

Sandra Kuntz Ficker

Profesora-investigadora de la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco desde 1990. Autora de *Empresa extranjera y mercado interno. El Ferrocarril Central Mexicano*, El Colegio de México, México, 1995, y coeditora, con Paolo Riguzzi, de *Ferrocarriles y vida económica en México, 1850-1950: del surgimiento tardío al decaimiento precoz*, México, 1996. Además del impacto económico de los ferrocarriles, en los últimos años se ha dedicado a estudiar el comercio exterior y la política comercial de México entre 1870 y 1929.

Resumen

Es un lugar común que Estados Unidos ha sido tradicionalmente el principal socio comercial de México. De hecho, esta circunstancia nos es tan familiar que frecuentemente ha opacado otra: que Estados Unidos no siempre fue el socio comercial dominante de México, y que el proceso que lo convirtió en tal no puede caracterizarse como acumulativo o lineal. Por el contrario, junto a periodos de rápido crecimiento en los intercambios con ese país, ha habido etapas de declive e incluso caídas abruptas. Aun cuando el predominio de Estados Unidos en el comercio exterior de México se consolidó, éste no se mantuvo uniforme a lo largo del tiempo. El propósito de este artículo es identificar y caracterizar las "oleadas" de americanización en el comercio exterior mexicano entre 1870 y 1948. Con este fin, utiliza nuevas series del comercio bilateral y total, y explora los factores que contribuyen a explicar tanto las fases ascendentes como las de declive en la presencia estadounidense en el intercambio de México con el exterior.

Palabras clave:

México, comercio exterior, Estados Unidos, intercambio bilateral, americanización, socio dominante.

Abstract

It is a well-known fact that the United States has traditionally been Mexico's main trading partner. This circumstance is so familiar, however, that it has often overshadowed another lesser-known fact: that the United States has not always been Mexico's leading trade partner and that the process that made it so cannot be described as either accumulative or linear. On the contrary, together with periods of rapid growth in trade with that country, there have been periods of decline and even abrupt falls. Although US predominance in Mexican foreign trade was consolidated, it did not remain uniform over time. The purpose of this article is to identify and characterize the "waves" of Americanization in Mexican foreign trade between 1870 and 1948. To this end, the author uses new series on bilateral and total trade and explores the factors that help explain the rising and falling cycles of US presence in Mexican foreign trade.

Key words:

Mexico, foreign trade, United States, bilateral trade, americanization, main partner.

Fecha de recepción:
septiembre de 2002

Fecha de aceptación:
diciembre de 2002

Las oleadas de americanización en el comercio exterior de México, 1870-1948

Sandra Kuntz Ficker

INTRODUCCIÓN

Propósito y organización del trabajo

Decir que Estados Unidos ha sido tradicionalmente el socio predominante en el comercio exterior de México es una afirmación que no sorprende a nadie. En cambio, este hecho nos resulta tan obvio y tan familiar que suele oscurecer su historicidad y sus matices. Contra lo que pudiera pensarse, Estados Unidos no ha sido siempre el principal socio comercial de México, ni su creciente presencia respondió a un movimiento progresivo de carácter lineal. Incluso en la época en que su predominio era ya incuestionable, éste no fue uniforme a lo largo del tiempo. Hubo épocas de rápido ascenso en la presencia estadounidense en el comercio exterior de México, pero también etapas de declive pronunciado y caídas abruptas. Este artículo trata acerca de este fenómeno que frecuentemente ha escapado a la atención de los historiadores.

El trabajo busca identificar los periodos de crecimiento en la presencia estadounidense dentro del comercio de México con el exterior, o lo que he denominado las "oleadas" de americanización de su comercio exterior. Se ocupa del periodo his-

tórico que va desde la etapa previa al predominio de Estados Unidos en el comercio mexicano (etapa que de hecho condujo por primera vez a ese predominio) hasta los años inmediatamente posteriores a la segunda guerra mundial. Tras reconocer las distintas oleadas se intenta determinar sus causas y características distintivas, así como los factores que eventualmente las llevaron a su fin. En todos los casos, el análisis se ocupa tanto de las importaciones como de las exportaciones, adoptando siempre, salvo aclaración expresa, el punto de vista de México (es decir, que las importaciones son compras que México hizo en el exterior mientras que las exportaciones son ventas en el mercado internacional).

De acuerdo con este esquema básico, el artículo se ha dividido en dos secciones: en la primera se presenta la evolución de la presencia estadounidense en el comercio exterior de México y se identifican las oleadas y sus dimensiones. La segunda se concentra en cada una de las oleadas, tratando de determinar sus causas y sus rasgos principales, así como los factores que las contuvieron o llevaron a su fin. El artículo cierra con algunas conclusiones provisionales.

Las fuentes

Parece extraño que el estudio histórico de los patrones del comercio con el principal socio de México haya merecido tan poca atención. Una de las razones de este olvido es que hasta hace poco no se conocía con precisión el momento y las circunstancias en las cuales Estados Unidos llegó a adquirir esa presencia predominante a fines del siglo XIX, como también se ignoraba cómo y en qué medida esa presencia se reforzó durante la década de 1910. ¿La razón? Muy simple: las estadísticas comerciales de procedencia mexicana se empezaron a compilar con regularidad apenas en 1892 (cuando Estados Unidos ya se había convertido en el principal socio comercial de México), y se interrumpieron virtualmente en la fase más aguda de la revolución mexicana durante la década de 1910. Ahora es posible estudiar con mayor profundidad esos dos momentos centrales de acercamiento comercial entre México y Estados Unidos gracias a una reconstrucción de los valores anuales del comercio que he elaborado a partir de las fuentes que proporcionan los principales socios comerciales de México, y que abarca el periodo 1870-1929.¹ La reconstrucción no sólo ha cubierto las importantes lagunas existentes en las fuentes mexicanas, sino que ha evaluado la calidad de las cifras disponibles y ha corregido los sesgos perceptibles en ellas. Este trabajo se sustenta en esa reconstrucción para el periodo que ella comprende.

Sin embargo, para el periodo subsecuente no se ha realizado hasta el momen-

¹ Para las series del comercio total véase Kuntz, "Nuevas", 2002, *passim*; para el comercio con Estados Unidos, véase Kuntz, "Comercio", 2001, pp. 71-107.

to un análisis crítico de las estadísticas comerciales que nos permita evaluar la confiabilidad de las fuentes mexicanas disponibles y corregir las distorsiones que puedan existir en las cifras oficiales. A falta de lo anterior, para elaborar este artículo he recabado las estadísticas comerciales de México, Estados Unidos y Gran Bretaña entre 1930 y 1948, con el fin de estimar hasta qué punto son comparables entre sí y cuál es el origen de las discrepancias observadas. El resultado preliminar de este análisis indica que para este periodo las fuentes mexicanas (en adelante MX) son bastante confiables en lo que respecta a las importaciones, pero presentan una sobrestimación en grado variable de las exportaciones. La sobrestimación se deriva de dos causas principales: cierta sobrevaloración en el precio de las exportaciones de productos minerales y cierta sobrestimación en el reporte de los volúmenes exportados. Pese a ello, no se aprecian distorsiones de consideración en los patrones del comercio por país, razón por la cual estas series son utilizadas para estudiar la evolución de la presencia estadounidense en el comercio mexicano tanto de importación como de exportación.² Estas fuentes se han complementado con las estadísticas de procedencia estadounidense, que han servido tanto para corroborar la precisión de las cifras mexicanas como para complementarlas.³

² Las fuentes primarias que sirvieron de base para las estimaciones del comercio mexicano entre 1930 y 1948 fueron: Departamento, *Anuario*, 1932; Dirección, *Anuario*, 1939; Banco, *México*, 1939; Banco, *Comercio*, 1940; Banco, *Comercio*, s. a. Para la lista completa de fuentes, tanto de México como de sus socios comerciales, empleada en la reconstrucción de las series anuales, véase Kuntz, "Nuevas", 2002.

³ Para las estadísticas comerciales de Estados Unidos se recurrió fundamentalmente a United Sta-

LAS OLEADAS: TENDENCIAS GENERALES

Las gráficas que llevan el número 1 muestran la evolución del valor total del comercio exterior de México y del comercio con Estados Unidos entre 1870 y 1948.

Las gráficas comprenden la etapa de más intenso crecimiento en el comercio exterior de México que hubiera tenido lugar desde la independencia. En términos gruesos, esta etapa abarcó desde la década de 1880 hasta la de 1920, y vivió una nueva aceleración durante la segunda guerra mundial. A primera vista, y más allá de los altibajos de carácter cíclico, lo que se observa en ellas es una tendencia ascendente en los valores totales y una pronunciada en los valores del comercio bilateral, que apunta a una presencia cada vez más acentuada de Estados Unidos en el intercambio de México con el exterior. Aún más, tan pronto como ese país empieza a adquirir un lugar preponderante en el comercio mexicano (más tempranamente en el caso de las exportaciones que en el de las importaciones), el desempeño de éste se encuentra fuertemente marcado por las fluctuaciones que tienen lugar en la relación con el socio principal, de manera que tanto el crecimiento de los flujos totales como sus caídas cíclicas parecen determinados por los movimientos en el intercambio bilateral. El cuadro 1 ofrece una visión más precisa de este fenómeno.

El cuadro 1 presenta las tasas medias de crecimiento del comercio exterior total y con Estados Unidos para cada una de

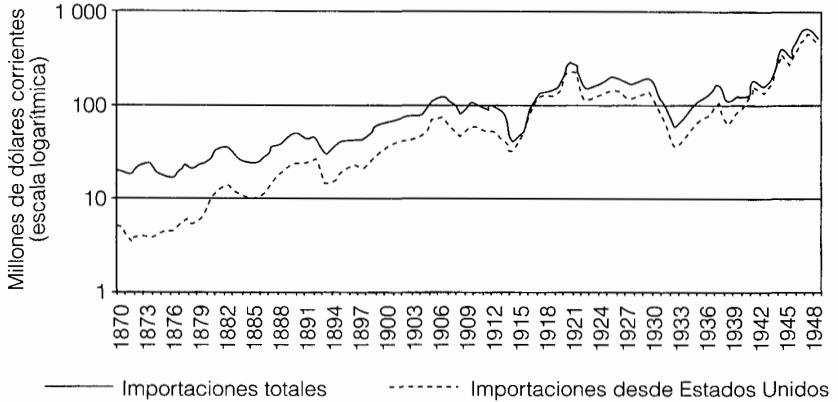
las décadas comprendidas en este estudio. Se puede observar, en primer lugar, que la aceleración de los intercambios con el exterior arrancó en la década de 1880, cuando las importaciones y las exportaciones totales crecieron a una tasa superior a 5% anual en promedio. Luego de una disminución en el ritmo de crecimiento durante los años de 1890, el ascenso continuó a un paso muy aceptable (4% en el caso de las importaciones, más de 5% para las exportaciones) durante las siguientes dos décadas (1900 a 1919). El retroceso que se observa en el siguiente decenio no fue sólo efecto del impacto de la crisis de 1929, sino resultado de una tendencia recesiva que en el caso de México se dejó sentir desde mediados de esa década. Finalmente, el decenio de 1940 volvió a cerrar a tambor batiente, con tasas de crecimiento superiores a 10% en ambas dimensiones del comercio, que deben acreditarse en parte por el estímulo extraordinario que la segunda guerra mundial proporcionó.

De mayor interés para nosotros son las tasas de crecimiento del comercio con Estados Unidos.⁴ En el caso de las importaciones, éstas fueron similares a las del comercio total en las décadas de 1870, 1890 y 1940, pero fueron muy superiores a ellas en los decenios de 1880 y 1910. Asimismo, el decremento que saldó las décadas de 1920 y 1930 fue ligeramente más pronunciado en el caso de Estados Unidos que en el total. Por lo que respecta a las exportaciones, el comercio con

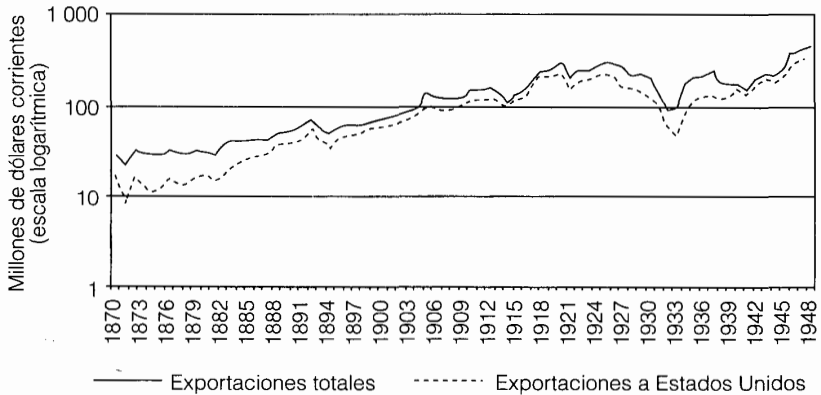
tes, Department of Commerce and Labor, *Foreign*, 1894-1946. En cuanto a las estadísticas británicas empleadas para comprobar la confiabilidad de las fuentes mexicanas, la fuente utilizada fue Great Britain, *Annual*, 1870-1952.

⁴ La reconstrucción del comercio bilateral entre México y Estados Unidos para el periodo 1870-1929 en que se basa este análisis se encuentra en Kuntz, "Comercio", 2001, *passim*.

Gráfica 1a. Comercio exterior de México: total y con Estados Unidos, 1870-1948.
 Importaciones



Gráfica 1b. Comercio exterior de México: total y con Estados Unidos, 1870-1948.
 Exportaciones



Nota: En ambos casos se trata de valores totales (mercancías más metálico).

Fuentes: Para el periodo 1870-1929, Kuntz, "Nuevas", 2002, y "Comercio", 2001; para el periodo 1930-1948, Departamento, *Anuario*, 1932; Dirección, *Anuario*, 1939; Banco, *México*, 1939; Banco, *Comercio*, 1940; Banco, *Comercio*, s. a.

Cuadro 1. Tasas de crecimiento del comercio total y con Estados Unidos^a

<i>Periodo</i>	<i>Importaciones</i>		<i>Exportaciones</i>	
	<i>Estados Unidos</i>	<i>Total</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Total</i>
1870-1879	1.9	1.8	-0.7	1.0
1880-1889	9.4	5.9	8.9	5.4
1890-1899	2.5	2.4	3.9	2.5
1900-1909	4.8	4.0	5.5	5.8
1910-1919	8.8	4.2	6.3	5.3
1920-1929	-4.4	-3.3	-4.8	-2.6
1930-1939	-3.7	-3.2	0.4	-2.0
1940-1948	18.4	17.1	9.1	11.2

^a Se estiman las tasas de crecimiento de los valores totales del comercio, es decir, incluyendo tanto los flujos de mercancías como los de metálico.

Fuentes: Para el periodo 1870-1929, Kuntz, "Nuevas", 2002, y "Comercio", 2001; para el periodo 1930-1948, Departamento, *Anuario*, 1932; Dirección, *Anuario*, 1939; Banco, *México*, 1939; Banco, *Comercio*, 1940; Banco, *Comercio*, s. a.

Estados Unidos creció más lentamente que el total en los decenios de 1870, 1900 y 1940, y por encima de éste en las décadas de 1880, 1890 y 1910. En los años de 1930, las ventas a ese país crecieron en forma modesta, pero aun así contrastan con el decrecimiento que se observa en las ventas totales. En términos generales, existe una notable coincidencia en la comparación entre el crecimiento total y el del comercio bilateral en las dos dimensiones del intercambio, que consiste en una marcada acentuación en la presencia de Estados Unidos en los decenios de 1880 (que para las exportaciones se prolonga también en el de 1890) y 1910. Como resultado de esta acentuación, Estados Unidos modificó drásticamente su presencia en el comercio exterior de México: pasó de tan sólo 23% del valor total de las importaciones en 1870-1879 a 49% de éste en 1890-1899 y a 75% en

1910-1919; para las exportaciones ascendió de 45% en los años 1870 a 76% en los de 1890, y todavía más, a 85% del total como promedio en los años de 1910.

Dos hechos son dignos de destacarse. En primer lugar, el fenómeno poco conocido de que todavía en la década de 1870 Estados Unidos aparecía como un socio secundario para México, particularmente en el caso de las importaciones. Por encima de él se encontraban Gran Bretaña y, en ocasiones, Francia, que en conjunto proveían a México con alrededor de 60% de sus compras en el exterior. Segundo, que la acentuación de la presencia estadounidense aparece como un fenómeno claro y consistente pero de ninguna manera irreversible, y los retrocesos en este sentido son realmente considerables. Este fenómeno es particularmente notorio en la década de 1930, cuando la participación de Estados Unidos en las exportacio-

nes mexicanas se colocó muy por debajo de la que había alcanzado en los 40 años anteriores. Independientemente de las causas de este fenómeno (a las que nos referiremos más adelante), su mera existencia parece contradecir la imagen usual de un estrechamiento progresivo de los lazos de dependencia con ese país, que no sólo se suelen concebir como cada vez más intensos, sino también como difícilmente reversibles. En cambio, los datos presentados sugieren una notable flexibilidad en la distribución por países del comercio exterior de México, país que habría sido capaz, al menos, de ampliar su abanico de clientes y proveedores cuando las condiciones internas o internacionales así lo exigieron. Los altibajos u oleadas en la participación de Estados Unidos se ilustran en las gráficas que llevan el número 2 (al final de esta sección), y se aprecian con mayor claridad en la gráfica 2b, que presenta datos trienales del porcentaje del comercio exterior mexicano concentrado en su socio principal.

Finalmente, los datos del cuadro 1 apuntan a otra cuestión de interés: la participación de Estados Unidos en las importaciones mexicanas fue mucho menor que su presencia en las exportaciones por un periodo bastante prolongado que alcanzó al menos hasta la década de 1910. Las gráficas con el número 2 ilustran también esta brecha entre el más temprano y, a partir de los años ochenta, muy elevado nivel de concentración de las exportaciones y el más tardío y moderado nivel de concentración de las importaciones. El diferencial entre ambas dimensiones del comercio sugiere varios fenómenos. Primero, que aunque estas series no son el mejor indicador para mostrarlo, el saldo de la balanza bilateral debió haber sido

favorable para México en buena parte del periodo.⁵ Segundo, que el alto grado de concentración de las exportaciones en el socio principal no representó una atadura en el momento de elegir a los proveedores de aquellos artículos que México adquiriría en el exterior, una idea que, de nuevo, contradice la imagen convencional de dependencia respecto al socio dominante. Esta autonomía no fue, además, un fenómeno transitorio, ni tampoco de corta duración. Se extendió nada menos que por 45 años (entre 1870 y 1915) y prevaleció incluso en una etapa en que la concentración de las exportaciones en Estados Unidos alcanzó un nivel casi abrumador (superior a 70% a partir de 1887). Este rasgo del comercio exterior mexicano desapareció a partir de mediados de la década de 1910, debido a factores que analizaremos más adelante.

⁵ Las series no muestran este hecho con la precisión debida por varias razones. Primero, porque presentan sólo la participación de Estados Unidos en el comercio de México, y no los valores absolutos de ese comercio. Segundo, porque se basan en series del comercio total, en el que se incluyen transferencias de metálico que no formaban parte de la balanza de comercio propiamente dicha. Estas transferencias, que no se han cuantificado para los propósitos de este trabajo, hablan más bien del papel de Estados Unidos como intermediario financiero de México, y trascienden por tanto los alcances del intercambio bilateral. Finalmente, porque ambas series se calculan sobre valores libres a bordo (FOB por sus siglas en inglés) del comercio, es decir, excluyendo los costos de transporte, seguros, comisiones, etc., que prácticamente en su totalidad deben acreditarse a las importaciones y disminuyen entonces el saldo a favor de México. Para un acercamiento a las cifras del comercio entre los dos países y la balanza bilateral véase Kuntz, "Comercio", 2001, cuadro 4.

LAS OLEADAS: CAUSAS Y CARACTERÍSTICAS

De acuerdo con la descripción precedente, es posible distinguir tres fases de aceleración en la presencia estadounidense en el comercio exterior mexicano, de distinta duración e intensidad tanto entre importaciones y exportaciones como al comparar cada una de las fases entre sí. Con fines de simplificación, estas fases ascendentes pueden localizarse en las décadas de 1880, 1910 y 1940. En esta sección estudiaremos brevemente cada una de ellas, tratando de identificar los factores que provocaron la intensificación del comercio con Estados Unidos y los que pusieron fin a esa tendencia o contribuyeron a revertirla.

La primera oleada: la década de 1880

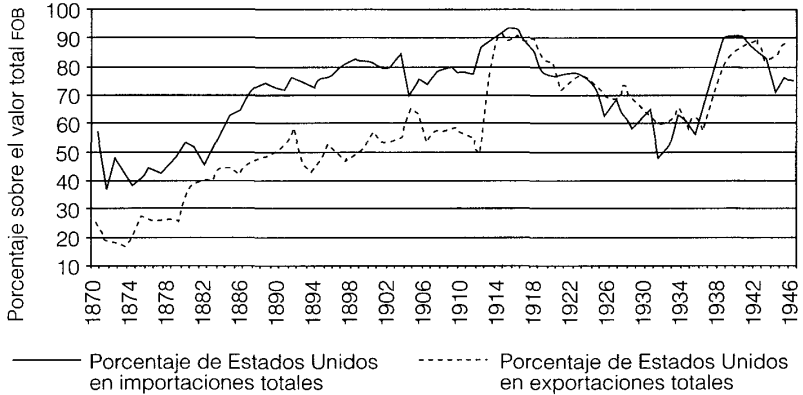
Exactamente en 1880 tuvo lugar el primer salto notable en las importaciones procedentes de Estados Unidos, cuando éstas pasaron de 26 a 35% del total en un solo año. El proceso continuó de manera acelerada durante toda la década: las compras a ese país aumentaron a 45% del total en 1885 y a 50% en 1890, alcanzando el punto máximo de esta fase en 1892 con casi 60% del comercio de importación total (véanse gráficas 2). Se trata de un fenómeno notable en vista de la participación que había caracterizado a Estados Unidos en los 50 años anteriores, probablemente inferior a 30% del valor de las importaciones. En aquellos años, tal parece que la falta de medios de transporte terrestre y el escaso desarrollo del sur de Estados Unidos y el norte de México habían contrarrestado el peso de la vecindad geográfica entre los dos países. Ni siquiera el auge que había caracteri-

zado a la economía estadounidense a partir del fin de la guerra civil había sido capaz de revertir las pautas tradicionales del comercio mexicano y la fuerte presencia europea en las compras que México realizaba en el exterior. En suma, ni la contigüidad geográfica ni la pujanza de la economía estadounidense fueron suficientes para facilitar la penetración del mercado mexicano por los productos de ese país. ¿Qué fue, entonces, lo que permitió salvar la distancia entre los dos mercados en lo concerniente a las importaciones?

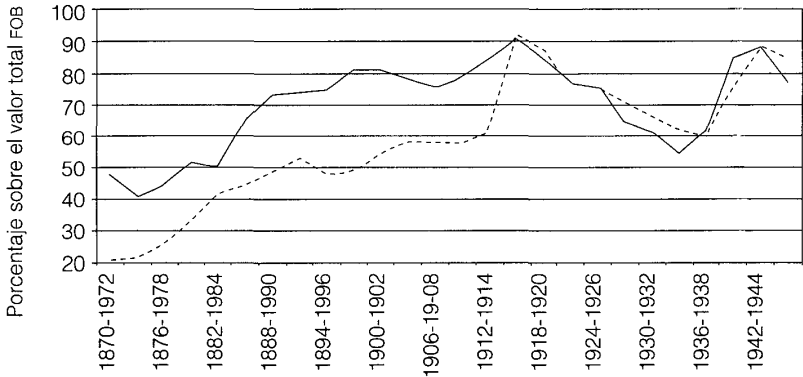
El factor que dio lugar a la aceleración inicial fue, sin duda alguna, el ingreso de inversiones estadounidenses a México en la construcción de vías férreas, que se inició precisamente en 1880.⁶ Esas inversiones llegaron en la forma de rieles, maquinaria, equipo ferroviario y herramientas de construcción, que hicieron crecer las importaciones de este tipo procedentes de Estados Unidos de tan sólo 250 000 dólares en 1877 a 2 000 000 de dólares en 1880. Aunque la cifra no es a primera vista espectacular, adquiere proporciones relevantes si se atiende al modesto tamaño de la economía mexicana y del comercio de México con el exterior: esos 2 000 000 de dólares representaban algo más de 20% de las importaciones originadas en Estados Unidos en 1880. Además, las inversiones iniciales en ferrocarriles abrieron la puerta a inversiones de “derame” de empresas estadounidenses en los yacimientos mineros de la zona cercana a la frontera estadounidense, lo que significó nuevas importaciones de maquinaria y otros bienes de producción. Por otra parte, la falta de medios de transporte

⁶ *Ibid.*, *passim*.

Gráfica 2a. Participación de Estados Unidos en el comercio exterior de México, 1870-1948. Valores anuales



Gráfica 2b. Participación de Estados Unidos en el comercio exterior de México, 1870-1948. Promedios trienales



Fuente: Véase gráfica 1.

terrestre había representado un serio obstáculo a la vinculación comercial entre los dos países, de manera que cuando los nuevos tramos de ferrocarril empezaron a operar, una amplia gama de artículos de consumo (algunos de los cuales se obtenían antes de Europa) encontraron fácil acceso desde las zonas productoras en Estados Unidos hasta el mercado mexicano. De acuerdo con las estadísticas estadounidenses, en 1875 apenas 7% de las exportaciones domésticas que se dirigieron a México lo hicieron por la vía terrestre. Tras la conclusión de la primera línea troncal que conectó a los dos países en 1884, esa proporción aumentó a 18%, para elevarse a 48% en 1890 y a 55% un lustro después.⁷ En suma, las inversiones directas produjeron el primer vínculo material entre los dos países, y su colocación en los ferrocarriles creó las arterias que habrían de hacer efectiva y operante la vecindad geográfica.

Resulta claro, entonces, que el desplazamiento de los socios europeos por Estados Unidos en el comercio de importación implicó también un vuelco en la composición de ese comercio. De una mezcla básicamente formada por textiles, vinos y otros artículos de consumo suntuario, la canasta importadora empezó a contener en medida creciente bienes de capital e insumos para la producción. Es más, una comparación de las importaciones de bienes de producción de los principales socios muestra que en tanto las procedentes de Gran Bretaña se estancaban en torno a los valores de 1880, las de Estados Unidos crecían rápidamente, lo que

convirtió a ese país en el principal proveedor de maquinaria e insumos para la industria mexicana durante este periodo.⁸

El caso de las exportaciones es un tanto distinto, pues Estados Unidos desempeñó un papel mucho más importante para México como mercado que como proveedor: ya en la década de 1870 ese país adquiría 45% de las ventas mexicanas en el exterior. Ello fue así por varias razones. Por un lado, una porción importante de las exportaciones mexicanas se componía de metales preciosos que no formaban parte del tráfico de mercancías, sino que se utilizaban para realizar pagos o para constituir depósitos en el exterior. Estados Unidos era un destino fundamental de estos recursos en tanto intermediario financiero de México con el resto del mundo. En cuanto al comercio de mercancías propiamente dicho, buena parte de la canasta mexicana de exportación estaba formada por artículos tropicales que se producían en la región costera del territorio: henequén, café, vainilla, maderas tintóreas. Estos artículos encontraban fácil salida por vía marítima, de manera que la falta de transporte terrestre no representaba un obstáculo insalvable para su comercialización en el mercado del país vecino.

⁸ Tal ejercicio de comparación se presenta en Kuntz, "Comercio", 2001, cuadro 2. De acuerdo con éste, la participación de Gran Bretaña en las importaciones mexicanas de maquinaria se redujo de 43 a 21% entre 1873 y 1889, en tanto la de Estados Unidos creció de 57 a 71% del total en el mismo lapso. Si se atiende al equipo ferroviario, el desplazamiento fue todavía más severo: Gran Bretaña disminuyó su participación de 70 a 6% del total, mientras Estados Unidos la incrementó de 30 a 94%.

⁷ United States Department of Commerce and Labor, *Foreign*, 1894-1946, *passim*.

Aun así, la década de 1880 atestiguó un salto considerable en la participación de Estados Unidos en las exportaciones mexicanas: de 45% en los años de 1870 a 60% en los de 1880, y a más de 70% a partir de la década de 1890 (véanse gráficas 2). Este salto debe asociarse también con la construcción de ferrocarriles y con la oleada de inversiones que ella propició. Los ferrocarriles hicieron posible la explotación de los yacimientos mineros del centro-norte de México y proveyeron los canales para la comercialización de bienes por la vía terrestre, abriendo el territorio mexicano a la producción exportadora. Las exportaciones terrestres a Estados Unidos pasaron de 1 000 000 de dólares en 1877 a casi 6 000 000 un decenio más tarde, y a 12 000 000 en 1890. Este proceso también implicó, naturalmente, un cambio progresivo en la composición de la canasta exportadora, que partiendo de una mezcla bastante modesta formada por metales preciosos y algunos bienes agrícolas empezó a ampliarse para abarcar minerales y metales con distintos grados de elaboración: primero los compuestos plomo-argentíferos, luego el cobre y posteriormente el zinc. Otros artículos de la canasta tradicional también aumentaron sus ventas con la disponibilidad de vías férreas, como ocurrió con el ganado y las pieles y cueros de animales. Lo que es más importante, a partir de cierto momento, el crecimiento y la diversificación del sector exportador permitió disminuir la importancia de las transferencias de metálico, que tradicionalmente habían servido para saldar el déficit en la balanza comercial.

Así pues, en esta primera oleada el factor crucial del acercamiento comercial entre México y Estados Unidos fue de ca-

rácter estrictamente económico y estuvo más directamente asociado con la dinámica propia de los dos países y de su interrelación que con la de la economía internacional considerada en su conjunto. Estos dos rasgos, que pueden parecer obvios, son peculiares de esta primera fase y la distinguen de las otras dos en que los factores desencadenantes no serían de naturaleza estrictamente económica ni se generarían meramente en el marco de los dos países y su relación bilateral. Así pues, en esta primera fase, las condiciones de posibilidad del acercamiento fueron la derrama de inversiones estadounidenses (materializadas en la importación de bienes de capital) y la creación de una infraestructura de transporte que acortó la distancia entre las dos naciones y proporcionó el cauce apropiado para el intercambio bilateral. Sólo entonces se empezó a conformar el fenómeno histórico de la vecindad entre México y Estados Unidos, y sólo entonces este país adquirió una ventaja decisiva en el comercio mexicano frente a los tradicionales socios europeos.

Aunque parecía responder a un impulso incontenible, esta primera oleada encontró límites y eventualmente cesó, aunque el ciclo que describió fue distinto para cada una de las dimensiones del comercio exterior. En el caso de las importaciones, la fase ascendente alcanzó su punto culminante en 1892, cuando Estados Unidos fue el origen de casi 60% de las compras totales en el exterior, cifra que disminuyó abruptamente por efecto de la crisis económica internacional, hasta llegar a tan sólo 44% del total en 1894. Lo notable es que la caída no sólo no fue pequeña, sino que tampoco fue transitoria: salvo en los años de 1905 y 1906 (que deben considerarse fuera de la norma de-

bido al inusual intercambio de metálico entre los dos países),⁹ en ningún año entre 1892 y 1910, Estados Unidos volvió a registrar una participación de 60% en las importaciones mexicanas, aunque se acercó a esa proporción en el último lustro del periodo.¹⁰ El caso de las exportaciones fue muy diferente. El impulso expansivo que imprimió la expansión ferroviaria y que favoreció especialmente el comercio con Estados Unidos persistió, con muy pequeños altibajos, hasta mediados de la década de 1900. El impacto de la crisis de 1892 sobre la participación de Estados Unidos en las exportaciones fue efímero y muy reducido: esa participación disminuyó de 76 a 73% entre 1892 y 1894, pero se recuperó al año siguiente y siguió creciendo hasta alcanzar 83% en 1899. En la primera década del siglo XX, esa presencia se estancó en alrededor de 80%, e incluso osciló alrededor de 75% en el segundo lustro. Aunque ciertamente este desempeño no se puede interpretar como un declive en la presencia estadounidense, sí puede decirse que esa presencia fue atenuada por la crisis de 1907, que afectó particularmente las ventas de minerales (cobre, plomo, plata) que México destinaba a su vecino del norte. En todo caso, parece claro que lo que se observa en este decenio es que, con una participación de

⁹ El intenso intercambio de metálico entre México y Estados Unidos en los años 1904-1906 se explica por la reforma monetaria decretada en México en 1905, la cual colocó al país en un patrón de cambio oro. Para ese propósito, México adquirió grandes cantidades de oro en Estados Unidos (y en menor medida en Gran Bretaña), y pagó por él con remisiones de metal blanco.

¹⁰ La participación de Estados Unidos promedió 54% entre 1893 y 1910.

alrededor de 78% de su valor total, la concentración de las exportaciones en Estados Unidos había alcanzado el nivel máximo previsible en condiciones normales.

La segunda oleada: la década de 1910

La década de 1910, sin embargo, estuvo lejos de ofrecer condiciones normales para el comercio exterior. El factor fundamental de ruptura en el plano internacional fue evidentemente la primera guerra mundial, que desvió las energías de las potencias europeas hacia el esfuerzo militar, interrumpió los circuitos del tráfico interoceánico y reorientó buena parte del transporte marítimo a los usos de la guerra. Estados Unidos se convirtió en el gran agente distribuidor del comercio internacional, y concentró una porción inusualmente grande de los intercambios del mundo. Ello se dejó sentir en todos los países de América Latina. El porcentaje de las exportaciones que se destinaba a Estados Unidos pasó de 32% en 1913 a 42% en 1919 en el caso de Brasil, de 21 a 43% en el de Chile, y de 45 a 73% en Colombia.¹¹ En México, donde la concentración del comercio era ya mucho mayor antes de la guerra, el impacto de estos eventos la llevó a un nivel extremo: partiendo de 78% entre 1910 y 1912, y para 1917 nada menos que 91% de las exportaciones mexicanas se dirigieron a Estados Unidos, aunque esa proporción disminuyó rápidamente tan pronto como finalizó la guerra (85% en 1919, y 78%

¹¹ Para las cifras de 1913 véase Bulmer-Thomas, *Economic*, 1994, p. 74 (cuadro 3.6). Para las cifras de 1919, Blair, *Fluctuations*, 1959, p. 89.

un año más tarde; véanse gráficas 2). Como veremos en seguida, en el caso de las importaciones el fenómeno de concentración fue aún más agudo.

No cabe duda que la interrupción del tráfico internacional provocada por la primera guerra mundial fue el principal factor de esta acentuación. Sin embargo, en el caso de México debe reconocerse como un factor coadyuvante la revolución mexicana, convencionalmente fechada entre 1910 y 1917 pero cuya etapa de aguda guerra civil se concentró entre 1913 y 1916. La revolución reorientó marcadamente la demanda de importaciones hacia Estados Unidos. Ello se debió, en parte, a la incapacidad de los países europeos para mantener el abasto tradicional del mercado mexicano, pero también a las necesidades particulares de este mercado en el contexto de la guerra civil. En efecto, en estos años, la composición de las importaciones se modificó drásticamente, otorgando una presencia mucho mayor a los instrumentos necesarios para la guerra (armas, municiones, caballos, explosivos) y a ciertos artículos de consumo básico cuya producción se veía afectada por los propios hechos de guerra (granos, cebo, jabón). Este tipo de artículos no estaban disponibles en Europa, y en todo caso su adquisición a través de la frontera resultaba mucho más accesible en las circunstancias del momento. Así, las importaciones provenientes de Estados Unidos dieron un salto espectacular de 50% del total en 1913 hasta 94% en 1916, para retroceder levemente a 90% hacia el final de la década (véanse gráficas 2).

Dada la escasez de metálico dentro de la economía mexicana en estos años, la única manera de adquirir estos artículos

en el mercado estadounidense era orientando hacia éste una porción aún mayor de sus exportaciones. Así, junto a las dificultades del tráfico internacional, fueron en parte las necesidades impuestas por la demanda las que impulsieron una mayor concentración del comercio en Estados Unidos. Como resultado de ello, por primera vez el patrón de concentración en las exportaciones se correspondió con un patrón similar en las importaciones, y Estados Unidos se convirtió por un tiempo en el socio casi exclusivo de México en el mercado internacional.

A diferencia de la primera oleada, en esta ocasión los factores principales que explican la acentuación de la presencia estadounidense no fueron de tipo económico ni se redujeron a la dinámica de las relaciones bilaterales. El factor fundamental estuvo asociado con la coyuntura político-militar de la primera guerra mundial, cuyo impacto se vio acentuado por la revolución mexicana. También a diferencia de la oleada anterior, en ésta los factores desencadenantes eran por su propia naturaleza transitorios: cesaron tan pronto como los cauces del comercio internacional se reabrieron en 1919. La concentración de las importaciones en Estados Unidos disminuyó de 90 a 72% en tan sólo tres años, entre 1919 y 1922, y pese a ciertos altibajos siguió cayendo a lo largo de la década, para llegar a 60% del total en 1933. El movimiento de las exportaciones orientadas a Estados Unidos es aún más sorprendente, pues de 85% del total en 1919 disminuyeron a 63% en 1927 y a apenas 48% en 1933. Este último porcentaje colocaba a Estados Unidos en el nivel más bajo de participación en las exportaciones mexicanas desde 1877 (véanse gráficas 2).

Resulta fácil suponer que el fin de la guerra mundial impondría una suerte de retorno a los patrones de comercio característicos de la preguerra. Sin embargo, lo que sucedió en el caso de México no fue precisamente esto. El primer dato sorprendente es que la enorme dependencia que México mostró respecto a las importaciones provenientes de Estados Unidos entre 1915 y 1919 se revirtió significativamente, de manera que a mediados de los años 1930 las importaciones de ese país alcanzaban la misma importancia relativa que habían tenido en la década de 1900. Es decir, la concentración extrema del comercio mexicano (91% del total en promedio entre 1915 y 1919) no creó lazos duraderos de dependencia respecto a los abastecedores estadounidenses, y los lazos que produjo mostraron ser reversibles en el mediano plazo.¹² Otro dato aún más llamativo es que durante las décadas de 1920 y 1930 se produjo una notable desconcentración de las exportaciones respecto al socio principal. Este fenómeno es significativo por varias razones. Primero, porque fue la primera vez que un declive de tal magnitud se produjo desde que apareció el predominio estadounidense en el comercio exterior de México. Segundo, porque lejos de representar el regreso a una pauta anterior, implicó un cambio drástico en el patrón del comercio exterior mexicano. En virtud

¹² Una publicación de la época refería como una de las grandes ventajas de Gran Bretaña (y Europa en general) frente a Estados Unidos "the reputation enjoyed by goods of British origin. Many local merchants, who were compelled to trade with the United States during the war for obvious reasons, state that they would now be glad to renew their European connections." Department, *Report*, 1921, p. 17.

de este cambio, se impuso por primera vez una suerte de auténtica bilateralidad en el intercambio con Estados Unidos, en la cual las dos dimensiones del comercio mostraban una evolución similar. No es que México vendiera a Estados Unidos lo mismo que adquiría de él: es más bien que la proporción del comercio mexicano que se concentraba en Estados Unidos era ahora muy similar en las importaciones y en las exportaciones. En tercer lugar, el fenómeno es significativo por su duración y porque representó un tránsito paulatino, pero consistente a una mayor diversificación geográfica de los intercambios con el exterior. Esta tendencia se vio ciertamente reforzada por el efecto de las crisis internacionales de 1921 y 1929 sobre la economía estadounidense, pero se prolongó más allá de ellas, como se demuestra por el hecho de que la disminución en la presencia estadounidense no se revirtió después de 1933. En efecto, hacia el final de la década, Estados Unidos se encontraba lejos de recuperar su presencia anterior en el comercio exterior mexicano: en 1937 adquirió apenas 56% de las exportaciones mexicanas, y en 1938 abasteció tan sólo 58% de las compras de México en el exterior. Se trata, pues, de una tendencia que se prolongó por casi 20 años, algo totalmente inesperado en vista de los estrechos lazos económicos tejidos en las primeras décadas del siglo.

Este declive era impredecible también para los observadores de la época. A principios de los años 1920, el cónsul británico en México expresaba los obstáculos a que se enfrentaba su país en el esfuerzo por reanudar sus intercambios comerciales con México. El primero y más serio tenía que ver con la "más aguda competencia" (*the keenest competition*) de Estados Unidos,

debida a varias razones: la proximidad y la facilidad con que los agentes comerciales de este país habían podido explorar y ganar el mercado; la ineficiencia del transporte a través de Veracruz (puerto de entrada al comercio europeo), sobre todo para aquellos productos que requerían entrega rápida; los métodos de venta y las prácticas más liberales de crédito y ganancias, característicos de los vendedores estadounidenses.¹³ Tampoco los observadores de Estados Unidos podían prever un declive pronunciado y sostenido en el comercio entre los dos países. De acuerdo con un informe fechado en 1922:

La proximidad geográfica y adecuadas instalaciones de transporte hacen a México una extensión natural de los mercados domésticos para las casas comerciales de Estados Unidos, e incluso en los peores momentos de los días revolucionarios aquél era un buen socio de Estados Unidos.¹⁴

Cabría preguntarse entonces por las causas de ese descenso tan drástico y prolongado. Una de ellas fue evidentemente la reactivación del intercambio con Europa, que implicó la reaparición de los socios tradicionales y la emergencia de nuevos socios continentales, entre los cuales cobraron cierta importancia Bélgica, Italia, Holanda y Suecia. Cabe destacar, además, que en esta reactivación del comercio transoceánico, desempeñó un pa-

¹³ *Ibid.*, pp. 17-18. Algunos años más tarde, los representantes británicos agregaban a estas ventajas la práctica de "advertising" ejercida con entusiasmo por los comerciantes estadounidenses y descuidada por los británicos. Department, *Economic*, 1934, pp. 27-28.

¹⁴ United States, *Commerce*, 1923, p. 515.

pel notable una actitud más agresiva de parte de Alemania, que en varios años desplazó a Gran Bretaña como principal socio europeo de México. De hecho, a partir de 1922, el cónsul británico en México mostraba mayor preocupación por la competencia alemana que por la de Estados Unidos, en parte porque le resultaba inconcebible que cualquier otro país pudiera disputar a los ingleses el segundo sitio en el comercio mexicano con el exterior.¹⁵

En segundo lugar, la importancia relativa de Estados Unidos disminuyó a partir de los años veinte como consecuencia de la política comercial desplegada por ese país. Entre 1922 y 1930 se expidieron en Estados Unidos dos tarifas arancelarias de carácter proteccionista: la tarifa Underwood en 1922 y la tarifa Hawley-Smooth en 1930. En su momento se reconoció el impacto de esta última sobre algunos artículos que México destinaba a ese mercado, tales como frutas y vegetales, ganado y algunos productos minerales.¹⁶ En el mismo sentido actuaron los convenios y tratados de comercio que Estados Unidos firmó con países exporta-

¹⁵ De acuerdo con el cónsul: "The Germans have also been very active in the Mexican market since the war, offering machinery, drugs, ironware, fancy goods, etc., at prices much below those of British manufacturers", además de que el transporte marítimo era más barato y, sorpresivamente, más frecuente, mediante vapores alemanes que salían de Hamburgo que por los buques ingleses. Department, *Report*, 1923, p. 10. A partir de cierto momento, la mayor presencia de Alemania en el comercio mexicano se debió también al uso de "compensation marks", que propició el trueque de manufacturas por materias primas entre los dos países. Véase Department, *Economic*, 1936, p. 10.

¹⁶ Department, *Economic*, 1931, p. 23.

dores de bienes similares a los mexicanos, dentro y fuera del continente americano, en el curso de esta misma década.¹⁷ Aún más, como se sabe, las políticas proteccionistas y restrictivas del comercio se acentuaron tras la crisis de 1929. Así, en 1932 el gobierno estadounidense impuso una cuota a las importaciones de cobre, y en 1933, las barreras a las importaciones se ampliaron con el establecimiento de cuotas para el petróleo y sus derivados, restringiendo las ventas de ambos tipos de productos que México realizaba a ese país.¹⁸

En tercer lugar, la renovada presencia de los socios europeos en el comercio exterior de México en detrimento de su socio dominante fue también propiciada por cuestiones de índole política, al menos de dos formas. Por un lado, las relaciones entre México y Estados Unidos pasaron por etapas de fuerte tensión entre 1920 y 1925 (y, como veremos más adelante, nuevamente en la segunda mitad de los años treinta). Las causas principales de ello fueron la legislación de 1917 relativa a los derechos de propiedad y los asuntos laborales y la posibilidad latente de que los preceptos contenidos en la Constitución se hicieran retroactivos. Entre 1920 y 1923, Washington desconoció al gobierno instalado en México, y en 1925 la promulgación de leyes relativas al petróleo y la tierra amenazaron con producir un nuevo rompimiento.¹⁹ Las tensiones se extendieron, evidentemente, a las empresas estadounidenses establecidas en territorio mexicano, y probablemente

tuvieron un impacto, por ahora difícil de estimar, sobre la inversión y los flujos comerciales.²⁰

Por otro lado, el régimen surgido de la revolución persiguió una política explícita de nacionalismo económico que orientó parte de sus energías a reducir la dependencia respecto a su socio dominante. De hecho, en algunos casos parece haber existido el propósito expreso de redirigir las exportaciones mexicanas hacia Europa, posiblemente con la finalidad de disminuir la vulnerabilidad del sector a la situación de la economía estadounidense o de fortalecer la posición negociadora de México en lo relativo a precios y condiciones de abasto. Así, por ejemplo, en 1922 los cultivadores de henequén de Yucatán obtuvieron el privilegio de exportar determinada cantidad de la fibra sin pagar los derechos de exportación con la condición de que el cargamento se enviara directamente a Europa.²¹

Como sugerimos antes, las tendencias observadas en la década de 1920 se acentuaron a partir de la crisis de 1929, de manera que a lo largo de la década de 1930 (y hasta el estallido de la segunda guerra mundial), Estados Unidos vio reducir aún más su presencia en el comercio exterior mexicano. Entre los factores que contribuyeron a este fenómeno deben incluirse va-

²⁰ Sterret y Davis, *Fiscal*, 1928, p. 119.

²¹ Department, *Report*, 1923, p. 5. Un año más tarde el mismo cónsul reportó que la producción anual de la fibra en Yucatán excedía la demanda usual de los dos compradores estadounidenses, y de ahí la urgencia de encontrar otros mercados en Europa. Department, *Report*, 1924, p. 10. Aunque al principio los esfuerzos no fueron muy exitosos, en el curso de la década México se hizo, en efecto, de un modesto mercado para la fibra entre los países europeos.

¹⁷ Banco, *México*, 1939, p. 55.

¹⁸ Acerca del derecho sobre la importación de cobre véase Castellanos, *Relaciones*, 1950, p. 206. Sobre el petróleo, Department, *Economic*, 1934, p. 20.

¹⁹ Dulles, *Ayer*, 2000, pp. 86, 291 y *passim*.

riables de índole política, como la agudización de las tensiones entre el gobierno mexicano y las empresas extranjeras provocadas por las expropiaciones de 1936-1938 y la suerte de embargo comercial que le siguió.²² La expropiación petrolera provocó una fuerte reacción de parte de las empresas afectadas, que fue respaldada por el gobierno estadounidense. Las primeras se esforzaron por boicotear las ventas de petróleo mexicano en el exterior, forzando a México a vender buena parte de su producción a Alemania, Italia y Japón. Además, presionaron a los abastecedores de maquinaria y equipo petrolero para cancelar sus pedidos en México. El gobierno de Estados Unidos contribuyó a este esfuerzo eliminando las compras gubernamentales de petróleo, impidiendo el uso de los almacenes estadounidenses para el combustible mexicano y poniendo fin al convenio especial para la compra de plata, que en mucho contribuía a mantener la balanza de pagos favorable a México. Además, suspendió las negociaciones para la firma de un tratado comercial con México, proyecto que formaba parte de la política del *New Deal*.²³ Tales medidas se vieron reforzadas en sus efectos por la recesión estadounidense de 1937, que comprimió todavía más las compras de productos mexicanos.²⁴ No es de extrañar, entonces, que, si se deja a un lado el periodo de la gran depresión, esos tres años (1936 a 1938) exhibieran el más bajo nivel del comercio bilateral que se hubiera registrado desde la primera década del siglo xx.

Pero vale la pena detenerse en otros dos factores de naturaleza económica que contribuyeron en buena medida a este resultado. En primer lugar, las cifras disponibles indican que la reactivación del comercio tras la crisis de 1929 fue más rápida en el caso de Europa que en el de Estados Unidos: el intercambio con este país continuó cayendo hasta 1933, año en el cual el comercio con los principales socios europeos acusaba ya una notable recuperación.²⁵ Esto dio a los países europeos una breve ventaja frente a su rival estadounidense, cuyos efectos se prolongaron en los siguientes años debido a las normas de política comercial que prevalecieron en esta década, y que fomentaban el "trueque" y el balance bilateral del intercambio comercial. Así, tan pronto como se inició la recuperación de la crisis y ante el encogimiento temporal del mercado estadounidense, es probable que México buscara mercados para sus exportaciones en Europa. Tuvo éxito en este esfuerzo, pero como resultado de las políticas prevalecientes debió aumentar sus compras a los mismos países que adquirirían sus exportaciones. El caso más notable, en este sentido, fue el de Alemania: el sistema de compensaciones establecido por el Tercer Reich propició una reorientación de las importaciones mexicanas que convirtió a ese país en el principal proveedor europeo de México, con 16% de las compras totales en 1937.²⁶

En el mismo sentido puede pensarse que el marcado descenso en la participación de Estados Unidos en el comercio exterior mexicano tiene que ver con el hecho de que aquel país dejó de desem-

²² Bulmer-Thomas, *Economic*, 1994, p. 218.

²³ Meyer, *México*, 1972, p. 416.

²⁴ Hamilton, *México*, 1983, pp. 206-216.

²⁵ Banco, *México*, 1939, pp. 67, 73, 99, 117.

²⁶ *Ibid.*, p. 73.

pañer el papel de intermediario en el intercambio de México con el resto del mundo. Este proceso tuvo lugar en parte como resultado de la crisis de la multilateralidad del comercio mundial que acompañó a la primera guerra mundial. Sin embargo, el fenómeno se acentuó en la década de 1930 debido al creciente predominio de políticas restrictivas de las grandes potencias, las cuales procuraban establecer reglas de bilateralidad y reciprocidad en sus tratos comerciales al igual que aumentar y proteger sus reservas monetarias.²⁷

En segundo lugar, parece ser que la demanda estadounidense de productos mexicanos era más elástica que la de los socios europeos. En el caso de Estados Unidos, México aparecía por lo general como un proveedor suplementario de bienes producidos localmente, por lo que la demanda de artículos mexicanos era particularmente sensible a la situación económica y el nivel de actividad dentro de ese país. Así, durante épocas de recesión la protección debida a los productores nacionales llevaba de inmediato a sacrificar las compras a México antes que a recortar la producción doméstica.²⁸ Los patrones de la demanda de los países europeos parecen haber sido distintos en este

²⁷ La tarifa proteccionista impuesta en Estados Unidos en 1930 no sólo tuvo importantes consecuencias para los proveedores de ese país, sino que alentó una serie de medidas reactivas por parte de las principales potencias europeas que, en conjunto, favorecieron la bilateralidad y los tratos particulares en el comercio internacional. Al respecto véase Condliffe, *Reconstruction*, 1940, pp. 184-189; 204-205.

²⁸ De acuerdo con Condliffe, "la imposición de derechos extraordinarios [en Estados Unidos a inicios de los años 1930, debe entenderse como] una salvaguarda contra la competencia de las importaciones

aspecto, por tratarse de economías más claramente complementarias con respecto a la mexicana. Es decir, si esos países debían de importar petróleo, algodón, café, zinc o fibras de México, habrían tenido que importarlos de otro lado, porque generalmente no los producían localmente. Ello hacía que la demanda europea de los bienes que México ofrecía fuera relativamente inelástica en comparación con la de Estados Unidos.

La tercera oleada: los años de 1940

Hacia finales de la década de 1930, las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos se encontraban en un punto considerablemente bajo para los estándares establecidos entre las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siglo XX. El intercambio entre ambos países representaba apenas 60% del comercio exterior de México, proporción que fuera normal para las importaciones en la década de 1900, pero que en las exportaciones se había superado desde 1884. Lo que es más significativo, esta situación no aparecía como un fenómeno transitorio y extraordinario, sino como el resultado de un proceso de deterioro que se extendió por más de quince años. En fin, dada la intensificación del intercambio comercial con Europa y cierta apertura en relación con otros países del mundo, no había nada que sugiriera que esa situación en el comercio bilateral con Estados Unidos se revertiría en el corto plazo. Todo parece indicar, pues, que los factores que produ-

respecto a industrias a las que se les concedieron altas cuotas salariales bajo la National Industrial Recovery Act". Condliffe, *Reconstruction*, 1940, p. 206.

jeron la tercera oleada en la presencia estadounidense fueron otra vez de naturaleza exógena, y más específicamente estuvieron relacionados con la coyuntura internacional creada por la segunda guerra mundial.

De acuerdo con Bulmer-Thomas, el impacto de la segunda guerra sobre el comercio exterior de los países latinoamericanos fue aún más devastador que el de la primera guerra y la crisis de 1929. Ello fue así debido a que para 1940 los países del Eje controlaban las costas europeas desde Noruega hasta el Mediterráneo, a que el bloqueo británico privó a los países latinoamericanos de sus mercados en la Europa continental y a que Gran Bretaña se encerró pronto en una economía de guerra que restringió al máximo sus compras en el exterior.²⁹ En estas condiciones, Estados Unidos apareció como el único país capaz de absorber el comercio que antes se realizaba con Europa.

Estados Unidos asumió activamente este papel, y promovió la creación de la Comisión de Desarrollo para América Latina con el fin de promover el comercio dentro del continente, es decir, tanto con Estados Unidos como entre las propias naciones latinoamericanas. El esfuerzo ciertamente favorecía a estas economías, que se habían visto privadas de mercados, pero no era desinteresado por parte de Estados Unidos, a quien le era indispensable asegurarse el abasto de bienes estratégicos dentro de la región.³⁰ Como resultado, el intercambio de todos los países del subcontinente con esa potencia se intensificó durante los años de la guerra, al mismo tiempo que se vivió un verdadero

auge en el comercio interregional. Y una vez más, entre los países latinoamericanos, México fue el que registró la más aguda concentración de sus flujos comerciales en Estados Unidos, tal como se ilustra en el cuadro 2.

De acuerdo con algunos autores, la causa principal de este fenómeno fue la proximidad geográfica, aunada a las facilidades de transporte entre México y Estados Unidos respecto a los demás países,³¹ pero es probable que actuara también otro tipo de factores que no han sido suficientemente ponderados. La coyuntura impuesta por la guerra mundial obligó a Estados Unidos a flexibilizar su política respecto a México, con el doble propósito de impedir cualquier trato comercial de su vecino sureño con los países del Eje y de garantizar el abasto de bienes estratégicos para la industria militar. Del lado de México, el acercamiento con Estados Unidos se vio favorecido por la declaración de guerra contra los países del Eje en 1942, que derivó en una restricción aún mayor del intercambio con Europa. Así, a fines de 1942, México y Estados Unidos firmaron un convenio de cooperación que habría de extenderse por tres años, y suscribieron el primer tratado comercial que registra la historia de las relaciones bilaterales.³² El tratado otorgaba concesiones especiales a las exportaciones mexicanas de petróleo, ganado, cerveza y algunas materias primas de origen agrícola, y reducía las tarifas de unos 200 artículos que México importaba

³¹ Castellanos, *Relaciones*, 1950, p. 10.

³² La firma del tratado comercial fue precedida por la celebración de un contrato (en julio de 1941) que reservaba la venta exclusiva de toda la producción de materiales estratégicos y fibras duras a Estados Unidos por 18 meses. Torres, *Historia*, 1979, p. 156.

²⁹ Bulmer-Thomas, *Economic*, 1994, p. 238.

³⁰ *Ibid.*, p. 241.

Cuadro 2. Concentración del comercio en Estados Unidos, 1936-1938 y 1946.
 Países latinoamericanos seleccionados (porcentaje sobre el valor total)

	<i>Importaciones desde Estados Unidos</i>		<i>Exportaciones hacia Estados Unidos</i>	
	1936-1938	1946	1936-1938	1946
Cuba	68	77	79	67
México	60	84	61	73
Chile	28	41	20	37
Brasil	23	58	37	42
Argentina	16	29	12	15

Fuente: Castellanos, *Relaciones*, 1950, p. 9.

de Estados Unidos.³³ Ello permitió la adquisición de mayores cantidades de alimentos, materias primas y otros bienes de consumo, pues las compras de bienes de capital se mantuvieron restringidas (debido a la política del gobierno estadounidense) hasta 1944.³⁴

³³ Rivero, "Política", 1990, pp. 32-35; Torres, "Guerra", 1990, pp. 72-73. La opinión más común acerca de este tratado es que imponía una serie de restricciones y controles desfavorables para México y para su soberanía económica. Véase, por ejemplo, Torres, *Historia*, 1979, pp. 165-184. Sin embargo, otros autores consideran que gracias a él México obtuvo un trato favorable de Estados Unidos (con respecto, por ejemplo, a otros países latinoamericanos), en virtud del cual se otorgó consideración especial a proyectos vitales para el desarrollo de México. Ejemplos de lo anterior serían las licencias para importar hierro y acero o material para electrificación. En este sentido véase Chacón, "Conflicto", 1996, pp. 298 y ss. En realidad, el análisis del impacto de este tratado sobre la economía mexicana y sobre las relaciones comerciales bilaterales en el corto y mediano plazo está aún por hacerse.

³⁴ Las restricciones estadounidenses incluían cuotas y permisos de exportación que minimizaban las adquisiciones que México podía hacer de maquinaria y piezas de refacción, material eléctrico, motores, etc. Rivero, "Política", 1990, pp. 28-29.

Como resultado de estas influencias, las ventas de México a Estados Unidos pasaron de 56% del total en 1937 a tanto como 91% entre 1941 y 1942. A ello contribuyó la composición de las exportaciones mexicanas, muy cotizada en las condiciones de guerra. En particular, México respondió a la demanda de minerales y productos ganaderos del mercado estadounidense, en el que también colocó las fibras tradicionales (pese a la competencia de Java y el consecuente descenso en los precios).³⁵ Por su parte, las importaciones procedentes de Estados Unidos se incrementaron sustancialmente a pesar de las restricciones de guerra impuestas por ese país entre 1942 y 1943.³⁶ En términos relativos, éstas aumentaron de 58% del total en 1938 a 90% en 1944. Este clímax de las adquisiciones de bienes estadounidenses se alcanzó cuando se levantaron las limitaciones a la importación de equipo y maquinaria industrial, y refleja en parte las necesidades acumuladas por la economía mexicana en los años anteriores.

³⁵ United States, Tariff Commission, *Latin America*, 1941, p. 6.

³⁶ Banco, *Comercio*, s. a., p. 60.

El otro fenómeno asociado con la segunda guerra mundial fue la modesta pero significativa reorientación del comercio mexicano hacia otros países de América Latina. De una participación de tan sólo 3.9% en el comercio exterior mexicano en la preguerra, éstos pasaron a 8.8% durante la segunda guerra mundial. El factor que impulsó más claramente esos intercambios fue la incapacidad de Estados Unidos y Japón para surtir esos mercados de manufacturas textiles y otros productos de consumo en la coyuntura de la guerra mundial. México, encaminado en la senda de la industrialización, tenía ya la capacidad productiva necesaria para satisfacer esa demanda, y fue capaz entonces de aprovechar esa circunstancia propicia.³⁷ En las siguientes décadas, el comercio con América Latina continuó creciendo, aunque se concentró en las exportaciones mucho más que en las importaciones, pues estas últimas siguieron originándose en los países del mundo industrializado.

La participación de Estados Unidos en el comercio de México disminuyó en los primeros años de la posguerra alrededor de 75% en el caso de las exportaciones, aunque se mantuvo en alrededor de 85% del total para las importaciones (véanse gráficas 2). Si bien la evolución posterior cae fuera de los alcances de este trabajo, vale la pena consignar que se iniciaba entonces una nueva fase decreciente en la presencia estadounidense. El gobierno mexicano se había embarcado de lleno en el proyecto de sustitución de importaciones, e intentaba asimismo defender la balanza de pagos que se había deteriorado al término de la guerra. En pos de ambos propósitos, desde el final de la guerra

mundial empezó a restringir la importación de numerosos artículos, y en 1947 prohibió la compra de materiales no esenciales, incluyendo varios que formaban parte del tratado con Estados Unidos.³⁸ Aunque ello motivó una serie de negociaciones entre ambos países que se prolongaron por varios años, tal medida significaba en la práctica el fin del acuerdo bilateral, hecho que se sancionó con la terminación conjunta del tratado de comercio a mediados de 1950.³⁹

Estas y otras influencias debieron actuar para que en 1960 las importaciones procedentes de Estados Unidos se hubieran reducido a 72% de las compras totales de México en el exterior, y las exportaciones a tan sólo 61% del total. Estas proporciones reflejan dos hechos interesantes. Primero, y nuevamente, una notable flexibilidad en los patrones del comercio; segundo, la capacidad, que ya había mostrado México en décadas anteriores, para distinguir y separar a clientes y a proveedores a la hora de comerciar. Esta vez, sin embargo, el papel de Estados Unidos para México se había invertido respecto a la situación de finales del siglo XIX. De haber sido el principal mercado para las exportaciones mexicanas, se convirtió ahora en el proveedor más importante para los bienes de capital que requería la industrialización. Por su parte, Europa y, sobre todo, América Latina, desarrollaron cierta importancia como mercados para las ventas de México en el exterior.⁴⁰

³⁸ Torres, "Guerra", 1990, p. 80, e *Historia*, 1979, p. 191.

³⁹ Chacón, "Conflicto", 1996, pp. 322-330.

⁴⁰ En 1960, 20% de las ventas mexicanas en el exterior se dirigieron a países de América Latina, y 12% más al continente europeo. *Estadísticas*, 1985, pp. 664-668.

³⁷ *Ibid.*, pp. 60-63.

Para concluir, y con el fin de ilustrar las distintas oleadas de americanización en el comercio exterior de México y sus dimensiones, el cuadro 3 ofrece los porcentajes máximos y mínimos que alcanzó la presencia estadounidense en las importaciones y las exportaciones entre 1870 y 1960. Se notará que la presencia estadounidense tiende a aumentar en cada nuevo pico del oleaje, pero también que disminuye sustancialmente cuando éste llega a su fin, a veces ubicándose incluso por debajo de niveles alcanzados años atrás. Esto último sucede en el caso de las exportaciones, que a mediados del siglo XX registraron la menor participación de Estados Unidos desde la última década del XIX. La reversibilidad es menor en el caso de las importaciones, que exhiben una participación creciente de ese país, incluso en las fases de retroceso, a medida que se avanza en el tiempo. Aun así, la imagen de las oleadas, con su patrón flexible de avance y retirada, se sostiene para las dos dimensiones del comercio a lo largo de todo el periodo.

CONCLUSIONES

El análisis del comercio de México con su principal socio desde una perspectiva de largo plazo nos ha permitido identificar algunos rasgos y fenómenos poco estudiados y poco esperados en la dinámica del intercambio bilateral. El primero de ellos tiene que ver con el *timing* y las causas del estrechamiento de los lazos comerciales entre los dos países. Estados Unidos fue un socio comercial secundario para México hasta el último tercio del siglo XIX. A partir de entonces, su importancia aumentó hasta el punto de convertirse en

el socio predominante de México en el mercado internacional. En el momento inicial, los factores que promovieron este acercamiento fueron la construcción de ferrocarriles, la cual otorgó una dimensión material a la vecindad entre los dos países, y la inversión directa de capitales estadounidenses, que reorientó parte de las importaciones mexicanas hacia aquel país. En esta primera oleada los factores del acercamiento fueron de carácter económico y de índole bilateral. En cambio, en las siguientes oleadas (durante las décadas de 1910 y 1940), la mayor presencia comercial de Estados Unidos fue propiciada por factores de naturaleza político-militar en el plano internacional, aunque en el primer caso (los años de 1910) fueran reforzados por otros, de la misma índole pero originados en México. Podría sugerirse que este distinto origen causal tuvo un impacto sobre la penetración y la duración del oleaje: el primer estrechamiento tuvo efectos profundos y no se revertió del todo con el fin de la fase ascendente; los otros produjeron fenómenos de concentración del comercio, coyunturales y parcialmente reversibles.

En segundo lugar, resulta significativo el hecho de que Estados Unidos fuera por un largo tiempo mucho más importante como mercado para las exportaciones mexicanas que como abastecedor de los productos importados, y que la disparidad entre las dos dimensiones fuera considerable. De hecho, hasta 1915 el patrón que prevaleció en el comercio mexicano fue el de la multilateralidad, y en este sentido México aprovechó la balanza favorable del intercambio con Estados Unidos para adquirir mercancías del otro lado del océano. Una más auténtica bilateralidad en el intercambio entre ambos

Cuadro 3. Las oleadas: porcentajes máximos y mínimos en la participación de Estados Unidos en el comercio exterior de México

	<i>Importaciones</i>	
	<i>Año</i>	<i>Porcentaje</i>
Mínimo	1873	17
Máximo	1892	59
Mínimo	1894	44
Máximo	1905	66
Mínimo	1913	50
Máximo	1916	94
Mínimo	1933	60
Máximo	1944	90
Mínimo	1960	72
	<i>Exportaciones</i>	
	<i>Año</i>	<i>Porcentaje</i>
Mínimo	1874	39
Máximo	1889	74
Mínimo	1891	72
Máximo	1904	85
Mínimo	1905	71
Máximo	1917	91
Mínimo	1933	48
Máximo	1942	91
Mínimo	1956	56

Fuentes: Para el periodo 1870-1948, véase gráfica 1. Para los años siguientes, *Estadísticas*, 1985, pp. 664-668.

países (entendida como una mayor correspondencia entre importaciones y exportaciones) se estableció sólo al final de la primera guerra mundial. Aunque esto último puede atribuirse a los lazos económi-

cos creados durante los años de fuerte concentración del comercio en la década de 1910, sin duda se explica también por la creciente bilateralidad que caracterizó a las transacciones internacionales a partir

de entonces. En cualquier caso, el que tal disparidad haya existido por un lapso prolongado es un hecho notable, en la medida en que sugiere que México fue capaz de mantener abierto el abanico de sus proveedores pese a la creciente concentración de las exportaciones en el mercado estadounidense.

En tercer lugar, aunque la presencia de Estados Unidos en el comercio exterior de México fue predominante desde finales del siglo XIX, se encontró históricamente sujeta a fluctuaciones más o menos severas. Este fenómeno cuestiona la imagen habitual de un predominio comercial progresivo y ascendente. Lejos de ello, la evidencia indica que en estos años las pautas comerciales poseían una elevada maleabilidad para adaptarse a condiciones cambiantes en el plano nacional, en las relaciones bilaterales o en la economía internacional. Al menos durante este periodo, los lazos creados por una alta concentración del comercio en Estados Unidos mostraron ser relativamente flexibles y reversibles en ciertas condiciones. Esas condiciones, además, no necesariamente fueron las impuestas por el país dominante en el plano económico. Aunque la situación de la economía y la política comercial del socio dominante influyeron en las pautas del comercio bilateral, otros factores desempeñaron también un papel significativo. Cabe mencionar, entre ellos, el escenario imperante en el mercado internacional, la situación de la economía mexicana y las políticas y preferencias internas en lo referente a la estrategia de crecimiento y a las relaciones con el exterior. Todo ello confluía para producir un patrón de desarrollo del comercio que se aparta, en varios sentidos, de la imagen convencional y familiar de la dependencia económica.

FUENTES PRIMARIAS

- Banco Nacional de Comercio Exterior, *Comercio exterior de México, 1940-1948*, Cultura, México, s. a.
- , *México exportador*, Cultura, México, 1939.
- , *El comercio exterior de México (1938-1939)*, Cultura, México, 1940.
- Condliffe, J. B., *The Reconstruction of World Trade. A Survey of International Economic Relations*, WW Norton & Company, Nueva York, 1940.
- Department of Overseas Trade, *Report on Economic and Financial Conditions in Mexico, 1920-1921*, Londres, 1921.
- , *Report on Economic and Financial Conditions in Mexico, dated September, 1922*, Londres, 1923.
- , *Report on Economic and Financial Conditions in Mexico, dated October, 1923*, Londres, 1924.
- , *Economic Conditions in Mexico, January, 1931*, Londres, 1931.
- , *Economic Conditions in Mexico, November, 1933*, Londres, 1934.
- , *Economic Conditions in Mexico, March, 1936*, Londres, 1936.
- Departamento de la Estadística Nacional, *Anuario de 1930*, Departamento de la Estadística Nacional, México, 1932.
- Dirección General de Estadística, *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*, México, 1939.
- Dulles, John W. F., *Ayer en México. Una crónica de la revolución (1919-1936)*, FCE, México, 2000.
- Estadísticas históricas de México*, INEGI-INAH, México, 1985, t. II.
- Great Britain Customs Establishment, Statistical Office, *Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in the Year [1870-1950]*, Londres, 1870-1952 (el título puede variar).

-Sterret, John Edmund y Joseph Stancliffe Davis, *The Fiscal and Economic Condition of Mexico. Report Submitted to the International Committee of Bankers on Mexico*, s. l., s. e., 1928.

-United States Department of Commerce and Labor, *The Foreign Commerce and Navigation of the United States for the Year Ending [1893-1945]*, Government Printing Office, Washington, 1894-1946.

-United States Department of Commerce, *Commerce Yearbook 1922*, Government Printing Office, Washington, 1923.

-United States Tariff Commission, *Latin America as a Source of Strategic and Other Essential Materials*, Government Printing Office, Washington, 1941 (Report num. 144, Second Series).

FUENTES SECUNDARIAS

-Blair, Calvin Patton, *Fluctuations in United States Imports from Brazil, Chile, and Mexico, 1919-1954*, The University of Texas, Austin, 1959.

-Bulmer-Thomas, Victor, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

-Castellanos, Francisco Xavier, *Relaciones comerciales de México con Estados Unidos de América (De 1939 a 1949)*, Secretaría General del Consejo Superior Ejecutivo de Comercio Exterior, México, 1950.

-Chacón Domínguez, Susana, "Entre el conflicto y la cooperación. Negociación de los acuer-

dos militar, de comercio y de braceros en la relación bilateral México-Estados Unidos, 1940-1955", tesis de doctorado, Universidad Iberoamericana, México, 1996.

-Hamilton, Nora, *México: los límites de la autonomía del Estado*, Era, México, 1983.

-Kuntz Ficker, Sandra, "El comercio México-Estados Unidos, 1870-1929: reconstrucción estadística y tendencias generales", *Mexican Studies/Estudios Mexicanos*, vol. 17, núm. 1, 2001, Irvine, pp. 71-107.

———, "Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929", *Revista de Historia Económica*, año xx, núm. 2, 2002, Madrid.

-Meyer, Lorenzo, *México y Estados Unidos en el conflicto petrolero, 1917-1942*, El Colegio de México, 2a. ed., México, 1972.

-Rivero, Martha, "La política económica durante la guerra" en Rafael Loyola (coord.), *Entre la guerra y la estabilidad política. El México de los 40*, CONACULTA/Grijalbo, México, 1990, pp. 13-47.

-Torres Ramírez, Blanca, *Historia de la revolución mexicana. Periodo 1940-1952. México en la segunda guerra mundial*, El Colegio de México, México, 1979.

———, "La guerra y la posguerra en las relaciones de México y Estados Unidos" en Rafael Loyola (coord.), *Entre la guerra y la estabilidad política. El México de los 40*, CONACULTA/Grijalbo, México, 1990, pp. 65-82.