

NÚMERO 368

AURORA GÓMEZ GALVARRIATO Y SERGIO SILVA CASTAÑEDA

**La divergencia económica entre
México y España: 1950-2000**

NOVIEMBRE 2006



www.cide.edu

• Las colecciones de Documentos de Trabajo del CIDE representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es).

• D.R. © 2006. Centro de Investigación y Docencia Económicas, carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210, México, D.F.
Tel. 5727•9885
Fax: 5727•9800 ext. 6314
Correo electrónico: publicaciones@cide.edu
www.cide.edu

• Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido así como el estilo y la redacción son su responsabilidad.

Resumen

La divergencia económica entre México y España que surge durante la segunda mitad del siglo XX se explica tanto por causas con orígenes estructurales y de largo plazo, como por razones coyunturales e incluso fruto del azar que se conjugaron para crear una brecha en niveles de bienestar cada vez más profunda entre México y España en este periodo. Entre las tendencias de largo plazo tenemos una muy marcada diferencia de desarrollo demográfico. El alto crecimiento de la población en México significó un pesado lastre con el que España no tuvo que cargar. Otro evidente problema con raíces de largo plazo es el asunto de la mayor desigualdad económica y regional en México, así como el mayor rezago educativo. Sin embargo, gran parte de lo que explica la divergencia entre México y España a partir de mediados del siglo XX radica en una mezcla de diferentes políticas económicas ante circunstancias distintas muchas veces imprevistas, algunas veces afortunadas y otras desafortunadas. Todos estos temas se tocan en este documento con la intención de abrir una agenda de investigación sobre las causas de la divergencia entre estas dos economías.

Abstract

The Mexican and Spanish economies diverged in the second part of the 20th Century. This process can only be explained if we take into account long term structural causes, short term policy issues and even fortunate and unfortunate coincidences. Among the long-term tendencies, the huge difference in demographic behavior may be the most important one. Population growth in Mexico was a heavy load that Spain didn't have to carry. Another obvious problem is that Mexico faces a more unequal society in personal and regional terms, and also a deeper educational backwardness. However, most of the difference in Mexican and Spanish development in the second part of the 20th Century lies on a mix of different economic policies facing unforeseen circumstances. All these issues are analyzed on this paper to open a research agenda about the reasons of divergence between these economies.

Introducción

A pesar de las grandes diferencias que conllevaba ser el país conquistador o el conquistado, las economías mexicana y española experimentaron grandes semejanzas en su desarrollo económico desde el siglo XVI hasta mediados del siglo XX. Sin embargo, desde que México se constituyó como nación independiente, el ingreso promedio de ambos países no había sido tan diferente como al final del siglo XX y cualquier indicador sobre niveles de vida sirve para confirmar el abismo que se fue ampliando entre ambos países. Se trata de una brecha relativamente reciente pues, en realidad, se fue abriendo y haciendo más evidente hasta la segunda mitad del siglo XX. Lo que tenemos es la historia de dos países atrasados en 1950, de los cuales uno logró transformarse y alcanzar altos niveles de desarrollo en unas cuantas décadas, mientras que el otro continúa lidiando con los típicos problemas del subdesarrollo. Ante tantas similitudes previas, tanto el éxito español como el fracaso mexicano, ambos en la segunda mitad del siglo XX, exigen una explicación a la luz del caso contrario.

El estudio de este fenómeno de divergencia entre dos economías con algunas características similares se complica al observar la tendencia previa al periodo mencionado. Hacia 1950 los indicadores más utilizados para analizar el nivel de desarrollo de una economía apuntaban a que entre México y España había poca diferencia en términos de ingreso promedio, pero además la diferencia parecía desvanecerse. Desde el último cuarto del siglo XIX, la economía mexicana estaba creciendo más rápido que la española de tal forma que se podía observar un lento pero constante proceso de convergencia. Sin embargo, a partir de ese momento, la economía española habría de crecer mucho más rápido que la mexicana por el resto del siglo. Al terminar el siglo XX, el PIB per cápita mexicano habría de representar tan sólo 45% del español, después de haber llegado a significar 108% en 1950.¹

La pregunta es obligada: ¿Por qué España y México divergen tanto en su PIB per cápita en el período que va de 1950 a 2000? La intención de este artículo es esbozar una respuesta y, sobre todo, proponer una agenda de investigación que permita entender mejor este proceso.

En la historiografía sobre desarrollo económico podríamos encontrar sugeridas dos tipos de respuestas a nuestra pregunta. Algunos consideran que la respuesta debe buscarse en las raíces coloniales de las instituciones, la explicación del atraso mexicano y del éxito español tendría que concentrarse en las diferencias institucionales y éstas a su vez serían explicadas por la

¹ Estas estimaciones sobre la relación entre el PIB per cápita en México y España varían de acuerdo a la fuente consultada. Todas las estimaciones presentadas en este artículo se calcularon de acuerdo con la base de datos compilada por Angus Maddison en 2003. Si se utiliza la base de datos compilada por el mismo autor en 1995, los resultados cambian significativamente en su nivel, pero no en su tendencia.

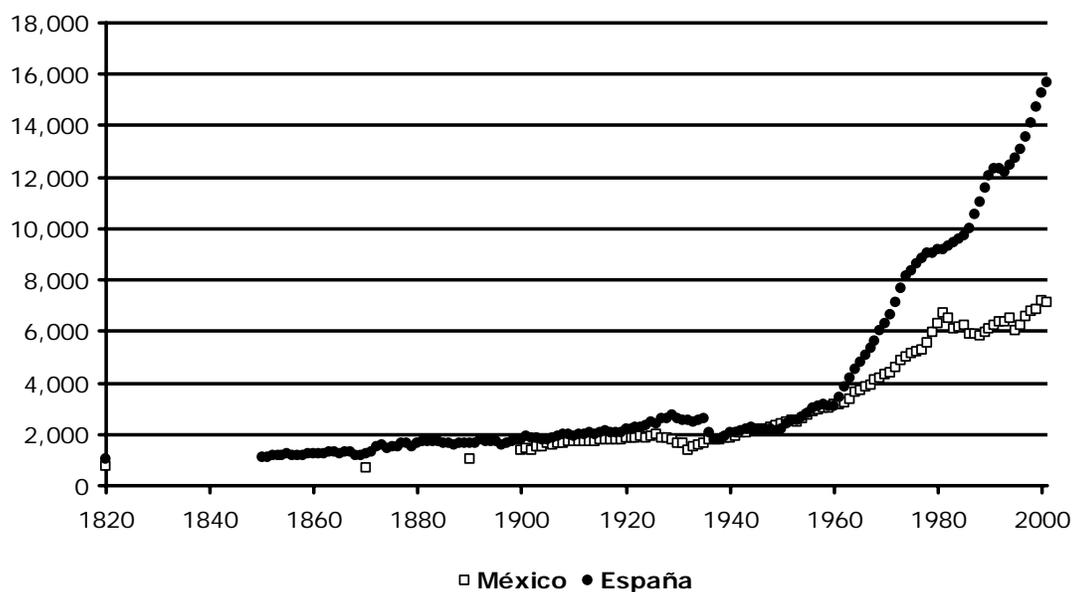
dotación de factores existente en cierto momento fundacional como la conquista de Tenochtitlan en el siglo XVI. El atraso actual de México tendría que ser, en ese caso, consecuencia de una antigua inercia institucional desfavorable para el crecimiento y el desarrollo económico mientras que, en España, tendríamos que encontrar un círculo virtuoso donde las condiciones apropiadas hubieran permitido la creación de instituciones adecuadas para el crecimiento, mismas que habrían de autoreproducirse a lo largo de varios siglos. Otra postura que podríamos encontrar sería afirmar que la explicación se encuentra en las decisiones tomadas en ambos países a partir de 1950, es decir, podría pensarse que basta con estudiar las estrategias de desarrollo, las políticas públicas o la economía política de ambos países entre 1950 y el 2000 para encontrar la explicación a tan marcado proceso de divergencia. En este artículo la posición que tomaremos será intermedia. Si bien no creemos en la teoría de la maldición colonial, tampoco nos parece que todo pueda explicarse haciendo a un lado todo lo sucedido antes de 1950. La explicación debe incluir tanto algunas inercias históricas anteriores a este año que afectaron el desempeño de ambos países, así como algunos factores coyunturales durante el periodo de divergencia.

Cuatro cuestiones serán analizadas; con la suma de ellas se obtendrá un esbozo de explicación que abarcará las dos dimensiones mencionadas. En primer lugar, se discute el rol de las instituciones en materia de desarrollo; en segundo, se estudia la distinta dinámica demográfica en ambos países y el cómo esta diferencia afectó el proceso de desarrollo. En tercer lugar, analizamos las diferencias en niveles educativos, y de distribución del ingreso nacional y regional. Finalmente se estudian las diferencias en las políticas económicas que se llevaron a cabo en España y México durante la segunda mitad del siglo XX. En particular, se hará una comparación de las reformas económicas llevadas a cabo entre las que destacan los procesos de apertura e integración comercial y financiera.

1. México y España: la segunda mitad del siglo XX

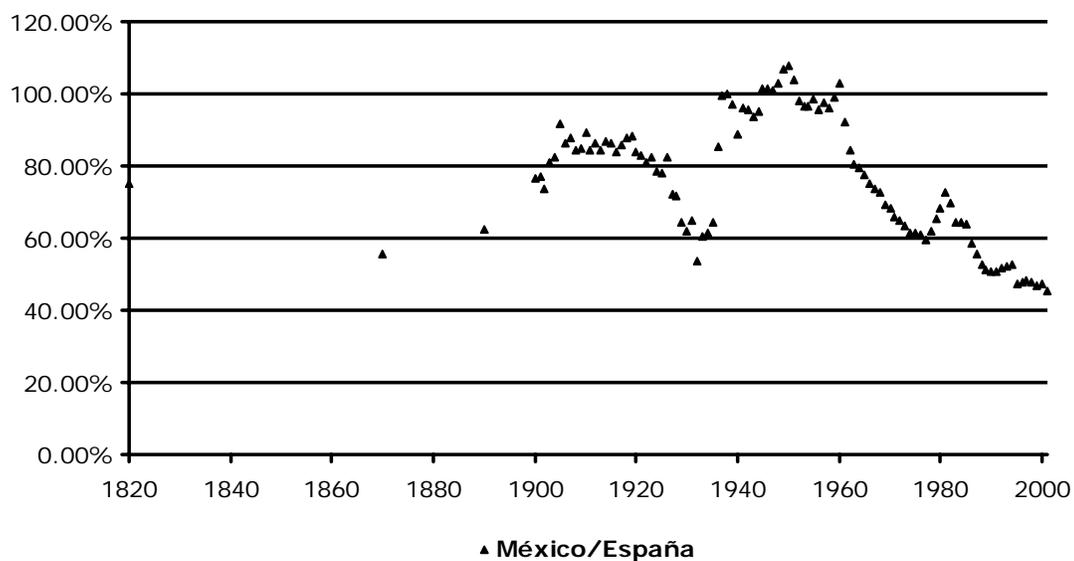
La evolución económica de México y España en la segunda mitad del siglo XX presenta, a grandes rasgos, similitudes importantes. Ambos países viven un proceso de reconstrucción a partir del fin de sus guerras civiles, ambos desarrollan en una primera instancia políticas proteccionistas, seguidas más tarde por procesos de apertura comercial y financiera que culminan en la integración comercial con sus mercados regionales más amplios. Al mismo tiempo, los dos países pasan de ser economías de amplia intervención estatal a unas de mucho mayor libertad de mercado, lo que conlleva procesos de reformas institucionales importantes. Sin embargo, aquí terminan las similitudes, mientras que las diferencias en los cómo y los cuándo en el desarrollo de estos procesos son profundas.

Gráfica 1: PIB per cápita en México y España



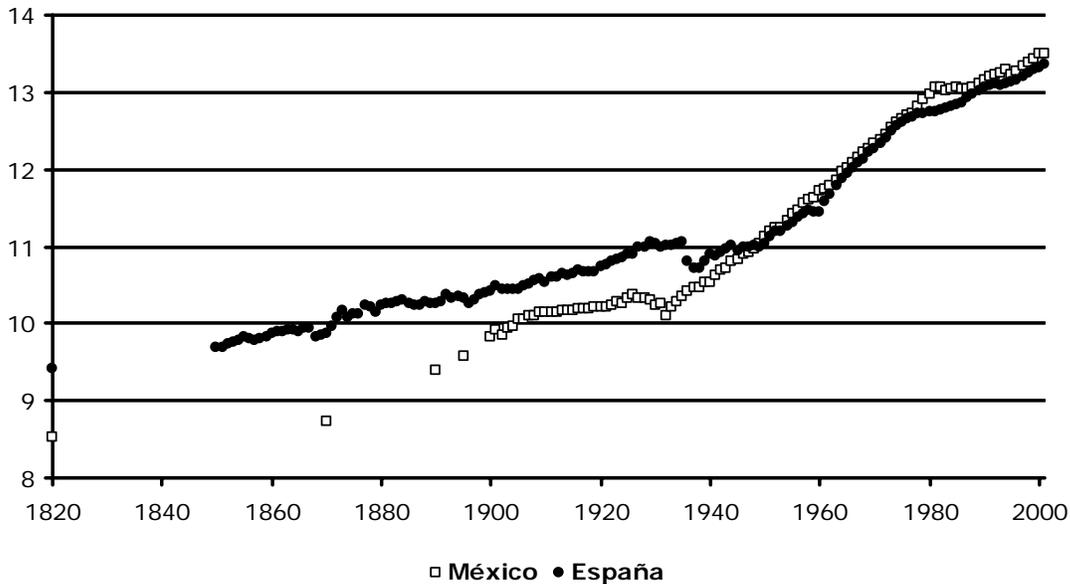
Fuente: Maddison, 2003.

Gráfica 2: PIB per cápita mexicano como porcentaje del PIB per cápita español



Fuente: Maddison, 2003.

Gráfica 3: PIB en México y España (Logs.)



Fuente: Maddison, 2003.

En primer lugar hay que destacar una diferencia importante en el impacto económico de las guerras civiles sobre ambas economías. Si bien falta todavía mucho trabajo por hacer para evaluar cabalmente el costo económico de estos sucesos en ambas naciones, lo que hasta ahora se ha estudiado de los mismos nos sugiere un mucho mayor costo económico de la guerra civil española que el que tuvo la revolución mexicana (ver, Pablo Martín Aceña, 2005). Asimismo, debido a que la revolución mexicana (1910-1921) ocurrió dos décadas antes que la guerra civil española (1936-1939) las consecuencias de las mismas sobre las economías de mediados de siglo eran completamente distintas. Mientras que para 1950 el efecto negativo de la revolución mexicana ya se había diluido y para ese momento la economía ya se encontraba muy probablemente en su tendencia de largo plazo, la economía española todavía sufría para ese año las consecuencias adversas de la guerra civil y se encontraba por debajo de su tendencia de largo plazo.

Esto sugiere que al menos una parte de la brecha en el crecimiento per cápita que encontramos entre ambos países se debe a que España estaba retornando a su nivel de producto per cápita de largo plazo. Haciendo una proyección estadística de los datos del PIB español de 1850 a 1936, en 1950 encontramos que el PIB español habría sido 25% superior al observado en ese año, de modo que alrededor de 25% de la brecha que se abre entre el PIB per cápita español y mexicano podría explicarse por un simple proceso de regreso a la tendencia por parte del PIB español. Esto implicaría que el PIB per cápita mexicano en relación al español habría sido en ese momento de 86% en lugar

de 108%. De cualquier forma, aún quedaría por explicar el paso del 86 al 47% en la relación entre el PIB per cápita mexicano y español que se da entre 1950 y 2000.

A modo de tener una mayor capacidad de comparación, desarrollamos un análisis similar al que realizó Leandro Prados, (2003), para construir las tendencias de largo plazo y los ciclos económicos que se dieron en México durante el periodo de análisis.² Si bien el análisis comparativo entre ambas economías resulta más fácil de visualizar cuando usamos periodos comunes para ambos países, consideramos que tomar en cuenta los ciclos económicos de cada uno para hacer la comparación nos aportaba información más completa.

Tabla 1. Crecimiento del Producto Interior Bruto
(Tasas medias anuales en porcentaje)

España			México		
	Tasa de crecimiento	Coefficiente de variación		Tasa de crecimiento	Coefficiente de variación
Panel A. Tendencias a largo plazo					
1850-1950	4.34	3.71	1921-1930	0.24	19.01
			1931-1948	4.34	1.27
1950-1974	6.42	0.53	1949-1979	6.43	0.38
1974-2000	3.03	0.45	1980-1995	1.90	2.26
			1996-2000	4.12	0.79
Panel B. Fases					
1850-1883	1.84	2.66	1820-1870 *	-0.24	
1883-1920	1.22	2.96	1870-1913 *	2.22	
1920-1929	3.54	0.85	1921-1932	-0.83	7.49
1929-1952	0.6	12.16	1933-1938	6.35	0.55
			1939-1953	5.25	0.53
1952-1958	4.35	0.68	1954-1962	6.45	0.36
1958-1974	6.92	0.5	1963-1981	6.94	0.33
1974-1986	2.5	0.45	1982-1988	0.10	29.63
1986-2000	3.48	0.41	1989-2000	2.68	1.39

Fuente:

España: Prados, Leandro (2005), cuadro 5.5, p. 151.

México: INEGI, cálculos propios.

* Maddison, 2003.

² Del análisis estadístico realizado por Antonio Noriega y Araceli Ramírez, (1999) tomamos las fechas de cambio estructural que presentamos. A diferencia de Leandro Prados ellos no asumen a priori las fechas de corte sino que validan estadísticamente sus resultados. Analizando el periodo 1921-1995 encontraron tres fechas de corte: 1931, 1949 y 1980. Al analizar el periodo 1921-2005 utilizando el primer método para encontrar la fecha de corte que sugieren Noriega y Ramírez (minimización del estadístico t de la prueba de raíz unitaria), encontramos que en 1995 hay cambio estructural de tendencia. Las fechas de corte encontradas por Noriega y Ramírez, (1999) son robustas en la medida en que estos autores, siguiendo a Rudebusch, (1992) realizaron una simulación Montecarlo utilizando los residuales del modelo estimado para simular la distribución de probabilidad del estadístico t de la prueba de raíz unitaria; encontrando que el modelo de tendencia estacionaria, *trend-stationary* era el que mejor se ajustaba al conjunto de datos.

En el Panel A de la Tabla 1 mostramos los cambios estructurales para ambos países. Éstos pueden ser de tendencia y/o de nivel. Los primeros son cambios en la tasa de crecimiento de la serie y los segundos son saltos de una vez por todas. La Tabla 2 indica el tipo de cambio estructural del que se trata para cada fecha de corte. En el Panel B de la Tabla 1 presentamos las fases de crecimiento que para España tomamos de Leandro Prados, (2003).³ Estas fases indican lo que comunmente llamaríamos ciclos económicos, es decir, la forma en que el PIB fluctúa alrededor de una tendencia.

Tabla 2. Fechas y tipo de cambio de estructural en la serie de PIB

Producto Interior Bruto México		Producto Interior Bruto España	
Fecha de cambio estructural	Tipo de cambio estructural	Fecha de cambio estructural	Tipo de cambio estructural
1931	Nivel y tendencia	1936	Nivel
1949	Nivel	1951	Tendencia
1980	Nivel y tendencia	1975	Tendencia
1995	Tendencia		

Debido a que no se dispone de una serie de PIB continua para México, sino solamente a partir de 1921, el análisis de tendencias y fases sólo lo pudimos desarrollar desde esa fecha. Es digno destacar que, a pesar de que la serie española es más larga (1850-2000), presenta sólo tres cambios estructurales, mientras que la mexicana cuatro (Tabla 1, Panel A). Asimismo los cambios estructurales en España son o bien de nivel o de tendencia, mientras que en México en dos ocasiones se presentan cambios que son tanto de nivel como de tendencia. Esto en principio, nos habla de una trayectoria mucho más errática de la economía mexicana a lo largo del siglo XX.

Como se observa en la Tabla 1, Panel B, México crece menos que España en el periodo 1820-1870, pero recupera parte de lo perdido al crecer a una tasa mayor que España en los años 1870-1913. Después, los efectos de la revolución mexicana (para el periodo 1913-1920 no tenemos datos) y la gran depresión, generan en México dos décadas perdidas, en las que España crece a una tasa relativamente alta; sin embargo, a partir de 1933, México entró en un proceso de crecimiento económico sustantivo con coeficientes de variación

³ Las fases se corresponden con la periodización que resulta de las desviaciones respecto de la tendencia secular estimada econométricamente. Para México, observamos las diferencias del modelo estimado (*trend-stationary*) con los datos.

bajos, que culminaría hasta 1977. En contraste, la economía española se rezaga durante el largo periodo 1929-1952, debido al efecto conjunto de la gran depresión, la guerra civil y la segunda guerra mundial. A partir de 1952, España se recupera y comienza a crecer a tasas muy altas y con coeficientes de variación bajos, en particular durante los años 1958-1974 (6.92%). A partir de 1974 para España, y 1982 para México, las tasas de crecimiento disminuyen de forma sustantiva, no obstante España sufre una caída menor con una mayor y más rápida recuperación que México. Pero la diferencia más importante entre ambas economías, a partir de los años setenta, radica en que mientras los coeficientes de variación españoles permanecen en niveles bajos, incluso menores a los de la fase anterior, en México, a partir de 1989, éstos son muy altos.

Tabla 3. Crecimiento del Producto Interior Bruto por persona
(Tasas medias anuales en porcentaje)

Panel A. Tendencias a largo plazo			
España		México	
Tasa de crecimiento		Tasa de crecimiento	
1850-1950	0.71	1921-1930	-1.4
1950-1974	5.44	1931-1952	2.4
1974-2000	2.6	1953-1980	3.4
		1981-1995	-1.1
		1996-2000	2.7
Panel B. Fases			
1850-1883	1.41	1921-1930	-1.4
1883-1920	0.64	1931-1940	1.6
1920-1929	2.55	1941-1953	2.6
1929-1952	-0.26	1954-1962	3.2
1952-1958	3.51	1963-1971	3.4
1958-1974	5.86	1972-1981	4.4
1974-1986	1.76	1982-1995	-1.6
1986-2000	3.31	1996-2000	-0.5

Fuente:
España: Prados, Leandro (2005), cuadro 5.7, p. 168.
México: INEGI, cálculos propios.

Estas diferencias resultan mucho más evidentes cuando se analiza la evolución del PIB per cápita (como muestra el Gráfico 1). Durante la década de los cincuenta, el PIB per cápita creció en ambos países de forma similar, España creció 3.51% en promedio entre 1952 y 1958, mientras que México lo hizo a tasas entre 2.6% y 3.2% en el periodo 1941-1962. Durante el periodo 1958-1974, España aumentó su PIB per cápita en 5.86% como promedio anual, mientras que México creció entre 3.2 y 3.4% durante esos años, lo que muestra que el *milagro mexicano* no fue tan milagroso como el español. Si

bien España disminuyó significativamente su tasa de crecimiento per cápita a partir del shock petrolero, creciendo 1.76% de 1974 a 1986, nunca dejó de tener tasas positivas de crecimiento en su PIB per cápita. En contraste, a pesar de que México creció a una tasa mucho más alta del 4.4% entre 1972 y 1981, gracias a ser un país petrolero, a partir de 1982 entró en un largo periodo de tasas negativas de crecimiento de su PIB per cápita. Fue a partir de entonces cuando la brecha entre las economías española y mexicana se profundizó. Para 1982 el PIB per cápita mexicano era todavía el 73% del PIB per cápita español, sin embargo, mientras España creció a una tasa promedio de 3.31% per cápita de 1986 al 2000, en México el PIB per cápita cayó en una tasa promedio de 1.6% de 1982 a 1995, y de 0.5% de 1996 a 2000.

2. Las causas de la divergencia

2.1 El debate institucional y las experiencias mexicana y española

En los últimos años, una de las explicaciones más frecuentes cuando se habla de las diferencias entre países pobres y ricos en el mundo es el asunto de los entramados institucionales. Siguiendo a Douglass North,⁴ la Nueva Historia Económica resalta la importancia de tener arreglos institucionales eficientes para lograr crecimiento sostenido, y entonces, desarrollo económico. Las instituciones son, de acuerdo a esta teoría, las reglas formales e informales que regulan las actividades económicas y que generan los incentivos para la inversión, la innovación, las economías de escala y demás mecanismos que generan crecimiento económico.

En el caso de América Latina, el debate sobre la naturaleza de sus instituciones y su efecto sobre el desarrollo ha sido resaltado particularmente por Engerman y Sokoloff.⁵ Para ellos el origen de las deficiencias institucionales en América Latina está en las condiciones de su colonización. En un ambiente inhóspito pero con bastante mano de obra que explotar, los colonizadores europeos optaron por crear instituciones extractivas que habrían de eternizar la desigualdad. Mientras que en las colonias inglesas de América del Norte las condiciones de colonización permitieron la creación de instituciones más igualitarias. En el largo plazo estas instituciones prevalecieron y son, para estos autores, las que explican el pobre desempeño de unos y el éxito de otros.

⁴ North, D. and R. P. Thomas, (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. New York, Cambridge University Press.

⁵ Engerman, S. L. and K. L. Sokoloff, (1997). *Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies. How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*. S. Haber. Stanford, Stanford University Press.

Un argumento en el mismo sentido es el que aportan Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson.⁶ Entre los países colonizados por Europa durante la segunda mitad del milenio pasado, aquellos que eran más ricos en 1500 son, precisamente, los que consideramos más pobres ahora. La explicación, siguiendo a los mismos autores, consiste en afirmar que en las zonas más desfavorecidas hace 400 o 500 años los europeos introdujeron instituciones propicias para la inversión que les permitieron sacar provecho del período de industrialización en los siglos XVIII y XIX, esto les permitió alcanzar y rebasar a las economías de aquellas regiones cuya fortuna original les negó los incentivos adecuados para crear instituciones favorables para el crecimiento económico.

Como señala Przeworski, (2004) en su boceto de crítica tanto a Engerman y Sokoloff como a Acemoglu et.al., en ambos casos la idea central gira alrededor de la primacía de las instituciones sobre el desarrollo económico y sobre la endogeneidad de las instituciones, las instituciones dependen sólo de sí mismas.⁷ En otras palabras, el tipo de instituciones existentes en cada país son la explicación última del atraso o del desarrollo de las naciones y, además, el tipo de instituciones tienden a perpetuarse pues, las de hoy son función primordialmente de las instituciones de ayer. Por tanto, la explicación del éxito español o del fracaso mexicano en el siglo XX tendría que encontrarse en las condiciones institucionales que se generaron en el siglo XVI (o antes, en el caso de España), y que se perpetuaron por los siglos de los siglos.

La experiencia histórica de México y España vista de manera comparativa hace difícil sostener los argumentos de estos *nuevos* institucionalistas en dos sentidos. En primer lugar, a pesar de diferencias en materia de dotación de factores, distribución del ingreso o nivel de riqueza en algún momento fundacional, existen una serie de semejanzas institucionales entre ambos países que hacen dudar de la primacía de estos factores en el diseño institucional de cada uno de éstos. Estas semejanzas son explicadas por Coatsworth y Tortella, quienes destacan los problemas emanados del sistema legal español, mismo que fue transplantado a México después de la conquista: el círculo vicioso de la inestabilidad política y su relación con profundos problemas fiscales y el subdesarrollo educativo compartido por ambas naciones, aunque mucho mayor para México. De acuerdo con Coatsworth y Tortella,⁸ todos estos obstáculos provienen de circunstancias históricas y

⁶ Acemoglu, D., S. Johnson, et al. (2002). *Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of Modern World Income Distribution*. The Quarterly Journal of Economics: 1231-1294.

⁷ Przeworski resalta la contradicción entre la primacía institucional en materia de desarrollo y la idea de que las instituciones son endógenas y, por tanto, sólo dependen de sí mismas. Para este autor, en realidad, las condiciones particulares de cada caso dan forma a las instituciones y éstas son sólo el transmisor causal de esas condiciones, es decir, las instituciones no tienen un papel autónomo que jugar en materia de desarrollo.

⁸ Coatsworth, J. and G. Tortella, (2002). *Institutions and Long-Run Economic Performance in Mexico and Spain, 1800-2000*. Working Papers on Latin America. D. R. C. f. L. A. Studies. Cambridge, Harvard University.

políticas específicas muchas veces compartidas por ambos países y que no están directa o indirectamente relacionados con la dotación inicial de factores o la distribución del ingreso en algún momento dado.

En segundo lugar, el argumento neo-institucionalista encuentra serios problemas cuando se observa que las condiciones que frenaron el desarrollo español fueron revertidas en un período de tiempo bastante corto. Si bien tanto en el caso de Engerman y Sockoloff como en el de Acemoglu, Johnson y Robinson su explicación sólo pretende abarcar las experiencias de antiguas colonias europeas y no de sus metrópolis, su argumento sobre la endogeneidad institucional tendría que servir también para explicar el atraso económico en otras latitudes. La gran pregunta es por qué España logra modernizarse en términos económicos e institucionales en un corto tiempo y México no. En este sentido, la dinámica política de ambos países después de sus respectivas guerras civiles parece aportar más a la explicación que la idea de la *eterna maldición colonial*.

A principios del siglo XX, tanto la economía mexicana como la española parecían bastante prometedoras, sin embargo, en ambos países habrían de surgir encarnizadas guerras civiles durante la primera mitad del siglo XX que tirarían por la borda el optimismo de principios de siglo. Para desgracia del argumento de Engerman y Sockoloff, estos problemas no estuvieron relacionados con el andamiaje institucional heredado siquiera del siglo XIX, por no hablar ya del siglo XVI, sino con cuestiones de desarrollo político interno. Además, la situación política internacional, las guerras mundiales y la guerra fría particularmente, afectarían la capacidad de maniobra de ambos países, algunas veces para bien, algunas para mal.

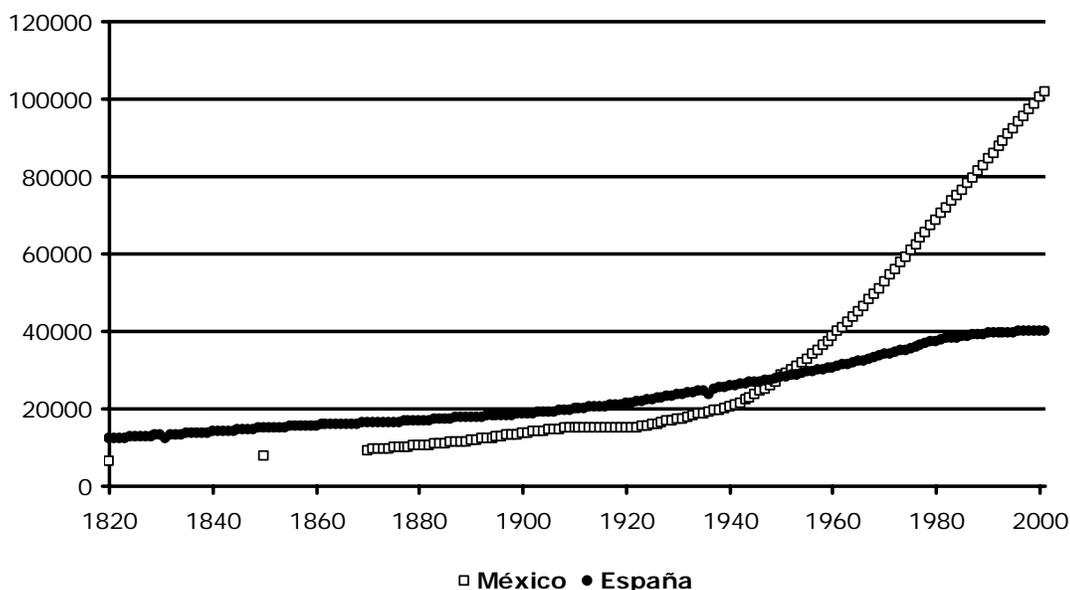
La tragedia para México, pero también para el argumento neo-institucional, es que a partir de la década de los años cincuenta España fue corrigiendo paulatinamente los problemas institucionales que no le permitían crecer de manera sostenida. Mientras tanto, en México, los frenos institucionales al desarrollo se fueron endureciendo, por ejemplo, las medidas proteccionistas. El argumento neo-institucional se queda corto al no poder explicar por qué algunos países son capaces de cambiar esas condiciones en un corto plazo y otros no. Pero, además, pareciera que procesos de reforma que podrían calificarse de paralelos no siempre consiguen el mismo éxito, o al menos no en el mismo plazo, como la liberalización económica en la España de los sesenta y en el México de los ochenta. Existen otras condicionantes para el despegue económico que iremos revisando a lo largo del artículo.

3. La dinámica demográfica

Probablemente ninguna otra diferencia entre México y España resulta tan obvia y está tan poco estudiada como la dinámica demográfica. En 1950, México y España no sólo tenían un ingreso per cápita relativamente parecido,

sino que se trataba de dos países con prácticamente la misma población, en cambio, para 1994 existían ya 2.37 mexicanos por cada habitante español (ver Gráfica 4). El abismo poblacional ha ido de la mano con el abismo que se ha abierto entre ambos países en términos de condiciones de vida.

Gráfica 4: Población en México y España (miles)



Fuente: Maddison, 2003.

En realidad, este diferencial en dinámica demográfica no debería ser un problema en materia de desarrollo económico pues una mayor población simplemente debería reflejarse en mayor crecimiento económico,⁹ sin embargo, esto sólo opera en una economía donde el capital es un bien abundante. Sin una dotación de capital adecuada, el crecimiento económico será limitado aún con la presión del crecimiento poblacional y esto se reflejará en un deterioro relativo, o incluso absoluto, del PIB per cápita.

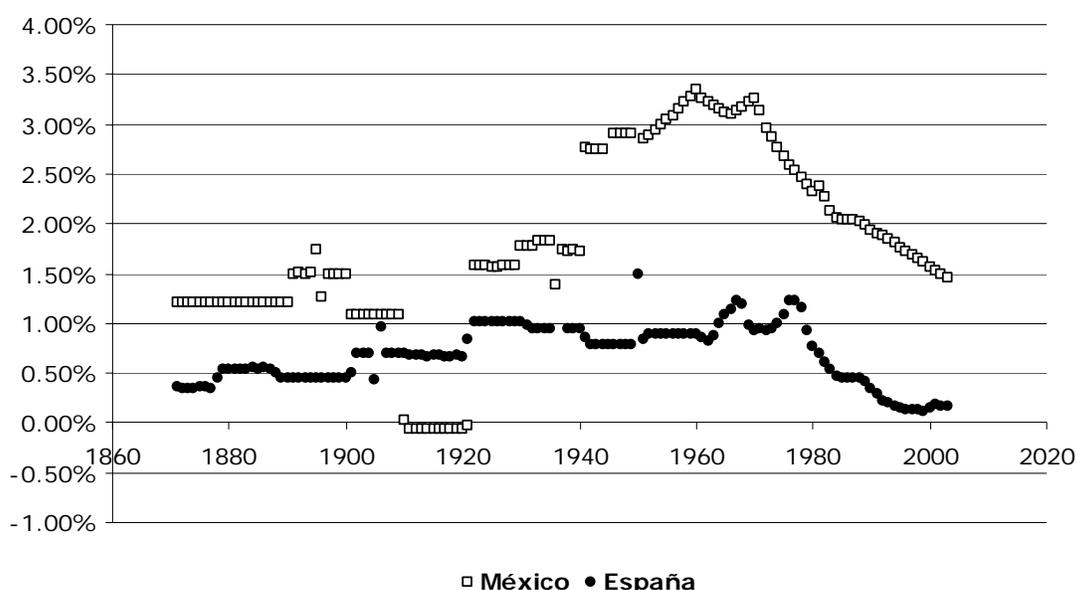
Una forma de entender la relación entre desarrollo económico y crecimiento poblacional es el modelo de transición demográfica.¹⁰ La idea principal de este modelo es que al aumentar el ingreso per cápita tanto la tasa de mortalidad como la de natalidad disminuyen en un tiempo relativamente corto. Primero, los avances médicos y una mejora nutricional reducen las tasas de mortalidad, en particular, las tasas de mortalidad infantil. Como acto seguido a esta reducción en la mortalidad, la tasa de

⁹ Furedi, F., (1997). *Population and Development: A Critical Introduction*. New York, St. Martin's Press. p. 50.

¹⁰ Williamson, J., (1998). *Growth, Distribution and Demography: Some Lessons from History*. *Explorations in Economic History* 35: 241-271.

fertilidad también se reduce, pues las familias ajustan su fertilidad cuando la probabilidad de supervivencia de cada hijo aumenta, no obstante, ambos ajustes no se realizan simultáneamente. La brecha temporal existente entre ambos se convierte en un periodo de alto crecimiento poblacional. Este crecimiento afectará el desempeño económico, como explica Williamson (1998), afectando la estructura de edades y, por tanto, la proporción de población económicamente activa. La Gráfica 5 muestra este proceso de transición demográfica en ambos países.

Gráfica 5: Transición demográfica en México y España (1870-2003)



Fuente: Maddison, 2003.

Si bien los brincos en la tendencia mexicana podrían sugerir un problema de medición, pues se presentan precisamente en los años en que se levantaron los censos nacionales, la tendencia es bastante clara sobre todo a partir de 1940. En el largo plazo podemos ver una U invertida en ambas tendencias, lo cual nos sugiere un proceso de transición demográfica, sin embargo, se trata de dos transiciones muy diferentes, siendo la mexicana más larga, más profunda y aparentemente no del todo terminada. Lo más interesante es que independientemente de la fase de la transición en que estemos, existe una brecha importante entre ambos países. La población mexicana ha crecido a lo largo de todo el siglo más rápido que la española con excepción del periodo de la revolución mexicana.

Como ya se dijo, una tasa de crecimiento poblacional más alta no tendría que ser un problema en materia de desarrollo si estuviera acompañada de mayor crecimiento económico. Evidentemente, eso no ha sucedido. El

crecimiento económico en México y España fue bastante parecido durante la segunda mitad del siglo XX, de tal forma que en realidad ambas economías eran aproximadamente del mismo tamaño y lo han seguido siendo desde 1950. Estos dos hechos, mayor tasa de crecimiento poblacional y crecimiento económico paralelo, se reflejan en el deterioro relativo de la economía mexicana frente a la española.

Como ya explicaba John Stuart Mill hace casi dos siglos: “Si fuera el trabajo la única condición esencial para la producción, las mercancías podrían aumentar, y de hecho aumentarían en la misma proporción; y no existiría límite alguno a este aumento, hasta que el número de habitantes fuera tan elevado que faltara materialmente el espacio. Mas la producción tiene otros requisitos...”¹¹ y de éstos el capital, cuyo crecimiento depende del ahorro, era como explicaba el mismo Stuart Mill, de crucial importancia.

La pregunta que habría que responder es ¿qué condiciones explican que México, a pesar de contar con una mayor fuerza de trabajo, ha sido incapaz de tener un PIB mayor que el español? Los mexicanos resultamos, en promedio, considerablemente menos productivos que los españoles: ¿por qué?

Alan M. Taylor (1992), analiza un problema parecido para Argentina, Canadá y Australia.¹² Para explicar el declive argentino posterior a la *Belle Epoque*, Taylor sostiene que un asunto crucial fue la remarcablemente baja capacidad de ahorro interno en Argentina que estaba relacionada con una tasa de dependencia relativamente alta en comparación a los casos canadiense y australiano. Para Taylor una tasa de dependencia 5 puntos porcentuales en promedio mayor en Argentina explica, en parte, el que la tasa de ahorro sea alrededor de 10 puntos porcentuales menor que en Australia y Canadá. Sin embargo, se trata de un problema que no se manifestó mientras los mercados de capital, en particular el británico, estaban abiertos para Argentina. Cuando, después de la primera guerra mundial, se dificultó la obtención de capital internacional, la poca capacidad de ahorro interno se dejó sentir en Argentina condenando al país a un largo periodo de decadencia.

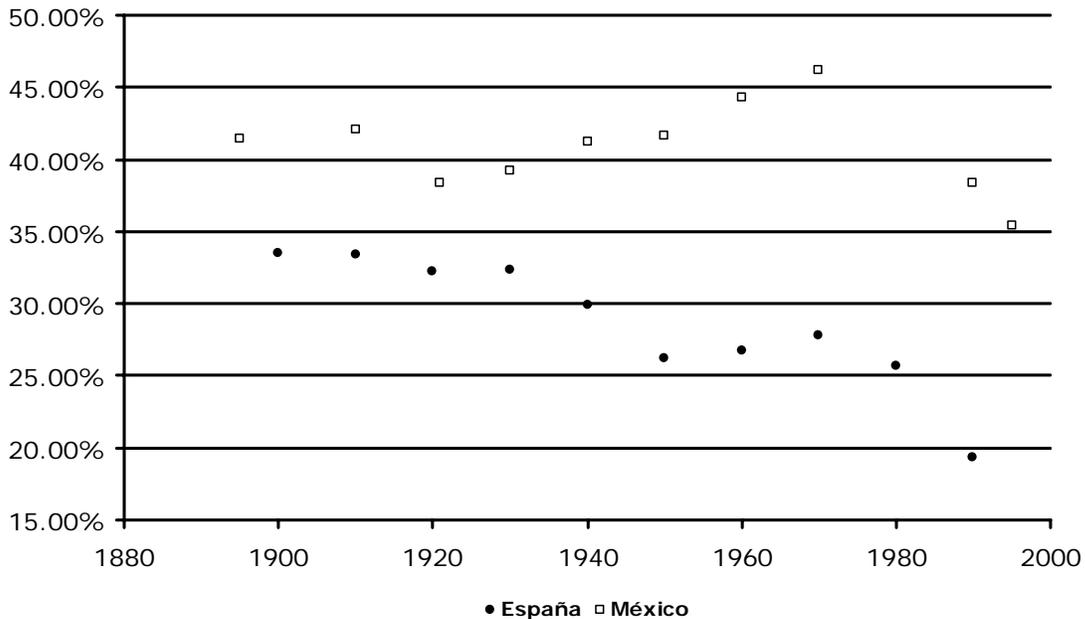
Un argumento parecido se puede hacer para México y España, sólo que en este caso la diferencia es aún más dramática. La diferencia en tasas de crecimiento poblacional ocasionó una inmensa diferencia en la tasa de dependencia. Ambos países tuvieron dificultades para participar en los mercados de capital mundial durante buena parte de la segunda mitad del siglo XX, por tanto, la capacidad de ahorro interno era crucial para el desarrollo. Es ahí donde España mostraba una clara ventaja desde la década de los cincuenta. Utilizando una definición de tasa de dependencia equivalente a la utilizada por Taylor, que sólo incluye a menores de 15 años entre la población dependiente, la Gráfica 6 nos muestra la diferencia en tasa

¹¹ Stuart Mill, John [1848] (1985). Principios de economía política, FCE. México, pp. 161-162.

¹² Taylor, A. M. (1992). "External Dependence, Demographic burdens, and Argentine Economic Decline After the Belle Epoque." *The Journal of Economic History* 52(4): pp. 907-936.

de dependencia entre México y España en un periodo de tiempo considerable.¹³

Gráfica 6: Tasas de dependencia en México y España, (menores de 14 años)



Fuentes: Estadísticas históricas de México, Censos de población y Anuarios estadísticos para España.

Como podemos ver, la diferencia es dramática, el diferencial entre México y España para 1950 es de 15%, el triple del encontrado por Taylor entre Argentina y el promedio de Canadá y Australia. Cuando incluimos en la definición de población dependiente a los mayores de 65 años, la diferencia es menos dramática, aunque todavía mayor a la encontrada por Taylor. ¿Cuánto afectó este indicador la capacidad de ahorro en ambos países? Este es un tema que requiere una investigación más profunda para la que la disponibilidad de información sobre tasas de ahorro en México es una muy seria limitante. Lo que queda claro es que, más allá de la relación contable entre crecimiento poblacional y PIB per cápita, ninguna explicación sobre la divergencia económica entre España y México puede estar completa sin tomar en cuenta el tan marcado diferencial en el desarrollo demográfico de ambos países. Hasta dónde llegan los efectos de esta diferencia es un asunto que merece atención.

¹³ El tipo de datos disponibles hace difícil utilizar con exactitud la definición de Taylor. En la gráfica que se ofrece, la población dependiente esta definida como los menores de 14 años, a diferencia de los menores de 15 utilizados por Taylor.

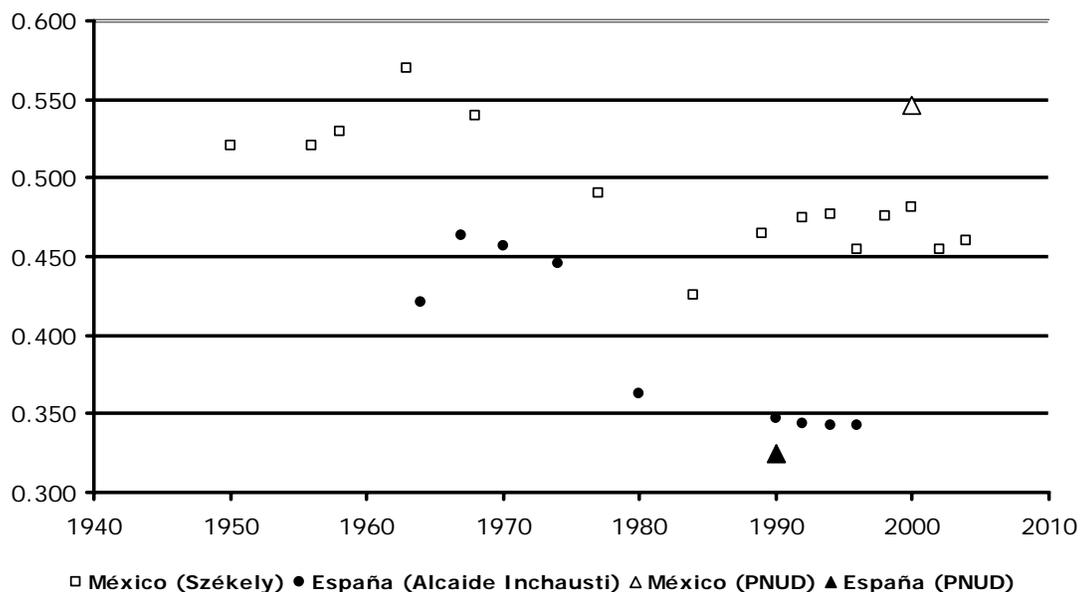
4. Distribución del ingreso, pobreza y educación

El crecimiento del PIB per cápita no ha sido la única diferencia significativa entre México y España. También la forma en que ese crecimiento se ha distribuido, a nivel regional y social, ha sido diferente. Al día de hoy, la distribución del ingreso en México, con un Gini de 54.6, está entre las más desiguales del mundo (ocupando el lugar 109 en una lista de 124 países ordenados de menor a mayor desigualdad) mientras a España con un Gini de 32.5 se le puede considerar entre los países de desigualdad moderada (ocupando el lugar 31).¹⁴ De igual forma, mientras en España se dió un fenómeno de convergencia regional sostenido durante la segunda mitad del siglo XX, en México ese proceso fue más lento, moderado e interrumpido. En esta sección abordamos ambos temas.

4.1 Distribución del ingreso y pobreza

Si bien España ha sido siempre, en términos relativos, menos desigual que México, esta brecha se ha abierto en los últimos años. En particular, las últimas dos décadas del siglo XX significaron un deterioro importante en los indicadores de desigualdad mexicanos, mientras que para España el índice de Gini continuó una lenta pero sostenida reducción.

Gráfica 7: Índice de Gini en México y España según diversas fuentes



¹⁴ Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, (2005).

En la Gráfica 7 se muestran una serie de índices de Gini para México (Székely, 2005)¹⁵ y otra para España (Inchausti, 1999)¹⁶ Independientemente de que el nivel en la serie de Gini para México podría estar por encima de la trayectoria presentada por Székely y de que la de España podría estar ligeramente por debajo de la serie de Alcaide, como sugieren las mediciones del PNUD, las tendencias por sí solas son bastante interesantes. Ambos países presentan una U invertida como la descrita por Simon Kusnetz: durante una época de crecimiento sostenido en ambas economías la desigualdad aumenta durante las primeras fases para después empezar a ceder. Sin embargo, la U invertida mexicana se interrumpe durante la década de los ochenta. La desigualdad en México vuelve a aumentar entre 1984 y 1989 para después mantenerse prácticamente constante entre 1992 y el 2004. Mientras tanto, en España, el índice de Gini continúa reduciéndose de manera sostenida en las últimas décadas del siglo XX, aunque ciertamente no a la misma velocidad con que lo hizo durante la década de 1970.

De acuerdo con Székely, el rompimiento en la tendencia descendente del índice de Gini para México durante la década de los ochenta, está relacionada con el proceso de liberalización económica que México habría de experimentar durante ese periodo. Dentro de este proceso, aquellos que contaban con ciertos niveles de capital físico y humano pudieron aprovechar, de manera no proporcional, la expansión económica que significó el proceso de liberalización. Mientras que los grupos de menor ingreso fueron incapaces de aprovechar la misma expansión. De esta forma, los recursos y los beneficios de la liberalización se concentraron en el decil de más alto ingreso impulsando el índice de Gini a la alza.¹⁷

En el caso de España, la liberalización pareciera no haber tenido este efecto perverso sobre la distribución del ingreso, al contrario, lo que sugiere la literatura es que el periodo donde la desigualdad creció de manera más importante en España fue, precisamente, el de la autarquía franquista. El crecimiento económico de los años sesenta tuvo también un efecto negativo sobre la desigualdad, pero mucho más limitado que el de los años cuarenta. Mas adelante, la más importante caída en la desigualdad española se da durante un periodo de creciente liberalización y suele explicarse por la construcción de un nuevo estado de bienestar y una reforma fiscal progresiva,

¹⁵ Székely, M. (2005). Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004. Documentos de Investigación. Secretaría de Desarrollo Social. México.

¹⁶ Alcaide Inchausti, J. (1999). Distribución sectorial, personal y factorial de la renta. España, Economía: Ante el Siglo XXI. J. L. García Delgado. Madrid, Espasa.

¹⁷ Székely, M. (1998). *The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico*. London, MacMillan Press LTD.

ambas producto de demandas sociales que la nueva democracia se vió obligada a cumplir.¹⁸

Ciertamente, habría que apuntar que el cumplimiento de estas demandas resultaba relativamente sencillo gracias al limitado crecimiento poblacional español. En México, las mismas demandas hubieran requerido esfuerzos considerablemente mayores en términos presupuestales para ser cumplidas. Un ejemplo es el gasto público en educación. Según datos del PNUD, México gasta actualmente en educación un 5.2% del PIB, ligeramente mayor que el 4.5% reportado para España. Esto significa que México y España gastan, en términos absolutos, más o menos lo mismo en educación pública pues sus PIBs son relativamente similares, con la diferencia de que España tiene que atender a una población que representa menos de la mitad de la población mexicana. Los datos existentes sugieren que durante algunos años el gasto educativo en México fue sustancialmente mayor, en particular durante los años del populismo mexicano (1970-1981), sin embargo aquí tendríamos que entrar al análisis de la efectividad del gasto.

Si se revisa el gasto en salud, esta diferencia es más acentuada: España gasta 5.4% del PIB en salud pública mientras que México sólo gasta 2.7%. En efecto, si la falta de capital humano es parte de la explicación sobre por qué algunos sectores sociales son capaces de aprovechar la liberalización económica y otros no, no es de sorprender que la liberalización tenga un efecto perverso en México pero no en España.

De cualquier forma, esta sigue siendo un área que requiere mucha investigación donde lo crucial sería explicar satisfactoriamente por qué la liberalización afectó negativamente la distribución de la riqueza en un país y no en el otro. El desempeño de la educación pública y el gasto público en salud, con toda seguridad, son sólo dos elementos que esa explicación tendría que abarcar con más profundidad de lo que aquí se ha expuesto.

Los indicadores existentes sobre pobreza en ambos países arrojan resultados esperables después de conocer la dinámica del crecimiento económico y de la desigualdad en ambos países. Miguel Székely presenta, para México, datos sobre pobreza para tres definiciones diferentes de la misma: *pobreza alimentaria*, *pobreza de capacidades* y *pobreza de patrimonio*. De acuerdo a estos datos, si bien la proporción de pobres se ha ido reduciendo, en la segunda parte del siglo, en términos absolutos sigue habiendo prácticamente la misma cantidad de pobres en México hoy que hace más de medio siglo. Hay que resaltar, en particular, el enorme retroceso que la crisis económica de 1994 significó en México de acuerdo con cualquiera de los indicadores mostrados.

¹⁸ Prados de la Escosura, L. (2005). *Assesing Growth, Inequality, and Poverty in the Long-Run: The Case of Spain*. Economic History and Institutions Series 05. Madrid, Universidad Carlos III de Madrid. Ver también: Mangen, S. P. (2001). *Spanish Society After Franco: Regime Transition and the Welfare State*. New York, Palgrave.

En el caso de España, los datos presentados por Leandro Prados de la Escosura muestran cómo la pobreza se ha ido reduciendo paulatinamente desde 1960. Primero, como consecuencia del rápido crecimiento económico español entre 1960 y 1970 y, más adelante, apuntalado por una importante mejora en la distribución del ingreso.¹⁹ Esto, aunado al bajo crecimiento poblacional, han permitido una reducción, en términos relativos y absolutos, de la población viviendo bajo condiciones de pobreza.

Resulta de suma importancia entender que la dinámica de los indicadores de desigualdad en ambos países no ha estado desconectada de las políticas públicas aplicadas. En España, el gasto social aumentó de 13% del PIB en 1970 a 25% en 1985. La mayor parte de este aumento correspondió a educación. Asimismo aumentaron de forma sustantiva los gastos de mantenimiento o sustitución de ingresos: las pensiones y el subsidio de desempleo. Durante este periodo España hizo un notable esfuerzo por converger hacia el modelo comunitario de Estado de Bienestar, que generó una espectacular disminución de las desigualdades en la distribución social del ingreso, en el que España se aproximó con gran celeridad a los países occidentales en términos de sus niveles de desigualdad; el índice del Gini pasó de 0.457 en 1970 a 0.363 en 1980 (Carreras y Tafunell 2003, 376-381). El costo fue un importante aumento en el déficit público, pero algo se consiguió. En México las políticas fiscales expansivas también disminuyeron la desigualdad pasando de 0.540 en 1968 a 0.425 en 1984. Sin embargo, esta política habría de generar una serie de crisis económicas que requerirían ajustes económicos muy dolorosos, mismos que habrían de generar un importante crecimiento de la desigualdad en las décadas por venir. Por su parte, en España el proceso no se revirtió y solamente disminuyó la tasa a la que la desigualdad caía. Por tanto, la gran diferencia podría estar en la forma como se financiaron los programas sociales en ambos países antes que en el diseño de dichos programas. Este es otro tema que apunta hacia una interesante agenda de investigación.

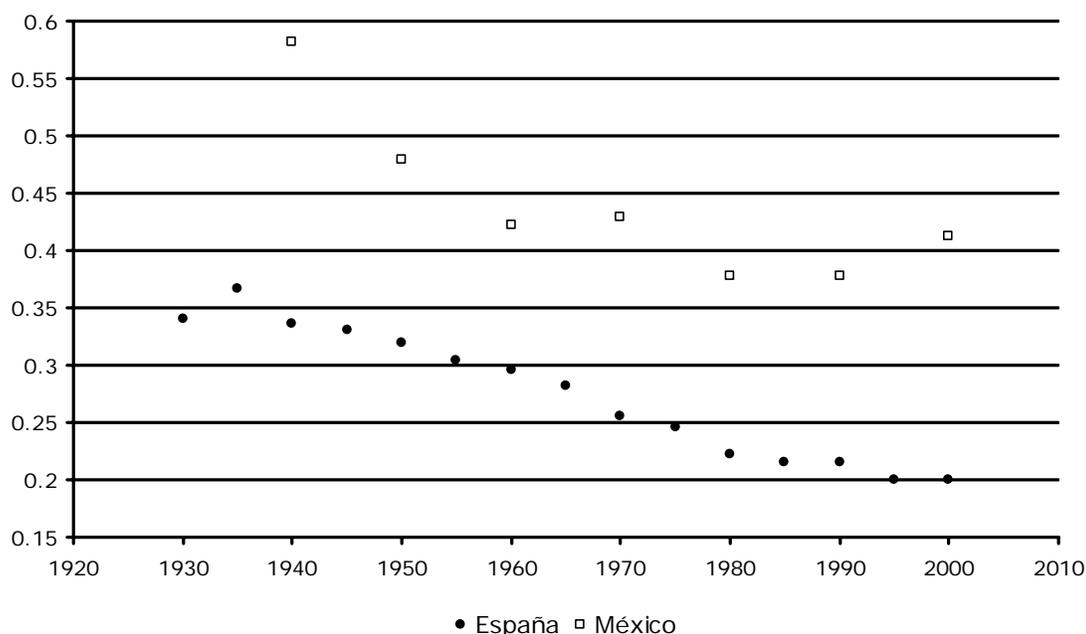
4.2 Convergencia regional

También en términos de desigualdad regional, México ha sido siempre más desigual que España, no obstante, la brecha no ha sido constante. La Gráfica 8 muestra la dispersión del ingreso per cápita entre las 17 comunidades autónomas de España y las 32 Entidades Federativas de México. Como se puede observar, los estados mexicanos convergían más rápido que las comunidades autónomas españolas entre 1940 y 1960. Sin embargo, mientras España mantendría la tendencia a la baja en este indicador, México vería frenada la σ -convergencia durante los sesenta y después entre 1980 y el 2000. De hecho, a pesar de que los setenta en México son también un período de convergencia regional, se puede decir que la desigualdad entre los estados

¹⁹ Prados de la Escosura, op. cit. Pp. 20-21.

mexicanos en el 2000 es prácticamente igual que en 1960. Esto es, si bien la σ -convergencia entre las regiones mexicanas fue intensa entre 1940 y 1960, las últimas cuatro décadas del siglo XX son años perdidos en materia de convergencia regional en México. En particular, la última década del siglo XX es de franca divergencia regional.

Gráfica 8: Dispersión regional del ingreso per cápita en México y España (1930-2000)



Fuentes: Esquivel, (2003); y Estadísticas históricas de España, (2005).

Una explicación desagregada y, por tanto, más detallada sobre la dinámica regional en México y España puede encontrarse en los artículos de Esquivel y Germán Zubero presentados en esta misma obra. Cabe señalar que, al igual que con la distribución del ingreso a nivel personal, la liberalización económica parece tener un efecto perverso en México que no tiene en España. Los diferenciados efectos del TLCAN sobre las regiones mexicanas podrían explicar, particularmente, la divergencia regional de los años noventa en México.

4.3 Educación

A pesar de que como explica Clara Eugenia Núñez en su artículo en este libro, España sufrió desde el siglo XIX un retraso educativo relativo a los países de Europa noroccidental y de los Estados Unidos. Como puede verse en la Tabla 4 el rezago mexicano era mucho mayor. México muestra un retraso de cuarenta

años con respecto a España en esta variable, que no logra romperse a lo largo de más de un siglo. Durante la década de 1900, alcanzó un nivel similar de tasa de analfabetismo a la que España tenía en 1860; en 1940 logra una similar a la española de 1900 y en 1980 alcanza una tasa parecida a la española de 1940. En el 2000 el rezago de 40 años continúa, para esa fecha la tasa de analfabetismo mexicana era similar a la española de 1960.

Tabla 4. Analfabetismo en México y España
Población de 10 años o más

Año	México	España
1860	-	74
1877	-	69
1887	-	63
1895	82.1	-
1900	77.7	57
1910	72.3	50
1921	66.2	41
1930	61.5	29
1940	58.2	18
1950	43.2	12
1960	33.5	8
1970	23.7	8
1980	17.0	5.7
1990	12.6	3.7
1995	10.6	3.0
2000	8.6	2.4

Fuentes:

México: Estadísticas históricas de México, cuadro 2.5.

España: Clara E. Nuñez, *Educación*, Estadísticas históricas de España, cuadro 3.8; 1970-2000 World Bank, WDI 200.5

Nota: A partir de 1970, para España se trata de población de 15 años o más.

Esta diferencia en términos educativos podría explicar alguna parte de las diferentes trayectorias económicas de México y España que habría de estudiarse con mayor profundidad.

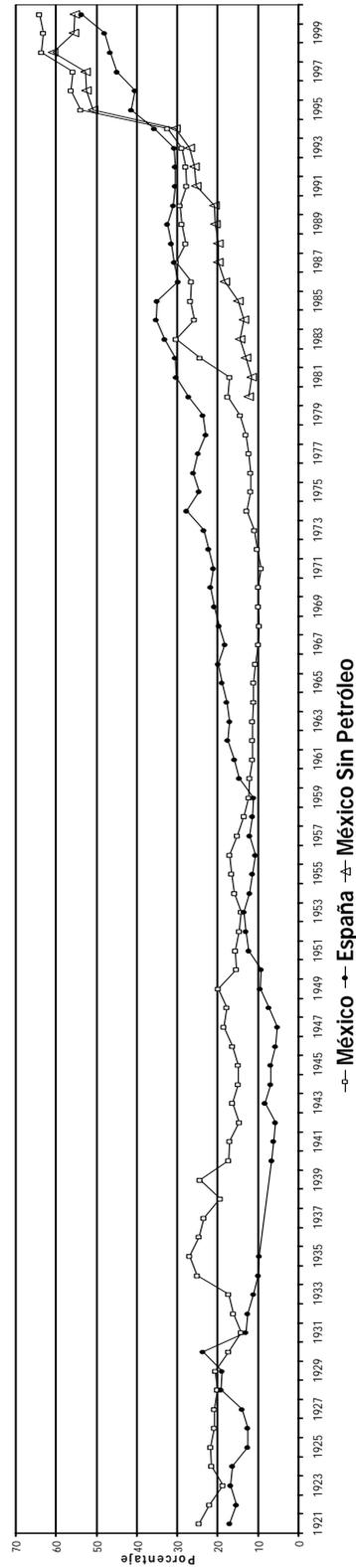
5. La política económica, 1950-2000

5.1 Milagros económicos diferentes: las décadas de 1950 y 1960

La gran depresión trajo consigo en México y en España, como en el resto del mundo, una disminución del grado de apertura económica —medido por el cociente entre la suma del valor de las importaciones y las exportaciones y el PIB— (ver Gráfica 9). Sin embargo, si bien en México esta variable se recuperó relativamente pronto, en España sufrió un persistente deterioro hasta 1948

cuando comenzó lentamente a aumentar. Mientras que España sufrió las consecuencias económicas de la guerra civil, de las políticas autárquicas que llevó a cabo el régimen franquista durante la década de 1940 y de perder su apuesta por el Eje, México aprovechó del auge económico que la segunda guerra mundial trajo a los países alejados de los escenarios bélicos. No obstante, en la década de 1950 el patrón se revierte y así, mientras que España comenzó a salir del aislamiento, México entró cada vez más de lleno en el mismo.

Gráfica 9: Apertura comercial
(Importaciones más exportaciones como porcentaje del PIB)



Fuentes:
 México: Importaciones y exportaciones 1950-1997, INEGI Estadísticas históricas de México, cuadro 18.1 1998-2000; World Bank, World Development Indicators 2004; Producción, INEGI, Banco de información económica, Serie histórica del PIB; INEGI, Banco de información económica (página web).
 España: Importaciones y exportaciones Antonio Tena, Sector exterior, Estadísticas históricas de España, cuadro 8.4, p. 601-602, PIB Leandro Prados, El progreso económico de España (1850-2000), apéndice K, cuadro 2.

En 1950 los países occidentales, y sobre todo los Estados Unidos, revocaron el aislamiento diplomático al que habían sometido a España desde 1946. España comenzó a recibir ayuda económica externa que si bien fue mucho menor a la que recibieron otros países europeos dentro del Plan Marshall le permitió resolver el estrangulamiento económico que sufría (Barciela 2002, 358-59).

A pesar de que la retórica intervencionista se mantuvo casi intacta hasta 1959, en España comenzó a partir de 1951 una gradual relajación del excesivo protagonismo del estado en el ámbito económico. La inversión privada continuó sometida a autorización administrativa, el mercado de divisas siguió controlado y la inversión extranjera siguió restringida de forma estricta. Sin embargo, las medidas más extremas de intervención sobre los mercados de productos se relajaron y corrigieron, (Carreras y Tafunell, 2004: 304 y Barciela, 2002: 359-60).

En México, el fin de la segunda guerra mundial implicó fuertes incrementos en las importaciones junto con una drástica disminución de las exportaciones, lo que trajo consigo una crisis de balanza de pagos en 1948. Como reacción a esta coyuntura el gobierno mexicano devaluó la moneda y estableció un extenso sistema de protección a la industria nacional enfocado principalmente a la producción de bienes de consumo basada sobre todo en medidas no arancelarias (Cárdenas, 1996: 35). En ese momento dio inicio de forma explícita una política de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) mediante la cual el gobierno procuraba fomentar a la industria orientada a servir al mercado nacional, que se aunaba a una política económica más general de fuerte intervencionismo estatal (Esquivel y Márquez, 2005).

España siguió también durante 1950 una política de ISI. Ambos países crecieron rápidamente durante esa década y en ambos la industria fue el motor fundamental de dicho crecimiento. En ambos países, durante esa década, la producción industrial aumentó a tasas superiores al 7%, mientras que la producción agropecuaria lo hizo a tasas de entre el 3 y el 4%. (Cárdenas, 1996: 30 y Carreras y Tafunell, 2004: 319). Las similitudes son sorprendentes, sin embargo la ISI española, a diferencia de la mexicana, se conjugó con una relajación del esquema autárquico. Así pues, mientras que España comenzó a salir de su aislamiento económico durante esa década, la economía mexicana se volvería cada vez más cerrada, tal y como se observa en la Gráfica 9. La proporción de productos cuya importación estaba sujeta a permisos de importación aumentó en México de 28% en 1956 a más de 60% en los sesenta y alrededor del 70% en los setenta (Lustig, 1998:14).

Pero la diferencia más importante entre la ISI mexicana y la española, sería que en España esta estrategia económica pronto produjo grandes desequilibrios macroeconómicos en términos de inflación y de déficit en la balanza comercial, que obligaron a cambiar de curso de acción, mientras que en México esos desequilibrios lograron salvarse hasta la década de 1970, e

incluso entonces pudieron mantenerse por una década más sin un cambio radical en la política económica.

Las políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones suelen generar déficits comerciales en la medida en que los nuevos sectores manufactureros nacionales necesitan proveerse de maquinaria y materias primas de importación mientras que están completamente incapacitadas para exportar sus productos al no ser internacionalmente competitivos. Si otros sectores de la economía no compensan al sector industrial con grandes exportaciones, el modelo toca pronto su límite.

Para 1959, España estaba virtualmente en suspensión de pagos exteriores y el gobierno se enfrentaba a dos alternativas: o bien recortaba drásticamente las importaciones ajustándolas a los bajos ingresos aportados por las exportaciones, o bien procuraba el equilibrio externo y la recuperación del crecimiento mediante una liberalización del comercio exterior, la atracción de capital extranjero y una integración plena en los organismos de cooperación económica internacional (Carreras y Tafunell, 2004: 323-324 y Serrano Sanz y Pardos, 2002: 370). La primera opción habría tenido enormes costos sobre el ya muy deteriorado nivel de vida de la población, y por tanto habría sido políticamente insostenible, de modo que el gobierno español optó por la segunda, plasmando en el Plan de Estabilización un viraje completo de su política económica y solicitando el apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE, convertida en 1961 en OCDE) a los que España había ingresado en 1958 y 1959 respectivamente (Serrano Sanz y Pardos, 2002: 371).

El objetivo central del Plan de estabilización era corregir el déficit de la balanza exterior, por lo que incluía una combinación de políticas monetaria, crediticia y fiscal restrictivas, además de una devaluación. Sin embargo, el plan fue mucho más lejos, promoviendo una serie de reformas estructurales profundas y variadas que procuraban la desregulación y liberalización internas y externas de la economía, y la reintegración de la economía española en la economía internacional a través de una apertura hacia el exterior tanto comercial como financiera. En este sentido no se trataba solamente de un plan de estabilización sino también de uno de liberalización (Carreras y Tafunell, 2004: 322 y Tortella, 1995: 280-81,387). Este giro de política económica se vió beneficiado por la gradual integración económica que se fue dando en Europa, desde la firma del tratado de Roma en marzo de 1957 que dio lugar a la fundación de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1970.

Esta liberalización no fue en absoluto radical, sino que se sustituyó gradualmente un rígido esquema de restricciones de las importaciones vía cantidades por aranceles y otros impuestos. Antes del plan solamente entre un 6% o un 7% de las importaciones no requerían de licencia de importación, lo que cambió después del mismo a un 33% del total. En 1960 entró en vigor un nuevo arancel, similar al de 1922, que era bastante proteccionista. Si bien

la protección nominal media era del 24.9%, había una amplia dispersión tarifaria y la protección efectiva media al sector industrial alcanzaba el 68% en 1962 (Donges, 1976).

Sin embargo, las tarifas arancelarias fueron gradualmente disminuyendo en la medida en que España, como país miembro del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) desde 1963 (provisional en 1960) tuvo que asumir algunas rebajas arancelarias en el marco de la ronda Kennedy que tuvo lugar entre 1964 y 1967 (Carreras y Tafunell, 2004: 333). El compromiso de apertura se manifestó también en el hecho que ya en 1962 España solicitó la apertura de conversaciones para establecer una asociación que pudiera desembocar en la integración plena. No obstante el carácter dictatorial de su régimen político imponía una restricción insalvable a su posible integración por lo que España tenía que optar por acuerdos de cooperación estrictamente comercial (Serrano Sanz y Pardos, 2002: 371). De particular importancia fue el Acuerdo Comercial Preferencial firmado por España y la Comunidad Económica Europea en 1970 que reducía las barreras comerciales entre España y los países comunitarios, pero de forma asimétrica a favor de España. Así pues, mientras que suprimía totalmente las restricciones cuantitativas de los países comunitarios sobre los productos industriales españoles, las suprimía sólo parcialmente en el sentido inverso. Asimismo, mientras que las tarifas que la CEE aplicaba a los productos industriales españoles fue reducida en promedio en 70% (escalonada entre 1970 y 1976), España redujo sus aranceles a los productos industriales de la CEE solamente un 25%. Aunque dicho acuerdo no incluía productos agrícolas, lo que sin duda hubiera beneficiado a España, trajo consigo grandes beneficios para este país, al potenciar su desarrollo industrial, permitiéndole especializarse en aquellos rubros en los que tenía mayores ventajas comparativas.

En términos de liberalización del mercado de capitales el cambio fue más radical que en el de bienes pues el Plan de Estabilización implicó el tránsito del régimen sumamente restrictivo a la inversión extranjera que prevaleció entre 1936 y 1959, a una legislación bastante liberal que, salvo en sectores muy concretos como la banca y el sector eléctrico, daba libertad absoluta de inversiones, sin ningún tipo de limitación hasta 50% del capital social de las empresas, y permitía que la participación extranjera pudiera ser superior a esta cuota, incluso llegar al 100%, previa autorización del gobierno (Carreras y Tafunell, 2004: 335). Además permitía las inversiones de cartera y las inversiones inmobiliarias, y no ponía ninguna traba a la repatriación de los capitales invertidos y de las rentas generadas. Finalmente el nuevo marco legal daba garantías jurídicas sobre la propiedad y el derecho de transferibilidad de los beneficios y los capitales del exterior.

En México, en cambio, el modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones gozó de salud por un periodo mucho más largo, permitiendo que las distorsiones en la economía que éste conllevaba pudieran seguirse

acumulando, generando una cada vez mayor opacidad de las señales del mercado. De acuerdo a Enrique Cárdenas, hacia el inicio de la década de los sesenta: “se empezaban a percibir una serie de problemas que ponían en cuestionamiento la viabilidad de la economía en el largo plazo.” Raymond Vernon indicaba en 1963 en un acucioso estudio que de no hacerse cambios en la política económica que liberalizaran las fuerzas económicas de la sociedad, la economía caería gradualmente en un estancamiento con consecuencias sociales graves (Vernon, 1963 referido en Cárdenas, 1996: 53). A partir de 1963, de acuerdo con Cárdenas, el crecimiento económico del país dejó de ser sano pues si bien siguió siendo muy rápido, tanto en términos reales como por habitante, el ahorro interno comenzó a ser insuficiente para financiar toda la inversión necesaria para lograr esas altas tasas de crecimiento, recurriéndose cada vez más al ahorro externo (Cárdenas, 1996: 19). Sin embargo la economía mexicana no sufrió una crisis económica importante sino hasta 1976 y no llegó a una situación como la que vivió España en 1959 sino hasta 1982. Que México contara con importantes yacimientos petrolíferos, sin duda es parte de la explicación para el periodo 1976-1982, pero ¿qué razones explican que en México la política de sustitución de importaciones no generara desequilibrios externos e internos hasta 1976? Sin duda hacen falta investigaciones que nos ofrezcan algunas respuestas.

Pese a las importantes diferencias entre las políticas económicas española y mexicana que marcó, a partir de 1959, el giro que se dio en España hacia un menor proteccionismo e intervencionismo estatal, encontramos ciertas similitudes, pues, a partir de 1964 y hasta la muerte de Franco la política económica española vivió un nuevo intervencionismo a través de los llamados planes de desarrollo cuatrienales que se siguieron a partir de ese año (Carreras y Tafunell, 2004: 360). En ambos países se pusieron en práctica políticas que condicionaban de forma importante el destino de los créditos que ofrecía el sistema financiero, y se asignaron importantes recursos a actividades de baja productividad y con un futuro problemático al ser industrias maduras. Asimismo, ninguno de los dos países pudo llevar a cabo una reforma fiscal que aumentara los ingresos públicos.

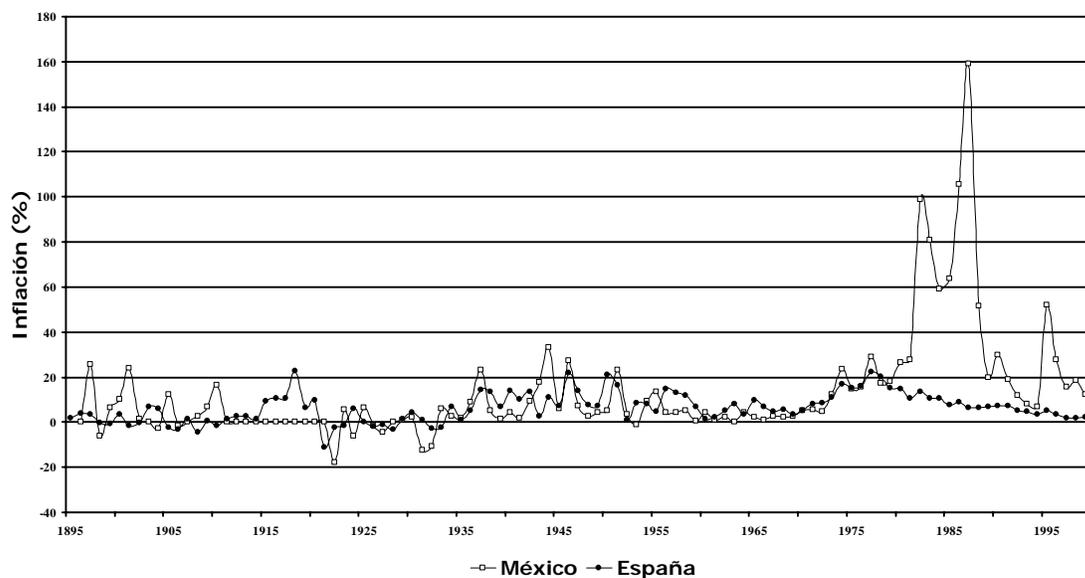
5.2 Las diferentes consecuencias de la crisis del petróleo: las décadas de 1970 y 1980

El largo periodo de crecimiento económico con estabilidad de precios que vivió la economía internacional a partir del fin de la segunda guerra mundial llegó a su fin en la década de 1970. El primer gran impacto fue el derrumbe del sistema monetario internacional de Bretton Woods. A esto se aunó el shock energético que generó una fuerte alza en los precios del petróleo. Entre el otoño de 1973 y la primavera de 1974, los precios del petróleo se cuadruplicaron y entre 1979 y 1980 nuevamente se triplicaron.

En España esto provocó una importante desaceleración en el crecimiento del PIB que perduró hasta 1985. Asimismo las tasas de inflación aumentaron muy por encima de las del resto de los países de la OCDE y aumentó el desempleo, lo que llevó a importantes movilizaciones obreras. La inversión se contrajo y la cuenta corriente de la balanza de pagos experimentó déficits cuantiosos. El déficit público que ya venía creciendo antes de 1973 aumentó todavía más, llegando a representar 7% del PIB en 1985 (Carreras y Tafunell, 2004: 377).

Si bien la crisis internacional significó problemas para todos los países industrializados, España sorteó peor estas dificultades que el resto de los países que más tarde formarían la Unión Europea, ya que España era una economía muy dependiente del exterior para equilibrar su balanza de pagos y había especializado su producción en bienes intensivos en consumo energético. Más aún, el fin de la dictadura a la muerte de Franco en 1975, implicó una complicada transición política que dificultó tomar las medidas económicas que habrían sido más adecuadas. Durante este periodo los gobiernos fueron incapaces de imponer medidas socialmente duras y siguieron políticas que buscaron evitar ajustes internos drásticos, como la política compensatoria del precio de los carburantes, que al final no hicieron más que prolongar y dificultar el ajuste. En lugar de disminuir el consumo total y por unidad de energéticos, como lo hicieron los demás países occidentales, en España ésta aumentó, corriendo la factura petrolera por cuenta de la hacienda pública. Esto provocó inflación y déficit públicos crecientes, endeudamiento y una disminución de las reservas internacionales, a pesar de la devaluación de la peseta en 1976. En 1977 la inflación alcanzó un máximo de 24.7%, y la inflación media del periodo 1974-1985 fue de 15.7%, superior a la de cualquier otro periodo histórico (Carreras y Tafunell, 2004: 366) (ver Gráfica 10).

Gráfica 10: Inflación México y España 1895-2000



Fuente:

México: 1895-1950, Enrique Cárdenas, *La industrialización durante la gran depresión*; 1951-2000, Miguel Messmacher y Alejandro Werner, *La política monetaria en México: 1950-2000*, Gaceta de economía, Año 7 número especial, pp. 54-56.

España: Leandro Prados (2003), *El progreso económico de España (1850-2000)*, cuadro A.11.9 pp. 614-621.

En México, la crisis internacional también tuvo un impacto sustantivo pues hacia 1973 el país era un importador neto de petróleo. Sin embargo, ésta no se reflejó en una desaceleración económica pues el gobierno contrarrestó sus efectos mediante políticas expansivas de demanda a través de una expansión del gasto, financiado principalmente a través de deuda externa y de impuesto inflacionario. Mucho de este gasto se canalizó hacia inversiones en proyectos no prioritarios de una baja rentabilidad. El déficit fiscal pasó de 2.5% del PIB en 1971 a 10% en 1975. Durante el mismo periodo el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos aumentó de \$0.9 miles de millones de dólares a \$4.4 miles de millones de dólares y la deuda externa pasó de \$6.7 miles de millones de dólares a \$15.7 miles de millones de dólares. La inflación que había sido de 2.3% en la década de 1960 llegó a un promedio de 17% entre 1973 y 1975 (Lustig, 1998:18). Hacia 1972 el gobierno de Luis Echeverría fracasó en el intento de llevar a cabo una reforma fiscal debido a una fuerte oposición del sector privado, ante la cual decidió ceder para evitar el conflicto. En cambio, desarrolló a lo largo del sexenio una retórica de confrontación con la iniciativa privada que desincentivó la inversión.

En 1976 la situación macroeconómica se tornó insostenible y ante una importante fuga de capitales el gobierno tuvo que permitir por primera vez en 22 años un ajuste en el tipo de cambio, el peso sufrió una devaluación de casi

40% con respecto al dólar. La economía entró en una crisis y el gobierno tuvo que acudir al FMI para solicitar ayuda financiera. Desafortunadamente, para México, a diferencia de cómo ocurrió en España en 1959, el ajuste acordado para salir de la crisis no vino acompañado de una reforma estructural.

Así pues, 1977 comenzó tanto para México como para España en medio de serias dificultades económicas. Hasta ese momento las principales variables macroeconómicas no resultaban tan distintas entre ambos países, sin embargo, diversas circunstancias desde políticas hasta geográficas, generarían grandes divergencias en la siguiente década, tal y como hace evidente las muy diferentes tasas de inflación que vivieron España y México a partir de 1981, que reflejan sus distintos niveles de desequilibrio macroeconómico. Como se observa en la Gráfica 10, mientras que durante los ochenta España gradualmente fue disminuyendo sus tasas de inflación hasta colocarlas en niveles de un dígito, México experimentaría tasas de inflación sin parangón histórico en ese país.

A partir de 1977, España logró avances políticos fundamentales que abrieron el paso a políticas económicas que llevarían a la estabilización y al retorno del crecimiento. En ese año se llevaron a cabo en ese país las primeras elecciones democráticas y el primer gabinete de la democracia se concentró en lograr los denominados pactos de la Moncloa, un pacto social acordado en octubre de 1977 entre todos los partidos políticos con representación parlamentaria así como entre las organizaciones sindicales y patronales. Se trataba de un acuerdo para repartir equitativamente los sacrificios que la situación económica exigía.

Los pactos dieron paso a una política de combate a la inflación basada tanto en una política monetaria activa para combatir la inflación como en esfuerzos concertados para frenar el crecimiento de los salarios. La depreciación del tipo de cambio mejoró la situación de la balanza de pagos. Además los pactos esbozaron un conjunto de líneas básicas de reforma de los mercados que habrían de desarrollarse durante un largo periodo y llevaron a una reforma fiscal importante, centrada en los impuestos directos —sobre la renta de las personas y sociedades— que hizo más moderno, flexible y justo al sistema (Rojo, 2003: 423). Hacia 1985 ambos impuestos aportaban 8.5% del PIB, cifra que doblaba la de diez años antes. Además, por ser de naturaleza progresiva, fueron un potente instrumento de redistribución del ingreso. Hacia 1986 se adoptó el impuesto al valor añadido que se convirtió en el principal tributo de la imposición indirecta.

Además se lograron importantes avances en términos de la liberalización del sistema financiero. Gracias a las reformas emprendidas, la banca extranjera pudo instalarse en el país —si bien con limitaciones que no le permitieron hacerlo como banca minorista—. Asimismo se eliminaron importantes restricciones que afectaban a los bancos nacionales y a las cajas de ahorro: se puso fin a la división entre banca industrial y comercial, se les

permitió expandirse territorialmente y fijar libremente sus tasas de interés. Si bien en México se dio una reforma similar en cuanto a estos últimos dos puntos durante el mismo periodo, la restricción a la entrada de bancos extranjeros siguió siendo tajante.

Finalmente como parte de los pactos de la Moncloa se reanudó en España la liberalización comercial, animada por la voluntad de sus autoridades de alcanzar la incorporación a la CEE. Se dio marcha atrás a un aumento en las restricciones al comercio que se habían dado en 1974 y 1975, se redujeron los aranceles y se transfirieron más productos del régimen comercial restringido al liberalizado. Pero más importante fue la firma del acuerdo con la European Free Trade Association en 1979, con lo que se hacían extensivos a los países de esta área comercial las tarifas aplicadas a la CEE en virtud del acuerdo preferencial. Después vino la reducción de aranceles a varios artículos aprobados en la Ronda de Tokio del GATT.

De esta forma en España, a través de los pactos de la Moncloa, pudo aprovecharse de la particular circunstancia política que generó el inicio de la democracia (algo que se ha denominado el “bono democrático”) para sacar adelante acuerdos que suelen ser difíciles de alcanzar, como los que se requieren para llevar a cabo una reforma fiscal, oportunidad que México desaprovecharía cuando tuvo lugar su transición democrática.

Los resultados de los pactos fueron positivos, pero se vieron dañados poco después por la segunda crisis energética de 1979-1980 (Rojo, 2003: 423). Esta vez el gobierno decidió no llevar a cabo políticas expansivas de demanda, lo que impidió un nuevo aumento en la inflación, pero el producto, la tasa de desempleo y el déficit de la cuenta corriente sufrieron los efectos depresivos del nuevo impacto. De nuevo los gobernantes no tomaron rápidamente las medidas necesarias, sobre todo en términos de los precios de los energéticos, para limitar el rebrote de los desequilibrios (Carreras y Tafunell, 2004: 376).

No fue sino hasta diciembre de 1983, cuando el PSOE, liderado por Felipe González, accedió al poder que España pudo conseguir en un entorno político estable que permitiera adoptar una estrategia de recuperación económica. En ese momento el PSOE tuvo que volver a aplicar las mismas recetas de ajuste que se habían llevado en 1977 para corregir los desequilibrios macroeconómicos: devaluación y política antiinflacionista, basada en la moderación salarial y en una política monetaria restrictiva; y se profundizaron y ampliaron las políticas de reforma estructural. Sin embargo, esta política fue entorpecida por el comportamiento de las finanzas públicas pues el gasto público continuó creciendo a un fuerte ritmo (Rojo, 2003: 423).

A partir del fin de la dictadura aumentó en España la demanda por prestaciones sociales por parte de la ciudadanía, de modo que los primeros gobiernos democráticos tuvieron que construir un Estado de bienestar de prisa y en una coyuntura muy complicada. El gasto público aumentó de 18.2% del PIB en 1975 a 30.4% en 1986, el cual no pudo ser financiado con impuestos

(Tortella, 1995: 390). La presión fiscal se elevó y la posición financiera de las administraciones públicas se deterioró severamente, pasando de un superávit fiscal de 1.1% en 1973 a un déficit de 7% en 1985. La deuda pública casi se cuadruplicó a lo largo de este periodo. Sin embargo, la disminución en el precio del petróleo, aunado a la mejora en expectativas que generó el creciente convencimiento de que las negociaciones para ingresar con la CEE estaban llegando por fin al esperado acuerdo, generaron una mejor situación económica durante 1984 y 1985.

En México, en 1977, durante el primer año de gobierno del presidente López Portillo se siguió un plan de estabilización dando cumplimiento al acuerdo concertado el año anterior con el Fondo Monetario Internacional, se trataba de un programa ortodoxo que comenzó a dar resultados a finales del año. Sin embargo, a principios del año siguiente, el anuncio del descubrimiento de enormes yacimientos de petróleo en el sureste del país cambió por completo el curso de la política económica. Comenzaron entonces cuatro años de alto crecimiento económico (entre 1977 y 1981 la economía creció a una tasa promedio anual de 7.8%) basado en una considerable expansión del gasto público tanto en consumo y transferencias como en inversión pública, sobre todo en las áreas destinadas a la explotación del petróleo. La política expansionista implicó un déficit fiscal creciente que para fines de 1981 llegaba a 14.1% del PIB, y una creciente inflación (Cárdenas, 2004: 108 y Lustig, 1998: 21).

El gobierno mexicano, al igual que buena parte de los analistas económicos nacionales e internacionales, consideraron el alza en los precios del petróleo como un proceso de larga duración. Este error de predicción, junto con el fácil acceso al crédito externo llevaron a un excesivo endeudamiento externo tanto del gobierno como del sector privado mexicano.

Al igual que Nigeria y Venezuela, México sufrió de lo que Tornell y Lane (1999) han denominado *el efecto voracidad*. De acuerdo a su modelo, al ocurrir un shock positivo en los términos de intercambio en países con infraestructura institucional legal y política débil y con grupos de interés poderosos, éste genera un crecimiento más que proporcional en la redistribución fiscal y reduce el crecimiento económico. Para Tornell y Lane precisamente esto se dio en México durante el auge petrolero mostrando que el incremento en el gasto público no fue empleado de forma productiva. Los recursos que generó el auge petrolero fueron en cambio consumidos, invertidos en actividades seguras pero ineficientes, o transferidos al extranjero por los grupos de interés que se los apropiaron. El *efecto voracidad* tornaría en una maldición lo que hacia que 1978 pareciera como una gran fortuna para el país.

La fuerte entrada de divisas tanto por la venta de petróleo, como por la entrada de créditos externos muy pronto llevó a una fuerte sobrevaluación de la moneda que hizo víctima a la economía de la *enfermedad holandesa*. A

excepción del sector petrolero, todos los demás sectores de la economía se tornaron cada vez menos competitivos, la demanda interna se cubrió cada vez más con productos importados, y las exportaciones no petroleras se redujeron sustancialmente. En 1981, 72.5% de las exportaciones mexicanas eran de petróleo y el déficit comercial aumentó de \$1.8 a \$3.4 miles de millones de dólares de 1978 a 1980 (Lustig, 1998: 24).

Cuando los precios del petróleo comenzaron a bajar a mediados de 1981 y el gobierno no reaccionó ajustando su gasto, la situación macroeconómica mexicana se tornó insostenible desatando una importante fuga de capitales. La política gubernamental de mantener el tipo de cambio mediante créditos externos de corto plazo, aumentó extraordinariamente el problema de largo plazo que se estaba generando. La apuesta en la que el gobierno basaba su política era que los precios del petróleo subirían mientras que las tasas de interés internacionales disminuirían. Sin embargo, a partir de 1982, ocurrió justamente lo contrario.

Mantener el tipo de cambio mediante endeudamiento se tornó imposible por lo que en febrero se llevó a cabo una importante devaluación. Desafortunadamente ésta no se acompañó de las medidas fiscales necesarias, por lo que para agosto, las reservas internacionales de nuevo estaban prácticamente agotadas, sobrevino una nueva devaluación y una suspensión del pago de la deuda externa, que desataría la crisis internacional de la deuda. En septiembre el gobierno adoptó por primera vez en la historia de México un control de cambios y expropió la banca comercial (Cárdenas, 1996: 114-115). Esta última medida asestó un golpe severo y de largo plazo para el sistema bancario mexicano, del que no se alcanzaría a recuperar incluso veinte años después.

En diciembre de 1982, cuando el nuevo presidente Miguel de la Madrid tomó posesión, el país estaba en medio de la peor crisis económica que había vivido. El gobierno llegó a un acuerdo con el FMI y puso en marcha un programa de estabilización mediante una drástica reducción del déficit gubernamental y una nueva devaluación del peso. Desafortunadamente, ni el gobierno mexicano, ni los agentes internacionales entendieron en ese momento las verdaderas dimensiones del problema, por lo que su programa resultó insuficiente. Una vez más se desaprovechó la crisis para llevar a cabo reformas estructurales como las que en España se adoptaron con las crisis de 1959 y 1977. El gobierno tampoco tomó medidas que redujeran la tensión con el sector privado que generó la expropiación bancaria, como habría sido dar marcha atrás a esa costosa decisión.

Tanto el gobierno y los agentes internacionales abordaron el problema de la deuda como si se tratara de un problema de *flujo de caja* cuando en realidad se trataba de un problema de insolvencia. El gobierno negoció una reestructuración del calendario de pagos de la deuda externa, pero no consiguió disminuciones ni de las tasas de interés, ni del capital a pagar como

tampoco un mejor acceso al crédito externo. Incluso después de haberse reestructurado la deuda pública externa, las transferencias netas de recursos permanecieron encima de 5% del PIB entre 1983 y 1988 (Cárdenas, 1996: 123). Los salarios reales disminuyeron en ese periodo más de 30%. La flexibilidad de los salarios otorgó al gobierno mexicano una inusual libertad para actuar, al mismo tiempo hicieron que México absorbiera internamente todo el costo del ajuste (Lustig, 1998: 28). A pesar de las importantes reducciones en el gasto público, el déficit no disminuía debido a la enorme carga financiera que llevaba a costas, y que las altas tasas de inflación y de interés exacerbaban.

Después de una caída del PIB de 0.5% en 1982 y de 4.2% en 1983, hacia 1984 comenzó una gradual recuperación de la economía y una disminución de la inflación que pasó de 101.9% de 1983 a 65.5% en 1984, y que sin embargo siguió siendo sumamente elevada (Cárdenas, 1996: 120-21). Estos modestos logros se vieron completamente derribados cuando en 1985 el precio del petróleo disminuyó de nuevo drásticamente. La disminución equivalía a 6.5% del PIB, 40% de los ingresos por exportación, y a 26% de los ingresos del sector público (Cárdenas, 1996: 141-142). A esto se aunó que el FMI suspendiera su acuerdo de financiamiento al no cumplir México con las metas económicas a las que se había comprometido, principalmente en cuanto a la reducción del déficit público (Cárdenas, 1996: 137). De nuevo el gobierno debía de emprender un doloroso ajuste, en 1986 el PIB se contrajo a 3.8%, y el salario real cayó entre 6 y 11% en ese año, pero eso no contuvo la espiral inflacionaria.

El gobierno negoció de nuevo la deuda, esta vez el acuerdo incluyó unas cláusulas de emergencia. El plan logró cierta reactivación de la economía en 1987, pero a fin de año el derrumbe de un boom especulativo en la bolsa de valores generó una nueva crisis, el peso se devaluó 30% y la inflación repuntó llegando a 131.8% en ese año. La deuda externa del país alcanzaba para ese momento 94.8% del PIB, 25% más en términos del PIB que en 1982 (Cárdenas, 1995: 153).

Ante esa situación, el gobierno decidió lanzar en diciembre de 1987 un plan de estabilización heterodoxo: el Pacto de solidaridad económica, que además de políticas restrictivas monetarias y fiscales, incluía controles de precios y salarios de forma temporal y utilizaba a la política de tipo de cambio como ancla nominal. El gobierno entrante del presidente Salinas dio continuidad a esta política y comenzó una nueva renegociación de la deuda que esta vez fue más exitosa. El plan de estabilización heterodoxo tuvo buenos resultados, lográndose tasas positivas aunque modestas de crecimiento en 1988 y 1989, con una disminución de la inflación de 116.8% en 1988 a 18.6% en 1989 (Cárdenas, 1996: 162). Finalmente la economía mexicana parecía colocarse en una nueva trayectoria de crecimiento.

México sufriría doblemente los vaivenes en los precios del petróleo de las décadas de 1970 y 1980, primero en 1973, como país importador de petróleo,

al igual que España al sufrir el shock del aumento del precio de los energéticos. Después, como país exportador al enfrentar el descenso de sus precios en 1982 y 1985. A pesar de que convertirse en exportador de petróleo le permitió salvarse del segundo incremento en los precios del petróleo en 1978, que afectó fuertemente a España, esta situación también eliminó la necesidad de realizar reformas que coadyuvaran a hacerlo un país más competitivo. Además, mientras que el descenso en los precios del petróleo en 1982 y 1985 facilitaron el retorno al crecimiento con estabilidad en España, México experimentó un shock severo, después de haberse endeudado desmedidamente durante los años del boom petrolero, del que le tomaría décadas recuperarse cabalmente.

5.3 La diferente integración al mercado internacional: 1985-2000

En 1985 España firmó el tratado de Adhesión a la CEE, y su incorporación a la Comunidad se hizo efectiva el 1 de enero de 1986. La entrada de España a la CEE fue un importante logro del primer gobierno socialista, que había mostrado una fuerte determinación en alcanzarlo, no sólo debido a motivaciones económicas, sino porque lo consideraba la forma de hacer irreversible el sistema democrático. A partir de ese momento se abrió un período de transición de siete años en el que debían disminuirse gradualmente los aranceles hasta llegar a 2003, con una reducción arancelaria del 100% con respecto a los países comunitarios, es decir, una completa unión aduanera. (Carreras y Tafunell, 2004: 401-402).

Ese mismo año comenzaría una transformación de la CEE que la llevaría a convertirse en la Unión Europea actual. En la cumbre de Luxemburgo se acordó completar el mercado interior con el libre movimiento de bienes, servicios, personas y capitales que debía alcanzar para el 1 de enero de 1993. Dos años más tarde, los países comunitarios se fijaron un acuerdo todavía más ambicioso: la Unión Económica y Monetaria, mediante el cual los estados comunitarios formarían una unión económica, entendida ésta como un mercado único de bienes, servicios y factores más una política común en cuestiones de competencia, desarrollo y reequilibrio regional y la coordinación de las políticas macroeconómicas. Se planteó el objetivo de crear una moneda única en el plazo de diez años y de un banco central europeo que gestionaría de manera autónoma la política monetaria.

Para lograr esta meta se planteaba establecer en el mediano plazo tipos de cambio irrevocablemente fijos entre las distintas monedas nacionales. Estas directrices fueron ratificadas y concretadas en el tratado de la Unión Europea aprobado en febrero de 1992 en Maastricht (Rojo, 2003: 426, Carrera y Tafunell, 2004: 402). Las dificultades que había de afrontar España para superar el proceso de integración no eran pequeñas. La estructura productiva mostraba aún abundantes fragilidades, tenía pendientes importantes, problemas de reconversión industrial y presentaba una productividad baja

respecto de la media europea. España enfrentaba los problemas que resultaban de una combinación inadecuada de las políticas monetaria y fiscal, responsables de tasas de inflación y desempleo aún elevados con respecto a la media Europea.

El optimismo generado por la adhesión de España a la CEE aumentó el flujo de inversión externa y mejoró la situación económica. Entre 1987 y 1989 el crecimiento del PIB en términos reales fue del orden del 5% anual. En 1989 la peseta se incorporó al mecanismo de cambios del sistema monetario Europeo creado en 1978, un régimen de tipos de cambio fijos pero ajustables, con bandas permitidas de fluctuación relativamente estrechas en torno a los tipos de cambio centrales. A fines de 1992, el sistema monetario Europeo entró en crisis y la peseta fue devaluada tres veces entre 1992 y 1993, gracias a lo cual logró disminuir la apreciación de la moneda que venía afectando la competitividad de la economía española desde algunos años atrás. A principios de 1994 se restableció el equilibrio e inició la *segunda etapa* del Tratado de Maastricht. Para España resultaba claro que a pesar del escepticismo la Unión monetaria se crearía y que sería muy grave para España quedar al margen de ella, puesto que quedaría expuesta a los efectos desestabilizadores de perturbaciones de origen externo y externo y tendría que adoptarse a sus políticas sin participar en su discusión ni disfrutar de otras ventajas de pertenecer a ella.

Si España quería pertenecer a la Unión monetaria debía cumplir con requisitos estrictos que definieron su política macroeconómica durante los siguientes años. España debía alcanzar una tasa de inflación no superior a más de 1.5%, superior a la media de los tres países con inflación más baja, un déficit público no superior al 3% del PIB, una tasa de interés nominal de largo plazo no mayor en dos puntos porcentuales a la tasa media de los tres países con menor inflación, un volumen de deuda pública no superior a 60% del PIB, y no haber devaluado su moneda ni haber excedido el margen normal de fluctuación cambiaria en los últimos dos años. El reto era grande pero la misma institución monetaria era consciente de los esfuerzos mayúsculos que significaría para los países menos avanzados del área cumplir con los compromisos establecidos y aumentó los Fondos Estructurales ya existentes con un Fondo de Cohesión que les proporcionaba ayuda financiera adicional a los países con renta per cápita inferior a 90% de la media comunitaria (Rojo, 2003: 430).

Algunos factores internacionales favorecieron el cumplimiento de estas metas, como fue el auge intenso y duradero de la economía de los Estados Unidos a partir de 1994, así como un avance firme y estable del comercio internacional. Internamente, el consenso político general sobre la importancia de lograr incorporarse plenamente a la Unión Europea favoreció para tomar las medidas adecuadas para lograrlo. Así, en 1994 se otorgó plena autonomía al Banco de España lo que coadyuvó llevar a cabo una política monetaria

orientada básicamente a mantener una estabilidad de precios. Asimismo el gobierno llevó a cabo una estrategia de contención del gasto público a modo de cumplir con el criterio de convergencia en términos del déficit fiscal. Todo esto hizo posible que España pasara con facilidad, en la primavera de 1998, el examen relativo al cumplimiento de los requisitos exigidos para acceder a la Unión Monetaria, y se incorporara a la nueva área de moneda única el 1 de enero de 1999. En esa fecha comenzó el funcionamiento del Eurosistema –formado por el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales de los once países inicialmente integrantes de la Unión que articulaban una política monetaria común– y se inició la transición al euro, cuya circulación como moneda comenzó el 1 de enero de 2002. La Unión monetaria ofrecía a España un marco positivo para un crecimiento estable. El reto para la política económica española sería acentuar los esfuerzos por alcanzar una mayor competencia en un conjunto de sectores, así como “dotar de contenido a ese crecimiento y hacer efectivo el avance deseado en la convergencia real con los países avanzados de Europa” (Rojo, 2003: 434).

En México, 1985 fue también un parteaguas en términos de apertura comercial e integración con los mercados internacionales. En realidad ya desde 1983 el gobierno había venido tomando algunos pasos para reducir el excesivo proteccionismo en el que el país se encontraba. Entre 1983 y 1985 las autoridades liberaron a 16.4% de las importaciones del requisito de permiso previo, que pesaba sobre el 100% de los productos en 1982. Sin embargo, a partir de 1985, la liberalización se llevó a cabo a un paso acelerado como puede verse en la Gráfica 9. A mediados de ese año se exentó de permisos previos al 64.1% de las importaciones, y se tomó la decisión de ingresar al GATT, organismo al que el país entró en 1986. Para 1987 la liberalización alcanzó a 73.2% de las importaciones, y se redujeron los aranceles estableciendo la tarifa máxima en 20%, muy por debajo del 50% acordado en el protocolo de ingreso al GATT (Cárdenas, 1996:136). Entre 1985 y 1988 la liberalización no produjo la bancarrota masiva de empresas y la contracción del empleo manufacturero que algunos temían gracias a la protección que otorgaba un tipo de cambio subvaluado, junto con salarios reales deprimidos. En cambio, las exportaciones no petroleras crecieron de forma espectacular pasando de \$12 miles de millones en 1985 a \$150 miles de millones de dólares en 2000 y su porcentaje en términos del PIB pasó de 26% a 64% (Tornell, Westermann y Martínez, 2004).

Durante el periodo proteccionista México había seguido una política sumamente restrictiva hacia la inversión extranjera, hacia 1980 ésta sumaba a penas alrededor de 10% del total de la inversión bruta fija. Un componente fundamental de la nueva estrategia de crecimiento fue hacer a México más atractivo para la inversión extranjera. A partir de 1984 comenzaron reformas regulatorias para hacer menos restrictiva la ley en torno a la inversión extranjera, permitiendo la entrada de inversión extranjera en cada vez más

sectores y disminuyendo y volviendo más expedito el proceso de aplicación para la inversión extranjera mayoritaria. En mayo de 1989 una nuevo reglamento a la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera expandía a 100% el rango de operaciones abierto a la participación extranjera sin la previa aprobación de la agencia reguladora, siempre y cuando se cumplieran ciertas condiciones. El nuevo reglamento también estandarizaba los requisitos y aumentaba la eficiencia del proceso de autorización. (Lustig, 1998: 125-129). Más importante todavía fueron sus efectos en términos de liberalización financiera pues relajaba las reglas que prohibían a los extranjeros abrir cuentas de banco en México y a comprar acciones. En 1993 el Congreso pasó una nueva Ley de inversión extranjera que otorgaba mayor certeza jurídica a los cambios previos en esta materia. En ese mismo año la banca fue privatizada y se eliminaron requisitos de reservas y techos a las tasas de interés así como el direccionamiento de los créditos (Tornell, Westermann y Martínez, 2004).

En 1990 se hizo del conocimiento público que el gobierno mexicano estaba explorando con sus contrapartes en los Estados Unidos la idea de un tratado de libre comercio, al que se unió Canadá en 1991. Dado que alrededor de 70% de las exportaciones mexicanas iban a Estados Unidos y la misma proporción lo representaban las importaciones de Estados Unidos en el total de las importaciones mexicanas, la liberalización bilateral para México representaba, en términos estrictos, la liberalización completa. La importancia del tratado radicaba sobre todo en la eliminación de barreras no arancelarias, disminuyendo la posibilidad de que súbitamente Estados Unidos pudiera imponer barreras a la entrada de productos mexicanos, e incluía un mecanismo de arreglo de disputas aceptable para los tres países. Asimismo el tratado incluía un importante capítulo sobre inversión extranjera, que le otorgaba mayor certidumbre a los inversionistas. El tratado le daba un carácter más permanente a las reformas reduciendo la probabilidad de que el gobierno mexicano pudiera violar los derechos de los inversionistas como había ocurrido en el pasado. En 12 de agosto de 1992 concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entraría en vigor a partir del 1 de enero de 1994.

A la política de apertura comercial y de inversión extranjera se sumaron muchas otras reformas que intentaban reducir el papel del estado en la economía y generar mercados más eficientes. Entre ellas destaca una importante reducción del número de empresas públicas que pasaron de 1,115 en 1982 a 257 en 1993, lo que incluía la privatización de los bancos y de grandes empresas como Teléfonos de México. Asimismo se desregularon importantes sectores de la actividad económica, y se modificó el régimen de la propiedad agraria para permitir la transformación de los ejidos en propiedad privada (Aspe, 1993). A esto se agregaría la independencia otorgada al Banco de México en 1993.

Para muchos observadores, a partir de este hecho, México se convertiría en el milagro económico de América Latina, sin embargo, esa predicción estaba muy lejos de hacerse realidad. Si bien el PIB real per cápita creció entre 1989 y 1994, éste lo hizo a tasas muy pequeñas que fueron declinando de 3.1% en 1990 a 0.1% en 1993. Esto resulta sorprendente si consideramos que durante esos años las entradas de capital exterior fueron enormes (entre 1991 y 1993 la cuenta de capital de la balanza de pagos acumulada llegó a 84, 096 millones de dólares). Un primer problema estaba en que poco más de 70% de estos capitales eran inversión extranjera de cartera y sólo 16% era inversión extranjera directa, lo que generaba una gran vulnerabilidad. Un segundo problema estribó en que entre 1987 y 1994, el gobierno utilizó el tipo de cambio como ancla para contener la inflación, por lo que el tipo de cambio se sobrevaluó rápidamente pasando de un nivel de sobrevaluación de 10.9% en 1990 a 31,7% en 1992 (Cárdenas, 1996: 176).

Esto generó una distorsión de precios relativos entre los bienes comerciables y no comerciables, en el que los primeros crecían mucho menos que los segundos y un rápido aumento de las importaciones que fue generando un creciente déficit en cuenta corriente que para 1994 alcanzó 7.1% del PIB. Asimismo la planta productiva nacional sufrió una importante pérdida de competitividad y una disminución de sus márgenes de utilidad. Además, tasas de interés muy superiores a las de sus competidores provocaron que no sólo cerraran las empresas ineficientes, sino también algunas que habrían podido competir si el tipo de cambio no las hubiera desfavorecido tanto o si hubieran tenido un mejor acceso al crédito, situación que afectó sobre todo a la pequeña y mediana empresa y al sector de los no comerciables. El país estaba sufriendo de una nueva *enfermedad holandesa*. A esto se aunaron los efectos de la recesión de Estados Unidos que se dio a principios de los noventa, en particular en 1992 y 1993 (Cárdenas, 1996: 173-175).

A pesar de las importantes reformas estructurales que se habían realizado, el crecimiento en la productividad de la economía fue relativamente bajo. Estimaciones del crecimiento anual medio de la productividad en las manufacturas entre 1985 y 1990 muestran una caída de entre 1% y 2.3%. En comparación, España experimentó un crecimiento en la productividad de 6.1% entre 1974 y 1988 (Lustig, 1998:152 y Carreras y Tafunell, 2004: 359). Algunas explicaciones que se podrían dar sobre este limitado impacto sobre la productividad de las reformas serían la falta de marcos regulatorios adecuados en los sectores en que se dio una privatización. Estos terminaron altamente concentrados y sus prácticas monopólicas impactarían negativamente el crecimiento en la productividad (García Alba, 2006). Asimismo durante este periodo, el gobierno desmanteló una serie de instituciones que otorgaban créditos e insumos al campo, que no fueron sustituidas por otras lo que deterioró la productividad agrícola. Finalmente el desigual crecimiento de los sectores de bienes comerciables y no

comerciables, generaba cuellos de botella que deterioraban el crecimiento en la productividad de la economía en general. (Tornell, Westermann y Martínez, 2004).

Por otro lado, la liberalización del sistema financiero combinada con las expectativas optimistas sobre el futuro económico de México llevaron a una gran expansión de los préstamos que otorgó la banca mexicana en esos años. Al privatizar la banca el gobierno siguió como criterio primordial el monto ofrecido por los compradores potenciales sin tomar en cuenta el conocimiento del sector por parte de los mismos o la fuente de los capitales con que pagarían. Los bancos se vendieron a un monto dos o tres veces por encima de su valor en libros, lo que contribuyó a que los bancos recién privatizados siguieran estrategias riesgosas con el fin de conseguir rápidamente altas utilidades. A esto se aunaba una muy pobre regulación del sector bancario que les permitía ocultar contablemente su situación financiera real, e incluso realizar prácticas con un alto componente de riesgo moral, como el autopréstamo.

Hacia 1994 era claro que la estrategia de estabilización había llevado al país a una sobrevaluación de la moneda, una precaria situación financiera, y a una falta de crecimiento que podría llevar al país a una crisis económica seria si no se corregía el tipo de cambio (Dornbusch y Werner, 1994). Dados los crecientes focos rojos que presentaba el deterioro en la cuenta corriente el gobierno podía haber optado por hacerlo, aumentando la tasa de desliz del techo de la banda cambiaria que establecía, sin embargo, ello habría significado un aumento en la tasa de inflación, lo que las autoridades consideraban podría generar una pérdida de credibilidad en el gobierno y en su política económica. Asimismo, dada la vulnerabilidad que percibían en el sistema financiero, fueron renuentes en aumentar las tasas de interés por lo que el gobierno optó por sustituir buena parte de su deuda de instrumentos denominados en pesos (Certificados de Tesorería), a instrumentos denominados en dólares (Tesobonos). Esto le permitía mantener baja la tasa de interés así como ocultar la verdadera presión sobre el mercado cambiario ante la creciente expectativa de devaluación.

La política macroeconómica era sostenible sólo si los flujos de capitales externos continuaban siendo favorables, sin embargo, los problemas políticos que se presentaron durante 1994, entre los que destaca el asesinato en marzo de ese año del candidato a la presidencia del PRI, generaron ataques especulativos recurrentes que provocaron una creciente salida de reservas internacionales. Las reservas del Banco de México netas de tesobonos cayeron de \$27 miles de millones de dólares en febrero a \$8 miles de millones en abril para terminar en una cifra negativa de \$14 miles de millones de dólares al final de 1994 (Tornell, Wesserman y Martínez, 2004: 21). Asimismo, dado que 1994 era un año electoral, el gobierno siguió una política monetaria expansiva

que no hizo más que echar leña a la hoguera en términos del precario equilibrio macroeconómico.

Aunque la naturaleza de esta crisis era muy distinta a la de 1982, una vez más el gobierno optó por seguir una política económica sumamente riesgosa, haciendo una apuesta que requería de que varios factores ajenos a su control se conjugaran a modo de no llevar al país a la debacle, y por desgracia volvió a perder. Para diciembre de 1994 la situación era insostenible, y a las pocas semanas de tomar posesión el presidente Ernesto Zedillo, el gobierno llevó a cabo una devaluación que llegó a más de 100%, muy por encima de la sobrevaluación estimada de aproximadamente de 20 a 25% (Cárdenas, 1996: 187; Dornbusch y Werner, 1994).

A la devaluación siguió una crisis financiera de grandes proporciones. Lo que originalmente se contempló como una corrección moderada del tipo de cambio llevó en pocos días a colocar al país en una situación en la que no podría hacer frente al pago de su deuda. Un enorme paquete de rescate financiero internacional salvó la coyuntura pero la falta de un programa de ajuste amplio —que incluyera medidas tanto fiscales como de crédito— impidió que los mercados se estabilizaran. Las tasas de interés nominales subieron más de 80% hacia marzo de ese año, lo que desató defaults generalizados por parte de los deudores de los bancos, lo que puso a muchos de ellos al borde de la quiebra.

No fue sino hasta el 9 marzo de 1995, cuando se instrumentó un programa macroeconómico de recuperación apoyado por el FMI, que se comenzó a restablecer la confianza internacional y a conseguir cierta estabilidad (Edwards, 1995: 300). El gobierno implementó varios programas de rescate bancario a partir de los cuales el gobierno (a través del Fobaproa) adquirió buena parte de los préstamos en mora a cambio de bonos gubernamentales no transferibles a diez años, con un costo estimado entre 7% y 12% del PIB (Lustig, 1998: 195). Asimismo, instrumentó un programa de regulación y supervisión intensiva de los bancos que incluía mayores requerimientos de capital y la remoción de los límites a la propiedad extranjera en el sector bancario, sin embargo, la forma como se realizó el rescate bancario haría que el problema de los préstamos en mora continuara siendo un obstáculo para que el sistema bancario pudiera llevar a cabo adecuadamente sus funciones por muchos años más, pues el porcentaje de los créditos en mora con respecto al total seguiría aumentando (Krueger y Tornell, 1999).

En 1995 el país viviría la más profunda crisis económica desde la gran depresión con una caída del PIB per cápita real de 7.8% durante ese año y los salarios manufactureros en 12.5%. Esta crisis ha sido considerada la primera de una serie de crisis de comienzos del siglo XXI que han tenido como uno de sus ingredientes principales la volatilidad de los mercados financieros internacionales globales.

Al igual que como ocurrió en varios países de ingresos medios que liberalizaron sus mercados financieros, México experimentó un ciclo de expansión crediticia que al terminar llevó a una crisis tanto cambiaria como bancaria, produciendo una contracción del crédito que afectó más al sector de bienes no comerciables y que generó una recesión (Tornell y Westermann, 2002). Sin embargo, México sufrió de una contracción del crédito mucho más profunda y duradera que el promedio de los países que pasaron por situaciones similares. Entre 1994 y 2002 el crédito real cayó 58% y la razón entre crédito y PIB pasó de más de 50% a 15%. (Tornell, Westermann y Martínez, 2004). Esta contracción fue mucho más severa sobre el sector de bienes no comerciables para el que el crédito real cayó 72% entre 1994 y 2002, lo que conllevó efectos perversos sobre el crecimiento al generar cuellos de botella en la economía.

Las razones que están detrás de una contracción del crédito tan severa como la experimentada por México, no pueden ser explicadas por una caída en los fondos prestables dado que los depósitos crecieron a la par del PIB y la mayor parte del sistema bancario fue adquirido por bancos extranjeros (la proporción de activos bancarios de propiedad extranjera creció de 6.4% en 1994 a 88% en 2001), y éstos suelen estar bien capitalizados. La causa fundamental se ha encontrado en los serios problemas que México tenía y sigue teniendo en relación con la capacidad para hacer cumplir los contratos, ya que es muy difícil para un acreedor acceder a los activos de deudores en default. A esto se agregó la respuesta de política que dio el gobierno a partir de 1995 al problema de los préstamos bancarios en mora, al dejar sin castigo a quienes no pagaron sus deudas. En general se observa un deterioro en la capacidad de hacer cumplir la ley a partir de esa fecha. (Tornell, Westermann y Martínez, 2004).

Gracias a un entorno internacional favorable y a que el país tenía todavía por cosechar los frutos del TLCAN, la recuperación fue relativamente rápida. En 1996 el PIB creció 5.2% y en 1997, 7%. (Lustig, 1998: 196). Sin embargo, el desempeño mexicano en términos de crecimiento ha estado por debajo de lo que otros países que realizaron reformas similares han experimentado. En promedio el PIB per cápita real creció a una tasa del 3.7% entre 1996 y 2000 y a partir de 2001 tanto el crecimiento del PIB como el de las exportaciones se estancaron.

En 2000 México experimentó un importante cambio político pues por primera vez en más de siete décadas un candidato de un partido distinto al PRI (o sus antecesores) llegó a ocupar la presidencia de la república. El país parecía haber entrado de lleno a la democracia. Desafortunadamente, como hemos ya indicado, a diferencia de España, ese acontecimiento no sirvió para llegar a consensos cruciales para el futuro desarrollo económico, político y social del país como fueron para España los pactos de la Moncloa. Reformas importantes que hubieran abierto la posibilidad de mayor crecimiento e

igualdad, tales como una reforma fiscal o una reforma de fondo al sistema judicial, han quedado en suspenso. Asimismo no es claro que la democracia haya logrado librar al país del *efecto voracidad* al que nos referimos anteriormente (Tornell y Lane, 1999). Muchos de los sectores económicos están cada vez más concentrados económicamente y los grupos corporativos continúan siendo muy poderosos. A seis años de dicho acontecimiento, si bien el país ha vivido años estabilidad macroeconómica no parece haberse instalado en una trayectoria de crecimiento económico sostenida que lo lleve eventualmente a converger con los países más desarrollados; tampoco parece haber avanzado en estos años hacia una consolidación de su democracia.

Así pues, observamos que a pesar de las aparentes similitudes entre España y México en la políticas económicas seguidas de 1985 a la fecha en términos de su apertura comercial y financiera y de integración con sus mercados adyacentes, las diferencias son más grandes que las similitudes. Ni se trató de procesos de apertura similares, ni la Unión Europea se parece al TLCAN. Asimismo mientras que en España las distintas fuerzas políticas pudieron llegar a consensos para llevar a cabo las reformas y seguir las políticas económicas que colocarían al país en una trayectoria de convergencia con sus contrapartes europeas, en México esto no se ha podido lograr aún.

Conclusiones

La divergencia económica entre México y España que surge durante la segunda mitad del siglo XX se explica tanto por causas con orígenes estructurales y de largo plazo, como por razones coyunturales e incluso fruto del azar que se conjugaron para crear una brecha en niveles de bienestar cada vez más profunda entre México y España en este periodo.

Tendencias de largo plazo afectaron el desempeño de ambas economías a partir de 1950, la más clara es el distinto comportamiento demográfico. El alto crecimiento de la población en México significó un pesado lastre con el que España no tuvo que cargar. Otro evidente problema con raíces de largo plazo es el asunto de la mayor desigualdad económica y regional en México, así como el mayor rezago educativo. En el caso de la dinámica poblacional, resulta muy difícil atribuir este problema a una perenne, inevitable e incorregible deficiencia institucional. Por otro lado, si bien la gran desigualdad y escaso nivel educativo de México podría ser atribuido a raíces institucionales, justamente el caso de España muestra cómo en pocos años, con las políticas correctas, se pueden disminuir estos problemas. En este caso, parece haberse roto el círculo vicioso descrito por Engerman y Sokoloff en el que la desigualdad genera instituciones diseñadas para perpetuarla. ¿Qué permitió romper con este círculo vicioso entre instituciones y desigualdad? México sigue sin encontrar la respuesta.

Sin embargo, gran parte de lo que explica la divergencia entre México y España a partir de mediados del siglo XX radica en una mezcla de diferentes políticas económicas ante circunstancias distintas muchas veces imprevistas, algunas veces afortunadas y otras desafortunadas. Al contrastar el desarrollo económico de México con el de España en este periodo, saltan a la vista diferencias de política importantes. En primer lugar, durante el añorado periodo de *desarrollo estabilizador* mexicano (1954-1970) queda claro que se iban forjando importantes diferencias con España, sobre todo en cuanto a apertura comercial e intervención del Estado en la economía, mientras que España de forma gradual fue abriendo su economía y limitando la participación del Estado en la misma, en México pasaba lo opuesto.

A partir de los setenta, ambas economías sufrirían el shock petrolero, y llevaron a cabo políticas contracíclicas para enfrentarlo que aumentaron las tasas de inflación y generaron desequilibrios macroeconómicos. España logró corregir el rumbo a partir de 1977, año en el que aprovecha la transición democrática para además llevar a cabo importantes reformas, como la fiscal. En cambio, al encontrar en ese año abundantes reservas petroleras, el gobierno mexicano no sólo postergó las reformas, sino que se guió por medidas de gasto excesivo a base de deuda que representarían una dura carga en las décadas por venir. Asimismo durante las décadas de los 70 y 80, España

logró una importante disminución en los niveles de desigualdad, sostenible en el largo plazo. En cambio, en México la moderada mejoría en términos de desigualdad que se consiguió en ese periodo se revirtió pronto con las crisis que golpearon la economía a partir de 1982. En descarga de México habría que decir, que dado el enorme crecimiento demográfico de las décadas precedentes resultaba mucho más costoso llevar a cabo programas similares a los españoles en términos per cápita.

A mediados de los ochenta, México se vió por fin obligado a cambiar el rumbo, pero las dificultades serían mucho más grandes. En primer lugar, tras tantos más años de ser una economía cerrada y con una gran intervención estatal, el rezago competitivo con el resto del mundo era mayor. Además, se quiso apresurar el paso llevando a cabo las medidas en unos cuantos años, y que en España habían tomado tres décadas. Esto hizo los costos de las reformas más altos, no dando el tiempo a sectores completos de la economía para ajustarse. Más aún cuando muchos de estos cambios se llevaron a cabo en medio de un programa de estabilización que implicaba por sí mismo una sobrevaluación del peso, y muy altas tasas de interés lo que restaba competitividad a las empresas nacionales.

Asimismo, el TLCAN sería mucho menos generoso y propicio para el desarrollo económico de México de lo que fue la CEE y más tarde la Unión Europea para España. En primer lugar, la CEE en sus primeros tratados con España fue permitiendo una apertura gradual y asimétrica en la que la CEE se abría mucho más hacia España de lo que España a la Comunidad. Más adelante cuando España entró a la CEE en 1986, se trató no sólo de una apertura comercial sino de una integración en la que se permitió el libre flujo de todos los factores de la producción, incluyendo a las personas. Además la integración europea permitió a España corregir muchos de los defectos institucionales más serios al obligar una homologación de muchos de sus marcos legales, agencias gubernamentales y políticas públicas, incluyendo las sociales. A partir de que se vislumbró la creación del Sistema Monetario Europeo la integración española implicó además una serie de compromisos de política macroeconómica que generarían estabilidad. Todo esto además de las transferencias con las que Europa apoyó a España en su integración. El TLCAN en cambio fue estrictamente un tratado comercial y de transferencias de capital, con nulos esquemas de convergencia regulatoria o económica.

Finalmente, mientras que en España la transición a la democracia fue capaz de generar consensos importantes entre los distintos actores políticos que trajeron consigo reformas económicas cruciales, tales como la reforma fiscal, así como políticas sociales que otorgaron beneficios concretos a un buen porcentaje de la población que contribuyeron a consolidarla. En México el *bono democrático* fue desaprovechado en ambos sentidos.

A principios del siglo XXI España comienza a padecer de los problemas propios de los países ricos tales como los de la inmigración y del

envejecimiento de su población. Mientras tanto, México sigue batallando por dejar atrás aquellos propios del subdesarrollo: pobreza, desigualdad, emigración, inestabilidad económica y política, entre otros. Quizá cada vez resulte más extraño pensar que a mediados del siglo XX ambos países no eran tan distintos.

Bibliografía

Aspe Armella, P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica, México.

Acemoglu, D. S. Johnson, et al., (2002). "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of Modern World Income Distribution." *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 1231-1294.

Alcaide Inchausti, J., (1999). "Distribución sectorial, personal y factorial de la renta." *España, Economía: Ante el Siglo XXI*, J. L. García Delgado, Espasa, Madrid.

Barciela López, C., (2003). "Guerra civil y primer franquismo." En Comín Francisco, Hernández Mauro y Llopis Enrique (eds.), *Historia Económica de España Siglos X-XX*. Crítica, Barcelona, pp. 331-367.

Cárdenas, E. (1996). *La Política Económica en México, 1950-1994*. Fondo de Cultura Económica, México.

Clavijo, F. y Valdivieso Susana (2000). "Reformas Estructurales y Política Macroeconómica." En Fernando Clavijo (comp.), *Reformas Económicas en México 1982-1999*. Fondo de Cultura Económica, México, pp. 13-155.

Coatsworth, J. y G. Tortella (2002). "Institutions and Long-Run Economic Performance in Mexico and Spain, 1800-2000", Working Papers on Latin America. D. R. C. f. L. A. Studies, Cambridge, Harvard University.

Dornbusch Rudiger y Alejandro Werner (1994). "Mexico: Stabilization, Reform and No Growth." *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol.1994, No.1, pp. 253-315.

Edwards, S. (1995). *Crisis and Reform in Latin America. From Despair to Hope*, New York, World Bank, Oxford University Press.

Engerman, S. L. and K. L. Sokoloff (1997). "Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies." En S. Haber (comp.) *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford, Stanford University Press.

Esquivel G. y G. Márquez (2006). "Some Economic Effects of Closing the Economy; the Mexican Experience in the mid-Twentieth Century." En S. Edwards (ed.) *Growth, Institutions and Crises: Latin America from a Historical Perspective*, (Inter-American Seminar on Economics) Chicago, Chicago Press University. Forthcoming.

Furedi, F. (1997). *Population and Development: A Critical Introduction*, New York, St. Martin's Press.

García Alba Iduñate, Pascual (2006). "Competitividad económica de México, desde la adopción del TLCAN." Mimeo, Documento elaborado para el Banco Interamericano de Desarrollo. CIDAC. México.

- Krueger A. y A. Tornell, (1999). "The Role of Bank Restructuring in Recovering from Crises: Mexico 1995-1998." NBER Working Paper No. 7042.
- Lustig, N. (1998). *Mexico. The Remaking of An Economy*, Washington D.C., Brookings.
- Mangen, S. P. (2001). *Spanish Society After Franco: Regime Transition and the Welfare State*, New York, Palgrave.
- Martín Aceña, P. (2005). "La economía de la guerra civil." Mimeo presentado en el Congreso de la Asociación Española de Historia Económica. Santiago de Compostela-Coruña-Vigo, septiembre de 2005.
- Messmacher, Miguel y Alejandro Werner (2002). "La política monetaria en México: 1950-2000." *Gaceta de economía*, Año 7, número especial, pp. 54-56.
- México (1986), Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Estadísticas históricas de México. 2 vols. INEGI, México.
- North, D. y R. P. Thomas (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, New York.
- Prados de la Escosura, L. (2005). "Assesing Growth, Inequality, and Poverty in the Long-Run: The Case of Spain." Economic History and Institutions Series 05, Universidad Carlos III de Madrid.
- Prados de la Escosura, L. (2006). "When did Latin America Fell Behind?" En S. Edwards (ed.) *Growth, Institutions and Crises: Latin America from a Historical Perspective*, (Inter-American Seminar on Economics) Chicago, Chicago Press University. Forthcoming.
- Prados de la Escosura, L.(2003). *El Progreso Económico de España (1850-2000*, BBVA, Madrid.
- Przeworski, A. (2004). "The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development?" *European Journal of Sociology*, 45, No.2, pp. 165-188.
- Rojo, L. A. (2003). "La economía española en la democracia (1976-2000)." En Comín Francisco, Hernández Mauro y Llopis Enrique (eds.) *Historia Económica de España Siglos X-XX*. Crítica, Barcelona. pp. 397-436.
- Serrano Sanz, J. M. y Eva Pardos (2003). "Los años de crecimiento del franquismo (1959-1975)." En Francisco Comín, Mauro Hernández y Enrique Llopis (eds.) *Historia Económica de España Siglos X-XX*. Crítica, Barcelona, pp. 369-395.
- Székely, M. (1998). *The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico*. MacMillan Press LTD, London.
- Székely, M. (2005). "Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004." Documentos de Investigación. S. d. D. Social, Secretaría de Desarrollo Social, México.
- Taylor, A. M. (1992). "External Dependence, Demographic burdens, and Argentine Economic Decline After the Belle Epoque." *The Journal of Economic History*, 52, No.4, pp. 907-936.

Tornell, A. y P. R. Lane (1999). "The Voracity Effect." *American Economic Review*, Vol. 89, No. 1 (Mar), pp. 22-46.

Tornell, A. y F. Westermann (2002). "Boom-Bust Cycles in Middle Income Countries: Facts and Explanation." NBER Working Paper No. 9219.

Tornell, A., F. Westermann y L. Martínez (2004). "NAFTA and Mexico's less-than-stellar performance." NBER Working Paper No. 10289.

Williamson, J. (1998). "Growth, Distribution and Demography: Some Lessons from History." *Explorations in Economic History*, 35, pp. 241-271.

Novedades

DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Rivera Urrutia, Eugenio, *La construcción del gobierno electrónico como problema de innovación institucional: la experiencia mexicana*, DTAP-174
- Bravo Pérez, Héctor Manuel, *et al.*, *Evaluación económica del convenio de distribución de aguas superficiales del lago de Chapala y su efecto en el bienestar social*, DTAP-175
- Bravo Pérez, Héctor Manuel, Juan Carlos Castro Ramírez, *Construcción de una matriz de contabilidad social con agua...* DTAP-176
- Bracho González, Teresa y Julianna Mendieta, *El proceso de focalización y las estrategias estatales de selección de beneficiarios: El caso del Programa Escuelas de Calidad*, DTAP-177
- Arellano, David y Walter Lepore, *Publicness y Nueva Gestión Pública: hacia una recuperación de los valores de lo público*, DTAP-178
- López Ayllón, Sergio y Alí Bernardo Haddou Ruiz, *Rendición de cuentas en los órganos reguladores autónomos: algunas consideraciones sobre el diseño institucional de las autoridades reguladoras en México*, DTAP-179
- Sour, Laura, *Pluralidad y transparencia en el proceso de aprobación presupuestal al interior de la Cámara de Diputados*, DTAP-180
- Cabrero, Enrique, *Los retos institucionales de la descentralización fiscal en América Latina*, DTAP-181
- Merino, Mauricio, *La profesionalización municipal en México*, DTAP-182
- Arellano, David, *¿Reforma organizacional de gobierno por diseño genérico? El Nuevo Institucionalismo Económico en acción...* DTAP-183

DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Torres Rojo, Juan M., *et al.*, *Índice de peligro de incendios forestales de largo plazo*, DTE-358
- J. M. Torres *et al.*, *Bequest Motive for Conservation in Forest Production Communities*, DTE-359
- Hernández, Fausto y Brenda Jarillo Rabling, *Is Local Beautiful? Decentralization in Mexico in the Presence of Elite Capture*, DTE-360
- Unger, Kurt, *El desarrollo económico y la migración mexicana: el TLCAN e impactos en las regiones*, DTE-361
- Gómez Galvarriato, Aurora, Rafael Dobado and Jeffrey Williamson, *Globalization, De-Industrialization and Mexican Exceptionalism, 1750-1879*, DTE-362
- Gómez Galvarriato, Aurora and Aldo Musacchio, *Larger Menus and Entrepreneurial Appetite: An Empirical Investigation of Organization Choice in Mexico*, DTE-363

- Mayer, David y Carlos Bazdresch, *Hacia un consenso para el crecimiento económico en México...* DTE-364
- Mayer, David y Ma. Fernanda López Olivo, *Transmisión intergeneracional de habilidades cognitivas por niveles socioeconómicos...*, DTE-365
- Mayer, David, *Dinámica geográfica de productividad e innovación en la manufactura mexicana*, DTE-366
- Scott, John, *Seguro Popular: Incidence Analysis*, DTE-367

DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- González González, Guadalupe, *México ante América Latina: Mirando de reojo a Estados Unidos*, DTEI-132
- Ortiz Mena L.N., Antonio Ortiz y Ricardo Sennes, *Brasil y México en la economía política internacional*, DTEI-133
- Minushkin, Susan y Matthew Adam Kocher, *Trade and Investment Policy Preferences and Public Opinion in Mexico*, DTEI-134
- Ortiz Mena L.N., Antonio, *México ante el sistema monetario y comercial internacional: lecciones de Bretton Woods a la actualidad*, DTEI-135
- Meseguer Covadonga et al., *The Diffusion of Regulatory Reforms in Pension Systems: Latin America in Comparative Perspective*, DTEI-136
- Schiavon, Jorge A., *La relación especial México-Estados Unidos: Cambios y continuidades en la Guerra y Pos-Guerra Fría*, DTEI-137
- Ortiz Mena, Antonio, *The Domestic Determinants of Mexico's Trade Strategy*, DTEI-138
- Kocher, Matthew Adam and Stathis N. Kalyvas, *How free is "Free Riding" in Civil Wars? Violence, Insurgency, and the Collective Action Problem*, DTEI-139
- Chabat, Jorge, *Mexico: The Security Challenge*, DTEI-140
- Kydd, Andrew, *The Ball is in your Court: Mediation and Blamecasting*, DTEI-141

DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- Posadas, Alejandro, *Canada Trade Law & Policy after NAFTA and the...*, DTEJ-8
- Hernández, Roberto, *Alcances del "juicio oral" frente a la Reforma Integral a la Justicia Penal propuesta por presidencia*, DTEJ-9
- Magaloni, Ana Laura, *El impacto en el debate sobre la reforma judicial de los estudios empíricos del sistema de justicia: el caso del estudio del Banco Mundial sobre el Juicio Ejecutivo Mercantil*, DTEJ-10
- Bergman, Marcelo, *Do Audits Enhance Compliance? An Empirical Assessment of VAT Enforcement*, DTEJ-11
- Pazos, María Inés, *Sobre la semántica de la derrotabilidad de conceptos jurídicos*, DTEJ-12
- Elizondo Carlos, Luis Manuel Pérez de Acha, *Separación de poderes y garantías individuales: La Suprema Corte y los derechos de los contribuyentes*, DTEJ-13
- Fondevila Gustavo, *Estudio de percepción de usuarios del servicio de administración de justicia familiar en el Distrito Federal*, DTEJ-14

- Pazos, Ma. Inés, *Consecuencia lógica derrotable: análisis de un concepto de consecuencia falible*, DTEJ-15
- Posadas, Alejandro y Hugo E. Flores, *Análisis del derecho de contar con un juicio justo en México*, DTEJ-16
- Posadas, Alejandro, *La Responsabilidad Civil del Estado /Análisis de un caso hipotético*, DTEJ-17
- López, Sergio y Posadas Alejandro, *Las pruebas de daño e interés público en materia de acceso a la información. Una perspectiva comparada*, DTEJ-18

DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- Cermeño Rodolfo, Sirenia Vázquez, *What is Vote Buying? The Limits of the Market Model*, DTEP-179
- Schedler Andreas, *Electoral Authoritarianism Concept, Measurement, and Theory*, DTEP-180
- Negretto L. Gabriel, *Confronting Pluralism: Constitutional Reform in Mexico After Fox*, DTEP-181
- Beltrán Ulises, *Contextual Effects on the Individual Rationality: Economic Conditions and retrospective Vote*, DTEP-182
- Nacif Benito, *¿Qué hay de malo con la parálisis? Democracia y gobierno dividido en México*, DTEP-183
- Langston Joy, *Congressional Campaigning in Mexico*, DTEP-184
- Nacif Benito, *The Fall of the Dominant Presidency: Lawmaking Under Divided Government in Mexico*, DTEP-185
- Lehoucq, Fabrice E., *Constitutional Design and Democratic Performance in Latin America*, DTEP-186
- Martínez Gallardo, Cecilia and John D. Huber, *Cabinet Turnover and Talent Searches*, DTEP-187
- Lehoucq, Fabrice E., *Structural Reform, Democratic Governance and Institutional Design in Latin America*, DTEP-188

DIVISIÓN DE HISTORIA

- Pani, Erika, *Saving the Nation through Exclusion: The Alien and Sedition Acts and Mexico's Expulsion of Spaniards*, DTH-32
- Pipitone, Ugo, *El ambiente amenazado* (Tercer capítulo de *El temblor...*), DTH-33
- Pipitone, Ugo, *Aperturas chinas (1889, 1919, 1978)*, DTH-34
- Meyer, Jean, *El conflicto religioso en Oaxaca*, DTH-35
- García Ayuardo Clara, *El privilegio de pertenecer. Las comunidades de fieles y la crisis de la monarquía católica*, DTH-36
- Meyer, Jean, *El cirujano de hierro (2000-2005)*, DTH-37
- Sauter, Michael, *Clock Watchers and Stargazers: On Time Discipline in Early-Modern Berlin*, DTH-38
- Sauter, Michael, *The Enlightenment on Trial...*, DTH-39
- Pipitone, Ugo, *Oaxaca prehispánica*, DTH-40
- Medina Peña, Luis, *Los años de Salinas: crisis electoral y reformas*, DTH-41

Ventas

El Centro de Investigación y Docencia Económicas / CIDE, es una institución de educación superior especializada particularmente en las disciplinas de Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales, Estudios Políticos, Historia y Estudios Jurídicos. El CIDE publica, como producto del ejercicio intelectual de sus investigadores, libros, documentos de trabajo, y cuatro revistas especializadas: *Gestión y Política Pública*, *Política y Gobierno*, *Economía Mexicana Nueva Época* e *Istor*.

Para adquirir alguna de estas publicaciones, le ofrecemos las siguientes opciones:

VENTAS DIRECTAS:

Tel. Directo: 5081-4003
Tel: 5727-9800 Ext. 6094 y 6091
Fax: 5727 9800 Ext. 6314

Av. Constituyentes 1046, 1er piso,
Col. Lomas Altas, Del. Álvaro
Obregón, 11950, México, D.F.

VENTAS EN LÍNEA:

Librería virtual: www.e-cide.com

Dudas y comentarios:
publicaciones@cide.edu

¡Nuevo!

Adquiera el CD de las colecciones completas de los documentos de trabajo de la División de Historia y de la División de Estudios Jurídicos.



¡Próximamente! los CD de las colecciones completas de las Divisiones de Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales y Estudios Políticos.