noreste y del noroeste pasó de 17 a 21% del total nacional, mientras que la del centro-norte (Zacatecas y Aguascalientes), el Bajío (Guanajuato y Querétaro) y el sur (Yucatán, Tabasco y Chiapas) disminuyó de 29 a 20% del total (Kicza, 1993, *passim*). La redistribución también favoreció a zonas del centro (ciudad de México, Morelos, Hidalgo y Guerrero) y al estado de Veracruz. Por otra parte, el porcentaje de la población que habitaba en el medio rural, si bien siguió siendo elevado, empezó a disminuir (de 80% en los años de 1850 a 70% en 1910), al mismo tiempo que se produjo un importante crecimiento de las ciudades “intermedias”, de más de 20 000 habitantes: su número aumentó de 32 en 1877 a más de 80 en 1910 (véase mapa C2, adelante). El florecimiento de las ciudades reflejaba, en buena medida, los avances de la modernización económica que permitieron ampliar los servicios urbanos (electricidad, drenaje, pavimentación, tranvías) y proveer a sus habitantes de bienes públicos y privados (educación, comercio, administración) que eran más escasos en el medio rural. La urbanización, por su parte, contri-



buyó a ampliar las dimensiones del mercado y a crear una población consumidora para la producción industrial.

### 2.2.2. Territorio, transportes y comunicaciones

Entre 1856 y 1929 México no sufrió más amenazas a su integridad territorial ni experimentó cambios dramáticos en su fisonomía. No obstante, sí pasó por una serie de cambios en la división político-administrativa del territorio nacional. Algunos de ellos se produjeron en entidades que vivieron intensas transformaciones socioeconómicas durante este periodo, por lo que vale la pena mencionarlos (véase mapa C1).

Tres de estas modificaciones encuentran su origen en los años de la guerra contra la intervención, y se decretaron en uso de facultades extraordinarias por parte del Ejecutivo en funciones, Benito Juárez. En febrero de 1862 el gobierno erigió al distrito de Campeche en estado a fin de aislar los efectos de la desobediencia a los decretos del centro por parte de Yucatán. Además, con propósitos estratégicos de defensa del Estado de México, en junio de ese mismo año se crearon en él tres distritos militares, dos de los cuales se convertirían en 1869 en los estados de Hidalgo y Morelos. El tercer cambio tuvo lugar tras la ruptura entre Juárez y el gobernador de Coahuila y Nuevo León, Santiago Vidaurri. En febrero de 1864 aquél decretó el restablecimiento del estado de Coahuila, y lo confirmó cuatro años después, intentando acotar por esta vía el poder de que gozaba Vidaurri en esa vasta zona del norte del país.

Durante el Porfiriato se produjeron dos modificaciones en la división político-administrativa de la República. En 1884, y aparentemente como respuesta a una solicitud de sus ciudadanos, el entonces presidente Manuel González (1880-1884) creó el territorio de Tepic. En 1902 la península de Yucatán sufrió una segunda escisión, esta vez de su porción oriental, con la que se

Mapa C1. Cambios en la división político-administrativa del territorio nacional, 1857-1930



Fuente: O'Gorman (1937).

formó el territorio de Quintana Roo. En ambos casos, la razón más evidente de estas medidas parece haber sido la creación de territorios que dependieran en forma directa del gobierno federal. El último cambio que se verificó en nuestro periodo fue la erección del estado de Nayarit en lo que fuera el territorio de Tepic, según lo prescribió la Constitución de 1917 (Kuntz Ficker, en prensa).

México es un país de inmensas cadenas montañosas y casi ningún río navegable, cuya población se concentró históricamente en el interior y no en las costas, por lo que la comunicación dependía esencialmente de la arriería y el transporte carretero. Al comenzar el último tercio del siglo XIX los caminos más importantes seguían siendo el de México a Veracruz; las dos rutas de la ciudad de México hacia el norte (hacia San Antonio y hacia Santa Fe), y las que conectaban las zonas más pobladas, desde la capital hacia Guadalajara, Acapulco y Oaxaca. De acuerdo con un reporte oficial, en 1877 había en el país 8 700 kilómetros de carreteras federales, pero más de la mitad (4 500 km) sólo era transitable utilizando animales. Además, muchos caminos se encontraban en un estado de gran deterioro y abandono por lo que el tránsito a lo largo de ellos era costoso, lento e inseguro.

En estas condiciones, los costos del transporte eran tan elevados que impedían la comercialización a larga distancia de los productos de bajo valor, entre los que se encontraban el maíz y el frijol. Incluso los artículos de mediana densidad de valor, como el algodón, el azúcar y el trigo, resultaban excesivamente recargados en su precio final por los costos de transporte, de modo que los únicos susceptibles de traslado a larga distancia eran aquellos que concentraban un alto valor en un pequeño volumen, como los metales preciosos. Esa circunstancia impidió la formación de un mercado nacional durante casi todo el siglo XIX, y limitó incluso la intensidad de la actividad comercial en circuitos de corta y mediana distancias.

Más aún. Hasta el último cuarto del siglo XIX México se mantuvo al margen de la revolución internacional en el transporte terrestre que representó la introducción del ferrocarril, y en pronunciado rezago frente a la mayor parte de América Latina. Mientras en Cuba el primer ferrocarril se concluyó en 1837, en Perú en 1849 y en Argentina en 1857, en México la primera línea, el ferrocarril de México a Veracruz, cuya construcción se había iniciado desde 1836 pero se había visto interrumpida en numerosas ocasiones debido a la inestabilidad interna o a las amenazas externas, se inauguró apenas en 1873. El también llamado Ferrocarril Mexicano estuvo lejos de resolver el atraso ferroviario del país, tanto por su limitada cobertura territorial (una extensión de 425 km) como por sus elevadas tarifas.

El problema del transporte empezó a superarse sólo a partir de 1880, gracias a una estrategia gubernamental encaminada a desarrollar un sistema ferroviario nacional que incluso se adelantó a otras medidas de fomento económico, y que fue respaldada por subsidios directos a la construcción de las líneas. De ahí que pueda afirmarse que los ferrocarriles fueron la mayor apuesta del grupo porfirista a favor de la modernización económica de la nación. Sin embargo, en ese entonces el país no disponía ni de los recursos ni de la capacidad técnica y organizativa para emprender por sí solo un proyecto de tal envergadura, por lo que su realización requirió que México se abriera al capital extranjero. El Ferrocarril de Veracruz era de propiedad inglesa, lo mismo que otras rutas construidas posteriormente en la misma zona, mientras que las grandes líneas troncales que se tendieron a partir de 1880 hacia el norte del país eran de propiedad estadounidense. Por una prescripción contractual introducida por Porfirio Díaz en 1880, todas las compañías ferroviarias de capital extranjero jurídicamente se consideraban mexicanas.

En menos de 12 años los ferrocarriles atravesaron el territorio desde la capital hasta la frontera con Estados Unidos, y desde la altiplanicie hasta el golfo de México; antes de 1910 cruzaron

también el istmo de Tehuantepec y tocaron la frontera con Guatemala. En ese año, la red ferroviaria federal se acercó a 20 000 km; en su trazado, cruzó las ciudades más pobladas y los principales centros de actividad económica, además de extenderse en zonas periféricas (Yucatán, la costa del Pacífico). Desafortunadamente, este esfuerzo implicó sacrificar la inversión en caminos, que en la década de 1890 fueron relegados a la jurisdicción estatal. Para 1910, la red carretera nacional apenas alcanzaba los 13 000 km y era de calidad muy desigual.

Los ferrocarriles redujeron drásticamente los costos del transporte, promovieron una mayor movilidad de la población y una especialización productiva más acorde con las ventajas comparativas de cada región. Si bien esa disminución tuvo efectos favorables en todas las actividades económicas, concentró sus beneficios en aquellas que se veían particularmente obstaculizadas por la carestía del transporte, es decir, las relacionadas con bienes voluminosos y de bajo valor unitario, como muchos productos agrícolas para el consumo interno (maíz, trigo, frijol), combustibles e insumos para la producción (leña, carbón, materiales de construcción) y minerales no preciosos o de baja ley (plomo, cobre y zinc). Los artículos más valiosos, como los metales preciosos y algunos productos agrícolas de exportación (el café, los tintes, la vainilla), tenían una mayor tolerancia a los altos costos de transporte, en la medida en que éstos representaban una parte proporcionalmente pequeña de su precio final. En este sentido, la principal contribución económica de los ferrocarriles fue la consolidación de un mapa productivo interno diversificado y complejo, y la integración de un mercado crecientemente nacional (Kuntz Ficker, 1995).

La expansión del transporte terrestre se complementó con la ampliación de las obras portuarias y el aumento en las conexiones marítimas. Se modernizaron los puertos principales, y otros de regular importancia fueron acondicionados para el tráfico de altura. De hecho, el tráfico relacionado con el comercio

exterior se realizó predominantemente por la vía marítima (69% del total entre 1900 y 1928), pese a las conexiones ferroviarias que enlazaban a México con Estados Unidos, su principal socio comercial. La mayor parte del tráfico marítimo se concentró en Veracruz y Tampico, mientras que en el Pacífico destacó, aunque muy lejos de aquéllos, el puerto de Mazatlán. En fin, la modernización alcanzó también a las comunicaciones: se tendió una red telegráfica de dimensiones considerables (con 78 000 km en 1911), nació la comunicación telefónica, mejoraron los servicios postales y se introdujo el cable submarino, que conectó a México con el mundo de los negocios en el ámbito internacional.

### 2.2.3. Inversión extranjera

Salvo contadas excepciones, hasta el último tercio del siglo XIX México fue un país con muy escasa inversión foránea. Casi todas las empresas mineras financiadas con capital extranjero que se establecieron en la década de 1820 habían fracasado para 1850, debido a factores que iban desde el agotamiento de las minas hasta los elevados costos de la producción, la escasez de fuerza de trabajo o las limitaciones institucionales que se imponían a la participación directa de inversionistas extranjeros en actividades económicas. El fusilamiento de Maximiliano en 1867 acentuó la marginación del mercado internacional de capitales que padecía México, debido al rompimiento oficial con las principales potencias europeas, para no mencionar la condición de deudor insolvente que el país adquirió desde finales de la década de 1820 y que mantuvo todavía durante varios años.

Entre los factores que permitieron superar esta situación de aislamiento se encuentran, por un lado, la progresiva estabilización política, que generó una imagen más confiable del gobierno mexicano frente a los posibles inversionistas extranjeros y contribuyó a suavizar las asperezas con los países de Europa. Por el

otro, el interés creciente de Estados Unidos por continuar el tendido de vías férreas más allá de su propio territorio y por invertir en el sector minero. El año de 1880 marca una discontinuidad en este aspecto, debido a que entonces se concretaron las principales concesiones a empresas estadounidenses para construir ferrocarriles y las de varias potencias europeas para participar en la banca, y estos emprendimientos fueron seguidos por abundantes inyecciones en la minería y en tierras relacionadas con los deslindes.

Riguzzi (2010: 394) propone la existencia de un patrón temporal en el arribo de capitales extranjeros a la economía mexicana: en la década de 1880 se concentraron en los ferrocarriles, la minería de plata y el sistema bancario; en los años noventa, en la minería de oro y metales industriales y en la metalurgia; entre 1901 y 1913, los campos privilegiados fueron los servicios públicos, la electricidad y el petróleo, y en este último sector continuaron a lo largo de la década de 1910. Las inversiones de los años de 1920 se caracterizaron por una considerable disminución y una mayor concentración empresarial, y se destinaron a la metalurgia moderna, la electricidad y algunos campos emergentes, como la industria química y el ensamblaje de automóviles, mientras que se produjo una aguda desinversión en el sector petrolero.

Se estima que para 1910 México había recibido 700 millones de dólares de inversión extranjera directa, la mayor parte de Estados Unidos (37%), seguido por Gran Bretaña (29%) y Francia (27%). En realidad, respecto a otros países latinoamericanos, México tuvo la ventaja de disponer de un espectro diversificado de orígenes de la inversión, lo cual favoreció cierta autonomía en la toma de decisiones, pese a la asimetría de desarrollo frente a las potencias económicas (Riguzzi, 2003). En el contexto latinoamericano, México ocupó el tercer lugar como receptor de inversión extranjera hacia 1910; sin embargo, no fue un territorio especialmente pródigo en materia de utilidades: con una renta-

bilidad promedio de 3.5%, se ubicó apenas en el decimoprimer lugar. En todo caso, la inversión extranjera desempeñó un papel crucial para reiniciar el crecimiento y para desarrollar el potencial económico del país, dada la insuficiencia de ahorro interno y el modesto ritmo de formación de capital que caracterizaba a la economía mexicana.

### 2.3. El modelo de crecimiento: los componentes de la transformación

La conjunción de estos factores produjo una aceleración en el proceso de crecimiento, que representó una clara discontinuidad respecto a la trayectoria anterior. El cuadro C2, que ofrece indicadores básicos del desempeño de la economía mexicana durante todo el periodo, ilustra el ritmo de la transformación.

Como sucede en otros casos, la información es más incierta y fragmentaria a medida que retrocedemos en el tiempo. Aunque las cifras son incompletas y deben tomarse con reserva, sugieren que en la década de 1860 la economía mexicana exhibió aún un pobre desempeño: el PIB per cápita creció al modesto paso marcado por el producto agrícola: 1% anual. La producción manufacturera mostró un pobre aumento, y, aunque no se dispone de cifras para otras actividades, el bajo nivel que muestran las primeras cifras disponibles y el contraste con la evolución posterior permiten afirmar que su desempeño no pudo haber sido bueno en la fase temprana. En todo caso, los indicadores confirman que entre 1877 y 1910 se intensificó el crecimiento de algunos sectores, que de esta manera desempeñaron un papel protagónico en la transición económica y en el crecimiento del PIB. Se trata de la actividad minero-metalúrgica, el comercio exterior, la industria y la agricultura de exportación, que crecieron a tasas superiores a 5% como promedio anual, mientras que, en contraste, la agricultura para el mercado inter-



**Cuadro C2.** Indicadores del desempeño de la economía mexicana, 1877-1929

Año	Producción agrícola																						
	Población			PIB				Importaciones		Exportaciones		Mercado interno				Exportación		Total		Manufacturas		Minería y metalurgia	
	T <sup>a</sup>	T <sup>b</sup>	PC <sup>d</sup>	T <sup>c</sup>	PC <sup>e</sup>	T <sup>c</sup>	PC <sup>e</sup>	T <sup>b</sup>	PC <sup>d</sup>	T <sup>b</sup>	PC <sup>d</sup>	T <sup>b</sup>	PC <sup>d</sup>	T <sup>b</sup>	PC <sup>d</sup>	T <sup>b</sup>	PC <sup>d</sup>	T <sup>b</sup>	PC <sup>d</sup>	T <sup>b</sup>	PC <sup>d</sup>	T <sup>b</sup>	PC <sup>d</sup>
<i>Valores absolutos</i>																							
1860	8 213	315	39													85	10	68	8				
1877	9 170	456	47	21	2	30	3									114	12	75	8	26	3		
1895	12 632	1 179	93	43	3	65	5	141	11	24	2					165	13	120	9	98	8		
1907	14 222	1 735	118	110	8	132	9	190	13	47	3					236	17	206	14	213	15		
1910	15 160	1 600	119	105	7	156	10			54	4							205	14	270	18		
1921	14 335	1 936	135	290	20	254	18									347	24	201	14	n.d.	n.d.		
1925	15 282	2 152	141	208	14	314	21									342	22	251	16	n.d.	n.d.		
1929	16 290	2 217	136	194	12	256	16									309	19	292	18	n.d.	n.d.		
<i>Tasa media anual de variación (porcentaje)</i>																							
1860-1877	0.7	2.2	1.1													1.7	1.1	0.6	-0.1				
1877-1895	1.8	5.4	3.9	4.1	2.2	4.4	2.5									2.1	0.3	2.6	0.8	7.7	5.8		
1895-1907	1.0	3.3	2.0	8.1	7.1	6.1	5.0	2.5	1.5	5.8	4.7					3.0	2.0	4.6	3.6	6.7	5.6		
1910-1921	-0.5	1.7	1.2	9.7	10.2	4.5	5.1											-0.2	0.3				
1910-1929	0.4	1.7	0.7	3.3	2.9	2.6	2.3											1.9	1.5				
1860-1929	1.0	2.9	1.8													1.9	0.9	2.1	1.1				
1877-1910	1.5	3.9	2.9	5.0	3.4	5.1	3.5											3.1	1.5	7.3	5.7		
1877-1929	1.1	3.1	2.1	4.4	3.2	4.2	3.1									1.9	0.8	2.6	1.5				

Abreviaturas: T: total; PC: per cápita; n.d.: no disponible.

<sup>a</sup> miles; <sup>b</sup> millones de pesos de 1900; <sup>c</sup> millones de dólares; <sup>d</sup> pesos de 1900; <sup>e</sup> dólares.

Fuentes: El Colegio de México (1960 y s.f., *passim*); INEGI (1985, *passim*); Coatsworth (1990: 116-120); Kuntz Ficker (2007, apéndice A).

Notas: las cifras difieren según la fuente empleada, y el cambio de una fuente a otra (por ejemplo, entre 1910 y 1921) disminuye la consistencia de los resultados. Los datos sobre comercio exterior (importaciones y exportaciones) incluyen mercancías y metálico.

no avanzó muy lentamente. Aun cuando no aparecen en el cuadro, las finanzas reflejaron en buena medida esa expansión general. Sin embargo, mientras que el auge en las finanzas públicas se tradujo en obras que favorecieron el crecimiento económico, el desarrollo de la banca privada no produjo como consecuencia una ampliación equivalente en el crédito disponible para la inversión. Veamos cada uno de estos aspectos con mayor detenimiento.

### 2.3.1. La minería

La minería fue el principal campo de actividad de la inversión foránea, atraída por la extensión de los ferrocarriles, la legislación liberal y los estímulos fiscales. Entre los grandes inversionistas se contaron los Guggenheim (Asarco) y las familias de banqueros Rothschild y Mirabaud (El Boleo). Aunque el panorama de la minería mexicana estaba dominado por empresas de Estados Unidos (en 1900 había unas 800 en operación), también los británicos invirtieron en este sector (con unas 40 empresas) y los franceses incursionaron con un par de compañías. Muchos mexicanos participaron tanto en la minería como en la metalurgia, aunque con una presencia relativa mucho menor, que se reflejaba en la propiedad de unas 150 empresas en todo el país.

El sector minero-metalúrgico fue el más exitoso en términos de realizar su potencial y contribuir al crecimiento de la economía. Junto al aumento en la producción de plata y el arranque de la producción de oro en gran escala, tuvo lugar la ampliación geográfica y productiva de la actividad, incorporando a la explotación nuevas áreas y productos que antes no eran rentables, como el plomo y el cobre, y que gozaban de una pujante demanda en el mercado internacional. La introducción de avances técnicos (el uso de energía eléctrica y procedimientos de punta en

el procesamiento, como la cianuración y la fundición, entre otros) posibilitaron un mejor aprovechamiento de los minerales de baja ley y una reducción sustancial de los costos unitarios, y permitieron contrarrestar los efectos de la depreciación de la plata. Además, gracias a las políticas proteccionistas del gobierno estadounidense y al programa de exenciones fiscales iniciado por el gobierno mexicano, a partir de la década de 1890 muchos empresarios norteamericanos trasladaron sus procesos productivos a México, lo que dio lugar al nacimiento de una industria metalúrgica en gran escala y con tecnología moderna. Ésta multiplicó los eslabonamientos productivos y la derrama económica del sector minero, aumentando además el valor agregado de las exportaciones, que dejaron de ser de carácter estrictamente primario. El valor de la producción minera pasó de 25 a 240 millones de pesos entre 1877 y 1910 (una tasa media de crecimiento de 7% anual), y pese a los avatares de la Revolución, alcanzó 336 millones en 1928. Aun cuando este sector ocupaba una porción reducida de la fuerza de trabajo (unos 130 000 trabajadores hacia 1905), su producto per cápita rebasó al de la agricultura, poniendo de relieve el abismo de productividad que existía entre ambos sectores (véase el cuadro C2).

### 2.3.2. Comercio exterior, industrialización y mercado interno

A partir de mediados del siglo XIX, la economía internacional experimentó un proceso de globalización promovido por el crecimiento de las grandes potencias y la reducción en el costo del transporte marítimo. Al principio México apenas participaba en el comercio internacional con la venta de unos cuantos artículos “exóticos” que se comerciaban en Europa (tintes, vainilla, maderas preciosas, pieles y cueros) y la moneda de plata, que servía para saldar cuentas en el exterior y compensar una balanza mercantil deficitaria, y que las potencias comerciales empleaban en su trá-

fico con Oriente. En 1870, 78% del valor exportado consistía en metálico, es decir, monedas de plata. En cuanto a sus importaciones, eran las características de una sociedad tradicional que no utiliza el comercio como un instrumento para la inversión productiva, sino para satisfacer la demanda de bienes suntuarios de las clases acomodadas: textiles, abarrotes, papel y libros, cristal y loza, representaban 70% de su valor. Por otra parte, el comercio se hallaba fuertemente concentrado en unos cuantos países europeos: en 1856, Inglaterra, Francia y Alemania proporcionaban 75% de las importaciones mexicanas, e Inglaterra sola absorbía 77% de las exportaciones. La primera novedad fue una creciente participación de Estados Unidos, que en aquel año aportó sólo 14% de las importaciones y adquirió 16% de las ventas mexicanas en el exterior, pero hacia 1872 su participación en las importaciones había subido a 26% y en las exportaciones a 36% del total, porcentaje que aumentó rápidamente a partir de entonces (Herrera, 1977: 84).

El sector exportador empezó a cambiar a fines de la década de 1870, en virtud de la recuperación de la minería y del despliegue de algunas exportaciones agrícolas (principalmente el henequén). Mejoras en los puertos y en las conexiones marítimas extendieron el *boom* a las zonas costeras y a nuevos productos (hule, chicle y maderas en Veracruz, Campeche y Tabasco; café en Chiapas y Oaxaca), favorecidos por la elasticidad en la oferta de mano de obra que mantenía bajos los salarios. En los años noventa a las exportaciones de plata se sumaron las de oro, y cobraron brío las de cobre y plomo; en conjunto, los productos mineros aportaron hasta 60% del valor de las exportaciones mexicanas hasta antes de la Revolución (véase gráfica C3, adelante). Por otra parte, en el norte del país la cercanía de la frontera con Estados Unidos y la consolidación de la gran propiedad favorecieron el auge ganadero, cuyos productos se destinaron básicamente al mercado del país vecino. En las primeras décadas del siglo xx las actividades agrícolas de exportación se extendie-

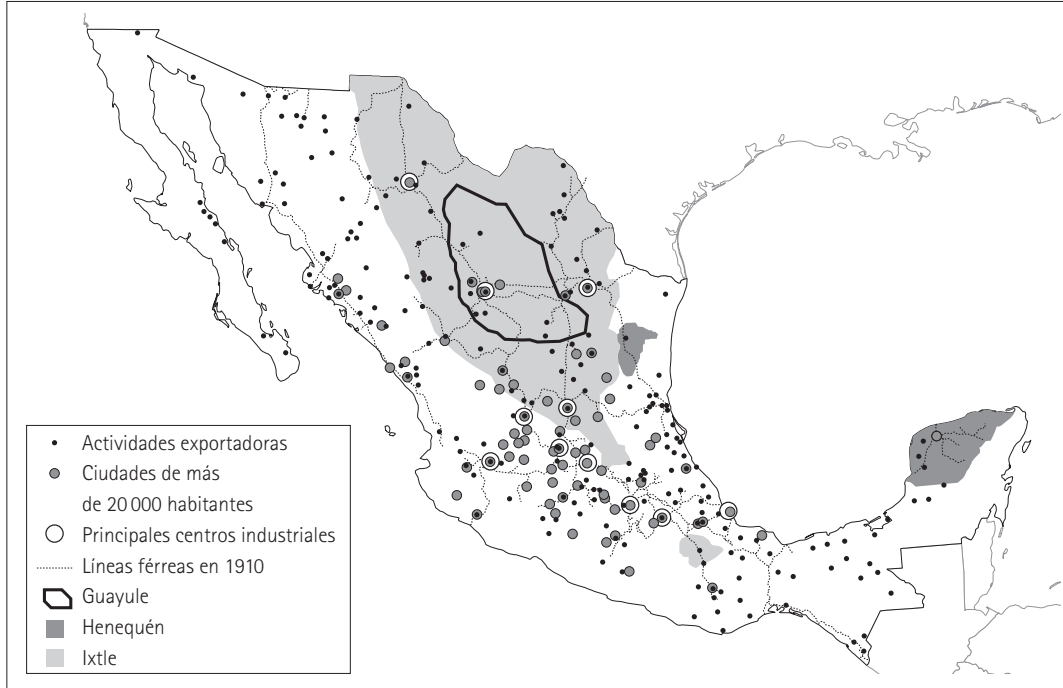
ron en el interior del territorio, con productos como el ixtle y el guayule, y prosiguieron su expansión en las franjas costeras: petróleo en Tampico y Veracruz, plátano en Tabasco, garbanzo en Sonora y jitomate en Sinaloa. Para los años veinte, el mapa exportador abarcaba prácticamente todo el país (véase el mapa C2).

El crecimiento en las ventas de muchos de los productos emergentes se tradujo en un desempeño extraordinario del sector exportador en su conjunto, al punto de convertirse durante unas décadas en el más dinámico de la economía y en el eje del modelo de crecimiento. El valor real de las exportaciones de mercancías aumentó de 5 millones de dólares en 1870 a 158 millones en 1911 y a 309 millones en 1925, el punto más alto en la era exportadora, con una tasa media de crecimiento de 7% anual. Aun cuando sus términos de intercambio declinaron, su poder adquisitivo en relación con las importaciones se multiplicó por siete entre 1870 y 1929. Además, las exportaciones se diversificaron considerablemente: el número de productos necesarios para rebasar 80% de su valor total aumentó de dos en 1870 (plata y productos ganaderos) a 23 en 1929. Incluso cuando las condiciones en el mercado internacional empeoraron durante los años veinte, en México el sector exportador seguía incorporando nuevos artículos y nuevas regiones productoras.

Las importaciones también crecieron (su valor aumentó 4.5% anual en promedio entre 1870 y 1925) y sobre todo modificaron su composición: los bienes de producción, que en 1870 representaban sólo 30% del total, llegaron a 70% a partir de 1900, convirtiéndose en el principal instrumento para la modernización económica y la industrialización. Las importaciones de maquinaria, el mejor indicador disponible de la formación de capital en el México de estos años, se multiplicaron por 110 entre 1872 y 1929, al pasar de 268 000 dólares en 1872 a 29.5 millones en 1929, con una tasa de crecimiento de 8.6% como promedio anual.

Entre los factores que coadyuvaron a estas transformaciones se encuentran la adopción de una política comercial favorable a

Mapa C2. Modernización económica y desarrollo exportador



Nota: la información corresponde a 1910, con excepción de las actividades exportadoras, en las que se abarca hasta los años veinte a fin de incluir el petróleo y las exportaciones tardías.

Fuentes: para las exportaciones, véase Kuntz Ficker (2010b, capítulo 2); (allí se puede observar el desglose de las exportaciones por productos); para las ciudades industriales, Haber (1992) y Cerutti (1992, *passim*); para la urbanización, Kuntz Ficker y Speckman (2010, mapa 2).

Elaborado en el Departamento de Sistemas de Información Geográfica de El Colegio de México.

la industrialización a partir de los años noventa (mediante un arancel que protegía a las industrias de la competencia externa y liberalizaba la introducción de bienes de capital) y la depreciación de la plata respecto al oro. La devaluación ofrecía un “premio” a los exportadores en la medida en que pagaban sus costos de producción en moneda de plata mientras que obtenían oro por sus ventas externas; al mismo tiempo, favorecía a la industria al imponer una barrera adicional a las importaciones, cuyo costo se encarecía en proporción a la devaluación. Los efectos de la depreciación real del tipo de cambio cesaron cuando México adoptó un patrón de cambio oro mediante la reforma monetaria de 1905. Un tercer factor que no debe soslayarse es la importancia de Estados Unidos en dicha transformación. Esta nación no sólo fue el origen de la mayor parte de los recursos invertidos en México en este periodo, sino que también se convertiría en el principal socio comercial de México, principal proveedor de los bienes de capital empleados en la modernización de la economía mexicana y destino primordial de las exportaciones que ésta empezó a producir en medida creciente. La cercanía geográfica con la economía de más rápido crecimiento en esos años marcó una diferencia crucial para el desarrollo económico de México. Contra lo que muchas veces se ha pensado, ello no significó que el país más débil se viera necesariamente sometido a los imperativos del más fuerte, pues en muchas coyunturas decisivas México supo hacer valer sus principios y exigencias en una relación bilateral que, siendo desigual, no fue necesariamente desventajosa para México (Riguzzi, 2003). La relación económica con Estados Unidos, potenciada por el tendido de ferrocarriles desde el decenio de 1880, se intensificó aún más a consecuencia de la Revolución mexicana y la primera Guerra Mundial.

La historiografía ha perdido muchas veces de vista la conexión entre el auge de las exportaciones y los procesos de modernización económica y de industrialización que tuvieron

lugar en este periodo, que queda al descubierto en la medida en que buena parte de los recursos empleados en la importación de bienes de producción se originaron en el sector exportador, el primer sector productor de excedentes y el único generador de divisas en la economía de la época. Pese a que una porción de la riqueza creada en él salía del país en la forma de utilidades sobre el capital extranjero, se estima que una parte muy significativa permanecía en México (79% en 1910; 66% en 1926), donde se reinvertía o se utilizaba para el pago de salarios e impuestos y la compra de insumos. Además de estas derramas y eslabonamientos, las exportaciones poseían externalidades positivas sobre otras actividades productivas (como la provisión de energía eléctrica, agua potable, infraestructura de transporte, obras portuarias) y efectos multiplicadores mediante la dinamización del comercio y la inversión en las localidades involucradas. Lo que es aún más importante, en México la industrialización fue un proceso endógeno que se verificó en el seno del modelo de crecimiento exportador (Haber, 2010: 412 y *passim*).

A diferencia del sector exportador, dominado por el capital extranjero, el desarrollo de la industria estuvo por lo general a cargo de empresarios nacionales, no necesariamente nativos, que hicieron sus fortunas en el comercio y la agricultura o incursionaron en actividades manufactureras desde décadas atrás. El impulso industrializador partió de una pequeña base establecida en el periodo precedente, principalmente en la rama textil: para la década de 1850 ésta contaba con alrededor de 12 millones de pesos invertidos, disponía de unos 50 establecimientos de todo tamaño (de los cuales unos 15 operaban en mayor escala) y ocupaba a casi 10 000 trabajadores en todo el país, produciendo un millón de piezas de manta al año. Aún entonces, los altos costos del transporte y la estrechez del mercado interno obstaculizaron la expansión de la industria, de manera que el brote inicial no condujo a una “revolución industrial” (Potash, 1983).



La industrialización mexicana cobró brío durante la década de 1890, alimentada por los ferrocarriles, el proteccionismo arancelario, la devaluación de la plata y el crecimiento del mercado interno. Se establecieron nuevas fábricas de cigarros, cerveza, papel, jabón y sobre todo de textiles de algodón, al tiempo que se modernizaron y ampliaron las ya existentes. En un segundo momento se fundaron plantas productoras de cemento, vidrio y lo que sería la mayor empresa productora de hierro y acero de Latinoamérica: la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey. Además de satisfacer la nueva demanda, la industria avanzó en la sustitución de importaciones, que se encontraba muy adelantada en algunas ramas hacia el final del periodo. El producto industrial creció a una tasa de 3% anual entre 1877 y 1910 (4.6% entre 1895 y 1910), lo que hizo aumentar su participación en el PIB a 9% en 1895 y a 13% en 1929, sin contar aquí a la industria metalúrgica, que aportaba probablemente 3 o 4% más al valor de la producción industrial (véanse los cuadros C2 y C5).

En particular, el crecimiento de la industria textil fue sobresaliente: entre 1877 y 1910 el número de fábricas pasó de 86 a 145 al tiempo que su tamaño crecía (el número de trabajadores por fábrica pasó de 126 a 222), como también lo hacía la productividad (la producción de manta aumentó de 140 a 708 piezas por huso en el mismo lapso). En esta y en otras ramas, el crecimiento de la industria fue acompañado por una mayor concentración geográfica, de manera que unas cuantas ciudades experimentaron el mayor florecimiento industrial: Puebla, Veracruz, Guadalajara, el Distrito Federal, Chihuahua, Torreón y, con particular brío, Monterrey. Mario Cerutti (1992) ha mostrado que la región norteña comprendida entre las tres últimas poblaciones fue el principal semillero de energía empresarial del país. Sus protagonistas incursionaron en el comercio, la agricultura, la ganadería, el crédito, la minería, la metalurgia y la industria. De hecho, algunos de los grupos empresariales más connotados del presente, como

los Milmo, Garza, Sada, Zambrano, tuvieron su origen en este primer impulso en pos de la industrialización.

No obstante, como observa Stephen Haber (1992), la industria mexicana adolecía de deficiencias notables. Durante todo el periodo estuvo marcada por altas barreras de acceso y una considerable subutilización del equipo instalado, lo que, aunado a la baja productividad del trabajo, resultaba en altos costos unitarios de producción y minaba su competitividad. Del lado de la demanda había también constreñimientos importantes, relacionados en buena medida con el bajo nivel de ingresos de la mayor parte de la población. Aun cuando aquí no es posible otorgar a este tema la atención que merece, es preciso considerarlo aunque sea brevemente.

En primer lugar, resulta claro que en estos años tuvo lugar un mayor crecimiento tanto de la población en general como del sector que participaba en la economía monetaria. No obstante, miles de personas permanecieron atadas a sus comunidades o a las haciendas como peones endeudados, y en tales condiciones participaban muy escasamente en el mercado. En el sur del país, masas de trabajadores fueron incorporadas a las plantaciones de café y henequén bajo relaciones laborales que combinaban algún grado de coerción extraeconómica con remuneraciones salariales bajas, aunque generalmente superiores a las de su ocupación anterior. Debe recordarse que, pese a la notable modernización económica que tuvo lugar, México siguió siendo un país predominantemente agrario y la mayor parte de su población siguió habitando en el medio rural. En muchas actividades agroganaderas se extendió el pago de salarios, aunque no es posible estimar la cantidad de trabajadores que intervinieron en ellas. Sólo tenemos cifras del grupo que participaba en el sector moderno de la economía (ferrocarriles, industria, minería y metalurgia): su número rebasó los 800 000 trabajadores en 1910, lo cual (suponiendo, en una estimación baja, que cada trabajador se mantenía a sí mismo y a tres dependientes) colocaba a 21% de

la población (3.2 millones en 1910) en calidad de consumidores. A ellos habría que sumar las clases medias formadas por rancheros y pequeños y medianos propietarios de tierras, así como a los grupos urbanos ocupados en los servicios, el transporte, el comercio y las actividades artesanales, que aumentaron en número y en capacidad de consumo. La población urbana, 30% del total en 1910 —parte de ella ya contabilizada en el sector moderno de la economía— representaba 4.5 millones de personas presumiblemente ligadas, de manera directa o indirecta, al mercado.

En fin, si bien la fuerza de trabajo asalariada creció en forma considerable, sus percepciones no siempre mejoraron con el tiempo. Aunque los datos son poco consistentes, el cuadro C3 muestra las tendencias básicas en la evolución de los salarios.

Los salarios mínimos reales aumentaron entre 1885 y 1900, pero tuvieron un comportamiento más irregular en la última década, con excepción del sector minero y las zonas del norte y el golfo, en las que siguieron subiendo. En contraste, los salarios agrícolas se elevaron para luego retroceder al bajísimo nivel del

**Cuadro C3.** Evolución de los salarios reales, 1885-1911  
(salario mínimo diario en pesos de 1900)

	1885	1890	1900	1905	1911
<i>Por actividades</i>					
Agricultura	0.27	0.30	0.32	0.32	0.27
Industria	0.34	0.37	0.40	0.33	0.36
Minería	0.31	0.37	0.46	0.52	0.72
<i>Por regiones</i>					
Norte	0.30	0.36	0.35	0.38	
Golfo	0.46	0.40	0.49	0.60	
Centro-sur	0.26	0.28	0.31	0.30	
Sudpacífico	0.26	0.34	0.29	0.24	
<i>Promedio nacional</i>	0.29	0.32	0.34	0.35	0.30

Fuente: elaborado a partir de El Colegio de México (s.f.: 147-151).

punto de partida, como en el centro-sur y en la región sudpacífica, única en la que el salario real cayó respecto al nivel inicial. Ello permite comprender mejor las características del mercado que se formó: de dimensiones modestas debido a la desigualdad en la distribución de la riqueza y del ingreso, pero también concentrado en ciertas regiones y actividades y probablemente en las grandes ciudades.

Un aspecto insuficientemente estudiado en el caso de México es el del capital humano, es decir, la inversión encauzada a la educación de la población y a la capacitación de la fuerza laboral. Investigaciones acerca de otros países (como las recopiladas en Núñez y Tortella, 1993) han mostrado que la capacitación laboral tiene resultados directos sobre la productividad del trabajo, pero también cualquier otro tipo de educación (incluyendo la informal) posee efectos y externalidades positivas que favorecen el crecimiento económico, por ejemplo al estimular la movilidad geográfica y ocupacional de la población. Sin ser espectaculares, los avances realizados en este ámbito son perceptibles desde el Porfiriato. Aunque el fomento a la educación era en principio responsabilidad de los estados, el presupuesto federal destinado a este rubro creció de cero a 2.3 millones de pesos entre 1870 y 1907. Aún más, en el Distrito Federal y los territorios federales el gasto en educación aumentó de menos de 500 000 pesos en el primero de esos años a 6.3 millones en el último. En el ámbito nacional, el número de estudiantes por cada 1 000 habitantes aumentó más del doble: de 23 a 59 entre 1878 y 1910, y el porcentaje de población alfabeta de más de 12 años pasó de 17 a 29% entre 1895 y 1910, aunque en medio de agudos contrastes regionales: mientras que en el D.F. alcanzó casi a la mitad de la población (49%) y en estados prósperos, como Coahuila y Nuevo León, a una tercera parte de ella, en entidades pobres como Oaxaca y Chiapas no rebasó 13% del total (Guerra, 1988, I: 410-411; *Estadísticas*, 1956, *passim*).

### 2.3.3. La agricultura: atraso y modernización incipiente

La historiografía está lejos aún de reconstruir el desarrollo de este ámbito fundamental de la actividad económica, que a lo largo de todo el periodo siguió ocupando a la mayoría de la población y en la que se observan las mayores continuidades respecto a la trayectoria anterior. La poca información disponible indica una severa subutilización de los recursos al inicio del periodo: en 1862, sólo 13.2% de la superficie del país se encontraba en cultivo; una tercera parte de ésta se empleaba en la producción de maíz y una cuarta parte en frijol y cereales, principalmente trigo y cebada. En las siguientes décadas, la política de deslindes contribuyó poderosamente a ampliar la frontera agrícola, aun cuando el aprovechamiento óptimo de los recursos incorporados por este medio encontró como límite la concentración —y la presumible subutilización— de la propiedad. Incluso con la reserva con que deben tomarse las cifras, en el cuadro C4 se presenta la evolución de algunos de los principales cultivos a lo largo del periodo de estudio (para mayor detalle, véase Marino y Zuleta, 2010: cap. 10).

El cuadro toma como base el tonelaje producido en 1877 y ofrece números índice para distintos años entre 1852 y 1929. Las cifras de 1852 provienen de una vaga estimación, lo que las hace poco confiables, y las de 1877 sobrestiman gruesamente la producción, sobre todo de granos básicos, por lo que deben tomarse con reserva. Aun así, en términos generales es posible observar una tendencia ascendente en la producción de casi todos los artículos, más clara entre 1892 y 1907, seguida por un declive que a veces se percibe en 1910 y a veces hasta 1918, afectando a la mayor parte de los productos en la década de 1920. Por otra parte, los artículos de consumo básico, como el maíz y el frijol, que se cultivaban en todas las unidades agrícolas del país y frecuentemente se consumían en ellas sin pasar por el mercado, crecieron menos que los artículos de la agri-

**Cuadro C4.** Evolución de la producción agrícola, productos seleccionados, 1852-1929

	<i>Toneladas</i>	<i>Números índice (1877 = 100)</i>						
	1877	1852	1877	1892	1907	1910	1918	1928-1929
Maíz	2 730 622	26	100	51	78	n.d.	71	55
Frijol	210 068	n.d.	100	39	76	n.d.	63	45
Cebada	232 334	n.d.	100	45	62	n.d.	166	23
Trigo	338 683	30	100	62	86	n.d.	84	91
Caña de azúcar	629 757	5	100	151	303	398	202	603
Algodón	25 177	n.d.	100	50	134	173	315	232
Henequén	11 383	n.d.	100	535	984	1 132	1 389	967
Café	8 161	n.d.	100	235	359	343	583	470
Tabaco	7 504	100	100	95	233	243	169	172
Garbanzo	11 475	n.d.	100	108	338	319	n.d.	432 <sup>1</sup>

n.d.: no disponible.

<sup>1</sup> Sólo incluye exportaciones.

Fuentes: Loza (1984: 10-11); El Colegio de México (1960: 65-81); Department of Overseas Trade (1920-1921, 1931, 1933, *passim*).

cultura comercial, ya fuera para el mercado interno, como el trigo, la caña de azúcar y el algodón, o para la exportación, como el henequén y el café. Varios factores explican esta disparidad. En primer lugar, una creciente diversificación productiva, que entrañaba también una mayor especialización y un mejor uso de los recursos disponibles, pero que en ocasiones implicaba el desplazamiento de los productos menos valiosos (cuyo ejemplo más representativo es el maíz) por otros con mayor valor comercial. Se trataba de una opción acertada desde el punto de vista económico, que daba un uso más productivo a la fuerza de trabajo y aumentaba la rentabilidad de la explotación agrícola, pero que podía afectar la oferta de productos básicos y en ciertas coyunturas creaba crisis de escasez que debían paliarse con importaciones. En segundo lugar, el contraste se explica por el hecho de que la producción de bienes básicos se encontraba estrechamente vinculada a la agricultura de subsistencia y a las formas más tradicionales de explotación

de la tierra, razón por la cual prevalecieron métodos muy rudimentarios de cultivo. En cambio, la agricultura comercial adoptó una serie de innovaciones, desde la experimentación de nuevos cultivos y la selección de semillas, hasta una organización más eficiente del trabajo. En algunos casos se introdujeron sistemas de riego, como sucedió en La Laguna y más tardíamente en las zonas productoras de garbanzo y jitomate en Sonora y Sinaloa, y en otros se incorporó maquinaria para el procesamiento de productos como henequén, azúcar, café, algodón, caucho y guayule.

Todo ello hizo que la agricultura comercial se volviera más productiva, lo que ampliaba la brecha que la separaba de la agricultura tradicional, y en particular de la de productos básicos. Así, por ejemplo, la producción nacional de maíz creció a una tasa media de apenas 2% por año entre 1852 y 1907, mientras que la de azúcar lo hizo a 8% en promedio en ese mismo lapso, y la de algodón a 6% anual entre 1892 y 1929. Ello sucedió en medio de agudas disparidades regionales. Los estados que siguieron atados a los cultivos tradicionales (como Zacatecas y Guerrero) experimentaron un menor crecimiento agrícola que los que transitaban hacia la especialización en artículos comerciales (como Veracruz, Morelos y Yucatán).

El mayor problema del sector agrícola no fue, como algunos han sostenido, el desplazamiento de la producción de maíz (que por sí solo representaba 46% del volumen de producción agrícola en 1892), sino la lentitud con que se produjo el tránsito hacia la agricultura comercial y el hecho de que la de subsistencia no haya adoptado mejoras que incrementaran su productividad. Como resultado de ello, y aunque hubo un desarrollo notable en la producción agrícola de exportación (su valor creció 6% anual entre 1895 y 1907), la producción agrícola total, frenada en su crecimiento por la de subsistencia (que representaba 80% del total), apenas creció a una tasa de 3% anual en el mismo periodo (véase el cuadro C2, antes).

### 2.3.4. Crédito y finanzas

En los primeros lustros del periodo de estudio, la hacienda pública siguió padeciendo los problemas ya endémicos de una escasa recaudación interna, una severa dependencia de los derechos aduanales y un déficit permanente, exacerbado durante la guerra civil y la de intervención. Seguía viva la tensión entre el gobierno federal y los estatales dentro de la lógica confederal, a tal punto que se mantuvo a grandes rasgos la distribución de las fuentes de ingreso que había prevalecido en los regímenes federales de la primera mitad del siglo. Las estimaciones presupuestarias para 1861 consideraban ingresos por 9.9 millones de pesos y egresos por 15.5 millones, lo que arrojaba un déficit de 5.6 millones de pesos. En ese año se calculaba el monto de la deuda externa en 62.2 millones de pesos, además de 92.8 millones por concepto de deuda interior. La gravedad de la situación llevó a suspender el pago de la deuda externa en julio de 1861, con las consabidas consecuencias de intervención militar (1862) y establecimiento del Imperio de Maximiliano (1864-1867), que fue desconocido por el gobierno liberal encabezado por Benito Juárez. El enfrentamiento entre los dos gobiernos abarcó el terreno fiscal y empujó a ambos a imponer préstamos forzosos y, por supuesto, a dedicar casi toda la recaudación a atender las necesidades de la guerra entre 1862 y 1867, año en que se restableció el sistema republicano bajo la bandera liberal.

El triunfo de la República no significó un alivio inmediato para las finanzas públicas, pero sí el inicio de un cambio del sistema fiscal en un doble sentido: por un lado, el desarrollo de fuentes internas de ingreso que reducirían la dependencia respecto de los derechos aduanales, y por el otro, una centralización que contribuiría al fortalecimiento político y administrativo del gobierno federal. La clave de la transición hacendaria fue el derecho del timbre, originalmente ideado por Matías Romero, que se imponía a los contratos y operaciones de compraventa y cuyo



alcance se amplió progresivamente hasta convertirse en un derecho de consumo. Su contribución a los ingresos federales pasó de 13% en 1870 a 40% en 1900, aunque disminuyó a 29% en 1910. Si bien el comercio exterior siguió siendo la principal fuente de ingresos, su participación se redujo de 64% en 1870 a 44% en 1910. Al mismo tiempo, la reactivación económica contribuyó a incrementar la recaudación, que pasó de 15.8 millones de pesos en 1870 a 43 millones en 1890 y a 111 millones en 1910.

La transición fiscal se completó con la eliminación de las alcabalas en 1896, que por su parte requirió la progresiva reestructuración de las finanzas estatales para hacerlas descansar en impuestos directos, particularmente sobre la propiedad. Aun cuando el proceso favoreció a la Federación en detrimento de los estados, éstos se vieron beneficiados por la bonanza general de la economía y a veces por el auge de las exportaciones. En conjunto, los ingresos de los estados aumentaron más de tres veces, al pasar de 8 a 28 millones de pesos entre 1881 y 1908, aunque lo hicieron en un marco de gran disparidad. Por ejemplo, mientras que los ingresos de Zacatecas no llegaron a duplicarse entre 1879 y 1909, los de Yucatán se multiplicaron por más de ocho en el mismo lapso. Y no obstante la persistente desigualdad en este rubro, para finales del siglo las finanzas públicas de prácticamente todos los estados se habían equilibrado, emulando el logro de la hacienda federal.

Por otra parte, el gasto público creció a una tasa media de 6.2% anual entre 1867 y 1910, tres veces por encima del crecimiento de la población. En los lustros iniciales, los egresos se concentraron en mantener a flote el aparato estatal, pero a partir de la década de 1880 comenzó un programa de promoción económica que en su momento culminante (1890) absorbió 37% de los egresos, al tiempo que crecía un modesto gasto social, que llegó a representar 8% del total (en 1910). Todo ello se produjo en el marco de una visión liberal que aspiraba al equilibrio de las finanzas públicas, lo que se logró a partir de mediados de los

años noventa. Para cuando reapareció el déficit en 1908, las reservas federales alcanzaban 50 millones de pesos, de manera que aquél no se tradujo en deuda y se absorbió fácilmente con el excedente acumulado.

La nueva orientación del gasto representaba una mejoría neta respecto a la trayectoria anterior, mas no significaba brindar una atención uniforme a todos los ámbitos ni a todos los estados por igual, lo que a la postre contribuyó a agudizar los contrastes preexistentes en los niveles de desarrollo. Así, por ejemplo, se realizaron obras portuarias de importancia en Veracruz y Tampico, pero mínimas en los puertos del Pacífico sur; mientras que los ferrocarriles abundaron en el centro y norte del país, escasearon o se completaron en forma tardía en los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas, de por sí marginados por otras razones del proceso de desarrollo. Además, a partir de mediados de los años noventa la política de gasto se volvió más restrictiva, por lo que el superávit se sostuvo a costa de disminuir la oferta de bienes públicos. Carmagnani (1994; 2010: cap. 7) ha mostrado que la combinación de un sistema fiscal regresivo con un gasto público concentrado y cada vez más restrictivo, generó una creciente inequidad en la política presupuestal, que se resintió en los últimos años del régimen porfirista.

El saneamiento de las finanzas públicas se completó con la recuperación del crédito externo, luego de medio siglo de insolencia y marginación de la comunidad financiera internacional. Tras la restauración de la República, el gobierno liberal repudió las deudas contratadas por el Imperio y reconoció las propias, incluidas las del periodo anterior a la intervención, pero postergó su pago hasta obtener condiciones más favorables, lo que mantuvo cerrado el crédito externo hasta la década de 1880. El proceso de renegociación comenzó en 1883 y terminó en 1888, cuando México obtuvo un préstamo que marcó el reingreso pleno del país a los mercados financieros europeos. A partir de entonces, el gobierno utilizó moderadamente el endeudamiento

externo como un complemento de sus recursos, empleándolo para el pago de acreedores internos y para promover la modernización económica. El valor nominal de la deuda creció de 142 millones de pesos en 1867 a 437 millones en 1910, pero su tamaño respecto a las exportaciones disminuyó de 592% a 150% a lo largo del mismo periodo. La reorganización hacendaria, la consolidación del crédito externo, así como otros aspectos importantes de la política económica de la época (la política arancelaria, la organización del sistema bancario y la consolidación de los ferrocarriles a la que nos referiremos más adelante) deben atribuirse en buena medida a la labor de José Yves Limantour, quien fuera secretario de Hacienda de 1893 a 1911. No obstante, es preciso decir que muchos de sus logros tienen su origen en la gestión de sus predecesores en ese cargo. Si, como dijimos antes, algunas de las innovaciones en materia fiscal se originaron en proyectos ideados décadas atrás por Matías Romero, la reorganización del crédito público se produjo sobre las bases que estableció Manuel Dublán en los años de 1880.

Las finanzas privadas tuvieron un desenvolvimiento menos espectacular, aunque notable comparado con la trayectoria anterior. Los trabajos de Marichal (1997) muestran que México exhibió un serio rezago en la creación de un mercado de capitales e instituciones financieras modernas respecto a la mayoría de las economías latinoamericanas. A consecuencia de ello, prevalecían fuentes informales de crédito ligadas a redes familiares o empresariales, mercados segmentados con tasas de interés muy variables y un panorama general de escasez para los préstamos de mediano y largo plazos que requería la inversión productiva. Aunque el mercado de dinero se fue ampliando y especializando gradualmente, la aparición de instituciones bancarias fue tardía y lenta: el primer banco (de Londres y México) se fundó en 1864; 11 años después abrió sus puertas un banco de carácter estatal, en Chihuahua, y 17 años después del primero, el segundo banco nacional. La expansión del sistema bancario se produ-

jo en dos oleadas entre 1875 y 1907: en los primeros 10 años (de 1875 a 1884) se fundaron ocho bancos, y entre 1888 y 1907, 33 bancos más.

Los estudios de Ludlow y Marichal (1986) muestran que la columna del sistema bancario fue el Banco Nacional de México (Banamex), un banco privado de capital predominantemente extranjero, establecido en 1884, que actuó como banco de gobierno al ejercer funciones de intermediación en la reorganización de la deuda pública externa, de administración de diversos ramos fiscales y en tanto prestamista de corto plazo del propio gobierno. No obstante, al mismo tiempo operó como banco comercial, estableciendo sucursales y oficinas por todo el país y otorgando créditos a particulares. Actuaba también como banco de inversión en la medida en que mantenía un portafolio de acciones de muchas empresas (Marichal, 2010). Hasta 1889, Banamex gozó de un virtual monopolio en la emisión de billetes, que cesó cuando empezaron a fundarse bancos estatales con facultades limitadas en este terreno. No obstante sus funciones e importancia para el sistema financiero de la época, resulta difícil afirmar que Banamex haya hecho las veces de un banco central, aunque el tema es materia de debate entre los especialistas (véase Marichal, 2010 y Maurer, 2002).

En 1897 se dictó la primera ley bancaria de la historia de México, que alentaba la fundación de bancos en los estados y también la de bancos especializados en el crédito de mediano y largo plazos. El sistema bancario se expandió por dos medios: de un lado, mediante el establecimiento de sucursales por parte de los bancos nacionales en los estados, del otro, por la fundación de algunos bancos de alcance estatal, que sin embargo no abarcaron todas las entidades del país. En este sentido, una pieza interesante del sistema bancario fue el Banco Central Mexicano, que se fundó en 1898 y cumplió la importante función de garantizar el intercambio de los billetes de los bancos estatales por los de otros bancos, actuando como una *clearing house* (Ma-

richal, 2010). En cuanto a la banca hipotecaria, pese a las intenciones del gobierno, en los hechos muy pocos bancos de esta naturaleza se fundaron, por lo que los bancos de emisión, autorizados sólo para proveer créditos de corto plazo, debieron cumplir imperfectamente esa función, lo que hicieron ampliando los plazos de los préstamos mediante prórrogas y refrendos. Ello los llevó a inmovilizar su cartera de créditos, lo cual tuvo serias consecuencias durante la crisis económica de 1907.

Un último componente del sistema financiero establecido durante el Porfiriato fue la Comisión de Cambios y Moneda, organismo creado en 1905 con el fin de gestionar la transición del sistema monetario desde uno que en teoría era bimetálico, pero en la práctica se basaba en la plata, hasta el llamado patrón de cambio oro. Esta transición representó un paso más en la integración de México a la economía internacional, si bien sus implicaciones económicas (por ejemplo, el hecho de que el patrón oro facilitaba la transmisión de las fluctuaciones económicas externas, o que ponía fin a la protección indirecta que otorgaba la devaluación de la plata) han sido desde entonces materia de debate (Zabludowsky, 1992).

Aun con sus limitaciones, el sistema bancario contribuyó a unificar el mercado financiero y a reducir las tasas de interés a entre 6 y 8% anual, y aunque estuvo lejos de crear una oferta suficiente de crédito, mejoró notablemente las condiciones respecto a la situación anterior. Según los cálculos de Randall (1977), el crédito real per cápita casi se multiplicó por 10, al aumentar de 0.35 pesos (de 1900) en 1882 a 31 pesos en 1910. No obstante, Maurer y Haber (2007) sostienen que el control del sistema por una pequeña élite y la práctica del autopréstamo limitaban el acceso al crédito y el crecimiento económico, propiciando una estructura industrial más concentrada y menos competitiva.

A falta de organismos formales, las empresas industriales o la agricultura comercial satisfacían medianamente sus necesidades de crédito en círculos informales, en tanto las actividades de exportación complementaban estas fuentes internas con el re-

curso al crédito externo. En medio de este panorama general de escasez, el sector más afectado era también el más numeroso en la economía mexicana, es decir, el de los productores agrícolas orientados al mercado interno, para los cuales existían muy pocas opciones de financiamiento y elevadas tasas de interés. Riguzzi (2002) considera que la aguda escasez de crédito —sobre todo en el ámbito rural— representó un constreñimiento crucial para el desarrollo de la economía mexicana.

### 3. CONTINUIDADES, PERTURBACIONES Y RUPTURAS: 1900-1929

#### 3.1. Una transición incompleta: ¿causas económicas de la Revolución?

La transición que se produjo en los últimos lustros del siglo XIX tuvo lugar en el marco de una economía pobre y atrasada, que no superó esos rasgos aun si hubo cierta convergencia económica con otros países y pese a que los logros alcanzados contrastaban muy favorablemente con la trayectoria previa de la propia economía mexicana.<sup>3</sup> Además, si en algunos ámbitos se experimentaron rupturas importantes, en otros prevaleció la dependencia de la trayectoria: gran concentración de la propiedad y del ingreso, amplias franjas de economía de subsistencia, una aguda escasez de capitales, así como profundas disparidades regionales en términos demográficos, económicos, sociales y culturales. La propia transición no fue uniforme, y el gobierno, de conformidad con el horizonte liberal, omitió aplicar medidas redistributivas, entre individuos y entre regiones, que matizaran

<sup>3</sup> El término de convergencia económica designa el acercamiento en las cifras del PIB per cápita de una economía respecto al de otras, y su implicación más clara es que esa economía creció más rápido que aquellas con las cuales convergió. El fenómeno inverso se designa como divergencia económica.

las diferencias provocadas por la dotación de recursos o las condiciones preexistentes. Además, aunque el Estado apareció como el agente más importante de la modernización económica, no pudo o no quiso llevar su propio programa liberal hasta las últimas consecuencias. Por ejemplo, las políticas de privatización e individualización de la propiedad raíz, supuestamente encaminadas a crear la pequeña propiedad, fracasaron doblemente en su propósito: por un lado, no evitaron que la propiedad se concentrara; por el otro, no hicieron desaparecer la comunidad indígena tradicional. El resultado fue que la transición en el campo fue incompleta y distorsionada, y permaneció como fuente de tensiones y origen de una inequidad imposible de superar.

A las tensiones propias de toda transición, en México se sumó el problema de la vulnerabilidad externa, característica del crecimiento hacia fuera. En 1907, una crisis económica originada en Estados Unidos se transmitió a la economía mexicana por medio de su sector externo y afectó gravemente a la minería norteña (sobre todo del cobre), provocando el cierre de empresas y el despido de miles de trabajadores. La crisis repercutió en la agricultura y a la industria, al consumo, al sistema bancario y a las finanzas públicas. Además, coincidió con fenómenos climáticos que produjeron escasez de alimentos en distintas partes del país, lo cual obligó al gobierno a importar maíz para distribuirlo entre las clases pobres. La depresión económica generó desazón entre varios sectores de la población: por un lado, la fuerza de trabajo móvil del norte, que no encontró refugio en los restos de la economía tradicional, erosionada por la modernización y empobrecida por la pérdida de cosechas; por el otro, los propietarios rurales y otros empresarios medios endeudados e insolventes, y los comerciantes, empleados y clases medias ascendentes. El que la economía empezara a recuperarse dos años más tarde impide hablar de esta crisis económica como una “causa” de la Revolución, aunque no se puede descartar un impacto indirecto por el descontento creado en algunos sectores de la población.

### 3.2. El cambio institucional del Porfiriato tardío a la Revolución

El marco institucional de la economía mexicana empezó a modificarse en el sentido de una mayor intervención estatal y hasta de un mayor nacionalismo en la última década del Porfiriato, lo cual tiende un puente de continuidad con el régimen que lo siguió. Una explicación plausible es que, en la estrategia de desarrollo del grupo gobernante, la fase de apertura y atracción de recursos externos indispensables para impulsar el crecimiento había quedado atrás, y lo oportuno era transitar a un estadio de mayor control sobre el origen y la operación de las empresas extranjeras, e incluso de una intervención directa cuando se juzgara imprescindible. Aunque en un lugar secundario, también se empezó a vislumbrar la necesidad de aligerar las tensiones sociales mediante ciertas medidas que, en el mediano plazo, produjeran una lenta redistribución del ingreso a favor del sector más pobre de la población. Después de todo, la insuficiente atención prestada a estos aspectos restaba viabilidad al modelo de crecimiento e intensificaba los contrastes que generaba el proceso de modernización. Veamos algunas dimensiones de esta transición.

La crisis de 1907 reveló la existencia de una pesada cartera vencida en los bancos de emisión que limitó severamente su disponibilidad de fondos. En este contexto, en 1908 el gobierno reformó la ley bancaria con el propósito de ampliar los alcances del crédito, creó la Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura, con el fin de otorgar créditos a los productores agrícolas y refinanciar sus deudas, y dispuso de 25 millones de dólares en bonos para respaldar su plan de salvamento. A decir de Abdiel Oñate (1991), la Caja de Préstamos abrió el camino que habría de seguir el Banco Nacional de Crédito Agrícola, creado en 1926 como un banco de préstamos para el fomento de la modernización del campo.



Asimismo, la presencia regulatoria del Estado se reforzó de diversas maneras en los últimos años del Porfiriato. La ley minera de 1909 volvió a la antigua definición de “dominio directo de la nación” para referirse a los depósitos de minerales (excluyendo los combustibles, que se consideraban propiedad del dueño del suelo), y reintrodujo el mecanismo del denuncia como forma para adquirir propiedades mineras, aunque, a fin de ofrecer garantías a la propiedad existente, restringió el uso de ese mecanismo a los “terrenos libres”; además, al igual que en la ley de 1892, la propiedad caducaba solamente por la falta de pago del impuesto establecido. Para valorar el alcance de estas modificaciones, baste decir que el concepto de “dominio directo” fue retomado literalmente en el artículo 27 de la Constitución de 1917, aunque en él se extendió su aplicación a los combustibles y otras sustancias y se volvió a la condición de mantener una explotación regular para conservar las concesiones. La ley minera de 1926 fue aún más restrictiva: demandaba altos depósitos de garantía para otorgar concesiones de exploración y pruebas de existencia de mineral para otorgar las de explotación, las cuales debían renovarse cada 30 años, y además limitaba la proporción de empleados extranjeros a 10% de la planta laboral.

Por otra parte, entre 1903 y 1907 el gobierno se aventuró por primera vez a participar directamente en la actividad económica, mediante la llamada “mexicanización” de los ferrocarriles. Ésta consistió en la adquisición de una parte mayoritaria de las acciones de algunas de las principales compañías, que sumaban dos tercios de la red nacional, para formar la corporación Ferrocarriles Nacionales de México. La fusión permitió eliminar la duplicación de líneas, reducir los costos de operación y sanear las finanzas de la nueva empresa. A diferencia de posteriores intervenciones del gobierno, ésta se realizó dentro de los parámetros de un orden liberal: por la vía del mercado accionario y no de la confiscación o la expropiación. Lo que es más, en ese momento el gobierno respetó la autonomía operativa y de gestión de la

empresa, asumiendo sólo la participación que le correspondía en el Consejo de Administración.

En fin, en la última década del Porfiriato se dictaron otras disposiciones que frenaban o revertían parcialmente la “liberalización regresiva” de las últimas décadas del siglo anterior. En particular, cabe destacar el decreto de 1902 que suspendió las actividades de las compañías deslindadoras y desautorizó el denuncia de terrenos que se encontraran ocupados, ofreciendo en cambio la entrega de títulos a quienes hubieran estado en posesión pacífica de aquéllos por 30 años o más, lo cual significaba admitir que la propiedad podía tener origen en la posesión. En 1909 se reforzó esta nueva orientación política con la expedición de una ley en la que el plazo exigido para legitimar la posesión se reducía a 10 años, y se explicitaba el propósito de “proteger a la clase indígena y evitar que sea víctima de los grandes propietarios”. Estas medidas prefiguraban, aunque de manera tibia y tardía, algunas de las que se dictarían en el curso de la Revolución.

### 3.3. El impacto económico de la Revolución mexicana

Contra lo que a veces se piensa, el estallido de la guerra civil en noviembre de 1910 no provocó un colapso generalizado de la economía mexicana ni de las finanzas públicas. La actividad económica, que desde 1909 había empezado a recuperarse de la crisis, para este momento había reanudado su crecimiento, que prosiguió con relativa normalidad hasta 1912, como lo sugiere la información disponible acerca de la producción industrial, el comercio exterior, los depósitos bancarios y los ingresos públicos. Durante el régimen de Francisco I. Madero se produjeron numerosas huelgas y una creciente presión sobre las finanzas gubernamentales (debido a la necesidad de dedicar mayores recursos a la pacificación del país), lo que lo obligó a elevar algu-

nos impuestos. Adicionalmente, el tráfico ferroviario resintió los asaltos y ataques de algunas fuerzas rebeldes, y en Morelos, la producción azucarera empezó a resentir los efectos de la actividad de los zapatistas. Sin embargo, estos hechos tuvieron un efecto poco perceptible en los indicadores macroeconómicos.

El impacto de la guerra civil sobre los distintos sectores económicos fue desigual, y se concentró entre mediados de 1913 y 1916, cuando aquélla tuvo su mayor alcance geográfico y demográfico. Aun entonces, prácticamente no tocó el sur y sureste del país ni la península de Baja California, y en muchos estados del centro tuvo una incidencia transitoria y menor, mientras que fue mucho mayor en el norte y el centro-norte del territorio. En el nivel macroeconómico, los ámbitos más afectados fueron los sistemas monetario y ferroviario, lo que tuvo un efecto dramático en el mercado interno, los precios y la circulación de bienes. La industria padeció más que las exportaciones, la agricultura de subsistencia más que la comercial, y en términos generales, el campo sufrió más que la ciudad. No obstante, en la medida en que el aparato productivo no fue destruido, tras la contienda armada las actividades económicas empezaron a recuperar —a un ritmo desigual— su nivel anterior. Menos inmediato, aunque más duradero, fue el impacto de los cambios institucionales impuestos por el nuevo régimen, cristalizados en la Constitución de 1917.

### 3.3.1. Los efectos directos

Como se dijo antes, el impacto directo de la Revolución sobre la economía se concentró en los años de 1913 a 1916, cuando se generalizó la guerra civil. En ese lapso no sólo se produjo la mayor destrucción material causada por los hechos de armas, sino que se socavaron o echaron por tierra muchos de los acuerdos institucionales que se habían consolidado en tres décadas de

estabilidad política y que permitían al país gozar de certidumbre para la inversión y amplio crédito externo. Los hechos más notables del rompimiento revolucionario tuvieron que ver con el sistema financiero y la red ferroviaria, y sus efectos impactaron a la economía mexicana en su conjunto, incluso si la actividad productiva no se paralizó y las exportaciones experimentaron un auge sin precedentes.

El sistema monetario empezó a erosionarse como resultado de la fuga de capitales (sobre todo dinero metálico) a cargo de empresarios e individuos acaudalados, que produjo escasez de circulante y disminución en las reservas bancarias. En 1913, Victoriano Huerta exigió a Banamex y al Banco de Londres préstamos extraordinarios para sostener su régimen frente a los embates de los ejércitos rebeldes. El problema se agravó cuando, en ese mismo año, Venustiano Carranza, líder de la facción constitucionalista, decretó varias emisiones de billetes para financiar la lucha contra Huerta, y éste a su vez redujo la reserva legal y casi duplicó la circulación de billetes (de 117 a 222 millones de pesos entre noviembre de 1913 y abril de 1914) (Garcíadiego y Kuntz Ficker, 2010: 572). Varios gobiernos estatales hicieron sus propias emisiones y, meses más tarde, Francisco Villa adoptó con singular entusiasmo esta práctica, inundando los mercados de dinero sin respaldo metálico. Este fenómeno, aunado a la fuga de capitales y al retiro de las monedas en circulación, provocó el colapso del sistema monetario. La cotización del peso cayó de 49.5 centavos de dólar en febrero de 1913, a 7 centavos en julio de 1915. La proliferación de dinero fiduciario de escaso valor y vigencia geográficamente limitada produjo, además, una escalada inflacionaria. El precio de los alimentos en la ciudad de México se multiplicó por 15 entre mediados de 1914 y mediados de 1915, y la hiperinflación continuó hasta 1916 en todo el país, con la consecuente caída en los salarios reales y en la capacidad de compra de la población. Al mismo tiempo, el uso militar de los ferrocarriles y la destrucción estratégica de instalaciones y

equipo ferroviario ocasionaron la dislocación del sistema de transportes, el cual había desempeñado un papel crucial en la conformación de un mercado interno que abarcaba prácticamente todo el país. La convergencia de ambos fenómenos provocó la desarticulación del mercado nacional e impuso serias dificultades para la circulación de bienes en el interior del territorio. Ello explica las características del impacto que la Revolución tuvo sobre la economía: más severo en la distribución que en la producción de bienes; mayor en las actividades que dependían del abasto y de los mercados internos; menor en aquellas que desembocaban directamente en el mercado exterior. Por ejemplo, las industrias productoras de bienes de consumo, que resentían menos las dificultades de distribución a larga distancia debido a que abastecían mercados regionales, fueron menos golpeadas que las fabricantes de bienes intermedios, que surtían el mercado nacional y padecieron en mayor medida por la falta de medios de transporte. Así, de acuerdo con Haber (1992), la producción de cemento, vidrio, hierro y acero cayó mucho más que la de productos alimenticios y textiles.

El sector exportador fue el menos afectado por la guerra, debido en parte al emplazamiento geográfico de muchas actividades exportadoras en áreas periféricas del territorio (henequén, petróleo, cobre, café), y en parte a la parcial coincidencia temporal entre la Revolución y la primera Guerra Mundial (agosto de 1914 a noviembre de 1918), pues esta última intensificó la demanda internacional de productos estratégicos (petróleo, fibras, minerales) durante los años de mayor violencia revolucionaria y el inicio del nuevo régimen. Los altos precios en oro que esos productos alcanzaron en el mercado externo elevaron extraordinariamente las utilidades de las actividades de exportación, y en algunos casos contrarrestaron los descensos en la producción (como en la minería). La demanda externa representó un poderoso incentivo para continuar la producción incluso en algunos escenarios de la guerra civil, como sucedió con la explo-

tación minera en los estados de Chihuahua y Durango, aunque también fomentó la explotación desmedida de recursos, causando de aumentos espectaculares en las exportaciones de ixtle, pieles y ganado. Por ejemplo, el aumento en las ventas de ixtle no era un reflejo de la ampliación de la zona explotada, sino más bien de la recolección inmoderada de arbustos que terminó por agotar el recurso en forma prematura. Algo similar sucedió con el ganado (y su producto derivado, las pieles): se dispuso de los hatos ganaderos hasta dejarlos exhaustos, lo cual cobraría su factura al iniciarse los años veinte.

El valor real de las exportaciones de mercancías cayó de 138 millones de dólares en 1910 a 108 millones en 1914, pero luego experimentó un ascenso continuo hasta alcanzar 219 millones de dólares en 1922 (Kuntz Ficker, 2007: 80). Como veremos en seguida, algunos productos agrícolas y mineros mantuvieron su importancia en las ventas externas. Junto a ellos, la gran novedad de la década de 1910 fue el primer *boom* de las exportaciones de petróleo en la historia nacional. Aunque la exploración en busca del hidrocarburo comenzó desde fines del siglo XIX, fue a partir de 1911 que se produjo la mayor oleada de inversiones en la actividad, en un escenario dominado por grandes consorcios extranjeros que controlaban 95% de la producción. El auge productivo arrancó en 1914, en plena guerra civil, y para 1919 México se convirtió en el segundo productor mundial. La producción pasó de 17 millones de barriles en 1912 a 87 millones en 1919 y a 193 millones en 1921, aunque empezó a declinar a partir del siguiente año.

La agricultura padeció también en forma desigual los efectos de la contienda armada pues, en general, la producción de básicos destinados al mercado interno (maíz, frijol) se vio mucho más afectada que la de bienes orientados a la exportación (henequén, café). Ello se debió en parte a que muchas veces estos últimos se producían en sitios alejados de las zonas alcanzadas por la guerra. Por ejemplo, el henequén se cultivaba en Yucatán y el

café en Veracruz y Chiapas, en zonas en las que no se vivieron enfrentamientos armados; en cambio, las principales regiones productoras de granos, ubicadas en el centro y centro-norte del territorio, fueron escenarios centrales de la Revolución. Además, la producción de exportaciones se hacía bajo el incentivo de los altísimos precios que se ofrecían en el mercado internacional, mientras que los artículos de consumo básico enfrentaban grandes obstáculos para llegar al consumidor, eran blanco frecuente de confiscaciones y materia de especulación; al final, los productores eran retribuidos, en el mejor de los casos, con billetes de escaso valor. Más aún, en esas zonas muchas haciendas fueron abandonadas por sus dueños, que huyeron del país, o por sus trabajadores, que se sumaron a la “bola”, lo que provocó la suspensión de los cultivos. Otras fueron temporalmente incautadas por los revolucionarios, aunque esto no implicó siempre el cese de la producción. Por su parte, el movimiento zapatista prácticamente arrasó con la producción azucarera de Morelos, donde las tierras se tomaban por la fuerza (destruyendo las instalaciones productivas) y se repartían en una suerte de reforma agraria de facto, destinándose a otros usos. Por último, como destaca Alan Knight (1996), fenómenos climáticos afectaron las cosechas de artículos básicos y la falta de transporte obstaculizó su distribución, lo que generó episodios de aguda escasez y carestía de productos de primera necesidad. Debido a estas circunstancias, la guerra civil tuvo un efecto dramático sobre el abasto de alimentos y el bienestar de la población. En forma un tanto paradójica, en 1917, cuando ya la facción encabezada por Venustiano Carranza se había proclamado triunfante y se empezaba a estabilizar la situación, el impacto de todos los factores mencionados se acumuló para desembocar en el llamado “año del hambre”.

A los efectos más visibles de la guerra deben sumarse los provocados por la movilización de grandes contingentes de personas en los distintos ejércitos, por las huelgas y paros de traba-

jadores y patrones, por las epidemias y por la emigración a Estados Unidos, que en conjunto debieron crear graves dificultades a la actividad productiva. Además, las facciones en pugna imponían contribuciones de guerra, ocupaban temporalmente fábricas y minas, incautaban la producción y especulaban con los productos básicos. Los recursos así obtenidos servían para comprar armas en la frontera, para pagar a los ejércitos o para enriquecer a los jefes militares, pero raras veces se reinvertían productivamente. En suma, que si bien la producción no se detuvo, sus frutos se disiparon en la vorágine revolucionaria, mientras que los de las empresas extranjeras buscaban refugio seguro en el exterior. Esto significa que, incluso si es posible sugerir que la guerra civil no destruyó la planta física ni colapsó la actividad productiva, también parece cierto afirmar que fracturó durante un tiempo el mecanismo que liga la generación de riqueza con la reinversión y el crecimiento económico, lo cual resultó en varios “años perdidos” para la economía nacional.

Las finanzas públicas no reflejaron de manera inmediata el estado de guerra que vivía el país, pero se deterioraron rápidamente a partir de 1913 debido al desorden administrativo, a la dificultad para cobrar los impuestos y a la ocupación de aduanas y propiedades por parte de los ejércitos revolucionarios. Con el fin de captar recursos para la guerra, desde mediados de 1914 Venustiano Carranza decretó impuestos sobre la producción petrolera y elevó los de otros artículos, como el henequén, además de las contribuciones extraordinarias que cobraban y administraban autónomamente los distintos grupos rebeldes. A la larga, el control de los carrancistas sobre las principales aduanas y los productos de exportación más importantes les dieron una ventaja decisiva en el desenvolvimiento de la guerra. Por su parte, el sector financiero se vio afectado en forma profunda y duradera por la contienda armada, lo cual se reflejó en el colapso del sistema bancario (que comenzó en 1913 con la quiebra del Banco Central Mexicano y alcanzó su culminación tres años des-



pués, con la incautación de los bancos), en la suspensión del pago de las deudas interna y externa, así como en la desaparición de la modesta bolsa de valores que se había abierto en la ciudad de México en 1905, con la consecuente reducción en la oferta de capitales. En particular, la Revolución mexicana conllevó decisiones que afectaron la vinculación de México con el exterior y la relación del Estado con el sector privado de la economía. En enero de 1914 se suspendió el pago de la deuda externa, que ascendía a 600 millones de dólares (de los cuales 300 correspondían a la empresa Ferrocarriles Nacionales de México), lo que marginó al país de la comunidad crediticia internacional durante varias décadas. Una vez que el bando constitucionalista adquirió el control de la situación, Carranza decretó en 1915 la confiscación de las principales empresas ferroviarias y, en 1916, la incautación del sistema bancario. Tres de los principales logros del largo régimen porfirista se derrumbaron así en menos de tres años. Aunque estas medidas no eran por supuesto irreversibles, tuvieron un efecto profundo sobre el clima de inversión y el crédito del país durante un periodo que rebasó su propia vigencia, como veremos más adelante.

### 3.3.2. El impacto institucional

En febrero de 1917 se promulgó una nueva Constitución, que reemplazó a la Constitución liberal de 1857 y reflejaba la concepción que la facción triunfante tenía acerca del curso que debía seguir la nación. Como se puede comprender, la Constitución de 1917 imprimió cambios en el marco institucional que habrían de tener consecuencias de largo plazo para el desenvolvimiento de la economía mexicana y que de inmediato provocaron fricciones con algunos sectores productivos. Los artículos constitucionales que generaron mayor controversia fueron el 27 y el 123. En el primero se prescribía que todos los recursos del

subsuelo pertenecen originalmente a la nación, y al mismo tiempo se sentaban las bases para la reforma agraria y el fraccionamiento de los latifundios, otorgando rango constitucional a la ley agraria promulgada por Carranza en enero de 1915. En el artículo 123 se establecían nuevas condiciones laborales, como el salario mínimo y la duración de la jornada laboral, entre otras prerrogativas importantes.

Las disputas más serias se produjeron con las empresas extranjeras que explotaban el petróleo en México, las que vieron amenazadas sus propiedades no sólo por ese artículo, sino por sucesivas exigencias del gobierno y crecientes impuestos a la explotación. Las protestas de las compañías petroleras suscitadas por el artículo 27 arreciaron cuando, en 1918, se expidió una ley que establecía la obligación de que registraran sus títulos de propiedad o arrendamiento, pues de lo contrario se les podía considerar vacantes y susceptibles de denuncia. Las empresas se negaron a realizar el registro bajo el argumento de la no retroactividad de las leyes. Las tensiones llegaron al máximo cuando, en 1921, el presidente Álvaro Obregón (1920-1924) elevó los impuestos sobre el petróleo de exportación. El gobierno adoptaba esta aparente medida de fuerza en un momento en que esperaba con ansias el reconocimiento de Estados Unidos, por lo que no pudo sostenerse en su exigencia y se vio obligado a retroceder, reduciendo los impuestos y las amenazas de afectación a las propiedades petroleras. Las compañías, organizadas en la poderosa Asociación de Productores de Petróleo en México, que ante el aumento de impuestos habían amagado con detener la producción y habían ejercido fuertes presiones sobre el gobierno estadounidense para que endureciera su posición frente a México, también terminaron por ceder. Así, pese a las fuertes tensiones iniciales, las empresas petroleras y el gobierno revolucionario llegaron a un *modus vivendi* a mediados de los años veinte. De acuerdo con la ley reglamentaria publicada en diciembre de 1925, el gobierno respetaría las propiedades de las empresas

(redefinidas como concesiones), en tanto aquéllas pagarían sus impuestos (que ya se habían reducido considerablemente) y mantendrían la explotación. No obstante, las inversiones y la producción del sector cayeron de forma continua a partir de 1922, debido sobre todo a dificultades técnicas y a la aparición de zonas petroleras más prometedoras en Venezuela. Aun cuando el artículo 27 no tuvo mayores consecuencias durante este periodo, ofreció el instrumento legal que legitimaría la expropiación en 1938.

El artículo 123 respondía a las reivindicaciones de los trabajadores ocupados en actividades industriales y de servicios, sectores en los que había madurado una fuerza de trabajo asalariada durante las décadas de modernización económica del Porfiriato. Se trataba de un grupo relativamente pequeño (sobre todo si se le compara con los trabajadores del campo), pero con capacidad de organización, que durante la Revolución protagonizó una gran cantidad de huelgas y prestó un señalado servicio al bando triunfante al apoyarlo frente a la amenaza que representaban los ejércitos campesinos. A la cabeza de las movilizaciones obreras se encontraron los trabajadores ferrocarrileros, que constituían el sector más numeroso y mejor organizado, aunque los obreros textiles y los petroleros mostraron también una gran combatividad.

Además de las reivindicaciones mencionadas, la Constitución consagró la indemnización por accidentes de trabajo o despido injustificado, igual paga para trabajo igual (es decir, la no discriminación por sexo o nacionalidad), así como el derecho a organizarse y a realizar huelgas. Cabe agregar que también a los patrones concedía el derecho a asociarse y a efectuar paros justificados en la producción, aunque este último se encontraba mucho más restringido que el derecho de huelga.

Incluso antes de que finalizara la década de 1910, los trabajadores habían empezado a ejercer los derechos recién conquistados, obteniendo el reconocimiento de sus asociaciones y

practicando el derecho de huelga para exigir la reducción de la jornada laboral y el establecimiento del salario mínimo. Los sindicatos aumentaron su poder a medida que se fusionaron en grandes confederaciones con mayor capacidad de movilización y de presión sobre las decisiones del régimen. Los empresarios también se organizaron en cámaras de industriales que pronto convergieron en una confederación. El Estado hizo valer su nueva capacidad de injerencia en asuntos económicos y sociales, y se erigió como el mediador en las disputas entre empresarios y trabajadores. Para ello se establecieron juntas de conciliación y arbitraje en todo el país, con la participación de empresarios, trabajadores y representantes del gobierno.

Las nuevas condiciones laborales no se generalizaron de inmediato, sino que se fueron imponiendo en los distintos sectores y regiones al paso marcado por la movilización obrera, las condiciones económicas y políticas del país y la cambiante relación entre los empresarios, los sindicatos y el gobierno. De hecho, la ley reglamentaria del artículo 123 sólo se expidió en 1931, en un contexto de retroceso del movimiento obrero forzado por la crisis económica internacional. No obstante, las reivindicaciones fundamentales de los trabajadores se fueron extendiendo hasta comprender todo el ambiente laboral mexicano. Como era de esperarse, el sector empresarial respondió organizándose y presionando al gobierno para frenar esos avances, lo cual, sin embargo, no ofrece una idea certera de la medida en que sus intereses se vieron afectados por el ascenso del movimiento obrero. Sólo una investigación más profunda nos permitiría emitir un juicio acerca de la manera en que estos cambios incidieron en la rentabilidad y competitividad del sector productivo en el mediano y largo plazos.

El ámbito en el que la Revolución produjo los cambios más radicales, aunque no necesariamente inmediatos, fue el de la propiedad territorial. La legislación en esta materia arrancó en 1915, con la expedición de la Ley Agraria que contemplaba el

reparto de tierras por dotación o por restitución, y que fue incorporada a la Constitución en su artículo 27, y continuó durante los siguientes años con leyes que establecían la prioridad redistributiva pero admitían la existencia tanto de terratenientes como de minifundistas, sin privilegiar aún la figura del ejido colectivo. En ello la legislación no se apartaba del espíritu liberal de crear un sector de pequeños propietarios, disolviendo las antiguas comunidades al repartir las tierras entre sus poseedores, aspecto que sufriría un cambio importante en la siguiente década, y particularmente durante la presidencia de Lázaro Cárdenas.

Los asuntos de tierras se dirimían mediante las comisiones agrarias (nacional y locales), y su tratamiento se dividió entre la Federación y los estados, de manera que las solicitudes de dotación y restitución quedaron a cargo del gobierno federal, en tanto el fraccionamiento de los latifundios y la fijación de la extensión máxima de las propiedades fue competencia de los gobiernos estatales. La manera en que los estados asumieron esta responsabilidad provocó diferencias considerables en la intensidad con que se produjo (o no) el fraccionamiento y en la extensión de las propiedades individuales que se formaron a resultas de él. Curiosamente, también hubo diferencias notables en las dotaciones y restituciones por estado, pese a que éstas eran de competencia federal (lo que hacía esperar un criterio más uniforme en su aplicación), de manera que las resoluciones favorables a las solicitudes presentadas se concentraron en algunos estados, mientras que en otros el reparto agrario se redujo a su mínima expresión. En ello influyeron no sólo las diversas posturas asumidas por los gobiernos estatales, sino también el hecho de que muchos propietarios se ampararon contra las demandas de restitución y salvaron sus tierras o prolongaron los juicios durante largos años, y a que algunas grandes propiedades no fueron afectadas debido a consideraciones de racionalidad económica o a influencias políticas. De hecho, algunos grandes latifundios que habían sido confiscados durante la lucha armada, al término de ésta fueron

devueltos a sus propietarios originales, como ejemplifica de manera conspicua el caso de la familia Terrazas.

En conjunto, entre 1915 y 1929 se repartieron casi 6 millones de hectáreas, equivalentes a 3% del territorio, beneficiando a 650 000 personas (18% de la PEA en la agricultura). Aunque estas cifras no son insignificantes, contrastan fuertemente con los 18 millones de hectáreas que se repartirían tan sólo durante los seis años del cardenismo. Asimismo, hasta 1929 unas 5 000 haciendas fueron desmanteladas y repartidas a minifundistas en todo el país como resultado de las leyes sobre fraccionamiento. Finalmente, debe hacerse notar que las tierras que se distribuyeron eran de calidad muy desigual y muchas veces requerían inversiones antes de ser aptas para su explotación.

### 3.3.3. Las condiciones económicas al término de la contienda armada

En el curso de 1917 empezó a estabilizarse la situación política, lo que contribuyó a mejorar las condiciones para la actividad económica. Con éxito desigual, el gobierno surgido de la Revolución intentó remediar algunos de los destrozos provocados por la guerra, y en ocasiones por la propia facción triunfante. Para superar el caos monetario, Carranza estableció, a fines de 1915, una Comisión Reguladora e Inspectorá de Instituciones de Crédito que al año siguiente se convirtió en una nueva Comisión Monetaria. Además, luego de varios intentos fallidos por retirar los diversos billetes en circulación, autorizó la emisión de billetes llamados infalsificables para canjearlos por las viejas emisiones sin respaldo metálico, hasta que los infalsificables empezaron a devaluarse, lo que desató la hiperinflación. A estas alturas la población se negaba a recibir los desprestigiados billetes, por lo que la solución definitiva se alcanzó, a partir de fines de 1916, gracias a nuevas acuñaciones de plata (realizadas por el gobierno aprovechando el aumento de su precio en el merca-

do internacional y el superávit comercial) que permitieron retirar los billetes devaluados y restablecer el sistema monetario. En los siguientes años la situación se estabilizó con base en un sistema en el que predominó la circulación metálica (dada la comprensible desconfianza en el papel moneda), y la plata sobre el oro. En cuanto a la Comisión Monetaria, cabe mencionar que en los siguientes años tuvo a su cargo funciones muy importantes, como regular el sistema monetario y los restos del sector bancario, además de administrar los bienes que formaban parte de la cartera de los distintos bancos (Marichal, 2010).

Como se ha dicho, la planta productiva del país no fue gravemente dañada por la guerra civil, lo que permitió aumentar la producción y restablecer la distribución de bienes a medida que el sistema monetario y el funcionamiento de los ferrocarriles se normalizaban. Poco a poco se restauró también el vínculo entre generación de riqueza e inversión, lo que permitió la reanudación del crecimiento económico. La devolución de muchas haciendas a sus dueños y el regreso de numerosos campesinos a las tierras en las que laboraban incentivó la recuperación en el campo, que sin embargo se vio frenada en algunas zonas por la epidemia de influenza —que golpeó con particular fuerza el centro y sur del país— en 1918. En conjunto, las exportaciones siguieron en auge durante los últimos meses de la primera Guerra Mundial y los primeros de la posguerra, aunque con marcadas diferencias entre los distintos productos: el petróleo y la plata gozaban de alta demanda, mientras que caía la del cobre y el henequén. Este auge fue interrumpido en 1921, a consecuencia de la primera crisis económica internacional de la posguerra, lo que produjo un fuerte impacto sobre la cuenta corriente y las finanzas públicas. Aun cuando ambos se recuperaron con cierta rapidez de ese descalabro, esta señal anunciaba el difícil entorno internacional que durante toda la década enfrentarían el sector exportador y la economía mexicana en su conjunto, en la medida en que aquél constituía el principal sustento de su crecimiento.

De acuerdo con las tendencias demográficas registradas en el primer decenio del siglo xx, para 1920 México debió contar con alrededor de 17 millones de habitantes, dos millones más de los que se contabilizaron en el censo de 1910. Sin embargo, el censo realizado en 1921 registró solamente 14.3 millones, lo cual representa un descenso nominal de 800 000 individuos respecto al número registrado en el censo de 1910, pero una pérdida total de casi dos millones de personas, si se toma en cuenta lo que la población dejó de crecer (McCaa, 2003). Esta pérdida debe atribuirse principalmente a tres causas: el descenso en la tasa de nacimientos, las muertes provocadas por la guerra y las epidemias, y la emigración a Estados Unidos. Junto al descenso demográfico tuvo lugar un importante proceso de migración interna y del campo o las localidades más pequeñas a las ciudades, de manera que la población que vivía en grandes concentraciones urbanas pasó de 8% a 12% del total. No obstante, la mayor parte de la población siguió habitando en el medio rural y ocupándose de actividades agropecuarias: 71% del total, mientras que solamente 11.5% laboraba en el sector industrial y 17% en el de servicios, todo esto según el censo de 1921 (Garcíadiego y Kuntz Ficker, 2010; Matute, 1995: 201).

Al término del decenio de 1910 México se hallaba, como 50 años atrás, en una posición internacional precaria. No sólo mantenía suspendido el pago de su deuda externa, sino que enfrentaba un cúmulo de reclamaciones de ciudadanos extranjeros que exigían reparación de los daños sufridos en sus propiedades durante la guerra civil. Los principales acreedores del gobierno se organizaron en 1919 en el llamado Comité Internacional de Banqueros con Negocios en México, y se aprestaron a librar una batalla que para ellos significaba la recuperación de sus inversiones, y para México, la de su lugar en el concierto internacional. En el plano diplomático, el país no fue invitado a formar parte de la Sociedad de Naciones creada al finalizar la primera Guerra Mundial. Mientras que Francia y Gran Bretaña mante-



nían las relaciones con México en suspenso, Estados Unidos negó su reconocimiento a Álvaro Obregón, quien tomó posesión de la presidencia a fines de 1920. Bajo estas condiciones se inició el proceso que en su momento fue designado como “la reconstrucción”.

### 3.3.4. El nuevo papel del Estado: deuda, finanzas y modernización económica

Al nuevo régimen le urgía encontrar una salida al aislamiento en que se encontraba y restablecer alguna credibilidad en el exterior que le brindara holgura para llevar a cabo sus propios proyectos de reconstrucción y modernización, para no hablar de los compromisos adquiridos durante la contienda armada con distintos sectores sociales. Ello explica algunas de las decisiones adoptadas al fin de la guerra civil.

En particular, el gobierno enfrentaba el reto de reconstruir el sistema financiero que la Revolución había colapsado. Para ello, progresivamente dio marcha atrás a las medidas más radicales contra los bancos. A fines de 1918 devolvió Banamex a su Consejo de Administración, buscando que lo apoyara en las negociaciones con los acreedores internacionales, y tres años más tarde reintegró los otros bancos que sobrevivieron a la Revolución a la administración privada, e incluso reconoció las deudas derivadas de los recursos incautados a los bancos (unos 20 millones de pesos). Con el mismo propósito y a fin de obtener el reconocimiento de Estados Unidos, en 1922 el gobierno negoció con el Comité Internacional de Banqueros la reanudación del pago de la deuda externa, cuyo monto se fijó en 507 millones de dólares (casi la mitad conformada por la deuda ferroviaria) y 207 millones de intereses, además de las deudas provenientes de los bancos incautados y de las primeras acciones de reparto agrario. El resultado de la negociación se condensó en los acuerdos de

Bucareli, firmados en 1923, en los que se establecía, además, la no retroactividad del artículo 27 y el compromiso de formar una comisión para atender las reclamaciones de ciudadanos estadounidenses afectados por la Revolución. El saldo de este proceso fue a primera vista favorable, pues produjo el deseado reconocimiento por parte de Washington, pero generó también una gran oposición interna, que presumiblemente alentó la rebelión de Adolfo de la Huerta, ex ministro de Hacienda, a fines de 1923. Y sobre todo, parece claro que, en los términos acordados en esta primera negociación, la deuda era impagable. De hecho, a mediados de 1924 el gobierno mexicano se vio obligado a incurrir en una nueva suspensión de pagos.

En 1925, bajo el gobierno de Plutarco Elías Calles, se llegó a un nuevo arreglo para reanudar el pago de la deuda externa, en el cual se modificaron sus componentes desvinculando la deuda ferroviaria, con el resultado de reducir casi a la mitad su monto total, que sin embargo alcanzó los 890 millones de pesos con los intereses acumulados. Aunque tras el acuerdo vino la reanudación de los pagos, éstos se suspendieron de nuevo en 1928. A partir de entonces las negociaciones prosiguieron en un marco un tanto más favorable, que partía del reconocimiento de las capacidades reales de pago por parte del gobierno mexicano, y se admitieron descuentos importantes tanto al capital como a los intereses. El nuevo acuerdo se firmó a mediados de 1930, pero el impacto de la Gran Depresión impidió que los pagos se reanudara entonces. Fue así que México se mantuvo en estado de insolvencia hasta la década de 1940, lo que lo privó de la posibilidad de recurrir al crédito externo para complementar sus recursos internos.

Pese a las desventajas evidentes de esa situación, gracias a los ahorros que produjo el incumplimiento en los pagos, a los recursos provenientes de la Comisión Monetaria y a dos años de superávit en las finanzas públicas, el gobierno pudo financiar la fundación del Banco de México, que tuvo lugar en 1925. Por fin

México contaba con los cimientos de una banca central en el pleno sentido del término, que llegaría a tener instrumentos para regular la circulación monetaria, el tipo de cambio y las tasas de interés, lo que con el tiempo permitiría al gobierno mexicano ejercer una verdadera política monetaria, aunque por el momento sus facultades fueran muy limitadas. Aun así, en el corto plazo, el banco central contribuyó a aumentar los medios de pago no metálicos y la oferta de crédito en alrededor de 50% en tan sólo tres años, lo que representaba un logro importante tras el colapso de la década anterior. No obstante, el sistema bancario en su conjunto no recuperó entonces su nivel anterior, y de hecho se encogió notablemente respecto a sus alcances porfirianos: la razón de activos bancarios respecto al PIB, que había llegado a 32% en 1910, apenas alcanzó 12% en 1929 (Haber, 2010: 428-29). Ello imponía límites muy estrechos al financiamiento disponible para la inversión productiva, que consecuentemente permanecía atada a las redes tradicionales de carácter informal o al crédito externo. La única excepción relativa en este terreno la constituyó el Banco Nacional de Crédito Agrícola, organismo gubernamental creado en 1926 con el fin de ofrecer financiamiento a los productores del campo. El banco, cuya dotación inicial de recursos fueron los restos de la antigua Caja de Préstamos porfiriana, vio limitado su radio de acción por la discrecionalidad en el otorgamiento de créditos, que favoreció a los grandes empresarios con conexiones en la política y marginó a la inmensa mayoría de los agricultores.

Aunque el auge temporal de las exportaciones petroleras proveyó al erario de recursos abundantes al inicio de los años veinte, su situación era estructuralmente precaria. El sistema fiscal era atrasado y sumamente dependiente de los ingresos provenientes del comercio exterior y la explotación de recursos naturales, lo que acentuaba la vulnerabilidad externa; además, la situación de insolvencia del gobierno le cerraba casi cualquier fuente de crédito, interna o foránea. Del lado del gasto, brotes

recurrentes de oposición y varias rebeliones armadas, además de los compromisos adquiridos con el ejército triunfante, le obligaban a dedicar un alto porcentaje de los recursos disponibles al presupuesto de guerra, dejando muy poco para las obras públicas y sociales a las que se había comprometido el nuevo régimen.

Las primeras medidas que se adoptaron para estabilizar las finanzas públicas siguieron las viejas rutas: se mantuvo el impuesto del timbre y se buscó aumentar los ingresos procedentes del comercio exterior, aunque poniendo énfasis en las exportaciones y en las actividades controladas por el capital extranjero (particularmente el petróleo), para que ambas redituaran un mayor beneficio a la nación. Además, se reforzó la política de incentivar una mayor elaboración de las materias primas antes de exportarse. También la política comercial mostró una notable continuidad: el nivel de la barrera arancelaria, que había promediado 23% sobre el valor de las importaciones entre 1892 y 1912, alcanzó 21% en promedio entre 1922 y 1929. La innovación más importante fue la introducción del impuesto sobre la renta a partir de 1924, que aunque por entonces sólo llegó a aportar 5% a la recaudación total, en las siguientes décadas se convertiría en la principal fuente de ingresos para el erario federal. De mayor importancia en este momento fueron los gravámenes a la industria, que arrojaron 20% de lo recaudado en 1929. Así, partiendo de un nivel muy alto a mediados del siglo XIX, los impuestos relacionados con el comercio exterior redujeron progresivamente su participación en los ingresos federales: de 60% entre 1870 y 1890 a 49% entre 1891 y 1912, y a 42% entre 1917 y 1929.

Las finanzas públicas registraron superávit en 1924 y 1925, y luego a partir de 1928 (y hasta 1932), con una pausa en 1926 y 1927 en que se incurrió en déficit, debido a una nueva caída en las exportaciones y a la contracción económica en Estados Unidos, que de hecho produjeron serios problemas en la balanza de pagos. Con todo, los excedentes de esos años permitieron

comenzar un programa de inversión pública en carreteras y obras hidráulicas que representaba un componente central en la estrategia de desarrollo y en el papel que el nuevo orden asignaba al Estado en la vida económica del país. Estas erogaciones produjeron un cambio en la orientación del gasto público: entre 1921 y 1929 el gasto administrativo del gobierno se redujo de 77 a 64%, mientras que aumentaron tanto el gasto económico (de 17 a 23%) como el gasto social (de 6 a 13%).

Varios autores (véase Krauze, Meyer y Reyes: 1977) han destacado que la nueva orientación del gasto formaba parte de la idea más general de que el Estado debía regular y complementar a la iniciativa privada en campos importantes de la actividad económica. Ello explica el establecimiento de agencias gubernamentales que tendrían a su cargo promover la construcción de infraestructura o regular las actividades del sector privado en áreas específicas; éste fue el caso de la Comisión Nacional de Energía y otras especializadas en caminos y obras de irrigación. El tendido de carreteras se impulsó con una inversión de 28 millones de pesos, con los que se construyeron algunos caminos complementarios de la red ferroviaria y otros que representaban el principio de proyectos más ambiciosos, como la Carretera Panamericana. Desafortunadamente, la importancia concedida entonces a la expansión carretera significó también el desplazamiento de los Ferrocarriles Nacionales de las prioridades gubernamentales, y del transporte ferroviario de la función que había desempeñado en la vida económica del país, lo que ocasionó un creciente rezago del sistema ferroviario respecto a sus similares en otros países del mundo.

De hecho, el sector ferroviario se recuperó muy lentamente de los estragos causados por la Revolución. Las líneas que se mantuvieron en manos de sus propietarios (fue el caso del Ferrocarril Mexicano y del Sudpacífico) regresaron a su funcionamiento habitual al término de la guerra, aunque durante algunos años siguieron padeciendo ataques a sus instalaciones que

dificultaban la operación. El avance más importante en materia de construcción tuvo lugar precisamente en la línea del Ferrocarril Sudpacífico, que en 1927 completó su recorrido por la costa occidental desde la frontera estadounidense en Nogales hasta la ciudad de Guadalajara, donde entroncaba con las líneas de los Ferrocarriles Nacionales de México. Esta última empresa se mantuvo indebidamente en manos del gobierno varios años después del estado de guerra que justificaba la incautación, y no fue devuelta a la administración privada sino hasta 1925. Aun entonces experimentó una continua interferencia por parte del gobierno que minó su autonomía y su capacidad de recuperación.

Por lo que toca a los proyectos de irrigación, cabe destacar que representaban un componente central del plan de desarrollo agrícola concebido por el gobierno, que aspiraba a conciliar la reforma agraria con la modernización económica del campo. De acuerdo con esta idea, la dotación y restitución de tierras debían apuntar al desarrollo de la pequeña propiedad parcelaria y debían ser acompañadas por el despliegue de actividades agroindustriales y de la agricultura comercial privada. Las inversiones en irrigación superaron los 45 millones de pesos en cuatro años. Hacia finales de la década el proyecto había tenido regulares resultados, sumando unas 190 000 hectáreas a los 2.3 millones que contaban ya con sistema de regadío. Pese a la importancia que el gobierno había concedido a la construcción de infraestructura, tras la recesión de 1927 la mayor parte de las obras públicas fue suspendida y las finanzas públicas fueron dominadas por una política contraccionista, que se mantuvo incluso cuando se dejaron sentir los primeros efectos de la Gran Depresión.

Otro aspecto que merece destacarse en las políticas públicas favorables al desarrollo es el del gasto en educación, es decir, la inversión en capital humano, que en esta etapa empezó a aparecer entre las prioridades gubernamentales y cuyo despliegue en las siguientes décadas no fue ajeno al auge de la industria. El pre-

supuesto de educación, que arrancó en este periodo con una asignación de dos millones de pesos en 1920, alcanzó un máximo de 15 millones en 1923, incluso por encima del destinado a obras públicas, y disminuyó a entre 7 y 10 millones a partir de entonces. La mayor parte de esos recursos se destinaron a la educación primaria y en segundo lugar a las escuelas técnicas, que naturalmente tenían un impacto directo sobre la calificación laboral. No obstante, habría que esperar algunos años más para que apareciera un impulso consistente y decidido en pos de la educación, cuyas primeras campañas se enfocarían a alfabetizar masivamente a la población.

### 3.3.5. Los claroscuros de la economía

Aun con su retórica nacionalista, la Revolución mexicana no modificó el modelo de crecimiento fundado en las exportaciones, no expulsó al capital extranjero y, con la excepción parcial de los latifundios, no amenazó a la propiedad privada. En el marco de esta continuidad, en la década de 1920 se revelaron algunos de los rasgos más negativos del modelo: las exportaciones se volvieron más dependientes de un solo producto (el petróleo) y de un mercado dominante (Estados Unidos), y nuevas inversiones extranjeras en la agricultura y el sector minero-metalúrgico acentuaron la desnacionalización de la economía. Además, la lotería de productos no fue especialmente favorable para México en este decenio, por lo que el declive del sector exportador se adelantó respecto a otras economías latinoamericanas debido a la caída en las ventas de petróleo y en el precio de los metales. El desempeño de los distintos sectores exhibe fielmente las debilidades internas y las cambiantes condiciones de la economía internacional.

La agricultura siguió siendo el sector más atrasado y el que se recuperó más lentamente de los efectos de la contienda arma-

da. Como se puede apreciar en el cuadro C4, los índices de producción de casi todos los artículos consignados cayeron respecto al nivel de 1918. Las únicas excepciones en esa muestra fueron el trigo, la caña de azúcar y el tabaco. Más allá de las cifras, resulta claro que el desarrollo agrícola era objeto de fuerzas encontradas: por un lado, la normalización de las condiciones económicas y de mercado alentaban la recuperación productiva, que también era incentivada por las inversiones del gobierno en infraestructura. Por el otro, la retórica agrarista y la incertidumbre acerca del curso que tomarían las políticas en este ámbito representaban una amenaza para medianos y grandes propietarios, lo que en algunos casos (notablemente el de la producción henequenera en Yucatán, entre otros) desalentó la inversión.

En cualquier caso, la recuperación fue desigual. Los avances más notables tuvieron lugar en el noroccidente del país, en virtud del desarrollo de una agricultura comercial favorecida por inversiones y obras de irrigación y por su vinculación con el mercado de Estados Unidos. Además, se produjo una mayor tecnificación de la industria azucarera, que cambió radicalmente su emplazamiento geográfico y experimentó una mayor concentración. En el ámbito de las exportaciones, algunos artículos decayeron (como el henequén), mientras que otros cobraron importancia (algodón, azúcar, garbanzo y plátano) y algunos más hicieron su aparición (jitomate, frutas y leguminosas), favoreciendo el desarrollo de las zonas productoras e incluso creando eslabonamientos con algunas fábricas de productos enlatados que aparecieron hacia mediados del decenio. La producción ganadera empezó a recuperarse desde el nivel muy bajo en el que había quedado al término de la Revolución. Estos progresos, significativos pero acotados a algunas zonas y productos, hicieron más violento el contraste entre una agricultura en proceso de modernización, de la que participaban muchas actividades de exportación, y una agricultura de subsistencia, técnicamente atrasada y carente de créditos e inversión. En el balance, el rezago del sector agrope-

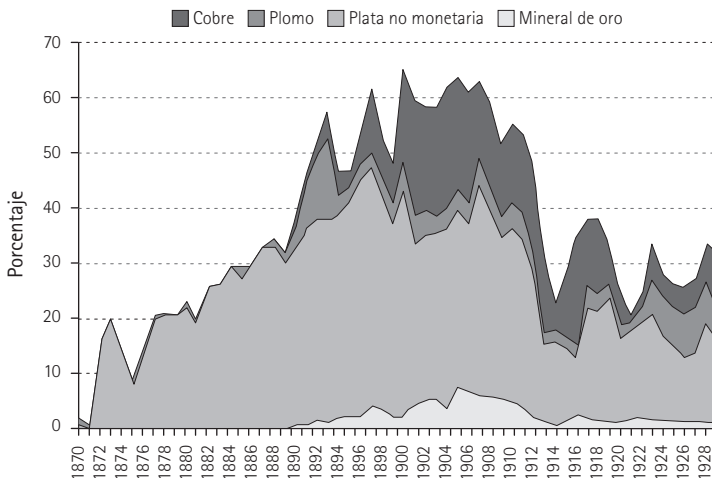


cuario en el contexto de la economía mexicana persistió: la fuerza de trabajo ocupada en ese sector, que representaba 69% del total, produjo sólo 22% del PIB en 1930 (Cárdenas, 1987: 17).

Aunque la minería siguió siendo una actividad crucial para la economía mexicana, sufrió una suerte desigual durante y después de la Revolución. De hecho, como se observa en la gráfica C3, ese sector vivió su mejor época entre 1892 y 1911, cuando llegó a aportar hasta 60% del valor total de las exportaciones.

Mencionamos ya que la Revolución afectó en forma severa aunque transitoria la producción minera, que se desplomó entre 1914 y 1916 para vivir una recuperación moderada, alentada por la demanda internacional, a partir de ese momento. Las ventas externas volvieron a caer abruptamente en 1921, a consecuencia de la crisis económica de la posguerra, y su recuperación a partir de entonces fue sólo parcial y estuvo marcada por altibajos. En el balance, el desempeño de las exportaciones mineras en los años de 1920 se compara muy desfavorablemente con el que exhibie-

**Gráfica C3.** Participación de los principales productos minerales en el valor de las exportaciones de mercancías, 1870-1929



Fuente: Kuntz Ficker (2010: 180, gráfica 3.5).

ron hasta 1911. Entre los factores que lo afectaron se cuentan una legislación más restrictiva y mayores impuestos, que probablemente desalentaron la inversión, así como una demanda reducida que incidió sobre el precio de los distintos productos. De hecho, el precio del cobre cayó desde 1919 y se mantuvo por lo general bajo hasta el final del decenio, y el de la plata, que se redujo en la coyuntura depresiva de 1921, experimentó un declive continuo en los siguientes años; el del plomo volvió a subir después de ese año, pero cayó de nuevo entre 1925 y 1928.

La guerra civil y los cambios institucionales que se produjeron a consecuencia de ella tuvieron efectos encontrados sobre la actividad minera. En lo inmediato, aquélla provocó el cierre de muchas empresas pequeñas y medianas, que fueron absorbidas por otras compañías de mayor tamaño y poder económico, que por lo mismo eran capaces de resistir la tormenta revolucionaria. Ello condujo a una mayor concentración del negocio minero, y como las empresas más grandes solían ser las de origen extranjero, favoreció también la desnacionalización de la actividad. Así, irónicamente para un régimen nacionalista y revolucionario, durante la década de 1920 unas cuantas grandes empresas de origen extranjero dominaban el panorama de la minería nacional.

En el mediano plazo, la concentración y las dimensiones de la empresa minera típica hicieron rentable la introducción de innovaciones tecnológicas que contribuyeron a modernizar el sector y a dar un mayor valor agregado a los metales exportados. En particular, se empezó a utilizar la flotación selectiva, proceso que permitía separar los minerales de plomo y de zinc y que incrementó sustancialmente las ventas de este último (de 50 000 a 175 000 toneladas) entre 1925 y 1929. La actividad de grandes empresas extranjeras también alentó la diversificación productiva y regional: en estos años se difundió la explotación de minerales como el antimonio y el grafito, y se establecieron plantas técnicamente avanzadas para su procesamiento. Por último, la elevada densidad tecnológica de estas empresas hizo que la fuerza laboral ocupada

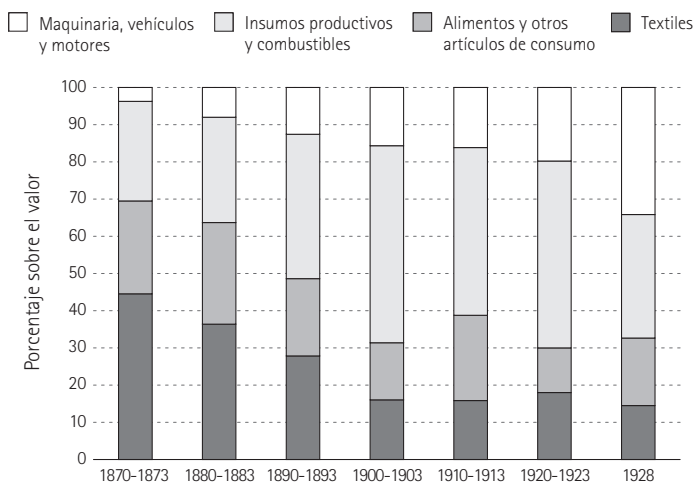
en el sector minero siguiera siendo pequeña en proporción a su importancia económica, lo cual, naturalmente, disminuía su contribución al mejoramiento general de los niveles salariales.

El desempeño de la explotación petrolera fue contrastante. La producción creció incesantemente entre 1914 y 1921, pero a partir de este año empezó a caer, primero en forma moderada, después aguda, a consecuencia de la salida de capitales del sector. El volumen de crudo extraído cayó de 150 millones de barriles en 1923 a 116 millones en 1925 y a apenas 45 millones en 1929. La fuerza laboral empleada en el sector pasó de 50 000 trabajadores en 1921 a tan sólo 15 000 en 1934. Como se sabe, en los inicios de la explotación, la mayor parte del petróleo extraído se destinaba a la exportación. De hecho, en sus años de mayor auge, el hidrocarburo constituyó una contribución crucial al valor total de las exportaciones y a los ingresos públicos (representó 48% del valor exportado en 1921 y 33% de los ingresos federales en 1922), que sin embargo fue efímera y creó una dependencia muy perjudicial para el desempeño de la economía, pues la caída de las exportaciones afectó severamente la balanza de pagos y las finanzas públicas a partir de 1927. Dos datos positivos iluminan este panorama: uno es que el valor agregado de las exportaciones petroleras aumentó considerablemente (en 1929, 50% de las exportaciones era de productos refinados); el otro es que un porcentaje creciente de la producción se orientó al mercado interno (60% en 1929), indicando sus crecientes enlaces hacia delante para provecho de la economía mexicana.

Como hemos visto, en el decenio de 1920 el sector externo padecía una mayor volatilidad y condiciones desfavorables en el mercado internacional, en tanto los propietarios de tierras y yacimientos petroleros experimentaban un ambiente de incertidumbre en las reglas del juego que resultaba poco propicio para la inversión. La actividad industrial enfrentaba también algunas dificultades: por un lado, la demanda interna, golpeada por el decrecimiento demográfico resultante de la guerra civil, siguió

siendo limitada y creció menos de lo esperado, debido en parte a una limitada urbanización (en 1929, 67% de la población seguía habitando en el medio rural) y al incremento de la emigración a Estados Unidos. No obstante, frente al declive de los ingresos externos y al desempeño desigual del sector exportador, el sector manufacturero era, probablemente, el más beneficiado por las políticas públicas y el ambiente de negocios: sus activos nunca fueron amenazados por la legislación o la retórica revolucionaria, y en cambio las inversiones en infraestructura y la continuidad del proteccionismo le ofrecían condiciones favorables para la expansión. En particular, se dictaron aranceles proteccionistas para mercancías como hilados de algodón, botellas de vidrio, cigarros, llantas, jabón, manufacturas de hierro y acero, de piel y de fibras. Por cuanto algunos de estos productos utilizaban materias primas que antes se destinaban a la exportación, puede decirse que la política comercial promovió crecientes eslabonamientos industriales que poco a poco darían forma a la reorientación en el modelo de crecimiento. En conjunto, los resultados del sector manufacturero eran prometedores. Junto a la planta industrial heredada del Porfiriato se establecieron nuevas fábricas de productos químicos, de conservas alimenticias y otros bienes de consumo, y empezó a operar una planta ensambladora de automóviles de capital extranjero. El producto industrial siguió creciendo y sustituyendo importaciones, y en esa medida impulsó el cambio estructural de la economía mexicana. La gráfica C4 permite apreciar aspectos interesantes de este fenómeno.

Esta imagen de largo plazo de la estructura de las importaciones muestra, en primer lugar, el tránsito de una canasta mayoritariamente compuesta por bienes de consumo (70% del total en 1870) a otra conformada en esa misma proporción por bienes de producción (casi 70% del total en el decenio de 1900). El cambio no sólo refleja la mayor demanda de bienes de capital, insumos y combustibles empleados en la moderni-

**Gráfica C4.** Estructura de las importaciones, 1870-1928

Fuente: elaborada con base en Kuntz Ficker (2007), capítulo 5 y apéndice A.

zación de la economía mexicana, sino también los avances en la industrialización que permitieron sustituir en medida creciente importaciones de textiles y otros artículos de consumo, así como algunos bienes de producción. La gráfica C4 muestra también la medida en que este tránsito fue afectado temporalmente por las vicisitudes de la Revolución, que aumentaron los requerimientos de artículos de consumo importados respecto a la década anterior, en detrimento de los bienes de producción. Asimismo se aprecia en ella el carácter dinámico del proceso de industrialización, pues a fines de los años veinte empezaron a reducirse también, proporcionalmente, las importaciones de insumos y combustibles, un indicador de que la producción petrolera y de bienes intermedios (como cemento y acero) dentro del país abastecieron cada vez más la demanda interna de esa clase de productos. En fin, el lugar destacado que entonces adquirieron las importaciones de maquinaria, vehículos y motores confirma la percepción de una economía en franco proceso de modernización.

Finalmente, una mirada a la composición sectorial del PIB nos da una idea aproximada del alcance de la transformación económica que tuvo lugar desde finales del siglo XIX hasta 1929 (véase el cuadro C5).

La tendencia básica es inequívoca: mientras que el producto agropecuario cayó de 33 a 21% del total entre 1895 y 1929, el producto de los sectores modernos de la economía aumentó de 16 a 29%. Lo que es más, en el registro desagregado existe cierta subestimación del avance de la industria, en la medida en que una parte del producto minero corresponde en realidad al valor agregado de la industria metalúrgica, el cual debería sumarse a las manufacturas en una contabilidad precisa del producto industrial. Si consideramos que del 9% acreditado a la minería, 3 o 4% correspondió en realidad a la actividad metalúrgica, y sumamos esa proporción al 13% de las manufacturas, tendríamos que el producto industrial habría aportado 16 o 17% del PIB hacia el final del periodo. En fin, llama la atención la drástica caída del petróleo entre 1921 y 1929 (de 7 a 2% del total), que repercutió significativamente en el desempeño del comercio exterior, la balanza de pagos y el sector público en el último lustro de los años veinte.

**Cuadro C5.** Participación por sectores en el producto total, 1895-1929 (porcentajes)

	1895	1910	1921	1929
Agricultura	23.8	19.9	17.9	13.9
Ganadería	9.6	7.5	7.4	6.7
Minería	4.9	7.5	4.2	9.5
Petróleo		0.1	6.9	2.0
Manufacturas	9.1	12.3	10.4	13.2
Transportes	2.3	2.2	2.8	4.3
Otras (gobierno, comercio, otros servicios)	50.3	50.5	50.4	50.4

Fuente: Beltrán *et al.* (1960: 585).

## EPÍLOGO

El cuadro motiva una reflexión más general acerca de la economía mexicana en la década de 1920 que nos invita a sopesar la posible incidencia de la Revolución y del nuevo entorno internacional en su desempeño. Hemos visto que la agricultura se benefició de inversiones en infraestructura y de los efectos positivos del fraccionamiento de algunos grandes latifundios improductivos. No obstante, es evidente que ello no redujo la brecha de productividad que la separaba de otras actividades: de hecho, en 1929 la productividad del trabajo en el sector agrícola era ocho veces menor que en el resto de la economía. Por otra parte, la industria continuó progresando a partir de sus orígenes decimonónicos y se diversificó. Adicionalmente, tejió una progresiva complementariedad con el sector exportador que creó las condiciones para el giro en el modelo de crecimiento que se completaría a partir de los años treinta. No obstante, siguió constreñida por las dimensiones de un mercado interno aún estrecho y por la falta de inversión, y sobre todo, siguió siendo dependiente del proteccionismo estatal. La inversión extranjera acusó una creciente concentración y, aunque su esfera de acción probablemente se amplió, su monto total disminuyó en virtud de la salida de capitales que acusó el sector petrolero. El sistema bancario se restableció después del colapso revolucionario, pero no recobró su importancia anterior. Algo similar sucedió con la red ferroviaria, el mayor logro de la modernización porfirista: se reanudó el servicio, pero nunca se recuperó la centralidad económica de este medio de transporte.

Frente a esta contracción de la esfera privada, el gobierno dio los primeros pasos en el camino de una injerencia directa en la actividad económica que habría de marcar el curso del desarrollo en las siguientes décadas. Por el momento, creó nuevos organismos, construyó caminos y obras hidráulicas, y estableció una banca central. Junto a la presencia ineludible del Estado como

regulador y participante directo, la Revolución heredó otras novedades que serían fundamentales para el desenvolvimiento de la economía mexicana, como los derechos laborales y la reforma agraria.

Finalmente, el sector exportador experimentó en este decenio un prolongado declive, que no llegó a ser contrarrestado por la diversificación productiva y regional. La breve fase de petrolización de la economía a inicios de los años veinte anunciaba el pobre desempeño de otras exportaciones antes prósperas, entre las que se encontraban las de minerales y henequén. En términos cuantitativos, a partir de un valor real de 219 millones de dólares en 1922, las exportaciones de mercancías cayeron hasta 173 millones en 1927, para recuperarse levemente antes de alcanzar un nuevo suelo de 151 millones en 1930. Un proteccionismo creciente entre los países compradores, altibajos en la demanda y fuerzas recesivas en la economía internacional convergieron para dificultar la continuidad del crecimiento sustentado en las exportaciones. La Gran Depresión asestó el golpe decisivo a este modelo, pero su declive era perceptible varios años atrás.



## D. LA ECONOMÍA MEXICANA EN EL DILATADO SIGLO XX, 1929-2010

ENRIQUE CÁRDENAS<sup>1</sup>

*Centro de Estudios Espinosa Yglesias, A.C.*

### INTRODUCCIÓN

LA GRAN DEPRESIÓN DE 1929, desatada inicialmente en Estados Unidos, marcó un hito en la economía internacional y en la mexicana en particular. A partir de entonces el papel del Estado en la dirección económica adquirió un lugar más importante, la estructura económica de muy diversos países tendió a fortalecer el mercado interno y los instrumentos de la política económica fueron utilizados en forma cada vez más consistente. Esta tendencia a una participación activa del Estado en la economía y al desarrollo del llamado Estado benefactor fue un fenómeno novedoso que apareció en la mayoría de los países, habida cuenta de diferencias importantes, y que tuvo una primera interrupción con la caída del muro de Berlín en 1989. El liberalismo económico tomó renovados bríos que se expandieron por el mundo, pero que en muchos casos llevaron a excesos y a una fe irrestrict-

<sup>1</sup> Agradezco los comentarios de los asistentes a los seminarios organizados por El Colegio de México y especialmente a Sandra Kuntz, Carlos Bazdresch y Francisco Suárez Dávila. Desde luego, soy el único responsable de cualquier error que aún subsista y de lo aquí expresado. También agradezco la colaboración de Adrián Guízar y Ana Priscila Torres.

ta en el poder del mercado para promover el crecimiento económico y el desarrollo social. Los hechos han demostrado que el mercado no es suficiente. Existen muchas otras variables que deben ser tomadas en cuenta para evitar caer en las crisis financieras recurrentes que se han experimentado desde hace varios decenios, y lograr los avances que requieren las sociedades contemporáneas.

En medio de este contexto general, la economía mexicana registró tres grandes etapas en su desempeño entre 1929 y principios del siglo XXI, mismas que estructuran este ensayo. En la primera, México tuvo un desarrollo económico prolongado durante 50 años, desde la recuperación de la Gran Depresión hasta el estallido de la crisis de la deuda externa, que coincidió con la del corporativismo mexicano. Ésta fue una etapa de crecimiento alto en que la economía desarrolló su mercado interno, primero a partir del propio mercado y luego mediante políticas proteccionistas, caracterizada por una relación estrecha entre los sectores económicos y el Estado mexicano, que rindió frutos a pesar de choques externos severos que determinaron, en gran medida, la estabilidad de precios. Si bien existen debates en la historiografía sobre el papel, positivo o negativo, de la política proteccionista en este periodo, al igual que existe sobre la apertura comercial a partir de los años ochenta, en esta sección se establece que el impacto del modelo de industrialización vía la sustitución de importaciones fue muy positivo al principio, pero que tenía sus límites, mismos que no fueron enteramente respetados y ello contribuyó, en parte, al estancamiento de los años subsecuentes. De la misma forma, se ha debatido el papel del gobierno en el crecimiento de esos años y sus consecuencias sobre la inflación, aunque cada vez más se concuerda en el hecho de que los excesos presupuestales fueron más bien tardíos y claramente insostenibles a partir de la década de 1970. Finalmente, cabe mencionar que este largo proceso de crecimiento comenzó a tener serios problemas a principios de los años sesenta que no fueron aten-

dados cabalmente y que luego, en los setenta, hicieron crisis. No era posible continuar el modelo de desarrollo anterior basado en la sustitución de importaciones sin que hubiera cambios, incluidos los políticos, en medio de la transformación del medio económico internacional que estaba ocurriendo entonces.

La segunda etapa, de 1982 a 1987, fue de un severo estancamiento económico debido a la contracción obligada por el pago de la deuda y se agravó con el rompimiento de los grandes acuerdos nacionales. El enorme endeudamiento externo del país redujo irremediamente su capacidad para invertir y también disminuyó los niveles de consumo de la población. Su impacto fue grave porque empeoró los niveles de vida e interrumpió el proceso de reducción de la pobreza, que había tenido lugar en los decenios anteriores. En lo político, a pesar de los esfuerzos presidenciales, no fue posible restablecer el consenso y se hicieron sentir las secuelas del rompimiento entre el gobierno y el sector privado por la expropiación bancaria. Este periodo fue relativamente corto y registró también el comienzo del cambio estructural de la economía que caracterizaría a la tercera etapa.

A partir de 1988 se reforzó la etapa reformista de la economía y la sociedad mexicanas con altibajos importantes. Del periodo de reformas profundas en lo económico llevadas a cabo durante el gobierno de Carlos Salinas (1988-1994), aprovechando la ola internacional de transformación cuyo emblema principal fue la caída del muro de Berlín, pasamos a la crisis de 1994 y los obstáculos que su desenlace impuso sobre la continuación de otras reformas importantes. Sólo algunas de ellas, en los ámbitos político y de justicia, se llevaron a cabo desde entonces, y más recientemente, en el gobierno de Felipe Calderón (2006-2012), se continuaron algunas reformas económicas necesarias pero aún insuficientes. Contra lo que se pronosticaba cuando se sufría el estancamiento de los años ochenta, las reformas realizadas hasta ahora no han traído la bonanza prometida, y mientras algunos cuestionan si las reformas económicas eran la panacea

o más bien han empeorado la distribución de la riqueza y del ingreso, otros consideran que han sido claramente insuficientes y en ocasiones mal implementadas, y que reflejan la debilidad institucional del Estado mexicano. El hecho es que en los últimos decenios el crecimiento económico ha sido más bien magro y no se han encontrado los caminos para volver a crecer rápidamente, como ocurrió en la primera etapa. Ésta sigue siendo, hasta la fecha, la interrogante más importante: ¿por qué no crecemos?

### 1. PUNTO DE PARTIDA. LA ECONOMÍA MEXICANA AL ESTALLAR LA GRAN DEPRESIÓN

A raíz de la primera Guerra Mundial, Europa requirió grandes cantidades de bienes y servicios durante los años veinte, provenientes de Estados Unidos. Ello constituyó una fuerza expansiva en Norteamérica que se reflejó en una situación económica de bonanza durante los primeros años de la década. Sin embargo, una vez que los países europeos comenzaron su recuperación económica y poco a poco restituyeron su capacidad productiva, se empezó a generar capacidad excedente en el mundo occidental a partir de mediados del decenio, que concluyó dramáticamente con el *crash* de Wall Street a fines de octubre de 1929.

Sin embargo, la crisis bursátil de 1929 y sus consecuencias inmediatas no fueron el punto de partida de la depresión en México. Los términos de intercambio<sup>2</sup> se habían deteriorado 4% en el periodo de 1926 a 1929 y el segundo bien de exportación, el petróleo, había disminuido su importancia desde principios de los años veinte. Por tanto, la reducción de la demanda externa que resultó de la crisis económica de 1929 simplemente reforzó la tendencia descendente de la economía. Para entonces los sec-

<sup>2</sup> Definidos como el promedio ponderado de los precios de las exportaciones en relación con el promedio de los precios de las importaciones.

tores agropecuario y minero seguían siendo los pilares de la economía. La industria, que había crecido y modernizado a partir del decenio de 1890, como lo señala Sandra Kuntz en el capítulo anterior, había logrado la casi autosuficiencia en varias ramas de bienes de consumo y algunas de bienes intermedios. Las importaciones eran mínimas en la mitad del sector industrial. No obstante, el impacto externo de la crisis golpeó a la economía en su conjunto.

La Gran Depresión repercutió en la economía mexicana mediante tres canales esenciales: primero, al disminuir la demanda y los precios del sector exportador como consecuencia de la caída del ingreso en Estados Unidos y en los demás países con los que México comerciaba; segundo, al bajar el nivel de reservas internacionales dentro y fuera del Banco de México (por el deterioro de la balanza comercial y de servicios), al mismo tiempo que aumentaba la exportación de oro, lo que redujo la oferta monetaria con la consecuente recesión económica; tercero, al descender el nivel de ingresos fiscales y, por tanto, también el gasto público (ya que no era posible financiar el déficit). Finalmente, otro factor que agravó los efectos de la depresión de 1929 fue la pésima cosecha de aquel año, como resultado de condiciones climáticas adversas. Las semejanzas con la gran recesión de 2009 son notables: caída de las exportaciones, del crédito, de los ingresos fiscales y la aparición de eventos extraordinarios, como la influenza de mayo de 2009.

Los tres factores macroeconómicos contraccionistas —la disminución de la demanda externa, la reducción de la oferta monetaria y la del gasto público— se contrarrestaron, en alguna medida, por la depreciación del tipo de cambio (pesos plata) y sus efectos sobre la sustitución de importaciones, que comenzó junto con la recuperación económica. El aumento en el precio relativo de las importaciones incentivaba a los consumidores a sustituir bienes importados por bienes producidos internamente. No obstante, en términos comparativos, México fue uno de

los países más afectados por la Gran Depresión en cuanto a la contracción del producto interno bruto (PIB), sólo superado ligeramente por Chile. Las fuerzas recesivas repercutieron sobre la economía nacional de forma muy importante: entre 1929 y 1932 el PIB disminuyó 17.6% en términos reales (4.7% en promedio anual y 5.7% por habitante). Entre los sectores más perjudicados se encontraron la minería y la actividad petrolera y forestal, y en menor medida las manufacturas y la construcción.

Las utilidades en la industria tendieron a disminuir, debido en parte a la capacidad ociosa y también por la acumulación de inventarios. La nómina salarial se redujo en mayor proporción que la disminución de las ventas, por dos factores adicionales: por un lado, más de 310 000 mexicanos que trabajaban en Estados Unidos fueron repatriados entre 1929 y 1933, lo cual representaba casi 6% de la fuerza laboral empleada, y significó una disminución de las entradas de divisas al país. Por otra parte, el movimiento obrero había sufrido un descalabro debido a las pugnas en las cúpulas sindicales y el retiro del apoyo gubernamental en los últimos años de la década de los veinte, hecho que obstruía el proceso de contratación colectiva y la defensa del trabajo, salarios y otras prerrogativas del sector obrero (Meyer, 1978). El impacto sobre el empleo fue, entonces, muy importante.

La política económica esencialmente procíclica<sup>3</sup> fue otro factor que contribuyó, al principio, a agravar la recesión. Se buscaban presupuestos balanceados como objetivo y una política cambiaria de tipo de cambio fijo tomando como referencia al patrón oro, sin importar su efecto en la cantidad de dinero en circulación, lo que implicaba una política monetaria muy conservadora. Además se hicieron pagos de la deuda externa entre

<sup>3</sup> Se llaman políticas económicas procíclicas al conjunto de políticas económicas que tienden a "amplificar" el ciclo económico: profundizan las recesiones y potencian las fases de expansión. Cuando se emplean en épocas de recesión se traducen en medidas contraccionistas como la reducción del gasto público y de la oferta monetaria.

1926 y el primer semestre de 1928 por 22 millones de pesos, por el acuerdo Pani-Lamont, que redujo el valor del peso plata y repercutió en el nivel de reservas internacionales, que cayó de 39.8 millones de dólares en mayo de 1926 a sólo 15 millones en enero de 1927. El gobierno mexicano decidió interrumpir el pago del servicio de la deuda externa a principios de 1928, en tanto no hubiera una nueva negociación que tomara en cuenta la capacidad de pago del país. Tras el estudio correspondiente, se firmó el acuerdo Montes de Oca-Lamont en julio de 1930, según el cual los pagos a que se obligaba el gobierno mexicano eran de 6 250 000 dólares semestrales durante los primeros cinco años, aumentando 250 000 dólares en cada semestre, de modo que a partir del sexto año se pagarían, durante los siguientes 40 años, anualidades de 15 millones de dólares. Esta última cifra era sustancialmente menor a los 30 millones de dólares anuales que sugería el estudio realizado y sólo representaba 10% de los ingresos fiscales en 1928.

La ya presionada balanza de pagos se vio más afectada cuando estalló la Gran Depresión a finales de 1929. El superávit en la cuenta comercial continuó su tendencia a la baja, mientras el nivel de reservas internacionales empezó a disminuir a principios del segundo trimestre de 1930 y el gobierno decidió interrumpir nuevamente el pago de la deuda externa. El tipo de cambio volvió a su tendencia hacia la depreciación y, eventualmente, llevó a que el Poder Ejecutivo relevara al banco central de la responsabilidad de mantener la paridad. Para este propósito, se fundó la Comisión Reguladora de Cambios en diciembre de 1930, a la que se le asignó un fondo de 15 millones de dólares para estabilizar el mercado de divisas y entró en funcionamiento en febrero de 1931. Pero su efecto sólo fue temporal, pues la reducción de reservas y el consecuente descuento del peso de plata frente al de oro aumentó todavía más las expectativas de devaluación. El sistema bancario cayó en pánico y más de 20 millones de pesos fueron retirados la semana anterior al abandono del

patrón oro, lo que bastó para agotar las reservas internacionales del Banco de México. El secretario de Hacienda, Luis Montes de Oca, aún estaba renuente a abandonar el patrón oro y buscaba mantener el tipo de cambio fijo, pues consideraba que la depreciación, más pronto que tarde, llevaría a un aumento de precios y salarios que eliminarían el efecto de la devaluación, además de que aspiraba a volver a atraer inversiones locales e internacionales que siempre buscan la estabilidad de la moneda. No obstante, el resultado inmediato de la crisis fue la drástica depreciación del peso plata. De 2.67 pesos por dólar en junio de 1931 disminuyó a 3.71 un año después, a pesar del retiro de circulación de cinco millones de pesos plata en 1931 y del aumento de la reserva legal. La oferta monetaria cayó más de 50% en términos reales.

Naturalmente, esas primeras políticas contraccionistas agregaron combustible al fuego de la depresión económica. Aun cuando el nivel de producción agregada aumentó 3.3% debido a una cosecha agrícola extraordinariamente buena en 1931, la producción industrial cayó 6.1% como resultado de la contracción monetaria, de las altas tasas de interés y del desplome de los recursos disponibles del sistema bancario. El impacto de la Gran Depresión se agravó por la contracción de los ingresos fiscales, dado que entre 30 y 40% de los impuestos estaban relacionados con el comercio exterior. Por la convicción del gobierno de que no se debía tener un déficit público, que era la idea convencional en la época, se aumentaron los impuestos y se redujeron los gastos. Esta vez la industria manufacturera nacional fue la más perjudicada y no fue posible evitar que los ingresos cayeran.

Así, la posibilidad de manejar déficit presupuestales significativos estaba muy limitada, independientemente de que la sola idea salía de los cánones de la época, porque el gobierno no tenía ninguna fuente adicional de ingresos. El país no estaba en condiciones de contraer nueva deuda externa, pues sus pagos se encontraban en suspensión y se tenían dificultades para la emisión



de más obligaciones internas. La población aún era reticente a aceptar billetes del Banco de México, tras la triste memoria de la anarquía monetaria que ocurrió durante la Revolución, cuando la población sufrió pérdidas considerables por la excesiva emisión monetaria de las diversas facciones revolucionarias entre 1913 y 1916.

Con el comienzo de la crisis, los ingresos públicos totales disminuyeron 10.3% debido a la reducción de la actividad económica, a pesar de los aumentos de impuestos. Además, el gasto público disminuyó sustancialmente en 1931. El gobierno tomó serias medidas de austeridad y logró reducir los gastos en 60 millones de pesos, mientras que un impuesto de emergencia de 1% sobre los dividendos derivados de activos financieros cubrió los 20 millones restantes. Todas estas medidas acarrearón pequeños superávits presupuestales efectivos que en un principio se habían planeado como presupuestos balanceados. Algunos de estos superávits, especialmente los de 1929 y 1931 (que llegaron a 13.1% del gasto público), fueron de una magnitud considerable y excedieron los planes más optimistas del gobierno. Naturalmente, el efecto sobre la economía fue contraccionista, sobre todo en 1931, lo que acentuó el impacto de las otras fuerzas económicas depresivas que ya estaban operando y que llevaron a la suspensión del pago del servicio de la deuda externa y al abandono del patrón oro.

La profundidad de la crisis económica y lo que se percibía como un fracaso de las autoridades financieras para manejar la situación, hizo inevitable la renuncia del secretario de Hacienda Luis Montes de Oca a finales de diciembre de 1931. El nuevo secretario, Alberto J. Pani, inició una serie de políticas expansionistas encaminadas a restablecer la senda de crecimiento económico, que se agregaron a otras iniciadas todavía durante la gestión de su predecesor, pero cuyos efectos no se percibían aún. Entre las nuevas medidas se encuentran la reforma a la Ley Monetaria de julio de 1931, el abandono efectivo del patrón oro y

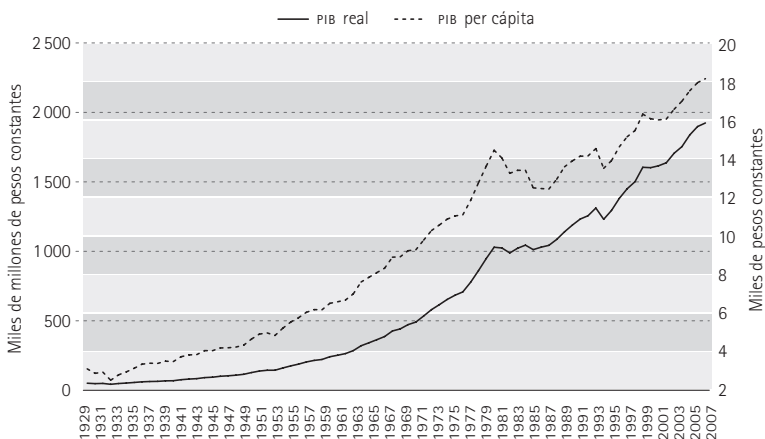
la emisión de dinero, que fueron fundamentales para el proceso de recuperación económica. Fue entonces que los billetes del Banco de México comenzaron a ser aceptados por la población tras la fuerte astringencia monetaria causada por la crisis. Por su parte, la mejoría de los términos de intercambio —como consecuencia de aumentos en el precio de la plata— contribuyó también a la recuperación de la actividad económica que comenzó a ocurrir a mediados de 1932.

## 2. EL LARGO PERIODO DE RÁPIDO CRECIMIENTO ECONÓMICO, 1932-1981

La economía mexicana experimentó un muy largo periodo de bonanza económica que se caracterizó por un aumento del PIB de 5.9% en promedio anual entre 1932 y 1981 y de 3% en términos per cápita (véase la gráfica D1).

Este crecimiento estuvo acompañado por una etapa de rápido crecimiento demográfico generado por la caída de la morta-

**Gráfica D1.** Evolución del PIB real y per cápita, 1929-2007 (base 1993)



Fuente: INEGI <<http://www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx>>.

lidad infantil desde fines de los años veinte, al tiempo que la fertilidad apenas comenzó a mostrar claros signos de reducción en los años ochenta. La población pasó de 16.5 millones de habitantes en 1930 a 66.8 millones en 1980, 2.8% en promedio anual, hecho que amplió la base de la pirámide: muchos niños y pocos adultos, lo que determinó, en buena medida, el comportamiento del ahorro y el destino de la inversión pública. Mientras que en 1930 39% de la población tenía menos de 14 años, en 1980 el número de niños menores de 14 años representó 42%. Por un lado, el ahorro no podía ser tan alto pues una buena parte del ingreso se debía destinar al consumo ya que había más personas que no estaban en edad de trabajar, mientras que la inversión pública debía destinarse cada vez más a servicios públicos, como educación, salud y servicios urbanos, que eran requeridos por una población más grande y todavía muy joven. Ello limitaba los recursos que podían destinarse a la inversión propiamente productiva. Además, el panorama del país se caracterizó por la migración del campo a la ciudad, y el número y el tamaño de las ciudades creció muy rápidamente. La población urbana aumentó de 33.5% en 1930 a 66.3% en 1980. El panorama geográfico del país se modificó para siempre. Se estaba creando una clase media cada vez más amplia que pronosticaba un futuro halagüeño para México, pero el proceso comenzó a mostrar signos de desgaste y de debilidad, indicando que requería cambios mayúsculos para poder mantener el ritmo.

### 2.1. La recuperación de la crisis y el comienzo del Estado desarrollista, 1932-1940

Los años treinta significaron un cambio radical en la estructura de la economía, en la política económica y, en general, en el papel que comenzó a desempeñar el Estado en el desarrollo eco-

nómico. Eran los años del New Deal de Franklin D. Roosevelt en Estados Unidos, cuando el Estado policia se convirtió en Estado benefactor, y también fue cuando surgieron diversos gobiernos latinoamericanos que siguieron rumbos similares. Naturalmente, el fascismo en Europa, con una cara diferente, constituyó el extremo de la participación del Estado en la vida económica y social de aquellas naciones en los años treinta.

La recuperación acelerada de la economía mexicana a partir de la Gran Depresión se debió a la reversión de los factores que la habían golpeado años atrás. La recuperación partió del aumento de la demanda agregada. La política económica expansionista sustituyó a la política monetaria y cambiaria ortodoxas a partir de 1931-1932, y aumentó el gasto público más allá de la recaudación fiscal obtenida por las ganancias de “señorazgo”<sup>4</sup> en la acuñación de monedas de plata. La depreciación real del tipo de cambio, que había comenzado a partir de 1930 y continuó hasta 1935, y la mejora de los términos de intercambio a partir de 1932 provocada por los incrementos del precio de la plata, ayudaron a México a salir de la crisis aun antes de que ello ocurriera en Estados Unidos.

La expansión de la cantidad de dinero también desempeñó un papel importante en el crecimiento de la economía durante los primeros años de la administración cardenista. Mientras que la oferta monetaria real aumentó 10.2% en promedio anual de 1932 a 1936, el PIB creció 8.3% en promedio, debido a la creciente monetización de la economía. Fue en abril de 1936, al comenzar un fuerte proceso inflacionario que alcanzó una tasa anual de 25.9% en junio de 1937, cuando empezó una disminución que culminó en el verano de 1938 con una inflación anualizada de apenas 2.5 por ciento.

<sup>4</sup> El señorazgo, término medieval proveniente del francés, se refiere a las ganancias del gobierno al emitir moneda fiduciaria pues el valor de cambio del billete es mayor que lo que costó producirlo; o bien cuando al acuñar monedas, el precio del metal con que están hechas es menor que su valor nominal.

La recuperación del sector externo impulsó la demanda agregada y revirtió los factores externos que habían causado la crisis. Los términos de intercambio aumentaron 11.5% en promedio anual a partir de 1931 y hasta 1934, cuando iniciaron un descenso gradual, aunque permanecieron por debajo de su nivel de 1929 durante el resto de la década. Ello, aunado a una política fiscal moderadamente deficitaria y a la política monetaria expansionista, generó un crecimiento de 20% del PIB real entre 1934 y 1937, mientras que el valor agregado industrial creció aun más rápidamente.

Cuando todavía era presidente electo, Lázaro Cárdenas (1934-1940) se propuso marcar el rumbo del Estado con el Primer Plan Sexenal, que establecía como fundamento básico el nacionalismo revolucionario de cierto corte socialista. Su proyecto requería un instrumento para que el Estado tuviera el control de los sectores estratégicos de la economía: la Ley Federal de Expropiación por Causa de Interés Público, legislación secundaria fundamental del artículo 27 constitucional. El Plan Sexenal marcó el nuevo rumbo que habría de tomar el sistema económico del país. Si bien no planteaba la eliminación del libre mercado y de la competencia, que se consideraba sana y benéfica para los consumidores, sí suponía la intervención directa del Estado en sectores estratégicos como los energéticos, las comunicaciones, el sector financiero y eventualmente la minería. Se acuñó la frase “nacionalismo económico”, pues se buscaría crear las condiciones para la expansión del mercado interno y que éste se convirtiera en el motor del desarrollo. El Estado podría intervenir en el mercado laboral en varios sentidos, como en el estímulo a la contratación colectiva. En la agricultura se impulsaría el reparto agrario y se promovería la explotación colectiva de la tierra mediante cooperativas. Esta forma de producción colectiva también tendría que llevarse a cabo en la minería e incluso en la industria.

Las dos acciones más trascendentales en este sentido fueron la expropiación petrolera y la aceleración del reparto agrario. La

primera se originó en un conflicto laboral en las empresas petroleras (mayoritariamente extranjeras) que puso en entredicho un laudo de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, ante lo cual el Ejecutivo tenía que actuar. El presidente Lázaro Cárdenas decretó la expropiación el 18 de marzo de 1938, y con ello se enfrentó a los grandes intereses de estas compañías, que para entonces ya estaban satisfaciendo cada vez más el mercado interno con sus productos (58% en el momento de la expropiación). Esta medida, inédita para la época, tuvo repercusiones en el corto plazo, pues el país tuvo que reaccionar inmediatamente para asegurar el abastecimiento nacional, pero con algunos vicios de origen que tendrían repercusiones en el largo plazo, como lo analizan Guajardo, Salas y Velázquez (2010). Una de ellas, de especial relevancia para el desarrollo del país, fue la creciente importancia del petróleo y la energía tanto para el desarrollo nacional como para las exportaciones a partir de mediados de los años setenta. En el pleno auge petrolero de esos años, este combustible llegó a constituir 70% de las exportaciones de mercancías del país. También a partir de esas fechas, las finanzas públicas se volvieron cada vez más dependientes de los ingresos petroleros, cuando contribuyeron con alrededor de un tercio de los ingresos públicos, proporción que lamentablemente no ha disminuido de entonces a la fecha. En parte, la abundancia de recursos petroleros en épocas recientes ha inhibido la muy necesaria reforma fiscal (Hernández Trillo, 2010). Aun cuando desde entonces se acepta como verdadero que el petróleo es patrimonio nacional, existe hoy día un debate cada vez más intenso sobre las ventajas de realizar la renta petrolera y acceder a ella sólo por medio de Pemex.

En cuanto al reparto agrario, el presidente Cárdenas aceleró el proceso y repartió 18.8 millones de hectáreas, cifra muy superior a lo que hasta entonces habían otorgado los gobiernos pos-revolucionarios y que sólo fue superada durante el sexenio de Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) (veáse el cuadro D1).

**Cuadro D1. La reforma agraria en el siglo xx**

	<i>Dotación de tierras (miles de ha)</i>		<i>Porcentaje de la superficie del país</i>		<i>Beneficiados (miles de personas)</i>	
	<i>Por sexenio</i>	<i>Acumuladas</i>	<i>Por sexenio</i>	<i>Acumulado</i>	<i>Por sexenio</i>	<i>Acumulados</i>
<i>1. Por periodo presidencial</i>						
hasta 1935	—	11 775	4	4	—	878
1935-1940	18 786	30 561	10	14	729	1 607
1941-1946	7 288	37 849	4	17	158	1 765
1947-1952	4 633	42 482	2	20	80	1 845
1953-1958	6 057	48 539	3	23	68	1 913
1959-1964	8 870	57 409	5	27	148	2 061
1965-1970	24 738	82 147	13	40	278	2 339
1971-1976	12 774	94 921	7	46	206	2 545
1977-1982	6 398	101 319	3	50	243	2 788
<i>2. Totales, estados seleccionados</i>						
	<i>Total (miles de ha)</i>		<i>Beneficiados</i>		<i>Ha por beneficiario</i>	
<i>A. Los de mayores dotaciones</i>						
Chihuahua	10 440		106		99	
Durango	8 431		117		72	
Coahuila	6 977		87		81	
Oaxaca	6 473		236		27	
Baja California Sur	5 782		13		459	
Baja California	5 873		15		397	
<i>B. Los de menores dotaciones</i>						
Querétaro	577		31		18	
Morelos	354		28		13	
Colima	328		15		21	
Aguascalientes	287		17		17	
Tlaxcala	232		40		6	
Distrito Federal	84		23		4	

Nota: aunque las dotaciones continuaron por unos años más, a partir de 1982 la tierra repartida fue insignificante.

Fuente: INEGI (1985, t. 1: 296-299).

Si bien el impacto de corto y largo plazos de este proceso estuvo marcado por claroscuros (Yúnez, 2010), el hecho de que varias de las expropiaciones de tierras fueran de propiedades muy productivas que muchas veces se encontraban en manos extranjeras, provocó en el corto plazo incertidumbre y ansiedad entre los productores. Había una amenaza, creíble, de expropiación. La incertidumbre se contrarrestó parcialmente con el aumento de la inversión pública, que apenas logró evitar que cayera la producción. De hecho, el producto agrícola aumentó en los años treinta 1.6% al año en promedio, sobre todo por el crecimiento de la superficie cosechada y no por la productividad. La producción de los cultivos más importantes creció 5.6% anualmente gracias a que la superficie cultivada aumentó 12.5%, lo que contrarrestó la disminución de 6.6% de los rendimientos físicos. Este comportamiento parece normal durante las transiciones en que está ocurriendo una reforma agraria de las características de la mexicana de esos años.

Conforme se recuperó el crecimiento económico de los embates de la Gran Depresión, la capacidad instalada sin utilizar disminuyó muy pronto. De hecho, casi desde el inicio de la gestión del presidente Cárdenas el aumento de la demanda requirió mayor inversión privada para ampliar la capacidad productiva, incentivada por el aumento en la rentabilidad. La inversión pública también se aceleró, al reducirse los gastos administrativos y de defensa. La expansión económica comenzó a ejercer presión en la balanza de pagos al incrementarse las importaciones muy rápidamente, al tiempo que las exportaciones perdían competitividad por la creciente sobrevaluación del peso, que llegó a 22% en marzo de 1938 (en relación con 1933). Las autoridades decretaron su flotación el mismo día de la expropiación petrolera. Además, la economía estadounidense sufrió una recesión a mediados de 1937 que fue más severa que la experimentada durante la Gran Depresión, aunque mucho más corta. Pero el gobierno mexicano ya había aprendido la lección y logró contra-



rrestar la crisis externa con gran efectividad, aplicando políticas contracíclicas<sup>5</sup> en el momento adecuado al disponer de los instrumentos necesarios. Esta política contracíclica, y en general la política económica cardenista “expansiva” de los años treinta, se ha interpretado como populista: gasto público altamente deficitario y financiado con emisión monetaria. En realidad no fue así. La política fiscal aprovechó la marea creciente del ciclo económico que provenía de la recuperación de la crisis, lo que le dio muchos más recursos fiscales, que el gobierno gastó en su totalidad. Los déficits fueron más bien pequeños y sólo en 1938 hubo una política claramente expansiva, pero de muy corta duración, que se utilizó para contrarrestar el impacto de la recesión estadounidense. Así, a pesar del choque externo y la incertidumbre por la cuestión política, el PIB sólo disminuyó su ritmo de crecimiento de más de 6% entre 1934 y 1937 en promedio, a 1.6% en 1938. Además, la recuperación de la economía fue rápida, en parte por la misma recuperación en Estados Unidos y por la política monetaria expansionista en México. La sensatez fiscal del presidente Cárdenas y de su secretario de Hacienda Eduardo Suárez se demostró, en los hechos, con lo que ocurrió entre 1939 y 1940. El déficit público volvió a disminuir drásticamente, a pesar de que el gobierno ya tenía la posibilidad de venderle bonos de Tesorería al Banco de México para financiar su gasto (Cárdenas, 1993). Por estos motivos, realmente no se puede hablar de un populismo económico durante el periodo cardenista.

El comportamiento de la economía durante la década de los treinta tuvo características especiales. Por un lado, el sector industrial ganó preponderancia y se convirtió en el motor de la economía. Su producción llegó a representar casi el mismo por-

<sup>5</sup> Se llaman políticas anticíclicas al conjunto de políticas económicas (fiscales y monetarias) que buscan suavizar el ciclo económico. Cuando se emplean con la finalidad de contrarrestar la fase descendente de ese ciclo adquieren la forma de políticas expansionistas, como por ejemplo el aumento del gasto público y de la oferta monetaria.

centaje del PIB que el que tenía la agricultura, a expensas del petróleo, la minería y de la misma agricultura. En segundo lugar, la venta de servicios modificó la composición de las transacciones con el exterior durante la década. La participación de las mercancías, excluyendo monedas y barras de oro, en las exportaciones totales de bienes y servicios disminuyó de 93% en 1926, a 74% en 1940, pues el turismo empezó a tener una importancia creciente. La estructura de las importaciones tuvo un cambio más definido. Los bienes de consumo fueron sustituidos cada vez más por importaciones de materias primas y de bienes de capital, de tal suerte que la participación de los primeros disminuyó de alrededor de 33% a menos de 25% durante el decenio. A su vez, las materias primas ganaron cerca de 10 puntos porcentuales. Gradualmente pero en forma continua, el desarrollo se volvió más hacia adentro, dependiendo cada vez más del mercado interno, al tiempo que el sector exportador dejó de tener la importancia que siempre había tenido como sector líder de la economía. En ese sentido, como ya se apuntaba en el capítulo anterior, la Gran Depresión fue determinante en la transformación estructural de la economía mexicana.

## 2.2. La segunda Guerra Mundial y la industrialización acelerada, 1940-1962

La economía del país comenzó su proceso de recuperación de la crisis de 1937-1938 a partir del rompimiento de las hostilidades en Europa a mediados de 1939, cuando la economía norteamericana reaccionó en preparación para la guerra y creció casi 14% en promedio anual entre 1938 y 1941. El impacto sobre México fue inmediato y profundo. Por un lado, aumentó la demanda de productos mexicanos, afectó los precios relativos de bienes y servicios, y generó movimientos extraordinarios de capital y de personas hacia el país. Por otro, la guerra contribuyó para que la

larga confrontación política que se había tenido con Estados Unidos desde los años de la Revolución, a causa de la deuda pública y la definición de los derechos de la propiedad del subsuelo, pudiera finalmente dar paso a una nueva relación bilateral. Fue entonces que se logró finalmente la renegociación definitiva de la deuda externa que se encontraba en suspensión de pagos desde hacía muchos años.

El presidente Manuel Ávila Camacho (1940-1946) destacaba, en 1941, la entrada de capitales ante los problemas de la guerra. Al cambiar los dólares a pesos crecía la cantidad de dinero en circulación y esto se tradujo en un aumento de la inflación. Asimismo, la guerra acrecentó la demanda de exportaciones mexicanas, con los resultados de incrementar las reservas, presionar los precios al alza, y estimular la actividad económica general.

A lo largo de la guerra y aun después, la política económica se caracterizó por ser muy activa y por reflejar la prioridad del crecimiento y el empleo sobre la estabilidad del tipo de cambio y, hasta cierto punto, de los precios. El gobierno decidió impulsar el sector industrial, y no sólo el agropecuario, mediante la construcción de infraestructura básica para estimular la actividad económica. El aparato productivo reaccionó a la demanda externa y a los incentivos gubernamentales. El resultado fue una fuerte expansión económica, pero con características muy peculiares que contrastan con lo ocurrido en otros países durante esos años. Por la vecindad de México con Estados Unidos, el abastecimiento de materias primas y de bienes de capital no se interrumpió, y tampoco se evitó la exportación de bienes y personas que temporalmente requirió el esfuerzo bélico en ese país. En otros países de América Latina, los años de la guerra fueron de un relativo aislamiento de Europa y de Estados Unidos, que los obligó a seguir un camino de autarquía más bien forzada.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> El término autarquía se refiere a que un país está cerrado al comercio internacional, que se basta a sí mismo y consume sólo lo que produce internamente.

En cambio, el auge del sector manufacturero mexicano durante la guerra se debió a la expansión de la demanda externa (79%) y al crecimiento del mercado interno (30%), y no a la sustitución de importaciones (las cuales contribuyeron con -9%, o sea que hubo “desustitución” de importaciones). La expansión exportadora se dio en buena medida hacia Centroamérica que demandó bienes textiles y otros de consumo semiduradero. La expansión del mercado interno, es decir, de la economía nacional, requirió a su vez importaciones que la cercanía con Estados Unidos y los acuerdos bilaterales permitieron. Una vez concluida la guerra muchos de los factores favorables se revirtieron; al iniciar su transformación hacia fines civiles y no bélicos, la economía norteamericana ya no necesitó tantos bienes importados y eliminó las restricciones a sus exportaciones. Inmediatamente la balanza de pagos mexicana sufrió un rápido deterioro por el súbito incremento de las importaciones y la reducción de las exportaciones. Sólo pocos años más tarde, el deterioro de las transacciones con el exterior llevó al secretario de Hacienda Ramón Beteta a implantar una política proteccionista, con lo que se inició oficialmente la política de sustitución de importaciones que perduró por varios decenios, pero no evitó una nueva depreciación del peso en 1948. La política proteccionista habría de tener repercusiones de largo plazo en el modelo de desarrollo del país durante los siguientes 35 años.

El conflicto bélico en Corea a mediados de 1950 trajo consigo una situación similar para México a la experimentada durante la segunda Guerra Mundial, pero de menor duración. Inmediatamente se incrementaron la demanda de bienes nacionales y la entrada de capitales de corto plazo. Las autoridades hacendarias intentaron absorber liquidez, pero el aumento de las reservas internacionales hizo crecer la oferta monetaria 38% en 1950. Los precios aumentaron: medida de julio de 1950 a julio de 1951, la inflación fue de 29%, lo que sobrevaluó gravemente el tipo de

cambio. Aun cuando aquélla se redujo inmediatamente, esa sobrevaluación del peso provocó, poco después, la devaluación de 1954, que por cierto se hizo de manera magistral y con efectos muy positivos para el país. El secretario de Hacienda Antonio Carrillo Flores decretó la devaluación del peso cuando aún se contaba con reservas internacionales en el Banco de México. Ésa ha sido la única vez, en el largo periodo del régimen de tipo de cambio fijo, en que se logró llevar a cabo la devaluación del peso de un nivel a otro sin tener que dejarlo flotar hasta que encontrara su nivel de equilibrio. En 1954, pasó de 8.65 a 12.50 pesos por dólar.

La economía mexicana experimentó un fuerte crecimiento (6.2% en promedio anual) durante la década de los años cincuenta y hasta 1962, a pesar de las fluctuaciones externas que asolaron la balanza de pagos. El proceso fue más balanceado de lo que tradicionalmente había sido. La agricultura creció 4.4% al año entre 1950 y 1962, en medio de precios internacionales relativamente estables pero a la baja en términos reales al compararlos con los precios de los demás sectores. El gobierno siguió una política de precios agrícolas bajos, con el fin de abaratar el costo de la vida y por tanto mantener los salarios bajos para alentar los demás sectores, especialmente la industria. La expansión de la inversión privada y la construcción de infraestructura, dentro de una política de protección de la competencia externa, impulsó la industria manufacturera que creció a una tasa de 7% en promedio al año durante el periodo. Otros sectores que crecieron más que el promedio fueron la industria petrolera (7.8%) y la eléctrica (9.1%), la primera totalmente en manos gubernamentales y la segunda sólo en forma parcial, reflejo de la política de estímulo a la industrialización que prevalecía entonces pues se requería cada vez más energía. Los sectores que tuvieron una participación más bien pobre fueron el pecuario y la minería; esta última resintió la debilidad de la demanda externa que tradicionalmente la había estimulado.

El producto por habitante también mejoró muy rápidamente (3% al año), a pesar del alto crecimiento de la población (3.1% anual) que entonces experimentaba el país, por la considerable reducción de la tasa de mortalidad infantil debida a la introducción de amplios controles sanitarios. México ocupaba uno de los primeros lugares de crecimiento per cápita en todo el mundo. Dado que la fuerza laboral estaba aumentando menos que la población, el producto promedio por trabajador aumentaba aún más, marcando uno de los periodos de mayor bonanza en la historia contemporánea del país.

Durante los años treinta, cuarenta y parte de los cincuenta el gobierno desempeñó, en lo económico, un doble papel. Por un lado, la política de fomento económico fue muy vigorosa y se enfocó fundamentalmente a la inversión en infraestructura básica, financiada en su mayor parte con recursos fiscales y sólo de manera marginal mediante endeudamiento con el sistema bancario privado. El acceso al endeudamiento externo fue limitado pero importante, y provino esencialmente del Eximbank de los Estados Unidos y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, antecesor del Banco Mundial. Nacional Financiera fungió entonces como intermediaria en estas operaciones que financiaron proyectos de energía, de la red ferroviaria, del hierro y acero, entre otros (Marichal, 2003). Por otro lado, la política económica compensó los choques externos con el fin de mantener altos niveles de actividad económica y de empleo. Sin embargo, y en fuerte contraste con lo que sostiene la historiografía tradicional, el gobierno siempre tuvo en mente la importancia de no sobrepasarse en sus gastos. Los niveles de los déficit fiscales, cuando los hubo, fueron más bien pequeños e incluso se revirtieron en años posteriores con superávit fiscales. No se puede hablar de déficit fiscales permanentes como los que se han tenido a partir de la segunda mitad de los años sesenta hasta épocas muy recientes.

El éxito económico de los años cincuenta se debió a que la inversión total aumentó muy rápidamente (7% en promedio) y

por encima de lo que creció el producto nacional. El comportamiento de la inversión pública fue más lento que el de la privada (aquella creció 5.7% en promedio anual), pero la nueva infraestructura sirvió de base para el crecimiento económico de los años sesenta. Mientras tanto, la inversión privada aumentó significativamente durante el periodo 1950-1957 (17.8% al año), pero a partir de entonces, con excepción de 1960, se contrajo hasta 1962, cuando cayó a 4.2% en promedio anual.

Un factor central que explica el dinamismo de la inversión privada fue contar con tranquilidad sindical y un mercado cautivo. Un valor entendido era que mientras los empresarios se dedicaran a elevar la producción y la productividad, el gobierno mantendría el control de los sindicatos. De hecho, no dudó en reprimir los movimientos de maestros y ferrocarrileros independientes hacia el final de los cincuenta, a cambio de otorgar cada vez mayores privilegios y prestaciones a los sindicatos afines al gobierno. Por otra parte, el establecimiento de un amplio sistema de protección a la industria nacional a partir de 1947, enfocado principalmente a la producción de bienes de consumo, redujo la competencia externa de forma significativa. Este sistema, basado en cuotas de importación, se refinó y acentuó a lo largo de los años cincuenta. Las organizaciones empresariales, como la Concamin y la Canacindra, participaron activamente en el diseño e implementación de la política. Para aprovechar la política proteccionista, los empresarios requerían plena disponibilidad de fondos y acceso a las materias primas, así como bienes de capital necesarios para producir o “ensamblar” dentro del país. Además, la Secretaría de Hacienda otorgó mayores estímulos fiscales para promover la reinversión de utilidades y, aunque se incrementó la progresividad del impuesto sobre la renta en 1954, se mantuvo y amplió la política de estimular la creación de nuevas empresas por medio de subsidios y exenciones fiscales y del creciente apoyo de Nacional Financiera. A este proceso, como explica claramente Gustavo del Ángel (2010), se sumó el

desarrollo, todavía incipiente, del sistema financiero. Los recursos del sistema bancario, a precios corrientes, se triplicaron durante los años cincuenta, lo que muestra la creciente profundización financiera de la economía. La baja tasa de inflación permitió estimular aún más el ahorro de las personas mediante instrumentos de renta fija, y entre 1950 y 1962, 92% de la inversión privada provino de empresarios nacionales. La productividad de la mano de obra creció 3% en promedio anual, lo que parcialmente aumentó los salarios reales (2.2% cada año entre 1949 y 1960), en parte estimulados también por el activismo sindical de carácter oficial.

Si bien la inversión pública en obras de riego no fue significativa en los años cincuenta, se recogieron los frutos de la inversión previa. Al principio el desempeño de la agricultura fue muy importante, pues el sector privado aprovechó las externalidades y el aumento de la superficie cultivada, así como la introducción de maquinaria y nueva tecnología. Sin embargo, a partir de 1957 la caída de los precios internacionales del algodón y otros factores redujeron sensiblemente el desempeño de la agricultura, lo que a su vez disminuyó la captación de divisas y casi provocó una devaluación.

La lenta desaceleración que ocurrió a partir de 1957 coincidió con un déficit comercial creciente que, desde 1958, se volvió crónico. Se empezaba a experimentar un problema de incapacidad para producir suficientes exportaciones para pagar las importaciones que requería el aparato productivo. La minería tradicional ya no aportaba las divisas necesarias, mientras que los precios decrecientes de las exportaciones agropecuarias reducían los ingresos de dólares. Al no poder aumentar las exportaciones, el financiamiento del déficit externo provino del turismo, de transacciones fronterizas, de las remesas de los braceros y, especialmente, de la inversión extranjera y del endeudamiento público. Era necesario que la concurrencia de ahorro externo complementara al ahorro interno, pues la economía ya no era



capaz de generar suficientes divisas para adquirir los bienes intermedios y la maquinaria necesarios para el aparato productivo. A comienzos de los años sesenta se percibía una serie de problemas que ponía en cuestión la viabilidad de la economía en el largo plazo. Parecía que la locomotora del crecimiento comenzaba a mostrar signos de agotamiento, aunque su vigor todavía era muy notable.

### 2.3. Debilidad estructural y desarrollo estabilizador, 1962-1970

La economía mexicana disfrutó de uno de sus periodos de mayor éxito durante los años sesenta, que corresponde en buena parte al periodo del llamado “desarrollo estabilizador”. El PIB creció 7.1% anualmente entre 1963 y 1971, y el PIB por habitante aumentó 3.6% al año. Este proceso se aparejó con el rápido crecimiento urbano. En 1970, 48.6% de la población vivía en zonas urbanas. La migración a las ciudades reforzó la ya alta tasa de crecimiento poblacional, que durante la década alcanzó 3.4%. Por ejemplo, la ciudad de México pasó de 5.2 millones de habitantes en 1960 a 8.9 millones en 1970, y Guadalajara y Monterrey registraron tasas de crecimiento similares. Lamentablemente, la agricultura y la industria extractiva se rezagaron hasta casi su paralización. La agricultura perdió casi 25% de su importancia relativa en el PIB en sólo 10 años, mientras que la minería perdió 40%. Había una fuerte transformación estructural hacia los sectores industrial y de servicios.

Así, los sectores urbanos y modernos registraron un dinamismo notable. La infraestructura básica, especialmente la eléctrica, tuvo un intenso crecimiento (14% anual). La construcción creció 8% al año y la industria de transformación 9.3%, con una diversidad creciente en nuevas ramas y subsectores. El sector industrial contribuyó con casi 40% del crecimiento del produc-

to. La formación bruta de capital creció 10.3% al año entre 1963 y 1970, por lo que la relación capital-trabajo aumentó 7% y la productividad 5% al año, lo cual se reflejó en mejores salarios reales que beneficiaron fundamentalmente a los trabajadores industriales. Por último, los servicios públicos tuvieron un crecimiento de 8.5%, sobre todo los relacionados con educación y servicios médicos. Los niños y jóvenes en el sistema educativo nacional pasaron de 6.9 millones en 1962 a 11.9 millones en 1971. Por su parte, el sistema de salud (IMSS e ISSSTE principalmente) incrementó la población derechohabiente de 4.8 millones en 1962 a 13.2 millones en 1971. La clase media se estaba expandiendo, la pobreza estaba a la baja y mejoraba la distribución del ingreso. Había también un gran avance social (Székely, 2005).

La estabilidad de precios durante los años sesenta fue notable: 2.3% de inflación promedio anual, a pesar de que los déficit fiscales registrados en los años sesenta fueron superiores a los observados en los cuarenta y cincuenta (Cárdenas, 2008). La inflación fue baja por dos razones: primera, el financiamiento al gobierno otorgado por el sistema financiero pasó de 12% en 1963 a casi 25% en 1970, lo que evitó mayor impresión de dinero para financiar el déficit público. Segunda, el país tuvo la suerte de no experimentar crisis externas que alteraran fuertemente la balanza de pagos, como ocurrió durante la segunda Guerra Mundial. De acuerdo con Reynoso (1989), aproximadamente 90% de la estabilidad en el periodo del “desarrollo estabilizador” (1955-1971), comparado con el periodo anterior de crecimiento con inflación (1942-1954), se debió a condiciones externas de estabilidad, y sólo el 10% restante fue resultado de un buen manejo de la política económica. Es decir, la “disciplina fiscal” es una condición necesaria, mas no suficiente, para mantener la estabilidad de precios y cambiaría en el país. Las fluctuaciones externas normalmente resultan nefastas para la estabilidad interna.

El sector privado, en particular la Concamin y cada vez más la Canacindra, presionaron al gobierno para recibir protección adicional a la arancelaria por medio de las leyes y reglamentos de mexicanización, que lograron establecer barreras a la entrada de inversionistas extranjeros. Este proceso tuvo su primera manifestación al nacionalizarse la industria eléctrica en 1960, mientras que el sector financiero fue mexicanizado en 1966. En el caso de la petroquímica secundaria, el capital extranjero máximo era de 40%. Finalmente, en 1970 el presidente Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) decidió favorecer la “mexicanización” en ramas industriales de importancia, como la siderurgia, el cemento, el vidrio, la celulosa, los fertilizantes y el aluminio, de tal suerte que al menos 51% del capital de las empresas debía estar en manos nacionales. El gobierno invirtió directamente en hierro, acero y en parte en azufre.

Esta política proteccionista era la consecuencia lógica de una doble convicción compartida entre funcionarios (“técnicos”) gubernamentales y muchos líderes empresariales. Se consideraba necesario reducir la dependencia del exterior para paliar los impactos de los choques externos que generaban desequilibrios en la balanza de pagos, desempleo y aumento de precios mediante la devaluación del tipo de cambio. El desarrollo del país debía estar plenamente enfocado en el mercado interno. Ello significaba integrar de forma vertical todas las actividades productivas, de tal suerte que la sustitución de importaciones debía profundizarse hacia bienes intermedios y de capital.

Como consecuencia, se redujo el sector externo en la economía. El valor del comercio exterior (importaciones más exportaciones) disminuyó de 25% del PIB en 1960 a 20% en 1970. La sustitución de importaciones se realizó en bienes intermedios y de capital: sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico; abonos y fertilizantes; productos farmacéuticos, jabón, detergentes y cosméticos. Para entonces la mayor parte de los bienes de consumo ya estaban siendo provistos por empresas nacionales.

Para lograr el rápido crecimiento económico fue necesario contar con un sector financiero dinámico, que estimulara el ahorro y pudiera canalizar eficientemente los recursos a las actividades productivas. Su dinamismo se debió a la estabilidad del tipo de cambio y de los precios, aunada al alto grado de liquidez de los instrumentos de ahorro y a sus atractivos rendimientos libres de riesgo. El financiamiento se destinó cada vez más a apoyar proyectos de inversión y no sólo capital de trabajo. Al financiamiento interno se sumó el financiamiento externo de la banca comercial norteamericana hacia grandes grupos empresariales que se expandieron notablemente y que llegaron a constituir alrededor de 40% del endeudamiento externo del país durante los años sesenta (Marichal, 2003).

La economía mexicana vivía una etapa brillante de su historia reciente, aunque escondía una serie de rasgos que debilitaban su estructura y ponían en entredicho la viabilidad del crecimiento rápido y sostenido a largo plazo. Una primera debilidad era el aparato proteccionista, que se fue ampliando con el paso de los años, al tiempo que el gobierno alentaba y protegía sindicatos políticamente afines, muchas veces en detrimento de las mismas empresas. Sin duda el modelo tuvo éxito en los años cuarenta y cincuenta, pues permitió que el sector industrial creciera muy rápidamente, que desarrollara capacidades empresariales internas y que generara empleo bien remunerado. Pero al mismo tiempo, la protección a los sindicatos oficiales tendía a elevar los costos de producción e introducía un factor de incertidumbre pues, en algunas ocasiones, los aumentos salariales de ciertos grupos dependieron de factores políticos, como el caso de los ingenios y de los productores de caña. Ello hacía vulnerables a esas empresas que muchas veces terminaron en manos del gobierno al dejar de ser rentables por este tipo de factores. Es decir, el proteccionismo debe analizarse junto con la política laboral del gobierno mexicano.

Por otra parte, el proteccionismo estimuló la entrada de inversión extranjera y, presumiblemente, la transferencia de tec-

nología. Sin embargo, la política también reforzó la estructura de mercado oligopólica y promovió incentivos para que se establecieran empresas sin importar la calidad de sus productos. En 1960 el proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero y de algunos intermedios estaba totalmente concluido. El porcentaje importado para el total de la industria era de sólo 9.5%, aunque todavía no se había avanzado tanto en bienes de capital y otros intermedios. Las empresas “incipientes” ya habían tenido al menos un decenio de protección que les había permitido nacer, crecer y desarrollarse. Pero mantener el esquema de protección era inviable en el mediano plazo. La falta de competitividad implicaba que el crecimiento de la industria sólo podría provenir de la expansión del mercado interno, el cual por definición estaba limitado, sobre todo dada la mala distribución del ingreso. Esta limitante no se había hecho evidente antes, pues el mercado interno creció rápidamente durante los años sesenta.

Una segunda debilidad fue el deterioro del sector agropecuario a partir de 1959. La inversión federal destinada al fomento agropecuario disminuyó y la política de precios de garantía sesgó la producción hacia cultivos poco remunerativos pero necesarios para la alimentación de la población, especialmente maíz y trigo, mediante subsidios. Además, la reducción de los precios internacionales y la inseguridad en la tenencia de la tierra desestimuló la inversión en el campo. El deterioro del sector agrícola contrajo las exportaciones, lo que obligó al gobierno a recurrir a más créditos externos para completar las necesidades de divisas. Desde luego, la migración del campo a la ciudad se intensificó, engrosó los cinturones de miseria de las grandes ciudades y pauperizó a una proporción significativa de la población que se quedó en un campo descapitalizado. Ello profundizó aún más la brecha entre dos Méxicos que todavía no es posible cerrar.

La tercera fuente de debilidad fue la creciente distancia entre ahorro interno e inversión, que se tuvo que cubrir con aho-

ro externo (1.7% del PIB y casi 10% del ahorro total). En los años sesenta las posibilidades de la economía para bastarse a sí misma disminuyeron gradualmente para depender cada vez más del ahorro externo. Gracias a que la deuda pública externa apenas era de 813.3 millones de dólares en 1960, que equivalía a 6.1% del PIB, el país todavía contaba con amplia capacidad de endeudamiento. Para 1970, la deuda pública con el exterior llegó a 9.2% del producto. Algo semejante ocurrió con el sector privado. A este endeudamiento externo público se debe agregar el ahorro externo destinado al sector privado que complementaba las necesidades de divisas del país y de financiamiento de la inversión. En 1970, 45.6% de la deuda externa total de México correspondía al sector privado (Marichal, 2003). Déficit crónicos, en los ámbitos público y privado, y de las transacciones con el exterior, requerían ahorro del extranjero e implicaban aumentar la deuda del país. Las señales de alarma se encendieron conforme el endeudamiento fue creciendo, y la crisis explotó cuando los límites se habían alcanzado. Esto, en realidad, vino a ocurrir hasta mediados de los años setenta.

El de 1960 fue sin duda un decenio con elevado crecimiento económico, estabilidad de precios y del tipo de cambio, y con avance social en muchos sentidos. Pero para finales del decenio ya era evidente que había problemas que, de continuar, se volverían estructurales. El mismo secretario de Hacienda, Antonio Ortiz Mena, afirmó al término de su gestión en 1969 que era indispensable aumentar las exportaciones, admitir más inversión extranjera, cuidar los precios y la calidad de los productos mexicanos proveídos por empresas protegidas, atenuar la ineficiencia del minifundio y aumentar los ingresos públicos “para no romper el equilibrio externo y caer de nuevo en el ciclo inflación-devaluación” (Ortiz Mena, 1969: 400-401). Pero precisamente por no haber hecho las reformas necesarias, el monto de la deuda externa se fue acumulando hasta que, en 1970, su

servicio requería 26% de los ingresos por exportación y equivalía a 2.4% del PIB. Años más tarde, lo que el país dejaba de invertir para pagar el servicio de la deuda llegó a sumas exorbitantes. Parecía que el camino de rápido crecimiento económico llegaba a su fin, o por lo menos, a enfrentar dificultades que no podían soslayarse y que tendrían que ser resueltas de una u otra manera.

#### 2.4. En busca de un nuevo modelo y el crecimiento insostenible, 1970-1981

El “desarrollo estabilizador” llegó a su fin en 1970. Ese año, el último del gobierno de Díaz Ordaz, el PIB creció 6.9%, y a 3.5% por habitante. La inflación aumentó 6%, más del doble que el año anterior, mientras que los salarios reales aumentaron 4.9% desde 1968. Por su parte, el déficit del sector público casi se duplicó en 1970, 3.8% del PIB comparado con 2.2% del año anterior. La expansión económica y la gradual sobrevaluación del peso aumentaron las importaciones, al tiempo que las exportaciones se contrajeron, por lo que el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos pasó de 2.2 a 3% del producto. Había muestras claras de desequilibrio macroeconómico.

La política económica del primer año del gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) fue sumamente cautelosa y de hecho contraccionista en su diseño, al disminuir la inversión pública. La posición del sector privado continuó siendo optimista, al grado que su inversión creció 8.9% en términos reales. Para mediados de 1971 era evidente que se había entrado en una recesión más profunda que la que se había planeado, lo que preocupaba al gobierno. Aunado a ello, Estados Unidos deprecia el dólar tras la caída del sistema de tipos de cambio fijos basados en el oro y el dólar de Bretton Woods, lo que daba la oportunidad política para que México también dejara flotar el peso y corrigiera los

desequilibrios macroeconómicos ya presentes. Pero esa medida no fue adoptada por temor a destapar presiones inflacionarias. La contracción económica fue relativamente severa pues el PIB registró en 1971 el crecimiento más bajo desde 1959, 4.2%, y sólo 0.8% en términos per cápita. Se rompía la larga tendencia de crecimiento de los últimos 10 años.

La reducción del producto revivió viejos temores de descontento social, los cuales estaban a flor de piel por los sucesos sangrientos de 1968 y del 10 de junio de 1971, cuando el gobierno reprimió movimientos estudiantiles. Las causas de los movimientos estudiantiles, motivo de debate en la actualidad, ya fueran políticas o económicas, evidenciaban que el sistema no estaba satisfaciendo las necesidades de al menos una parte de la población. Por tanto, el gobierno no podía darse el lujo de mantener una economía aletargada, por lo que no tenía más opción que crecer, y cuanto más pronto mejor. Las diferencias con su secretario de Hacienda, Hugo B. Margáin, llevaron al presidente Echeverría a destituirlo y a “manejar las finanzas desde Los Pinos”. Fue su rompimiento con una parte importante de la burocracia tradicional del Banco de México y de la Secretaría de Hacienda, el que inició una ruptura que alcanzaría grandes proporciones un decenio después.

Conforme se conocieron los magros resultados de 1971 apareció un ambiente generalizado de urgencia por aumentar el gasto público y revitalizar la economía. El gobierno comenzó apresuradamente un programa de inversiones, muchas veces en proyectos no prioritarios pero que estaban listos para ejecutarse, con lo cual rompió el control presupuestal. El auge del gasto empezó en marzo de 1972, cuando ya el nivel de actividad económica estaba llegando a una situación normal, y el déficit explotó para llegar a 4.9% del PIB ese año, la cifra más alta desde la Revolución mexicana. El Banco de México, claramente al servicio del Ejecutivo, imprimió dinero para financiar el gasto del gobierno y en consecuencia el PIB aumentó de manera significativa,



alcanzando un nivel de 8.5%, y 5% en términos per cápita. El ciclo expansivo había empezado.

A fines de 1972 estaba claro que se necesitaba un aumento de los ingresos fiscales, pues se estaba desbordando el déficit; se promovió entonces una reforma fiscal que eliminaba el anonimato de los valores y acumulaba los ingresos del capital a los del trabajo. Pero al igual que el intento anterior de 1964, la reforma fue abortada en el último minuto, aparentemente por la oposición del sector privado.

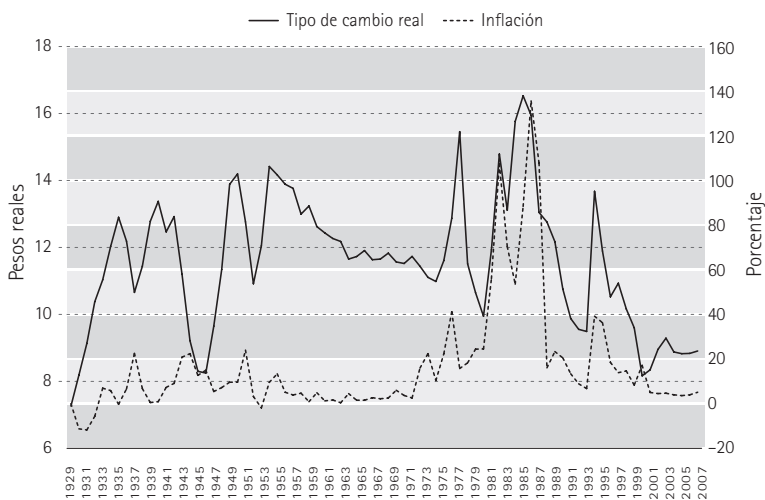
El comportamiento de la economía en 1973 fue muy acelerado (8.4%) debido a la expansión del gasto del sector público, especialmente en inversión. Por su parte, el sector privado mantuvo una actitud expectante ante el estancamiento de 1971 y por el creciente conflicto entre el sector privado y el gobierno por las tendencias de izquierda que estaba siguiendo el Ejecutivo. En el interior del gobierno también se evidenciaba cierta ruptura. No todos estaban de acuerdo con la política gubernamental, pero no era posible emitir opiniones discordantes, al menos en público. En el informe de gobierno de 1973 el distanciamiento ya era muy claro y llegó a manifestarse en una serie de expropiaciones importantes, como la de Tabacalera Mexicana. La expansión gubernamental deterioró aún más el balance fiscal (6.9% del PIB) y de la cuenta corriente (2.4%). Aunado a ello, el aumento del precio del petróleo provocado por el embargo petrolero árabe aceleró la inflación internacional, que en parte fue trasladada al país, la que se sumó a la de mayor cuantía que se originaba desde dentro.

Durante los dos años siguientes la situación empeoró. El PIB disminuyó su tasa de crecimiento y el déficit en cuenta corriente aumentó. El endeudamiento público con el exterior creció en más del doble entre 1971 y 1975, de 9 220 a 22 710 millones de dólares. En este último año, la corriente neta de recursos provenientes del extranjero financiaba 26% de la inversión fija, equivalía a 61% de los ingresos de la cuenta corriente de la balanza de pagos, significaba 17% del gasto público total y 55% del dé-

ficit del sector público. La inflación acumulada entre 1970 y 1975 llegó a 76% y la sobrevaluación del peso era de más de 50% (véase la gráfica D2). El servicio de la deuda también se incrementaba e imponía mayores restricciones al futuro crecimiento del país. El desequilibrio era enorme y el público percibía que, tarde o temprano, llegaría una crisis cambiaria. De hecho, las fugas de capitales comenzaron en 1973. Ya era evidente que mantener la política económica como hasta entonces resultaba inviable. Lo que quizá no estaba tan claro era que el mismo modelo de crecimiento, con los vicios y problemas subyacentes y que ya eran notorios para muchos, había llegado a su límite.

Mientras tanto, el proceso de deterioro macroeconómico debía tener un final. Ocurrió el 1 de septiembre de 1976 cuando el tipo de cambio, que había estado fijo desde 1954, fue devaluado 59%. No había otra alternativa. No quedaban reservas internacionales, había una inflación de 22% y la deuda externa

**Gráfica D2.** Tipo de cambio real e inflación, 1929-2007  
(base 2000)



Fuente: Banco de México, <<http://www.banxico.org.mx/tipo/estadísticas/index.html>>.

del país había llegado a casi 30 000 millones de dólares. La devaluación trajo como consecuencia mayor inflación y efectos depresivos importantes, lo que se agravó por el clima de confrontación entre el presidente Echeverría y el sector privado. El gobierno no estaba preparado para aceptar una recesión ni el desgaste político de la devaluación. Por ello, decretó inmediatamente un aumento salarial de emergencia de 23%, lo cual envió el mensaje a los mercados de que no había intenciones reales de estabilización. Había incertidumbre en los mercados financieros y dolarización de los depósitos bancarios. Para diciembre de 1976, alrededor de 70% de los nuevos depósitos en la banca eran en dólares. El PIB sólo creció 4.2% en 1976 y las perspectivas para 1977 eran poco alentadoras. A regañadientes, el gobierno de Echeverría llegó a un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional para estabilizar la economía, en medio de rumores de un golpe de Estado.

En esta coyuntura económica y política, el presidente José López Portillo (1976-1982) tomó posesión. Su discurso inaugural buscó la reconciliación y la construcción de confianza se inició con el cumplimiento del acuerdo con el Fondo Monetario Internacional. No obstante, en 1977 el PIB sólo creció 3.4%, casi al mismo ritmo que la población. El programa de estabilización fue completamente ortodoxo y comenzó a dar resultados hacia el final del año.

El anuncio del descubrimiento de enormes yacimientos de petróleo a principios de 1978 en el sureste del país cambió el curso de la política económica. Pero más importante aún, el descubrimiento del yacimiento de Cantarell y el aumento sostenido de los precios del petróleo eliminaron del debate público el cuestionamiento de los factores que habían causado la crisis. En realidad, el petróleo ocultó, y nadie quería ver, las debilidades de la estructura económica de México y los problemas que debían resolverse para sostener un alto crecimiento económico en un futuro previsible. Con el tiempo se ha demostrado que fue a

partir de entonces que comenzó el último periodo de rápido crecimiento económico que ha registrado la economía hasta ahora, facilitado únicamente por la riqueza petrolera que nadie anticipó y que por naturaleza es efímera. Entre 1977 y 1981 el PIB creció 7.8% en promedio anual, mientras que la inflación promedió 24%. El auge provino de una gran expansión de la inversión pública que estimuló la inversión privada en todas las ramas, especialmente en aquellas relacionadas con la industria petrolera, y de la enorme disponibilidad de fondos internacionales a tasas de interés reales negativas. La inversión pública aumentó 22% en promedio entre 1978 y 1981, mientras que la inversión privada lo hizo en 13%. Esta expansión tocó muchos sectores de la economía, como la agricultura, por medio del Sistema Alimentario Mexicano con el que se revirtió fuertemente la tendencia de descapitalización del campo, la infraestructura básica en comunicaciones y energía y, desde luego, el sector petrolero y todos los aledaños que requerían una enorme inversión para su desarrollo. El gobierno lanzó el Plan Nacional de Desarrollo Industrial que pretendía impulsar al país a una nueva etapa de crecimiento de la industria pesada, semejante al que vivía Corea en aquellos años. El propósito era aprovechar los ingresos petroleros extraordinarios para colocar a México en un nivel superior de desarrollo que fuera sostenible en el largo plazo.

El impacto de la expansión económica en la disminución de la pobreza, no obstante los desequilibrios macroeconómicos, continuó a lo largo de este periodo (Székely, 2005). El porcentaje de la población en niveles de pobreza continuó reduciéndose, como lo había hecho en los 20 años anteriores, pero el número de pobres aumentó de 11.6 a 16.9 millones de personas entre 1968 y 1984 por la alta tasa de crecimiento de la población. Incluso la distribución de la riqueza mejoró al disminuir el índice de Gini de 0.540 a 0.425 en ese mismo periodo (Székely, 2005).

En esa primera parte del sexenio de López Portillo la inflación estuvo relativamente contenida por tres factores principa-

les: el aumento de la oferta de alimentos, la apertura de la frontera a la importación de mercancías y la contención de precios y tarifas del sector público, como gasolinas y energía eléctrica, y otros subsidios al consumo. Los ingresos petroleros extraordinarios sirvieron sobre todo para pagar la expansión de Pemex, que incrementó la plataforma de extracción petrolera de uno a alrededor de tres millones de barriles diarios, en un periodo de sólo tres años. Este potencial de producción casi no ha aumentado de entonces a la fecha.

La euforia que causó el auge petrolero trajo consigo aumentos significativos en los gastos gubernamentales, que pasaron de 30.9% del PIB en 1978 a 40.6% en 1981. Por su parte, los ingresos públicos se mantuvieron prácticamente constantes en alrededor de 20% del PIB, por lo que el déficit aumentó a más del doble: de 6.7% del PIB en 1977 pasó a 14.6% en 1981. Además, la eficiencia con que se estaba ejerciendo el gasto público y la productividad de los proyectos eran bastante dudosas, sobre todo por la velocidad con que se estaban gastando los recursos. El financiamiento del déficit público fue posible por la emisión de dinero y por el endeudamiento externo con la banca comercial internacional. Los problemas no eran exclusivos del sector público. El sector privado también incurrió en excesos de gasto, verdadero dispendio que significó endeudamiento y debilitó su estructura financiera. De hecho, la deuda de la banca y del sector privado creció mucho más rápidamente que la del sector público, a una tasa promedio anual de 35%, para llegar a un saldo en 1980 de casi 17 000 millones de dólares. Pero para el año siguiente, debido a la fuga de capitales y por haber mantenido una política económica expansionista durante 1981, el gobierno se endeudó en casi 20 000 millones de dólares (un aumento de 56% en un solo año).

El haber mantenido un tipo de cambio prácticamente fijo provocó una creciente sobrevaluación de la moneda que, aunada a la apertura comercial que se había decretado temporalmente, agravó la posición de la balanza de pagos. Los ingresos del

petróleo y del endeudamiento externo servían para importar bienes que se producían en el país, lo cual afectaba a la industria nacional por la llamada “enfermedad holandesa”.<sup>7</sup> Además, una parte importante de estas importaciones eran de bienes de consumo, lo que contrariaba el propósito del Plan Nacional de Desarrollo Industrial que buscaba dirigir en su mayoría los ingresos petroleros extraordinarios a la importación de bienes de capital. El producto crecía porque la demanda agregada era muy vigorosa y cualquier ineficiencia no se percibía con facilidad. La economía se había petrolizado. Alrededor de 75% de las exportaciones eran petroleras y 38% de los ingresos fiscales provenían del petróleo. La percepción generalizada era que el precio del petróleo continuaría creciendo indefinidamente. Toda la política económica del gobierno de López Portillo estuvo basada en este supuesto que resultó equivocado. Y sobrevino el colapso.

### 3. LA CRISIS DE 1982 Y SUS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS Y POLÍTICAS, 1982-1987

Todavía a finales de 1980 la economía mostraba signos de relativa estabilidad. Por un lado, estaba creciendo como nunca antes lo había hecho. Ello generaba un ambiente de bonanza, de abundancia. Pero a principios de 1981 se desbocó la expansión de los años previos y el gasto público aumentó cada vez más rápido, todavía sin que hubiera una conciencia plena del problema que

<sup>7</sup> Originalmente se denominó enfermedad holandesa al fenómeno que tuvo lugar cuando en Holanda las exportaciones no petroleras fueron desplazadas por las petroleras, debido al descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo en el Mar del Norte. A partir de entonces, el término se emplea para designar el efecto de desplazamiento (o deterioro relativo) de una industria (por ejemplo, la manufacturera) por parte de un sector de recursos naturales en expansión (por ejemplo, el petrolero).

había originado la crisis y las debilidades de la estructura económica. El principio de la crisis se puede situar a fines de mayo de 1981, cuando el precio internacional del petróleo se redujo ligeramente, lo cual coincidió con el ciclo político que definiría al candidato del PRI a la presidencia y, por ende, al nuevo presidente de la República. La combinación de ambos factores tuvo un efecto dramático. Por un lado, el auge petrolero parecía que se acercaba a su término. Por otro, el secretario de Programación y Presupuesto, Miguel de la Madrid, en su carrera a la candidatura, parece haber relajado los controles del gasto público, alimentando el déficit fiscal a niveles nunca antes vistos. Aunado a todo esto, las profundas diferencias de opinión en el gabinete económico dificultaban la toma de decisiones y frecuentemente llevaban a políticas contradictorias. En este contexto llegó el verano de 1981, donde muchos analistas han ubicado el punto de inicio de la vorágine que llevó a la crisis de la deuda y a la nacionalización de la banca. Tras la crisis resultó evidente que las reformas estructurales no podían esperar más. Era imposible mantener una alta tasa de crecimiento con la estructura económica vigente.

### 3.1. Los orígenes de la crisis de 1982

La reducción del precio del petróleo mandó una señal a los mercados internacionales. Si bien esta disminución fue más bien pequeña (alrededor de 10%), marcaba el fin de una larga época de expansión. A raíz de ello ocurrió una grave disputa dentro del gabinete económico que culminó con el despido del director de Pemex, Jorge Díaz Serrano, por reducir los precios del petróleo mexicano de exportación, y con la decisión de no depreciar el peso en medio de un deterioro creciente de la balanza de pagos. La respuesta del gobierno fue disminuir la presión sobre la balanza de pagos mediante la restricción a las importaciones de bienes suntuarios y disminuir el gasto público, lo cual no ocu-

rrió. El sector privado percibió la irracionalidad de la medida de no disminuir los precios del petróleo y perder clientes y exportaciones. Era evidente que la continuación de la expansión económica estaba en entredicho y la gente comenzó a temer acciones devaluatorias. Para sostener la expansión del gasto público, el gobierno aumentó el endeudamiento externo con la expectativa de que los precios del petróleo se recuperarían en poco tiempo, no obstante el aumento de las tasas de interés internacionales provocado por la política antiinflacionaria del gobierno norteamericano. Además, la banca internacional reconoció que las condiciones financieras se habían modificado dando lugar a menor disponibilidad de fondos para prestar. Cada vez más, mostraron su reticencia a renovar automáticamente los créditos y su deseo de transformarlos de largo a corto plazo (Espinosa y Cárdenas, 2010).

Al mismo tiempo, hubo información contradictoria en el gabinete económico respecto al monto del déficit público, por motivos políticos, lo que dificultó la toma de decisiones. Las diferencias de las cifras que se le presentaban al presidente eran muy amplias y finalmente la decisión que tomó el presidente López Portillo reflejó su creencia de que el déficit menor era el correcto. En ese ambiente, el gobierno continuó su política expansiva, de tal suerte que el gasto público aumentó 25.7% en términos reales en 1981, y el déficit fiscal llegó a más de 14% del PIB. Mientras tanto, el enorme déficit en la balanza de pagos (12 544 millones de dólares) fue financiado por deuda externa (se contrataron créditos de corto plazo por 10 800 millones de dólares), que también financió la fuga de capitales.

La presión continuó hasta que, a regañadientes, el presidente López Portillo se vio obligado a devaluar el peso el 17 de febrero de 1982, de 26.91 a 47 pesos por dólar. Sin embargo la devaluación no funcionó pues el gobierno decretó un aumento a los salarios de 10, 20 y 30% apenas unas semanas después. Ésta fue, probablemente, la última oportunidad en que la crisis



pudo ser evitada. Pero no había voluntad política para detener el gasto. Era el último año del sexenio y no se querían dejar obras inconclusas, por lo que las expectativas devaluatorias continuaron. De hecho, la sobrevaluación del tipo de cambi<sup>o</sup> no había cesado a pesar de la devaluación. Ésta y los aumentos salariales dispararon los precios hacia arriba. El 20 de abril se intentó un plan de estabilización mucho más drástico que el anterior, pero no pudo ponerse en práctica por la inercia del gasto del sector público. Las presiones sobre la balanza de pagos continuaron y el gobierno tuvo que seguir endeudándose para financiar las importaciones y los gastos por el servicio de la deuda hasta que la banca internacional, después de haber otorgado un crédito de 2 500 millones de dólares al gobierno mexicano a fines de junio, cerró su crédito a México e incluso canceló líneas de crédito ya otorgadas, en forma repentina, inesperada y completa. Para fines de julio, las reservas del Banco de México prácticamente se agotaron y la respuesta fue, por primera vez en la historia del país, establecer un control de cambios. A partir de entonces se experimentaron diversos mecanismos cambiarios para racionar el uso de las divisas. Se estableció un sistema “dual”<sup>8</sup> y unos días más tarde, por la escasez de dólares, el gobierno decidió no pagar los depósitos en moneda extranjera (“mexdólares”) en dólares reales, sino en moneda nacional a un tipo de cambio fijo de 69.50 pesos por dólar, lo cual provocó un enorme descontento entre la comunidad ahorradora y creciente desconfianza hacia el gobierno. Finalmente, el 20 de agosto de 1982, el secretario de Hacienda, Jesús Silva Herzog, destapó en Nueva York la crisis de la deuda, no sólo de México sino de toda América Latina. México no tenía los recursos para pagar. El país tuvo que cubrir en 1982 alrededor de 14 000 millones de dólares sólo de intereses,

<sup>8</sup> Un sistema de tipo de cambio dual es aquel que establece dos paridades del peso con respecto al dólar, con el fin de distinguir distintos usos de la moneda extranjera. Es una suerte de control de cambios.

que equivalían a casi la mitad de todas las exportaciones de bienes y servicios del país en ese año. Como último recurso, el gobierno mexicano gestionó, en esos días de agosto, la venta anticipada de petróleo por mil millones de dólares, en condiciones sumamente gravosas para el país. No había dólares en la reserva, a pesar de las medidas adoptadas hasta entonces. El país estaba al borde de la quiebra.

### 3.2. La nacionalización de la banca

El momento culminante de la crisis ocurrió unos días más tarde, el 1 de septiembre, cuando el presidente López Portillo intentó modificar el rumbo de los acontecimientos. En absoluta reserva, el presidente decidió nacionalizar, o más bien expropiar, la banca comercial privada y decretar el control generalizado de cambios (una amplia colección de testimonios de la mayoría de los protagonistas que participaron en estos hechos se encuentra en Espinosa y Cárdenas, 2010). Fue una decisión que tomó el propio presidente de la República cuando, al escribir su informe y según cuenta en sus memorias, recibió la noticia de su secretario de Patrimonio de que el monto que “habían sacado” los mexicanos, en buena parte estimulados por los banqueros, llegaba a cerca de 60 000 millones de dólares. Aunque ese monto no era el correcto, sino acaso unos 23 000 millones, el presidente decidió expropiar la banca privada mexicana. Por su parte, el control de cambios era indispensable por el agotamiento de las reservas internacionales del banco central. La crisis de la deuda externa, el maltrato que sufrieron las autoridades mexicanas en Washington al negociar la venta anticipada de petróleo, la ingobernabilidad que se aproximaba dada la situación de las reservas internacionales, parecen haber llevado al Ejecutivo a tomar esa decisión tan grave. La noticia le fue comunicada al presidente electo Miguel de la Madrid la noche anterior al informe, y su reacción fue

muy negativa. El director del Banco de México, Miguel Mancera, fue sustituido por Carlos Tello, a quien el presidente había encargado diseñar la estrategia para expropiar los bancos desde febrero de ese año, en caso de que decidiera hacerlo.

Los banqueros tampoco sabían nada ni se lo esperaban. Unas semanas antes habían sido convocados a Los Pinos donde el presidente los había felicitado por su patriotismo y los exhortó a luchar juntos contra la crisis. Al dar la noticia hacia el final del último informe de gobierno, la mayoría de los asistentes aplaudieron la decisión y hubo numerosas manifestaciones de apoyo de los diversos sectores del PRI y de otros grupos sociales más identificados con la izquierda. Los banqueros decidieron no ofrecer resistencia y sólo le comunicaron al presidente que seguirían los caminos legales para defender sus derechos. Su preocupación fundamental era negociar la indemnización de los activos de la banca de la mejor manera posible. El presidente promovió un cambio a la Constitución para otorgarle al Estado en forma exclusiva el servicio de banca y crédito, mismo que entró en vigor dos semanas antes de dejar el poder. Los banqueros se ampararon, pero la resolución de la Suprema Corte de Justicia de la Nación de noviembre de 1983 de no darle entrada al tema y ni siquiera discutirlo, liquidó las esperanzas de los accionistas de la banca expropiada.

En septiembre de 1982 el director general del Banco de México decidió que los depósitos en dólares en los bancos mexicanos se pagarían a 70 pesos por dólar, mientras los deudores los tendrían que cubrir a sólo 50 pesos. Este subsidio a las empresas deudoras equivalió a 4% del PIB e impidió el cierre masivo de empresas (Pérez López, 1987). El control generalizado de cambios fue ineficaz e ineficiente, y pronto se abandonó para dar lugar a diversos esquemas de política cambiaria que restringieron parcialmente el mercado de cambios. El resultado fue un recrudecimiento de la situación de desconfianza, una retracción aún mayor del gasto privado y, por tanto, una fuerte expansión

de la oferta monetaria para financiar una parte del gasto deficitario del sector público. Hacia fin de año, la inflación llegó a cerca de 100% con una tendencia creciente, y el déficit público a 16.9% del PIB, más del doble de la ya enorme cifra de 1980. El desempleo abierto se duplicó en 1982, de 4 a 8%, mientras que la actividad económica se contrajo 0.5%. Sin embargo, el alza del tipo de cambio aumentó la carga financiera de las empresas en más de 300% en sólo un año, lo que las debilitaba aún más. Encima de todo ello, el fuerte crecimiento de la deuda externa del país ponía en entredicho su viabilidad para los siguientes años. Su saldo había llegado a 84 100 millones de dólares, de los cuales 68.4% era deuda pública, 21.8% era privada y el 9.7% restante era deuda de la banca. Para el año siguiente, los vencimientos tanto de intereses como de capital sumaban más de 20 000 millones de dólares. Las perspectivas no eran nada positivas y la contracción tendría que ser significativa. En el mes de noviembre, las autoridades financieras suscribieron un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, similar al firmado seis años antes, pero esta vez no habría maná del cielo para aliviar el proceso de ajuste de la economía como el “descubrimiento” del petróleo en 1977. Desde la explosión de la crisis de la deuda en 1982, la economía mexicana no ha logrado recuperar una senda de crecimiento económico como el experimentado en los 50 años previos. El lastre de la deuda fue muy pesado durante el decenio siguiente y limitó gravemente la recuperación económica.

En términos políticos, la nacionalización bancaria también fue crucial, pues con ella comenzó el cambio de régimen político. Entonces llegó a su culminación el sistema presidencialista, que quizá había tenido muchas facetas positivas durante decenios enteros, pero que en los últimos años se había excedido. Los años previos habían mostrado, una vez más, cómo el presidente podía decidir sin cortapisas el monto del gasto, su forma de financiamiento, la cantidad de la deuda pública, salarios y mu-

chos precios básicos de la economía, sin ningún contrapeso dentro del gobierno o con la sociedad en su conjunto. Se llegaba al extremo de que el presidente mandaba y tomaba decisiones sin importar si éstas tenían o no respaldo jurídico. El cambio a la Constitución, *ex post*, sobre la exclusividad del Estado para llevar a cabo la actividad de banca y crédito, fue aplicada en forma retroactiva. La Suprema Corte decidió que no era posible cuestionar el cambio constitucional llevado a cabo por el Congreso de la Unión y avalado por la mayoría de las legislaturas estatales. Era legal y legítimo por definición. Ésta fue la primera vez que se desechaba un amparo promovido por particulares por supuestas violaciones a las garantías individuales por un cambio constitucional. Era evidente que los poderes de la Unión estaban plenamente supeditados al poder presidencial (González Martínez, 2010 y Polo Bernal, 2010).

Ello no quiere decir que no hubiera ciertas reglas tácitas de comportamiento, de balance entre los poderes fácticos del Estado mexicano. No sólo existían esas reglas, sino en realidad habían sido exitosas en la promoción del crecimiento del país desde los años treinta, pero con el paso del tiempo las relaciones de poder del régimen político habían variado hasta convertirse, en algunos casos, en complicidades no siempre sanas para el país. Los empresarios eran interlocutores del gobierno para los asuntos económicos, para reformas fiscales o planes de desarrollo, pero no se involucraban en política. Eso se lo dejaban al sistema. El gobierno consultaba con los empresarios —particularmente con los banqueros— sobre los elementos esenciales de la política económica que habría de seguir, y hubo decenios enteros de colaboración entre ambos actores. Pero eso se fracturó en el sexenio de Echeverría, como ya se mencionó, aunque López Portillo logró restablecerlo en sus primeros años de gobierno. Parecía que las antiguas reglas de relación entre ambos sectores se respetarían nuevamente. Sin embargo, la nacionalización de la banca rompió esas reglas no escritas del sistema.

La nacionalización de la banca desembocó en un proceso gradual de confrontación con el sector privado. Se desató una pérdida de “confianza” que no pudo restablecerse sino hasta el sexenio de Carlos Salinas de manera más bien efímera, a pesar de los esfuerzos de Miguel de la Madrid. La nacionalización rompió los lazos entre el gobierno y los empresarios. Al cambiar las reglas antes reconocidas por todos, los empresarios decidieron entrar en la política y lo hicieron institucionalmente. El Partido Acción Nacional los acogió y aceleró un proceso que apenas se vislumbraba antes del 1 de septiembre. La nacionalización desató una fuerza cívica que poco a poco se fue haciendo de espacios públicos, ganando elecciones primero en el ámbito municipal y luego en el estatal. Parecía que el cambio de reglas y la violación de derechos fundamentales hicieron que el empresario dejara de creer en la clase política y, particularmente, en el presidente. Carlos Salinas recuperó esa credibilidad por unos años, pero la crisis de 1994-1995 volvió a abrir las heridas.

Con el tiempo, la nacionalización cambiaría el régimen político. Menos de 20 años después de aquel 1982, el régimen priista fue vencido; la alternancia en el poder tuvo su origen precisamente en aquel movimiento político. La escisión del PRI y la aparición del PRD, que dio lugar a las muy competidas, y controvertidas, elecciones de 1988, siguen algunos rastros de la expropiación que Miguel de la Madrid revirtió parcialmente. En este sentido, la nacionalización de la banca fue un parteaguas en la historia contemporánea de México, pues dio lugar a un cambio de rumbo que tendría enormes repercusiones económicas, políticas y sociales.

### 3.3. El estancamiento económico

La economía estaba en una situación sumamente grave al comenzar el periodo presidencial de Miguel de la Madrid (1982-1988) y amenazaba con deteriorarse aún más si no se tomaban

medidas en forma inmediata. Los desequilibrios macroeconómicos eran profundos. La respuesta tenía que ser rápida y además efectiva para revertir la tendencia de deterioro. El legado de 1982 era una verdadera bomba de tiempo que, aunque ya había comenzado a mostrar su capacidad destructiva, todavía no explotaba en toda su magnitud. La situación política era apremiante, pues el descontento de la iniciativa privada por la expropiación bancaria ya era evidente. Se había desarrollado una serie de manifestaciones organizadas por líderes empresariales llamadas “México en la libertad”, que invocaban la importancia de respetar el Estado de derecho y los valores de la propiedad privada. Esto se convirtió en un desafío para el gobierno, por lo que el presidente De la Madrid decidió encauzarlos mediante la vía institucional partidista. El desencanto del sector privado creció con el cambio al artículo 25 constitucional a fines de 1982, en el que se establecía la llamada “rectoría del Estado” en la economía y se permitía que el sector privado, bajo ciertas condiciones, pudiera acceder hasta a 33.3% de las acciones de la banca estatizada. El sector privado consideró esto como una prueba de la institucionalización de la intervención estatal en la economía, al tiempo que la izquierda consideraba un retroceso permitir la inversión privada en la banca recién nacionalizada. En palabras de Miguel Ángel Granados Chapa, “la nacionalización fue flor de un día”. En este sentido y a pesar de que fue su intención, el presidente no logró reconciliarse con el sector privado y se distanció de los grupos de izquierda que habían apoyado la nacionalización bancaria. A la larga, este desencanto fue un obstáculo para el regreso de la confianza y de los capitales que habían huido durante el sexenio anterior.

Un componente de la grave situación que se recibía en herencia era el deterioro en la actividad económica y el desempleo creciente. El aumento de casi 500% en el costo financiero externo de las empresas las acercó a la quiebra y provocó la caída de la actividad industrial desde el segundo semestre de 1982. Por las circunstancias y la profundidad de las medidas adoptadas en

los años siguientes, así como por el estancamiento económico que se ha vivido desde entonces, parece claro que ni siquiera los más altos funcionarios del nuevo gobierno se percataron entonces de la verdadera gravedad de la crisis económica.

La política macroeconómica del gobierno fue de ajuste ortodoxo con algunas variantes. Aumentó impuestos, disminuyó subsidios y redujo algunos gastos; renegoció la deuda externa para lograr plazos más amplios, mejores condiciones e incluso dinero fresco, y promovió la renegociación de la deuda externa privada. En el primer año logró reducir el déficit público a la mitad y rompió la tendencia al alza de la inflación, con un costo social elevado, pero los años siguientes no fueron tan exitosos. En febrero de 1983 se consiguió un crédito “jumbo” de 5 000 millones de dólares y se reestructuró parte de la deuda, con lo cual se ganó tiempo para poder pagar pero sin reducir el pago de intereses, que sólo en 1983 fueron de 14 684 millones de dólares. Este mismo proceso se repitió otras dos veces durante el sexenio de De la Madrid.

Por su parte, la deuda privada también se logró reestructurar con el apoyo del Fideicomiso de Cobertura de Riesgo Cambiario (Ficorca), que estimulaba la renegociación de las empresas con sus propios acreedores mediante la garantía del Banco de México. Este sistema resultó muy efectivo y evitó la quiebra masiva de empresas. No obstante, la transferencia de recursos al exterior representó 12.3% del PIB en 1983, cifra sin precedentes en la historia económica del país.

A pesar de estos esfuerzos, la economía no logró recuperarse y la devaluación del peso y los aumentos de los precios reforzaron el factor inercial de la inflación, que se fue acrecentando. En estas circunstancias de *impasse* en la lucha contra la crisis tuvieron lugar los sismos de septiembre de 1985 y poco tiempo después el desplome del precio del petróleo. En 1987 el déficit ya estaba nuevamente en los mismos niveles que en 1982. Los avances logrados en la lucha contra la crisis se desvanecieron. El



sector privado tampoco reaccionó positivamente. Prevalecía aún la desconfianza que habían originado la expropiación de la banca y el ataque a los derechos de propiedad. No hubo retorno de capitales al país.

El ajuste al gasto público se reflejó evidentemente en el gasto de inversión y en la disminución, en términos reales, del gasto social. Si bien la cobertura escolar no se contrajo, tampoco siguió su expansión. La superación de las barreras intergeneracionales en el logro educativo de los hogares, es decir que los hijos tuvieran mayor escolaridad que los padres, que había sido constante desde los años cincuenta, mostró reticencia a continuar durante la crisis de los años ochenta. La reducción de la pobreza que se observaba desde hacía al menos tres decenios se detuvo e incluso retrocedió. La cantidad de personas en lo que puede llamarse pobreza alimentaria aumentó de 16.9 a 19 millones entre 1984 y 1989. Así, el costo de la contracción económica fue la pérdida de empleos, el deterioro de los salarios reales y el aumento de la desigualdad, lo que derivó en elevados costos sociales. El producto real disminuyó en promedio 0.03% entre 1983 y 1987 (-1.9% por habitante). La inflación, que en 1982 llegó a casi 100%, a fines de 1987 registró un nivel de 132%. La deuda externa continuó aumentando hasta llegar a 107 470 millones de dólares en 1987. El índice de Gini aumentó de 0.425 a 0.465 entre 1984 y 1989. El sacrificio de la sociedad y del gobierno habían sido enormes, y sin embargo no se había avanzado en la solución de la crisis. El panorama era muy desalentador.

#### 4. ESTABILIZACIÓN, CAMBIO ESTRUCTURAL Y LENTO CRECIMIENTO EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN, 1988-2009

El estancamiento de los años ochenta puso en evidencia la necesidad de realizar cambios sustantivos en la estructura económica, de la misma forma como se había hecho evidente en otros

países del mundo. La apertura económica y política en la Unión Soviética, la caída posterior del muro de Berlín y el cambio europeo de fines de ese decenio constituyeron también una influencia vigorosa para el cambio de estructuras ya anquilosadas. En México, el deterioro de los niveles de vida de la población estableció el marco para la realización de reformas, que si bien comenzaron durante el gobierno de Miguel de la Madrid, se aceleraron a partir del sexenio de Carlos Salinas de Gortari, una vez que se logró estabilizar la economía. Muchas de esas reformas fueron exitosas y modificaron el panorama económico del país, pero algunas más fueron poco afortunadas y dieron lugar a suspicacias y dudas sobre los beneficios de las reformas mismas. Estos claroscuros de los cambios en la estructura económica demostraron también la poca solidez de varias instituciones, lo que dio lugar al cuestionamiento sobre la continuación o no de reformas estructurales aún pendientes. Si bien en el camino la economía mexicana se vinculó todavía más con la norteamericana, cuya crisis financiera de 2008-2009 afectó negativamente la actividad económica del país, las mejoras a la regulación y supervisión bancarias que siguieron a la crisis mexicana de 1994-1995, así como la política cautelosa del gobierno, impidieron que la crisis internacional contagiara al sector financiero nacional.

#### 4.1. Estabilización exitosa

Ante el estancamiento generalizado en los primeros años del gobierno de Miguel de la Madrid y la inflación que amenazaba salirse de control, el gobierno lanzó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) el 15 de diciembre de 1987 para disminuir la inflación y recuperar el crecimiento económico. A diferencia de los esquemas anteriores, el PSE contenía elementos ortodoxos (disminuir el gasto público y aumentar los ingresos), que ya se ha-

bían intentado en el pasado, y al mismo tiempo medidas de tipo heterodoxo que incluían controles de precios y salarios en forma temporal. Con el Pacto se buscaba eliminar el componente inercial de la inflación, usar el tipo de cambio como ancla nominal e inducir un cambio en las expectativas de la gente que reflejara la credibilidad de que el programa de controlar la inflación se podría sostener en el largo plazo. Una parte esencial fue el esquema de “concertación” entre los sectores productivos y el gobierno, que fue posible por la composición oligopólica de muchos mercados y por la esencia corporativista del sistema político de entonces. En cuanto al sector privado, ésa fue la primera vez que participó activamente con el gobierno en una iniciativa de esta envergadura desde la nacionalización de la banca. Los primeros resultados del PSE fueron extraordinarios. La inflación anual, diciembre-diciembre, disminuyó de 159.2% en 1987 a 51.2% un año más tarde, con tendencia a la baja, y el PIB real aumentó 1.4% en 1988, que aún era demasiado bajo.

Para lograr un crecimiento más alto se requerían recursos adicionales del exterior y una reducción de la carga de la deuda. Era esencial disminuir las transferencias al exterior, propiciar la repatriación de capitales y estimular las entradas de capital en forma de inversión extranjera. En julio de 1989, con el “Plan Brady”, el joven gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) redujo el peso de la deuda y mandó una señal a los mercados de que ese problema estaba en vías de solución. Inmediatamente las tasas de interés internas disminuyeron casi 20 puntos porcentuales. En 1989 el PIB creció 3.3%, cifra superior al crecimiento de la población, y disminuyó el déficit público de 12.5% del PIB a sólo 5.6% en un año, fundamentalmente por la reducción del pago de intereses de la deuda pública. La inversión privada, nacional y extranjera, se reactivó y la acompañó el regreso de capitales que buscaban participar en el plan de privatizaciones del gobierno.

El anuncio de la reprivatización de la banca nacionalizada, en mayo de 1990, y la decisión de negociar un acuerdo de libre

comercio con Estados Unidos, anunciada en agosto, terminaron por convencer a los inversionistas nacionales y extranjeros de que las medidas para contener la inflación, así como los diversos cambios estructurales, reprivatizaciones, desregulación, etc., serían permanentes. La entrada de capitales no se hizo esperar. Por primera vez desde 1982 la transferencia neta de recursos fue ligeramente positiva para el país. El crecimiento del PIB fue de 4.5% en términos reales, el más alto desde el inicio de la crisis de la deuda, estimulado principalmente por el consumo privado que había caído tanto en los años ochenta.

Sin embargo, el exceso de gasto interno aumentó la inflación y deterioró la balanza de pagos, en parte también por la sobrevaluación del peso que hacía baratas las importaciones, al tiempo que el gobierno continuó reduciendo su déficit fiscal para llegar a sólo 3.9% del PIB en 1990 (aunque el pago de intereses de la deuda pública llegó a 10.1% del PIB). Es decir, ahora el exceso de gasto comenzaba a ser del sector privado y no del sector público, por primera vez en la historia contemporánea del país.

#### 4.2. El proceso de reforma estructural y sus efectos

En medio de la contracción económica y la masiva transferencia de recursos al exterior, el gobierno de De la Madrid había iniciado desde 1983 los primeros cambios estructurales: reducir el tamaño y complejidad del sector público y abrir la economía a la competencia del exterior. Se eliminaron permisos previos a la importación y se redujeron aranceles. En 1985 México ingresó al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio, en sus siglas en inglés), lo cual le daba a la política de liberalización comercial un marco institucional de mayor permanencia para los próximos años. La rápida apertura comercial no generó un cierre de empresas o despidos masivos de trabajadores y se dio prácti-

camente sin oposición de empresarios o trabajadores, cuestión que cambió más adelante cuando empezaron a resentir más fuertemente la competencia externa.

El comienzo del gobierno salinista a fines de 1988 coincidió con cambios profundos en el sistema económico y político mundial. Los cambios en la Unión Soviética liderados por Mijaíl Gorbachov, el reformismo en el Reino Unido impulsado por Margaret Thatcher y el regreso de los republicanos con Ronald Reagan en Estados Unidos marcaron una época de cambio profundo hacia la derecha. El proceso de unificación europea también se aceleró en esos años. Pero sin duda, los momentos más significativos fueron la caída del muro de Berlín a fines de 1989 y el desmembramiento del bloque soviético y de la propia URSS en los meses que siguieron. El fracaso del modelo centralmente planificado parecía no dejar opciones a los países en vías de desarrollo más que la preeminencia del mercado y la liberalización económica. Ello coincidía con el fin de una década de estancamiento económico y problemas crónicos de inflación y devaluaciones monetarias en muchos países de América Latina. La respuesta fue el llamado Consenso de Washington, que propugnaba la liberalización de los mercados, la reducción del tamaño del Estado a niveles mínimos, el libre comercio de bienes y de capitales, la eliminación del déficit público y de los subsidios excesivos, y la formación de capital a largo plazo. El reformismo de Carlos Salinas de Gortari se enmarcó en este proceso de transformación internacional.

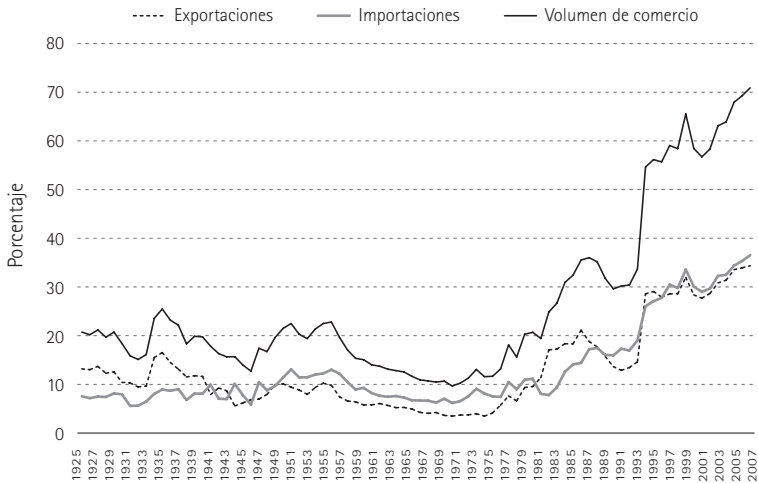
Las reformas se orientaron a eliminar las barreras para hacer más competitiva la economía del país, mediante mecanismos de mercado, y disminuir sensiblemente la participación del Estado en la producción y en la construcción de infraestructura, para dejar estas áreas en manos privadas. Estas reformas, por tanto, implicaron abrir la economía mexicana a los mercados internacionales, liberalizar las diversas actividades productivas, que a lo largo de muchos años habían estado restringidas al Estado o a mexicanos, y eliminar regulaciones innecesarias que elevaban

costos y restaban competitividad a la economía. Las reformas también estuvieron enfocadas a modificar los derechos de propiedad, particularmente en el sector rural, para tratar de estimular la inversión en esos espacios. No todos los sectores fueron tocados con la misma fuerza ni los cambios tuvieron la misma rapidez, ya que se mantuvieron en manos del Estado algunas áreas, como la mayor parte del sector energético, pero aun ahí hubo cierta apertura a la competencia y a la iniciativa privada.

Sin duda la reforma de mayor trascendencia fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (precedido de un tratado semejante con Chile en 1991), que entró en vigor en enero de 1994 (López Córdova y Zabludovsky, 2010). También se firmaron acuerdos de libre comercio con Colombia y Venezuela, y con Costa Rica, que entraron en vigor en enero de 1995. La firma del TLCAN transformó para siempre la fisonomía de la economía mexicana, al tener disponibilidad de productos de todo el mundo e integración de la economía mexicana a la estadounidense, con la que estrechó aún más sus vínculos, para bien y para mal. El objetivo central era elevar la competitividad del sector productivo del país al confrontarlo con la competencia externa para eliminar de una vez por todas, se argumentaba, la ineficiencia de la economía. La apertura de la economía al exterior fue espectacular (véase la gráfica D3).

Los cambios a las reglamentaciones sobre la inversión extranjera también debilitaron el esquema proteccionista pues, además de brindar mayor seguridad jurídica a la inversión foránea, el acceso a las diversas actividades económicas del capital extranjero se liberalizó en forma gradual desde 1984. En 1993 se emitió una nueva Ley de Inversión Extranjera que amplió significativamente las áreas no restringidas por la ley y se adaptó la legislación a los acuerdos convenidos en el TLCAN. Ello contribuyó de manera notable a la introducción plena de México a la economía internacional. En enero de ese mismo año se decretó la eliminación de tres ceros del peso mexicano y la creación del “nuevo peso”.

**Gráfica D3. Volumen del comercio internacional, 1925-2007**  
(pocentaje del PIB)



Fuente: INEGI <<http://www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx>>.

La otra gran área de reformismo de Salinas fue la reprivatización de entidades y empresas estatales bajo la responsabilidad del secretario de Hacienda, Pedro Aspe. Si bien ésta la había comenzado De la Madrid, fue Carlos Salinas quien realmente transformó una parte importante del entonces sector paraestatal. A mediados de 1989 el gobierno salinista decretó la privatización de Aeronaves de México, de Mexicana de Aviación, del Grupo Dina, así como de algunos ingenios azucareros. En 1990 se privatizaron Teléfonos de México, la Minera Cananea, otros ingenios y algunas plantas de Conasupo. Además, se anunció la reprivatización de la banca. En 1991 se privatizaron tres empresas acereras, una compañía de seguros, la fábrica de carros de ferrocarril y otras empresas. Una reforma muy importante fue la concesión de 4 000 kilómetros de autopistas al sector privado, área que siempre había estado en manos del sector público.

Algunas de estas privatizaciones resultaron muy exitosas, como la de las aerolíneas y de motores automotrices. Otras han

sido muy cuestionadas, como la de Telmex, sobre la cual se ha argumentado que de un monopolio estatal se transitó a uno privado, aunque todo mundo reconoce el enorme avance y la transformación organizacional y tecnológica de la empresa y del servicio telefónico en el país. Otras más, la bancaria en particular, han sido severamente criticadas por diversas razones. Algunos critican la forma como el comité de desincorporación de la banca encabezado por el subsecretario de Hacienda, Guillermo Ortiz, vendió los bancos a los inversionistas privados: baja calidad moral de algunos adquirentes, con financiamiento endeble en algunos casos y a un precio excesivamente elevado si se toma en cuenta la calidad real de la cartera que tenían los bancos. Otros la han criticado por considerar que la forma como se reprivatizó la banca y se liberalizó el sistema financiero fueron las causas principales de la crisis de 1994-1995 y del oneroso rescate bancario que le siguió. Algunos más han criticado simplemente haber regresado al sector privado un área de la economía vital para el desarrollo nacional. Las consecuencias de la reprivatización bancaria en la crisis de 1994-1995 se verán más adelante.

Tal como ocurrió en otros países, las privatizaciones de los años noventa mostraron experiencias positivas en algunos casos y experiencias más bien negativas en otros, que pusieron en tela de juicio el proceso mismo. La debilidad del Estado mexicano y la insuficiente fortaleza de las instituciones reguladoras dieron lugar a abusos, a la extranjerización de empresas y a actos de corrupción que empañaron el proceso y la finalidad del esfuerzo reformador. En muchas ocasiones el interés de algunos quedó por encima del interés de la mayoría.

Al mismo tiempo, el gobierno desreguló diversas actividades económicas para reducir costos, promover la competencia entre productores y aumentar el bienestar social. El sector financiero fue liberalizado y su marco legal se ajustó para enfrentar mayor competencia, pasando de una regulación directa a una más de tipo "prudencial". Se reformó el transporte de carga por carrete-



ra, que tenía severas barreras a la entrada y era en realidad un mercado oligopólico poco eficiente; la minería, en la que se ajustó el marco legal y se facilitó la asignación de derechos de explotación mediante mecanismos de mercado; los sistemas de asignación de cuotas a los productores de azúcar y café, que fueron desmantelados, entre otros.

La reforma ejidal, que buscaba integrar a una mayor parte de la población campesina a la economía de mercado y flexibilizar las normas para el uso y aprovechamiento de las tierras ejidales, no dio los resultados esperados. El arraigo a la tierra y el vínculo estrecho entre ésta y el campesino fueron inhibidores importantes de la reforma. Más aún, si bien en el momento de su discusión no se escucharon grandes voces de oposición, es factible que, en parte, el movimiento armado en Chiapas en enero de 1994, al menos al principio, haya tenido como punto de aglutinación de los campesinos su oposición a la reforma, y en particular el fin del reparto agrario. Este conjunto de medidas —y algunas otras como la nueva ley del Banco de México, en la que se le dio autonomía del Poder Ejecutivo, al menos formalmente, y como la Ley de Competencia y la creación de la comisión correspondiente, que buscaba evitar prácticas monopólicas que lesionaran el sistema de competencia— constituyeron las principales reformas estructurales que afectaban el sistema económico. Lamentablemente, la forma como se realizaron algunas privatizaciones, la crisis de 1994-1995 y el rescate bancario frenaron el espíritu reformador al deteriorar de nuevo la confianza en el Estado y en el gobierno, lo que eventualmente culminó en el fin del poder hegemónico del PRI en 2000.

#### 4.3. La crisis de 1994-1995 y sus secuelas

El año de 1994 empezó con el levantamiento zapatista, el mismo día que entró en vigor el TLCAN. La realidad de Chiapas contras-

taba con la euforia que lógicamente despertaba el tratado comercial y las expectativas de alto crecimiento económico. Las diferencias regionales, que ya existían entonces, se profundizarían conforme avanzara la relación comercial con Estados Unidos. El levantamiento zapatista fue como un balde de agua fría para el gobierno. Aunque fue efímero y muy localizado, y no provocó salidas de capital importantes, sí parece haber distraído la atención del presidente y mostró, para algunos segmentos de la sociedad, que el cambio reformador de los años previos difícilmente alcanzaba a todos los grupos sociales.

Pero la crisis económica de 1994-1995 se originó años atrás en la liberalización financiera y la reprivatización bancaria, así como en la política macroeconómica caracterizada por la lucha a ultranza contra la inflación y el deterioro de la balanza de pagos. Como en crisis previas, cuando la economía ejerció un gasto mucho mayor que sus ingresos y requirió enorme ahorro externo, su crecimiento no fue sostenible. Al igual que en otras crisis financieras en el mundo, como en Chile al inicio de los años ochenta, su origen provino del acelerado crédito bancario a partir de la privatización y de la liberalización del sistema financiero. A ello contribuyó también el aumento del crédito de la banca de desarrollo. Ésta tuvo recursos adicionales conforme el gobierno federal disminuyó sus requerimientos financieros al haber pagado deuda pública con los recursos extraordinarios obtenidos de las privatizaciones. De diciembre de 1988 a noviembre de 1994, el crédito aumentó casi 25% en promedio anual (en términos reales). Era la primera vez, en muchos años, que la población tenía acceso al crédito para adquirir bienes durables. Lamentablemente, cuando ello ocurrió la Comisión Nacional Bancaria y de Valores no tenía la capacidad necesaria de supervisión, que se había mermado durante el periodo en que la banca fue propiedad del gobierno pues no era previsible que ningún banco estatal quebrara. Además, la cartera vencida se subestimaba, pues sólo se consideraban los pagos vencidos y no todo el monto

del crédito que ya no se pagaría. Por otra parte, los depositantes tenían garantizados sus depósitos por el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) que tenía recursos limitados. En esos años había muy pocos incentivos para que los bancos otorgaran créditos responsablemente, a lo que se agregó la inexperiencia de algunos nuevos dueños en el negocio bancario. La cartera vencida se cuadruplicó: pasó de 14 a 53% entre 1991 y 1995. Mas el crédito irresponsable de algunos bancos no fue el único yerro del sistema bancario. Hubo créditos “cruzados” entre bancos para adquirirlos, lo que significó que su grado de capitalización real fuera insuficiente. La euforia existente en el momento de la privatización bancaria también estimuló que los precios que se pagaron por ellos fueran muy elevados. Hubo algunos bancos que expandieron su crédito excesivamente con el fin de recuperar su inversión más pronto. En todas estas acciones, el riesgo con el que operaba la banca era cada vez mayor. Baja capitalización, cartera vencida subestimada y exceso de crédito era una buena receta para el desastre. De hecho, algunos bancos tuvieron que ser intervenidos en 1994, antes de que estallara la crisis cambiaria. Además, como en muchos bancos los créditos otorgados excedieron a los depósitos, el faltante fue cubierto por préstamos interbancarios, principalmente de bancos extranjeros y en moneda extranjera, lo que dejó muy expuesto al sistema bancario a cambios bruscos en el tipo de cambio y en las tasas de interés.

Por otra parte, la política antiinflacionaria que utilizó el tipo de cambio como ancla fue también una causa importante de la crisis. Mientras que los inversionistas extranjeros percibían los acontecimientos en México como un “nuevo milagro mexicano”, que dio lugar a entradas de capital de 84 000 millones de dólares entre 1991 y 1993 (de los cuales 60 000 eran inversión de cartera y 14 000 de inversión extranjera directa), un reducido grupo de especialistas alertaba acerca de la sobrevaluación del tipo de cambio y sus consecuencias. Pese a las advertencias, los

dirigentes de la política económica siguieron un astringente programa de freno a la inflación, muy exitoso en el cumplimiento de sus metas (en 1993 aquélla llegó a 8%), pero que lamentablemente socavaba la productividad nacional. El PIB real entre 1991 y 1993 creció sólo 3.6, 2.8 y 0.6%, respectivamente. El costo de reducir la inflación estaba resultando alto. Sin que las autoridades lo advirtieran, un nuevo brote de “enfermedad holandesa” ocurría en el país. No obstante, el crecimiento de las exportaciones (que alcanzó 17% en 1994) formó una cortina de humo que no dejaba ver con claridad la fuerza de la sobrevaluación del peso. A pesar del aumento de las exportaciones, el déficit en cuenta corriente repuntó para situarse en la cifra récord de 29 000 millones de dólares al final de 1994. Con un déficit que superaba por mucho las reservas internacionales, un flujo de inversión extranjera directa compuesto en 80% por capital de corto plazo —que debía declinar tarde o temprano— y un peso sobrevaluado, la economía estaba —como más tarde la describiría el presidente electo Ernesto Zedillo— “preñada con alfileres”.

Las reservas internacionales sufrieron la primera merma tras el asesinato del candidato del PRI a la presidencia, Luis Donaldo Colosio Murrieta, el 23 de marzo de 1994. A partir de entonces se desencadenó una lucha frenética por defender la estabilidad del peso frente a reiterados ataques especulativos. Para defender las reservas, la Secretaría de Hacienda recurrió a la emisión de Tesobonos, que eran certificados gubernamentales redimibles a la fecha de su vencimiento al tipo de cambio del día, y que pagaban una tasa de interés muy superior a la del mercado internacional. La emisión de Tesobonos absorbió una parte importante de la demanda de cobertura cambiaria por miedo de ahorradores e inversionistas institucionales a una devaluación. Ello evitó que las reservas internacionales llegaran a niveles muy bajos en junio, lo que hubiera obligado a una devaluación justo antes de las elecciones presidenciales del 4 de julio en las que triunfó Ernesto Zedillo (1994-2000). Conforme crecía la descon-

fianza en la estabilidad del peso, la deuda interna en Cetes (en pesos) pasó de constituir 70% del endeudamiento a sólo 10% al final del año. Su lugar lo ocupó la deuda de Tesobonos (en dólares y a corto plazo) que a lo largo de 1994 pasó de 3 000 a más de 29 000 millones de dólares.

Durante los últimos meses de la administración del presidente Salinas continuó una cierta política expansionista que descansaba en la inversión extranjera, sobre todo de cartera o financiera. Por su parte, la banca de desarrollo registró un déficit en intermediación financiera que llegó a 3% del PIB, y que significaba en los hechos un déficit público adicional de esa magnitud. Las elecciones habían transcurrido en forma pacífica y el candidato del PRI, Ernesto Zedillo, ganó con amplia ventaja y sin cuestionamientos. No obstante, el deterioro macroeconómico continuaba y el déficit de las transacciones con el exterior se acentuaba. El problema se agravó por la decisión de la Reserva Federal de Estados Unidos de aumentar la tasa de interés, y por el clima de inseguridad política que provocó el asesinato del secretario ejecutivo del PRI, José Francisco Ruiz Massieu, el 28 de septiembre de 1994. Nuevamente estos hechos violentos se reflejaron en la contracción de las reservas internacionales, debilitando el peso.

De acuerdo con el documento "Criterios generales de política económica" enviado al Congreso poco después por el Ejecutivo, la política económica se mantendría esencialmente sin cambios en 1995, lo que para muchos analistas parecía poco factible. Los inversionistas internacionales prefirieron, en un primer momento, esperar la entrada del nuevo gobierno. Éste aceptó implícitamente las proyecciones presentadas en los "Criterios" y no anunció ningún cambio importante de política económica. Entonces comenzó una vorágine contra el peso, las reservas disminuyeron y la emisión de Tesobonos creció casi 10 000 millones de dólares (más de una tercera parte del total de la emisión) en las primeras tres semanas de diciembre. La falta de divisas obli-

gaba al gobierno a depreciar el peso. En una reunión de emergencia del Pacto el 19 de diciembre, que aglutinaba a gobierno y sector privado y que era la instancia que se había utilizado en los últimos años para definir la política cambiaria, se decidió ampliar la banda de flotación del peso, lo que significaba de hecho una depreciación. Al día siguiente, 20 de diciembre, se anunció públicamente la decisión, tras de lo cual se redujo en 98 millones de dólares la reserva del Banco de México. Al perder toda credibilidad en la medida devaluatoria, los inversionistas atacaron el peso y el 21 de diciembre salieron casi 4 500 millones de dólares del país. El gobierno tuvo que dejar flotar el peso ese día ante la imposibilidad del Banco de México de intervenir en el mercado de cambios. El monto de las reservas al final del día era de sólo 5 854 millones de dólares. Unos días después el secretario de Hacienda, Jaime Serra, presentó su renuncia. El tipo de cambio, que a principios de diciembre estaba en 3.44 pesos por dólar, llegó a 5.10 pesos por dólar al terminar el año, 48% más que un mes antes, y las reservas internacionales quedaron en apenas 6 200 millones de dólares. La economía mexicana entraba en una profunda crisis que resultó ser mucho más grave de lo que se pronosticó inicialmente, pero de corta duración.

Ante la realidad de los excesos previos que se reflejaban en el elevado déficit de la balanza de pagos y ante las exigencias del FMI y del Tesoro de Estados Unidos, el gobierno del presidente Zedillo respondió con una serie de medidas contraccionistas (reducción del gasto, aumento de los impuestos como el IVA y elevación de las tasas de interés) y diversas medidas para sortear la inevitable crisis del sistema financiero. Para enfrentar la inminente necesidad de pagar créditos en dólares de los bancos y cubrir las obligaciones de los Tesobonos en dólares (que excedían con mucho las reservas que tenía el Banco de México), México requería un apoyo urgente. Así, el gobierno del presidente William Clinton promovió un paquete de apoyo a México por cerca de 50 000 millones de dólares. Eso tranquilizó a los acree-

dores extranjeros y permitió que los bancos cubrieran sus deudas en dólares, y el crédito fue saldado antes de que venciera el plazo.

Pero los bancos quedaron muy golpeados, pues el aumento de las tasas de interés impedía que los deudores de los bancos pudieran cubrir sus préstamos. Los bancos mexicanos enfrentaron inmediatamente una crisis de liquidez, ya que no recibían pagos con qué resarcir su dinero a los depositantes. Comenzó entonces el programa para rescatar al sistema bancario por medio del Fobaproa. El objetivo era que ningún depositante perdiera su dinero, salvaguardar el sistema de pagos del país, y el gobierno decidió no considerar la opción de reestatizar algunos de los bancos. Como parte del rescate se creó el Programa de Capitalización Temporal (Procapte) para resarcir el capital de los bancos, mediante la adquisición de deuda por parte del Fobaproa; las Unidades de Inversión (UDIS) y el Programa de Capitalización y Compra de Cartera (PCCC) para sanear las carteras de los bancos. Fue un proceso muy complejo por la severidad de la crisis, por la inexistencia de un marco regulatorio que permitiera enfrentar quiebras bancarias y por la ya debilitada situación de la banca. El costo que se calculaba en un inicio era rápidamente sobrepasado. Hubo por tanto discrecionalidad en el actuar del Comité Técnico del Fobaproa, el cual tuvo que modificar sus criterios en más de una ocasión, lo que generó malestar entre los banqueros y posteriormente entre la opinión pública. Además, los trabajos del comité no siempre fueron conocidos por el público y a la larga ello fue muy negativo para la percepción de la sociedad sobre el proceso (Suárez Dávila, 2010).

El golpe de la crisis fue muy severo. La caída del PIB en 1995 fue mayor aún a la experimentada durante la Gran Depresión, al tiempo que se desató la inflación. El PIB se contrajo 6.2%, pero el sector de la construcción cayó 23.3%. Los sectores más relacionados con las exportaciones disminuyeron su nivel de actividad, pero menos que el resto de la economía. Por ejemplo, la

producción manufacturera se contrajo casi 5%. Sólo el sector agropecuario aumentó ligeramente su producción durante 1995 (1.8%). La inflación pasó de 8% a fines de 1994 a 52% a fines de 1995.

No obstante, el prolongado dinamismo de la economía norteamericana impulsó a su vez las exportaciones mexicanas, acelerando la recuperación y consolidando la integración económica entre los dos países. Las exportaciones aumentaron de 61 000 millones de dólares en 1994 a 166 000 millones en 2000 (172% en sólo seis años). El índice de actividad industrial en México reflejó la expansión externa al aumentar 7.2% en promedio anual (1996-2000), mientras que el sector primario avanzó a un paso mucho menos rápido, apenas 1% por año. El sector de telecomunicaciones creció también muy aceleradamente (8.2%), en parte por el cambio tecnológico mundial y por la reprivatización de los años previos. Cabe destacar, como señalan Moreno-Brid y Ros (2010), que la expansión del sector exportador no fue aprovechada a cabalidad por el sector industrial pues no se logró integrar verticalmente. Es decir, se requerían muchas importaciones para poder exportar lo que denotaba un reducido valor agregado en las exportaciones nacionales. De cualquier forma, en conjunto, el PIB aumentó 5.5% anualmente entre 1996 y 2000 y la inflación tendió a reducirse poco a poco, hasta llegar a 8.9% al final del sexenio de Ernesto Zedillo. Además, al transformar el esquema de subsidios de un enfoque de apoyos generalizados a otro de subsidios focalizados, el ataque a la pobreza extrema se volvió mucho más efectivo. La pobreza alimentaria, que llegó a un pico en 1996, disminuyó notablemente a partir de entonces. Pasó de 37.1% de la población ese año a 24.2% en 2000, y a 17.3% en 2004 (Székely, 2005). No obstante, la distribución del ingreso prácticamente se ha mantenido sin cambios.

Si bien la crisis de 1994-1995 fue de muy corta duración, pues el PIB casi se recuperó el año siguiente, sus secuelas y la



crisis financiera fueron profundas. El rescate bancario fue exitoso en cuanto que la banca no detuvo sus operaciones y los depositantes no perdieron su dinero, pero su costo se calculó en 18% del PIB. Además, tuvo que recurrirse a bancos extranjeros para capitalizar a los cuatro bancos mexicanos que sobrevivieron a la crisis. Eso dejó al sistema de pagos en manos de bancos mayoritariamente extranjeros. A pesar de la crisis financiera, que fue aliviada por el paquete de líneas de crédito promovido por Clinton, el sistema de pagos continuó, pero miles de deudores perdieron sus activos y otros tantos se declararon en moratoria. Ocurrió un grave problema de riesgo moral que encareció el costo del rescate, pues se alentó que muchas personas se declararan en quiebra, ellas o sus negocios, aun cuando pudieran hacer frente a sus obligaciones, pues sabían que iban a ser rescatados de cualquier manera. El proceso se caracterizó, como en muchos otros países en situaciones semejantes, por cierta discrecionalidad de las autoridades al realizar las diversas operaciones de rescate. Además, la falta de transparencia agregó suspicacia a muchas de las operaciones y en la opinión pública se cuestionaba si se estaban salvando los bancos o a los banqueros. En medio de esta coyuntura política, el PRI perdió la mayoría en el Congreso en 1997 por muy pequeño margen y no pudo pasar la iniciativa de ley que convertía la deuda del rescate bancario en deuda pública. En 1998, en medio de acusaciones de fraude por parte del Partido de la Revolución Democrática (PRD) y de una parte de la opinión pública, y de que la autoridad protegía a los llamados “ladrones de cuello blanco”, el Congreso ya dividido dismanteló el Fobaproa y transfirió sus activos y pasivos al Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB). A pesar de controversias constitucionales que interpuso la Auditoría Superior de la Federación para revisar la deuda del IPAB, la Suprema Corte de Justicia de la Nación admitió la deuda del rescate bancario como deuda soberana, cerrando así el caso jurídicamente. No obstante, el impacto político fue trascendente, pues le dio

fuerza a la postura opositora de Andrés Manuel López Obrador, que aún sigue vigente.

El rescate bancario resultó en un descontento que agravó todavía más la agitación social y política en contra del PRI, y a partir de que en el Congreso ya no hubo mayoría de ningún partido, al presidente Zedillo ya no le fue posible pasar reformas económicas sustantivas. De ese entonces a la fecha, incluidos los gobiernos de Vicente Fox (2000-2006) y de Felipe Calderón (2006-2012), ha sido muy difícil encontrar los consensos políticos para realizar las reformas estructurales. El avance durante el periodo del presidente Zedillo fue más en el terreno político y de transparencia que en el ámbito económico. Entonces se lograron aprobar reformas en los ámbitos electoral y del Poder Judicial de gran envergadura, y algunas más sobre órganos reguladores, esenciales para el buen funcionamiento de los mercados. También se aprobó la primera reforma sobre el sistema de pensiones, de gran importancia aunque todavía fue insuficiente. Pero otras reformas como la energética, la laboral, la educativa y la de pensiones en organismos gubernamentales ya no pudieron ser llevadas a cabo. La integración de México a la economía mundial había dado el fruto de la estabilidad, pero con un crecimiento todavía insuficiente. Además, el crecimiento era claramente desigual entre regiones y entre sectores, lo que tendió a polarizar a la sociedad. El norte y el centro del país, en donde la inversión pública y privada llevó a la prosperidad de numerosas empresas vinculadas con el comercio exterior, contrastaron con el sur, en donde la inversión pública fue insuficiente para contrarrestar la falta de inversión privada, por lo que aumentaron el rezago y la disparidad regionales. Si bien la confianza en el gobierno se había recuperado en los primeros años del sexenio salinista, fue la crisis de 1994-1995 y sus secuelas las que interrumpieron el proceso reformista de los años previos. El rompimiento del pacto social, cuyos orígenes se remontaban muchos años atrás, fue ahondado por la crisis, lo que llevó a que prevalecieran la des-

confianza y el descontento con el gobierno priista, que culminaron con el triunfo del PAN en las elecciones presidenciales del año 2000, después de 71 años de un régimen unipartidista.

La expectativa de la sociedad era grande y se esperaba que el gobierno de Vicente Fox realizara los cambios que habían quedado pendientes. La composición del Congreso y la impericia negociadora de la presidencia, junto con divisiones dentro del partido en el poder, no permitieron avanzar en materia de reformas estructurales. La única que merece mencionarse fue la referente a la transparencia y rendición de cuentas que institucionalizó la apertura de la información pública y que, gradualmente, ha modificado el panorama de la participación ciudadana en asuntos públicos y su exigencia en la rendición de cuentas. Pero otras reformas necesarias para mejorar la competitividad no fueron afrontadas directamente. La única excepción fue la reforma del sistema financiero que modernizó la regulación y las capacidades de supervisión, dio lugar a la proliferación de instituciones y diversificó el mercado.

El comienzo del gobierno de Vicente Fox coincidió con el de George W. Bush, marcado por la desaceleración de la economía norteamericana. Menos de un año después, Estados Unidos sufrió el ataque del 11 de septiembre de 2001, que marcó la agenda nacional en aquel país y tuvo efectos negativos en las perspectivas mexicanas de mejorar la relación bilateral. El correspondiente estancamiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos hizo que durante la primera mitad del gobierno foxista la economía casi no mostrara crecimiento (0.6% en promedio anual en 2001-2003). La excepción fue el sector de transportes y telecomunicaciones, que creció en promedio 3.5% anualmente. Era un primer impacto negativo de la estrecha integración de la economía mexicana con la estadounidense, que se volvería muy considerable durante la crisis de 2008-2009. Una vez que las exportaciones recuperaron su dinamismo a partir de 2004 por la expansión de la economía norteamericana y el

aumento de los precios del petróleo, México logró crecer 3.9% en promedio desde la segunda mitad del sexenio de Fox y hasta 2008, cuando la crisis financiera internacional golpeó nuevamente a la economía mexicana. Al mismo tiempo la inflación se mantuvo en alrededor de 4% anual y el sistema financiero mexicano resistió muy bien las amenazas de contagio del sistema financiero internacional.

El aumento del precio del petróleo incrementó los recursos fiscales, lo que le dio mayor margen de maniobra al gobierno federal y acrecentó el gasto de las entidades federativas. El aumento de los ingresos petroleros permitió mayor actividad de exploración a Pemex, que desgraciadamente tuvo resultados más bien magros. En el balance, la mayor parte de los ingresos extraordinarios de la renta petrolera no se reflejaron en aumentos de la inversión, pero sí acrecentaron las reservas internacionales del Banco de México, que llegaron, también por una política de acumulación de reservas, a casi 100 000 millones de dólares en 2009. No obstante, la ya crónica insuficiencia de ingresos fiscales, debida a la alta dependencia del fisco de la renta petrolera, hizo indispensable algún tipo de reforma fiscal que sólo ocurrió en el primer año del gobierno de Felipe Calderón. Lamentablemente el alcance de la reforma fue más bien limitado y no consiguió resolver el problema de fondo. Lo mismo ocurrió con la reforma petrolera, que era necesaria por la fuerte caída de las reservas probadas en el país. Después de una gran movilización política y negociaciones entre los tres partidos más importantes en el Congreso, la reforma petrolera le dio mayor flexibilidad y recursos a Pemex, pero no alcanzó a resolver el grave problema de deterioro de las reservas. La reforma no permitió el concurso de inversión privada que redujera la carga financiera de Pemex y le dejara más recursos para inversión. Los proyectos de exploración y extracción en aguas profundas quedaron paralizados y se perdió una gran oportunidad de reformar el sector energético, ante la falta de acuerdos por una desconfianza mutua

entre los principales actores políticos. Finalmente, el presidente Calderón realizó reformas al IMSS y al ISSSTE que aliviarán, en el largo plazo, el grave problema de los pasivos por pensiones de sus trabajadores.

En esta coyuntura estalló en la última parte de 2008 la crisis financiera en Estados Unidos, que se originó en el sector inmobiliario y afectó a los grandes bancos, casas hipotecarias, aseguradoras y banca de inversión en ese y otros países. El impacto sobre México fue inmediato y se reflejó en una reducción grave de las exportaciones, íntimamente ligadas al sector industrial. La economía mexicana se contrajo 6.5% en 2009, sobre todo durante el primer semestre, y comenzó su recuperación en la segunda mitad del año. Los resultados de 2010 fueron de recuperación, pero el nivel de la actividad económica quedó todavía por debajo del observado en 2008. La volatilidad internacional afectó al país, pero en mucha menor proporción de lo que repercutió en varios países europeos y en los mismos Estados Unidos. Nuevamente, México estaba enfrentando los graves choques externos que caracterizaron la mayor parte del siglo xx.

## CONCLUSIONES

La historia económica de México en el siglo xx alargado, 1929-2009, puede caracterizarse por tres periodos centrales: uno de rápido crecimiento económico, hasta 1981, que aumenta la clase media y mejora el bienestar de los mexicanos, al tiempo que el país experimenta la transición demográfica y se urbaniza. Pero hacia los años sesenta el esquema de desarrollo muestra su insuficiencia y su incapacidad para transformarse y mantener la bonanza, por lo que se recurre a estrategias de crecimiento insostenibles que a la postre resultan en una profunda crisis económica. El segundo periodo es de transición, 1982-1987, pues marca el fin del periodo de auge y de las reglas del juego que

hasta entonces se habían seguido, en medio de un estancamiento económico que no logra transformar la estructura económica, pero cuyo desempeño hace inevitable el proceso reformista que tendría lugar poco después. Finalmente, el tercer periodo que va de 1988 al 2009 se caracteriza, en lo económico, por el lento crecimiento enmarcado en una amplia serie de reformas estructurales que parecen iniciar los cambios que requiere el país. El resultado, sin embargo, ha dejado mucho que desear, pues varias de las reformas más importantes no se han realizado de la mejor manera. Ello pone en entredicho la deseabilidad de las reformas mismas y plantea la conveniencia de buscar alternativas que resulten en mayor bienestar para el país. Ése es un debate que permanece hasta ahora: profundizar las reformas, avanzar en ellas, ampliarlas, o más bien rechazarlas y cambiar el modelo de desarrollo por uno que garantice resultados.

La primera postura sostiene que si bien algunas reformas no se hicieron correctamente en los años noventa, se trata de errores que es posible corregir. Y al mismo tiempo, que es imposible que el país avance si perduran estructuras de mercado monopólicas, sindicatos omnipresentes, grupos de excepción en la sociedad que no pagan impuestos, rigideces en mercados clave como el laboral y el de telecomunicaciones, etcétera.

La segunda postura señala que, después de todo, el periodo más exitoso fue el del llamado “desarrollo estabilizador”, y que algo bueno debe haberse hecho entonces para haber logrado el aumento sostenido del bienestar de la población. Por tanto, se deben tomar las enseñanzas del periodo para intentar repetir sus logros y evitar sus abusos y excesos, que sin duda existieron. Esta postura acepta la importancia del mercado en la asignación de recursos, pero subraya que el Estado debe intervenir en aquellos casos de fallas de mercado y donde existan asimetrías regionales o sociales que hacen perdurar la desigualdad y la pobreza.

En realidad estas dos posturas establecen una disyuntiva falaz, pues no son irreconciliables. Por un lado, es evidente que no

es posible reiniciar un alto crecimiento económico en la presencia de mercados monopólicos y poco competitivos, de sectores económicos y poderes fácticos que inhiben o de plano impiden la acción reguladora y supervisora del Estado, de sectores de la población privilegiados a costa del resto de la sociedad. Por otra parte, es evidente que el mercado no es capaz de evitar abusos e ineficiencias en detrimento de amplios grupos de consumidores, que existen muchos instrumentos de política económica que es posible utilizar para alentar la producción y el desarrollo, así como la eliminación de asimetrías entre regiones y grupos sociales. Existe un papel que debe desempeñar el Estado y la mejor manera de encontrar su función específica es mediante la eliminación de los mitos históricos que todavía prevalecen en la historiografía económica del último siglo en México.

Es curioso que este periodo empiece y termine con una gran crisis mundial. Y es más curioso aún que las causas de una y de otra tengan muchos rasgos comunes. La crisis de 1929 dio lugar a innovaciones en materia de política económica e instituciones que estimularon el crecimiento económico durante medio siglo. Uno sólo puede esperar que la respuesta a la crisis de 2009 sea tan prolífica en ideas y acciones que le permitan a la economía reencontrar la senda de rápido crecimiento económico para el próximo medio siglo.

## BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- Aboites, Luis, 2003. *Excepciones y privilegios. Modernización tributaria y centralización en México, 1922-1972*, México, El Colegio de México.
- Alamán, Lucas, 1985. *Historia de México*, 5 vols., México, Fondo de Cultura Económica–Instituto Cultural Helénico (ed. facsimilar de la 1a. ed. de 1849-1852).
- Álvarez, Salvador, 1999. “Colonización agrícola y colonización minera: la región de Chihuahua durante la primera mitad del siglo xviii”, *Relaciones* 20 (79), pp. 27-82.
- , 2008. “Conquista y encomienda en la Nueva Galicia durante la primera mitad del siglo xvi: ‘bárbaros’ y ‘civilizados’ en las fronteras americanas”, *Relaciones* 29 (116), pp. 135-188.
- Álvarez, Luis Alonso, Lina Gálvez-Muñoz y Santiago de Luxan (coords.), 2007. *El tabaco en la historia económica*, Madrid, Fundación Altadis.
- Anés, Gonzalo, y Guillermo Céspedes del Castillo, 1996. *Las casas de moneda en los reinos de Indias*, Madrid, Museo Casa de la Moneda.
- Ángel Mobarak, Gustavo del, 2010. “La paradoja del desarrollo financiero”, en Kuntz Ficker (coord.), pp. 635-666.
- Ángel Mobarak, Gustavo del, Carlos Bazdresch Parada y Francisco Suárez Dávila (eds.), 2005. *Cuando el Estado se hizo banquero. Consecuencias de la nacionalización bancaria en México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Anna, Timothy, 1981. *La caída del gobierno español en la ciudad de México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Archer, Christon, 1981. “Bourbon Finances and Military Policy in New Spain, 1759-1812”, *The Americas* 37 (3), pp. 315-350.
- , 1983. *El ejército en el México borbónico, 1760-1810*, México, Fondo de Cultura Económica.



- Arnold, Linda, 1991. *Burocracia y burócratas en México, 1742-1835*, México, Grijalbo.
- Artís Espriu, Gloria, et al., 1992. *Trabajo y sociedad en la historia de México. Siglos XVI-XVIII*, México, CIESAS.
- Aspe, Pedro, 1993. *El camino mexicano de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Assadourian, Carlos Sempat, 1979. "La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial", en Florescano (coord.), pp. 223-292.
- , 1982. *El sistema de la economía colonial: mercado interno, regiones y espacio económico*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
- Azcárate, Miguel María de, 1839. *Noticias estadísticas que sobre los efectos de consumo introducidos en esta capital en el quinquenio de 1834 a 1838*, México, Imprenta del Águila.
- Babb, Sarah, 2003. *Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Banco de México, 1995. *Informe anual 1994*, México, Banco de México.
- Bakewell, Peter J., 1976. *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1700)*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Barbier, Jacques, 1980. "Toward a New Chronology for Bourbon Colonialism: The 'Depositaria de Indias of Cádiz', 1722-1789", *Ibero-Amerikanisches Archiv* 6 (4), pp. 335-353.
- Barker, Terry, y Vladimiro Brailovsky (eds.), 1981. *Oil or Industry? Energy, Industrialisation, and Economic Policy in Canada, Mexico, The Netherlands, Norway, and the United Kingdom*, Londres, Academic Press.
- Baskes, Jeremy, 2000. *Indians, Merchants, and Markets: A Reinterpretation of the Repartimiento and Spanish-Indian Economic Relations in Colonial Oaxaca, 1750-1821*, Stanford, Stanford University Press.
- Bazdresch, Carlos, et al., 1992. *Auge, crisis y ajuste. II. Macroeconomía y deuda externa, 1982-1989*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Beatty, Edward, 2001. *Institutions and Investment. The Political Basis of Industrialization in Mexico before 1911*, Stanford, Stanford University Press.
- Beltrán, Enrique, et al., 1960. *México, cincuenta años de revolución*, t. I, *La economía*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Benedict, Bradley, 1974. "El Estado en México en la época de los Habsburgo", *Historia Mexicana* 92, pp. 551-610.

- Bizberg, Ilán, y Lorenzo Meyer (coords.), 2003. *Una historia contemporánea de México: transformaciones y permanencias*, vol. I, México, Océano.
- Blanco, Mónica (ed.), 2008. *La reforma bancaria de 1908. Una discusión entre Toribio Esquivel Obregón y Joaquín Casasús*, México, Facultad de Economía-DGAPA, UNAM.
- Boltvinik, Julio, y Enrique Hernández Laos, 1981. "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en Cordera (coord.), pp. 456-533.
- Borchardt de Moreno, Christiana R., 1984. *Los mercaderes y el capitalismo en México, 1775-1778*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Brading, David, 1975. *Mineros y comerciantes en el México borbónico, 1763-1810*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Brailovsky, Vladimiro, 1992. "Las implicaciones macroeconómicas de pagar: la política económica ante la 'crisis' de la deuda en México", en Bazdresch *et al.*, pp. 105-127.
- Brothers, Dwight S., y Leopoldo Solís, 1967. *Evolución financiera de México*, México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Brown, Jonathan, 1998. *Petróleo y revolución en México*, México, Siglo XXI Editores.
- Bulmer-Thomas, Victor, 1998. *La historia económica de América Latina desde la independencia*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Bulmer-Thomas, Victor, John H. Coatsworth y Roberto Cortés Conde (eds.), 2006. *The Cambridge Economic History of Latin America*, vol. II, *The Long Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Cárdenas, Enrique, 1987. *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*, México, El Colegio de México.
- (comp.), 1992. *Historia económica de México. Lecturas de El Trimestre Económico*, vol. 3, México, Fondo de Cultura Económica.
- , 1993. "La política económica en la época de Cárdenas", *El Trimestre Económico* 239, pp. 675-697.
- , 1994. *La hacienda pública y la política económica 1929-1958*, México, El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica.
- , 1996. *La política económica en México, 1950-1994*, México, Fondo de Cultura Económica.
- , 1999. "Una interpretación macroeconómica de México en el siglo XIX", en Haber (comp.), pp. 83-114.

- , 2003. *Cuándo se originó el atraso económico de México. La economía mexicana en el largo siglo XIX, 1780-1920*, Madrid, Biblioteca Nueva, Fundación Ortega y Gasset.
- , 2008. “El mito del gasto público deficitario en México (1934-1956)”, *El Trimestre Económico* 300, pp. 809-840.
- Cárdenas, Enrique, y Gonzalo Castañeda, 1994. “Cuatro enfoques alternativos sobre la petrolización de una economía”, en Castañeda (ed.), pp. 103-146.
- Cárdenas, Nicolás, 1998. *Empresas y trabajadores en la gran minería mexicana 1900-1929*, México, Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.
- Cardero, María Elena, 1977. “Evolución financiera de México: 1920-1932”, *Revista Mexicana de Sociología* 4 (77), pp. 1335-1362.
- Cardoso, Ciro F.S. (coord.), 1977. *Formación y desarrollo de la burguesía en México en el siglo XIX*, México, Siglo XXI Editores.
- Carmagnani, Marcello, 1983. “Finanzas y Estado en México, 1820-1880”, *Iberoamerikanisches Archiv* 3-4, pp. 279-317.
- , 1994. *Estado y mercado. La economía pública del liberalismo mexicano, 1850-1911*, México, Fondo de Cultura Económica.
- , 2004. *El otro Occidente. América Latina desde la invasión europea hasta la globalización*, México, Fondo de Cultura Económica–Fideicomiso Historia de las Américas.
- Castañeda, Gonzalo (ed.), 1994. *La economía mexicana. Un enfoque analítico*, México, Limusa.
- Castro Gutiérrez, Felipe, 2010. “La sociedad indígena en la época colonial”, en Kuntz Ficker (coord.), pp. 83-111.
- Cavazos Lerma, Manuel, 1975. “Cincuenta años de política monetaria”, en Fernández Hurtado (comp.), pp. 55-122.
- Cerutti, Mario, 1992. *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*, México, Alianza Editorial Mexicana–Universidad Autónoma de Nueva León.
- , 2000. *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México. Monterrey: de 1848 a la globalización*, México, Siglo XXI Editores.
- Cervantes Bello, Francisco, 1986. “La Iglesia y la crisis del crédito colonial en Puebla, 1800-1814”, en Ludlow y Marichal (eds.), pp. 51-74.

- Céspedes del Castillo, Guillermo, 1992. *El tabaco en la Nueva España*, Madrid, Academia de la Historia.
- , 1996. *Las cecas indianas en 1536-1825. Las casas de moneda en los reinos de Indias*, vol. 1, Madrid, Museo Casa de la Moneda.
- Chevalier, François, 1999. *La formación de los latifundios en México. Haciendas y sociedad en los siglos XVI, XVII y XVIII*, 3a. ed., México, Fondo de Cultura Económica.
- Chowning, Margaret, 1999. *Wealth and Power in Provincial Mexico: Michoacán from the Late Colony to the Revolution*, Stanford, Stanford University Press.
- Clavijo, Fernando, 2000. *Reformas económicas en México, 1982-1999*, México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe—Fondo de Cultura Económica.
- Coatsworth, John H., 1990. *Los orígenes del atraso. Nueve ensayos de historia económica de México en los siglos XVIII y XIX*, México, Alianza Editorial Mexicana.
- Commons, Aurea, 1993. *Las Intendencias de la Nueva España*, México, Instituto de Investigaciones Históricas—Instituto de Geografía, UNAM.
- , 2002. *Cartografía de las Divisiones Territoriales de México, 1519-2000*, México, Instituto de Geografía, UNAM.
- Cook, Sherburne F., y Woodrow W. Borah, 1977-1980. *Ensayos sobre historia de la población*, vol. 3: *México y California*, México, Siglo XXI Editores.
- Cordera, Rolando (coord.), 1981. *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Cramausssel, Chantal, 2006a. *Poblar la frontera. La provincia de Santa Bárbara en Nueva Vizcaya durante los siglos XVI y XVII*, Zamora, El Colegio de Michoacán.
- (coord.), 2006b. *Rutas en la Nueva España*, Zamora, El Colegio de Michoacán.
- Crespo, Horacio (coord.), 1988. *Historia del azúcar en México*, 2 vols., México, Fondo de Cultura Económica.
- Deans-Smith, Susan, 1992. *Bureaucrats, Planters, and Workers. The Making of the Tobacco Monopoly in Bourbon Mexico*, Austin, University of Texas Press.
- Department of Overseas Trade, 1920-1921, 1931, 1933. *Report on Economic and Financial Conditions in Mexico*, s.p.i.

- Dobado, Rafael, 1989. *El trabajo en las minas de Almadén, 1750-1855*, 3 vols., Madrid, Universidad Complutense.
- Dobado, Rafael, Aurora Gómez y Graciela Márquez (eds.), 2007. *México y España. ¿Historias económicas paralelas?*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Dornbusch, Rudiger, y Sebastian Edwards (eds.), 1991. *The Macroeconomics of Populism in Latin America*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Dornbusch, Rudiger, *et al.*, 1994. "Mexico: Stabilization, Reform, and No Growth", *Brookings Papers on Economic Activity* 25, pp. 253-315.
- Dresser, Denise, 1997. "Falling from the Tightrope: The Political Economy of the Mexican Crisis", en Edwards y Naím (eds.), pp. 55-79.
- Edwards, Sebastian, y Moisés Naím (eds.), 1997. *Mexico 1994: Anatomy of an Emerging Market Crash*, Washington, Carnegie Endowment for International Peace.
- El Colegio de México, s.f. *Estadísticas económicas del Porfiriato. Fuerza de trabajo y actividad económica por sectores*, México, El Colegio de México.
- , 1960. *Estadísticas económicas del Porfiriato. Comercio exterior de México, 1877-1911*, México, El Colegio de México.
- Elizondo, Carlos, 2001. *La importancia de las reglas. Gobierno y empresarios después de la nacionalización bancaria*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Espinosa, Amparo, y Enrique Cárdenas (eds.), 2010. *La nacionalización bancaria, 25 años después. La historia contada por sus protagonistas*, 2a. ed., 3 vols., México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Estadísticas sociales del Porfiriato, 1877-1910*, 1956. México, Dirección General de Estadística.
- Feldbauer, Peter, y Jean-Paul Lehnens (eds.), 2008. *Globalgeschichte. Die Welt 1000-2000*, vol. 3: *Das 16. Jahrhundert*, Viena-Essen, Mandelbaum-Magnus Verlag.
- Fernández Hurtado, Ernesto (comp.), 1975. *Cincuenta años de banca central. Ensayos conmemorativos, 1925-1975*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Florescano, Enrique (coord.), 1979. *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica.

- , 1986, *Precios del maíz y crisis agrícolas en México, 1708-1810*, México, Ediciones Era.
- Florescano, Enrique, y Rodolfo Pastor (comps.), 1981. *Fuentes para la historia de la crisis agrícola de 1785-1786*, México, Archivo General de la Nación.
- Fonseca, Fabián de, y Carlos de Urrutia, 1845. *Historia general de la real hacienda*, México, V. García Torres.
- Garavaglia, Juan Carlos, y Juan Carlos Grosso, 1985. “Estado borbónico y presión fiscal en la Nueva España, 1750-1821”, México, Universidad Autónoma Metropolitana (cuaderno de trabajo).
- , 1987a. *Las alcabalas novohispanas, 1776-1821*, México, Archivo General de la Nación.
- , 1987b. “Le regioni della Nueva España nel periodo borbónico: una analisi quantitativa, 1778-1809”, *Rivista Storica Italiana* xcix, 718-753.
- García Alba, Pascual, y Jaime Serra Puche, 1984. *Causas y efectos de la crisis económica en México*, México, El Colegio de México.
- García de León, Antonio, 2004. *Contra viento y marea. Los piratas en el Golfo de México*, México, Plaza y Janés.
- Garciadiego, Javier, y Sandra Kuntz Ficker, 2010. “La Revolución mexicana”, en VV.AA., pp. 537-594.
- García Fuentes, Lutgardo, 1997. *Los peruleros y el comercio de Sevilla con las Indias, 1580-1630*, Sevilla, Universidad de Sevilla.
- Garner, Richard, 1993. *Economic growth and change in Bourbon Mexico*, Gainesville, University Press of Florida.
- Gelman, Jorge, 2009. “¿Crisis postcolonial en las economías sudamericanas? Los casos de Río de la Plata y Perú”, en Llopis y Marichal (coords.), pp. 25-64.
- Gerhard, Peter, 1962. *México en 1742*, México, José Porrúa.
- , 1972. *A Guide to the Historical Geography of New Spain*, Cambridge, Cambridge University Press.
- , 1982. *The North Frontier of New Spain*, Princeton, Princeton University Press.
- , 1991. *La frontera sureste de la Nueva España*, México, UNAM.
- Gil Díaz, Francisco, y Agustín Carstens, 1997. “Pride and Prejudice: The Economic Profession and Mexico’s Financial Crisis, 1994-95”, en Edwards y Naím (eds.), pp. 165-196.

- Gómez Oliver, Antonio, 1981. *Políticas monetaria y fiscal de México. La experiencia desde la posguerra: 1946-1976*, México, Fondo de Cultura Económica.
- González Martínez, Atanasio, 2010. "Expropiación bancaria ¿Una oportunidad perdida para la Corte?", en Espinosa y Cárdenas (eds.), pp. 308-329.
- Grafenstein Gareis, Johanna von, 1997. *Nueva España en el Circuncaribe, 1779-1808. Revolución, competencia imperial y vínculos intercoloniales*, México, UNAM.
- Greenow, Linda, 1983. *Credit and Socioeconomic Change in Colonial Mexico. Loans and Mortgages in Guadalajara, 1720-1820*, Boulder, Westview.
- Guajardo, Guillermo, Fernando Salas y Daniel Velázquez, 2010, "Energía, infraestructura y crecimiento", en Kuntz Ficker (coord.) pp. 667-704.
- Guerra, François-Xavier, 1988. *México: del Antiguo Régimen a la Revolución*, 2 tomos, México, Fondo de Cultura Económica.
- Gurría, José Ángel, 1992. "La política de deuda externa de México, 1982-1990", en Bazdresch *et al.*, pp. 291-322.
- Haber, Stephen, 1992. *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial Mexicana.
- (ed.), 1997. *How Latin America Fell Behind. Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford, Stanford University Press.
- (comp.), 1999. *Cómo se rezagó la América Latina: ensayos sobre las historias económicas de Brasil y México, 1810-1914*, México, Fondo de Cultura Económica.
- , 2005. "Mexico's Experiments with Bank Privatization and Liberalization, 1991-2003", *Journal of Banking and Finance* 29, pp. 2325-2353.
- , 2006. "The Political Economy of Industrialization", en Bulmer-Thomas, Coatsworth y Cortés Conde (eds.), pp. 537-584.
- , 2010. "Mercado interno, industrialización y banca, 1890-1929", en Kuntz Ficker (coord.), pp. 411-436.
- Haber, Stephen, *et al.*, 2008. *Mexico since 1980*, Nueva York, Cambridge University Press.

- Haber, Stephen, y Jeffrey Bortz (eds.), 2002. *The Mexican Economy, 1870-1930: Essays on the Economic History of Institutions, Revolution, and Growth*, Stanford, Stanford University Press.
- Haber, Stephen, Armando Razo y Noel Maurer, 2003. *The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hamnett, Brian, 1978. *Revolución y contrarrevolución en México y el Perú: liberalismo, realeza y separatismo, 1800-1824*, México, Fondo de Cultura Económica.
- , 1990. *Raíces de la insurgencia en México. Historia regional, 1750-1824*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Hausberger, Bernd, 2008. “Das Reich, in dem die Sonne nicht unterging. Die iberische Welt”, en Feldbauer y Lehnern (eds.), pp. 335-372.
- Heath, Jonathan E., 1995. *The Devaluation of the Mexican Peso in 1994. Economic Policy and Institutions*, Washington, Center for Strategic and International Studies.
- Heredia Herrera, Antonio, 1978. *La renta del azogue en Nueva España, 1709-1751*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispanoamericanos.
- Hernández Trillo, Fausto, 2010. “Las finanzas públicas en el México posrevolucionario”, en Kuntz Ficker (coord.), pp. 573-602.
- Herrera Canales, Inés, 1977. *El comercio exterior de México, 1821-1875*, México, El Colegio de México.
- Humboldt, Alexander von, 1991. *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España*, México, Porrúa.
- Ibarra, Antonio, 2000. *La organización regional del mercado interno novohispano. La economía colonial de Guadalajara, 1770-1804*, Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Ibarra Bellón, Araceli, 1998. *El comercio y el poder en México, 1821-1864: la lucha por las fuentes financieras entre el Estado central y las regiones*, México, Fondo de Cultura Económica.
- INEGI, 1985. *Estadísticas históricas de México*, 2 tomos, México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática—Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Israel, Jonathan I., 1980. *Razas, clases sociales y vida política en el México colonial, 1610-1670*, México, Fondo de Cultura Económica.



- Izquierdo, Rafael, 1995. *Política hacendaria del desarrollo estabilizador, 1958-1970*, México, El Colegio de México–Fondo de Cultura Económica.
- Jáuregui, Luis, 1994. “La anatomía del fisco colonial: la Real Hacienda de la Nueva España, 1784-1821”, tesis doctoral, El Colegio de México.
- , 2010. “La economía de la guerra de Independencia y la fiscalidad de las primeras décadas del México independiente”, en Kuntz Ficker (coord.), pp. 245-274.
- Jáuregui, Luis, y José Antonio Serrano Ortega (coords.), 1998. *Las finanzas públicas en los siglos XVIII-XIX*, México, Instituto Mora–El Colegio de México–Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM.
- Kicza, John E., 1986. *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, México, Fondo de Cultura Económica.
- , 1993. “Historia demográfica mexicana del siglo XIX: evidencias y aproximaciones”, en Malvido y Cuenya (comps.), pp. 217-265.
- Klein, Herbert S., 1994. *Las finanzas americanas del Imperio español, 1680-1809*, México, Instituto Mora–Universidad Autónoma Metropolitana.
- , 1995. “The Great Shift. The Rise of Mexico and the Decline of Peru in the Spanish American Colonial Empire”, *Revista de Historia Económica* 13 (1), pp. 35-61.
- Klein, Herbert, y John TePaske, 1981. “The Seventeenth Century Crisis in New Spain”, *Past & Present* 90, 116-135.
- Knight, Alan, 1996. *La Revolución mexicana: del Porfiriato al nuevo régimen constitucional*, México, Grijalbo.
- , 2010. “La Revolución mexicana: su dimensión económica, 1900-1930”, en Kuntz Ficker (coord.), pp. 473-499.
- Konrad, Herman W., 1989. *Una hacienda de los jesuitas en el México colonial: Santa Lucía, 1576-1767*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Kouri, Emilio, 2004. *A Pueblo Divided: Business, Property, and Community in Papantla, Mexico*, Stanford, Stanford University Press.
- Krauze, Enrique, Jean Meyer y Cayetano Reyes, 1977. *La reconstrucción económica, 1924-1928*, México, El Colegio de México.
- Kuntz Ficker, Sandra, 1995. “Mercado interno y vinculación con el

- exterior: el papel de los ferrocarriles en la economía del porfirianato”, *Historia Mexicana* 177, pp. 39-66.
- , 2007. *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal (1870-1929)*, México, El Colegio de México.
- (coord.), 2010a. *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*, México, El Colegio de México–Secretaría de Economía.
- , 2010b. *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización, 1870-1929*, México, El Colegio de México.
- , “México hacia 1910. Territorio, recursos naturales y población”, en *México en tres momentos de su historia: 1810, 1858 y 1910*, México, SEP–Academia Mexicana de la Historia (en prensa).
- Kuntz Ficker, Sandra, y Paolo Riguzzi (coords.), 1996. *Ferrocarriles y vida económica en México. Del surgimiento tardío al decaimiento precoz*, México, El Colegio Mexiquense–Ferrocarriles Nacionales de México–Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco.
- Kuntz Ficker, Sandra, y Elisa Speckman Guerra, 2010. “El Porfiriato”, en *VV. AA.*, pp. 487-536.
- Ladd, Doris, 1976. *The Mexican Nobility at Independence, 1780-1826*, Austin, University of Texas Press.
- Lang, Mervyn F., 1998. *Las flotas de la Nueva España (1630-1710): despacho, azogue, comercio*, Madrid, Muñoz Moya.
- Libura, Krystyna M., Luis Gerardo Morales Moreno y Jesús Velasco Márquez, 2004. *Ecos de la guerra entre México y los Estados Unidos*, México, Ediciones Tecolote.
- Llopis, Enrique, y Carlos Marichal (coords.), 2009. *Latinoamérica y España, 1800-1950: un crecimiento económico nada excepcional*, México y Madrid, Instituto Mora–Marcial Pons.
- Loeza, Soledad, 2008. *Las consecuencias políticas de la expropiación bancaria*, México, El Colegio de México.
- López Córdova, J. Ernesto, y Jaime Zabłudovsky K., 2010. “Del proteccionismo a la liberalización incompleta: industria y mercados”, en Kuntz Ficker (coord.), pp. 705-728.
- Loza Macías, Manuel, 1984. *El pensamiento económico y la Constitución de 1857*, México, Congregaciones Marianas.
- Ludlow, Leonor (coord.), 2002. *Los secretarios de Hacienda y sus proyec-*

- tos (1821-1933), t. II, México, Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM.
- Ludlow, Leonor, y Carlos Marichal (eds.), 1986. *Banca y poder en México, 1800-1925*, México, Grijalbo.
- Luna Argudín, María, 2006. *El Congreso y la política mexicana (1857-1911)*, México, El Colegio de México—Fondo de Cultura Económica—Fideicomiso Historia de las Américas.
- Lustig, Nora, 1992. *Mexico. The Remaking of an Economy*, Washington, The Brookings Institution.
- Machuca Gallegos, Laura, 2007. *Comercio de sal y redes de poder en Tehuantepec en la época colonial*, México, CIESAS—Fomento Cultural Banamex.
- Malvido, Elsa, y Miguel Ángel Cuenya (comps.), 1993. *Demografía histórica de México: siglos XVI-XIX*, México, Instituto Mora.
- Marichal, Carlos, 1997. "Obstacles to the Development of Capital Markets in Nineteenth-Century Mexico", en Haber (ed.), pp. 118-145.
- , 1999. *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del Imperio español, 1780-1810*, México, El Colegio de México—Fondo de Cultura Económica.
- , 2003. "Deuda externa y política en México, 1946-2000", en Bizberg y Meyer (coords.), pp. 451-491.
- , 2006. "The Spanish-American Silver Peso: Export Commodity and Global Money of the Ancien Regime, 1550-1800", en Topik, Marichal y Frank (eds.), pp. 25-52.
- , 2007. "El monopolio del tabaco como compañía imperial, 1750-1810", en Álvarez, Gálvez-Muñoz y de Luxan (coords.), pp. 413-434.
- , 2010. "Antecedentes de la banca central en México, 1900-1925. Informe preparado para el Archivo Histórico del Banco de México", México, manuscrito inédito.
- Marichal, Carlos, y Matilde Souto, 1994. "Silver and Situated: New Spain and the Financing of the Spanish Empire in the Caribbean in the Eighteenth Century", *Hispanic American Historical Review* 74 (4), pp. 587-613.
- Marichal, Carlos, Manuel Miño Grijalva y Paolo Riguzzi (comps.), 1994. *Historia de la hacienda pública del Estado de México, 1824-1990*, México, El Colegio Mexiquense—Gobierno del Estado de México.

- Marichal, Carlos, y Daniela Marino (comps.), 2001. *De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860*, México, El Colegio de México.
- Marino, Daniela, y María Cecilia Zuleta, 2010. "Una visión del campo. Tierra, propiedad y tendencias de la producción", en Kuntz Ficker (coord.), pp. 437-472.
- Martínez López-Canto, María del Pilar, Gisela von Wobeser y Juan Guillermo Muñoz Correa (coords.), 1998. *Cofradías, capellanías y obras pías en la América colonial*, México, UNAM.
- Matute, Álvaro, 1995. *Historia de la Revolución mexicana, 1917-1924. Las dificultades del nuevo Estado*, México, El Colegio de México.
- Maurer, Noel, 2002. *The Power and the Money. The Mexican Financial System, 1876-1932*, Stanford, Stanford University Press.
- Maurer, Noel, y Stephen Haber, 2007. "Related Lending and Economic Performance: Evidence from Mexico", *The Journal of Economic History* 67, pp. 551-581.
- McCaa, Robert, 2003. "Missing Millions: The Demographic Costs of the Mexican Revolution", *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, 19 (2), pp. 367-400.
- Melville, Elinor G.K., 1997. *A Plague of Sheep. Environmental Consequences of the Conquest of Mexico*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Mentz, Brígida von, 1999. *Trabajo, sujeción y libertad en el centro de la Nueva España. Esclavos, aprendices, campesinos y operarios manufactureros. Siglos XVI a XVIII*, México, CIESAS—Miguel Ángel Porrúa.
- , 2010. "La plata y la conformación de la economía novohispana", en Kuntz Ficker (coord.), pp. 113-141.
- Meyer, Lorenzo, 1968. *México y los Estados Unidos en el conflicto petrolero: 1917-1942*, México, El Colegio de México.
- , 1978. *El conflicto social y los gobiernos del maximato. Historia de la Revolución mexicana*, vol. 16, México, El Colegio de México.
- Meyer, Rosa María, 1977. "Los Béistegui, especuladores y mineros, 1830-1869", en Cardoso (coord.), pp. 108-139.
- Mier, Servando Teresa de, 1813. *Historia de la revolución de Nueva España*, 2 vols., ed. original, Londres (reed., México, Fondo de Cultura Económica, 1986).

- Minushkin, Susan, 2001. "Opening the Floodgates: Explaining Financial Market Opening in Developing Countries", tesis doctoral, Columbia University.
- Miño Grijalva, Manuel, 1998. *Obrajes y tejedores de Nueva España, 1700-1810. La industria urbana y rural en una economía colonial*, México, El Colegio de México.
- , 2010. "Las ciudades novohispanas y su función económica", en Kuntz Ficker (coord.), pp. 143-170.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, y Jaime Ros, 2010. "La dimensión internacional de la economía mexicana", en Kuntz Ficker (coord.), pp. 757-788.
- Mosk, Sanford A., 1950. *Industrial Revolution in Mexico*, Berkeley, University of California Press.
- Nadal, Jordi, 1977. *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Barcelona, Ariel.
- Nater, Laura, 1998. "El tabaco y las finanzas del Imperio español: Nueva España y la metrópoli, 1760-1810", tesis doctoral, El Colegio de México.
- Núñez, Clara Eugenia, y Gabriel Tortella (eds.), 1993. *La maldición divina. Ignorancia y atraso económico en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza Editorial.
- O'Gorman, Edmundo, 1937. *Breve historia de las divisiones territoriales. Aportación a la historia de la geografía de México*, México, Editorial Polis.
- Oñate, Abdiel, 1991. *Banqueros y hacendados. La quimera de la modernización*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco.
- Ortega Noriega, Sergio, e Ignacio del Río (coords.), 1993. *Tres siglos de historia sonorensis, 1530-1830*, México, UNAM.
- Ortiz, Guillermo, 1994. *La privatización bancaria y la reforma del sector financiero*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Ortiz Mena, Antonio, 1969. "Desarrollo estabilizador. Una década de estrategia económica en México", *El Trimestre Económico* 146, pp. 417-449.
- Pérez López, Enrique, 1987. *Expropiación bancaria en México y desarrollo desestabilizador*, México, Diana.
- Pérez Herrero, Pedro, 1988. *Plata y libranzas: la circulación mercantil en el México borbónico*, México, El Colegio de México.

- Pérez Rosales, Laura, 2003. *Familia, poder, riqueza y subversión: los Fagoaga novohispanos, 1730-1830*, México, Universidad Iberoamericana.
- Polo Bernal, Efraín, 2010, "La estatización bancaria y las garantías constitucionales. Testimonio del juez de amparo", en Espinosa y Cárdenas (eds.), pp. 219-307.
- Potash, Robert A., 1983. *Mexican Government and Industrial Development in the Early Republic. The Banco de Avío*, Amherst, The University of Massachusetts Press.
- Prados de la Escosura, Leandro, 2006. "The Economic Consequences of Independence in Latin America," en Bulmer-Thomas, Coatsworth, Cortés Conde (eds.), pp. 463-504.
- , 2009. "Lost decades? Economic Performance in Post-Independence Latin America", *Journal of Latin American Studies* 41 (2), pp. 279-307.
- Quiroz, Enriqueta, 2005. *Entre el lujo y la subsistencia: mercado, abastecimiento y precios de la carne en la ciudad de México, 1750-1812*, México, El Colegio de México-Instituto Mora.
- Randall, Laura, 1977. *A Comparative Economic History of Latin America 1500-1914*, vol. 1, Mexico, Ann Arbor, Columbia University Press.
- Ranis, Gustav, 1974. "¿Se ha tornado amargo el 'milagro mexicano?'", *Economía y Demografía* 8 (1), pp. 22-33.
- Reff, Daniel T., 1991. *Disease, Depopulation, and Cultural Change in Northwestern New Spain, 1518-1764*, Salt Lake City, University of Utah Press.
- Reynolds, Clark, 1977. "Por qué el 'desarrollo estabilizador' de México fue en realidad desestabilizador (con algunas implicaciones para el futuro)", *El Trimestre Económico* 176, pp. 997-1023.
- Reynoso, Alejandro, 1989. "Essays on the Macroeconomic Effects of Monetary Reforms, Price Controls, and Financial Repression", tesis doctoral, Massachusetts Institute of Technology.
- Riguzzi, Paolo, 1999. "Un modelo histórico de cambio institucional: la organización de la economía mexicana, 1857-1911", *Investigación Económica* 229, pp. 205-235.
- , 2002. "The Legal System, Institutional Change, and Financial Regulation in Mexico, 1870-1910: Mortgage Contracts and Long-Term Credit", en Haber y Bortz (eds.), pp. 120-158.
- , 2003. *¿Reciprocidad imposible? La política del comercio entre México*

- y *Estados Unidos, 1857-1938*, México, El Colegio Mexiquense–Instituto Mora.
- , 2010. “México y la economía internacional, 1860-1930”, en Kuntz Ficker (coord.), pp. 377-409.
- Río, Ignacio del, 2007. *El Noroeste del México colonial. Estudios históricos sobre Sonora, Sinaloa y Baja California*, México, UNAM.
- Rodríguez O., Jaime (ed.), 1989. *The Independence of Mexico and the Creation of the New Nation*, Los Ángeles, University of California Press.
- Romano, Ruggiero, 1998. *Moneda, seudomonedas y circulación monetaria en las economías de México*, México, El Colegio de México–Fondo de Cultura Económica–Fideicomiso Historia de las Américas.
- , 2004. *Mecanismo y elementos del sistema económico colonial americano, siglos XVI-XVIII*, México, El Colegio de México–Fondo de Cultura Económica–Fideicomiso Historia de las Américas.
- Romero Sotelo, María Eugenia, 1997. *Minería y guerra. La economía de la Nueva España, 1810-1821*, México, El Colegio de México.
- (ed.), 2005. *Historia del pensamiento económico en México. Problemas y tendencias (1821-2000)*, México, Trillas.
- (ed.), 2007. *Comisión Monetaria. Actas de las Juntas Generales y documentos a ellas anexos. Reforma Monetaria de 1905*, México, Facultad de Economía–DGAPA, UNAM.
- Salvucci, Richard, 1992. *Textiles y capitalismo en México. Una historia económica de los obrajes, 1539-1840*, México, Alianza Editorial Mexicana.
- , 2006. “Export-Led Industrialization”, en Bulmer-Thomas, Coatsworth y Cortés Conde (eds.), pp. 249-292.
- , 2009. *Politics, markets and Mexico’s “London debt”, 1823-1887*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Sánchez Santiró, Ernest, 2001. *Azúcar y poder. Estructura socioeconómica de las alcaldías mayores de Cuernavaca y Cuautla de Amilpas, 1730-1821*, México, Universidad Autónoma del Estado de Morelos–Praxis.
- , 2002. “La minería novohispana a fines del periodo colonial. Una evaluación historiográfica”, *Estudios de Historia Novohispana* 27, pp. 123-164.
- , 2010. “El desempeño de la economía mexicana, 1810-1860: de la Colonia al Estado-nación”, en Kuntz Ficker (coord.), pp. 275-301.

- Schlefer, Jonathan, 2009. *Política palaciega. El partido dominante y el origen de la crisis económica en México*, México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1988. *Deuda externa pública mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Silva Riquer, Jorge, 1993. *La administración de alcabalas y pulques de Michoacán, 1776-1821*, México, Instituto Mora.
- Solís, Leopoldo, 1981a. *Economic Policy Reform in Mexico. A Case Study for Developing Countries*, Nueva York, Pergamon Press.
- , 1981b. *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, 11a. ed., México, Siglo XXI Editores.
- Soria, Víctor M., 1994. *La Casa de Moneda bajo la administración borbónica, 1733-1821*, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Souto Mantecón, Matilde, 2001. *Mar abierto: la política y el comercio del consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial*, México: El Colegio de México–Instituto Mora.
- Suárez Argüello, Clara Elena, 1992. “Los arrieros novohispanos”, en Artís Espriu *et al.*, pp. 75-145.
- Suárez Dávila, Francisco, 2005. “Dos visiones de la política económica de México: un debate en la historia”, en Romero Sotelo (ed.), pp. 225-282.
- , 2010. *La reprivatización bancaria fracasada. Tragedia nacional en 3 actos*, México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Super, John, 1983. *La vida en Querétaro durante el periodo colonial, 1521-1810*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Székely, Miguel, 2005. “Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004”, *El Trimestre Económico* 288, pp. 913-931.
- Tello, Carlos, y Rolando Cordera, 1985. *México, la disputa por la nación: perspectivas y opciones del desarrollo*, México, Siglo XXI Editores.
- Tenenbaum, Barbara, 1987. *The Politics of Penury: Debts and Taxes in Mexico, 1821-1856*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- TePaske, John, 1991. “La crisis financiera del virreinato de Nueva España a fines de la colonia”, *Secuencia* 19, pp. 123-140.
- TePaske, John, y José y Mari Luz Hernández Palomo, 1976. *La Real Hacienda de Nueva España: la Real Caja de México, 1576-1816*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia.



- Topik, Steven, Carlos Marichal y Zephyr Frank (eds.), 2006. *From Silver to Cocaine. Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*, Durham, Duke University Press.
- Tutino, John, 1990. *De la insurrección a la Revolución en México: las bases sociales de la violencia agraria, 1750-1940*, México, Ediciones Era.
- Uthhoff, Luz María, 1998. *Las finanzas públicas durante la Revolución. El papel de Luis Cabrera y Rafael Nieto al frente de la Secretaría de Hacienda*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa.
- Valdés Lakowsky, Vera, 1987. *De las minas al mar: historia de la plata mexicana en Asia, 1563-1834*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Valle Pavón, Guillermina del, 1997. "El Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México y las finanzas novohispanas, 1592-1827", tesis doctoral, El Colegio de México.
- , 2002. "Expansión de la economía mercantil y creación del Consulado de México", *Historia Mexicana* 203, pp. 517-557.
- (coord.), 2003. *Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII*, México, Instituto Mora.
- , 2005. "Los mercaderes de México y la transgresión de los límites al comercio Pacífico en Nueva España, 1550-1620", *Revista de Historia Económica* 23, pp. 213-240.
- , 2006. "La lucha por el control de los precios entre los consulados de México y Andalucía", *Revista Complutense de Historia de América* (dossier *El poder económico en el comercio hispano-indiano. Fuentes, instituciones, actores y espacios*), 32, pp. 41-62.
- (coord.), 2007. *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX*, México, Instituto Mora.
- Vargas Lobsinger, María, 1992. *Formación y decadencia de una fortuna: los mayorazgos de San Miguel de Aguayo y de San Pedro del Álamo, 1583-1823*, México, UNAM.
- Vega, Gustavo, y Gustavo del Castillo, 1995. *The Politics of Free Trade in North America*, Ottawa, Center for Trade Policy and Law.
- Velasco Ávila, Cuauhtémoc, et al., 1988. *Estado y minería en México (1767-1910)*, México, Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal–Instituto Nacional de Antropología e Historia–Fondo de Cultura Económica.
- Vernon, Raymond, 1963. *The Dilemma of Mexico's Development. The*

- Roles of the Private and Public Sectors*, Cambridge, Harvard University Press.
- Villar Ortiz, Covadonga, 1988. *La renta de la pólvora en Nueva España, 1569-1767*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispanoamericanos.
- Villarreal, René, 1976. *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, México, Fondo de Cultura Económica.
- VV. AA., 2010. *Nueva historia general de México*, México, El Colegio de México.
- Walker, David, 1991. *Parentesco, negocios y política. La familia Martínez del Río en México, 1823-1867*, México, Alianza Editorial Mexicana.
- Weintraub, Sydney, 2000. *Financial Decision-Making in Mexico*, Pittsburgh, The University of Pittsburgh Press.
- West, Robert C., y John P. Augelli, 1966. *Middle America. Its Lands and Peoples*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Wilkie, James, 1978. *La Revolución mexicana. Gasto federal y cambio social*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Wobeser, Gisela von, 2003. *Dominación colonial: La consolidación de vales reales, 1804-1812*, México, UNAM.
- , 1994. *El crédito eclesiástico en la Nueva España: siglo XVIII*, México, UNAM (2a. ed., 2010, Fondo de Cultura Económica-UNAM).
- Young, Eric van, 1989. *La ciudad y el campo en el México del siglo XVIII: la economía rural de la región de Guadalajara, 1675-1820*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Yúnez, Antonio, 2010. “Las transformaciones del campo y las políticas públicas: 1929-2008”, en Kuntz Ficker (coord.), pp. 729-756.
- Yuste López, Carmen, 2007. *Emporios transpacíficos: Comerciantes mexicanos en Manila, 1710-1815*, México, UNAM.
- Zabludowsky, Jaime, 1992. “La depreciación de la plata y las exportaciones”, en Cárdenas (comp.), pp. 290-326.



## ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICAS Y MAPAS

### CUADROS

<b>A1.</b> Evolución demográfica a partir de la conquista española	24
<b>B1.</b> Amonedación media anual de las casas de moneda de la América española, 1790-1796	90
<b>B2.</b> Guerras internacionales de la monarquía española, 1762-1805	113
<b>B3.</b> Indicadores de la crisis económica, 1800-1820	120
<b>B4.</b> Guerras y conflictos internacionales de México, 1810-1850	128
<b>B5.</b> Estimaciones del PIB per cápita de México, 1810-1877	135
<b>B6.</b> Acuñación de moneda en México, 1801-1875	139
<b>B7.</b> Fábricas de algodón en México, 1845-1850	142
<b>C1.</b> Producto interno bruto, 1860-1929	155
<b>C2.</b> Indicadores del desempeño de la economía mexicana, 1877-1929	176
<b>C3.</b> Evolución de los salarios reales, 1885-1911	186
<b>C4.</b> Evolución de la producción agrícola, productos seleccionados, 1852-1929	189
<b>C5.</b> Participación por sectores en el producto total, 1895-1929	229
<b>D1.</b> La reforma agraria en el siglo XX	246

### FIGURAS

<b>B1.</b> El monopolio del tabaco en Nueva España. Fábricas, suministros y flujos de plata con la metrópoli, ca. 1800	106
--	-----

## GRÁFICAS

<b>A1.</b> Registro de la plata. Nueva España, 1559-1810	57
<b>B1.</b> Registros de plata, 1750-1810	89
<b>B2.</b> Diezmos, 1770-1789	97
<b>B3.</b> Ingresos por tributo, siglos XVII y XVIII	109
<b>B4.</b> Renta del Tabaco en Nueva España, 1765-1810	112
<b>B5.</b> Remesas de Nueva España a España y el Caribe, 1720-1799	115
<b>B6.</b> Participación de los impuestos portuarios en relación con el total de los ingresos del Estado mexicano, 1825-1856	126
<b>C1.</b> Comercio exterior de México, 1870-1929	155
<b>C2.</b> Evolución del PIB real (pesos de 1900), 1895-1929	156
<b>C3.</b> Participación de los principales productos minerales en el valor de las exportaciones de mercancías, 1870-1929	224
<b>C4.</b> Estructura de las importaciones, 1870-1928	228
<b>D1.</b> Evolución del PIB real y per cápita, 1929-2007	241
<b>D2.</b> Tipo de cambio real e inflación, 1929-2007	265
<b>D3.</b> Volumen del comercio internacional, 1925-2007	286

## MAPAS

<b>A1.</b> Zonas agrarias, <i>ca.</i> 1520	21
<b>A2.</b> División política de la Nueva España, <i>ca.</i> 1700	36
<b>A3.</b> América en las rutas comerciales ibéricas	51
<b>A4.</b> Distritos fiscales y asentos mineros, mediados del siglo XVIII	60
<b>A5.</b> Red de caminos de México, <i>ca.</i> 1740	73
<b>B1.</b> División administrativa de la Nueva España, <i>ca.</i> 1790	108
<b>B2.</b> Territorios apropiados por Estados Unidos (1845-1854) y división estatal de la República mexicana	134
<b>C1.</b> Cambios en la división político-administrativa del territorio nacional, 1857-1930	169
<b>C2.</b> Modernización económica y desarrollo exportador	181

*Historia mínima de la economía mexicana, 1521-2010*  
se terminó de imprimir en enero de 2012  
en los talleres de Formación Gráfica, S.A. de C.V.,  
Matamoros 112, Col. Raúl Romero,  
57630 Ciudad Nezahualcóyotl, Estado de México  
Portada de Pablo Reyna.

Composición tipográfica y formación:  
Socorro Gutiérrez, en Redacta, S.A. de C.V.  
Cuidaron la edición Eugenia Huerta y Sandra Kuntz Ficker.

## CENTRO DE ESTUDIOS HISTÓRICOS

Frecuentemente se piensa que la economía (y, por extensión, la historia económica) es una disciplina inaccesible e incomprensible para el lector común, lo cual ha provocado que el interés por la materia sea pequeño si se le compara con la importancia que tiene en nuestras vidas. En cuanto a la historia económica, se suele creer equivocadamente que, por tratar de asuntos distantes en el tiempo, tiene poca influencia sobre el acontecer actual. Este libro busca modificar estas nociones preconcebidas ofreciendo una historia económica de México que, además de ser accesible, pone de relieve aspectos del pasado que son de importancia e interés para el mundo de hoy. Para ello hemos buscado ofrecer una imagen fresca y desprejuiciada de nuestra historia económica que supere los estereotipos y las ideologías tan comunes en la cultura económica de nuestro país.

Los capítulos que se presentan en este libro fueron publicados originalmente como parte de la *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*, obra editada por El Colegio de México y la Secretaría de Economía en 2010. No obstante, han sido revisados y en casi todos los casos ampliados de modo sustancial, a fin de ofrecer una versión sintética del contenido de aquella obra y al mismo tiempo enlazar los capítulos entre sí para proporcionar continuidad y fluidez al nuevo conjunto. El propósito es ofrecer una mirada general en una versión que resulta apropiada para lectores que se acercan por primera vez al tema, o para estudiantes que cursan desde la enseñanza media hasta la educación superior.

 EL COLEGIO  
DE MÉXICO



Historia  
M·I·N·I·M·A