

Sobre contagios y remedios: el *New Deal* y su impacto sobre la administración cardenista



IZTAPALAPA

Agua sobre lajas

Jorge A. Schiavon*

Resumen: Este artículo explora la relación bilateral entre México y Estados Unidos durante las presidencias de Franklin D. Roosevelt y Lázaro Cárdenas. La hipótesis principal es que el *New Deal* tuvo importantes repercusiones positivas sobre la economía cardenista, ya que, a través de la política del Buen Vecino, generó un ambiente de mayor permisividad y autonomía para la puesta en marcha de las políticas del gobierno de Cárdenas en materia económica, a la vez que las nuevas ideas económicas derivadas del *New Deal* facilitaron la justificación de una mayor intervención del gobierno en la economía mediante la política fiscal y la participación directa en algunas áreas económicas estratégicas. **Palabras clave:** *New Deal*, Roosevelt, Cárdenas, Buen Vecino, México-Estados Unidos.

Introducción

Las presidencias de Franklin D. Roosevelt en Estados Unidos y de Lázaro Cárdenas en México han sido comparadas en múltiples ocasiones. Además de la coincidencia temporal entre ellos, se ha exaltado la "vocación reformista" de ambos estadistas, su habilidad para crear alianzas interclasistas y su heterodoxia económica. Existen otros estudios que han buscado matizar estos parecidos mostrando que existen diferencias importantes, por ejemplo, en las capacidades estatales para llevar adelante sus programas económicos y sociales (Grunstein, 1999). Sin embargo, también es necesario realizar investigaciones que exploren detalladamente los canales a través de los cuales se transmitieron las

* Profesor investigador de la División de Estudios Internacionales, Centro de Investigación y Docencia Económicas. Correo electrónico: jorge.schiavon@cide.edu. Agradezco a Alejandro Alba y Sergio Silva por su ayuda, ideas e información para la elaboración de este artículo.

influencias de uno sobre el otro, particularmente con respecto a la manera en que las políticas de Roosevelt facilitaron e hicieron posible la puesta en marcha de diversas políticas cardenistas. La intención fundamental de este artículo es contribuir al llenado de este vacío en la literatura de la historia de la relación bilateral entre México y Estados Unidos, con el propósito de comprender mejor la forma en que la política interna y exterior de los Estados Unidos influye en el funcionamiento de su relación bilateral con México, lo cual, a su vez, puede facilitar o dificultar el impulso de políticas públicas dentro del ámbito mexicano.

La idea central consiste en analizar y explicar cuáles fueron las repercusiones de determinadas políticas promovidas por Roosevelt sobre la economía cardenista. La hipótesis principal que guiará esta investigación es que el *New Deal* modificó la concepción liberal estadounidense relativa a la idea de la intervención estatal en la vida económica y social en el interior de los Estados Unidos, y que esto abrió la puerta a la heterodoxia económica cardenista, tanto en términos ideológicos como políticos. En primer lugar, los cambios en la política exterior resultantes de la política del Buen Vecino, el componente de política exterior del *New Deal*, permitieron una mayor autonomía a la administración de Cárdenas en materia económica, al grado que el gobierno mexicano pudo llevar a cabo la expropiación agraria y la petrolera sin tener que enfrentar sanciones estadounidenses de gran magnitud; es decir, si bien las exportaciones de plata y petróleo se vieron afectadas, la posibilidad de una intervención militar —cabe recordar que sólo habían transcurrido 24 años desde la última intervención armada de los Estados Unidos en México— quedó fuera de la agenda. En segundo lugar, las nuevas ideas económicas derivadas del *New Deal* facilitaron la justificación de una mayor intervención del gobierno cardenista en la economía a través de la política fiscal y la participación directa del Estado en áreas económicas definidas como estratégicas. En suma, la política económica interna y exterior de Roosevelt generaron un ambiente de permisividad para la puesta en marcha de las principales políticas públicas durante la administración de Cárdenas.

Este artículo se encuentra estructurado de la siguiente manera. En la primera sección se describe cómo la historia económica de Estados Unidos, y en especial su experiencia frente a crisis económicas anteriores a 1929, fomentaron la confianza en el mercado y, por lo tanto, hicieron pensar a Hoover que la mejor forma de superar la crisis era no hacer nada y dejar que el mercado resolviera sus propios desequilibrios. Esto terminó por darle la victoria electoral a Roosevelt, con su original y pragmático programa económico. La segunda sección se concentra en enunciar las medidas establecidas por Roosevelt frente a la crisis y su

resultado sobre el liberalismo estadounidense. En la tercera sección, se presenta la nueva política exterior estadounidense, enmarcada en la política del Buen Vecino, y sus efectos sobre las relaciones entre Estados Unidos y América Latina, particularmente México. La cuarta sección analiza los posibles canales de contagio o influencia entre la heterodoxia económica del *New Deal*, la nueva política exterior de Roosevelt y la administración cardenista. Por último, se incluye una parte con las consideraciones finales que se derivan de este estudio.

De la Gran Crisis al *New Deal*

Durante los años veinte, los Estados Unidos experimentaron uno de los periodos de bonanza económica más importantes de su historia. Como ejemplo de esto, el producto nacional bruto en los Estados Unidos creció, entre 1921 y 1929, aproximadamente 60% a precios constantes de 1958 (U.S. Bureau of the Census, 1989: I, 224). Sin embargo, aún más impresionante que las tasas de crecimiento económico durante esta década fue el abrupto final de la prosperidad y el deterioro que llevó a la gran depresión unos años más tarde.

Tras el desplome de la bolsa de valores estadounidense del 29 de octubre de 1929, sobrevino la crisis económica más severa de la historia de los Estados Unidos, únicamente comparable con la de la década de 1890. Esto alteró la forma de vida de la sociedad de esa nación y su sistema político y económico de manera profunda. No obstante, el desplome del mercado accionario no fue la única causa de la crisis; ésta ya se dejaba ver desde mediados de la década de 1920, cuando el sector de la construcción empezó a decaer, y en el ámbito industrial muchas empresas producían más de lo que el mercado era capaz de absorber. Además, el lento crecimiento de la agricultura y de otras industrias tradicionales provocó que la economía estadounidense se desarrollara en forma desequilibrada (Suárez y Parra, 1991: 115-118).

En la primera mitad de la década de 1930, la economía estadounidense se hundió a tal grado que los Estados Unidos experimentaron la depresión más profunda de su historia. Para 1933, nueve mil bancos habían quebrado, el producto nacional bruto se había contraído 30% en términos reales y la producción industrial había disminuido cerca de 50%; los empresarios redujeron sus inversiones en 90% y el ingreso real de los trabajadores disminuyó 36%. Además, el número de desempleados aumentó a 13 millones, lo que representaba una cuarta parte de la población económicamente activa (Adams, 1989: 292-293).

Ante este abrumador panorama, la administración republicana encabezada por el presidente Hoover prefirió apegarse a su dogma liberal de no intervención estatal en la economía y esperar a que las fuerzas libres del mercado iniciaran el ciclo de recuperación. John K. Galbraith señala a este respecto que "el presidente era evidentemente contrario a cualquier acción gubernamental de envergadura para combatir la depresión" (Galbraith, 1965: 180). Pese a ello, y en descargo de Hoover, se debe decir que esta decisión contaba con cierta lógica. Anteriormente, la mayor crisis económica por la que habían pasado los Estados Unidos tuvo lugar en la década de 1890; entre 1893 y 1897 quebraron alrededor de 800 bancos, mientras que la producción manufacturera cayó 24% entre 1892 y 1894 (Hoffmann, 1956), lo cual ayuda a explicar el dogmatismo paralizante del presidente Hoover.

A principios de la mencionada década, los Estados Unidos tenían, por un lado, un sector agrícola sumamente competitivo y, por el otro, un sector industrial fuertemente protegido por aranceles. El dinamismo del primero fue tal que empezó a empujar los precios a la baja; solamente en 1896 esta caída fue del orden del 20%. Tal disminución de precios significó una reducción en la rentabilidad y, por lo tanto, en la inversión en el sector agrícola. Al ser la industria estadounidense un sector enfocado casi exclusivamente al mercado interno, debido a las políticas arancelarias proteccionistas, la caída en la rentabilidad del sector agrícola implicó un deterioro en sus precios y expectativas. Sin embargo, en el mediano plazo —y he aquí probablemente lo que Hoover esperaba que pasara en 1929—, el desplome en la inversión del sector agrícola generó una menor producción y, consecuentemente, la ansiada recuperación de los precios (Gourevitch, 1986: 105-111). Es muy probable que la confianza de Hoover en el mercado haya estado fincada en experiencias como ésta, donde, después de una recesión, el propio mercado creaba las condiciones de la recuperación.

Frente a la parálisis e inmovilismo republicano, en su campaña presidencial, el candidato del Partido Demócrata, Franklin D. Roosevelt propuso al electorado estadounidense una nueva forma de enfrentar la depresión, un *New Deal* (Roosevelt, 1969: I, 647-659) para salir adelante mediante "la experimentación valiente y tenaz" (Roosevelt, 1969: I, 639). La esperanza de que esta política podría solucionar la situación que el republicano Hoover había sido incapaz de resolver ganó a Roosevelt el apoyo electoral que lo llevó a la presidencia en 1933 (Adams, 1989: 304-305). Además de este anuncio de heterodoxia económica, en su discurso inaugural, Roosevelt dejó entrever que su administración también haría cambios significativos en la política exterior estadounidense, sobre todo hacia América Latina. Siguiendo la tónica de unos comentarios hechos en Honduras por Hoover durante su primera gira por Latinoamérica en 1928 —Hoover dijo que las naciones

del hemisferio deberían tratarse unas a otras como "buenos vecinos", lo cual significaba en ese momento detener el desplazamiento de las fuerzas armadas de Estados Unidos en América Latina (Schoultz, 1998: 290)—, Roosevelt declaró que,

...en el campo de la política exterior, quiero consagrar esta nación a la política del buen vecino —al vecino que respeta sus obligaciones y respeta lo sagrado de sus convenios en y con un mundo de vecinos (cit. en Wood, 1967: 141).

Así, para 1934 se establecieron dos directrices fundamentales en las políticas de los Estados Unidos: una heterodoxia económica pragmática encarnada en la idea del *New Deal* en el ámbito interno y una estrategia exterior más cooperativa hacia América Latina enmarcada en la política del Buen Vecino. Ambas tuvieron una considerable influencia sobre las políticas cardenistas, legitimándolas tanto en términos económicos como políticos.

El nuevo Estado liberal estadounidense resultado del *New Deal*.

Roosevelt tomó las riendas de un país con severas dificultades y no tenía un programa definido para sacarlo de la Gran Depresión. Con todo, fue lo suficientemente pragmático y flexible para enfrentar esta dramática situación económica. Las políticas del *New Deal* no eran producto de un plan preciso, sino que trataron de responder a las circunstancias del momento. Su objetivo era crear un concierto de intereses entre corporaciones empresariales, sindicatos y organizaciones obreras que sacara a los Estados Unidos de tal condición (Hofstadter, 1962: 302-305).

El objetivo del nuevo presidente era poner en práctica políticas económicas que fortalecieran al sistema capitalista y le permitieran un ejercicio más adecuado. Roosevelt quería mejorar la economía del país con una distribución más amplia y justa de los frutos del capitalismo ya que, según él, la democracia estadounidense no podía desarrollarse de manera estable y segura si su sistema económico no daba empleo y repartía la riqueza más equitativamente, con el fin de conservar un elevado nivel de vida y bienestar para la población (Fite y Reese, 1959: 592-593). Roosevelt creía que el gobierno podía desempeñar un papel más activo en la economía, al grado de asumir la responsabilidad de promover una distribución más equitativa de la riqueza (Roosevelt, 1969: I, 663).

Durante el primer *New Deal* (1933-1935), se siguió la idea defendida por los progresistas de una economía de corte asociativo, en la cual el gobierno debía impulsar y regular la corporativización de las industrias y granjas privadas con

la finalidad de reducir la competencia destructiva y mantener estables los precios. En este momento, la política fiscal sirvió como un instrumento para reacomodar recursos en una economía dislocada, con la finalidad de sacarla de la crisis. Sin embargo, las prioridades y las políticas estatales se fueron modificando con el transcurso de los años: el *New Deal* se fue transformando y adquiriendo paulatinamente su propia dinámica (Brinkley, 1991: 154).

El relativo fracaso y la disolución de las principales instituciones gubernamentales del primer *New Deal* hacia 1935, entre ellas la Agencia para la Reconstrucción Nacional y la Agencia de Ajuste para la Agricultura, conllevaron el descrédito de la visión corporativa de la industria y el campo. Pero los forjadores del *New Deal* estaban conscientes de que aún era necesario que el gobierno interviniera en el mercado para proteger los intereses de los consumidores y para garantizar el nivel de vida y bienestar de la población. Para ello, se pusieron en marcha políticas de corte más radical. Así, hacia 1938 resurgió, cuando menos oficialmente, la antigua cruzada en contra de los monopolios, a los que se consideraba elementos dislocadores del mercado en detrimento de los consumidores, ya que dificultaban la libre competencia a la vez que fijaban su producción y precios arbitrariamente (Leuchtenburg, 1963: 257-259).

Aun cuando se mantenía la retórica antimonopolios, se tomaron pocas medidas en favor de la descentralización industrial; el gobierno estaba más comprometido con la defensa del consumidor y con la promoción del pleno empleo y la producción mediante las funciones reguladoras estatales. Roosevelt sabía que las grandes corporaciones eran una realidad inevitable del proceso de industrialización, y que gracias a ellas se había dado el gran crecimiento económico estadounidense. Creía, asimismo, que la función del gobierno no era desarticularlas, ya que éstas eran importantes fuentes de empleo y producción, sino supervisar su conducta para que no dañaran a los compradores a través de altos precios y producción controlada. Si la concentración empresarial era un problema, la solución no estaba en desmembrarla, pero sí en someterla a rigurosos controles y regulaciones estatales (Brinkley, 1991: 159-164).

Así, el gobierno dejaba atrás la intervención directa en los procesos productivos y en la toma de decisiones sobre las políticas empresariales, funcionando en cambio como un vigilante dispuesto a intervenir en el mercado en momentos de crisis o desequilibrio y de este modo proteger la eficiencia y la competencia, al mismo tiempo que defendería los intereses de los consumidores. Las organizaciones que no dañaran a éstos, independientemente de su tamaño, no se consideraban nocivas para el sistema económico inaugurado por el *New Deal* (Brinkley, 1991: 157-159).

Por otra parte, las ideas sobre la utilización de la política fiscal también se fueron modificando con el transcurso de los años. Los progresistas pensaban que el gasto gubernamental se debía mantener reducido para evitar un déficit fiscal en las cuentas del gobierno que de otro modo podría resultar desestabilizador; a la política fiscal expansiva tan sólo debía recurrirse en casos extremos, con la finalidad de resolver complicaciones temporales en la economía. Por ello, a principios de su primera administración y una vez más a principios de 1937, el gabinete de Roosevelt buscó reducir los gastos del gobierno para equilibrar las finanzas públicas, ya que se pensaba que la crisis estaba en vías de solución (Fainsod, 1959: 803-804).

Sin embargo, el relativo fracaso de las políticas del primer *New Deal* en 1935 y la nueva recesión de mediados de 1937 demostraron que la economía aún no se había recuperado completamente, por lo que el gasto gubernamental debía mantenerse elevado aunque se generara un déficit presupuestario. Las directrices gubernamentales debían encaminarse a aumentar la capacidad de consumo de la población para, de tal forma, alentar la producción; la demanda debería crear su propia oferta, y al crecer, se dinamizaría la producción. El déficit fiscal pasó de 1.2 miles de millones de dólares anuales en 1938 a 3.9 miles de millones en 1939 y otra vez creció hasta 21.5 miles de millones en 1942 por el inicio de la Segunda Guerra Mundial; en los años del conflicto armado aumentó hasta 57.4, 51.4 y 53.9 miles de millones anuales en 1943, 1944 y 1945 respectivamente. Por su parte, la deuda bruta del gobierno aumentó de 33.8 miles de millones de dólares en 1936 a 40.4, 49.0, 136.7 y 258.7 miles de millones en 1939, 1941, 1943 y 1945 (Adams, 1989: 310).

Así, en el segundo *New Deal*, el gasto público se utilizó como un instrumento permanente para hacer frente a las fluctuaciones de los ciclos productivos y para llevar a la economía hacia el pleno empleo, mantener el consumo y, por tanto, estimular el crecimiento económico sostenido. El gasto gubernamental ya no funcionaba como un mal necesario, sino que podía ser un bien que alentaba el crecimiento económico y el bienestar social (Brinkley, 1991: 166-168).

Por otro lado, las regulaciones sociales sirvieron para distribuir mejor los beneficios del crecimiento y aumentar la capacidad de consumo de un importante sector de los trabajadores, lo que a su vez incentivaba la producción. También fueron un medio efectivo para reducir los riesgos que el descontento social, resultado de los altos niveles de desempleo, podría imponer sobre el sistema político. Así, el desarrollo del Estado benefactor sirvió para mantener la paz social, ya que aminoraba los efectos nocivos sobre el bienestar de la población provocados por la crisis económica, a la vez que servía para asegurar un reparto más equitativo

de los frutos de la lenta recuperación. Roosevelt decía: "la palabra 'progreso' es mejor que la palabra 'recuperación', porque progreso significa no sólo una industria sana y una agricultura sana [...] sino también significa, con igual importancia, un sano mejoramiento en el nivel de vida americano" (Roosevelt, 1969: I, 478). El Estado se convirtió en garante de la capacidad de consumo de un amplio sector de trabajadores, conservando así su apoyo al sistema y manteniendo el incentivo de la demanda sobre la producción para promover la recuperación económica nacional (Fainsod, 1959: 771 y 796-797).

Finalmente, la Segunda Guerra Mundial fue uno de los principales elementos que permitieron que la economía estadounidense se recobrar de manera definitiva. La economía de guerra tuvo como consecuencia una gran expansión, el fin del desempleo, la creación de nuevas industrias, la reactivación de la inversión privada y la apertura de grandes mercados en Europa para los productos estadounidenses. Además, el rápido crecimiento fue la prueba irrefutable de que el capitalismo estadounidense no se encontraba irreversiblemente estancado. Ante el impresionante repunte, se hizo patente que la función del Estado ya no era la de intervenir directamente en los procesos productivos para distribuir mejor una producción limitada ni para administrar de manera más eficiente una economía estancada, sino mantener el auge económico y los elevados niveles de empleo e ingreso que la guerra había producido mediante una política social y fiscal que promoviera el consumo y la estabilidad del sistema (Brinkley, 1991: 181-182).

El *New Deal* había puesto las bases para el fortalecimiento de un Estado compensador en materia económica a través de la regulación y control estatal de las corporaciones, la política fiscal, las innovaciones de beneficencia y la seguridad social. También había logrado solucionar, ayudado por el impulso de la Segunda Guerra Mundial, aquellos asuntos que permitieron que el capitalismo se desplomara de manera tan impresionante durante la década de 1930. Pero tal vez lo más importante, en términos de la influencia sobre el cardenismo mexicano, fue el haber mostrado que la intervención estatal directa sobre la economía no necesariamente era sinónimo de estancamiento o crisis, sino al contrario, que era una forma de incentivar el crecimiento económico y un mecanismo para mejorar el nivel de vida de la población.

De la intervención al Buen Vecino

En el ámbito de la política exterior, Roosevelt promovió la política del Buen Vecino, delineada por el mandatario desde su discurso inaugural. Ésta consistía en el

abandono definitivo del uso de la intervención directa y unilateral en los asuntos internos de otros estados como instrumentos de la política exterior de su país. En un principio, el presidente pretendía aplicar esta estrategia en todo el mundo, pero su puesta en marcha se redujo al continente americano (Meyer, 1981: 289).

En diciembre de 1933, durante la VII Conferencia de los Estados Americanos celebrada en Montevideo, los Estados Unidos dieron un giro radical en su posición sobre el derecho de intervención al votar a favor de la Convención sobre los Derechos y Deberes de los Estados, ahí discutida. En uno de sus apartados se estipulaba que "ningún Estado tiene el derecho de intervenir en los asuntos internos o externos de otro Estado" (cit. en Guerrant, 1950: 7). Además, en la VIII Conferencia Interamericana celebrada en Buenos Aires en 1936, los Estados Unidos confirmaron su renuncia al derecho de intervención al firmar el Acuerdo de Buenos Aires, el cual establecía que "las Partes Contratantes principales declaran inadmisibles la intervención de cualquiera de ellas, directa o indirectamente, y fuera cual fuere la razón, en los asuntos internos o externos de cualquiera de las otras Partes" (cit. en Wood, 1967: 107). Además, apoyaron la Declaración de Principios de Solidaridad y Cooperación Interamericana, la cual señalaba:

(a) La proscripción de la conquista territorial y, en consecuencia, que ninguna adquisición hecha a través de la violencia será reconocida; (b) La intervención por parte de un Estado en los asuntos internos o externos de otro Estado será condenada; (c) El cobro forzoso de deudas pecuniarias es ilegal; (d) Cualquier diferencia o disputa entre las naciones americanas, cualquiera que sea su naturaleza u origen, deberá ser resuelta por métodos de conciliación, o arbitraje sin restricción, o a través de la justicia internacional (cit. en Guerrant, 1950: 12-13).

En el caso de México, la política del Buen Vecino aseguró una respuesta moderada por parte de los Estados Unidos ante las políticas puestas en marcha por Cárdenas: los estadounidenses no optaron por la intervención militar o su amenaza, ni por la ruptura de relaciones diplomáticas ante la reforma agraria y la expropiación petrolera en contra de las propiedades de sus ciudadanos en México (Meyer, 1981: 345). Por el contrario, prefirieron la negociación y la cooperación por medio de los canales diplomáticos tradicionales para asegurar el pago de una indemnización justa y rápida (Guillén, 1981: 171-172) y, en algunos casos, recurrieron a medidas de presión de relativamente baja intensidad, como el boicot a ciertas exportaciones mexicanas, como el petróleo y la plata (Bethell, 1990: 46-47). Además, cabe resaltar que estas acciones se disolvieron ante la presión económica y política que la guerra ejerció sobre los Estados Unidos. En 1941 los presidentes Roosevelt

y Ávila Camacho firmaron una serie de acuerdos encaminados a cerrar la disputa por las propiedades petroleras y regularizar las exportaciones mexicanas de plata.

La solución del conflicto derivado de la expropiación petrolera estuvo íntimamente relacionado con el inicio de hostilidades en Europa y el Pacífico, que conducirían a la Segunda Guerra Mundial. El boicot establecido por las empresas extranjeras en contra de la industria petrolera mexicana recién nacionalizada resultaba inconveniente para el gobierno estadounidense, ya que la producción mexicana de combustible empezó a ser absorbida por las compras de los países del Eje. Dado que las posibilidades de un conflicto mundial eran evidentes hacia 1939, el arreglo pacífico y rápido del conflicto con México era un imperativo para los Estados Unidos en ese momento. Así, los intereses nacionales estadounidenses y mexicanos coincidieron, relegando a un segundo plano el de las empresas petroleras privadas.

Además, ante la segunda convulsión económica de 1937 y la serie de problemas apremiantes con que se enfrentaba Roosevelt en el interior de los Estados Unidos, difícilmente se podía esperar que el presidente prestase a las empresas petroleras estadounidenses la atención que deseaban el Secretario de Estado, Cordell Hull, y los funcionarios del Departamento de Estado. Esto se hizo patente en 1938, cuando Roosevelt declaró públicamente que su gobierno estaba más interesado en atender las reclamaciones de los agricultores y granjeros estadounidenses que en defender a las grandes empresas petroleras, al sugerir que éstas deberían buscar un acuerdo con el gobierno de México para ser indemnizadas. También estableció que su administración no las apoyaría para recibir pagos por el combustible aun sin explotar en el subsuelo y que, menos aún, estaría dispuesto a intervenir militarmente en México por causa de la nacionalización (Astí-Burgos, 1995: 117). Esto permitió que se impusiera la visión más conciliadora de Josephus Daniels, embajador de Estados Unidos en México, quien trabajó para reducir las tensiones entre los dos gobiernos tras la expropiación, al promover el acercamiento entre las empresas estadounidenses y el gobierno mexicano para negociar una indemnización (Meyer, 1973: 41).

Así, a finales de la década de 1930, el conflicto europeo absorbió la atención de los Estados Unidos y, bajo la perspectiva de su inevitable participación en el mismo, Washington tuvo que abandonar su tradicional papel de defensor de las empresas estadounidenses en México para asegurar el apoyo político, económico y militar de su contraparte mexicana a la causa aliada. El interés de Estados Unidos en América Latina se enfocó principalmente en México no sólo por razones de seguridad, sino también por la importancia que tenían el petróleo y los minerales y metales mexicanos para el esfuerzo bélico de los aliados. Aunado a

ello, la administración de Roosevelt deseaba mantener excelentes relaciones con el gobierno vecino dada la existencia de algunos sectores de la sociedad en México que se caracterizaban por su antiamericanismo y que simpatizaban con las naciones del Eje (Astié-Burgos, 1995: 123).

En suma, la política conciliatoria ante México derivada del *New Deal* y la buena vecindad fue muy exitosa para la consecución de los intereses estadounidenses de mediano y largo plazo: mantuvo buenas relaciones diplomáticas con el gobierno cardenista tras la expropiación petrolera y aseguró la estabilidad política en su frontera sur, consiguió que México se aliara a los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial, y que colaborara en la formación de un frente antifascista en el hemisferio (Wood, 1967: 206-208).

De esta forma, la política exterior diseñada por Roosevelt pasó de la defensa de los intereses particulares e inmediatos de los inversionistas estadounidenses en México, a la salvaguarda del interés nacional de seguridad de los Estados Unidos. Esta nueva visión de Roosevelt transformó las relaciones entre México y Estados Unidos de un ambiente de enfrentamiento a otro de relativa armonía, estabilidad y cooperación, a la vez que otorgó a México un espacio de autonomía para el desarrollo de su política económica y social interna (Knight, 1994).

La influencia del *New Deal* y la política del Buen Vecino sobre el cardenismo

El embajador Daniels justificaba la posición conciliadora de su gobierno argumentando que el cardenismo era una versión mexicana del *New Deal*, ya que al igual que éste rechazaba al liberalismo económico irrestricto, hacía uso de un manejo fiscal expansivo para promover el consumo y la inversión con el fin de expandir la producción, y promovía una política social de corte progresivo a partir de la reforma agraria, la sindicalización y la legislación laboral (Knight, 1987: 141). Esto facilitó en el interior de México la justificación de una mayor intervención del gobierno cardenista en la economía a través de las directrices fiscales y la participación directa en diversas áreas definidas como estratégicas por la administración de Cárdenas, como la industria petrolera y los ferrocarriles (Paz Salinas, 1982: 136-140).

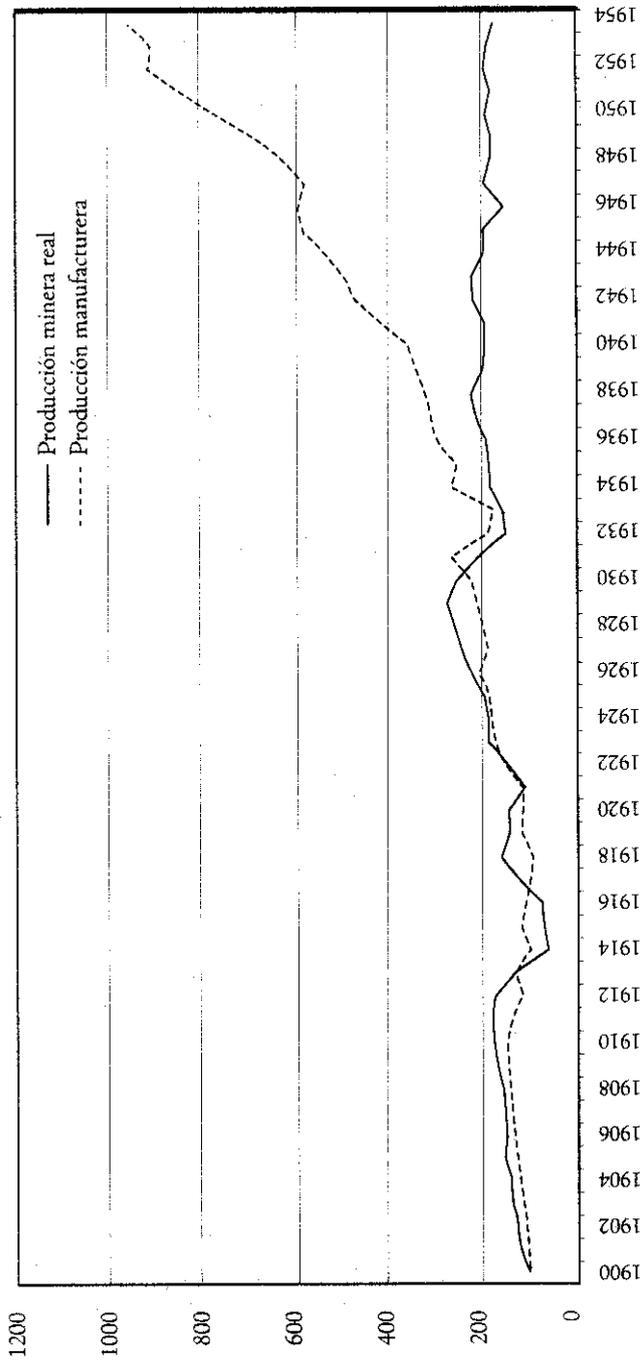
El gobierno cardenista utilizó, respaldado implícitamente por las ideas keynesianas que sustentaban al *New Deal*, una política fiscal expansionista con déficits gubernamentales moderados, los cuales nunca rebasaron el 1.30% del producto interno bruto (PIB) durante la década de 1930 (Cárdenas, 1987: 94). Eduardo

Suárez, secretario de Hacienda, llevó a cabo el sobregiro o financiamiento deficitario, un sistema mediante el cual se utilizaba la emisión primaria de dinero a efectos de financiar el gasto público. Suárez le dio una prioridad absoluta a la capitalización en México, apoyando un riguroso programa de inversión pública en obras de carácter productivo, pero también de estímulos para la inversión privada. En las materias bancaria e industrial, el secretario consideró que el Estado mexicano debía participar en todas aquellas actividades de fomento para las cuales, por razones de riesgo o de insuficiencia de recursos, la iniciativa privada no estaba deseosa o preparada para asumir la responsabilidad. En la cuestión financiera, el objetivo principal que inspiró la política de Suárez fue el desarrollo de los recursos productivos del país. Ésta se fundaba en la promoción, por todos los medios disponibles, de la capitalización del país. La inversión productiva revestía una importancia decisiva en este esquema. En sus palabras, "México demanda una decidida política de inversiones del Estado, principalmente en obras públicas productivas que la iniciativa privada no podrá emprender, no sólo por el volumen de las sumas que requieren, sino también por el carácter retardado y a veces indirecto de recuperación" (Suárez, 1977: xciii).

El gasto gubernamental deficitario se utilizó de manera muy exitosa para contrarrestar la recesión exterior y la salida de capitales generada por el conflicto petrolero (Cárdenas, 1991: 19), lo cual dinamizó la demanda interna logrando que el producto nacional no decreciera, sino que se incrementara en términos reales en 30.10% durante el sexenio cardenista (1934-1940) (Cárdenas, 1987: 190). Durante los seis años anteriores, correspondientes a las presidencias de Emilio Portes Gil (1928-1930), Pascual Ortiz Rubio (1930-1932) y Abelardo L. Rodríguez (1932-1934), el producto en México había decrecido 5.89% (Cárdenas, 1987: 191). El déficit fiscal se financió con créditos emanados del Banco de México mediante el incremento de la oferta monetaria, lo cual generó presiones inflacionarias y el debilitamiento del tipo de cambio; a su vez, la sobrevaluación del peso iniciada a partir del segundo semestre de 1937, generó una serie de devaluaciones entre 1938 y 1940, pasando el tipo de cambio de 3.6 a 5.4 pesos por dólar, es decir, una depreciación acumulada de 50% (Cárdenas, 1987: 207). Sin embargo, esto logró mantener un nivel de demanda agregada interna que propició el incremento lento pero sostenido del producto industrial y nacional en un ambiente caracterizado por la recesión internacional.

Esta influencia ideológica en términos de política económica se aunó a la influencia económica directa que tuvieron la crisis y el *New Deal* en la economía mexicana. Como es bien sabido, la Gran Depresión provocó una escasez de equipo y bienes industriales provenientes de los Estados Unidos, lo que condujo en

GRÁFICA 1
Industria manufacturera vs. industria minera (1900=100)



Fuente: El índice minero es de elaboración propia con datos de producción de Bernstein (1964) y los precios de US Bureau of Census (1989). El índice manufacturero fue tomado de Nafinsa (1963).

México al inicio de un proceso natural de sustitución de importaciones durante la década de 1930. El sector industrial se convirtió en el motor del desarrollo económico mexicano durante los treinta, ya que contribuyó con poco más de 38% del incremento del PIB en el periodo, con una participación en la producción de tan sólo 16.7% del total. Es más, la industria manufacturera creció a una tasa promedio de 125% por encima de incremento en el PIB global, siendo el segundo sector más dinámico en la economía mexicana después del sector gubernamental (Cárdenas, 1987: 9 y 36-45).

En la gráfica 1 podemos ver con mayor claridad el despegue de la industria manufacturera mexicana durante el sexenio cardenista.

Por otra parte, la Gran Depresión causó una caída en la demanda estadounidense por bienes nacionales, lo que condujo a una reducción de las exportaciones mexicanas y a un deterioro en los términos de intercambio entre los dos países (ver tabla 1). Esto provocó una devaluación de 50% del peso frente al dólar entre 1930 y 1933, lo cual modificó sustancialmente los precios relativos entre bienes externos e internos y, por lo tanto, un cambio en la demanda de bienes del exterior.

Estos bienes fueron sustituidos por otros producidos en México. Se incrementó la rentabilidad de la naciente industria nacional y se establecieron las bases para la acumulación de capital productivo mexicano (Cárdenas, 1984: 233-234). Como se observa en la tabla 2, los principales bienes sustituidos se dieron en las industrias textil y de la construcción. Además, como se mencionó anteriormente, las estrategias fiscal y monetaria expansivas impulsaron este proceso, permitiendo que se mantuviera un alto nivel de demanda agregada, lo cual favoreció que la economía nacional saliera rápidamente de la crisis (FitzGerald, 1984: 258-259).

TABLA 1
Valor de las exportaciones e importaciones de Estados Unidos con México
(millones de dólares)

| Año | Exportaciones | Importaciones |
|------|---------------|---------------|
| 1929 | 134 | 118 |
| 1930 | 116 | 80 |
| 1931 | 52 | 48 |
| 1932 | 32 | 37 |
| 1933 | 38 | 31 |

Fuente: US. Bureau of the Census, 1989: I, 903.

TABLA 2
 Fuentes de crecimiento económico de las principales industrias en México, 1930-1940
 (porcentajes)

| Industria | Demanda interna | Demanda externa | Sustitución de importaciones | Participación relativa ¹ |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|------------------------------|-------------------------------------|
| Todas las industrias | 72.0 | 3.5 | 24.8 | 100.0 |
| Textiles | 56.9 | (0) | 43.3 | 32.2 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 83.7 | 1.9 | 14.7 | 37.7 |
| Construcción | 39.8 | 0.4 | 60.6 | 13.1 |
| Otras industrias | 80.7 | 15.8 | 3.3 | 17.0 |

¹ Participación relativa de cada sector en oferta total; promedio del periodo 1929-1940.

Fuente: Cárdenas, 1987: 113.

Finalmente, el secretario de Estado Cordell Hull promovió nuevos mecanismos para incrementar las relaciones comerciales de los Estados Unidos con el exterior, buscando la recuperación y el crecimiento de la economía estadounidense a través del fomento a las exportaciones. Siguiendo esta línea, en 1934 el gobierno de Roosevelt estableció el Banco de Exportación e Importación para extender préstamos comerciales a los exportadores estadounidenses y, ese mismo año, el Congreso de los Estados Unidos aprobó el Reciprocal Trade Agreements Act. Esta legislación autorizó al Ejecutivo la negociación de acuerdos bilaterales de liberalización comercial y la extensión del estatus de nación más favorecida a nuevos socios comerciales. Otro mandato del Congreso dentro del rubro de la apertura comercial, el Smoot-Hawley Tariff Act de 1930, le brindaba al Ejecutivo la facultad para disminuir las tarifas en más de 50% en reciprocidad ante concesiones similares por parte de los socios comerciales. Esto facilitó un crecimiento del intercambio comercial internacional de los Estados Unidos, el cual benefició también a América Latina en general y a México en particular (Smith, 1996: 74).

Adicionalmente, la recuperación económica en los Estados Unidos resultante del *New Deal* implicó un restablecimiento de la demanda estadounidense por productos mexicanos, lo cual revirtió el deterioro en los términos de intercambio y recuperó el nivel de las ventas nacionales a ese país hacia los Estados Unidos (Díaz Alejandro, 1984: 47-48). Entre 1933 y 1940, el valor en dólares de las ventas mexicanas a ese país aumentó en 70.50%, mientras que el monto en dólares del superávit en balanza comercial creció en 56.55%, a la vez que los términos de intercambio entre los precios de las exportaciones e importaciones nacionales

recobraron y superaron su nivel de antes de la depresión en 1935 (Cárdenas, 1987: 228-229). El aumento del superávit en balanza comercial y de las exportaciones mexicanas se logró aun ante la corta depresión en los Estados Unidos durante 1937-38 y el boicot estadounidense en contra del petróleo y plata mexicanos (Paz Salinas, 1982: 141-145).

Cabe también señalar que, a pesar de que se amplió gradualmente la disponibilidad de productos de importación estadounidenses, como resultado de la recuperación económica de los Estados Unidos, el proceso de sustitución de importaciones en México continuó. De hecho, ésta se elevó constantemente durante toda la década de 1930, gracias al creciente nivel de demanda agregada interna, al aumento de la rentabilidad de las nacientes industrias (Cárdenas, 1984: 233) y, como se aprecia en la tabla 3, al menor precio de los bienes industriales nacionales frente a los importados.

El proceso de sustitución de importaciones se profundizaría en las siguientes décadas mediante políticas gubernamentales deliberadas de protección, y se convertiría en el eje y motor del desarrollo económico mexicano hasta la década de 1960 (Cárdenas, 1987: 187-188). Esto último también puede verse como consecuencia del desprestigio de la teoría clásica de las ventajas comparativas estáticas, desprestigio iniciado por el éxito del *New Deal* en los Estados Unidos y las políticas realizadas durante el cardenismo.

· TABLA 3
*Relación de precios de bienes industriales, importados y nacionales,
1929-1940 (1929=100)*

| Año | Bienes importados (1) | Bienes nacionales (2) | Razón de precios (1)/(2) |
|------|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| 1929 | 100.0 | 100.0 | 1.000 |
| 1930 | 106.0 | 88.8 | 1.194 |
| 1931 | 102.3 | 73.5 | 1.392 |
| 1932 | 97.9 | 75.4 | 1.298 |
| 1933 | 135.1 | 88.5 | 1.527 |
| 1934 | 158.4 | 94.6 | 1.674 |
| 1935 | 175.1 | 92.7 | 1.889 |
| 1936 | 175.5 | 98.3 | 1.785 |
| 1937 | 183.7 | 107.0 | 1.717 |
| 1938 | 209.4 | 112.7 | 1.860 |
| 1939 | 224.7 | 117.2 | 1.917 |
| 1940 | 240.1 | 138.9 | 1.729 |

Fuente: Cárdenas, 1987: 123.

Consideraciones finales

La crisis económica de 1929 es sin duda un parte aguas en la historia económica mundial. Tuvo entre sus principales damnificados a la escuela económica liberal, pues las libres fuerzas del mercado se mostraron incapaces de sacar de la crisis al capitalismo estadounidense, mientras que políticas intervencionistas empezaban a probarse con cierto éxito en Europa. En cada uno de los países desarrollados se plantearon soluciones propias para remontar la crisis, algunas con mejores resultados que otras. Sin embargo, resulta difícil pensar que las políticas intervencionistas y nacionalistas puestas en marcha durante el cardenismo hubieran sido posibles sin el respaldo implícito de los Estados Unidos, como lo sugieren las palabras del embajador Daniels al decir que el cardenismo podría verse como una versión mexicana del *New Deal*. Las acciones mexicanas de los años treinta pueden tener muchas diferencias con las implementadas en Estados Unidos, pero tienen un rasgo común: se trata de políticas intervencionistas y, al menos en el discurso, ejecutadas teniendo a la distribución del ingreso y el bienestar social como sus objetivos primordiales. El ingreso per cápita en México creció de manera sostenida durante el sexenio de Cárdenas, pasando de 711 a 916 pesos (constantes de 1950) entre 1934 y 1940, es decir, aumentando 28.83% durante el periodo (Nafinsa, 1963: 40). Las similitudes entre ambos programas permitieron al gobierno cardenista enfrentar pocos problemas en su relación diplomática con Estados Unidos al llevar a cabo la expropiación de propiedades agrícolas y la misma expropiación petrolera. Así como la depresión económica se filtró a México por tres distintos canales (deterioro en balanza de pagos, caída en las exportaciones mexicanas, y disminución en ingresos fiscales), a su vez, la solución mexicana fue posible gracias al rompimiento de Roosevelt con la ortodoxia económica (Cárdenas, 1994), de tal suerte que los remedios también se contagiaron. Las políticas interna y externa de Roosevelt establecieron un ambiente permisivo para las propuestas cardenistas.

En el ámbito interno, el *New Deal* sentó las bases para el establecimiento de un Estado regulador de la vida económica a través del control sobre las corporaciones y la utilización de la política fiscal para mantener el consumo y promover la producción, al mismo tiempo que favoreció la consolidación de un Estado benefactor que garantizara el mejoramiento de las condiciones sociales de la población mediante la legislación social. De esta forma, el *New Deal* logró modificar al capitalismo estadounidense asegurando que fuera un sistema económico efectivo que promoviera el desarrollo y el crecimiento económico sostenidos durante la Segunda Guerra y en las décadas que le siguieron. Por su parte, el cardenismo

TABLA 4
Indicadores económicos de Estados Unidos (1930-1945)

| Año | Producto Interno Bruto Miles de millones de dólares (1950) | PIB per cápita Dólares (1950) | Gasto en programas públicos de bienestar social Miles de millones de dólares (corrientes) |
|------|--|-------------------------------------|--|
| 1930 | 183.5 | 1490 | 4.085 |
| 1931 | 169.3 | 1364 | 4.201 |
| 1932 | 144.2 | 1154 | 4.303 |
| 1933 | 141.5 | 1126 | 4.462 |
| 1934 | 154.3 | 1220 | 5.832 |
| 1935 | 169.5 | 1331 | 6.548 |
| 1936 | 193.0 | 1506 | 10.184 |
| 1937 | 203.2 | 1576 | 7.858 |
| 1938 | 192.9 | 1484 | 7.924 |
| 1939 | 209.4 | 1598 | 9.213 |
| 1940 | 227.2 | 1720 | 8.795 |
| 1941 | 263.7 | 1977 | 8.953 |
| 1942 | 297.8 | 2208 | 8.609 |
| 1943 | 337.1 | 2465 | 8.283 |
| 1944 | 361.3 | 2611 | 8.228 |
| 1945 | 355.2 | 2538 | 9.205 |

Fuente: US. Bureau of the Census, 1989: 1, 224 y 340.

procuró intervenir en el desarrollo económico nacional impulsando la competencia en sectores como la minería, controlando sectores estratégicos para utilizarlos como impulsores de desarrollo, como el petróleo y los ferrocarriles, además de promover importantes programas de infraestructura.

Así, las propuestas de Roosevelt pueden verse como un proyecto reformista, pues permitieron cambiar la tradicional estructura liberal estadounidense de tal manera que se ajustara a la nueva realidad internacional e interna de los Estados Unidos. Sin embargo, las políticas del *New Deal* también pueden evaluarse como continuistas, ya que adecuaron esa estructura liberal con el fin de mantener al capitalismo como un sistema económico efectivo capaz de garantizar el bienestar de la población, el pleno desarrollo de las capacidades individuales y el crecimiento de la economía estadounidense; entre 1932 y 1940, el PIB y el PIB per cápita crecieron 57.56% y 49.05% respectivamente en términos reales, mientras que el gasto público en programas de bienestar social más que se duplicó (104.39%)

durante el mismo lapso (ver tabla 4). Esto sentó las bases para que, como resultado de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos se consolidaran como la principal potencia económica y política del mundo.

Con respecto a la combinación entre reformismo y continuismo del *New Deal*, también hay parecidos con el caso mexicano. El reformismo cardenista puede verse en su política de repartición de tierras, el apoyo a los sindicatos organizados y su interés por el desarrollo de empresas cooperativas. Sin embargo, al impulsar el desarrollo del mercado interno vía repartición de tierras e inversión en infraestructura —caminos y carreteras sobre todo— resultó ser también un importante impulsor del capitalismo mexicano. A su vez, la puesta en marcha de políticas de carácter social, así como aquellas que implican un mayor intervencionismo del Estado en la economía, también pueden identificarse como la continuación de la política nacionalista y social delineada por los constitucionalistas de 1917. Como se discutió en la sección anterior, la estrategia económica de Cárdenas se vio influida por la respuesta económica estadounidense a las contradicciones del sistema capitalista y, al igual que con el *New Deal*, implicó una redefinición del Estado ante la sociedad, donde el Estado benefactor fue un medio de atenuar las desigualdades sociales, buscando cancelar sus manifestaciones más críticas en una realidad mexicana e internacional cambiante (Granados Roldán, 1988: 24)

TABLA 5
PIB y PIB per cápita en México (1930-1940)

| Año | Producto interno bruto millones de pesos (1960) | Producto interno bruto per cápita pesos (1960) |
|------|---|--|
| 1930 | 34,364 | 2,076 |
| 1931 | 35,503 | 2,116 |
| 1932 | 30,207 | 1,775 |
| 1933 | 33,620 | 1,946 |
| 1934 | 35,889 | 2,045 |
| 1935 | 38,549 | 2,160 |
| 1936 | 41,633 | 2,292 |
| 1937 | 43,011 | 2,325 |
| 1938 | 43,708 | 2,317 |
| 1939 | 46,058 | 2,389 |
| 1940 | 46,693 | 2,376 |

Fuente: Cárdenas, 1987: 190-193.

y generando crecimiento sostenido en el producto nacional y el producto per cápita en un momento de crisis económica mundial (como se aprecia en la tabla 5, el PIB y el PIB per cápita crecieron 35.88% y 14.45% respectivamente, en términos reales, entre 1934 y 1940).

En el ámbito externo, la política del Buen Vecino derivada del *New Deal* consistió en el abandono del uso de la intervención directa y unilateral en los asuntos internos de los estados latinoamericanos como instrumento de la política exterior estadounidense. Ésta respondía a la necesidad de defender primordialmente el interés nacional de seguridad continental en el mediano y largo plazo, aun sobre los intereses particulares e inmediatos de los inversionistas estadounidenses en Latinoamérica. En el caso mexicano, la visión de Roosevelt probó ser muy eficaz. Al optar por la negociación y la cooperación en vez del enfrentamiento, y justificando su posición mediante las semejanzas entre ambos, generó un ambiente admisible en la relación bilateral, que dio lugar a políticas reformistas moderadas durante el cardenismo, que devinieron crecimiento económico y propiciaron la estabilidad política, económica y social en México; a la vez, se consiguió la participación de México en la alianza en contra de las potencias del Eje y las fuerzas fascistas en América. De esta forma, se inauguró una etapa en las relaciones México-Estados Unidos que se caracterizaría por la relativa armonía, estabilidad y cooperación en vez de la confrontación y la intervención unilateral directa o indirecta.

En suma, se puede concluir que el *New Deal* tuvo importantes repercusiones positivas sobre la economía cardenista, ya que, a través de la política del Buen Vecino, propició un ambiente de mayor legitimidad y autonomía para el impulso de las políticas del gobierno de Cárdenas en materia económica, logrando que las expropiaciones agrarias y petrolera se realizaran sin tener que afrontar sanciones estadounidenses de gran magnitud. Además, las nuevas ideas económicas facilitaron la mayor intervención del gobierno cardenista en la economía a través de la política fiscal y la participación directa en algunas áreas económicas estratégicas. Aun cuando la Gran Depresión haya implicado una caída en la demanda estadounidense por productos mexicanos, lo que condujo a una reducción de las exportaciones nacionales hacia ese país y al deterioro en los términos de intercambio en detrimento de México, también fomentó el inicio de la industrialización mexicana a través de la sustitución de importaciones.

Finalmente, la recuperación económica en los Estados Unidos conllevó el restablecimiento de la demanda estadounidense por artículos mexicanos, lo que revirtió el quebranto en los términos del intercambio y restituyó el nivel de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos en pocos años, sin que esto detuviera el proceso de sustitución de importaciones en México, dados los menores precios relativos de los bienes industriales nacionales.

Bibliografía

Adams, Willi P.

- 1989 *Estados Unidos de América, Siglo XXI* (Historia Universal, vol. 30), México, 15a. edición.

Astí-Burgos, Walter

- 1995 *El águila bicéfala: Las relaciones México-Estados Unidos a través de la experiencia diplomática*, Planeta, México.

Bernstein, Marvin

- 1964 *The Mexican mining industry 1890-1950*, State University of New York, Baltimore.

Bethell, Leslie

- 1990 *The Cambridge history of Latin America: Latin America since 1930: Mexico, Central America and the Caribbean*, Cambridge University, Cambridge, vol. VII.

Brinkley, Alan

- 1991 "El Nuevo Trato y la idea del Estado", en Víctor Arriaga et al., comps., *Estados Unidos visto por sus historiadores*, Instituto Mora/Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 150-192.

Cárdenas, Enrique

- 1984 "The Great Depression and industrialization: The case of Mexico", en Rosemary Thorp, ed., *Latin America in the 1930s: The role of the periphery in world crisis*, MacMillan, Oxford, pp. 222-241.

- 1987 *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*, El Colegio de México, México.

- 1991 *La política económica en la época de Cárdenas*, Universidad de las Américas, Puebla.

- 1994 *La hacienda pública y la política económica 1929-1958*, Fondo de Cultura Económica, México.

Díaz Alejandro, Carlos F.

- 1984 "Latin America in the 1930s", en Rosemary Thorp, ed., *Latin America in the 1930s: The role of the periphery in world crisis*, MacMillan, Oxford, pp. 17-49.

Fainsod, Merle

- 1959 *Government and the American economy*, W. W. Norton, Nueva York, 3a. edición.

Fite, Gilbert C. y Jim E. Reese

- 1959 *An economic history of the United States*, Houghton Mifflin, Boston.

FitzGerald, E. V. K.

- 1984 "Restructuring through the Depression: The State and capital accumulation in Mexico, 1925-40", en Rosemary Thorp, ed., *Latin America in the 1930s: The role of the periphery in world crisis*, MacMillan, Oxford, pp. 242-278.

- Galbraith, John K.
 1965 *El crac del 29*, Seix Barral, Barcelona.
- Gourevitch, Peter
 1986 *Politics in hard times: Comparative responses to international economic crises*, Cornell University Press, Ithaca.
- Granados Roldán, Otto
 1988 "Estado y rectoría del desarrollo en México: una perspectiva política", en *México: Setenta y cinco años de revolución*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Grunstein, Arturo
 1999 "Hacia un análisis comparativo de las políticas del *New Deal* estadounidense y el cardenismo mexicano", DEP-Centro de Investigación y Docencia Económicas (Documento de Trabajo, núm. 119), México.
- Guerrant, Edward O.
 1950 *Roosevelt's Good Neighbor policy*, University of New Mexico, Albuquerque.
- Guillén, Fedro
 1981 *Fabela y su tiempo: España, Cárdenas, Roosevelt, México*, Secretaría de Relaciones Exteriores y Centro de Estudios Históricos del Agrarismo en México, México.
- Hoffmann, Charles
 1956 "The depression of the nineties", en *The Journal of Economic History*, vol. xvi, núm. 2.
- Hofstadter, Richard
 1962 *The age of reform: From Bryan to F.D.R.*, Jonathan Cape, Londres.
- Knight, Alan
 1987 *U.S.-Mexican relations, 1910-1940: An interpretation*, University of California (Monograph series, núm. 28), San Diego.
 1994 *México y los Estados Unidos, 1938-1940: Rumor y realidad*, conferencia dictada en el ciclo Desde arriba y desde abajo: Las relaciones México-Estados Unidos en los treinta, Instituto Mora, México, 13 de enero.
- Leuchtenburg, William E.
 1963 *Franklin D. Roosevelt and the New Deal (1932-1940)*, Harper Colophon, Nueva York.
- Meyer, Lorenzo
 1973 *Los grupos de presión extranjeros en el México revolucionario: 1910-1940*, Archivo Histórico Diplomático Mexicano, México.
 1981 *México y los Estados Unidos en el conflicto petrolero (1917-1942)*, El Colegio de México, México, 2a. edición.

Nafinsa

1963 *50 años de Revolución Mexicana en cifras*, Nacional Financiera, México.

Paz Salinas, María Emilia

1982 *La dimensión internacional y el Estado cardenista 1934-1940*, s/e, México.

Roosevelt, Franklin D.

1969 *The public papers and addresses of Franklin D. Roosevelt with a special introduction and explanatory notes by President Roosevelt*, Russell & Russell, Nueva York, 5 vols.

Schoultz, Lars

1998 *Beneath the United States. A History of U.S. Policy Toward Latin America*, Harvard University Press, Cambridge.

Silva, Sergio

2001 "Constitución, derechos de propiedad y desarrollo económico: El caso de la industria minera mexicana", tesis de licenciatura en Economía, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México.

Smith, Peter H.

1996 *Talons of the eagle: Dynamics of U.S. Latin-American relations*, Oxford University Press, Nueva York y Oxford.

Suárez, Ana Rosa y Alma Parra

1991 "La Gran Depresión y el Nuevo Trato (1929-1941)", en Marcelo García et al., comps., *EUA 10: Síntesis de su historia III*, Instituto Mora, México, pp. 113-273.

Suárez, Eduardo

1977 *Comentarios y Recuerdos (1926-1946)*, Porrúa, México.

U.S. Bureau of the Census

1989 *Historical statistics of the United States: colonial times to 1970*, Kraus International Publications, White Plains.

Wood, Bryce

1967 *La política del Buen Vecino*, UTEHA, México.