



DE OPORTUNIDADES Y RETOS. LOS ENGRANAJES DEL
COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO (1920-1950)

TESIS PRESENTADA POR
ISABEL AVELLA ALAMINOS

EN CONFORMIDAD CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS PARA OPTAR AL
GRADO DE
DOCTOR EN HISTORIA

DIRECTOR DE LA TESIS:
DR. MARCELLO CARMAGNANI FUSCO

EL COLEGIO DE MÉXICO
CENTRO DE ESTUDIOS HISTÓRICOS
2006

APROBADA POR EL JURADO EXAMINADOR

PRESIDENTE

PRIMER VOCAL

Vocal Secretario

Agradecimientos

A lo largo de la elaboración de este trabajo he contraído numerosas deudas con instituciones, profesores, familiares y amigos a quienes quisiera extender mi más sincero agradecimiento.

El Colegio de México me dio acceso a los enriquecedores seminarios y cátedras del programa de Doctorado en Historia, y a su magnífica biblioteca, además de proporcionarme una beca para realizar la tesis. Las Facultades de Filosofía y Letras y de Economía de la U.N.A.M. apoyaron mi formación doctoral brindándome facilidades para ausentarme por algunas temporadas. El Centro de Estudios Internacionales y Regionales de la Universidad de Yale, en colaboración con el programa Fox Fellowships, y gracias a un acuerdo interinstitucional con El Colegio de México, me recibió como investigadora visitante, posibilitando así la recolección de buena parte del material que he utilizado para fundamentar este trabajo.

Varios profesores siguieron de cerca la elaboración de la tesis y con sus observaciones, críticas y sugerencias contribuyeron a dar cuerpo y a mejorar el trabajo. Mi asesor, Marcello Carmagnani Fusco, siguió de cerca la investigación con entusiasmo y paciencia, y me apoyó en todo momento, impulsándome siempre con sus cuestionamientos y reflexiones a ir más allá. Sandra Kuntz y Graciela Márquez acogieron con beneplácito mi proyecto inicial, alentándome para continuarlo, leyeron mis avances con minucia y los discutieron conmigo, proporcionándome valiosos consejos y materiales que, sin duda, me abrieron nuevas perspectivas. Las observaciones de Carlos Marichal, Luis Aboites y Víctor L. Urquidi también fueron de gran ayuda.

El personal de los archivos de la Secretaría de Relaciones Exteriores y del Archivo General de la Nación (en particular, los señores Roberto Beristáin, y Raymundo y Abertano, de la Galería 3) facilitó mi labor de búsqueda. César Rodríguez, bibliotecario a

cargo de la Colección Latinoamericana de la Universidad de Yale, supo orientarme de manera acertada, ahorrándome horas de búsqueda innecesaria. Rosa María López hizo menos engorrosos los trámites administrativos gracias a su eficiencia.

Otras personas me apoyaron indirectamente durante el trayecto. En particular, agradezco a los profesores Georgette José, por su amistad y buenos consejos, y a Antonio Ibarra, generoso amigo y mentor. El apoyo y la hospitalidad de los señores Joseph y Alison Fox, patrocinadores del Programa Fox Fellowships, Larisa Satara, coordinadora de dicho programa, y los profesores Gustav Ranis y Nancy Ruther, director y directora asociada del Y.C.I.A.S. durante mi estancia en la Universidad de Yale, fueron muy valiosos. La orientación de Alicia Hernández Chávez también fue importante para mí.

En el terreno personal, agradezco infinitamente el amor, la paciencia y el apoyo incondicional de mi esposo Paco, quien además hizo las veces de asesor técnico. Mi mamá fue una lectora cuidadosa de cada uno de los borradores del texto, y una excelente correctora de estilo. Mi papá fungió también como asesor técnico. Ambos han sido un soporte irremplazable para mí por su cariño, consejos, ejemplo y amistad. Mi hermana Diana me ha acompañado con complicidad en las buenas y en las malas, mostrándome además que las matemáticas no están tan alejadas de la historia. Mi tía Ana siempre me ha animado con sus palabras y su bondad y mi tío Ney me ha inculcado, desde pequeña, la pasión por las historias. Mis primos Germán y Nuty me han brindado gratos momentos con sus risas, bromas y ocurrencias. A Nuty debo también un agradecimiento especial por el préstamo de algunos textos que usé durante la investigación. Mi abuelito Odi me ha recordado, con el relato de sus anécdotas, que la historia es mucho más que libros.

Mis amigos fueron otra presencia esencial. E especial, agradezco a mis amigos del Madrid (Gabi, Laura, Raúl, Rocío, Rosario y Vilka), con quienes crecí y sigo compartiendo gratas vivencias. A mis amigos de la Facultad de Filosofía y Letras (Vero y los "logios": Cristina, Iván, Miguel, Judith y Rosario B.), por compartir libros, viajes y tantas

otras cosas que me siguen manteniendo cerca de ellos, a pesar de la distancia diaria. El compañerismo, aliento y buen humor de mis amigos y compañeros de El Colegio de México (Maricarmen, Gloria, Inés, Edgar y Javier) hicieron mucho más placentera mi estancia en el Doctorado. Akira merece una mención aparte, no sólo por su amistad, sino por su generosidad para intercambiar y prestar material, y brindarme apoyo técnico.

Finalmente, aun sin saberlo, Merlin y Caruso me dieron ánimos y fuerzas para terminar este trabajo.

Introducción	1
Capítulo I. El desarrollo y la importancia del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950	19
Introducción	19
1.1. La evolución general del sector	20
1.1.1. El valor del comercio exterior mexicano	20
1.1.2. El volumen de las transacciones.....	26
1.1.3. La evolución del comercio exterior y los precios.....	30
1.1.4. La composición del intercambio.....	39
i. Las importaciones.....	39
ii. Las exportaciones.....	47
1.1.5. La orientación geográfica del comercio exterior de México.....	55
1.2. El comercio exterior, las finanzas gubernamentales y la economía nacional.....	66
1.2.1. La balanza comercial y la balanza de pagos	69
1.2.2. El sector como fuente de ingresos gubernamentales	72
1.2.3. La participación del sector en el Producto Interno Bruto (P.I.B.)	78
Conclusiones	94
Capítulo II. Las políticas de comercio exterior de México, 1920-1950	96
Introducción	96
2.1. La política comercial y las finanzas gubernamentales.....	97
2.1.1. La orientación fiscal de la política comercial, 1920-1930.....	100
2.1.2. La modificación de las fuentes fiscales de la política comercial, 1930-1944	112
2.1.3. ¿El fin de la política comercial como fuente de ingresos?, 1945-50.....	120
2.2. Los tintes del proteccionismo mexicano	126
2.2.1. El proteccionismo de viejo cuño, 1920-33	127
2.2.2. Proteccionismo, abasto e industrialización, 1934-39.....	140
2.2.3. El proteccionismo bélico, 1939-43	149
2.2.4. El despegue de la sustitución de importaciones 1944-50.....	160
Capítulo III. La base financiera del sector.....	176
Introducción	176
3.1. La evolución general de los créditos y los pagos para el comercio exterior de México (1920-1950).....	177

3.1.1.	Los tropiezos financieros en el comercio exterior de México (1920-1932)	177
3.1.2.	La estabilidad relativa de los créditos y las liquidaciones en el comercio exterior (1933-1950)	183
3.2.	La banca, la política monetaria y el financiamiento para el comercio exterior de México	196
3.2.1.	El sistema financiero, el circulante y el comercio exterior entre 1920 y 1950	197
3.2.2.	La influencia del tipo de cambio y de las reservas bancarias en el desempeño del comercio exterior	207
3.3.	Los prestamistas y los prestatarios	223
3.3.1.	Los prestamistas	223
i.	Los prestamistas para las importaciones mexicanas	224
ii.	Los acreedores para las exportaciones	238
3.3.2.	Los prestatarios involucrados en el comercio exterior mexicano	244
3.4.	Los tipos de créditos y las modalidades de liquidación	248
3.4.1.	Las clases de créditos existentes para el comercio exterior	248
	Conclusiones	266
	Capítulo IV. El transporte, las prácticas de comercialización y la reorientación geográfica de la competencia	270
	Introducción	270
4.1.	El transporte y el comercio exterior	270
4.2.	Las prácticas de comercialización	297
4.2.1.	Calidad, precios y publicidad	297
4.2.2.	Las modalidades de intermediación	307
	Conclusiones	326
	Capítulo V. El papel de las organizaciones en el comercio exterior mexicano, 1920-1950	329
	Introducción	329
5.1.	La rectoría del Estado a través del ejecutivo	330
5.2.	Los organismos gubernamentales especializados en el comercio exterior	359
5.2.1.	Las agrupaciones generales	359
5.2.2.	Las organizaciones especializadas	387
5.3.	Las instancias privadas	393

Conclusiones	405
Conclusiones finales	408
Apéndice	423
Siglas y abreviaturas	443
Archivos y bibliotecas consultados	443
Referencias.....	444
Documentación publicada y bibliografía de la época.....	444
Bibliografía secundaria	451

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Términos de intercambio, 1925-50 (números índices, 1940=100).....	p.33.
Cuadro 2. Poder de compra de las exportaciones (1925-1950).....	p.35.
Cuadro 3. Cotización de la plata mexicana 1920-1938.....	p.37.
Cuadro 4. Índice de volumen de productos importados 1925-50.....	p.45.
Cuadro 5. Importancia del comercio exterior en la balanza de pagos mexicana, 1939-50 (Nafinsa).....	p.71.
Cuadro 6. Importancia del comercio exterior en la balanza de pagos mexicana, 1939-50 (Ortiz Mena, <i>et al.</i>).....	p.72.
Cuadro 7. Participación del comercio exterior en los ingresos federales y fiscales (1920-1950) (millones de pesos corrientes).....	p.74.
Cuadro 8. Participación del comercio exterior como parte del P.I.B. (1921-50).....	p.79.
Cuadro 9. Aranceles específicos y <i>ad valorem</i> de las importaciones, 1930-39 (Números índices, 1934=100).....	p.146.
Cuadro 10. Paridad del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense, 1920-50.....	p.209.
Cuadro 11. Relación de ventas al exterior de petróleo y sus derivados por la Distribuidora de Petróleos Mexicanos (febrero-agosto 1939).....	p.227.
Cuadro 12. Préstamos recibidos por Henequeneros de México entre 1925 y 1926....	p.240.
Cuadro 13. Créditos otorgados por el Bancomext para el comercio exterior 1937-50 (millones de pesos).....	p.242.
Cuadro 14. Los servicios navieros en México en la década de 1920.....	pp.278-279.
Cuadro 15. Los servicios navieros en México, 1936 y 1939.....	p.282.

Cuadro A. Cifras comparativas del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 (millones de pesos corrientes)

Cuadro B. Cifras comparativas de comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 (millones de dólares corrientes)

Cuadro C. Valor (miles de pesos corrientes) y porcentaje de salida y entrada de las exportaciones y las importaciones por los puertos mexicanos del Golfo y el Pacífico, 1925-1950

Cuadro D. Valor de las importaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1920-29)

Cuadro E. Valor de las importaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1930-50)

Cuadro F. Valor de las exportaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1920-39)

Cuadro G. Valor de las exportaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1940-50)

Cuadro H. Valor de las exportaciones mexicanas por regiones de destino 1920-50

Cuadro I. Valor de las importaciones mexicanas por regiones de origen 1920-50

Cuadro J. Valor de las importaciones por principales socios comerciales 1920-50

Cuadro K. Valor de las exportaciones por principales socios comerciales 1920-50

Índice de Gráficas

Gráfica 1. Valor del comercio exterior en años normales, sin transacciones monetarias 1920-1950.....	p.21.
Gráfica 2. Valor de las importaciones y las exportaciones mexicanas, sin transacciones monetarias 1920-1950.....	p.21.
Gráfica 3. Valores corrientes y valores constantes de las importaciones mexicanas, sin transacciones monetarias 1925-50 (1940=100).....	p.25.
Gráfica 4. Valores corrientes y constantes de las exportaciones mexicanas, sin transacciones monetarias 1925-50 (1940=100).....	p.26.
Gráfica 5. Volumen de las importaciones mexicanas 1925-50 (millones de toneladas).....	p.27.
Gráfica 6. Volumen de las exportaciones mexicanas 1925-50 (millones de toneladas).....	p.28.
Gráfica 7. Índice de precios de las importaciones, en dólares (1925-50).....	p.31.
Gráfica 8. Índice de precios de las exportaciones, en dólares (1925-50).....	p.32.
Gráfica 9. Porcentaje de participación de los capítulos arancelarios en las importaciones mexicanas 1920-29.....	p.40.
Gráfica 10. Participación de los distintos tipos de bienes en las importaciones mexicanas, 1930-43.....	p.42.
Gráfica 11. Participación de los distintos tipos de bienes en las importaciones mexicanas, 1944-50.....	p.43.
Gráfica 12. Participación de los distintos tipos de bienes en las exportaciones mexicanas, 1920-39.....	p.48.
Gráfica 13. Participación de los distintos tipos de bienes en las exportaciones mexicanas, 1940-50.....	p.50.

Gráfica 14. Origen geográfico de las importaciones mexicanas 1920-29.....	p.55.
Gráfica 15. Origen geográfico de las importaciones mexicanas, 1932-39.....	p.56.
Gráfica 16. Origen de las importaciones mexicanas 1940-50.....	p.57.
Gráfica 17. Destino de las exportaciones mexicanas, 1920-29.....	p.61.
Gráfica 18. Destino de las exportaciones mexicanas 1932-39.....	p.62.
Gráfica 19. Destino de las exportaciones mexicanas, 1940-50.....	p.63.
Gráfica 20. Participación relativa de las importaciones y las exportaciones mexicanas en el PIB 1921-50.....	p.83.
Gráfica 21. La participación porcentual de los impuestos sobre la importación en el valor total de las importaciones (en millones de pesos corrientes), 1920-50.....	p.99.
Gráfica 22. La participación porcentual de los impuestos sobre la exportación en el valor total de las exportaciones (en millones de pesos corrientes), 1920-50.....	p.99.
Gráfica 23. Importancia proporcional de las exportaciones transportadas a través de los puertos mexicanos del Golfo y del Pacífico, 1925-50.....	p.272.
Gráfica 24. Importancia proporcional de las importaciones que entraron a través de los puertos del Pacífico y del Golfo, 1925-50.....	p.272.

Introducción

Balance historiográfico e importancia del tema

Esta investigación es un análisis histórico de la transformación que entre 1920 y 1950 tuvo lugar en el modelo del comercio exterior de México, que, de cimentarse en la exportación de materias primas, transitó a la fase conocida *a posteriori* como sustitución de importaciones.

En las últimas décadas el tema del comercio exterior de México y su papel en la economía nacional ha sido motivo de acalorados debates, en especial tras la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, desde el punto de vista historiográfico el interés por el estudio del comercio exterior del país ha sido escaso y reciente, sobre todo en comparación con otras líneas de investigación de historia económica, como la bancaria, la industrial y la empresarial. Este desequilibrio obedece, a mi juicio, a cuatro factores principales. En primer lugar, las fuentes para el estudio histórico del comercio exterior de México se encuentran desperdigadas y clasificadas bajo rubros distintos al de "comercio exterior", en virtud de la vinculación del sector con otras actividades económicas, amén de que en ocasiones es difícil acceder a dicha información. En segundo lugar, la cuantificación del comercio exterior del pasado es problemática porque las estadísticas que dan cuenta del volumen y valor del sector son irregulares, ya que hay fases para las que casi no existe información, y porque la calidad de los datos no siempre es confiable. En tercer lugar, por las implicaciones cuantitativas que reviste el análisis histórico del comercio exterior, el tema ha sido considerado por los historiadores como un área más propia de economistas; basta hacer un recuento de los autores que se han abocado al tema para comprobar esta aseveración. Al mismo tiempo, las reflexiones

de los economistas sobre el comercio exterior del país se han concentrado en el presente y las perspectivas a futuro del sector, más que en su historia.

El último factor que a mi juicio ha sido contraproducente para el análisis histórico del comercio exterior ha sido la connotación negativa que por mucho tiempo ha tenido este sector dentro del discurso económico, político e intelectual no sólo mexicano, sino latinoamericano en general. Desde la consumación de la independencia de México, quedó planteado un dilema que ha dado lugar a constantes debates en la historia del país, a saber, cómo debía insertarse la economía nacional en la dinámica económica mundial y en ese sentido, hasta qué punto era conveniente abrir las puertas al comercio exterior. Si bien estos cuestionamientos han cambiado de tono de acuerdo con la época, a grandes rasgos podemos identificar dos posturas encontradas: proteccionismo contra libre comercio. Durante el Porfiriato, la política económica privilegió el segundo aspecto, lo que, más allá de los resultados duros que ello conllevó, se convirtió en un punto de crítica por parte de los gobiernos posrevolucionarios a los modelos de desarrollo hacia fuera. No es casual entonces que en la historiografía acerca de la economía mexicana en el siglo XX se haya enfatizado la formación del mercado nacional, haciéndose a un lado el papel que en este proceso jugó el comercio exterior.

Esta tendencia fue reforzada por las ideas difundidas a través de la C.E.P.A.L. a partir de su creación en 1948. En particular, los planteamientos de Raúl Prebisch enmarcados en la teoría de la dependencia, sentaron las bases de un ideario de corte nacionalista para la política económica y la interpretación histórica de, por lo menos, las siguientes tres décadas. A partir de entonces, se popularizó la versión de que el rezago de México, las economías latinoamericanas y los países subdesarrollados en general, había sido el producto histórico inevitable de la industrialización exitosa de las naciones desarrolladas, en la medida en la que la división internacional del trabajo hacía descansar el auge de estas últimas economías en la explotación de los países más débiles. El

corolario de este planteamiento era que el comercio exterior constituía, en sí mismo, un instrumento del imperialismo al que debía cerrársele el camino. Fue en este contexto que se reavivó la polémica decimonónica sobre proteccionismo y libre cambio.

La dicotomía entre desarrollo interno y comercio exterior que se desprendió de la polarización intelectual arriba señalada y que prevaleció en los debates a partir de los años cincuenta, es sin duda simplificadora y distorsiona la relación que existe entre ambos aspectos de la economía. Si bien la contrapartida teórica, como la que actualmente privilegia el Neoinstitucionalismo, puede llegar a ser igualmente esquemática, pues elimina casi del todo la variable externa de las explicaciones en torno al atraso histórico, ha tenido el acierto de impulsar el replanteamiento de la dicotomía entre desarrollo interno y comercio exterior y de evidenciar las debilidades del enfoque dependentista.

En virtud de ello, la concepción acerca del papel del comercio exterior en el desarrollo se ha tornado más compleja. Tan sólo el examen de los procesos de industrialización de las principales potencias de la actualidad, evidencia que el manejo del comercio exterior fue fundamental para culminar su transformación, si no en todo momento, por lo menos en ciertas coyunturas definitorias. De esta manera, el comercio exterior *per se* no es un elemento nocivo. Por supuesto, lo anterior no significa, tampoco, que este rubro de la economía sea en sí mismo una panacea, como se llegó a plantear en vísperas de la firma del TLC entre México, los Estados Unidos y Canadá. Implica, sin embargo, que es preciso analizar de manera más fina cómo ha evolucionado el comercio exterior de las distintas naciones y cómo se ha insertado esta actividad en las economías nacionales respectivas para llegar a conclusiones más apegadas a la realidad histórica y que nos ayuden a proponer soluciones de cambio más realistas y benéficas para las sociedades en su conjunto.

En el caso específico de México, la relevancia de estudiar el comercio exterior radica en varias razones. Ciertamente no se trata de un rubro que, como en otras naciones, haya sido el único ni el principal polo de desarrollo para la economía del país a lo largo de su historia. No obstante, es un hecho que hasta por lo menos la primera mitad de siglo XX, las finanzas del Estado mexicano continuaron apoyándose de manera importante en el comercio exterior a través del cobro de impuestos. Estos recursos, además de permitir el funcionamiento del aparato estatal y de haber sido canalizados al desenvolvimiento de otros sectores de la economía, se usaron para estabilizar la situación de la balanza de pagos del país en varias coyunturas. Asimismo, el análisis histórico del comercio exterior de México nos da la pauta para explorar la forma en la que la economía mexicana se relacionó con la economía mundial. En este sentido, si tomamos en cuenta que el papel del comercio exterior en la actualidad ha cobrado una nueva dimensión a la luz de la globalización, el examen de su trayectoria pasada se vuelve cada vez más apremiante.

Aunque, como he señalado al principio, no ha sido sino hasta años recientes cuando la mirada de los investigadores se ha detenido sobre la evolución del comercio exterior de México, existe ya una bibliografía sobre el tema que, si bien no es extensa, merece ser recapitulada.

Los trabajos de los historiadores y economistas que han estudiado la trayectoria del comercio exterior de México se refieren, en particular, a dos momentos históricos: el período comprendido entre el Porfiriato y los primeros años de la posrevolución hasta 1930 y, en segundo lugar, a la sustitución de importaciones que se dio entre los años cuarenta y sesenta del siglo XX. Para la primera fase contamos con los trabajos de Daniel Cosío Villegas, Guillermo Tardiff, Fernando Rosenzweig, Edward Beatty, Graciela Márquez, Luz María Uhthoff, Aída Lerman Alperstein, Sandra Kuntz y Steven Topik, mientras que para el segundo lapso destacan las aportaciones de Bernard Katz, Timothy

King, René Villarreal, Clark Reynolds y Víctor L. Urquidí. Mención aparte merecen los trabajos de Quintana y de Paolo Riguzzi, cuyo alcance temporal abarca los siglos XIX y XX, así como la obra colectiva sobre la historia del Banco Nacional de Comercio Exterior publicada en 1987. Un texto mucho más general sobre el desarrollo del comercio mexicano en el siglo XX es el del economista Ortiz Wagdymar.

Salta a la vista que la etapa menos estudiada en la historia del comercio exterior ha sido la década de 1930. La lectura de los textos del período previo a 1930 y de los años cuarenta en adelante muestra que las características y el contexto del comercio exterior de México fueron diferentes en una y otra etapa. Al respecto, Topik advierte que esta transición, compartida por otras naciones latinoamericanas, constituyó el reemplazo de un modelo de comercio exterior apuntalado en las exportaciones por uno de sustitución de importaciones, lo cual influyó en el devenir posterior del sector y de la economía mexicana en general. Sin embargo, dicho cambio no ha sido examinado para el caso de México.

De hecho, aun cuando existe una literatura considerable sobre la historia económica de la etapa que va de 1920 a 1950, la mayoría de estos trabajos se han enfocado al análisis del desarrollo agrícola e industrial que experimentó el país, es decir, en el examen del desarrollo estrictamente interno de la economía nacional, relegando la función que cumplió el comercio exterior en este lapso. El menor dinamismo que caracterizó al comercio exterior de este período con respecto al Porfiriato y al desarrollo estabilizador, así como la carencia de estadísticas tan confiables y sistemáticas como las de estas dos últimas etapas, ayudan a comprender el porqué de esta ausencia en la agenda de investigación de los economistas. Los historiadores, por su parte, han comenzado a asomarse al tema, pero sólo desde hace algunos años; en su caso, la inaccesibilidad y desorganización de las fuentes, así como la calidad heterogénea de la

información generada durante el período de la Revolución, incluso hasta 1930, han contribuido a este alejamiento.

Los pocos estudios concretos que hay sobre el comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 utilizan enfoques diversos para abordar aspectos parciales del tema. Daniel Cosío Villegas -pionero en el estudio de esta línea de investigación-, Graciela Márquez Colín y Luz María Uthoff examinan la historia del comercio exterior de México desde el punto de vista arancelario y fiscal y sus análisis terminan hacia 1930.¹ Katz, King y Villarreal centran su examen en la relación que existió entre la sustitución de importaciones y la industrialización de México. En su tesis doctoral, Bernard Katz estudia el comercio exterior en un amplio marco temporal que comienza en 1929 y finaliza en 1965, pero enfocado, en especial, a la etapa posterior a 1950 y en la discusión de cuál fue, en términos de tarifas, el enlace que se estableció entre el comercio exterior y la sustitución de importaciones. La investigación de Timothy King inicia en 1940 y versa en torno a la vinculación que hubo entre industrialización y políticas comerciales en México. Sandra Kuntz, por su parte, estudia los cambios que hubo en la composición del comercio exterior de México entre el final del Porfiriato y 1930 a partir de la confrontación de las estadísticas mexicanas con las emitidas por algunos socios comerciales de México. Los trabajos de Topik y de Thorp abordan la transformación de la composición del comercio exterior de México hasta 1930, pero a partir de un análisis comparativo respecto al desarrollo del sector en otras naciones latinoamericanas.

Por otro lado, las obras de Quintana y de Riguzzi se circunscriben a la política de comercio exterior de México; mientras que la primera es una síntesis útil, pero sin grandes ambiciones analíticas, de las principales medidas legales que han conformado la política comercial del país, la segunda es un examen detallado de un aspecto concreto de la

¹ Agradezco a Graciela Márquez su autorización para citar este trabajo y el hecho de que me haya informado de la publicación de dicho avance en los documentos de trabajo del Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México.

política de comercio exterior de México, a saber, las negociaciones que se desarrollaron entre México y los Estados Unidos para pactar acuerdos comerciales, hasta antes de la firma del tratado de 1942. Desde la óptica temporal, el estudio de Riguzzi para el período de mi interés se circunscribe específicamente a los años de 1933 a 1938. La obra colectiva del Banco Nacional de Comercio Exterior se publicó con motivo del cincuenta aniversario de dicho organismo y está compuesta por una serie de estudios en torno a la historia del Banco, por lo que arroja luz sobre el desarrollo del comercio exterior del país desde 1937 en adelante, aunque la mayoría de los textos se centran en el análisis del período posterior a 1950; se trata, sin duda, del libro más completo y ambicioso sobre el período, y del único que, hasta donde tengo noticia, examina la dimensión financiera del comercio exterior mexicano. Sin embargo, el alcance de esta compilación de textos se limita al examen de una sola de las instituciones que conformaron la base financiera del comercio exterior de México. Por último, el texto de Ortiz Wadgymar es una síntesis general realizada con fines de difusión y que se inscribe dentro del planteamiento teórico marxista.

También es pertinente nombrar a ciertos autores cuyos trabajos, referentes a aspectos más generales de la historia económica contemporánea de México, han incluido análisis parciales sobre el comercio exterior del país entre 1920 y 1950. Enrique Cárdenas escribió dos obras fundamentales para el período de los años treinta y la etapa de 1929 a 1958, respectivamente, cuya discusión parte de la teoría económica y esboza líneas de investigación a seguir sobre el desarrollo del comercio exterior. En el primer texto Cárdenas advirtió acerca de la ausencia de estudios en torno al tema para la década de 1930 y él mismo sólo dedicó algunos párrafos a la política comercial de esa fase. En el segundo libro, Cárdenas hizo un análisis más detallado sobre la estructura del comercio exterior de México, recalando la conexión de su dinámica con la segunda Guerra Mundial. Sin embargo, dicho examen es una sección del tema general del libro (la

Hacienda pública), se centra en los datos cuantitativos más que en las transformaciones cualitativas, comienza en 1930 y no profundiza tanto en el enlace del desarrollo del comercio con las finanzas o con el marco institucional. El trabajo de Díaz Fuentes da una visión global del período, sustentada en un análisis cuantitativo del comportamiento del comercio exterior de México. Su argumentación –que también se nutre de manera importante en la teoría económica- gira en torno a la comparación del impacto de la crisis del 29 en México, Argentina y Brasil y los cambios estructurales que generó. Un volumen coordinado por Rosemary Thorp también incluye dos trabajos de la economía mexicana en los años treinta que aluden al comercio exterior de México: uno de Enrique Cárdenas y otro de E.V.K. Fitzgerald.

En suma, en pocas ocasiones el devenir del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 ha sido abordado como una temática central en la historiografía contemporánea relativa a México, y –hasta donde sabemos- nadie ha intentado hacer un balance de conjunto sobre el período que nos dé la pauta para ligar a la etapa prerrevolucionaria con la fase de la modernización industrial de los años cincuenta en adelante y con el desarrollo estabilizador.

La delimitación del tema, los objetivos, las preguntas e hipótesis de trabajo

En consecuencia, el presente texto es un análisis histórico de los elementos que dieron lugar a la transformación que ocurrió entre 1920 y 1950 en el modelo del comercio exterior de México y que definieron y caracterizaron el proceso.

Conviene precisar que en este trabajo se utilizará una acepción amplia del término comercio exterior, en tanto que se entenderá no sólo como el intercambio físico de

mercancías, sino como la estructura financiera, de organización y planeación gracias a la cual pueden realizarse las transacciones de compra-venta.²

La elección de los años de inicio y cierre del estudio obedece a la inserción de la transformación del sector en el marco de dos procesos paralelos. Hacia 1920 México salió de la fase de la revolución armada y entró en un proceso de reestructuración que dio lugar a la aparición de nuevas instituciones y organizaciones económicas, incluyendo las relativas al comercio exterior. De esta suerte, para 1950 el modelo de comercio exterior apuntalado en la sustitución de importaciones estaba ya establecido y en operación. En forma paralela, a nivel internacional la década de 1920 se asocia con la reconversión de las economías hacia la paz y con los intentos por reactivar el sistema de patrón oro de finales del siglo XIX tras el fin de la contienda, proceso que culminó simbólicamente en 1944, cuando se llevaron a cabo las Conferencias de Bretton Woods y apareció un nuevo sistema financiero internacional que se echó a andar en el segundo lustro de la década de 1940.³ A lo largo de estas décadas, a diferencia de lo que ocurrió antes de 1920 y después de 1950, el proteccionismo caracterizó a las relaciones económicas internacionales. Así, 1920 y 1950 son dos fechas que delimitan de forma aproximada el comienzo, desarrollo y fin de la transformación del comercio exterior de México en un doble contexto de inestabilidad nacional e internacional. La constante de ambas coyunturas fue el desequilibrio financiero, y la consiguiente restricción del flujo de créditos y pagos para la actividad económica.

Cabe señalar que la definición del marco temporal 1920-1950 no es del todo novedosa, pues Francisco Javier Rodríguez Garza trabajó el período comprendido entre 1920 y 1946 para analizar el cambio institucional que aconteció en la economía mexicana,

² Esta óptica está inspirada en el estudio que elaboró R.C. Michie sobre la "City" londinense a finales del siglo XIX, en el que distingue la aparición de tres niveles dentro de las operaciones comerciales de la época: el comercio físico, el de oficina y el futuro, MICHIE, 2000, pp.58-86.

³ FOREMAN-PECK, 1983, pp.186-260 y KENWOOD y LOUGHEED, 1992, pp.163-244.

aunque centrándose en el examen de la situación monetaria, fiscal y en la enseñanza de la economía en México. Más recientemente, Luis Aboites definió la temporalidad de 1922-1949 como marco para el estudio de la estructura impositiva del país.

El estudio de una temporalidad extensa durante la cual se sucedieron diversas coyunturas internas y externas enmarcadas en el doble proceso antes mencionado abre la posibilidad de romper con la división tradicional por etapas manejada en la historiografía de México, que separa a los años veinte de la década de 1930 y a esta última de la segunda Guerra Mundial, y permite así visualizar la continuidad entre los procesos de ambas facetas.

El objetivo general de la investigación es explicar cómo y por qué ocurrió la transformación del comercio exterior de México entre 1920 y 1950, y cuáles fueron sus rasgos y consecuencias centrales. De manera más puntual, me propuse, en primer lugar, describir en qué consistió el cambio de modelo y cuál fue su alcance, es decir, identificar si hubo rasgos del sector que perduraran no obstante la desaparición del modelo decimonónico y cuáles fueron las nuevas características que emergieron dentro de esta actividad, así como el impacto del proceso de cambio en el desempeño del comercio exterior. En segunda instancia, busqué distinguir cuáles fueron las etapas del proceso y, por último, identificar qué mecanismos y agentes económicos facilitaron o inhibieron el cambio de modelo y cómo lo hicieron, y en este sentido, cómo influyeron las circunstancias internas y externas en la recomposición del comercio exterior de México.

A fin de cumplir con estos propósitos, en el curso del trabajo se consideran dos niveles de análisis: el examen del desarrollo del comercio exterior en sí mismo y el marco institucional en el que se desarrolló el sector. El primer nivel se refiere a la dirección que el comercio exterior tomó en cuanto a volumen, valor, tipos de mercancías y socios comerciales, en suma, a la estructura del sector. El segundo nivel, en cambio, alude a los agentes, organizaciones e instituciones que intervinieron en el comercio exterior de

México, de tal suerte que descubre una dimensión menos evidente de la transformación estudiada, pero igualmente relevante para dilucidar cómo sucedió esta última.

La premisa de la investigación fue que, pese a la heterogeneidad de las distintas fases por las que atravesó el comercio exterior mexicano en estas décadas, es factible pensar y examinar los años de 1920 a 1950 como un solo período en el que aconteció un proceso general de cambio dentro del sector. Esta transformación fue estructural, esto es, redefinió los derroteros de la actividad y marcó lineamientos y tendencias que subsistieron en los dos decenios posteriores, y cuyas huellas son palpables hasta el día de hoy.

Las preguntas que guiaron el análisis fueron las siguientes. Dadas las circunstancias internacionales y nacionales extraordinarias que se presentaron en el período para el desarrollo del comercio exterior de México, ¿fue el cambio de modelo un resultado del contexto internacional, o fue más bien producto de la coyuntura interna? ¿Tuvo el comercio exterior de México margen de maniobra frente a la debacle del orden económico internacional de finales del siglo XIX? En este sentido, ¿puede hablarse del surgimiento de una política comercial posrevolucionaria? ¿Se abrieron oportunidades de crecimiento para el sector, o el panorama interno y externo fue completamente adverso? ¿Cómo incidieron las restricciones financieras internas y externas en el comercio exterior del país? ¿Qué papel desempeñaron en esta transformación el Estado posrevolucionario, las organizaciones y los comerciantes involucrados en el sector? ¿Conllevó la transformación del comercio exterior la pérdida de importancia de esta actividad en la economía mexicana?

La hipótesis nodal de la investigación fue que los cambios que se sucedieron en el comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 obedecieron a una serie de circunstancias externas (notoriamente el desmoronamiento del sistema decimonónico de patrón oro) e internas (la rearticulación de la economía que tuvo lugar después de la Revolución mexicana), en otras palabras, no fueron producto de un planteamiento intencionado de

transición desde un crecimiento sustentado en las exportaciones hacia uno basado en la sustitución de importaciones.

En esta explicación tentativa, definí a las coyunturas internacionales de 1929 y 1939, inicio de la crisis internacional y de la segunda Guerra Mundial, respectivamente, como los puntos de quiebre del proceso. Así, planteé que las circunstancias exteriores habrían pesado mucho más en la redefinición del modelo de comercio exterior de lo que, de acuerdo con las interpretaciones generales del período, habría sucedido en otros ámbitos de la economía nacional. Ello permitiría comprender por qué, en determinado momento, la presencia de Europa como socio comercial de México creció de manera significativa y por qué el país hizo uso de prácticas mercantiles como el comercio de compensación. La otra fecha relevante fue el año de 1937, cuando apareció el Banco Nacional de Comercio Exterior. En este sentido, me propuse argumentar que durante la etapa estudiada la injerencia del Estado mexicano en la dinámica del comercio exterior fue en ascenso, lo que explicaría la creación de una instancia especializada en dicha actividad.

Lo anterior implica que más allá de las dimensiones estrictamente vinculadas al ámbito del comercio exterior –los precios de las mercancías, el valor y el volumen de las ventas- hubo elementos institucionales y organizacionales que dan cuenta de por qué y cómo se transformó la actividad, y a qué resultados llevó este proceso. Dentro de estos factores, me pareció que, en virtud del reacomodo geopolítico y económico que se desarrolló dentro y fuera de México entre 1920 y 1950, era imperativo privilegiar el rol de los trastornos financieros, la política comercial, así como la actuación de los agentes, las organizaciones y los países que intervinieron en el comercio exterior mexicano. Conforme avancé en la investigación, me di cuenta de que también era preciso considerar la dimensión del transporte de las mercancías.

Cabe advertir que el estudio no constituye un estudio exhaustivo de la trayectoria que siguió el comercio exterior mexicano de 1920 a 1950, un tema por demás vasto. En consecuencia, quedaron fuera aspectos que, aunque relevantes, habrían arrojado poca luz sobre los cambios que esta actividad experimentó, o que casi no aparecieron en las fuentes consultadas. En particular, resaltan las cuestiones del contrabando y de los perímetros libres. Mientras que del primero sólo encontré escasas menciones, en especial en la literatura de los años veinte, el seguimiento de los perímetros libres habría significado una investigación separada y enfocada a la dinámica particular del comercio en las zonas fronterizas de México.

Metodología

El trabajo se inscribe en la línea de la historia económica, entendida como historia más que como economía. Si bien en el análisis se enfatiza la dimensión histórica de los procesos, también se toman en cuenta algunos conceptos de la teoría económica. Las nociones de institución, organización y agente que se manejan en el texto corresponden, como se habrá advertido ya, a las definiciones dadas por Douglass North, por resultar categorías analíticas funcionales para distinguir los factores de cambio institucional y darles seguimiento.

Por otro lado, en virtud de la complejidad y vastedad del tema, y ante la falta de datos para todo el período que brinden información primaria sistemática sobre las características del intercambio por tipos de bienes importados y exportados (de consumo, intermedios y de capital), decidí seleccionar algunos de los principales artículos del comercio exterior mexicano de la época para rastrear su trayectoria en el trabajo de archivo. Cabe recalcar que sólo emprendí el examen de estos artículos en la medida en que fue indispensable para reconstruir la evolución del comercio exterior mexicano en su

conjunto, esto es, las mercancías *per se* no constituyeron el centro de atención de la investigación. La selección de las mercancías incluyó, por lo que toca a las exportaciones, café, cobre, henequén, plata y petróleo y sus derivados, y en la categoría de las importaciones artisela⁴, hierro y acero, maquinaria, trigo y automóviles.

Para elegir estas mercancías, tomé en cuenta la importancia que tuvieron para el comercio exterior mexicano, en la mayor parte de los casos, a lo largo de todo el período de estudio. También procuré incluir artículos diversos (de consumo, intermedios y de capital), con la intención de obtener una muestra representativa de bienes para poder seguir la transición hacia la sustitución de importaciones. La base inicial para realizar esta discriminación fue la información publicada en las *Estadísticas Históricas* del I.N.E.G.I. de los principales artículos de importación y exportación del país, considerados en el largo plazo. Añadí, la maquinaria y la artisela porque, aun cuando no aparecen en la publicación del I.N.E.G.I., dejaron un cúmulo importante de documentación que permite rastrear su comportamiento y da cuenta de la relevancia que adquirieron ambas mercancías en el período estudiado, al menos ante la mirada de los propios actores económicos del momento.

Por otro lado, aunque la proposición de una nueva serie de comercio exterior estuvo en todo momento fuera del alcance de esta tesis, ante la diversidad y heterogeneidad de las fuentes cuantitativas sobre el comercio exterior mexicano de la época, tuve que realizar un análisis de las mismas con el fin de tomar como base una serie de datos que fuera uniforme, confiable y comparable. Las conclusiones de dicho análisis se encuentran en el apéndice del trabajo.

⁴ La artisela o seda artificial es el nombre que se daba al rayón en la época de estudio. Su introducción a México representó el inicio de la industria de fibras artificiales como sustitutas de los textiles tradicionales, a precios más accesibles, Bancomext 1938-1939, pp.322-323.

Fuentes

Para llevar a cabo el estudio utilicé dos cúmulos de fuentes: oficiales y privadas. Dentro de las primeras, tuve acceso a documentación de la época que fue generada por los gobiernos de México, los Estados Unidos y Gran Bretaña.

La información gubernamental de México está compuesta por publicaciones de diversos organismos, en especial del Banco Nacional de Comercio Exterior y la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo y la Secretaría de Economía Nacional (luego Secretaría de Economía), así como por informes, acuerdos, contratos y correspondencia que no se editaron con el fin de darse a conocer al público en general, pero que circularon y se manejaron en el interior de la Presidencia y las secretarías de Estado.

Las publicaciones gubernamentales estadounidenses que utilicé son de índole diversa. La principal fuente fueron los *Commerce Reports* emitido por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos en forma semanal durante todo el período examinado en la tesis. Estos reportes estaban dirigidos a los hombres de negocios estadounidenses, y contienen información detallada y sistemática acerca de una gran variedad de temáticas. En segundo lugar, me apoyé en varias publicaciones de la Tariff Commission, instancia gubernamental que siguió de cerca la política comercial mexicana y elaboró estudios útiles para la segunda mitad de los años treinta y los años cuarenta. En menor medida, recurrí a material de archivo de otros organismos, como el Departamento de Agricultura y el Export Import Bank, que me proporcionaron datos más puntuales sobre aspectos determinados del comercio exterior mexicano. Por supuesto, estas fuentes tienen un sesgo evidente que cabe resaltar. Puesto que el interés del gobierno estadounidense recaía, sobre todo, en colocar sus mercancías en el mercado mexicano, estas fuentes

brindan mucho más información acerca de la dinámica de las importaciones mexicanas que de la situación de las exportaciones de nuestro país.

Las fuentes del gobierno británico a las que tuve acceso fueron los informes económicos que los diplomáticos de ese país europeo elaboraron entre 1920 y 1950. A diferencia de los *Commerce Reports*, se trata de reportes anuales, con un contenido más general, pero que, sin embargo, brindan información valiosa sobre el estado del comercio exterior de México, con el afán de orientar a los hombres de negocios británicos; de ahí que, como en el caso de las fuentes gubernamentales de los Estados Unidos, se detenga más en el ámbito de las importaciones mexicanas.

La documentación privada que consulté está integrada, a su vez, por dos clases de textos: correspondencia de cámaras comerciales, agrícolas e industriales mexicanas, y de algunos hombres de negocios mexicanos y extranjeros que se dirigieron a las autoridades para exponer sus peticiones, quejas y sugerencias, y, por otro lado, publicaciones de particulares, sobre todo estudiosos del período que analizaron diferentes aspectos del comercio exterior de México.

La documentación y la bibliografía consultadas provienen del Archivo Histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores, los Fondos Presidenciales del Archivo General de la Nación (de Álvaro Obregón a Miguel Alemán), El Colegio de México, el Centro de Estudios Históricos Condumex, las bibliotecas "Enrique González Aparicio" de la Facultad de Economía y la del Instituto de Investigaciones Jurídicas en la Universidad Nacional Autónoma de México, la biblioteca del Centro de Investigación y Docencia Económicas, así como los grupos documentales del Export Import Bank, Foreign Agricultural Affairs y Bureau of Foreign and Domestic Commerce en los Archivos Nacionales de los Estados Unidos en College Park, Maryland, las bibliotecas "Seeley G. Mudd", "Sterling Memorial", "Cross Campus", de la Law School y Library Shelving Facilities de la Universidad de Yale.

Por lo que toca, en particular, a la información cuantitativa, el trabajo se fundamenta en datos estadísticos emitidos por el gobierno mexicano. Pese a sus posibles deficiencias e imprecisiones, esta información, proveniente del Departamento de Estadística Nacional, la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Economía Nacional y de Economía, y el Banco Nacional de Comercio Exterior, es, por lo general, comparable y proviene de las instancias gubernamentales que mayor injerencia tuvieron en el comercio exterior de México entre 1920 y 1950. En esa medida, dichas cifras reflejan la visión que predominó en los círculos oficiales mexicanos de la época y que guió la toma de decisiones tanto en el gobierno como entre los particulares que participaron en el comercio exterior del país. De hecho, la información proporcionada por los textos estadounidenses y británicos revisados proviene, por lo regular, de las fuentes mexicanas. Para hacer estimaciones de valores constantes he utilizado los índices de precios manejados por Enrique Cárdenas, cuyo año base es 1940. También recurrí a los índices de volumen presentados por la C.E.P.A.L., cuya base es el año de 1970.

Estructura del trabajo

El texto está dividido en cinco capítulos ordenados a partir de un criterio temático. En primer lugar examino cuál fue el desarrollo general del comercio exterior mexicano a lo largo del período en términos de valor, volumen, precios, clases de mercancías y orientación geográfica, y me refiero a la importancia que tuvo esta actividad para la economía mexicana en su conjunto. En los siguientes dos capítulos abordo los lineamientos estructurales e institucionales que, desde mi perspectiva, definieron el desenvolvimiento del sector. Así, en el capítulo II analizo los rasgos y las fases que tuvo la política comercial durante las tres décadas comprendidas en la tesis, en tanto que en el capítulo III me detengo en las bases financieras sobre las que funcionó el comercio

exterior. En los dos últimos capítulos examino las características operacionales y organizacionales del sector. En el capítulo IV estudio las prácticas mercantiles y de transporte a las que recurrieron los agentes involucrados en las transacciones de México con el exterior y en cómo influyeron estos elementos en la reorientación de la competencia. Finalmente, en el capítulo V me refiero al entramado organizacional que ligó a los agentes particulares analizados en el capítulo IV con los lineamientos estructurales e institucionales abordados en los capítulos II y III. Además, como señalé más arriba, he incluido un apéndice metodológico con dos partes: en primera instancia, una explicación de los problemas de confiabilidad y uniformidad que presentan las series de comercio exterior del período y de las razones que me llevaron a seleccionar cierto cúmulo de datos y no otro, y en segundo lugar, un conjunto de cuadros a los que aquellos lectores interesados podrán acudir para escudriñar con mayor profundidad los datos cuantitativos en los que se fundamenta la caracterización del comercio exterior mexicano que presento en el capítulo I.

Capítulo I. El desarrollo y la importancia del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950

Introducción

Antes de examinar cómo se dio la transformación del modelo decimonónico de comercio exterior de México entre 1920 y 1950, es imprescindible detenernos en dos elementos que, si bien no constituyen el centro de atención de esta tesis, son su punto de partida. El primero se refiere a la definición de dicho sector, es decir, es indispensable saber en qué consistió el comercio exterior de México en las tres décadas arriba indicadas para comprender qué fue lo que se modificó y cuál fue el alcance de dichas transformaciones. Es por ello que en la primera parte de este capítulo explicaré la trayectoria general que el comercio mexicano siguió en esas décadas en términos de valor y volumen, señalaré las principales características de su desempeño a lo largo del tiempo, cuál fue su composición y su orientación geográfica.

El segundo factor que hay que precisar es la importancia que este sector tuvo para la economía mexicana en su conjunto. En este sentido, es pertinente aclarar que una evaluación pormenorizada de cómo se vinculó el comercio exterior con el resto de la economía del país rebasa los propósitos de este trabajo, pues ello implicaría, en sí, una investigación para medir la tasa de retorno del sector, así como los lazos hacia atrás y hacia delante que éste generó (*v.gr.* Creación de empleos e infraestructura). No obstante, a partir de las evidencias que han arrojado estudios anteriores y de la consideración de algunas variables, a saber, la relación de la balanza comercial con la balanza de pagos, el peso del comercio exterior en los ingresos públicos y la participación del sector en el Producto Interno Bruto (en adelante P.I.B.), es factible esbozar algunas conclusiones

generales sobre este punto y situar, así, el tema particular de la tesis en el contexto más amplio del desarrollo económico de México entre 1920 y 1950.

1.1. La evolución general del sector

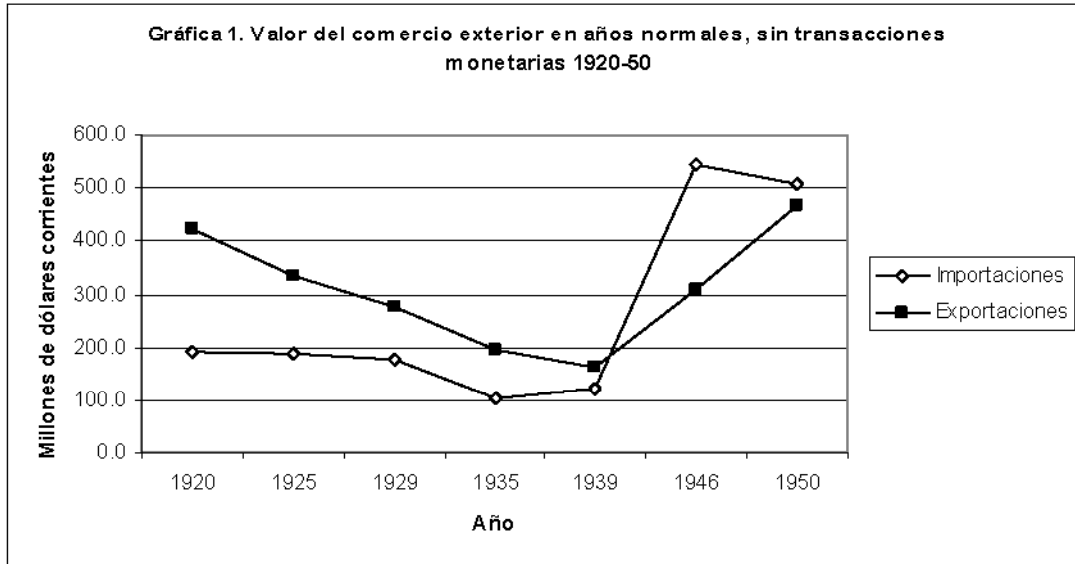
1.1.1. El valor del comercio exterior mexicano

Los vaivenes que el sector experimentó de 1920 a 1950 se reflejaron claramente en el monto de las transacciones.¹ Un primer acercamiento general a las cifras a partir de algunos años de esta etapa que pueden ser considerados “normales” (véase Gráfica 1), evidencia que para las importaciones y las exportaciones el punto de quiebre fundamental se ubicó en 1939. En efecto, entre 1920 y 1939 el valor de ambos rubros declinó de manera constante, sobre todo en el caso de las exportaciones, aunque cabe advertir que en el último quinquenio de esta fase las importaciones tendieron a recuperarse. Otro rasgo general que se desprende de los datos es que la balanza comercial mexicana de este subperíodo fue superavitaria, es decir, el monto de las exportaciones fue superior al de las importaciones.

De 1939 a 1950, en cambio, el valor de las exportaciones y, sobre todo, el de las importaciones aumentó de manera importante. Si bien en un inicio el monto de las exportaciones se mantuvo por arriba del de las importaciones, pronto estas últimas tendieron a elevarse más que las primeras, de tal suerte que la balanza comercial de esta segunda fase se tornó negativa; únicamente en 1950 importaciones y exportaciones

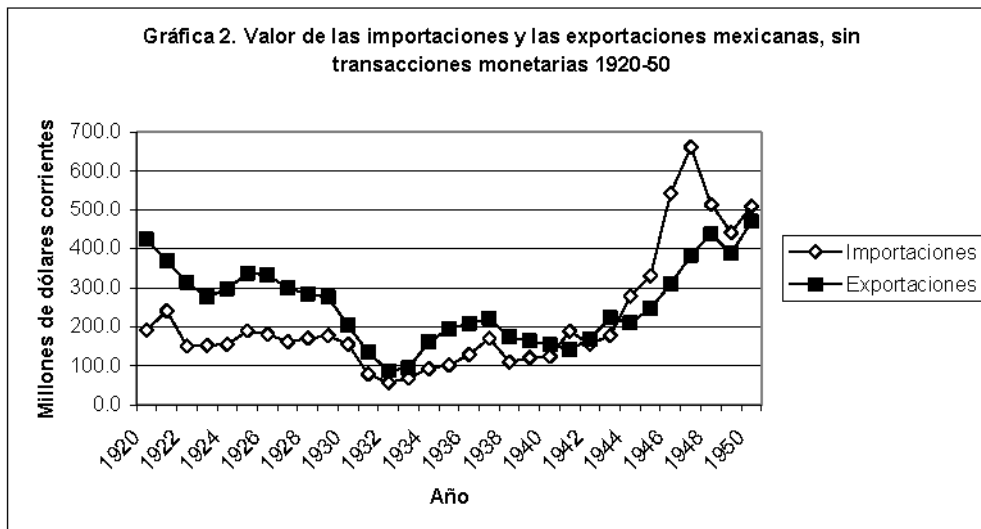
¹ Cabe aclarar que, en virtud de la existencia de múltiples estadísticas que dan cuenta de la evolución del comercio exterior del período, me he visto en la necesidad de seleccionar un cierto cúmulo de información, a saber, el publicado por la Dirección General de Estadística y los Anuarios de la S.E.N. Para los detalles que guiaron esta discriminación, véase el apéndice que incluyo al final de la tesis.

tuvieron cifras similares, a consecuencia de la caída del valor de las importaciones en el último quinquenio de esta segunda etapa.



Fuente: Calculado con base en los datos de la S.E.N., 1943, p.557 y 1953, p.464, utilizando la paridad que aparece en NAFINSA, 1981, p.227 y la serie de transacciones no monetarias que aparece en el apéndice.

Ahora bien, un análisis más pormenorizado muestra que el comportamiento de las importaciones y de las exportaciones fue de carácter cíclico y nos obliga a diferenciar el rumbo de cada una de ellas (véase Gráfica 2).



Fuente: Véase Gráfica 1.

La trayectoria de las importaciones consistió en pequeños movimientos cíclicos, que -con la salvedad de 1921- antes de 1945 no rebasaron los 200 millones de dólares anuales. Luego del alza temporal de las compras mexicanas en 1921, su monto disminuyó y hasta 1930 tendió a mantenerse en un nivel más o menos estable, aun cuando en 1925 presentó una ligera alza. Entre 1930 y 1932 las importaciones se desplomaron a consecuencia de la crisis del 29, de manera que en 1932 su valor llegó al nivel más bajo de todo el período. Desde el siguiente año y hasta 1937 inclusive, las compras mexicanas crecieron en forma constante, pero entre este último año y 1938 sufrieron un declive notorio, que, sin embargo, fue pasajero, pues entre 1938 y 1941 se incrementaron una vez más. De 1941 a 1942, justo en plena segunda Guerra Mundial, tuvo lugar una nueva desaceleración de las importaciones mexicanas. Con todo, después de 1942 y hasta 1947 las compras en el extranjero experimentaron un aumento vertiginoso, rebasando, por primera vez desde 1922, los 200 millones de dólares anuales y llegando en 1947 a un monto máximo de 661.3 millones. La ulterior caída que las compras mexicanas registraron a partir de entonces debido a la instauración del sistema de licencias de importación, se detuvo en 1949, cuando empezó un ciclo más en el desarrollo de las importaciones.

Las exportaciones mexicanas también se comportaron en forma cíclica. En cierta medida, sus alzas y bajas fueron similares a las que se observaron en el caso de las importaciones. Así, al igual que las importaciones, las ventas en el exterior se desplomaron a partir de 1929, llegaron a su monto mínimo en 1932, y tuvieron una trayectoria ascendente hasta 1937, cuando comenzaron a caer, tendencia que en este caso perduró hasta el año de 1941.

Empero, también hubo diferencias relevantes que es preciso resaltar. En primer lugar, el rumbo inicial de las exportaciones fue descendente y culminó en 1923, no en 1922 como las importaciones. Además, entre 1923 y 1929 su monto se mantuvo cerca o

por encima de los 300 millones de dólares anuales, es decir, cien millones arriba de los valores promedio de las importaciones.² Por otro lado, en la década de 1940 el primer punto de inflexión negativo para las exportaciones fue 1941, no 1942, el pequeño crecimiento que habían logrado las exportaciones desde 1941 se detuvo en 1944, un año antes que la breve desaceleración de las importaciones. Asimismo, el ciclo al alza que comenzó a partir de 1944 se extendió hasta 1948 y el declive que le siguió, además de que duró sólo un año, fue sumamente ligero en comparación con el que se registró en el terreno de las importaciones.

Destaca otro contraste importante. Mientras que el valor de las importaciones, tomando como referencia los años límites de la etapa estudiada, se elevó en alrededor de 158% en el curso de treinta años, las exportaciones crecieron tan sólo poco más de 10%. Si tomamos el valor inicial en ambos rubros y evaluamos qué tanto cayó en relación con el año de mayor declive, esto es, 1932, encontramos que, en tanto el declive en las importaciones fue de 70%, aproximadamente, en el caso de las exportaciones fue de alrededor de 79%, esto es, el nivel de desaceleración fue semejante en las dos áreas. Sin embargo, si medimos cuál fue el alcance de la recuperación de las importaciones y las exportaciones a partir de 1932, es factible comprobar que entre este año y 1950 las primeras se incrementaron en más de 796%, mientras que las exportaciones lo hicieron en más de 438%.³ De esta suerte el ritmo de crecimiento de las importaciones fue mayor.

Ahora bien, el análisis conjunto del valor anual de las importaciones y de las exportaciones nos permite concluir que hasta 1943 el comercio exterior mexicano tendió al superávit; la excepción fue el año de 1941, cuando el monto de las importaciones

² Aunque los niveles de exportación mexicanos de todo el periodo fueron inferiores, por mucho, a los de las potencias del momento, superaron a los valores que se registraron en muchos países del mundo, y dentro de las grandes economías latinoamericanas sólo fueron menores a las exportaciones de Argentina y Brasil, y en 1950 a las de Venezuela, Maddison, 1997, pp.326-327.

³ El crecimiento de las exportaciones mexicanas en la década de 1940 también fue menor en relación con el experimentado por otros países latinoamericanos y por América Latina en conjunto. Así, entre 1939 y 1945, la tasa de crecimiento del valor de las exportaciones mexicanas fue inferior a la alcanzada por países como Brasil, Colombia y Venezuela, BULMER-THOMAS, 1998, p.284.

rebasó por vez primera al de las exportaciones. En realidad, la debilidad del superávit comercial de México comenzó a anunciarse desde los años veinte, pues la superioridad de valor de las exportaciones frente al de las importaciones disminuyó en forma consistente, en especial tras la crisis del 1929; tan sólo entre 1929 y 1930 el superávit de la balanza comercial mexicana cayó casi a la mitad: de 97.8 millones de dólares corrientes a 48.⁴ A partir de 1943, el valor de las exportaciones fue mayor que el de las importaciones en algunos años, pero la diferencia entre ambos rubros menguó y de 1944 a 1950 la balanza comercial mexicana se tornó deficitaria.⁵ Ello obedeció no sólo al aumento relativo del precio unitario de las importaciones frente al de las exportaciones, sino al mayor tonelaje de las compras en el exterior, en especial desde 1944. Otro factor que intervino en el mismo sentido fue la eliminación de las restricciones para la exportación que se habían introducido en los Estados Unidos durante la segunda Guerra Mundial.⁶

Por otro lado, es preciso tomar en cuenta que los valores oficiales del comercio exterior mexicano no son del todo reales, en parte por la disparidad que hubo entre las cotizaciones oficiales mexicanas y los precios internacionales de ciertos artículos. Verbigracia, durante los años veinte la mayoría de las publicaciones optaron por ofrecer las cifras de volumen de las transacciones de petróleo y sus derivados en lugar de su monto para evitar este escollo.⁷ Asimismo, Sherwell estimó que en 1926 el saldo de la balanza comercial fue de 76 millones de pesos, en tanto que el saldo oficial fue de 152.4 millones de pesos. Dicho autor apuntó que en el caso de la exportación de metales y de café, ese año hubo una sobreestimación de los montos intercambiados en virtud de la

⁴ CÁRDENAS, 1994, pp.198-199.

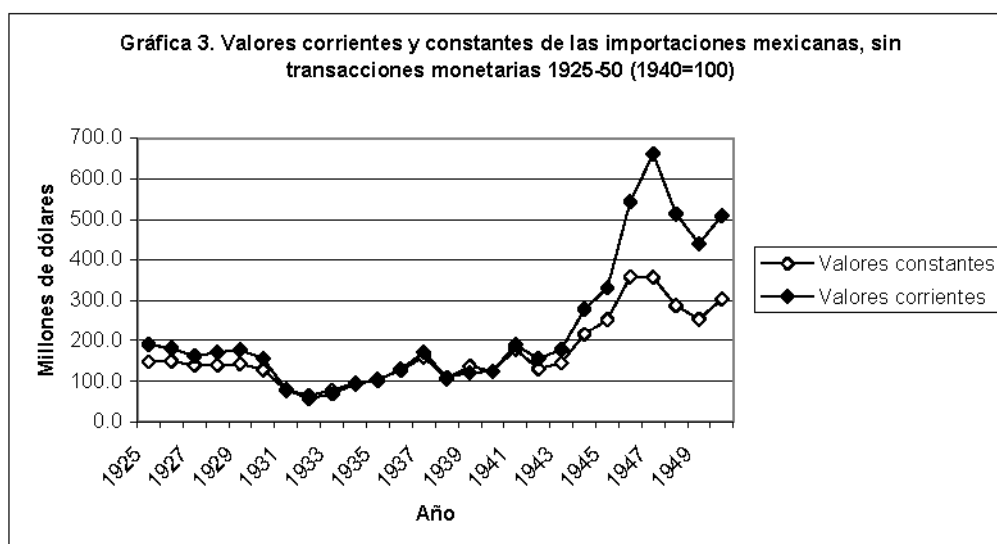
⁵ A partir de 1951 el déficit en la balanza comercial llegó a niveles sin precedente; mientras que en 1950 el saldo –incluyendo exportaciones de oro, plata y otros activos financieros– ascendió a -63.96 millones de pesos corrientes, en 1951 fue de -1,326.25 millones de pesos, CÁRDENAS, 1994, pp.198-199.

⁶ BANCOMEEXT, 1949, pp.25-26.

⁷ BANCOMEEXT, 1939, p.508.

disparidad entre el valor oficial de dichas exportaciones y el valor de mercado de los principales metales de exportación.⁸ Otro elemento que distorsionó la veracidad de los datos oficiales fueron las fluctuaciones de precios. De hecho, a finales de los años veinte Sterret y Davis advirtieron que el alza en los valores de importación y exportación de la posrevolución con respecto a la etapa previa a 1910, obedecía, en buena medida, al incremento de los precios, no a una recuperación real de la economía.⁹

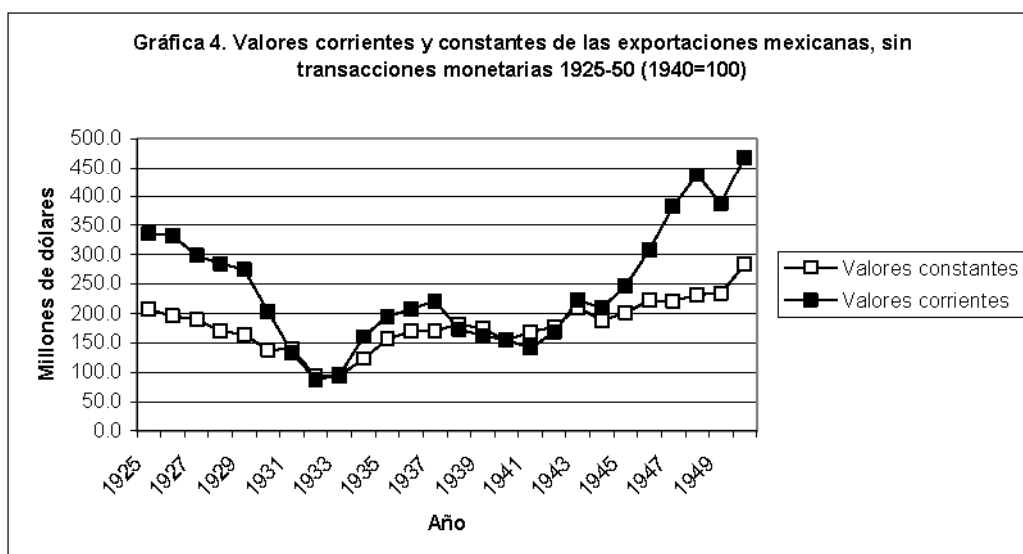
Si bien carecemos de un índice de precios en dólares para las importaciones y las exportaciones del período en su totalidad, un examen a partir de los índices que maneja Enrique Cárdenas para 1925-50 (véase Gráfica 3) nos permite constatar que en algunos momentos las oscilaciones de precios tendieron a inflar las cifras de las importaciones mexicanas. Fue el caso del lustro comprendido entre 1925 y 1930, el ciclo de 1941 a 1944 y, sobre todo, la etapa de 1944 a 1950. En esta última, los valores constantes de las importaciones mexicanas fueron inferiores a los corrientes entre 20 y 40%, aproximadamente.



Fuente: Véase Gráfica 1 y Cárdenas, 1994, cuadros A.32, A.33 y A.34.

⁸ SHERWELL, 1929, pp.29,32,48.

⁹ STERRET Y DAVIS, 1928, p.117.



Fuente: Véase Gráfica 3.

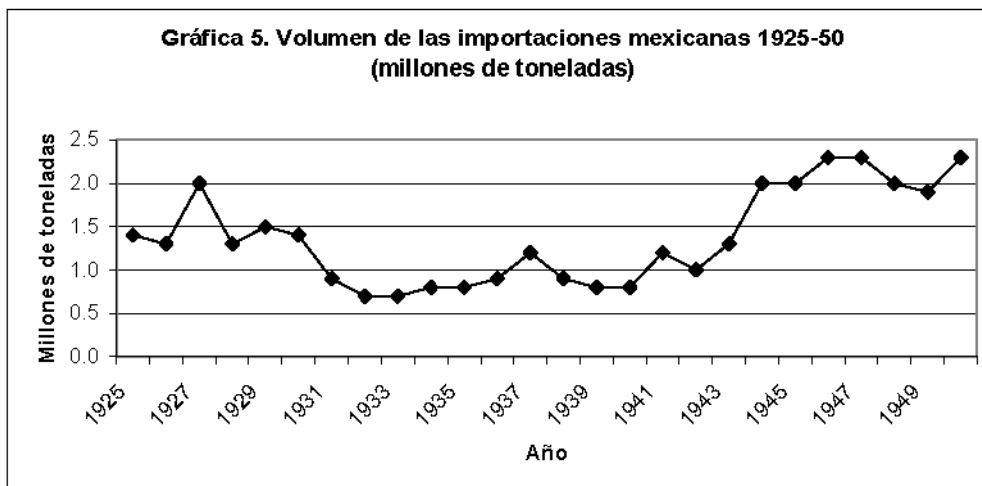
El valor de las exportaciones resintió con mayor fuerza las oscilaciones de precios (véase Gráfica 4), pues sólo de 1931 a 1933 y, en menor medida, entre 1938 y 1943 los valores corrientes y constantes fueron casi iguales. En cambio entre 1925 y 1930 estos últimos fueron inferiores a los corrientes entre un 32 y hasta un 41%, y de 1946 a 1950 entre un 28 y cerca de un 47%.

Así pues, aun cuando las tendencias cíclicas generales del comercio exterior son similares al graficar valores corrientes contra valores constantes, estos últimos datos nos indican que es necesario matizar el panorama de conjunto que ofrecen los datos oficiales disponibles en cuanto al valor real del comercio exterior mexicano.

1.1.2. El volumen de las transacciones

No existen datos globales sobre el volumen del comercio exterior mexicano de 1920 a 1924. Para el resto del período, la información disponible en términos de la

variación en el peso de las importaciones (véase Gráfica 5), ratifica la trayectoria cíclica que siguió el valor de éstas, con algunos cambios.

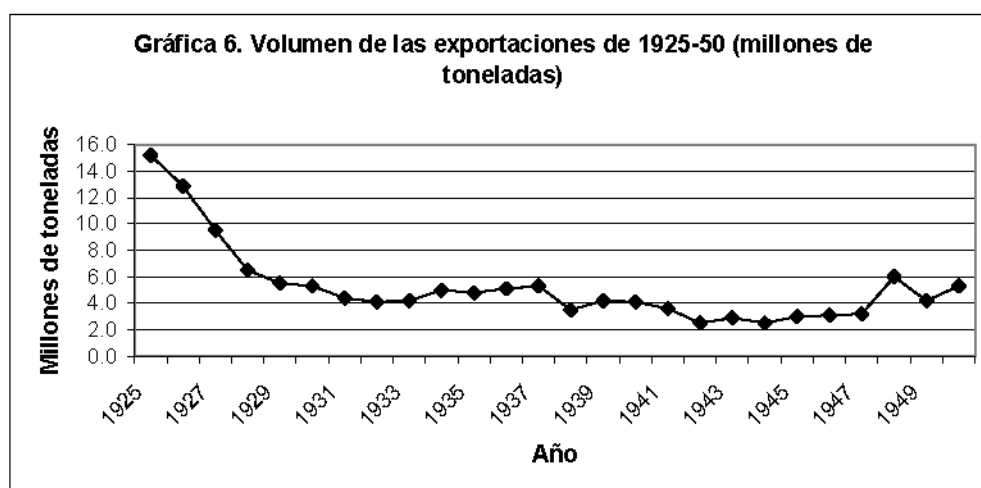


Fuente: S.E.N., 1939, p.557 y 1946-50, p.464.

Mientras que en 1927 el monto de las importaciones registró un descenso, durante la primera parte de la etapa estudiada su volumen llegó al nivel más alto de la década, lo cual reflejó la caída del precio de las importaciones. En el ciclo de 1937 a 1941 el valor más bajo de las compras mexicanas en el extranjero se presentó en 1938, en cambio en términos de volumen sus registros mínimos fueron los de 1939 y 1940. Las diferencias más importantes se hallan al final del período. Tras el punto de inflexión de 1942, entre este último año y 1945 el volumen de las importaciones se mantuvo sin grandes modificaciones y experimentó un incremento más modesto, seguido por una caída moderada; en cambio en términos de valor, las importaciones se desaceleraron ligeramente en 1945 y luego crecieron en forma vertiginosa hasta 1947, para luego desplomarse.¹⁰ Estos datos indican que hacia el final del período el valor de las importaciones mexicanas tendió a elevarse no tanto por el mayor volumen de mercancías

¹⁰ Es interesante subrayar que, con excepción de Panamá, la trayectoria del volumen de las importaciones mexicanas entre 1945 y 1948 contrastó con la de los demás países latinoamericanos, en los cuales se registraron alzas significativas en el volumen de las importaciones, particularmente en Argentina, en donde su monto se cuadruplicó, BULMER-THOMAS, 1998, p.302.

que ingresó al país, sino por el precio de dichos bienes, cuya alza podría explicarse, en parte, por la transformación del tipo de mercancías adquiridas, que discutiré más adelante en otro apartado, y que, *a grosso modo*, se tradujo en menos compras de bienes de consumo final y materias primas y más bienes de alto valor, como maquinaria y equipo de transporte.¹¹



Fuente: Véase Gráfica 5.

El examen comparativo entre las gráficas del valor corriente y del volumen de las exportaciones entre 1920 y 1950 arroja diferencias más significativas (véase Gráfica 6). De 1925 a 1932 la caída del volumen de las exportaciones fue constante, únicamente experimentó una ligera recuperación hacia 1930. En contraste, el valor de las exportaciones decayó un poco hasta 1929, año a partir del cual se registró un declive pronunciado en el monto de las ventas de bienes mexicanos en el exterior. En términos de volumen la recuperación de las exportaciones a partir de 1932 no fue tan importante como sucedió con su valor; de hecho, el alza que se observa en el valor de las exportaciones desde 1941 no se presentó en los volúmenes físicos de las mercancías

¹¹ Con todo, una publicación de la época señaló: "La balanza desfavorable se explica no solamente por el mayor aumento relativo del precio unitario de los artículos importados por México, frente a los que exportó, sino también por el mayor tonelaje de compras, especialmente a partir de 1944.", BANCOME XT, 1949, p.25.

ventas en el exterior, pues entre 1937 y 1947 estos últimos tendieron más bien a decrecer. Asimismo, dicha recuperación fue menor a la que experimentaron la mayoría de los países latinoamericanos entre 1932 y 1939¹² y durante el segundo lustro de la década de 1940, aunque fue superior a la que prevaleció en América Latina entre 1939 y 1945. Pese a que en los últimos tres años del período los volúmenes exportados comenzaron a incrementarse, lo hicieron en forma moderada.

Así, a grandes rasgos es factible afirmar que, en tanto la tendencia global del valor de las exportaciones fue al alza, entre 1920 y 1950 su volumen decreció. Lo anterior sugiere que en el caso de las exportaciones pudo haberse dado un cambio importante en los patrones de las transacciones en cuanto a la clase de mercancías comercializadas en el exterior, que además resultó favorecido por la elevación del índice de precios de las exportaciones durante los años cuarenta. Esto contrasta con el comportamiento de las importaciones, cuyos valores y volúmenes tuvieron ciclos bastante similares. En cualquier caso, es necesario analizar la composición de las exportaciones y de las importaciones para conocer cuáles fueron los cambios cualitativos más relevantes que tuvieron lugar en el comercio exterior mexicano, más allá de las crestas y los valles hasta aquí señalados.

En suma, la trayectoria de las importaciones y las exportaciones en términos de volumen presentó algunas diferencias en relación con la evolución del valor corriente de ambas clases de mercancías. En general, en el caso de las importaciones las discrepancias fueron mínimas; así, la tendencia decreciente hasta principios de los años treinta y la posterior elevación paulatina de las importaciones, se presentó tanto en su valor como en su volumen. No sucedió lo mismo con las exportaciones, cuyo volumen fue

¹² En este lapso, el volumen de las importaciones mexicanas creció a una tasa de casi 8%. Pese a ser positiva, esta tasa de crecimiento resultó ser mediana en comparación con el aumento que se registró en el mismo rubro en Brasil, Chile, Colombia y Venezuela, BULMER-THOMAS, 1998, pp.258, 284, 302.

en descenso a lo largo de la mayor parte del período, en tanto que su valor tuvo un comportamiento cíclico más acentuado, que hacia la segunda mitad tendió al alza.

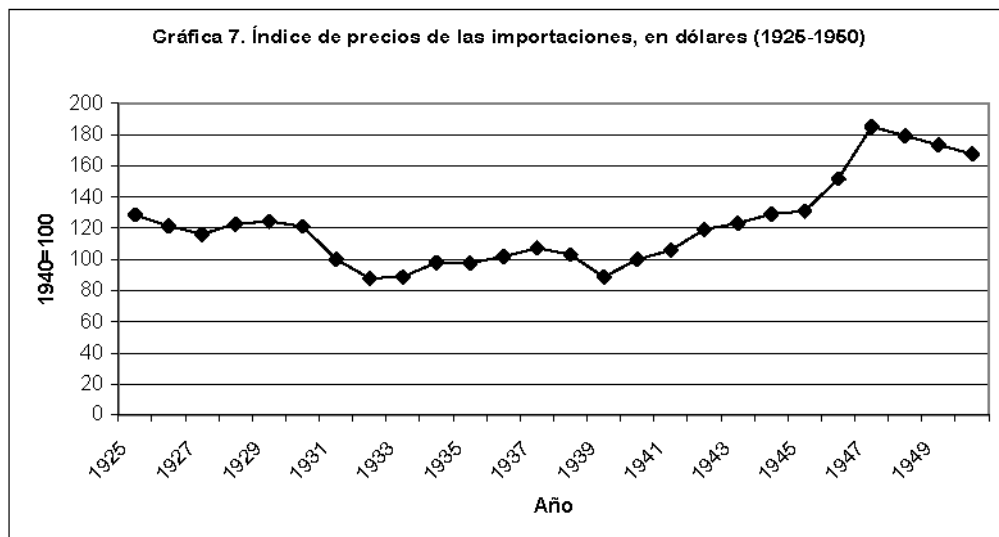
1.1.3. La evolución del comercio exterior y los precios

Las discrepancias que existieron entre la trayectoria del valor y la del volumen de las importaciones y las exportaciones mexicanas pueden explicarse, en parte, en virtud de las variaciones que se presentaron en los precios unitarios de ambas categorías de mercancías, de ahí que en este apartado nos detengamos en la vinculación que el comercio exterior tuvo con la evolución de los precios de importaciones y exportaciones. En primer lugar me referiré a los precios unitarios de importación y exportación, después a su relación expresada en los términos de intercambio y el poder de compra, y finalmente aludiré al peso que tuvieron los precios de ciertos artículos de exportación en el comercio exterior mexicano en general.

De entrada, hay que recordar que, dada la inserción del comercio exterior mexicano en la economía mundial, el país recibió los efectos de las variaciones en los precios de importación y exportación, ya que, por lo general, no participó en la definición de las cotizaciones.

Por lo que toca al precio de las importaciones, de acuerdo con los datos ofrecidos por Enrique Cárdenas, quien toma como referencia el año de 1940, entre 1925 y 1930 la cotización de las importaciones se mantuvo elevada (véase Gráfica 7). La ligera caída que el índice de precios de importación experimentó en 1927, fue insignificante en comparación con el pronunciado declive que tuvo lugar a partir de 1930 y que tocó fondo en 1932. El nivel del precio de las importaciones se estabilizó en 1934 e incluso creció un poco hasta 1937. Aunque en 1939 los precios volvieron a decrecer a consecuencia de la recesión estadounidense de 1937-38, de 1940 a 1947 dicho índice se elevó en forma

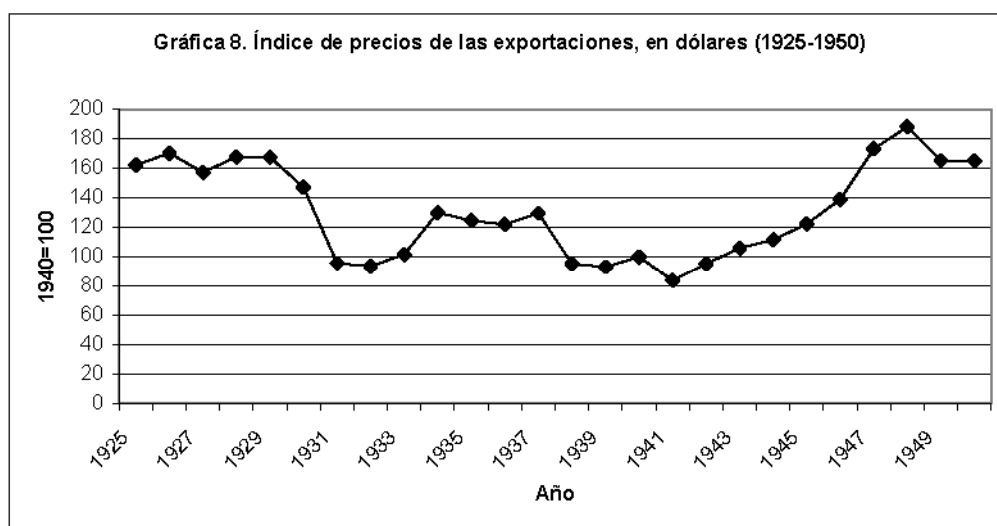
constante. En los últimos años los precios de las importaciones disminuyeron, aun cuando su nivel se mantuvo mucho más elevado que el que prevaleció en 1940.



Fuente: CÁRDENAS, 1994, cuadros A.32.

El índice de precios de las exportaciones presentó una trayectoria hasta cierto punto similar, pero estuvo sujeto a fluctuaciones de mayor envergadura (véase Gráfica 8). De 1925 a 1929 su nivel fue superior en más de 50% al que hubo en 1940, incluso en 1927, cuando los precios de las exportaciones declinaron. En contraste, el índice de precios de las importaciones sólo llegó a ser alrededor de 28% mayor que el del año base. De nuevo, a principios de los años treinta el nivel mínimo de precios se ubicó en 1932; después, los precios de las exportaciones mexicanas se recuperaron y de manera más dinámica que en el caso de las importaciones, lo que indica que éstas resultaron más perjudicadas por la crisis del 29. La otra diferencia importante durante los años treinta fue que en 1936 el precio de las exportaciones decayó, no así el de las importaciones. Luego de 1937, el precio de las mercancías vendidas por México en el exterior se desplomó, y de hecho llegó al mínimo nivel de todo el período en 1939, lo cual no aconteció con la cotización de las importaciones, cuyo peor año fue 1932. Durante los años cuarenta, la trayectoria del índice de exportación fue sumamente parecida a la de

las importaciones, con algunas diferencias. El índice de precios de las importaciones tendió al alza desde 1940, en cambio el de las exportaciones decreció en 1941. Asimismo, la cotización de las importaciones llegó a su clímax en 1947, en tanto que la de las exportaciones lo hizo un año después.



Fuente: Véase Gráfica 7.

La relación que existió entre la evolución del precio de las importaciones y el de las exportaciones quedó plasmada en el comportamiento de los términos de intercambio y del poder de compra de las exportaciones (véase Cuadro 1). En lo referente a los primeros, la relación de términos de intercambio de 1925 a 1940 fue favorable para las exportaciones. Esto significa que el ritmo de crecimiento de los precios de estas últimas fue superior al de las importaciones y, por tanto, las transferencias implícitas de ingresos del exterior a México fueron mayores a las que acabaron en el extranjero. Las dos excepciones fueron 1931, durante la crisis del 29, y, en especial, 1938, momento en el que se conjugaron la expropiación petrolera y de la recesión estadounidense. En relación con la primera coyuntura, vale la pena hacer notar que el año de la cúspide del declive no coincidió con la caída general de precios que tuvo lugar en 1932 tanto en las importaciones como en las exportaciones, esto es, la caída del valor unitario de las importaciones en este último año fue más pronunciada que la de las exportaciones. Por

otro lado, en comparación con otras naciones latinoamericanas, durante la crisis del 29 los términos de intercambio mexicanos disminuyeron en mayor proporción que en Argentina y Brasil, dos de las principales economías latinoamericanas, aunque su caída fue menor a la del promedio que prevaleció en la región en su conjunto.¹³ Entre 1932 y 1939 los términos netos de intercambio de México fueron positivos y se ubicaron dentro del rango promedio que se registró en muchas naciones latinoamericanas.¹⁴

Cuadro 1. Términos de intercambio, 1925-1950 (números índices, 1940=100)			
Año	Términos de intercambio	Año	Términos de intercambio
1925	126.21	1938	92.44
1926	140.19	1939	105.02
1927	135.39	1940	100.00
1928	136.58	1941	78.90
1929	134.67	1942	79.82
1930	121.40	1943	85.98
1931	95.53	1944	86.37
1932	106.63	1945	93.42
1933	114.49	1946	91.63
1934	132.45	1947	93.57
1935	127.64	1948	104.97
1936	119.71	1949	95.35
1937	120.78	1950	98.40
Fuente: CÁRDENAS, 1994, Cuadro A.32.			

Desde 1940, la tendencia que imperó fue la inversa, de manera que el ritmo de crecimiento del precio de las importaciones se mantuvo por encima del de las exportaciones. La excepción a esta trayectoria se presentó en 1948, cuando, no obstante, el nivel de precios de las exportaciones apenas logró rebasar al de las importaciones. De hecho, la recuperación de los términos de intercambio mexicanos fue tímida en comparación con lo ocurrido en otras naciones latinoamericanas. Según una estimación, entre 1945 y 1948 los términos de intercambio netos de la región fueron de 117 (tomando

¹³ BULMER-THOMAS, 1998, p.232 y DÍAZ ALEJANDRO, 2000, p.17.

¹⁴ BULMER-THOMAS, 1998, p.258.

1945 como el año base), en tanto que en México fueron de 112.¹⁵

Las dos fases de este esquema coinciden plenamente con la evolución general del valor de las importaciones y las exportaciones mexicanas esbozada al principio del capítulo, y con el cambio de modelo subyacente implicado en ella. Así, reflejan el creciente predominio de las importaciones sobre las exportaciones conforme avanzó el período.

Las transformaciones que hubo en la relación entre los precios de las exportaciones y los de las importaciones se reflejaron también en el poder de compra de las primeras, esto es, en la cantidad de bienes que México tuvo la capacidad de adquirir en términos reales, en virtud de los ingresos que recibió gracias al comercio exterior (véase el Cuadro 2). En la segunda mitad de los años veinte el poder adquisitivo de las exportaciones fue mayor al de 1940, aunque tendió a decrecer. Tras la crisis del 29, la caída de dicho poder fue importante, alcanzando su mínimo en 1932.¹⁶ Aun cuando desde 1934 el poder de compra de las exportaciones mexicanas mejoró, no llegó ni siquiera a igualar los niveles que tuvo en el segundo lustro de la década de 1920, y en 1938 experimentó una caída notoria. En los años cuarenta se presentaron dos momentos claramente diferenciados: con la salvedad de 1943, de 1941 a 1944 el poder de compra de las exportaciones fue menor al registrado en 1940, pero en los demás años fue superior, y, de hecho, desde 1945 dicho poder aumentó en forma consistente, tendencia que, además, se mantuvo en la siguiente década.¹⁷ Hacia el final del período el poder de

¹⁵ *Ibidem*, p.302.

¹⁶ De hecho, el poder de compra de las exportaciones mexicanas y el volumen de éstas cayeron más abajo que el poder adquisitivo promedio y los volúmenes de las exportaciones latinoamericanas, sólo Chile sufrió un declive aún más pronunciado, *ibidem*, p.232 y BANCOMEXT, 1987, v.1, p.68.

¹⁷ Esta información contrasta con los datos ofrecidos Bulmer-Thomas, que indican que entre 1945 y 1948 el poder adquisitivo de las exportaciones mexicanas decayó, lo cual podría obedecer a las fuentes que Bulmer-Thomas y Cárdenas utilizaron; en todo caso, la comparación hecha por Bulmer-Thomas muestra que en otras naciones latinoamericanas – como Argentina y Venezuela – el poder de compra de las exportaciones aumentó significativamente, BULMER- THOMAS, 1998, p.302.

compra se recuperó notablemente; el precio de las importaciones mexicanas tendió a aumentar en virtud del tipo de bienes comprados en el exterior, de mayor densidad económica –esto es, bienes de uso y consumo duraderos, máquinas, herramientas, vehículos, etc.-, pero el precio unitario de las exportaciones mexicanas también se elevó.¹⁸

Así, a grandes rasgos, puede decirse que hacia el final del período el poder de compra de las exportaciones se recuperó y llegó a su máximo nivel; en otras palabras, los ingresos derivados de la venta de productos mexicanos en el extranjero, independientemente de su crecimiento en términos absolutos, permitieron adquirir más bienes en relación con el dinero que México pagó por la importación de mercancías.¹⁹ Sin embargo, el empuje de esta tendencia fue insuficiente para contrarrestar el dinamismo alcanzado por las importaciones.

Cuadro 2. Poder de compra de las exportaciones (1925-1950)			
Año	Números índices 1940=100	Año	Números índices 1940=100
1925	148.09	1938	102.62
1926	152.79	1939	104.61
1927	135.97	1940	100.00
1928	127.57	1941	79.75
1929	126.09	1942	96.31
1930	98.46	1943	106.4
1931	86.31	1944	94.10
1932	66.34	1945	112.65
1933	66.46	1946	146.47
1934	111.46	1947	135.48
1935	121.81	1948	145.54
1936	120.65	1949	146.82
1937	131.74	1950	168.31
Fuente: CÁRDENAS, 1994, Cuadro A.37.			

¹⁸ BANCAMEX, 1949, pp.35,72.

¹⁹ A finales de los años cuarenta cambiaron los precios relativos, lo que inhibió las exportaciones con rentabilidad baja, CÁRDENAS, 1987, p.89.

Por supuesto, la relación que se estableció entre precios de importación y de exportación se vio afectada por el comportamiento del tipo de cambio. Los principales momentos de inestabilidad monetaria interna que influyeron en el devenir del sector fueron: la reforma de 1932, las devaluaciones de 1938, así como las depreciaciones de 1948 y 1949.²⁰

Ahora bien, más allá de este cuadro de conjunto, es conveniente precisar que la influencia de los precios tuvo un peso mayor en la dinámica de las exportaciones que en la de las importaciones. Aunque en la siguiente sección me referiré con detalle a la clase de bienes que México intercambiaba, por ahora es importante tomar en cuenta que, pese a la relativa diversificación de las exportaciones mexicanas frente a la estructura exportadora de otras naciones latinoamericanas, y en contraste con lo que ocurrió con las importaciones, la venta de mercancías en el exterior se concentró con mayor fuerza en ciertos artículos. Por ello, los cambios en la cotización de algunos bienes repercutieron -favorable o desfavorablemente- en el volumen y el valor total de las exportaciones mexicanas. Esto tuvo implicaciones directas para la balanza de pagos y para el desarrollo del comercio exterior en su conjunto, como señaló un autor refiriéndose a los años veinte: "Tal vez el problema más crítico era la vulnerabilidad del sector exportador a las fluctuaciones de precios en el mercado internacional [...] como los bienes de capital tenían que ser importados a crédito (por la escasez de capital nativo) para facilitar la expansión del sector exportador, un declive en la demanda o una caída en los precios tenía un impacto debilitador no sólo en el sector exportador específico, sino también en la economía nacional en su conjunto."²¹

En este sentido, las variaciones de mayor trascendencia fueron las de la plata, en una triple dimensión (véase Cuadro 3). En primera instancia, el precio de este metal

²⁰ NAFINSA, 1981, p.227 y BANCOMEXT, 1939, p.13.

²¹ TOPIK, 1998, p.11.

definió los ciclos de la comercialización de dicho metal en el exterior, como lo muestran los datos que tenemos para el lapso comprendido entre 1920 y 1938. En segundo lugar, dicho metal constituyó uno de los principales bienes de exportación durante el período, por lo que las oscilaciones de su cotización significaron mayores o menores ingresos para México.²²

Cuadro 3. Cotización de la plata mexicana 1920-1938			
Año	Centavos de dólar por onza troy	Año	Centavos de dólar por onza troy
1920	100.90	1930	38.15
1921	62.65	1931	28.70
1922	67.53	1932	27.89
1923	64.87	1933	34.73
1924	66.78	1934	47.97
1925	69.07	1935	64.27
1926	62.11	1936	45.09
1927	56.37	1937	44.88
1928	58.18	1938	43.25
1929	52.99		

Fuente: Para 1920-1927, STERRETT Y DAVIS, 1928, p.190, para 1928-1938 BANCOMEXT, 1939, p.420.

Más importante aún fue el hecho de que hasta mediados de los años treinta la plata cumplió con funciones monetarias, de manera que las fluctuaciones en el precio del metal incidieron en el auge o declive de la venta de mercancías en el extranjero, en el poder de compra de las exportaciones y, por tanto, en la trayectoria de las importaciones. Por ejemplo, a principios de 1926 sobrevino una crisis en el precio de la plata a causa del regreso internacional al patrón oro (verbigracia, el anuncio británico de que dicho patrón sería introducido en la India) y la consecuente declinación de la demanda de plata, a la par que aumentó mundial de la producción de plata.²³ Hasta finales de los años veinte, la depreciación de la plata, que implicó la devaluación del peso, fomentó, por ejemplo, la

²² BANCOMEXT, 1939, p.15.

²³ BERNSTEIN, 1964, p.161, CATÁO, 1992, p.24.

exportación del café.²⁴ En contraste, más adelante, entre 1934 y 1936 tuvo lugar un auge en el precio de la plata a causa de la política del Tesoro estadounidense respecto a la compra de reservas de plata, evento que condujo al aumento de las ventas de plata mexicana y propició la exportación de otros artículos como frutas, fibras y productos ganaderos y forestales.²⁵

En diferentes momentos, los cambios en los precios de otras de las principales mercancías de exportación, como el petróleo y sus derivados, el henequén y otros metales, definieron temporalmente la dinámica de su venta en el extranjero. Verbigracia, entre 1920 y 1929 la cotización internacional del petróleo decreció debido a nuevos descubrimientos de oro negro en los Estados Unidos y en Venezuela; en este último país, los costos de extracción fueron significativamente más bajos que los mexicanos, lo que atrajo a las inversiones internacionales.²⁶ Los efectos de esta depresión en la cotización del petróleo se prolongaron hasta 1933.²⁷ Asimismo, entre finales de 1920 y el primer cuarto de 1922, los precios de algunos metales, como el cobre, descendieron.²⁸ En 1938 también sobrevino un declive en los precios de los metales industriales; así, por ejemplo, en tanto que en 1937 la libra de cobre se cotizó en 13.27 centavos de dólar en el mercado de Nueva York, en 1938 su cotización media anual fue de 10.10. Además, descendió la cotización de algunos productos agrícolas de exportación.²⁹ Por otro lado, antes de 1923, el precio del henequén fue bajo debido a la competencia del sisal proveniente de las colonias británicas y holandesas en África y Asia,³⁰ así como al mercado monopólico de la fibra.³¹ A esta tendencia se sumó el estancamiento de los métodos de producción y

²⁴ CATÃO, 1992, p.27.

²⁵ BERNSTEIN, 1964, p.178, *BANCOMEXT*, 1939, pp.22, 418-420.

²⁶ CATÃO, 1992, pp.31-32.

²⁷ *BANCOMEXT*, 1939, p.526.

²⁸ BERNSTEIN, 1964, pp.130-131 y CATÃO, 1992, p.28.

²⁹ *BANCOMEXT* 1938-39, p.4.

³⁰ JOSEPH, 1988, p.256.

³¹ YOUNG, 1922, p.83.

administración de los henequeneros mexicanos.³² Años después, durante la segunda guerra mundial, los precios de ciertos artículos de exportación, entre ellos el henequén, se elevaron, lo cual fue acompañado por un incremento en las ventas de la fibra.³³

En contraste, las oscilaciones de los precios repercutieron poco en otros productos, como fue el caso del café, ya que los costos fijos de su producción eran más altos que los de la cosecha, por lo que era preferible cosechar, incluso si el precio del grano descendía, y, por otro lado, la calidad del grano le garantizaba ciertos nichos de mercado.³⁴

En suma, los vaivenes que experimentaron los precios de las importaciones y las exportaciones nos ayudan a entender, parcialmente, la forma en la que evolucionó el comercio exterior entre 1920 y 1950. En particular, la relación proporcional que se estableció entre los precios de ambos tipos de bienes impulsó, a la vez que reflejó, el cambio de modelo que aconteció en esta etapa, de uno en esencia exportador, a otro cuya finalidad última era la sustitución de importaciones, pero que en el corto plazo exigió el crecimiento de las compras de México en el extranjero.

1.1.4. La composición del intercambio

i. Las importaciones

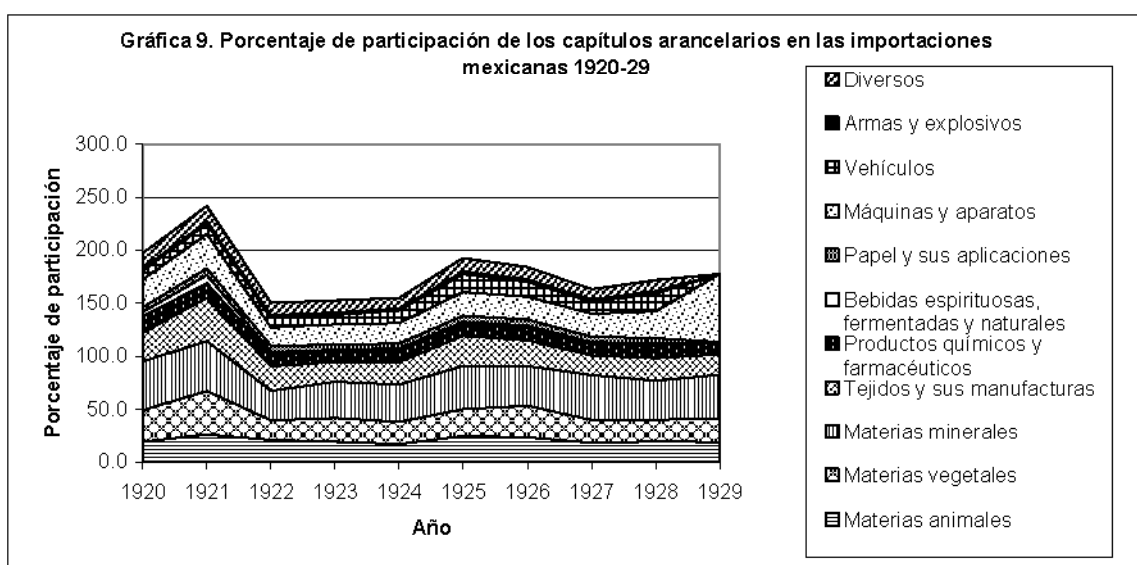
El examen de la composición de los bienes intercambiados dentro del comercio exterior mexicano es otro elemento que ilustra el cambio de modelo ya señalado. Debido al cambio que la clasificación arancelaria mexicana para las importaciones registró a partir de 1930, es difícil rastrear de manera puntual las transformaciones que sufrieron las

³² BRANNON, 1987, p.87, CATÃO, 1992, p.26, TOPIK, 1998, pp.115-116.

³³ BRANNON, 1987, p.55.

³⁴ CATÃO, 1992, p.10 y BANCOMEXT, 1939, pp.279, 281, 283.

compras mexicanas en el exterior por lo que respecta a la clase de bienes que predominaron a lo largo de todo el período. Empero, con estas reservas en mente, es factible precisar los rasgos generales de dichas variaciones. Para mostrar con mayor claridad cómo se dieron estas transformaciones, he dividido el análisis en tres períodos: 1920-29, antes de la introducción de la nueva tarifa, 1930-43, lapso durante el cual las importaciones tuvieron un crecimiento moderado, y 1944-50, cuando el monto de las compras mexicanas en el exterior creció de manera vertiginosa (véase Gráfica 9).



Fuente: D.E.N., [1923], p.107; 1925, pp.100, 113; 1926, p.155; 1927, pp.199-200; 1928, p.190; S.E.N., 1929, p.V.

Durante los años veinte las materias minerales constituyeron el capítulo más relevante de las importaciones mexicanas, es decir, México, pese a ser un país exportador en este rubro, dependió, a su vez, de compras en el exterior para satisfacer su demanda interna por lo que se refiere a minerales y metales en bruto y manufacturados. En segunda instancia, descollaron las importaciones de materias vegetales, los tejidos y sus manufacturas y las máquinas y los aparatos. En este sentido, México sufrió cambios significativos porque la participación de las compras de materias vegetales, de tejidos y sus manufacturas y del papel y sus aplicaciones en el valor total de las importaciones

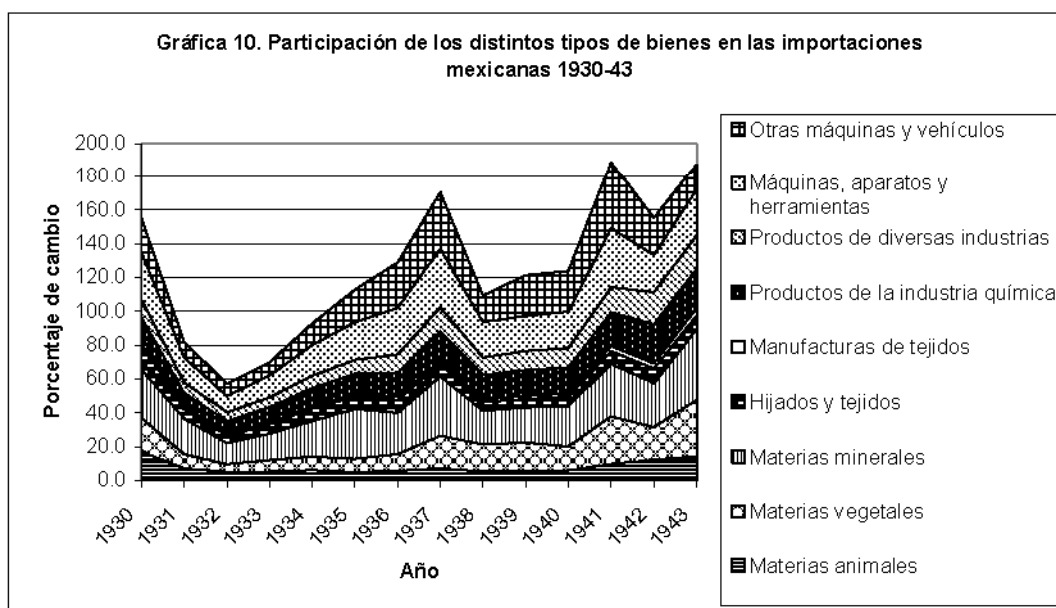
menguó, lo que sugiere que el país comenzó a producir dichos bienes. En contraste, México continuó importando artículos con requerimientos productivos más complejos, como fue el caso de los farmacéuticos.³⁵ Al mismo tiempo, las compras externas de maquinaria adquirieron un gran dinamismo gracias a las obras de infraestructura llevadas a cabo por los gobiernos posrevolucionarios. La importación de hierro o acero y de automóviles también se incrementó.³⁶ En relación con estas últimas compras, durante los años veinte la importación de vehículos cobró fuerza, pero su crecimiento se detuvo en forma brusca hacia el final de la década, tal vez por la saturación temporal del mercado mexicano.³⁷ Con respecto a la evolución de la importación de bebidas, dado que casi desapareció desde el inicio de los años veinte, puede especularse que se vio bastante afectada por la ley de Prohibición estadounidense que estuvo vigente entre 1919 y 1933.

Entre 1930 y 1943, a primera vista casi no hubo cambios importantes en cuanto a la composición de los bienes importados (véase Gráfica 10). Tras la crisis del 29, el nivel de las compras de mercancías en el exterior se recuperó, a excepción de los hilados, los tejidos (ambos eran insumos) y sus manufacturas. En términos proporcionales, a la par que los rubros de materias animales y minerales perdieron presencia en las importaciones mexicanas, los productos industriales ganaron terreno. Por otro lado, la compra de maquinaria tuvo un desempeño oscilante; en tanto que hasta mediados de los años veinte experimentó un incremento notorio, hacia el final de esta segunda fase su dinamismo declinó.

³⁵ Con todo, es necesario matizar este panorama; en el rubro de ganado, por ejemplo, en el curso de la primera mitad de los años veinte México pasó a ser un importador neto y en 1925 y 1926 México tuvo que importar una cantidad más elevada de trigo en virtud de las malas cosechas, STERRET Y DAVIS, 1928, pp.113-114, 116.

³⁶ *Ibidem*, pp.116-117.

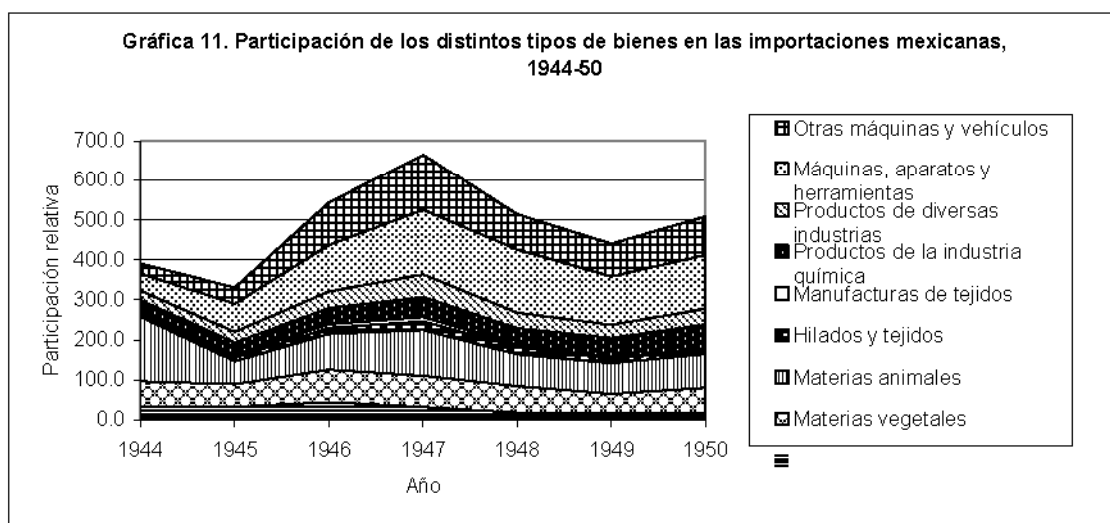
³⁷ Con respecto a la evolución de la importación de bebidas, dado que casi desapareció desde el inicio de los años veinte, puede especularse que se vio bastante afectada por la ley de Prohibición estadounidense que estuvo vigente entre 1919 y 1933.



Este panorama es confirmado por un estudio de la época que agrupó los tipos de importaciones de una manera distinta a como lo hizo la clasificación arancelaria, con el afán de ofrecer una división más rigurosa. De acuerdo con esta fuente, en 1929 alrededor de 34% de las compras hechas por el país en el exterior estuvo formado por bienes alimenticios y de uso y consumo duradero, en tanto que en 1939 dicho porcentaje fue de 37%. Sin embargo, para este último año la adquisición de bienes alimenticios extranjeros había decaído³⁸, siendo de casi 6%, cuando en 1929 había sido del 13%. Asimismo, la compra de bienes de uso y consumo duradero aumentó en cuatro puntos porcentuales, ubicándose en 32%. Por otra parte, en tanto que en 1929 casi 57% de las importaciones estuvo compuesto por bienes de inversión y materias industriales, para 1939 esta clase de mercancías representó casi 62% de las importaciones, habiéndose registrado un aumento considerable en la compra de materias industriales.³⁹

³⁸ Hubo excepciones, como fue el aumento de las importaciones de trigo a partir de 1942, véase Gráfica 12.

³⁹ BANCOMEXT, 1938-39, pp.34-39.



De 1944 a 1950 (véase Gráfica 11) se reafirmaron algunas de estas tendencias y se presentaron otras directrices. En primer lugar, las compras de materias animales y, sobre todo, de minerales disminuyeron en términos relativos aún más que en la fase previa. Las materias vegetales y las manufacturas de tejidos sufrieron la misma suerte. En cambio, los hilados y tejidos y los productos de diversas industrias crecieron, proporcionalmente hablando. Sin duda, el mayor crecimiento relativo fue el de la maquinaria⁴⁰ y los vehículos, seguidos por los productos químicos. De acuerdo con un estudio, en comparación con 1929 y 1939, en 1950 las industrias manufactureras en general, y en particular las de vestido y calzado, bebida y corcho y equipo de transporte importaron un menor porcentaje de materias primas. En otros ramos, a saber los de textiles, papel y productos de papel, cuero, manufacturas no metálicas e industrias básicas de metal, de 1929 a 1939 hubo un aumento en la proporción de materias primas importadas, pero de 1939 a 1950 dicho porcentaje decreció. Finalmente, en unas cuantas industrias la importancia relativa de las materias primas importadas aumentó de manera

⁴⁰ En este rubro el sector agrícola realizó la mayor parte de las importaciones, en virtud de la mecanización de las tareas del campo y la introducción de energía eléctrica para las granjas y los ejidos, BANCOMEXT, 1949, p.77.

continua, como sucedió con las impresiones y el hule.⁴¹ Así, poco a poco México comenzó a importar menos materias primas y una mayor cantidad relativa de bienes intermedios y de capital y menos productos terminados.

Datos internacionales de largo plazo que comparan el comercio exterior de distintos países en 1913 y en 1953 arrojan un panorama similar. Mientras que las viejas potencias industriales del mundo disminuyeron sus importaciones de manufacturas, México, como la mayor parte de las naciones latinoamericanas –con excepción de Cuba y de Brasil-, concentró más de 60% de sus importaciones en manufacturas. Nuestro país incrementó la proporción de manufacturas, minerales y combustibles importados,⁴² a la vez que redujo su dependencia de las materias primas agrícolas importadas y que sus compras de alimentos en el exterior se mantuvieron en un nivel similar. Más aún, en 1953 México fue uno de los países en donde la importación de maquinaria –que creció en prácticamente toda Latinoamérica- representó un porcentaje más alto, superior a 40%, del total de las importaciones. Ahora bien, entre 1913 y 1953 la proporción de bienes de consumo manufacturados y de materias primas dentro del total de las importaciones mexicanas disminuyó prácticamente en un 50%, pasando de 32.2 a 17.9%, y de 14 a 11.6%, respectivamente. Por ejemplo, México fue una de las nueve naciones en las que en 1953 la proporción de las importaciones de textiles fue más baja, con un 2.2% del total. Al mismo tiempo, la proporción de bienes de capital creció en forma significativa, pasando de 39.5 a 56.5% del total. Así, mientras que en 1953, en conjunto, las importaciones de alimentos y bienes de consumo manufacturados representaron 31.9% del total, las materias y primas y los bienes de capital constituyeron 68.1% del total de importaciones.⁴³

⁴¹ KATZ, 1971, p.167.

⁴² Con todo, como se comenta más adelante, México se ubicó dentro de los países con menor participación en la importación de minerales y de combustibles, como sucedió también con otras naciones que contaban con esa clase de recursos.

⁴³ LAMARTINE YATES, 1959, pp.180-181,189,192-197, 251.

Cuadro 4. Índice de volumen de productos importados 1925-50										
Año	Índice general de importación	Bienes de consumo no duraderos	Bienes de consumo duraderos	Combustibles y lubricantes	Materias primas no metálicas	Materias primas metálicas	Materias primas para la construcción	Maquinaria, equipo y herramienta agrícola	Maquinaria, equipo y herramienta industrial	Maquinaria, equipo y herramienta de transporte
1925	27.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1926	26.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1928	23.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1930	21.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1932	9.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1934	13.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1936	17.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1937	21.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1938	13.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1939	15.8	28.0	35.4	5.7	39.7	18.4	25.3	17.6	18.0	23.2
1940	16.2	32.6	39.3	6.9	34.9	18.9	25.3	18.1	20.6	25.2
1941	22.6	39.8	65.3	8.3	56.2	15.3	30.5	26.5	29.9	40.6
1942	17.4	36.1	38.4	7.8	48.3	7.9	24.5	13.7	25.3	22.8
1943	19.4	37.1	30.6	9.4	50.8	18.4	27.7	12.9	35.8	9.7
1944	27.6	49.8	45.6	11.8	73.6	31.4	42.8	22.6	43.8	17.2
1945	33.1	55.2	82.2	14.3	67.8	31.6	46.6	37.6	72.5	28.6
1946	44.1	70.2	116.9	18.9	82.4	38.5	73.7	63.4	88.8	73.0
1947	47.3	65.8	125.7	22.6	76.5	42.8	101.1	62.6	102.4	89.1
1948	38.2	53.7	62.9	23.0	64.1	37.7	78.0	62.7	99.1	25.8
1949	34.2	43.1	59.8	24.5	66.2	39.5	62.2	50.4	78.4	23.4
1950	40.2	48.9	72.6	26.8	83.8	41.1	77.3	61.4	85.8	40.0

Fuente: INEGI, 1999, vol.2, p.737. Clasificación económica de CEPAL, base 1970=100.

La modificación de la estructura de las importaciones mexicanas entre 1920 y 1950 se manifestó no sólo en los valores de estas compras, sino en los volúmenes de las transacciones (véase Cuadro 4). A nivel de categorías de bienes importados, entre 1939 y 1950, en todos los casos, el índice de volumen de importación, llegó, cuando menos, a duplicarse; en este sentido, el segundo lustro de los años cuarenta fue el período más dinámico. El volumen de las adquisiciones de minerales fue el más elevado, aunque su incremento cayó, primero en 1932, y, sobre todo, a partir de 1940. En contraste, entre 1942 y 1947 inclusive, la compra de manufacturas se incrementó de manera acelerada. Para el final de la etapa, la categoría de maquinaria, equipo y herramienta industrial tenía

el índice de volumen de importación más alto; incluso en 1947 el índice rebasó los 100 puntos. Algo similar ocurrió con la evolución de la importación de materias primas para la construcción y de bienes de consumo duraderos; en este último caso, el índice fue mayor a 100 en 1946 y 1947. De nuevo, los índices de los distintos grupos de mercancías muestran que el proceso de sustitución de importaciones no implicó el abatimiento de la importación de los bienes de consumo, sobre todo por lo que toca a los duraderos. Por otro lado, el aumento del índice del volumen de importación de los combustibles y lubricantes, que no fue alto con respecto al de otros artículos, sí experimentó un incremento significativo en términos relativos, ya que se quintuplicó.

La diversificación de las importaciones mexicanas fue patente desde un inicio, y constituyó un rasgo que se mantuvo a lo largo de todo el período. Así, en el rubro de importaciones de bienes de consumo duraderos, 51% de las compras realizadas por México entre 1940 y 1948 incluyó a doce mercancías: automóviles de pasajeros, máquinas de coser, válvulas y llaves, artefactos de hierro o acero no especificados, sueros y preparaciones inyectables, gránulos, grageas, etc. con sustancias medicinales, penicilina, drogas y especialidades farmacéuticas, telas de algodón de tejido no liso, telas de lana y demás fibras animales, refacciones para aparatos de radio, y barnices y colores preparados.⁴⁴ Con todo, como he comentado ya, por lo que toca a los bienes de inversión, entre 1940 y 1948 la compra de ciertos artículos⁴⁵, en especial de maquinaria, devino cada vez más importante, por lo que, si en el primer año constituyó 57% de la importación

⁴⁴ El carácter de bienes duraderos de algunos de estos artículos puede resultar discutible, pero cabe aclarar que fueron clasificados de esa forma por el Bancomext.

⁴⁵ Estas mercancías fueron: partes sueltas y piezas de refacción de todas clases para máquinas y aparatos de la agricultura, la industria, la minería y las artes, máquinas impulsadas por medios mecánicos, automóviles para el transporte de efectos, instalaciones de maquinaria, generadores, transformadores y acumuladores de fuerza, motores para automóviles y sus partes sueltas y refacciones, tractores, gasolina cruda o refinada, conformadoras y aplanadoras, tubos y cañerías de hierro y acero, máquinas para cardar, hilar y tejer, aceites lubricantes, bombas para extraer líquidos, material fijo para ferrocarril, aparatos telefónicos, máquinas para calcular y registradoras, aparatos para la industria, la minería y las artes, petróleo combustible, gas natural o artificial y generadores o motores eléctricos.

de bienes de inversión, en 1948 representó 67% de la misma. Algo similar aconteció en la categoría de materias industriales, en donde en 1940 15 renglones⁴⁶ concentraron 49% del valor de las importaciones de dicha categoría, mientras que en 1948 equivalieron a 55% del rubro.⁴⁷ Hacia 1949 15 subgrupos de materias industriales y bienes de inversión representaron 50% del valor total de las fracciones arancelarias de importación: maquinaria y equipo en general; vehículos y sus accesorios, equipo eléctrico y sus artefactos, maquinaria agrícola y accesorios, papeles y sus materias primas, manufacturas de hierro y acero, materias textiles, compuestos químicos, hierro y acero, materiales, equipo y refacciones para ferrocarriles, resinas, aceites y grasas, colorantes, barnices y tintas, metales, aleaciones y sus manufacturas, petróleo y sus derivados, así como pieles, cueros y materias curtientes.⁴⁸

ii. Las exportaciones

A largo plazo casi no hubo cambios en cuanto a la participación proporcional de cada categoría en el monto total de las exportaciones, pero es preciso señalar algunas modificaciones. Las transformaciones en el tipo de bienes vendidos por México en el extranjero pueden estudiarse en dos períodos delimitados por la introducción de la nueva la clasificación arancelaria de exportación que operó a partir de 1940.

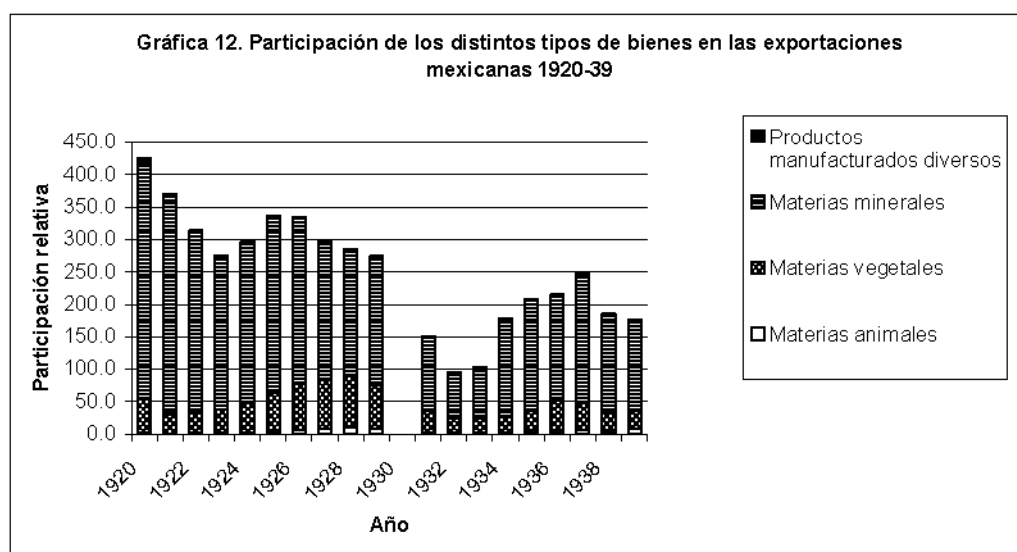
Antes de 1940 la venta de materias poco elaboradas fue predominante. En 1928 Sterret y Davis señalaron que las únicas mercancías manufacturadas de exportación de

⁴⁶ Artisela, papel blanco para periódico, pastas y láminas de celulosa, hule crudo natural y artificial a base de aceites, resinas naturales y sintéticas no especificadas, colores de alquitrán de hulla en polvo o en cristales, lana, telas de fibras artificiales para fabricación de llantas, hilo de algodón, láminas de hierro, malta, cera mineral y parafina, hierro o acero en barras, tabaco en rama y hojalata en láminas sin pintar.

⁴⁷ BANCOMEXT 1949, pp.310, 325.

⁴⁸ *Ibidem*, pp.352-353.

alguna importancia eran los cordeles y los sombreros de palma.⁴⁹ Con todo, para 1939 la participación de los productos semielaborados en la categoría de productos industriales había crecido, pues ascendió a casi 18% del total, en comparación con poco más de 11% que representó en 1929.⁵⁰ A diferencia de lo ocurrido con las importaciones, en esta primera etapa la venta de mercancías mexicanas en el exterior se concentró en un par de rubros: materias minerales y, en menor medida, materias vegetales (véase Gráfica 12).



Fuente: D.E.N., [1923], p.137; 1925, p.162; 1926, p.207; 1927, p.269; [1930], p.261, S.E.N., 1934, p.V., S.E.N., 1941, pp.577-578. (Nota: No hay datos por rubros para 1930).

La presencia de las materias minerales –como metales y petróleo- fue predominante. Por lo que toca a los metales, en general la industria minera de los años veinte experimentó dos momentos de recuperación en 1920 y 1924, pero dicho crecimiento terminó tras la crisis del 29.⁵¹ Con todo, hasta antes de la segunda Guerra Mundial, las ventas de plata y oro acapararon la mayor parte de las exportaciones y se relacionaron con la acuñación de monedas y la formación de reservas monetarias. Así, entre 1925 y 1928 la plata y el oro constituyeron 16% del valor total exportado, mientras

⁴⁹ STERRET Y DAVIS, 1928, p.210.

⁵⁰ BANCOMEXT, 1938-39, p.75.

⁵¹ MEYER, 1973, p.24.

que el conjunto de los productos minerales fue 29% de dicho monto.⁵² Aun cuando el peso de las materias minerales menguó un poco, de acuerdo con las cifras de los *Anuarios estadísticos* de la S.E.N., en 1939 la exportación de minerales representó más de 77% de la totalidad de mercancías vendidas por México en el extranjero. De hecho, a finales de los años treinta el Bancomext estimó que, en comparación con 1929, en 1939 la exportación de materias minerales había incrementado seis puntos porcentuales su participación en el total de las exportaciones. En este sentido, cabe advertir también que en el rubro de materias minerales, la exportación de productos metalúrgicos avanzó en detrimento de la participación de la venta de derivados de petróleo y materias crudas; mientras que en 1929 la exportación de productos metalúrgicos constituyó 60.53% de las exportaciones de esa categoría, en 1939 fue 74.43% de las mismas.⁵³

En el caso del petróleo, entre 1925 y 1928 su venta representó 28% del valor exportado total. El declive de la exportación petrolera comenzó en 1922, cuando se conjugaron varios factores adversos: el agotamiento de las reservas hasta entonces explotadas, la disminución de la inversión en el rubro y el auge de la producción en Venezuela y la U.R.S.S. Aun cuando en 1933 la industria petrolera revivió con el descubrimiento británico de los depósitos de Poza Rica, su dinamismo ya no volvió a alcanzar los niveles anteriores a 1921, ni propició inversiones para la renovación de la infraestructura para la producción petrolera. Luego de marzo de 1938, los mercados tradicionales para el producto mexicano, que hasta ese momento habían absorbido 50% de la producción petrolera mexicana, se perdieron y se sustituyeron en parte con las ventas a los países del Eje.⁵⁴

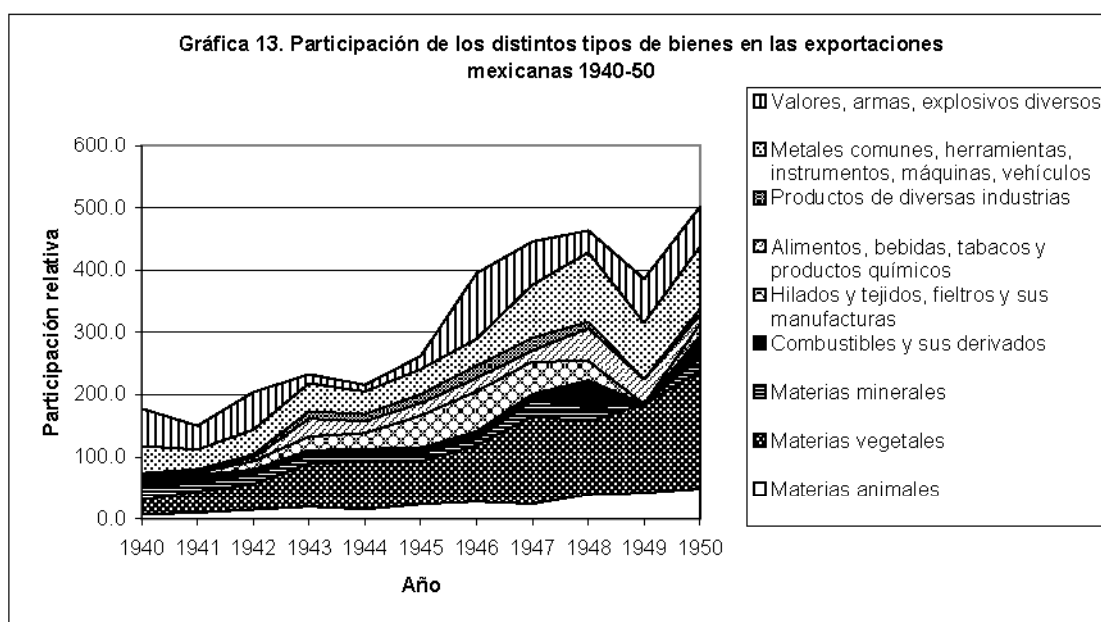
En segundo lugar, destacó el valor de las exportaciones de materias vegetales, cuyo monto tuvo un incremento paulatino entre 1921 y 1930; después de este último año,

⁵² CÁRDENAS, 1987, p.22.

⁵³ BANCOMEXT, 1938-39, p.74.

⁵⁴ MEYER, 1973, pp.24-26,76.

y hasta 1937, las fluctuaciones de valor fueron más dispares, y para 1937 este rubro sólo constituyó 16.59% del total de exportaciones, y hacia 1939 su relevancia decreció.⁵⁵ Desde el punto de vista porcentual, el valor de las ventas de las materias animales en el extranjero también fue significativo, pese a representar una mínima parte de las exportaciones, pues entre 1920 y 1928 cuadruplicó su participación en el total de estas últimas, pasando de 0.76% a 3.42%.



De 1940 a 1950 la estructura de las exportaciones mexicanas se modificó en forma sustancial (Gráfica 13). Las materias animales se recuperaron y casi llegaron a representar 10% del total exportado al final del período. Por su parte, la relevancia de las materias vegetales se incrementó de manera consistente hasta 1944 y después volvió a repuntar, pasando de poco más de 13% del total de exportaciones en 1940 a alrededor de 36% en 1944.

⁵⁵ Por supuesto, esta tendencia varió de acuerdo con cada producto. Por ejemplo, en 1936 hubo exportaciones extraordinarias de algodón en rama y de henequén, BANCOMEXT, 1938-39, p.58.

Más significativo fue el papel secundario que jugaron las exportaciones de materias minerales. Desde 1940, aunque la exportación de minerales creció en términos de volumen, perdió importancia en el total de exportaciones: entre 1939 y 1945 el volumen de dichas exportaciones creció en 18%, pero para 1945 la venta de minerales sólo representó 22.2% del total, siendo que, tradicionalmente, había oscilado entre 60 y 80% del total.⁵⁶ En parte, ello se debió al cambio que en 1941 realizó la Dirección de Estadística en el sistema de valuación de las exportaciones de minerales y metales.⁵⁷ Además, si bien México llegó a un acuerdo entre 1941 y 1943 para zanjar el conflicto petrolero con los Estados Unidos, la proporción de petróleo vendido en el exterior con respecto al total de las exportaciones disminuyó. En 1928 sólo 21% del petróleo producido en México se vendía dentro del país, pero hacia el final de la segunda Guerra Mundial el porcentaje de ventas internas rebasó 90% de la producción total.⁵⁸ Por otro lado, las ventas en el rubro de materias minerales se diversificaron, orientándose a la exportación de combustibles y, sobre todo, de productos metálicos, como herramientas.

Asimismo, la exportación de otros artículos manufacturados, como los hilados, creció. Según datos oficiales de la época, durante la segunda Guerra Mundial la exportación de productos industriales pasó de representar 1.6% del total a 47.3%, y para 1948 constituyó 58.2%, aunque en la posguerra la participación de los productos industriales en las materias industriales decreció.⁵⁹ Con la guerra las exportaciones

⁵⁶ CÁRDENAS, 1994, p.95.

⁵⁷ Verbigracia, en 1940 México exportó 64.4 mil toneladas de cobre por un valor [cif] de 86.2 millones de pesos, mientras que en 1941 las ventas fueron de 71.7 mil toneladas del metal, pero sólo generaron 74.7 millones de pesos [fob], Bancomext, 1949, pp.69,88-89.

⁵⁸ CÁRDENAS, 1987, pp.22,41.

⁵⁹ La categoría de productos industriales comprendió, de acuerdo con la publicación, manufacturas varias nacionales para consumo final, productos y desperdicios industriales, productos semielaborados, manufacturas extranjeras reexportadas y productos de la industria metalúrgica y de orfebrería, BANCOMEXT, 1949, p.21; véanse también pp.62,85-87,162.

agropecuarias –hasta entonces no tan significativas⁶⁰- también cobraron fuerza, pero sólo en forma temporal. Entre 1939 y 1945 el volumen de la exportación de esta clase de productos creció en 21.4% y en el segundo año llegó a constituir 45% de todas las exportaciones.

El año de 1949 representó una caída generalizada para las exportaciones, que se manifestó con mayor fuerza en la venta de materias minerales, combustibles y sus derivados, e hilados y tejidos y sus manufacturas, pero que no afectó el desempeño de las ventas de materias animales y vegetales. Es de suponer que las mercancías perjudicadas resintieron la introducción de licencias para la importación que tuvo lugar en 1947 y que con seguridad afectó la disponibilidad de materias primas y equipo para ciertas industrias.

Desde un principio México, en comparación con otras economías latinoamericanas, tuvo una canasta más diversificada de productos de exportación, que se fue ampliando con el paso de los años. A finales de los años veinte Sterret y Davis reportaron que, además de vender petróleo y sus derivados, México exportaba metales (plata, cobre, plomo y zinc), animales y productos animales, así como una considerable variedad de artículos vegetales, tales como café, vegetales frescos y secos, arroz, azúcar, vainilla, tabaco, henequén, algodón, chicle, guayule y raíz de zacatón.⁶¹ Años después, a finales de la década de 1940, un estudio del Banco Nacional de Comercio Exterior comentó que en los años cuarenta, de los 142 productos contemplados en la clasificación arancelaria de exportación rectificada por el Banco, 28 de ellos habían concentrado 86% del valor total de las exportaciones. Además de los artículos que tradicionalmente habían sido importantes para México hasta antes de 1939, a saber, pescados frescos o

⁶⁰ CÁRDENAS, 1994, pp.95-96. Aun así, no se puede generalizar al respecto. Así, por ejemplo, entre 1925 y 1928 los productos agropecuarios no procesados fueron 24% del valor exportado, es decir, tuvieron una importancia significativa desde antes de 1939, CÁRDENAS, 1987, p.23.

⁶¹ STERRET Y DAVIS, 1928, p.111.

refrigerados, henequén, café, arroz, tomate, forrajes, chicle en bruto, garbanzo y plátano; plomo, plata, zinc, cobre, petróleo crudo pesado, petróleo combustible, oro, gasoil; e hilazas, hilos, cordeles y cables de henequén, cobró relevancia la venta de otras diez mercancías: camarones, semilla de algodón, tablas de madera corriente, gasolina cruda, keroseno crudo, azúcar, telas de algodón y carnes empacadas.⁶²

La amplia gama de bienes de exportación de México fue acompañada por la diversificación de los lugares de origen de estos artículos. Una publicación de 1922, al enumerar los estados de la República que participaban en la producción de los principales artículos de exportación, nos permite constatar lo anterior. En efecto, el henequén salía de Yucatán y Campeche, el café de Veracruz, Chiapas, Oaxaca y Michoacán, la plata de Hidalgo, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua y Sonora, el cobre de Sonora, Zacatecas, Baja California, Guerrero y Coahuila, y el petróleo de Veracruz, Tamaulipas y una pequeña parte de San Luis Potosí.⁶³

En este sentido, el comercio exterior de México avanzó a contracorriente de la tendencia mundial que prevaleció dentro de los países subdesarrollados en el período de estudio. Para principios de los años cincuenta, ocho nuevas naciones habían pasado a formar parte del grupo de países mono-exportadores, que ascendía a más de treinta, y que, en conjunto, realizaban 40% de las exportaciones de los tres continentes con menor ingreso: América Latina, Asia y África. Asimismo, muchos países dependían de manera importante de únicamente dos productos de exportación. En cambio, en esos años las principales exportaciones mexicanas fueron de productos agrícolas en 30%, metales y minerales en 31.1%.⁶⁴

⁶² BANCOMEEXT, 1949, pp.102-108 y ORTIZ MENA, *et al.*, 1953, p.408.

⁶³ YOUNG, 1922, p.84. Otra lista detallada de exportaciones e importaciones por estados de la República para la primera mitad de la década de 1920 se encuentra en SCHNITZLER, 1924, pp.263-300.

⁶⁴ LAMARTINE YATES, 1959, pp.180-181.

No obstante lo anterior, como he señalado antes, es innegable que hubo ciertas mercancías cuya venta en el exterior incidió en el rumbo general de las exportaciones mexicanas. A lo largo de todo el período, el petróleo y sus derivados y la plata descollaron en este sentido. En los años veinte el petróleo marcó el comportamiento general de las exportaciones⁶⁵, en particular hasta 1926, y su participación representó más de 9% del valor total de las exportaciones en la mayoría de los años hasta 1941 inclusive. Ya he comentado también el papel que desempeñó la plata, cuyo peso relativo se mantuvo constante hasta 1942, con la salvedad de los años de la crisis del 29, y fue, por lo menos, 10.7% de las exportaciones totales.⁶⁶ Otras mercancías tuvieron cierto realce por momentos, verbigracia el henequén, que en 1920 fue responsable del aumento de la exportación de materias vegetales.⁶⁷

En síntesis, de 1920 a 1950 el comercio exterior mexicano experimentó transformaciones en cuanto al tipo de productos intercambiados. Los cambios principales se dieron en el terreno de las importaciones, pues con el tiempo México entró a un esquema de sustitución de importaciones que implicó menores niveles de compra de artículos de consumo y mayores adquisiciones de materias primas, bienes intermedios y de capital. En el campo de las exportaciones no hubo una transformación de la misma índole (centrada en el sector manufacturero), pero sí una paulatina ampliación de la gama de bienes comercializados, en especial de productos agropecuarios. En ambos casos, la canasta de bienes intercambiados fue bastante diversa, sobre todo si comparamos la situación del comercio exterior mexicano con la de otros países latinoamericanos.

⁶⁵ SHERWELL, 1929, p.28.

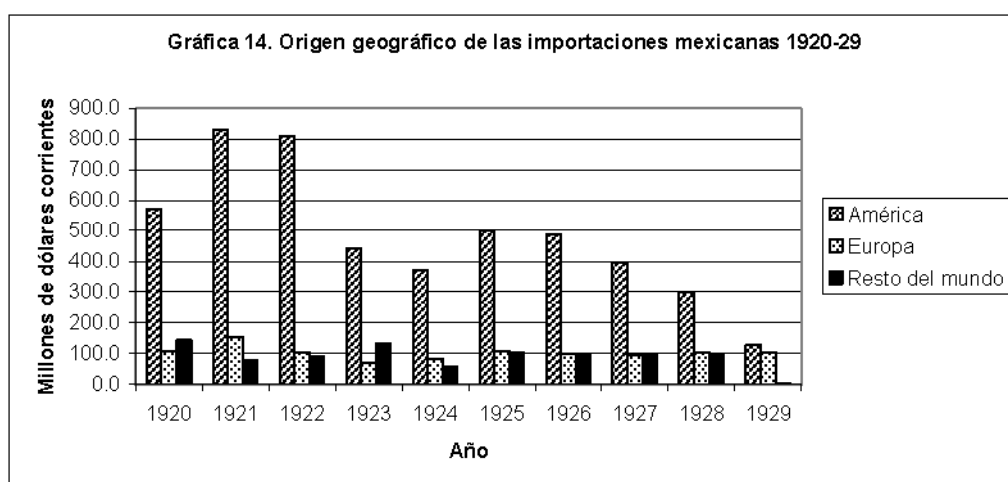
⁶⁶ El oro fue otro metal importante; de hecho, entre 1932 y 1934 76.8% del aumento registrado en el valor de las exportaciones se debió a la venta de tres productos: oro, plata y petróleo CÁRDENAS, 1987, p.37.

⁶⁷ STERRET Y DAVIS, 1928, p.116.

1.1.5. La orientación geográfica del comercio exterior de México

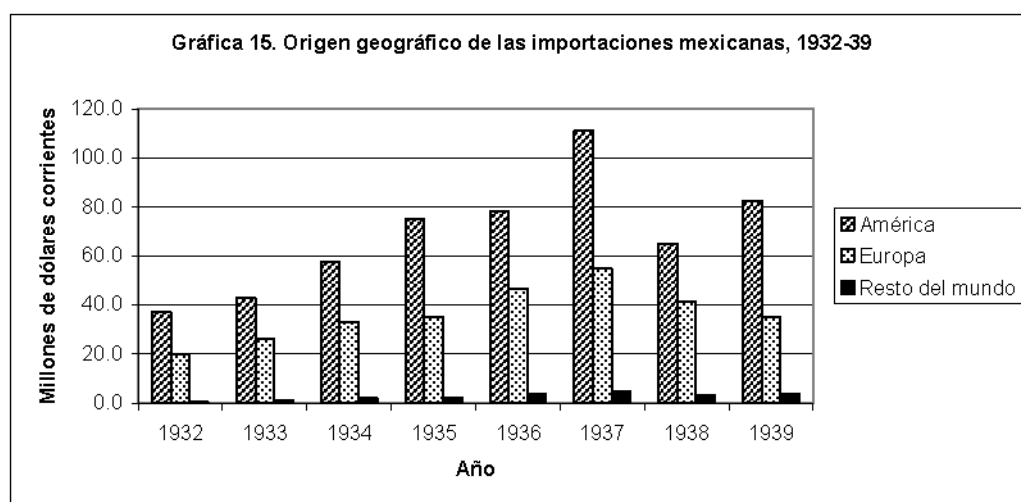
Entre 1920 y 1950 el comercio exterior de México también se modificó por lo que respecta al origen y al destino de las mercancías intercambiadas. Si bien la presencia de los Estados Unidos como principal socio comercial de México fue una tendencia que se reafirmó a lo largo de esta etapa, es necesario matizar esta imagen.

En cuanto a las importaciones (véanse Gráficas 14, 15 y 16), a principios de los años veinte la mayor parte de las mercancías compradas por México en el exterior provinieron del continente americano, pero Europa y, tomado en conjunto, el resto del mundo (Asia, África y Oceanía), mantuvieron una participación relevante. Desde 1929 la presencia de este último grupo desapareció de la escena mexicana, y durante los años treinta tan sólo repuntó ligeramente. En contraste, la participación de Europa dentro de las importaciones mexicanas creció, llegando a su clímax en 1937. A partir del inicio de la segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos fungieron casi como abastecedores únicos de la demanda mexicana de mercancías extranjeras; sólo en el quinquenio de 1945-50 Europa comenzó a incrementar de nuevo sus ventas con destino a México.



Fuente: D.E.N., 1920, 1921 y 1922, pp.108-109; 1925, pp.115-116; 1926, pp.223-224, 1927, pp.283-284; 1928, pp.275-276; para 1929 el valor es de BANCOMEEXT, 1938-39, pp.81-83.

Ahora bien, hasta 1928 las importaciones americanas adquiridas por México provinieron de los Estados Unidos entre 11 y hasta 38% y buena parte del resto se compró en Centroamérica y las Antillas⁶⁸, pero de 1929 en adelante los Estados Unidos proveyó, por lo menos, 88% de las importaciones americanas realizadas por México. En este sentido, la presencia estadounidense que se registró en México –y en América Central- desde finales de los años veinte fue mucho mayor a la que prevaleció en América Latina en general. Empero, en la década de 1920 la proporción de importaciones estadounidenses para las principales economías sudamericanas –con excepción de Chile y Perú- tendió a crecer, y en 1929 los Estados Unidos proporcionaron 38.6% de las importaciones adquiridas por la región.⁶⁹



Fuente: Para 1935-39 el valor es de BANCOMEEXT, 1938-39, pp.81-83, 706-707; INEGI, 1999, t.II, pp.669-670.

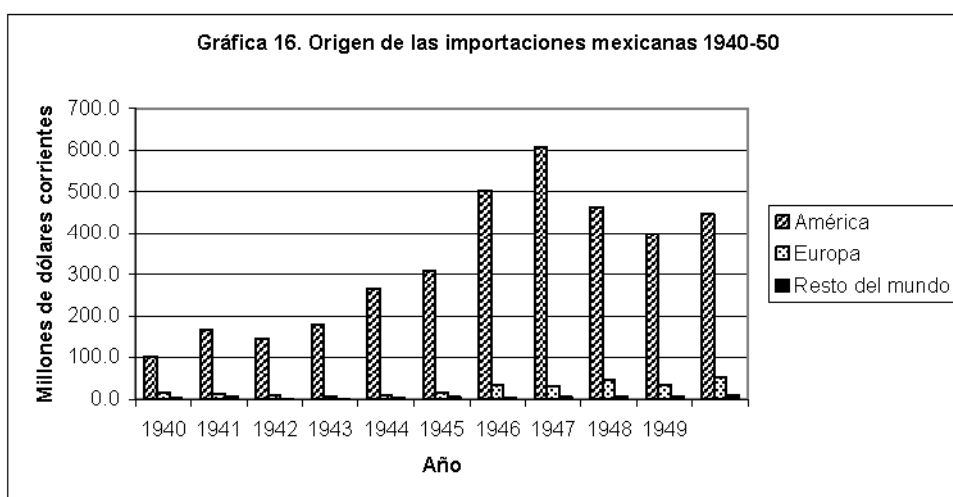
En algunas áreas, los Estados Unidos ganaron terreno a costa de varios países europeos. Así, en 1930 una publicación estadounidense reportó que los productores de su país habían logrado desplazar a los alemanes del mercado de tubería.⁷⁰ De hecho, no obstante la competencia europea, los avances estadounidenses fueron palpables. En

⁶⁸ No está de más advertir que los datos referentes al comercio con estas dos regiones en realidad están sobreestimados, pues el comercio con las colonias europeas en América Latina tendría que contabilizarse en las relaciones comerciales de México con Europa.

⁶⁹ BULMER-THOMAS, 1998, p.188.

⁷⁰ DEPARTMENT OF COMMERCE, U.S., *Commerce Reports* (en adelante CR), 20 oct. 1930, p.168.

1921 se reportó que las importaciones mexicanas de productos estadounidenses se habían incrementado. Asimismo, desde 1922 los embarques de dicho país hacia México aumentaron de manera considerable.⁷¹ En la década de 1930, el diseño de algunos bienes de manufactura estadounidense se impuso sobre los europeos; fue el caso de la maquinaria estadounidense para el sector agrícola, que era adecuada para las necesidades del campo mexicano, pues estaba hecha para la agricultura extensiva, mientras que en Europa predominaba la maquinaria pequeña para la agricultura intensiva.⁷² Otra rama que encaró poca competencia fue la de los automóviles estadounidenses; así, en 1936 se reportó que prácticamente toda la oferta de automóviles nuevos en México consistía en vehículos manufacturados en los Estados Unidos.⁷³



Fuente: BANCOME XT, 1940-48, pp.512-513, 800, 809, 814; S.E.N. 1946-50, pp.472-473. Los valores incluyen transacciones no mercantiles, sólo en 1944 se restaron las importaciones de oro.

Por otro lado, hasta 1939, inclusive, el grueso de las importaciones europeas se repartió entre Gran Bretaña, Francia y Alemania. Esta última logró asegurar la ampliación de ciertos mercados mexicanos desde principios de los años veinte. En septiembre de 1921 las autoridades estadounidenses informaron que la presencia de los exportadores

⁷¹ CR, 12 jul 1926, p.76.

⁷² BANCOME XT, 1940, p.367, CR, [13 junio 1936], p.518.

⁷³ CR, 2 mayo 1936, p.345.

alemanes en México se había reavivado en las ramas que habían dominado los germanos antes de la Gran Guerra, a saber, los mercados de tintes de anilina, colores secos, ferretería y baratijas. Asimismo, los textiles ingleses proliferaron en el mercado mexicano.⁷⁴ Para 1924 los Estados Unidos enfrentaban ya la competencia europea en áreas localizadas: Alemania proveía a México con una parte significativa de los motores de combustión interna, bombas, plantas de oxígeno y aparatos para soldar, Gran Bretaña vendía maquinaria textil, respaldada por la buena reputación que había adquirido en ese ramo antes de la Revolución, y Francia ofrecía destilerías de alcohol para la industria azucarera.⁷⁵ Como resultado del avance europeo, en 1925 los Estados Unidos perdieron terreno en el mercado mexicano. Ante la competencia británica, la preponderancia estadounidense disminuyó en el rubro de telas de algodón, y en manufacturas de hierro y acero retrocedió con respecto a los productos alemanes, además de experimentar pérdidas relativas en la venta de productos químicos, maquinaria, arados y herramientas. Por otra parte, tuvo lugar un incremento en otras importaciones europeas, aunque no necesariamente a expensas de los Estados Unidos; ello ocurrió con el cemento de Alemania, las telas e hilo de algodón y las llantas de coche de la Gran Bretaña, el queso de Holanda, los jabones perfumados de España y la lana, los perfumes y las telas de seda de Francia.⁷⁶

En los años treinta la rivalidad comercial entre los Estados Unidos y Europa en el mercado mexicano se agudizó. Alemania, en particular, llevó a cabo una campaña sistemática para introducirse en el comercio latinoamericano⁷⁷ y continuó ganando

⁷⁴ CR, 10 ene 1921, p.156 y CR, sep 26 1921, p.202.

⁷⁵ Con todo, los intereses franceses fueron minoritarios en el comercio exterior. Además de las destilerías, sólo tenemos noticia de que cuando el capital francés compró la compañía de El Triunfo en Baja California, la importación de maquinaria, que antes se había realizado en los Estados Unidos, comenzó a adquirirse en Europa, CR, 1 sep 1924, p.536, CR, 11 ago 1924, p.364 y BUXTON, 1928, p.33.

⁷⁶ CR, 12 jul 1926, pp.76-77.

⁷⁷ En 1930 Alemania aportó 10.9% de las importaciones hechas por la región, en 1938 contribuyó con 17.1%, BULMER-THOMAS, 1998, pp.261,280.

espacios en México hasta que la segunda Guerra Mundial bloqueó esta posibilidad. Así, en 1938 se probó con éxito en La Laguna un arado alemán fabricado especialmente para dicha región. Por otro lado, todavía hacia 1940, ya iniciada la guerra, al menos el 60% de los motores de 20 a 100 caballos de fuerza utilizados en México provenían de Alemania.⁷⁸ En menor medida, otros países europeos, como Italia, también ampliaron su presencia. Así, desde 1937 los proveedores de artisela de los Estados Unidos, Suiza y los Países Bajos fueron desplazados por Italia y Japón.⁷⁹ En 1929 los Estados Unidos proveyeron 69.1% de las importaciones mexicanas, pero esta cifra cayó a 61.35% en los primeros cuatro meses de 1933. La presencia de Gran Bretaña también declinó en el primer tercio de 1933 en comparación con el mismo lapso del año anterior, pero la participación de Alemania y de Francia se incrementó.⁸⁰ De esta suerte, México diversificó sus fuentes de abastecimiento, aunque no llegó a establecer un comercio triangular como el que se desarrolló en Argentina y Brasil.⁸¹

Cabe apuntar que la presencia relativa de los diversos socios comerciales de México aumentó o disminuyó en función de cada mercancía particular. En el caso del rayón, durante el primer semestre de 1935, las importaciones italianas fueron 34% del total de ese artículo, respecto a 20% en el mismo lapso de 1934, en tanto que las importaciones japonesas pasaron de constituir 4.5% a 10% del total de artisela comprada en el exterior.⁸² Por su parte, Francia, al revés de lo que ocurrió con la mayoría de los países europeos, que proveyeron a México con materias industriales, vendió bienes de

⁷⁸ BANCOMEEXT, 1940, p.367.

⁷⁹ BANCOMEEXT, 1938-39, p.325.

⁸⁰ La Gran Bretaña pasó de aportar el 8% de las importaciones al 7.03%, en tanto que Alemania pasó de 10.1% a 13.77% y las ventas francesas crecieron de ser el 4.8% al 5.3%, el CR, 25 nov 1933, p.347 y PAIVA ABREU, 2000, pp.131-132.

⁸¹ En los años treinta, Argentina se caracterizó por su bilateralidad con la Gran Bretaña, KINDLEBERGER, 2000, p.283, BULMER-THOMAS, 1998, p.190, PAIVA ABREU, 2000, pp.131-132, 139 y O'CONNELL, 2000, p.182.

⁸² CR, 19 octubre 1935, p.281.

uso y consumo durable, como vinos, conservas, productos farmacéuticos y perfume.⁸³ Algo similar pasó con España, que vendió a México productos alimenticios como vinos, licores, papel para cigarrillos y aceites esenciales.⁸⁴

En la década de 1940 Francia y Alemania fueron opacadas por otras naciones europeas, en especial por Suiza, Suecia, España y en algunos momentos, Italia, pese a lo cual, en su punto más bajo, la suma de las ventas hechas a México por Francia, Alemania y Gran Bretaña representaron poco más de 30% del monto total de las importaciones mexicanas.

La orientación geográfica de las exportaciones mexicanas fue distinta (véanse Gráficas 17, 18 y 19). En la década de 1920 el principal destino de dichas mercancías fue el mercado americano, seguido de lejos por el mercado europeo, que, sin embargo, tendió a demandar cada vez más productos mexicanos. A diferencia de lo acontecido con las importaciones, la participación del resto del mundo fue insignificante. A lo largo de los años treinta, la presencia europea se reafirmó, alcanzando, de nuevo, su cúspide en 1937.⁸⁵ Asimismo, el resto del mundo adquirió una mayor relevancia como receptor de las exportaciones mexicanas. Los años de la segunda Guerra Mundial se caracterizaron por el monopolio que tuvieron los Estados Unidos como compradores de los artículos de México,⁸⁶ a pesar de que nuestro país comenzó a adquirir más importaciones en otras naciones del continente americano.⁸⁷ Aunque la presencia estadounidense continuó incrementándose en la segunda mitad de los años cincuenta, cabe advertir que la demanda de Europa y, en menor medida, del resto del mundo, experimentó una recuperación más rápida que la que hubo en el terreno de las importaciones.

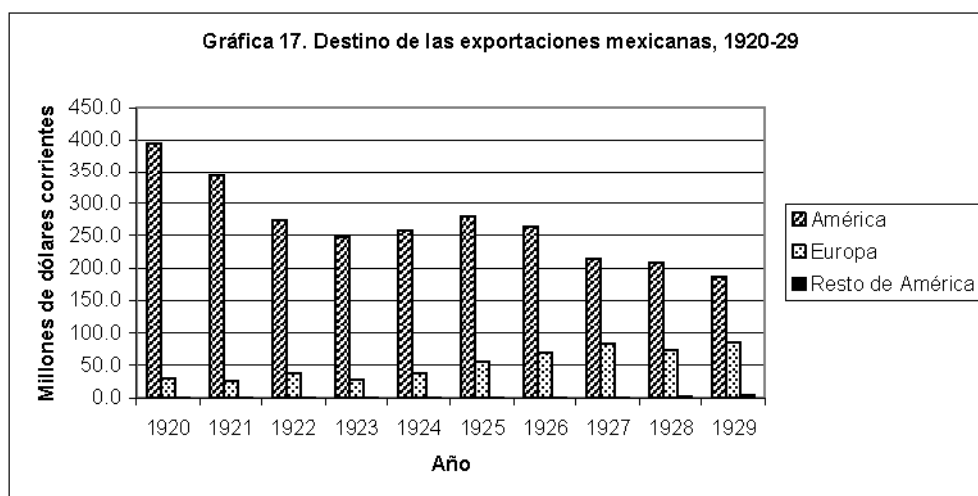
⁸³ BANCOMEXT, 1938-39, p.249.

⁸⁴ *Ibidem*, p.255.

⁸⁵ En contraste con las exportaciones dirigidas hacia América del Norte, las mercancías vendidas a Europa tendieron a ser voluminosas y de menor valor, véase más adelante.

⁸⁶ En 1942 las exportaciones mexicanas dirigidas al resto de América Latina también se incrementaron a consecuencia de la guerra, pero su aumento quedó restringido por la falta de transporte, Bancomext 1949, p.62.

⁸⁷ Bancomext, 1949, p.510.



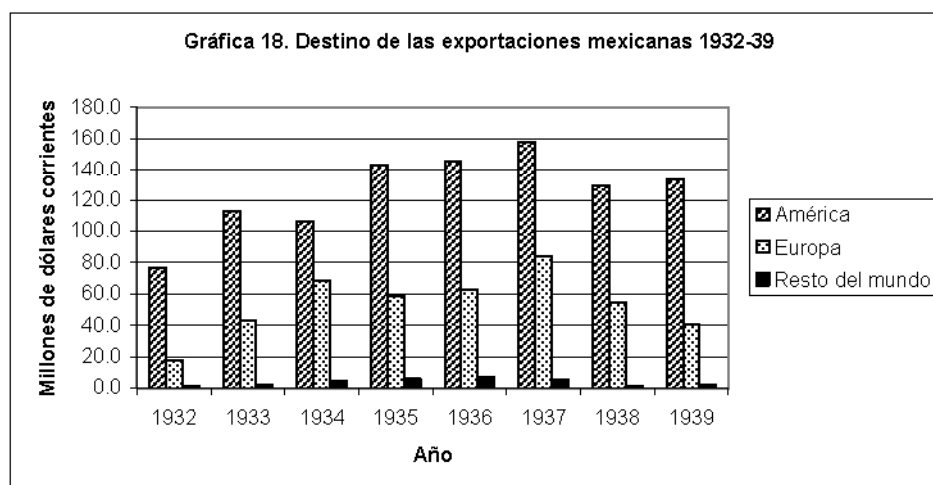
Fuente: D.E.N., 1920, 1921 y 1922, pp.138-139; 1925, pp.164-165; 1926, pp.223-224, 1927, pp.283-284; 1928, pp.266-268; para 1929 el valor es de BANCOMEXT, 1938-39, pp.91-93.

A contrapelo de la tendencia geográfica que prevaleció en el caso de las importaciones mexicanas, dentro de las exportaciones mexicanas destinadas a América los Estados Unidos jugaron desde el principio un papel fundamental. Por ejemplo, en febrero de 1922 se reportó que esa nación había recibido 79% del petróleo mexicano⁸⁸, y en 1926 compró más de 67% de dicho bien.⁸⁹ De hecho, con la salvedad de 1933, cuando, probablemente debido a los efectos de la Gran Depresión, las exportaciones dirigidas a los Estados Unidos representaron poco más de 44% del total de las exportaciones mexicanas destinadas a países de América, a lo largo de todo el período dicha participación fue superior a 81%. Incluso durante los años de la segunda Guerra Mundial, cuando el nivel de las compras estadounidenses realizadas a México tendió a decrecer a favor de otras naciones latinoamericanas, la participación de los Estados Unidos en las exportaciones mexicanas siguió siendo crucial.⁹⁰

⁸⁸ CR, 24 abr 1922, p.207.

⁸⁹ CR, [18 abr 1927], p.169.

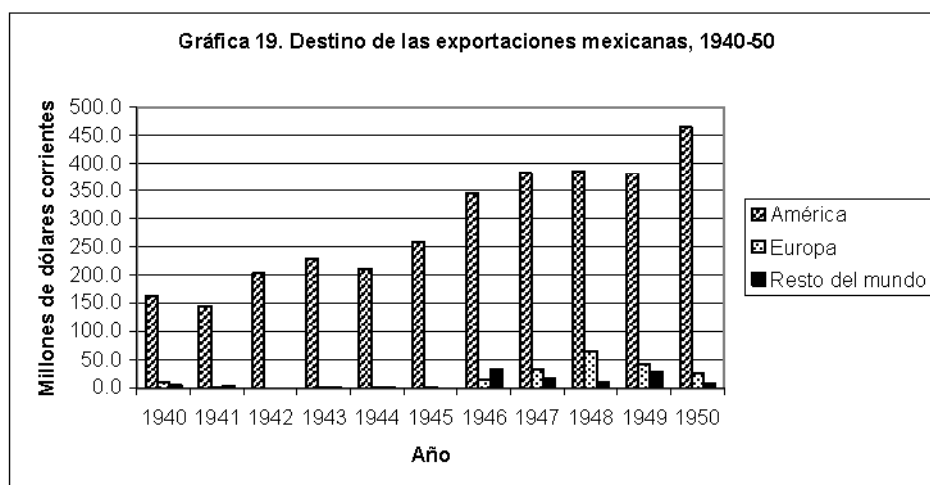
⁹⁰ BANCOMEXT, 1949, p.504.



Fuente: Los valores de 1935-39 son de BANCOME XT, 1938-39, pp.91-93; BANCOME XT, 1939, pp.46-48; INEGI, 1999, t.II, p.667.

De nuevo, la concentración geográfica del comercio exterior mexicano en los Estados Unidos contrastó con la presencia de varios socios comerciales en otros países latinoamericanos. En 1929 las exportaciones latinoamericanas destinadas a los Estados Unidos representaron 34% del total. Ese año, sólo las exportaciones conjuntas realizadas por Cuba, República Dominicana y Haití con dirección a los Estados Unidos rebasaron la participación que tuvieron para México las exportaciones a la Unión Americana, ubicándose en 68.9%. En lo que concierne específicamente a Sudamérica, el vínculo comercial con los Estados Unidos fue, cuando mucho, de la mitad de los niveles registrados en México para los años veinte, con la salvedad de Brasil, cuya dependencia del mercado estadounidense aumentó. Así, en Chile, Venezuela, Perú y Argentina decreció el monto proporcional de los exportaciones vendidas a los Estados Unidos, siendo en la última nación tan sólo 8.3% del total en 1929.⁹¹

⁹¹ BULMER-THOMAS, 1998, p.188.



Fuente: BANCOME XT, 1940-48, pp.106-107, 710-711, 801, 809, 814; S.E.N. 1946-50, pp.472-473.

Empero, durante los años treinta y sobre todo en la década de 1940 la situación de México se asemejó a la vivida por el resto de América Latina.⁹² La segunda Guerra Mundial imposibilitó, en buena medida, la participación de Europa en el comercio internacional. Si bien Gran Bretaña trató de mantener sus redes comerciales en la región, la mayor parte de las transacciones latinoamericanas se destinaron a los Estados Unidos. Dado que América Latina fue la única región exportadora importante de materias primas que no resintió directamente el conflicto bélico, su comercio con los Estados Unidos creció. En virtud de su vecindad y de su cercanía comercial prebélica con esta potencia, México enfrentó menos problemas en relación con otras naciones de la región (v.gr. Argentina) durante el reacomodo geográfico impuesto por el conflicto bélico.

La magnitud de la penetración europea en México osciló, dependiendo del rubro comercial en cuestión. En la segunda mitad de los años treinta, América –en particular los Estados Unidos- se mantuvo a la cabeza de los socios comerciales de México en cuanto al valor de las exportaciones mexicanas dirigidas a ese continente, pero, como he señalado ya, desde el punto de vista del tonelaje, la participación de Europa fue la mayor en 1935, 1938 y 1939, y alcanzó niveles muy cercanos a los de América del Norte en

⁹² *Ibidem*, pp.280-281,291.

1936 y 1937. Esto se debió a que las exportaciones mexicanas con destino a Europa fueron, por lo común, más voluminosas y de menor valor que las remitidas al norte de América. En contrapartida, de 1935 a 1939 Europa tendió a vender a México materias compactas y más o menos elaboradas o transformadas.⁹³

Como ocurrió con las importaciones, las exportaciones hacia el Viejo Continente también se concentraron con mayor fuerza en las grandes potencias comerciales del continente, a saber, Gran Bretaña, Francia y Alemania. Durante los años veinte, esta última logró elevar sus compras de mercancías mexicanas de 1.2 millones de dólares corrientes en 1920 a 20.9 millones de dólares en 1929. Hasta 1939, en conjunto, los tres países absorbieron más de 65% de las exportaciones mexicanas.⁹⁴ De nueva cuenta, a lo largo de los años cuarenta esta preeminencia menguó, en particular en 1943 y 1944, cuando las escasas exportaciones mexicanas que llegaron a Europa se dirigieron hacia otras naciones, en especial a Suecia y, por momentos, a Italia, la U.R.S.S., Bélgica, Holanda y Noruega.

Al terminar la guerra, América Latina resultó perjudicada por la canalización de los recursos estadounidenses hacia la reconstrucción de Europa; de esta suerte, la participación de la región en las importaciones estadounidenses disminuyó. Más aún, la región enfrentó la competencia de importaciones manufacturadas de origen estadounidense y europeo. México, junto con Bolivia, Chile y Perú, todas ellas naciones exportadoras de minerales, fue uno de los países latinoamericanos más perjudicados por la reestructuración de la economía mundial.⁹⁵

Por otro lado, las balanzas comerciales de México con sus diferentes socios comerciales evolucionaron de manera distinta a como lo hizo la balanza general descrita

⁹³ BANCOMEXT, 1938-39, pp.99, 217.

⁹⁴ El avance alemán no fue privativo de México; en 1930 Alemania obtuvo 7.7% de las exportaciones latinoamericanas, en tanto que en 1938 captó 10.3%, BULMER-THOMAS, 1998, pp.261, 280.

⁹⁵ BULMER-THOMAS, 1998, p.301.

en el primer apartado. De 1930 a 1949, el único comercio cien por ciento positivo para México fue el realizado con Centroamérica. En la mayor parte de los casos, la obtención de superávit o déficit desde la perspectiva mexicana tendió a oscilar. Mientras que en el comercio con Brasil, Chile y los Estados Unidos la diferencia fue favorable para México en la mayoría de los años, en las transacciones con España, Alemania, Argentina, Australia, Francia, Gran Bretaña, Italia y Japón los saldos tendieron a ser más negativos que positivos para México. Con todo, como se deduce de las cifras generales, el peso del comercio hecho con los Estados Unidos fue determinante para la balanza comercial de México.⁹⁶

Así, el comercio exterior mexicano transitó por varias etapas claramente diferenciadas. Mientras que en los años veinte la presencia estadounidense fue fundamental, en particular en el terreno de las exportaciones, en el curso de la década de 1930 varias naciones europeas ganaron fuerza en las transacciones con México. El aumento del comercio mexicano con el Viejo Continente fue interrumpido de manera abrupta por el comienzo de la segunda Guerra Mundial, coyuntura que redefinió la orientación geográfica de comercio de México y la engarzó en definitiva al mercado estadounidense.

Esta primera sección del capítulo, nos ha mostrado, entonces, que el comercio exterior mexicano atravesó por una serie de cambios en distintas dimensiones, que a la larga derivaron en la reformulación estructural de la actividad.

⁹⁶ S.E.N., 1950, pp.288-295.

1.2. El comercio exterior, las finanzas gubernamentales y la economía nacional

El segundo punto que es importante definir es qué tanto se conectaron el desarrollo y las transformaciones del comercio exterior mexicano hasta aquí presentados, con la evolución de la economía mexicana.

Desde el punto de vista internacional, el lugar que México ocupó en el comercio exterior entre 1920 y 1950 fue más bien secundario. Ciertamente el país descolló, sobre todo en algunas coyunturas, gracias a la venta de algunas mercancías de exportación, a saber, petróleo, henequén y minerales como plata y cobre. Así, en varios años (*v.gr.* 1926 y 1930-33) México produjo cerca o más de 40% de la producción estimada de plata en el mundo y en 1926 fue el segundo productor de plomo.⁹⁷ Hasta antes de 1927 México fue el segundo productor de petróleo en el mundo, posición que perdió para 1928, cuando, sin embargo, un listado lo ubicó como el cuarto productor mundial. Al respecto, la misma publicación afirmó: "Gran parte de la prosperidad pasada de México puede ser atribuida al hecho de que una importante porción de su crudo es admirablemente adecuado para combustible líquido. Los grandes centros consumidores de Sudamérica han reconocido que mientras el carbón es muy apreciado, es posible asegurarse cantidades casi ilimitadas de petróleo combustible mexicano prácticamente a sus puertas; en ultramar, en tanto, el petróleo mexicano está jugando un papel muy importante como sustituto del carbón, en particular como combustible para fines marinos."⁹⁸ Asimismo, entre 1913 y 1953 México tuvo una participación porcentual pequeña en la expansión mundial de las exportaciones, pues mientras que los Estados Unidos aportaron 23.5% y naciones

⁹⁷ VANSTONE, 1929 pp.624,645 y BANCOMEXT, 1939, p.415.

⁹⁸ VANSTONE, 1929, p.542; véase también p.540.

latinoamericanas como Brasil, Venezuela, Colombia y Argentina participaron con 1-2% del total, México tan sólo contribuyó con 0.7% de las exportaciones.⁹⁹

Con respecto a la importancia de México en las importaciones mundiales, dada la diversificación de las compras de nuestro país en el exterior y la limitada capacidad de compra que tuvo en comparación con naciones más prósperas, es de suponer que su demanda no fue determinante para el desarrollo de los mercados internacionales de importación.¹⁰⁰

De acuerdo con una comparación hecha a nivel mundial, en 1952 el comercio de mercancías *per capita* de México fue relativamente bajo, dado que, dentro de una clasificación de cuatro estratos, México se ubicó en el tercero, correspondiente al rango de 20 a 50 dólares. De la misma forma, México ocupó un lugar poco significativo en la clasificación por países según el porcentaje que el comercio de sus mercancías representó en el ingreso nacional, de entre 10 y 20%. Sin embargo, si comparamos la participación relativa que el comercio exterior mexicano alcanzó en el comercio mundial en 1913 y en 1953, tenemos que en ese lapso dicha presencia creció 25%. Este desempeño resulta más notable al confrontarlo con el crecimiento porcentual que experimentó el comercio exterior de otros países. De una lista de 56 países, México fue el número 12 en relación con el aumento porcentual de su participación en el comercio internacional. Aunque dicho incremento fue menor al que se dio en Venezuela, Colombia y Brasil, fue mayor al de las demás economías latinoamericanas, en algunas de las cuales la contribución al comercio mundial fue decreciente, como sucedió con Chile y Argentina.¹⁰¹

⁹⁹ LAMARTINE YATES, 1959, pp.161,163-164,166.

¹⁰⁰ Verbigracia, hasta 1940, las importaciones mexicanas provenientes de los Estados Unidos, su principal socio comercial, sólo representaron hasta 19.3% de las ventas realizadas por dicha potencia a la región latinoamericana, Tariff Commission (en adelante TC), 1943, p.XLI.

¹⁰¹ LAMARTINE YATES, 1959, pp.161,163-164,166.

El comercio exterior mexicano tuvo una mayor influencia en la dinámica de la actividad a nivel de América Latina. De 1925 a 1939 México fue el tercer mayor exportador e importador de la región, después de Argentina y Brasil, en ese orden.¹⁰²

Así, la economía de México, en comparación con otros países, se abrió menos hacia el exterior, lo que nos habla, en parte, de que la economía mexicana en su conjunto era compleja y contaba con otros sectores en los que descansaba su actividad, como la agricultura y, hacia el final del período, la industria. Sin embargo, las cifras también evidencian que, en el plano exportador el país tuvo una canasta atractiva de bienes y que el papel relativo de México en el comercio exterior mundial tendió a elevarse a lo largo del período.

Sin duda, el mayor impacto del comercio exterior mexicano se hizo sentir en el terreno doméstico. En este sentido, una publicación de las postrimerías del período estudiado, tras realizar una serie de correlaciones entre el comportamiento del comercio exterior mexicano y el número de habitantes del país, la circulación monetaria, las reservas bancarias y los ingresos fiscales, llegó a la siguiente conclusión: "Estas correlaciones observadas son indicadoras de la naturaleza de la economía de México. Como ya hemos dicho, se trata de un país que -a semejanza de la mayoría de los latinoamericanos- estructura su economía en el comercio exterior y, en especial, en la exportación."¹⁰³

En estricto sentido, para estimar cuál fue el papel que el comercio exterior mexicano jugó en la economía nacional, habría que saber con exactitud qué proporción del valor generado por el sector se quedó como ganancias o inversiones dentro del país. Sin embargo, la información a este respecto es escasa y fragmentaria. En las siguientes páginas mostraré que los datos existentes nos permiten afirmar que el comercio exterior

¹⁰² THORP, 2000, pp.286-287.

¹⁰³ BANCOMEXT, 1949, p.49; véase también p.21.

fue un área cuyo desempeño repercutió de manera destacada en varias esferas de la economía nacional.

1.2.1. La balanza comercial y la balanza de pagos

Tal vez la faceta más visible del impacto del comercio exterior mexicano en la economía nacional fue su papel en la evolución de la balanza de pagos del país, esto es, en el estado financiero de México de cara al exterior. La carencia de estadísticas sistemáticas de la balanza de pagos mexicana antes de 1939 imposibilita un análisis pormenorizado del período de estudio de este trabajo. Empero, los datos disponibles sugieren que, sobre todo en los primeros años, la balanza comercial definió, el rumbo de la balanza de pagos mexicana, pues otros capítulos de esta última que a la postre cobrarían importancia –como el turismo y las remesas- no se habían desarrollado aún con fuerza.

En 1926, único año de la década de 1920 para el que contamos con una balanza de pagos, la exportación de mercancías representó 94.4% del total de ingresos de dicha balanza; asimismo, las importaciones constituyeron 52.1% de los egresos.¹⁰⁴ Aunque en la balanza de 1926 la cuenta comercial fue superavitaria, la solidez de la balanza de pagos mexicana fue más aparente que real, pues –además de las imprecisiones ya mencionadas en el registro de la balanza comercial- sus rubros invisibles (como la exportación de capitales) tendieron a comportarse de manera negativa por la salida de ganancias, sobre todo provenientes de las compañías mineras y petroleras, y a crecer en importancia.¹⁰⁵ De ahí que un autor estadounidense de la época señalara: “Que México

¹⁰⁴ Datos tomados de Cárdenas 1987, en CATÁO, 1992, p.46.

¹⁰⁵ STERRET Y DAVIS, 1928, pp.117-119, FITZGERALD, 2000, p.216. Un balance hecho en 1925 respecto al comercio exterior mexicano del primer lustro de los años veinte hizo notar que, pese a la balanza comercial positiva, el estancamiento industrial predominaba debido al flujo de fondos de

tuvo una balanza de pagos desfavorable en 1926 lo prueba la depreciación del valor de cambio del peso de oro mexicano, pese a los esfuerzos y los fuertes gastos del gobierno mexicano, a través de operaciones del Banco de México, con la intención de mantener al peso de oro mexicano tan a la par como fuera posible.¹⁰⁶ En este sentido, el papel preponderante del capital extranjero en el rubro exportador mexicano fue perjudicial:

Como la mayor parte de la producción es realizada por compañías extranjeras, la presencia de estas grandes exportaciones en la balanza de pagos internacional de México es mucho menor de lo que las cifras sugerirían. En términos generales, las exportaciones pagan la maquinaria importada, el equipo y los suministros para las minas, y a través de cheques liberados para pagar sueldos, salarios y artículos domésticos sirven para cubrir pagos debidos en el exterior por otras importaciones visibles o invisibles; pero una parte considerable va a pagar intereses y ganancias del capital extranjero empleado en la industria mexicana.¹⁰⁷

Otro elemento que afectó de manera negativa el saldo de la balanza de pagos mexicana, al menos en la década de 1920, fue el contrabando. En los años veinte, Sherwell señaló que los comerciantes de la época estimaban que tan sólo en la importación de bienes de algodón y de seda, el monto del contrabando oscilaba entre 24% y 40% del valor de las importaciones legales de dichas mercancías.¹⁰⁸

Entre 1929 y 1939 la balanza de pagos se deterioró en virtud de los vaivenes comerciales, las fugas de capital y los dividendos a capitales extranjeros.¹⁰⁹ De hecho, una publicación de los años treinta afirmó que el saldo positivo creciente que la balanza comercial mexicana registró fue, en realidad, nominal, en especial por lo que respecta a la balanza que México tenía con sus principales socios comerciales. Asimismo, apuntó sobre la repercusión de esta situación en la balanza de pagos:

importaciones invisibles (intereses sobre capital extranjero, cargos por barcos de vapor, seguro y servicios bancarios), CR, 23 nov 1925, p.477, CR, 25 oct 1926, p.249 y Bancomext, 1939, p.767.

¹⁰⁶ SHERWELL, 1929, p.64.

¹⁰⁷ STERRET Y DAVIS, pp.193-194.

¹⁰⁸ SHERWELL, 1929, p.52.

¹⁰⁹ Esta tendencia se presentó en toda América Latina, en contraste con lo que sucedió durante los años veinte, cuando las balanzas de pago de la mayoría de los países se fortalecieron gracias a la entrada de capitales, DÍAZ ALEJANDRO, 2000, pp.18-19 y BANCOMEXT, 1987, vol.I, p.10.

La balanza de pagos contiene fuertes partidas como las de fletes marítimos y otros servicios comerciales, que afectan en mucho los saldos de que tratamos; además, y principalmente, dichos saldos disminuyen por las partidas invisibles y todavía no cuantificadas, de exportación de capitales, dividendos e intereses de las inversiones extranjeras, gastos de turistas mexicanos en el exterior, etc., aunque es indudable que algunos de estos renglones tienen contrapartidas acreedoras, muy particularmente el turismo extranjero en México.¹¹⁰

Año	Concepto (millones de dólares corrientes)									
	Cuenta corriente							Errores, omisiones y capital a corto plazo (neto)	Capital a largo plazo	Variación de la reserva del Banco de México
	Saldo	Ingresos			Egresos					
Total		Exportación de mercancías	% de Ingresos	Total	Importación de mercancías	% de Egresos				
1939	39.4	216.1	101.6	47.0	176.7	128.2	72.6	-80.7	39.5	-1.8
1940	22.6	213.9	94.4	44.1	191.3	132.4	69.2	-3.1	2.5	22.0
1941	-28.9	243.2	116.8	48.0	272.1	199.5	73.3	16.2	11.6	-1.1
1942	12.3	272.5	144.5	53.0	260.2	172.2	66.2	15.5	18.2	46.0
1943	109.8	410.1	229.7	56.0	300.3	212.2	70.7	29.1	-4.7	134.2
1944	32.7	432.2	232.2	53.7	399.5	311.0	77.8	-24.2	28.5	37.0
1945	22.1	500.7	271.6	54.2	478.6	372.5	77.8	63.5	7.6	93.2
1946	-160.0	570.1	318.5	55.9	730.1	600.6	82.3	25.1	35.9	-99.0
1947	-147.0	713.9	423.9	59.4	860.9	720.3	83.7	-15.4	51.6	-110.8
1948	-49.6	715.5	418.8	58.5	765.1	591.4	77.3	-7.9	17.2	-40.3
1949	72.5	701.1	406.5	58.0	628.6	514.4	81.8	-48.7	17.6	41.4
1950	58.7	826.7	493.4	59.7	768.0	596.7	77.7	62.1	109.5	172.0

Fuente: NAFINSA, 1981, pp.329-330.

Las cifras oficiales relativas a la evolución de la balanza de pagos en México entre 1939 y 1950 muestran que la balanza comercial siguió constituyendo un elemento importante de la primera (véase Cuadro 5). Dentro de los ingresos de cuenta corriente, el porcentaje representado por las exportaciones se mantuvo todo el tiempo por encima de 44%, siendo en 1950 casi 60% de los ingresos en cuenta corriente. No obstante, el déficit de la balanza comercial también se reflejó en la cuenta. Las importaciones constituyeron más de 66% de los egresos en cuenta corriente, de tal suerte que los recursos obtenidos gracias a las exportaciones ni siquiera igualaron a los necesarios para pagar las compras de mercancías realizadas por México en el extranjero. En los años cuarenta la participación de las importaciones en los egresos de cuenta corriente ascendió y alcanzó

¹¹⁰ BANCOMEXT, 1938-39, p.104.

su cúspide en 1947. Una serie corregida presentada en un estudio de la época (véase Cuadro 6), sugiere que el peso del comercio exterior en la balanza de pagos fue todavía mayor, ya que las exportaciones habrían representado al menos 67% del total de ingresos, mientras que las importaciones habrían constituido 75% o más de los egresos de las transacciones corrientes. Así, en la segunda mitad de los años cuarenta, el crecimiento de las importaciones de bienes intermedios y de capital, y el menor dinamismo del sector exportador generó déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos.¹¹¹

Cuadro 6. Importancia del comercio exterior en la balanza de pagos mexicana, 1939-50 (Ortiz Mena, et al.)										
Año	Concepto (millones de dólares corrientes)								Saldo de movimientos de capital y remesas institucionales	Saldo de errores y omisiones
	Cuenta corriente									
	Saldo	Ingresos			Egresos					
	Total	Exportación de mercancías	% de Ingresos	Total	Importación de mercancías	% de Egresos				
1939	32.8	193.0	155.7	80.7	160.2	128.0	79.9	26.9	-59.8	
1940	11.1	183.7	147.1	80.1	172.6	131.9	76.4	3.0	10.1	
1941	-56.4	192.7	148.7	77.2	249.1	199.2	80.0	35.4	19.7	
1942	13.0	232.5	195.0	83.9	219.5	172.1	78.4	36.0	-4.2	
1943	48.2	328.2	239.6	73.0	280.0	212.1	75.8	-12.2	104.3	
1944	-23.8	350.8	238.2	67.9	374.6	310.8	83.0	-1.1	65.2	
1945	-32.7	411.7	280.1	68.0	444.4	372.3	83.8	47.2	65.9	
1946	-	191.7	482.3	344.8	71.5	674.0	600.1	89.0	-18.2	88.2
1947	-	224.6	604.2	472.8	78.3	828.8	719.2	86.8	58.9	19.4
1948	-90.1	602.1	464.1	77.1	692.2	597.4	86.3	20.8	8.5	
1949	-22.1	592.9	436.4	73.6	615.0	519.9	84.5	16.7	47.4	
1950	49.5	715.7	533.8	74.6	666.2	597.3	89.7	86.5	71.3	

Fuente: ORTIZ MENA, *et al.*, 1953, Cuadro 122. Las cifras de 1950 son preliminares.

1.2.2. El sector como fuente de ingresos gubernamentales

La influencia del comercio exterior trascendió más allá de su papel en la balanza de las transacciones internacionales de México. Un indicador relevante en este sentido se

¹¹¹ BANCOMEXT, 1987, vol.I, p.12.

refiere al papel que el sector jugó en los ingresos públicos, vía la recaudación de impuestos.

Las cifras disponibles no dejan lugar a duda sobre la importancia del comercio exterior entre 1925 y 1950. (véase Cuadro 7). En los años veinte, Sterret y Davis hicieron notar que dos de las principales fuentes de ingresos del Estado mexicano, que dependía casi por completo de la recolección de impuestos, eran los derechos de importación y las cuotas o cargos por los servicios de los cónsules u otros oficiales públicos; dentro de estos últimos se encontraban el pago por concepto de facturas consulares relativas al comercio exterior.¹¹²

En 1930, en plena crisis del 29, la dependencia de los impuestos con respecto al comercio exterior se hizo más patente, al participar este último con 46.47% dentro del total de los primeros. Si bien entre 1931 y 1938 la proporción de los recursos obtenidos merced al comercio exterior tendió a disminuir, en los primeros años de la segunda Guerra Mundial tuvo lugar un ligero aumento en dicha proporción, sobre todo en 1941. A partir de 1942 el peso del comercio exterior en los impuestos fue decreciente, tendencia que se prolongó hasta los años sesenta. Sin embargo, el repunte que aconteció en 1949 y 1950 -cuando los impuestos al comercio exterior representaron 35.56% y 34% del total recaudado, respectivamente-, y la tendencia del primer lustro de los años sesenta muestran que ese aumento no fue del todo coyuntural.

La importancia proporcional de los recursos provenientes del comercio exterior en los ingresos federales fue menor en comparación con la relevancia del comercio exterior en la recaudación específica de impuestos, pero tampoco fue despreciable. En la década de 1920 la participación del sector en los ingresos del Estado mexicano se mantuvo en alrededor de 29% y, como en el caso de los impuestos, ascendió en forma significativa en 1930. En los años posteriores la tendencia fue similar a la registrada en lo relativo a la

¹¹² STERRET Y DAVIS, 1928, pp.44-45, 49, 53.

participación del comercio exterior dentro de los impuestos. Aun cuando en el mediano plazo la relevancia del sector en los ingresos federales decreció más que la de los impuestos, hasta 1950 en ningún año fue menor a 22% del total.

Cuadro 7. La participación del comercio exterior en los ingresos federales y fiscales (1920-1950) (millones de pesos corrientes)											
Año	<i>Total de ingresos federales (a)</i>	<i>Total de impuestos (b)</i>	<i>Impuestos sobre importación (c)</i>	<i>% de (c) en (a)</i>	<i>% (c) en (b)</i>	<i>Impuestos sobre exportación (d)</i>	<i>% de (d) en (a)</i>	<i>% (d) en (b)</i>	<i>Impuestos sobre el comercio exterior (e)</i>	<i>% (e) en (a)</i>	<i>% (e) en (b)</i>
1920	238.0	n.d.	67.0	28.2	n.d.	11.0	4.6	n.d.	78.0	32.8	n.d.
1921	280.0	n.d.	86.0	30.7	n.d.	18.0	6.4	n.d.	104.0	37.1	n.d.
1922	261.0	n.d.	68.0	26.1	n.d.	32.0	12.3	n.d.	100.0	38.3	n.d.
1923	266.0	n.d.	78.0	29.3	n.d.	21.0	7.9	n.d.	99.0	37.2	n.d.
1924	285.0	n.d.	87.0	30.5	n.d.	24.0	8.4	n.d.	111.0	38.9	n.d.
1925	322.0	244.0	77.0	23.9	31.6	18.0	5.6	7.4	95.0	29.5	38.9
1926	309.0	245.0	81.0	26.2	33.1	17.0	5.5	6.9	98.0	31.7	40.0
1927	307.0	229.0	69.0	22.5	30.1	16.0	5.2	7.0	85.0	27.7	37.1
1928	311.0	233.0	79.0	25.4	33.9	14.0	4.5	6.0	93.0	29.9	39.9
1929	322.0	231.0	84.0	26.1	36.4	12.0	3.7	5.2	96.0	29.8	41.6
1930	289.0	234.0	102.0	35.3	43.6	10.0	3.5	4.3	112.0	38.8	47.9
1931	256.0	189.0	56.0	21.9	29.6	4.0	1.6	2.1	60.0	23.4	31.7
1932	212.0	155.0	51.0	24.1	32.9	4.0	1.9	2.6	55.0	25.9	35.5
1933	223.0	163.0	51.0	22.9	31.3	3.0	1.3	1.8	54.0	24.2	33.1
1934	295.0	222.0	59.0	20.0	26.6	7.0	2.4	3.2	66.0	22.4	29.7
1935	313.0	256.0	62.0	19.8	24.2	11.0	3.5	4.3	73.0	23.3	28.5
1936	385.0	301.0	75.0	19.5	24.9	17.0	4.4	5.6	92.0	23.9	30.6
1937	451.0	368.0	104.0	23.1	28.3	30.0	6.7	8.2	134.0	29.7	36.4
1938	438.0	363.0	91.0	20.8	25.1	28.0	6.4	7.7	119.0	27.2	32.8
1939	566.0	476.0	112.0	19.8	23.5	75.0	13.3	15.8	187.0	33.0	39.3
1940	577.0	473.0	104.0	18.0	22.0	66.0	11.4	14.0	170.0	29.5	35.9
1941	665.0	559.0	145.0	21.8	25.9	98.0	14.7	17.5	243.0	36.5	43.5
1942	746.0	623.0	101.0	13.5	16.2	122.0	16.4	19.6	223.0	29.9	35.8
1943	1,092.0	931.0	98.0	9.0	10.5	216.0	19.8	23.2	314.0	28.8	33.7
1944	1,295.0	1,115.0	132.0	10.2	11.8	202.0	15.6	18.1	334.0	25.8	30.0
1945	1,404.0	1,218.0	163.0	11.6	13.4	220.0	15.7	18.1	383.0	27.3	31.4
1946	2,012.0	1,624.0	238.0	11.8	14.7	248.0	12.3	15.3	486.0	24.2	29.9
1947	2,055.0	1,787.0	270.0	13.1	15.1	212.0	10.3	11.9	482.0	23.5	27.0
1948	2,268.0	1,874.0	342.0	15.1	18.2	207.0	9.1	11.0	549.0	24.2	29.3
1949	3,891.0	2,480.0	366.0	9.4	14.8	516.0	13.3	20.8	882.0	22.7	35.6
1950	3,641.0	2,920.0	459.0	12.6	15.7	532.0	14.6	18.2	991.0	27.2	33.9

Fuente: NAFINSA, 1981, pp.306-308; de 1920 a 1925 las cifras fueron tomadas de STERRET Y DAVIS, pp.50,52. En el caso de los derechos de importación, a partir de 1925 éstos no incluyeron el impuesto adicional del 10% ni cuotas consulares.

Aun cuando hasta 1940 el valor de las exportaciones fue superior al de las importaciones, el peso de estas últimas dentro de los impuestos y de los ingresos

gubernamentales fue mucho mayor al de las exportaciones. De 1925 a 1941 la participación de las importaciones en los impuestos nunca fue menor a 20%, alcanzando un máximo de 42.32% en 1930, y dentro de los ingresos del Estado su participación osciló entre 18 y 35%, aproximadamente. Después de 1941, el peso de las importaciones en ambos rubros decayó en forma significativa e irreversible, lo cual se extendió más allá de 1950; la variación de su participación en los impuestos fue de entre alrededor de 10 y 18%, mientras que en los ingresos fluctuó entre 8 y 15%.

Por su parte, al inicio del período, los ingresos e impuestos derivados de las exportaciones, además de ser menos relevantes que los de importación, en un inicio dependieron, en buena medida, de las ventas del petróleo y sus derivados, por lo que su participación se deterioró desde 1922 conforme el valor de las exportaciones de petróleo decreció.¹¹³ Durante la segunda mitad de la década de 1920, la participación del comercio exterior en los impuestos fluctuó entre 38 y 41%, aproximadamente. En tanto que en 1925 constituyeron 7.32% de los impuestos y 5.59% de los ingresos, para 1933 llegaron a tener una participación mínima de 1.84 y 1.35%, respectivamente. Empero, a partir de 1934, el peso de las exportaciones en ambos rubros experimentó un ascenso constante que se mantuvo hasta 1945, de tal suerte que, de conformar 3.15% de los impuestos y 2.37% de los ingresos en el primer año, en 1945 pasaron a representar 18.06% y 15.67%, respectivamente. Aun cuando en el segundo lustro de los años cuarenta dichas participaciones decrecieron, en general se mantuvieron por arriba de 10% del total. Asimismo, cabe observar que entre 1942 y 1946, por primera vez en todo el período, el peso de las exportaciones tanto en los impuestos como en los ingresos rebasó al de las importaciones. La misma tendencia se presentó hacia el final de los años cuarenta y se conservó hasta 1957.

¹¹³ *Ibid.*

La concentración de las exportaciones en ciertos artículos fue un rasgo que se reflejó en la relación entre ingresos, impuestos y comercio exterior, en particular al principio del periodo. Así, en 1920 la minería y el petróleo pagaron impuestos que representaron 50.6% del presupuesto gubernamental de ese año. En 1920 su participación ascendió a 42.2% del presupuesto ejercido; para 1929 dicha cifra fue de 10.9% y, según dos estimaciones, para 1936-37 la participación de ambas industrias en el erario mexicano osciló entre 41.9% y 60%.¹¹⁴ De 1920 a 1927, tan sólo el petróleo proporcionó impuestos que constituyeron entre 6 y 33% de los impuestos federales.¹¹⁵ Aunque algunos impuestos fueron de producción, dado que hasta 1938 una gran proporción del petróleo y los minerales extraídos en México se comercializaban casi por completo en el extranjero, en realidad indirectamente dichos gravámenes se insertaron en la dinámica del comercio exterior del país. Así, por ejemplo, aunque a finales de los años treinta la plata estuvo exenta de derechos de exportación, pagó un impuesto especial de producción.¹¹⁶

Con todo, la relación entre ingresos y comercio exterior en México muestra que el peso de dicho sector fue mayor en otras naciones latinoamericanas. Una estimación para México, Brasil y Argentina indica que en los años veinte la participación de los gravámenes al comercio exterior en los impuestos fue mayor a 30% del total en las tres naciones; no obstante, el comercio exterior mexicano fue menor con respecto al de Argentina y Brasil.¹¹⁷ Por otro lado, hacia 1929 las importaciones y las exportaciones formaban una parte significativa de los recursos públicos de México, pero inferior a la que

¹¹⁴ MEYER, 1973, p.27.

¹¹⁵ Cálculos propios con base en datos ofrecidos por STERRET Y DAVIS, 1928, p.197 y el Cuadro 7 de este capítulo.

¹¹⁶ BANCOMEXT, 1939, p.421.

¹¹⁷ En 1921-25 la participación del comercio exterior en los ingresos tributarios mexicanos fue de 30.3%, en promedio quinquenal, mientras que en Argentina la relación fue de 41.9% y en Brasil de 50.1%; para el quinquenio de 1926-1930 las cifras fueron: 35.2, 44 y 49.6, respectivamente, DÍAZ FUENTES, 1994, p.212.

tenían en otras naciones.¹¹⁸ Con la salvedad de Bolivia, Ecuador, Chile, Perú y República Dominicana, en las demás naciones de la región los derechos a la importación constituyeron por lo menos 40% de los ingresos públicos totales. En este sentido, los gobiernos de Nicaragua, Costa Rica, Honduras, Haití y Colombia dependieron en más de 54% de las importaciones para obtener sus ingresos. Por otro lado, hacia 1929 México se apoyó poco en las exportaciones para constituir sus entradas públicas, ya que estos recursos sólo representaron 3.5% del total. Chile, en cambio, obtuvo más de 20% de dichas entradas gracias a los derechos de exportación, pero, en general, los ingresos gubernamentales de las grandes economías de la región, como Argentina, Brasil y Colombia, descansaron menos sobre las exportaciones en relación con México.¹¹⁹ En la década de 1930 la relación del comercio exterior con los impuestos siguió siendo menos relevante -de 25-29%, aproximadamente- a la que hubo en Argentina y Brasil, que fluctuó, aproximadamente, entre 30 y 50%. Sin embargo, el panorama cambió en el transcurso de los años cuarenta, cuando, en contraste con Argentina y Brasil, la participación de los derechos sobre el comercio exterior de México en los impuestos del país, aun cuando decreció, nunca fue menor a 15% del total.¹²⁰

En suma, pese a que, conforme avanzó el período, México tuvo a su disposición una mayor variedad de fuentes para obtener sus ingresos públicos, en especial si se le compara con lo que aconteció en algunos otros países de la región latinoamericana, los recursos proporcionados por el comercio exterior fueron significativos. Entre 1920 y 1950 la naturaleza de los ingresos obtenidos gracias a esta actividad se transformó porque, mientras que en un inicio dichas entradas recayeron en los gravámenes de importación,

¹¹⁸ Cabe advertir que las cifras presentadas por Bulmer-Thomas difieren por algunos porcentuales de los datos oficiales del gobierno mexicano para estos aspectos.

¹¹⁹ BULMER-THOMAS, 1998, p.215.

¹²⁰ En el quinquenio 1941-45 el promedio en México fue de 15.6%, en Argentina de 14.2% y en Brasil de 16.4%, en el lustro 1946-50 las participaciones fueron de 15.7, 10.2 y 12.5%, respectivamente, DÍAZ FUENTES, 1994, p.212.

los derechos de exportación fueron cobrando una mayor fuerza con el paso de los años.

1.2.3. La participación del sector en el Producto Interno Bruto (P.I.B.)

El tercer indicador a tomar en cuenta es la proporción del valor del comercio exterior con respecto al P.I.B. Si bien dicha participación distó de ser tan claramente preponderante como la que existe hoy día, fue significativa.

De acuerdo con cifras del Banco de México (véase Cuadro 8), la participación del comercio exterior en el P.I.B. osciló entre un valor mínimo de 13.2% en 1932 a uno máximo de 26.9% en 1935 y en promedio fue de alrededor de 20%.¹²¹ En 1921 –primer año del período para el que podemos comparar el comercio exterior contra el P.I.B.–, el sector constituyó 24.3% del P.I.B., proporción que disminuyó en el curso de la década, de tal suerte que para 1932 la participación del comercio exterior sólo representó 13.24% del P.I.B. Cabe apuntar que, mientras que en los años veinte el peso de las importaciones casi no varió, el descenso de las exportaciones fue persistente y mayor, de manera que dichas ventas pasaron de ser 14.72% del P.I.B. en 1921, a 8.31% en 1932.¹²²

A pesar de la crisis del 29, la importancia del comercio exterior en el P.I.B. sólo menguó en 1931 y 1932. En los siguientes años el sector recuperó su importancia. De hecho, en términos fiscales la fase comprendida entre 1934 y 1940 constituyó el momento

¹²¹ Los datos del Bancomext para el lapso de 1924 a 1938 son más conservadores, pero, en términos generales, muestran una tendencia similar, *BANCOMEXT*, 1987, vol.I, p.63.

¹²² En la primera mitad de los años veinte, la participación de las exportaciones mexicanas en el P.I.B. (17%) fue menos importante que la que existió entre las exportaciones y el P.I.B. de Argentina (31.6%), y fue similar a la que prevaleció en Brasil (17.2%); en el siguiente lustro, la participación de las exportaciones en el P.I.B. fue de 14.7% en México, 29.4% en Argentina y 22.3% en Brasil, esto es, en el primer caso se dio la mayor pérdida de importancia proporcional de las exportaciones, en tanto que en el tercero hubo, por el contrario, un incremento, *DÍAZ FUENTES*, 1994, p.91. Así, en general, la participación de las exportaciones y del comercio exterior mexicanos en el P.I.B. fue relativamente pequeña en comparación con la mayoría de las economías latinoamericanas del período, *BULMER-THOMAS*, 1998, p.230.

de mayor participación la actividad, cuyo peso en el P.I.B. se mantuvo por arriba de 20%, con la excepción de 1938, cuando sólo fue de 19.41%.

Cuadro 5. Participación del comercio exterior como parte del P.I.B. (1921-50)						
Año	PIB (millones de pesos corrientes)	Importa- ciones	% del PIB	Exporta- ciones	% del PIB	Suma de ambos %
1921	5,141.00	493.00	9.59	757.00	14.72	24.31
1922	4,326.00	308.00	7.12	644.00	14.89	22.01
1923	4,725.00	315.00	6.67	568.00	12.02	18.69
1924	4,366.00	321.00	7.35	615.00	14.09	21.44
1925	4,937.00	391.00	7.92	682.00	13.81	21.73
1926	5,154.00	381.00	7.39	692.00	13.43	20.82
1927	4,700.00	346.00	7.36	634.00	13.49	20.85
1928	4,729.00	358.00	7.57	592.00	12.52	20.09
1929	4,583.00	382.00	8.34	591.00	12.90	21.23
1930	4,399.00	350.00	7.96	458.00	10.41	18.37
1931	3,976.00	216.00	5.43	400.00	10.06	15.49
1932	3,671.00	181.00	4.93	305.00	8.31	13.24
1933	3,564.00	244.00	6.85	365.00	10.24	17.09
1934	3,912.00	333.00	8.51	644.00	16.46	24.97
1935	4,297.00	406.00	9.45	750.00	17.45	26.90
1936	5,038.00	464.00	9.21	775.00	15.38	24.59
1937	6,409.00	613.00	9.56	892.00	13.92	23.48
1938	6,862.00	494.00	7.20	838.00	12.21	19.41
1939	7,337.00	629.00	8.57	914.00	12.46	21.03
1940	7,774.00	669.00	8.61	960.00	12.35	20.95
1941	8,701.00	915.00	10.52	730.00	8.39	18.91
1942	10,066.00	753.00	7.48	990.00	9.84	17.32
1943	12,285.00	909.00	7.40	1,130.00	9.20	16.60
1944	17,719.00	1,895.00	10.69	1,047.00	5.91	16.60
1945	19,822.00	1,604.00	8.09	1,272.00	6.42	14.51
1946	26,322.00	2,636.00	10.01	1,915.00	7.28	17.29
1947	29,237.00	3,230.00	11.05	2,162.00	7.39	18.44
1948	31,196.00	2,951.00	9.46	2,661.00	8.53	17.99
1949	34,316.00	3,527.00	10.28	3,626.00	10.57	20.84
1950	39,736.00	4,403.00	11.08	4,339.00	10.92	22.00

Fuente: SOLÍS, 1993, p.92. Los porcentajes son un cálculo propio con base en los datos de Solís.

El estudio sobre la historia económica de América Latina realizado por Bulmer-Thomas sugiere que los datos antes examinados subestiman el peso real que el sector tuvo en relación con el P.I.B. mexicano. Con base en valores constantes, dicho trabajo compara los años de 1928 y 1938 para evaluar cómo evolucionó la relación comercio

exterior/ P.I.B. a lo largo de los años treinta. En 1928 la participación de las exportaciones mexicanas en el P.I.B. fue considerablemente mayor a la que se desprende de los datos del Banco de México, ya que ascendió a 31.4%, no a 12.5%. Lo mismo sucede para el comercio exterior en su conjunto, que, de acuerdo con el estudio, en 1928 constituyó 47.7% del P.I.B., no 20.1%. El trabajo también indica que, pese al dinamismo del comercio exterior durante los años treinta, su papel relativo cayó de manera dramática, ubicándose en 13.9% del P.I.B. en el caso de las exportaciones y 25.5% en la relación comercio exterior/P.I.B.; ambos valores son más cercanos a los que se derivan de la información del Banco de México -12.2% y 19.4%- que los de la década de 1920, lo que indica, probablemente, que la subestimación de las cifras oficiales mexicanas habría sido mayor para los años veinte que para la siguiente década.¹²³

Empero, es factible pensar que la evolución real del valor relativo del comercio exterior con respecto al P.I.B. se situó en valores intermedios, más cercanos a la visión que se desprende de las cifras del Banco de México. El primer elemento que apunta en esa dirección es que las fuentes que usó Bulmer-Thomas en su estudio tienen una serie de imprecisiones que comento en el apéndice de este trabajo.¹²⁴ Por otro lado, 1928 fue un año de declive en el crecimiento de las exportaciones mexicanas como resultado de la crisis de precios que se presentó en 1927. Por tanto, resulta difícil pensar que las exportaciones de ese año hayan constituido casi 50% del P.I.B. Por otra parte, los datos oficiales relativos a los años treinta evidencian la recuperación del valor del comercio exterior mexicano que tuvo lugar, sobre todo, a partir de 1934, incluso en términos de valores constantes. Dicha recuperación distó de alcanzar los montos que el comercio

¹²³ También es interesante hacer notar que estos datos muestran que, lo mismo que en la década de 1920, en los años treinta el P.I.B. fue menos dependiente del desempeño del comercio exterior que la mayor parte de los países de América Latina, BULMER-THOMAS, 1998, p.230.

¹²⁴ Las fuentes para México fueron CEPAL y Maddison; en el caso de la CEPAL, la fuente directa utilizada por esta última no es especificada, simplemente se afirma que la información provino de fuentes oficiales. Maddison, por su parte, reproduce los datos proporcionados por el I.N.E.G.I.

exterior mexicano tendría durante los años cuarenta, pero es lógico que representase una proporción más elevada del P.I.B. mexicano que en esta última década, cuando el patrón de crecimiento hacia adentro comenzó a imperar –en parte, por la causa circunstancial de la segunda Guerra Mundial- en la política económica del país.

En cualquier caso, como he señalado ya en varias ocasiones, los datos comparativos de Bulmer- Thomas destacan un hecho que es importante recordar, a saber, que en la fase de 1920 a 1939 México fue menos dependiente del comercio exterior que la mayoría de los países latinoamericanos. Así, por ejemplo, durante los años treinta en México fue mayor el crecimiento de la industrialización por sustitución de importaciones y de la agricultura de sustitución de importaciones respecto a su participación en el P.I.B. que el dinamismo de las exportaciones; su evolución se asemejó a la que experimentó Argentina, y contrastó con lo que sucedió en Brasil, Chile y Venezuela. En este último grupo de naciones el papel de las exportaciones en el P.I.B. aumentó significativamente, en términos nominales o reales, lo cual no ocurrió con su industria ni con su agricultura. De manera similar, si comparamos, en términos cuantitativos, la contribución de las distintas fuentes de crecimiento (demanda interna, coeficiente de importaciones y promoción de exportaciones) en las economías latinoamericanas entre 1929 y 1939, observamos que en México la demanda interna creció a un ritmo mucho más alto al que se presentó en las importaciones, en tanto que la participación de las exportaciones tendió a decrecer. México fue el país latinoamericano en donde el porcentaje de la demanda interna creció más, prácticamente el doble respecto a las demás naciones de la región. Con la excepción de Argentina, cuyas fuentes de crecimiento evolucionaron en forma parecida a las de México, en las demás economías grandes de América Latina la contribución porcentual de la promoción de las exportaciones al aumento del P.I.B. real se elevó, en particular en Brasil. Cabe también señalar, sin embargo, que, por lo que respecta al peso que el coeficiente de importación

tuvo en el incremento del P.I.B. real, en México fue bastante elevado, lo que matiza la imagen de la sustitución de importaciones y la dirección que ésta tomó.¹²⁵

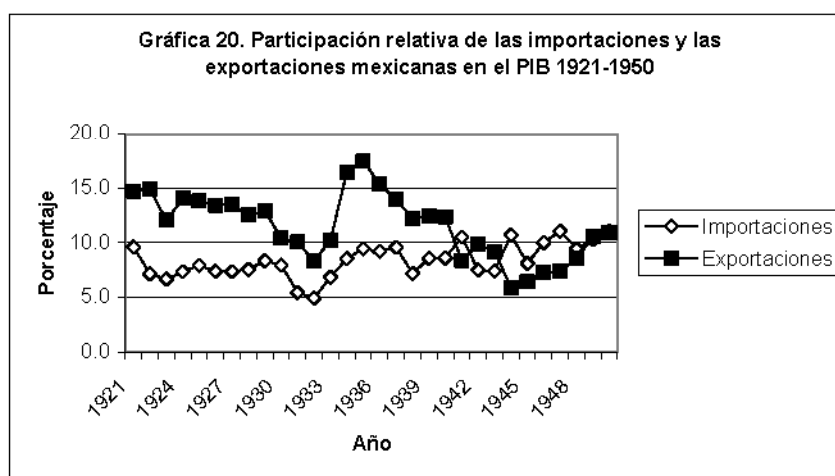
El año de 1941 marcó el inicio de una nueva etapa en la correlación entre comercio exterior y P.I.B. La relevancia del primero para el segundo decreció, ubicándose en 14.51% en 1945, año que fue el punto de inflexión de esta tendencia. En este sentido, México se distanció, una vez más, del patrón imperante en América Latina, en donde el valor de las exportaciones aumentó a una tasa anual de crecimiento medio superior a la que se dio en la agricultura, la industria y el P.I.B. regional; en contraste, en México el dinamismo de la industria igualó al valor de las exportaciones.¹²⁶ Este último dato sugiere que la industrialización mexicana dio otra fuente de ingresos al país, pero también que no se realizó en detrimento del comercio exterior, sino que, incluso, se llevó a cabo apoyándose en este último sector, y no sólo en la agricultura, como con frecuencia se ha sostenido. De hecho, desde 1949 la importancia del comercio exterior dentro del P.I.B. volvió a ser superior a 20%.

Asimismo, por primera vez desde finales del siglo XIX, en 1941 y entre 1944 y 1947 el peso de las importaciones en el P.I.B. rebasó en varias ocasiones al de las exportaciones. Este fenómeno se prolongó hasta el final del período de estudio y se repitió, por lo menos, hasta mediados de los años setenta. Aun así, mientras que en el curso de la década de 1940 la participación de las importaciones en el P.I.B. siguió una trayectoria cíclica, el peso relativo de las exportaciones mantuvo un rumbo ascendente luego de tocar fondo en 1944. De hecho, el promedio de la participación de las exportaciones en el P.I.B. a lo largo de todo el período de estudio fue mayor que la media de las importaciones; en tanto que el primero fue de 11.5% del P.I.B., la segunda sólo llegó a 8.4% del mismo (véase Gráfica 20).

¹²⁵ BULMER-THOMAS, 1998, pp.250, 252.

¹²⁶ *Ibidem*, p.284.

Otro elemento que nos remite a la relevancia que el comercio exterior mexicano jugó en el P.I.B. se refiere a la tasa de retorno del sector, es decir, a la proporción en la que los recursos generados por las transacciones con el exterior se quedaron en México y fueron aprovechados para desarrollar la economía nacional. Aun cuando la información a este respecto es escasa y versa sobre cierta áreas del comercio exterior, de ella emerge el siguiente panorama global.



Fuente: Véase Cuadro 8.

Por lo general, las exportaciones han constituido el centro de atención de los intentos de ponderación del impacto del comercio exterior en la economía mexicana, mientras que el análisis de las importaciones se ha subordinado al tema de la industrialización.

Como señalé antes, las evidencias disponibles indican que la producción y la venta de algunas de las principales mercancías de exportación estuvieron dominadas por intereses extranjeros, como sucedió con las materias minerales.

En el rubro de productos mineros, por lo menos hasta 1939, las empresas extranjeras fueron mayoritarias; los capitales estadounidenses preponderaron, aunque

también hubo participación francesa y belga.¹²⁷ Un ejemplo concreto del peso que los intereses extranjeros tuvieron dentro de esta clase de exportaciones es el del cobre. A principios de los años veinte la explotación de este metal fue controlada por productores estadounidenses, quienes también fijaron las políticas de exportación; de hecho, de acuerdo con un autor, en dicha década alrededor de la mitad de la producción mexicana de cobre estuvo integrada a las necesidades de la industria y el mercado estadounidenses.¹²⁸

Por otro lado, la explotación y el comercio del petróleo fueron encabezados primero por intereses británicos, y más tarde por empresarios estadounidenses. En 1920 las tres compañías más destacadas fueron la Compañía Mexicana Petrolera El Águila, de capital inglés, la Compañía Transcontinental de Petróleo (de la Standard Oil Co) y la Huasteca Petroleum Co, estadounidenses.¹²⁹ De hecho, hasta 1933 las empresas con capital estadounidense produjeron cerca de 77% del petróleo de México y manejaron 80% de las reservas petroleras del país. En 1933 la situación se equilibró, ya que, a consecuencia del descubrimiento de Poza Rica por parte de los británicos, las empresas estadounidenses únicamente contribuyeron con 34% de la producción y manejaron 29% de las reservas.¹³⁰

Con frecuencia, las compañías mineras y petroleras estuvieron compuestas por grupos de subsidiarias. La ASARCO poseía varias refinerías en estados del norte de México, El Águila llegó a tener diez subsidiarias, la Pan American, al pasar a ser propiedad de la Standard Oil Co de NJ, incorporó a la Transcontinental Petroleum Co y a sus subsidiarias, la Gulf Oil estaba formada por dos subsidiarias, la Sinclair por tres y la

¹²⁷ En 1927 la primera compañía en importancia fue la Cananea Consolidated Copper, que, al parecer, se mantuvo en el liderazgo hasta los años cuarenta, BERNSTEIN, 1964, pp.138-139, MEYER, 1973, pp.39-40, BANCOMEXT, 1939, p.416 y CR, 11 ago 1924, p.364.

¹²⁸ BERNSTEIN, 1964, pp.132, 161, 164.

¹²⁹ En 1920 las tres compañías exportaron en conjunto 44.42% del petróleo mexicano y sus derivados, CR, nov 7 1921, p.592.

¹³⁰ MEYER, 1973, pp.24-26,76.

City Services controlaba a más de diez subsidiarias. Así, estas empresas fueron, por lo regular, parte de corporaciones internacionales con intereses en diversas partes del mundo.¹³¹

En el caso del petróleo y sus derivados, hasta 1938, la producción recayó, sobre todo, en las grandes compañías, a saber: la Standard Oil Co. (primero de Indiana, luego de NJ), la Royal-Dutch Petroleum Co. y Shell Transport Co. de Delaware; estas dos últimas manejaban El Águila.¹³² Además, operaron la Gulf Oil Corporation, la Sinclair Oil Co, la City Services and Warner Quinla, así como otras menores: la Pierce Oil Co –que en 1937 se convirtió en la Sinclair Pierce Oil Co-, la Continental Oil, la Union Oil, la South Penn y la Mexican Seaboard. En conjunto, entre 1901 y 1938 estas firmas produjeron más de 90% del petróleo extraído en México.¹³³ Incluso varias de las compañías petroleras clasificadas como independientes, fueron subsidiarias de los grupos económicos antes mencionados.¹³⁴ Si bien a partir de 1938 la producción y la comercialización del petróleo pasó a manos del Estado mexicano, la venta de minerales siguió en poder de intereses extranjeros.

A menudo, las empresas que producían otras materias primas también estuvieron dominadas por capitales extranjeros. Así, en los años veinte las industrias de guayule, hule, chicle y de frutas como el plátano estuvieron en manos de inversionistas en su mayor parte estadounidenses. A mediados de esa década, las grandes plantaciones de

¹³¹ La ASARCO tenía minas y refinerías en EU, México y Chile, en 1940 la American Metal Co Limited tenía intereses en EU, México, Canadá, Sudamérica y Rodesia, la Anaconda Copper Co (que controlaba la Cananea Consolidated) era internacional. En empresas petroleras, al principio sólo al Pierce Oil Co tenía un carácter internacional, pero después entraron la Standard Oil y la Royal Dutch-Shell, y la Sinclair, la Gulf Oil y la City Services también formaban parte de corporaciones internacionales, MEYER, 1973, pp.40-41.

¹³² Cabe mencionar que la compañía que en los años 20 pasó a manos de la Standard Oil, fue fundada originalmente por Edward Doheny con el nombre de Pan American Petroleum and Transport Co., de Delaware. El Águila fue creada como la Eagle Oil Co por Weetman Pearson, con capital británico.

¹³³ MEYER, 1973, pp.25,39.

¹³⁴ Gustavo Ortega, "Las empresas petroleras que operan en México", 34p., en AGN, AHH, leg.1859, c.2, exp.1, f.274.

café habían sido adquiridas por estadounidenses y alemanes y, si bien había mexicanos en la producción, la mayoría del café exportado estaba a cargo de ambos grupos de extranjeros. Hubo ciertas áreas en donde los capitales mexicanos fueron importantes. Verbigracia, en la producción de azúcar la presencia mexicana fue ampliamente mayoritaria, al igual que en el henequén, que, sin embargo, en el curso de los años veinte sintió cada vez con mayor fuerza el aumento de la propiedad extranjera en las plantaciones de la fibra y la intervención extranjera en su compra y comercialización.¹³⁵

Así pues, en conjunto, los intereses extranjeros parecen haber sido predominantes dentro de las principales ramas de exportación. Ahora bien, incluso hasta fechas recientes, este hecho dio pie para que el sector exportador mexicano previo a 1930 fuera caracterizado como un enclave¹³⁶; de acuerdo con esta visión, las actividades de exportación habrían generado escasos vínculos hacia atrás y hacia delante en la economía mexicana. Aun cuando no es mi intención entrar a este debate, pues implicaría una investigación pormenorizada del impacto de la actividad exportadora en la economía nacional, es preciso señalar que hay evidencias que obligan a cuestionar ese concepto de enclave y que sugieren que el rubro exportador se enlazó de forma importante con otros sectores de la economía de México.

Por ejemplo, a finales de los años veinte, Sherwell calculó –si bien, al parecer, de manera exagerada– que el valor de la exportación de metales industriales que se quedó en México en 1926 fue de 129,448,681 pesos, contra 160,010,729 pesos del valor oficial de dichas exportaciones.¹³⁷

Por otro lado, en esa misma década, la proporción de las exportaciones en la producción agrícola total no fue tan significativa; de acuerdo con un estudio que compara tres momentos, en 1925 dicha participación fue de 14.3%, en 1928-30 de 15.5% y en

¹³⁵ SHERWELL, 1929, pp.43-45, BANCOME XT, 1939, p.256 y CR, 25 oct 1926, p.249.

¹³⁶ CATÃO, 1992, pp.3, 48-49, 51.

¹³⁷ SHERWELL, 1929, pp.13-17,38-39,41.

1937-39 de 10.5%.¹³⁸ Sin embargo, en el caso del henequén, antes de poder usar la fibra, los productores debían aguardar entre cinco y siete años, lapso durante el cual era necesario contratar trabajadores para mantener limpio el campo. Asimismo, la cosecha de las hojas de henequén requería mano de obra relativamente abundante.¹³⁹ Además de una derrama salarial considerable, estimadas, recientemente, por Sandra Kuntz, y de su relevancia para las finanzas estatales, hasta 1929 el cultivo y la comercialización de la fibra trajeron consigo cierto desarrollo tecnológico propio en Yucatán.¹⁴⁰ La planta de café también necesitaba de cuatro a cinco años de cuidados antes de dar una cosecha comercial por treinta o cuarenta años más.¹⁴¹

Por su parte, la explotación de los minerales y el petróleo prácticamente no dieron lugar al desarrollo de actividades conexas de insumos o de bienes de capital. Es cierto que su explotación implicó la instalación de una infraestructura compleja, pero ésta se cimentó, sobre todo, en grandes cantidades de capital y de conocimiento, elementos que escaseaban en México, de manera que dichas mercancías no originaron tanto empleo ni movilización de recursos internos.¹⁴² Así, en 1929, el sector minero sólo tuvo una participación de 6.3% en el P.I.B. La cercanía con respecto a los Estados Unidos, la ausencia de controles rígidos para la importación antes de 1947 y el tamaño reducido del mercado doméstico limitaron la creación de industrias intermedias de materias primas usadas tanto en este sector como en el petrolero.¹⁴³

No obstante, de acuerdo con un estudio que llega hasta 1929, la minería brindó una posibilidad laboral que, si bien no abrió un mercado de fuerza de trabajo tan

¹³⁸ CATÁO, 1992, pp.10, 46-47.

¹³⁹ BRANNON, 1987, p.29.

¹⁴⁰ Kuntz (en proceso), capítulo sobre el henequén. Agradezco a la autora por haberme proporcionado un borrador de esta investigación, y haberme permitido su utilización en este trabajo.

¹⁴¹ CATÁO, 1992, pp.10, 46-47.

¹⁴² Las excepciones fueron la producción de cemento, dinamita y hierro bruto, *ibidem*, p.45 y Mira Wilkins, en TOPIK, 1998, p.202.

¹⁴³ CATÁO, 1992, pp.43, 45-46.

considerable como lo hizo el henequén, brindó una mejor calidad de vida a los asalariados que se desempeñaron en el rubro e impulsó la modernización de las relaciones laborales. Por lo que toca al petróleo, una mercancía cuya influencia, como el henequén, se circunscribió a ciertos lugares del país, su explotación también significó una mejoría en los niveles salariales promedio de las regiones de donde se extraía y generó polos de atracción que reconfiguraron el mapa demográfico laboral.¹⁴⁴

En cuanto a los vínculos hacia delante, en los años veinte y treinta los principales artículos mexicanos de exportación, como plata, cobre, petróleo y henequén, se destinaron casi por completo al exterior, por lo que no dieron lugar a actividades de manufactura de gran envergadura.¹⁴⁵ Este cuadro se modificó con el paso de los años, pero subsistió en el caso de ciertas mercancías. Por ejemplo, durante la década de 1940 la proporción de plata exportada respecto a la producción total de dicho metal tendió a decrecer, pero, aun así, entre 1940 y 1948 más de 60% de la producción nacional se destinó al exterior.¹⁴⁶ Esta situación no se presentó únicamente en México. Un autor ha señalado que el modelo de comercio exterior adoptado por las naciones latinoamericanas hasta antes de 1930, exacerbó los problemas estructurales heredados del período colonial o generó nuevas contradicciones que inhibieron el desenvolvimiento de una economía productiva de mercado capaz de crear relaciones con otros sectores de la economía y asegurar su propia estabilidad frente a las fluctuaciones externas.¹⁴⁷

Pese a ello, de nueva cuenta hay indicios de que, al menos en lo tocante a México, esta evaluación general necesita ser revisada. Verbigracia, hasta 1929, el henequén propició el desarrollo de una infraestructura de transporte, principalmente ferroviaria, que no sólo se usó para comercializar el henequén, sino que coadyuvó al

¹⁴⁴ Kuntz (en proceso), capítulos sobre la minería y el petróleo.

¹⁴⁵ BANCOMEXT, 1939, pp.416, 454.

¹⁴⁶ BANCOMEXT, 1949, p.255.

¹⁴⁷ TOPIK, 1998, p.11 ; véase también p.9.

crecimiento económico general de Yucatán; además, al requerir mucha mano de obra, la fibra amplió el mercado local de bienes y servicios. También hay que considerar que las autoridades estatales destinaron los ingresos obtenidos gracias a la fibra a obras públicas benéficas para la población yucateca.¹⁴⁸

A través de los años, la exportación de henequén abrió paso a la creación de una industria manufacturera especializada en la fibra. Desde principios de los años veinte, dados los bajos precios del henequén, los hacendados henequeneros empezaron a invertir en la manufactura de cordel, basando su industria en tecnología sencilla, local, y en abundante mano de obra. El mayor auge de dicha manufactura sobrevino con la segunda Guerra Mundial, pero se desvaneció después de 1945.¹⁴⁹ En consecuencia, sería preciso matizar la idea, con frecuencia recalcada, de que el henequén no generó lazos con otros sectores de la economía, dado el grado de intervención extranjera que llegó a presentarse entre 1920 y 1950.¹⁵⁰

Uno de los pocos artículos que creó mayor número de vínculos hacia delante fue el petróleo.¹⁵¹ Desde los años veinte algunas empresas, como El Águila, además de exportar, incursionaron en la refinación de petróleo y sus derivados para su consumo interno en México.¹⁵² Asimismo, datos cualitativos sobre el petróleo indican que a principios de la década de 1920 únicamente 30% de la producción era refinada en México y que en 1929 dicha refinación representó 0.21% del P.I.B.¹⁵³ Con todo, durante los años

¹⁴⁸ KUNTZ, (en proceso), capítulo sobre el henequén.

¹⁴⁹ BRANNON, 1987, pp.87,91 y BANCOMEXT, 1939, p.253.

¹⁵⁰ JOSEPH, 1986, pp.55-56. El grado de injerencia estadounidense en la industria henequenera ha sido objeto de debates, que han cuestionado la visión de Joseph; al respecto, véase el mismo texto, pp.73 en adelante. TOPIK, 1998, p.117.

¹⁵¹ CATÃO, 1992, p.44-45. En 1920, por ejemplo, la exportación de la plata mexicana, que constituyó el 39.6% de la producción mundial de dicho metal, su exportación fue de 1,800 toneladas contra [2,070] toneladas producidas, véase YOUNG, 1922, pp.19,28.

¹⁵² SHERWELL, 1929, p.55.

¹⁵³ CATÃO, 1992, pp.45-46.

treinta y cuarenta la exportación de petróleo y sus derivados refinados cobró mayor relevancia.¹⁵⁴

La refinación de minerales también se llevó a cabo. En algunos casos, como ocurrió con el cobre, hacia el final de la década de 1930 la refinación siguió siendo secundaria.¹⁵⁵ Según un estudio, en 1929, únicamente 5% de la producción mineral total fue procesada en México, y a finales de los años veinte las procesadoras de mineral operaron por debajo de 50% de su capacidad, lo que condujo a la baja productividad del sector, y a menores niveles de producción y de empleo.¹⁵⁶ Empero, otra estimación indica que en 1928 más de 75% de la producción minero- metalúrgica exportada estaba constituida por productos metalúrgicos, es decir, por artículos con un nivel importante de procesamiento, y que la industria metalúrgica tendió puentes económicos entre regiones que contribuyeron a la integración del mercado nacional.¹⁵⁷

En suma, el efecto de las exportaciones mexicanas se hizo sentir más allá del ámbito del comercio exterior. Al final del período, el Banco Nacional de Comercio Exterior correlacionó las exportaciones con las reservas mexicanas y encontró que en el curso de los años cuarenta, las primeras habían tenido un creciente efecto multiplicador en la estructura monetaria del país.¹⁵⁸

Ahora bien, para evaluar el impacto del comercio exterior en la economía nacional, es necesario considerar no sólo la tasa de retorno de las exportaciones, sino el rol de las importaciones. Datos comparativos de la segunda mitad de la década de 1940 indican que la propensión media de las importaciones en relación con el ingreso nacional fue menor en México con respecto a la de otras naciones, dentro y fuera de América Latina.

¹⁵⁴ En 1930 52.63% del volumen de petróleo exportado fue refinado, en tanto que para 1937 ascendió a 70.14%; asimismo, en 1938 México exportó 5,196,000 barriles de refinados contra 3,799,000 de crudo, mientras que en 1948 las cantidades fueron de 5,933,000 y 7,185,000, respectivamente, véase *BANCOMEXT, 1939, p.512 y NAFINSA, 1981, p.66.*

¹⁵⁵ *BANCOMEXT, 1938-39, p.576.*

¹⁵⁶ *CATÃO, 1992, pp.43-46 ; véase también SCHNITZLER, 1924, p.347.*

¹⁵⁷ *KUNTZ, (en proceso), capítulo sobre la minería.*

¹⁵⁸ *BANCOMEXT, 1949, pp.46, 49.*

Mientras que en México fue de 13%, en Argentina fue de 21.4%, en Venezuela de 38.5% y en Canadá 21.6% del ingreso nacional se usó para adquirir importaciones. Pese a ello, el mismo estudio que presentó esta información advirtió para el caso de México: “Los factores exteriores hacen aportaciones importantes al ingreso nacional e influyen poderosamente en el monto de la circulación monetaria.”¹⁵⁹

Por otro lado, la posibilidad de comprar mercancías en el exterior fue crucial a lo largo del período para apuntalar la formación de la infraestructura necesaria para el desarrollo de la economía nacional. Primero la adquisición de bienes se enfocó a abastecer los requerimientos del campo mexicano. A partir del gobierno de Lázaro Cárdenas se incentivó la continuación de estos esfuerzos, a la par que inició una política económica de industrialización. En relación con la relevancia de las importaciones para el desarrollo del campo mexicano, una publicación de finales de los años treinta sentenció:

[...] Aún no se elaboran en México las calidades de acero que se necesitan para construir ciertas piezas de los arados de alta eficiencia; habría que importar algunas clases de acero, que resultarían incosteables para una producción en pequeña escala. En cuanto a la fabricación de máquinas agrícolas, por demás está decir que es aún más problemática, porque tendría que importarse la casi totalidad de los materiales que requiere. Con excepción de las trilladoras, que ya se producen, con resultados satisfactorios, las demás no es posible hacerlas con ventaja, en vista de la pequeña demanda del mercado nacional [...]¹⁶⁰

Finalmente, a partir de la segunda Guerra Mundial la industria se erigió como eje de la economía, lo que conllevó el incremento de las importaciones de algunos bienes, como materias primas y bienes de capital. En este sentido, la misma publicación arriba citada fue clara al afirmar:

Su industria manufacturera [la de México] no podría subsistir sin las máquinas y las materias primas que vienen del extranjero; las vías de comunicación y los medios de transporte se paralizarían o se resentirían fuertemente, si no pudieran renovar o mejorar sus equipos; muchos servicios públicos dejarían de prestarse o serían insuficientes, sin la entrada de los aparatos principales o accesorios que se fabrican en otros países; aun la agricultura y otras actividades extractivas se explotarían deficientemente, si no se contara con abonos, máquinas y herramientas que adquirimos de fuera. Por otra parte, las

¹⁵⁹ ORTIZ MENA, *et al.*, 1953, pp.392-393.

¹⁶⁰ BANCOMEXT, 1938-39, p.366.

comodidades y beneficios que proporcionan los inventos o descubrimientos modernos de la ciencia no serían posibles sin recurrir a la importación.¹⁶¹

Estas aseveraciones de la época dan cuenta del papel de las importaciones, pero también de la percepción de los actores de esos años, pues es notorio su convencimiento de que el comercio exterior era una herramienta para cimentar el crecimiento y la transformación del país.

Aunque, como he comentado en el apartado referente a la composición de las importaciones, entre 1920 y 1950 la estructura de estas últimas se transformó, para el final del período la importancia de las compras de mercancías en el exterior siguió siendo relevante.

En 1929 los índices de sustitución de importaciones por grupos de productos, es decir, la razón de las importaciones en la oferta total, en este caso en el valor agregado, fueron de 35.2 en bienes de consumo (alimentos, bebidas y tabaco, textiles, calzado y prendas de vestir, madera y corcho, imprenta, cuero y manufacturas diversas), 55.6 en bienes intermedios (papel, hule, química, minerales no metálicos, metales básicos) y 96 en bienes de capital y relacionados (productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica, transporte). En 1939 dichos índices fueron de 22.2 para bienes de consumo, 55.91 para bienes intermedios y 90.29 para bienes de capital y relacionados. Para 1950 México logró reducir sus importaciones en los tres rubros, pero, incluso así, el índice de sustitución de importaciones fue de 6.9 en bienes de consumo, 41.6 en bienes intermedios y 73.6 en bienes de capital, de tal suerte que en el sector manufacturero en su conjunto dicho índice fue de 31.1.¹⁶² De manera más específica, en el rubro de maquinaria y equipo de transporte la participación de las importaciones en el suministro

¹⁶¹ *Ibidem*, 1938-39, p.21.

¹⁶² VILLARREAL, 1976, Cuadros 2, 10 y 12.

total fue de 60.3%, en otras industrias, de 38.7%, en químicos de 29.5%, en industrias de metales básicos de 28.6% y en papel y productos de papel ascendió a 25.1%.¹⁶³

Estos indicadores confirman el alto grado en el que el país siguió dependiendo de la importación de mercancías para desarrollar su economía, en particular algunos sectores clave para el funcionamiento y la modernización de su estructura. En virtud de ello, el Banco Nacional de Comercio Exterior concluyó:

Estas importaciones de bienes de capitales provocan el nacimiento o el desarrollo de las empresas de producción. Estas a su vez estimulan un movimiento sano de crecimiento en el circulante, a través de los créditos objeto de operaciones de descuento y redescuento; y, también, el movimiento de expansión de las ondas de esta incidencia del comercio exterior en la economía, se amplía y acelera con los programas de obras públicas -nueva fuente de creación de (p.38) circulante mediante las operaciones de crédito con emisión de bonos- que ha sido el medio ordinario de financiación de estos planes.¹⁶⁴

Del análisis realizado en esta segunda parte se derivan las siguientes conclusiones. La importancia del comercio exterior mexicano para la economía mexicana fue relativa. En relación con otras economías latinoamericanas, la economía de nuestro país se caracterizó por estar más diversificada, como lo sugiere el hecho de que estuviera menos ligada al comercio exterior, cuyo papel fue más discreto, pero no por ello irrelevante.

La conexión del comercio exterior de México con la balanza de pagos, los ingresos públicos y el P.I.B. ofrece evidencias encontradas. La presencia de intereses extranjeros en el comercio de exportación, en particular hasta 1938, determinó que parte significativa de las ganancias obtenidas gracias a dicha actividad salieran del país. A pesar de ello, otros elementos nos impiden concluir que el carácter de enclave de las exportaciones haya significado la desvinculación entre el devenir del comercio exterior mexicano y el de la economía nacional. Así, las principales mercancías de exportación dieron lugar a la

¹⁶³ KATZ, 1971, p.165.

¹⁶⁴ BANCOMEXT, 1949, p.37.

generación de actividades de enlace hacia atrás y hacia delante, que redundaron en un mayor crecimiento para ciertas regiones, o incluso llegaron a tener un impacto nacional.

Por otro lado, la balanza de pagos mexicana fue sensible a las fluctuaciones y los cambios experimentados por el comercio exterior. Además, los ingresos públicos se alimentaron de manera importante de los recursos provenientes del sector. Esto tuvo una influencia directa en el P.I.B, pues parte de los ingresos públicos se usaron para importar bienes necesarios para el desarrollo de la economía nacional. En este sentido, cabe advertir que la tendencia crecientemente negativa de la balanza comercial y de la balanza de pagos impactó a toda la economía no sólo en tanto que obligó al gobierno a rectificar su política económica para atenuar dicho rumbo, sino que implicó la entrada al país de bienes y recursos importados que se destinaron al sector productivo del país. Asimismo, en cierta medida, las exportaciones dejaron recursos –cada vez más- dentro del país y propiciaron la aparición de algunos procesos de manufactura.

Por tanto, si bien no hay que exagerar el lugar que el comercio exterior tuvo para México, es preciso reconsiderarlo a la luz de un examen más fino y comprehensivo, que rebase el plano de las exportaciones y presente el significado global del sector en el interior de la economía nacional.

Conclusiones

A lo largo de este capítulo ha quedado en evidencia que entre 1920 y 1950 el comercio exterior mexicano se transformó de tal suerte que, de un modelo exportador, se transitó hacia una estructura dirigida a lograr la sustitución de importaciones. Este proceso se reflejó, en primera instancia, en la composición de las importaciones y las exportaciones. El cambio también repercutió en el valor y el volumen de las mercancías

intercambiadas. Aun cuando para 1950 el dinamismo de las importaciones había desbancado a las exportaciones, éstas continuaron creciendo.

Asimismo, es preciso considerar que el desvanecimiento del antiguo modelo y la aparición de un nuevo esquema de comercio exterior estuvieron inmersos en una serie de dinámicas definidas por la evolución de la economía internacional, y que incidieron en el rumbo que el comercio exterior mexicano tomó. En este sentido, destacaron, por un lado, las oscilaciones en los precios, y, por el otro, la reorientación geográfica que experimentó el sector y que terminó por refrendar la presencia de los Estados Unidos como primer socio comercial de México.

La transformación del comercio exterior mexicano tampoco se dio de manera aislada con respecto al contexto de la economía nacional, pues, como he demostrado en la segunda parte del capítulo, el sector se entrelazó con la dinámica interna del país en varias dimensiones.

Este cuadro de conjunto nos ha permitido introducir algunas de las variables centrales del cambio que atravesó el comercio exterior de México, conocer sus alcances y rasgos más generales. La tarea de las siguientes páginas será desentrañar cómo y por qué tuvo lugar este proceso, así como qué implicaciones revistió para la inserción del comercio exterior en la economía mexicana.

Capítulo II. Las políticas de comercio exterior de México, 1920-1950

Introducción

El desempeño que tuvo el comercio exterior de México entre 1920 y 1950 estuvo determinado, en primera instancia, por dos elementos estructurales: la política de comercio exterior del país y la base financiera del sector. En este capítulo examino el primer aspecto, que sentó los lineamientos generales para el desarrollo del comercio exterior mexicano. Los dos propósitos que guiaron la trayectoria de la política de comercio exterior mexicana de la época fueron: la obtención de recursos para el Estado y el proteccionismo. La consecución de estos objetivos implicó el uso de instrumentos específicos, por lo que, además de los aranceles, que continuaron siendo, como en el siglo XIX, la piedra angular de la política de comercio exterior del país, ésta comprendió el uso de otras herramientas, a saber: controles comerciales (cuotas o contingentes, prohibiciones, permisos de importación y exportación, control de precios), acuerdos comerciales, subsidios y cambios administrativos en los procedimientos comerciales.

Cabe preguntarse cuál de los dos fines pesó más en la definición de la política comercial mexicana de la época, si puede hablarse de una sola línea en la política de comercio exterior a lo largo de todo el período, o si más bien se trató de medidas aisladas que se concatenaron en forma casuística con el paso del tiempo, y si el rumbo que tomó la política comercial mexicana obedeció sobre todo a las circunstancias internacionales más que al contexto interno, o viceversa.

2.1. La política comercial y las finanzas gubernamentales

Tras el fin de la Revolución hacia 1920, el naciente Estado posrevolucionario encaró una situación precaria por la inestabilidad política y social que aún prevalecía, y por la falta de recursos para reactivar la economía del país. En un principio, estos problemas se agudizaron por la ausencia de reconocimiento internacional para el régimen emanado de la Revolución, obstáculo que desapareció hacia 1923, cuando el gobierno de Obregón recibió el aval de las grandes potencias del momento.

El hecho de que durante casi todo el decenio de 1920 el Estado mexicano posrevolucionario se encontrara en plena reorganización atenuó la acción de este agente en el comercio exterior. No obstante, los regímenes posrevolucionarios mostraron desde el principio su intención de extender el alcance del aparato gubernamental a las principales actividades económicas de la nación, el comercio exterior entre ellas.

En este contexto, la recaudación de derechos por concepto de importación y exportación siguió siendo, al igual que durante la mayor parte del siglo XIX, una fuente primordial de ingresos para el Estado. Como se ha comentado en el capítulo I, entre 1920 y 1950 dichos gravámenes representaron, en conjunto, alrededor de un 30% de los recursos fiscales del gobierno y un 25% de los ingresos del erario en general. De ahí que el manejo de los aranceles haya continuado siendo una prioridad en la política del comercio exterior de México. Los cambios arancelarios trataron de asegurar cierto nivel de ingresos, por un lado ante las fluctuaciones del tipo de cambio y, por otra parte, ante el paulatino crecimiento de las importaciones mexicanas frente a las exportaciones.

La Constitución de 1917 estableció el comercio libre en el país, restringió el manejo de los aranceles al ámbito federal, prohibió el establecimiento de tarifas diferenciadas entre estados y ratificó en la fracción 10 del artículo 73 la facultad exclusiva

del Congreso para legislar en esta materia.¹ Empero, para afrontar la inestabilidad que resultó de la lucha armada e impulsar la consolidación del Estado posrevolucionario, el poder legislativo delegó de manera temporal dichas facultades en el presidente.² Por decreto del 8 de mayo de 1917, el presidente recibió poderes extraordinarios en materia de hacienda pública en tanto el Congreso expidiese las leyes para normar este ámbito; entre dichas disposiciones, se encontraban los aranceles.³ De esta suerte, entre 1920 y hasta los años cuarenta, el poder ejecutivo devino el diseñador de la política arancelaria a través de los decretos presidenciales. El poder extraordinario que recayó sobre el ejecutivo facilitó las reformas a los gravámenes sobre las importaciones y las exportaciones, pues estas medidas dependieron únicamente de la decisión presidencial. Si bien desde 1938 las facultades del presidente en este terreno se redujeron y en 1944 el Congreso recuperó sus atribuciones en dicho rubro, cambios relevantes continuaron sucediéndose después de ese año, en respuesta a las necesidades del país y a las restricciones que se presentaron a nivel internacional. Además, al final del período la Ley sobre atribuciones del ejecutivo en materia económica que se publicó el 30 de diciembre de 1950 volvió a dar al presidente autorización para limitar la importación o la exportación cuando las circunstancias económicas y de abasto lo aconsejasen.⁴

Aun cuando no todas las modificaciones a los aranceles se originaron en la búsqueda de mayores recursos para el Estado, ésta fue el móvil central detrás de muchos cambios. A falta de datos específicos que nos brinden información sobre cómo evolucionaron los gravámenes de distintas clases de bienes (*v.gr.* Inelásticos y elásticos), la importancia relativa de los derechos de importación y exportación en el valor

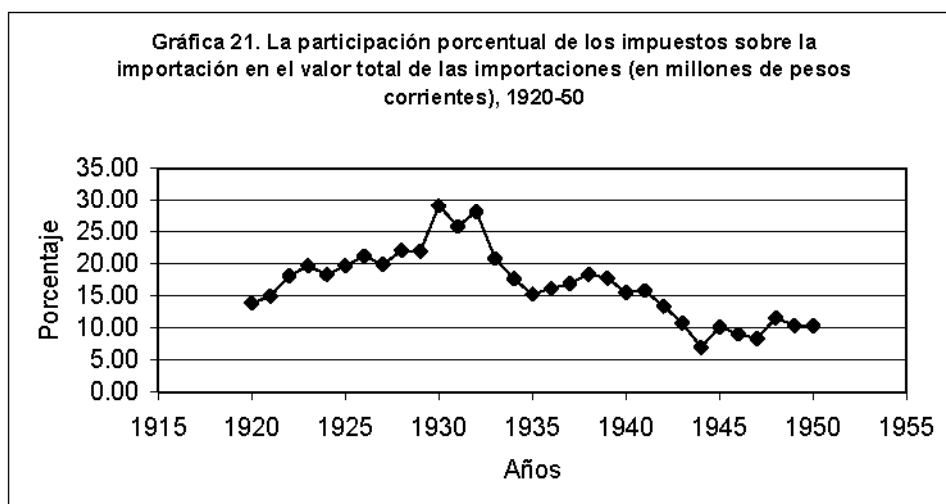
¹ BANCOMEEXT, 1939, p.757, BANCOMEEXT, 1938-39, p.677 y AGN, Telegrama (minuta), s.f., A. Obregón a A.M. Burgos y Ángel Palma, Méx-Mérida, 17 sep 1921, Fondo O-C, exp. 424-H-2, leg.1, s.f., RAMÍREZ, 1934, p.5.

² CR, 26 ene 1931, p.251.

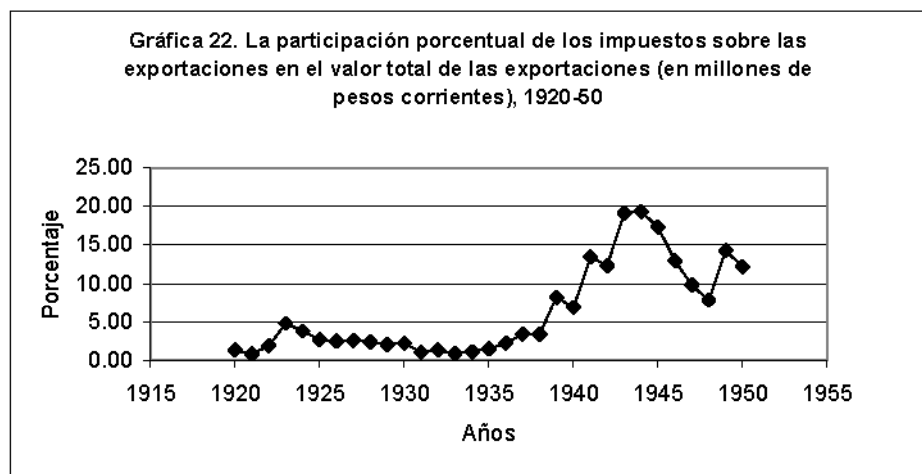
³ Texto dirigido por el agente del Ministerio Público al C. Juez de Distrito de Mazatlán, Mazatlán, Sin., AGN, O-C, caja 57, exp. 121-H-S-3, p.1.

⁴ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.79, TARIFF COMMISSION (en adelante TC), 1940, p.29 y BANCOMEEXT, 1939, p.783.

total de importaciones y exportaciones nos puede dar una idea general acerca de qué tanto buscó el Estado aumentar o disminuir los recursos provenientes del comercio exterior. Una mirada a las gráficas 21 y 22 revela que el componente fiscal de la política comercial no jugó el mismo papel en todo el período y que en el caso de las importaciones tendió a disminuir con el paso de los años.⁵



Fuente: Hasta 1940, Díaz Fuentes, Cuadro A.15, de 1941 a 1950, Cárdenas, 1994, pp.192-193, S.E.N., 1953, p.564, S.E.N., 1941, p.557.



Fuente: Véanse Gráfica 2 y Cuadro 7.

⁵ Estas estimaciones no contemplan más que los derechos de importación y de exportación, si agregáramos los derechos consulares y los impuestos federales y estatales adicionales, el monto total de los gravámenes y su importancia proporcional con respecto al valor de importaciones, y tal vez también de exportaciones, sería un poco mayor. Desafortunadamente carecemos de una estadística para todo el período que contenga los datos mencionados.

En la década de 1920 la participación proporcional de los impuestos a la importación dentro del valor de las importaciones fue en ascenso más o menos constante y llegó a su cúspide en 1930. Sin embargo, en el primer lustro de los años treinta esta trayectoria se invirtió; aunque a partir de 1935 el porcentaje de dichos impuestos en relación con el valor de las importaciones creció un poco, la tendencia siguió declinando hasta el año de 1944, cuando los impuestos sobre las importaciones comenzaron a elevarse de nueva cuenta. En contraste, entre 1920 y 1938 los impuestos sobre la exportación tuvieron una participación pequeña con respecto al valor de las exportaciones, y casi no hubo variaciones ni a la alza ni a la baja. A partir de 1938 y hasta 1944 la importancia de estos impuestos creció, pero entre 1945 y 1948 la participación relativa de los impuestos a la exportación disminuyó, y aunque esta tendencia se revirtió en el curso de 1948, al año siguiente volvió a presentarse una disminución. Así, a *grosso modo*, es factible identificar a los años de 1930, 1938 y 1944 como los tres puntos de quiebre que, en términos fiscales, tuvo la política de comercio exterior mexicana que operó entre 1920 y 1950.

2.1.1. La orientación fiscal de la política comercial, 1920-1930

Desde la década de 1920 funcionó en México un conjunto de gravámenes sobre el comercio exterior. Las mercancías que salían y entraban al país debían pagar derechos de importación y exportación. Además, para 1922 existía un impuesto adicional cuyo monto era 10% del valor del derecho correspondiente, más un impuesto municipal de 2% del derecho.⁶ En la ley de Ingresos efectiva a partir de enero de 1929, este último impuesto adicional se elevó a un 3%, de tal suerte que el impuesto extra global sobre

⁶ De acuerdo con la Constitución, el impuesto municipal era una parte integral de cualquier impuesto aduanal, pero hasta principios de 1923 dicho gravamen no había sido todavía recabado por el gobierno, King, 1923, pp.8-9, CR, [7 ago 1922], p.409 y 11 oct 1926, pp.116,119.

importaciones y exportaciones pasó de constituir 12% del derecho a 13% del mismo, correspondiendo 10% de dicho porcentaje al gravamen federal antes mencionado.⁷

Por lo que toca, en particular, a los aranceles, el sistema era de una sola columna, esto es, sin tasas diferenciadas para cada país, y se fundamentaba -con algunas excepciones- en tarifas específicas, de manera que los derechos de importación y exportación para un artículo dado eran fijados de acuerdo con el peso de los bienes, en lugar de fluctuar según el valor de las mercancías.⁸ Pese a que, en contraposición con los aranceles *ad valorem*, los derechos específicos tendían a depreciarse con los vaivenes de precios, su preponderancia, como en el Porfiriato, se explica, con seguridad, por el hecho de que podían recabarse con mayor facilidad, pues eran determinados en función de las características inherentes a la mercancía, no de acuerdo con las facturas expedidas por los comerciantes. Al respecto, el titular de la Dirección General de Aduanas señaló en 1926: "Las cuotas '*ad valorem*' no están aptas a nuestras leyes, a nuestras costumbres, a nuestras necesidades, ni a los recursos de acción de nuestras autoridades. Son, simplemente, valor entendido que cada causante estima como mejor le conviene, y del cual se valen los importadores para burlar el derecho fiscal justo."⁹

Durante la década de 1920, el Código de Comercio de 1889 y el Código Civil de 1884 continuaron siendo los referentes legales vigentes para las prácticas comerciales¹⁰; así, por ejemplo, cuando un contrato comercial no definía los pasos a seguir antes de la entrega de los bienes intercambiados, se debía recurrir a lo asentado en ambos códigos para actuar en consecuencia.¹¹ Sin embargo, en los años veinte empezó a gestarse el diseño de una nueva legislación en materia comercial. Diversos testimonios de la época

⁷ CR, 4 mar 1929, p.578.

⁸ Las tarifas incluían por lo regular el peso del empaque, KING, 1924, p.15. Para 1939, la tarifa se aplicaba de acuerdo con el producto, el peso, el volumen, la pieza, etc., BANCOMEXT, 1939.

⁹ Opinión respecto a cuotas de importación de automóviles del titular de la Dirección General de Aduanas al titular de la SHCP, México, 21 abr 1926, AGN, Fondo O-C, c.55, exp.121-H-A-82, p.3; véase también, BEATTY, 1996.

¹⁰ SICyT, 1928, tomo II, p.170, QUINTANA ADRIANO, 1989, p.58 y RAMÍREZ, 1934, p.2.

¹¹ CR, Nov 7, 1921, p.600.

concuerdan en que para 1920 los requerimientos de la economía mexicana rebasaban los alcances del Código de Comercio porfiriano de 1889 y que era imperativo legislar sobre esta materia.¹² A finales de los años veinte se señaló en una publicación de la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo: "Su revisión general [la del Código] se impone en todos los capítulos, pues ya no corresponde ni a los usos ni a las prácticas y costumbres mercantiles de la sociedad moderna, modificados tan hondamente en los últimos tiempos por las nuevas formas de compra y venta, de crédito, de asociación, de contabilidad, de contratación en general, de procedimientos jurídicos, de sistemas bancarios, y sobre todo, por la enorme evolución en los medios de comunicación y transporte."¹³

Los trabajos iniciales para sustituir el viejo Código de Comercio estuvieron a cargo de una comisión de jurisconsultos apoyada por funcionarios de la Secretaría de Industria y otras dependencias del Ejecutivo.¹⁴ Esta labor se prolongó hasta la siguiente década; en tanto, el criterio general a seguir en el ámbito jurídico fue reglamentar aspectos específicos de las actividades comerciales con medidas como la creación y posterior reorganización de la Comisión de Aranceles en 1927 y la Ley de Agentes Aduanales del 27 de agosto de 1927 y su reglamento.¹⁵

En esta etapa los cambios arancelarios, aunque frecuentes, fueron aislados y de corto alcance porque cada medida respondió más a las necesidades y problemas de la comercialización de una mercancía particular que a una política comercial general integrada. En 1923 un informante extranjero criticó con dureza la política comercial de principios de los años veinte: "Una política vigorosa y liberal por parte del gobierno habría estimulado el comercio exterior, pero desafortunadamente éste se encontraba más ocupado tratando de rellenar el erario vacío y de satisfacer las demandas de protección

¹² CASTAÑÓN, [s.d.], p.1210.

¹³ SICyT, 1928, tomo II, p.170.

¹⁴ SICyT, 1928, tomo II, p.170.

¹⁵ Plutarco Elías Calles, 1º de septiembre de 1928, en la apertura del período ordinario del primer año de sesiones del 33º. Congreso de la Unión, en SHCP, 1976, vol.II, pp.430-431.

de las industrias locales que en impulsar el comercio en su conjunto.”¹⁶ Más tarde, el mismo informante señaló que en 1924 la situación no había cambiado, más aún, había empeorado debido a los incrementos en los derechos aduanales y portuarios, y en los gravámenes comerciales e industriales.¹⁷ Años después, en una publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior se comentó en torno a esta fase: “El problema era, pues, adoptar una política comercial más definida, en el caso, proteccionista y abandonar la fiscal, hasta donde pueden desligarse las dos tendencias.”¹⁸

Las modificaciones arancelarias previas a 1930 afectaron, sobre todo, a las mercancías de importación, como se puede apreciar por el mayor grado de diferenciación que había en la clasificación arancelaria para importaciones con respecto a la de exportaciones. Como he señalado ya en el capítulo I, las importaciones se dividían en once categorías arancelarias: I) materias animales, II) materias vegetales, III) materias minerales, IV) tejidos y sus manufacturas, V) productos químicos y farmacéuticos, VI) bebidas espirituosas, fermentadas y naturales, VII) papel y sus aplicaciones, fermentadas, VIII) máquinas y aparatos, IX) vehículos, X) armas y explosivos y XI) diversos. En cambio la clasificación de las exportaciones sólo comprendía cuatro categorías: I) materias animales, II) materias vegetales, III) materias minerales y IV) productos manufacturados diversos.¹⁹

Existen varias razones que explican este sesgo en la política arancelaria. En primer lugar, la demanda internacional de materias primas de la época garantizó una relativa estabilidad para las exportaciones mexicanas²⁰ y la balanza comercial de México fue, pese a todo, positiva. Por otro lado, como constatamos en el capítulo anterior, los

¹⁶ KING, 1923, p.4.

¹⁷ KING, 1924, pp.4.6. De acuerdo con la Constitución, el impuesto municipal era una parte integral de cualquier impuesto aduanal, pero hasta principios de 1923 dicho gravamen todavía no había sido recabado por el gobierno, KING, 1923, pp.8-9.

¹⁸ BANCOMEEXT, 1939, p.761.

¹⁹ DEN, [1923], pp.107 y 137.

²⁰ ARROYO CROTTE, 1937-III, p.24.

derechos de importación revistieron una mayor importancia proporcional que las exportaciones para los ingresos fiscales y gubernamentales en general. Además, luego de 1923, la participación de la recaudación por concepto de exportaciones en el valor total de las exportaciones declinó, amén de que la variedad de las exportaciones mexicanas fue reducida en comparación con la de las importaciones.²¹

A primera vista, los cambios súbitos en los aranceles de importación, en general al alza, carecieron de un hilo conductor claro y generaron desconfianza. En 1923 se asentó en un informe inglés: "...los comerciantes han sido cautelosos respecto a comprar en el exterior. Varios importadores de importancia declaran que se han abstenido del todo, mientras que otros sólo han importado lo suficiente para mantener a los clientes regulares. Hay una falta de confianza y una ausencia de esfuerzos por extenderse que son deprimentes."²²

Sin embargo, es indudable que la preocupación central detrás de las reformas a los aranceles, en particular a los de importación, fue garantizar la obtención de recursos para el gobierno; esto cobró especial relevancia en el marco de la caída de los ingresos derivados del impuesto sobre la exportación de petróleo debido a que, para cumplir con lo estipulado en 1922 en el Tratado Huerta- Lamont, dicho gravamen se destinó al pago de los intereses de la deuda.²³ De esta suerte, los avances logrados durante el Porfiriato con respecto a la articulación de una política comercial con objetivos más allá del plano fiscal, quedaron, momentáneamente, soterrados en virtud de los trastornos financieros enfrentados por los primeros gobiernos posrevolucionarios.

Así, por ejemplo, por un decreto del 14 de diciembre de 1921, el titular de la Secretaría de Hacienda ordenó una revisión parcial de los derechos de importación

²¹ CR, 23 nov 1925, p.477, CR, 25 oct 1926, p.249 y BANCOMEEXT, 1939, p.767.

²² KING, 1923, p.4.

²³ Si bien el servicio de la deuda exterior fue suspendido, éste se reanudó en 1925, KING, 1924, pp.4, 6 y BANAMEX, 1978, p.26.

vigentes para un conjunto de mercancías de lujo, efectiva a partir de enero de 1922, y que consistió en elevar dichos gravámenes entre 25 y 100%.²⁴ Asimismo, desde el 20 de octubre de 1922 las autoridades mexicanas exigieron acompañar las facturas consulares de facturas comerciales que se certificarían a cambio de una cuota de 3% del valor de la mercancía importada, salvo para los cargamentos de bienes con un valor uniforme y estándar en el mercado. Este gravamen se sumó al 5% *ad valorem* de cuota consular que se anunció en octubre del mismo año y que en 1927 se elevó a 10%; aunque no queda del todo claro en las fuentes, parece que este último aumento se realizó mediante el reemplazo de la cuota consular anterior por un impuesto de 5%, pero en pesos oro.²⁵ Por otro lado, en algunos casos se crearon nuevas clasificaciones arancelarias para ciertos artículos de importación, como sucedió con los decretos del 15 de agosto de 1924 y el 22 de abril de 1925.²⁶ Esto brindó un mayor control y precisión en el cobro de las cuotas por concepto del ingreso de artículos al país.

Por lo que toca a las exportaciones, al igual que en el caso de los derechos de importación, en los años veinte se reafirmó el uso de la tarifa específica. El 30 de septiembre de 1926 se publicó un decreto que realizó cambios significativos en los derechos de exportación de diversos bienes, como el reemplazo de tasas *ad valorem* para algunos productos -que hasta entonces habían sido determinadas cada dos meses por el titular de la Secretaría de Hacienda-, por tarifas específicas.²⁷

²⁴ CR, Dic 26, 1921, p.1046.

²⁵ CR, 23 oct 1922, p.252, CR, [4 dic] 1922, p.623; *cfr.* ARROYO CROTTE, 1937-II, pp.23-24 con CR, 28 feb 1927, p.518.

²⁶ El primer decreto también estipuló la exención de derechos para varios productos de importación. Otro cambio en los derechos de importación se decretó el 19 de octubre de 1926 y el 18 de septiembre de 1927 entraron en vigor nuevas disposiciones para los derechos de importación de diversas mercancías, CR, 25 ago 1924, p.508 y [abr 1925], p.772, 1 nov 1926, p.313, 12 sep 1927, pp.697-698.

²⁷ CR, 11 oct 1926, p.118.

Las modificaciones a los aranceles de exportación, como antaño, promovieron la venta de las materias primas mexicanas en el extranjero para obtener mayores ingresos;²⁸ sólo en menor medida se persiguieron otros objetivos, a saber, la afirmación de la injerencia del Estado en el manejo de las exportaciones y el apuntalamiento de la industrialización nacional. Así, durante la gestión de Álvaro Obregón se suprimió de la Tarifa de Exportación la frase “previo permiso en cada caso de la Secretaría de Hacienda” para facilitar las ventas en el extranjero.²⁹ Asimismo, el 12 de febrero de 1924 se decretó la exención de derechos para una serie de artículos de exportación.³⁰ El 25 de octubre de ese mismo año se anunciaron algunos cambios a la clasificación arancelaria para las mercancías de exportación, que consistieron, en esencia, en la eliminación del pago de derechos para ciertas mercancías, presumiblemente para impulsar su comercialización.³¹ Dos ejemplos concretos de las pautas que guiaron la modificación de los derechos de exportación fueron el petróleo y el henequén.

Desde junio de 1920, los impuestos sobre la exportación del petróleo se fijaron con base en una escala móvil cuyo parámetro fueron los precios de Nueva York. A estas tarifas se añadió un gravamen adicional de 10% conocido como “impuesto infalsificable” para contrarrestar la depreciación del papel moneda, y que desapareció al poco tiempo por un decreto de septiembre de 1921 hecho retroactivo al 31 de julio de ese año. El 24 de mayo de 1921 el nombre del “impuesto de exportación” se sustituyó por el de “impuesto de producción”, pero siguió fijándose a partir de los precios de Nueva York y sólo se cobró al exportar el petróleo. A mediados del mismo año, un decreto introdujo el derecho de aduana, un gravamen adicional de tasa fija por metro cúbico y pagado sobre el petróleo exportado; en agosto el impuesto aduanal se redujo a 40% del gravamen

²⁸ ARROYO CROTTE, 1937-II, p.24.

²⁹ QUINTANA ADRIANO, 1989, pp.57-58.

³⁰ Pielés, cigarros, hoja de tabaco y varias manufacturas de acero estructural se incluyeron en la disposición, CR, 24 mar 1924, p.796.

³¹ CR, 25 oct 1926, p.249.

original, como producto de los acuerdos de la conferencia de Nueva York entre el titular de la Secretaría de Hacienda, el Comité Internacional de Banqueros y los representantes de la industria petrolera.³² En el curso de 1922 el impuesto sobre la exportación de petróleo disminuyó³³ y en 1923 el descenso de los recursos obtenidos por el derecho de exportación de petróleo se agudizó en virtud del decremento de las actividades en los campos petroleros y las refinerías.³⁴ La situación se tornó más precaria luego de 1927, a causa de la crisis petrolera.³⁵ En suma la política arancelaria en torno a la exportación del petróleo y sus derivados giró alrededor de la obtención de ingresos.

Como el petróleo, el henequén constituyó una mercancía de primera importancia para recabar ingresos gubernamentales, aunque en este caso el impacto de los gravámenes fue mayor a nivel estatal que nacional. Es factible observar una pugna entre ambos niveles de autoridad por el control de los recursos generados gracias a la venta de la fibra, así como la disyuntiva entre asegurar ingresos o hacer frente a la crónica disminución de los precios del henequén por la competencia internacional que supusieron las fibras de otros países.

A principios de los años veinte existía un impuesto de exportación federal sobre el henequén, que en agosto de 1921 fue reducido de seis a dos centavos de peso por kilo bruto.³⁶ El impuesto fue suspendido hacia octubre de 1921 con el afán de permitir que todos los compradores de henequén continuaran sus operaciones y así reactivar las transacciones del producto, casi paralizadas desde principios de julio.³⁷ Parece que dicho

³² KING, 1923, pp.8-9.

³³ En enero de ese año un metro cúbico de petróleo exportado pagó derechos por \$4.20 [pesos] por metro cúbico, mientras que en diciembre de ese año pagó \$3.14, KING, 1924, p.8.

³⁴ KING, 1924, p.12.

³⁵ Memorial confidencial 17 de Jesús Silva Herzog, dirigido a titular de la [SHCP], México, 31 ene 1936, AGN, Fondo AHH, c.2, leg. 1859, exp.2, fs.257-270.

³⁶ CR, Sep 12, 1921, p.116.

³⁷ CR, Sep 26, 1921, p.247 y AGN, Telegrama de J. Lanz, presidente y Agustín Merodio, srio Cámara Agrícola de Campeche, a Presidente, Campeche-México, 15 oct 1921, s.f., Fondo O-C, Exp. 424-H-2, leg.1.

impuesto fue reinstaurado al poco tiempo, pero fue abolido en enero de 1923.³⁸ Además, en marzo de 1922 el Congreso estatal de Yucatán introdujo un impuesto adicional de 4 centavos de peso por kilo en las ventas de henequén.³⁹ A partir del 1º de enero de 1923 el gravamen estatal fue nuevamente eliminado debido a la severa crisis que se presentó en los estados de Yucatán y Campeche. Empero, el 26 de diciembre de ese año el gobernador de Yucatán emitió un decreto que introdujo un impuesto de exportación de dos centavos por kilo bruto de henequén⁴⁰, que a partir del 10 de mayo de 1924 fue sustituido por un derecho de exportación federal del mismo monto.⁴¹ En mayo de 1925 se estableció una graduación en los impuestos de exportación sobre el henequén en función del precio de la fibra. El nuevo gravamen representó una reducción de los derechos pagados por la exportación del henequén, pero sólo para el producido en Yucatán y exportado desde Progreso; el resto de la fibra exportada siguió sujeta al impuesto de exportación de 2 centavos por kilo que iba directamente al erario federal.⁴² A partir del 25 de agosto de 1925, el henequén de Campeche comenzó a pagar un impuesto federal, mismo que fue reducido por decreto del 19 de agosto de 1927.⁴³ Esta última disposición implicó, de entrada, un impuesto mayor, aunque el aumento del gravamen en función del precio del henequén se redujo.⁴⁴

³⁸ CR, 15 ene 1923, p.176 y 29 ene 1923, p.309.

³⁹ La excepción era el henequén comercializado por la Comisión Exportadora, véase más adelante CR, abr 24, 1922, p.251. De acuerdo con otro reporte, el impuesto fue introducido el 13 de diciembre de 1921 y fue un gravamen de producción que ascendió a 4 centavos por 2.2. libras, CR, 20 feb 1922.

⁴⁰ CR, 18 feb, [1923], p.463.

⁴¹ CR, 26 may 1924, p.540.

⁴² CR, [10 Ago] 1925, p.342, CR, [Jun] 1925, p.670.

⁴³ CR, [26 sep] 1927, p.829.

⁴⁴ La relación que existió entre los precios de las mercancías de exportación y el aumento o disminución de derechos se repitió en el caso de los metales. En noviembre de 1926 el presidente Calles aprobó un decreto que reducía progresivamente los impuestos de la plata cuando el precio de este metal cayera por debajo de \$0.57 por onza.⁴⁴ De la misma forma, se dispuso que desde el 12 de marzo de 1923 el impuesto de exportación sobre el cobre sería determinado en función de la cotización oficial del cobre electrolítico del mercado de Nueva York en el momento en el que el metal fuera presentado para exportación, y según la tasa de cambio a la vista de ese día entre N.Y.

La política fiscal hacia la exportación de henequén en los años veinte muestra, por un lado, la imperiosa necesidad del gobierno mexicano (en este caso a nivel estatal y federal) por obtener recursos, pero también la búsqueda de soluciones que no deprimieran en demasía el ramo exportador, pues de otra forma habría desaparecido la veta fiscal representada por mercancías como la fibra yucateca.

Hacia el final de la década se precipitaron una serie de cambios de fondo por lo que respecta al marco legal para regular el comercio exterior. El giro quedó marcado por la reorganización de la Comisión de Aranceles en 1927, que desde ese momento se abocó a uniformar las tarifas. Las dos modificaciones centrales fueron la nueva Ley Aduanal y el nuevo Código de Comercio.

En abril de 1928 un decreto presidencial estableció una nueva Ley Aduanal, promulgada el 31 de mayo. Aunque ésta debía haber comenzado a operar en septiembre de 1928, su aplicación se pospuso. El 31 de diciembre de 1928 un decreto presidencial detuvo la Ley indefinidamente; según lo dispuesto en el artículo 766 de esta última, la vieja legislación continuaría vigente en tanto no se publicara el reglamento para regular la aplicación de la nueva legislación.⁴⁵ A principios de 1929, se anunció que el funcionamiento de la Ley Aduanal arrancararía al mismo tiempo que las nuevas tarifas de importación pero, dado que el texto de estas últimas apenas se estaba sometiendo a consideración de las cámaras comerciales del país, no se precisó una fecha para el comienzo de las reformas.⁴⁶

El nuevo Arancel mexicano de importación se publicó el 2 de diciembre de 1929 y entró en vigor el 1º de enero de 1930.⁴⁷ Las importaciones quedaron clasificadas en

y la Ciudad de México. La S.H.C.P. quedó a cargo de publicar todos los días la tasa de cambio, CR, 16 abr 1923, p.193 y 15 nov 1926, p.390; CR [ene] 1926, p.293.

⁴⁵ CR, 10 sep 1928, p.699 y 17 sep 1928, p.755, CR, 14 ene 1929, p.112, CR, 2 dic 1929, p.574, Quintana Adriano, 1989, p.58.

⁴⁶ CR, 25 mar 1929, p.768, CR, 2 dic 1929, p.574.

⁴⁷ CR, 16 dic 1929, p.700.

nueve capítulos, en lugar de once, a saber: I) materias animales, II) materias vegetales, III) materias minerales, IV) y V) hilados, tejidos y sus manufacturas, VI) materias para la industria química, VII) diversas industrias y usos, VIII) y IX) maquinaria y equipos reproductivos.⁴⁸ Esta legislación estableció el llamado Impuesto General a la Importación⁴⁹ y buscó reforzar el control sobre las transacciones comerciales. Así, por ejemplo, el arancel contempló dos bases alternativas para fijar los derechos pagados por la importación de automóviles de pasajeros y camiones de carga. Si el registro con los datos del vehículo se hacía ante el director general de Aduanas en la Ciudad de México, el derecho se cobraba con base en el precio de lista de fábrica del auto, en precios mexicanos, pero si no se registraba, el derecho se determinaba a partir del peso en kilos del vehículo. Puesto que este último derecho resultaba más oneroso, la disposición pretendía fomentar el registro de los vehículos que entraran a México.⁵⁰

En el nuevo arancel el impuesto municipal adicional de 3% se dejó de nuevo en 2% del derecho pagado por las mercancías importadas o exportadas; además, extraoficialmente se dio a conocer el establecimiento de un impuesto adicional de 5% sobre los derechos de las importaciones y exportaciones realizadas por mensajería.⁵¹ Por otro lado, el Arancel, de tarifas específicas, fusionó los impuestos de 5% o 10% sobre el valor de la factura por concepto de derecho consular por importación, la cuota específica que se pagaba por cada mercancía según la tarifa vigente y el 10% adicional destinado al pago de la deuda pública. Antes de 1930 en una sola partida se incluían bienes con valores distintos, por lo que el nuevo arancel estableció la división de los productos "...de acuerdo con la clasificación de los reinos, con la agrupación comercial e industrial de los productos manufacturados y con las necesidades de Salubridad Pública...",

⁴⁸ BANCOMEEXT, 1938-39, p.675.

⁴⁹ BANCOMEEXT, 1939, p.765.

⁵⁰ CR, 6 enero 1929, p.65.

⁵¹ CR, 13 enero. 1930, p.134, CR, 3 feb 1930, p.342, TC, 1940, p.30.

estableciéndose la primera división de estos grupos y de los subgrupos correspondientes con base en la clasificación decimal de Bruselas.⁵² Además de suprimir la certificación consular, el Arancel simplificó detalles, sobre todo en cuanto a la especificación de la moneda en la que se hacía la valuación, y uniformó los documentos requeridos para introducir mercancías por tierra y mar.⁵³ Así, el Arancel unificó y facilitó las disposiciones de importación que habían sido expedidas hasta entonces, pero no representó un cambio de línea porque siguió poniendo el acento en la obtención de recursos. De los cambios que aparecieron en el Arancel, una buena parte fueron incrementos a los derechos antes existentes.⁵⁴

Al mismo tiempo, comenzó a funcionar la nueva Ley Aduanal, que, en consonancia con el Arancel recién publicado, simplificó los procedimientos y requerimientos aduanales para impulsar el comercio. Se introdujo un nuevo requisito, consistente en que los embarcadores debían presentar un manifiesto de la mercancía importada, por quintuplicado, en las aduanas fronterizas, con visa del cónsul mexicano más cercano al punto de ingreso a México.⁵⁵

Además, aparecieron varias disposiciones complementarias de estas dos legislaciones. En diciembre de 1928 se publicaron medidas para regular el uso de las unidades del sistema métrico⁵⁶ y ese mismo año se dio a conocer el nuevo Código Civil, que, no obstante, quedó congelado por varios años a la espera de la publicación del código de procedimiento civil correspondiente.⁵⁷

Así, en el curso de los años veinte la política de comercio exterior de México fue,

⁵² ARROYO CROTTE, 1937-III, p.24 BANCOMEXT, 1939, p.765, TC, 1940, p.30.

⁵³ CLEUGH, 1931, p.33, CR, 10 sep 1928, p.699 y 17 sep 1928, p.755, CR, 14 ene 1929, p.112, CR, 2 dic 1929, p.574, 6 enero 1929, p.65.

⁵⁴ CLEUGH, 1931, p.33, CR, 10 sep 1928, p.699 y 17 sep 1928, p.755, CR, 14 ene 1929, p.112, CR, 2 dic 1929, p.574, CR, 6 enero 1930, p.65 y CÁRDENAS, 1987, p.104.

⁵⁵ Poco después, por decreto publicado el 26 de noviembre de 1931, el Congreso autorizó al Presidente para enmendar el nuevo código aduanal, CR, 10 sep 1928, p.699 y 17 sep 1928, p.755, CR, 14 ene 1929, p.112, CR, 2 dic 1929, p.574, 6 enero 1930, p.65 y CR, 25 ene 1932, p.203.

⁵⁶ CR, 28 ene 1929, p.253.

⁵⁷ CR, 17 nov. 1930, p.452.

hasta cierto punto, errática. Ante las difíciles circunstancias económicas internas, los primeros gobiernos posrevolucionarios se concentraron en promover medidas que, más que a una política articulada, obedecieron a la necesidad de mejorar las finanzas del Estado. El eje de esta política temprana giró en torno a las importaciones, cuyo control arancelario se hallaba más afianzado desde un inicio, no obstante lo cual, se atendió también la cuestión de las exportaciones, con la limitación de que en este caso había que evitar desincentivar la actividad exportadora.

2.1.2. La modificación de las fuentes fiscales de la política comercial, 1930-1944

A lo largo de los años treinta se dieron a conocer modificaciones que reafirmaron la tendencia simplificadora del Arancel de 1930 y la búsqueda de mayores ingresos para el Estado. Uno de los objetivos de la política de comercio exterior mexicana de los años veinte y principios de la década de 1930 fue hacer frente a la pérdida de valor del comercio exterior mexicano en el mercado internacional.⁵⁸ Esta necesidad cobró mayor sentido a partir de la crisis del 29, que trajo consigo una etapa de deflación, con la consiguiente caída de la cotización internacional de los artículos mexicanos de exportación y del valor de las importaciones realizadas por México.⁵⁹

Verbigracia, en 1930 se anunció que la Comisión de Aranceles estaba por aumentar las tasas de los derechos de importación de varios artículos para coadyuvar a la estabilidad de la balanza comercial y el tipo de cambio.⁶⁰ En junio de 1932 se introdujo un depósito de 5% del valor de los embarques de importación con destino a México, que tendría que entregarse en el consulado más cercano al puerto o lugar de salida, y que se contaría como parte de los derechos a pagar por las importaciones transportadas, al tipo

⁵⁸ ARROYO CROTTE, 1937-III, p.25.

⁵⁹ CÁRDENAS, 1987, p.105 y ARROYO CROTTE, 1937-III, p.25.

⁶⁰ CR, 3 nov. 1930, p.322.

de cambio oficial que hubiera en el momento de la liquidación de los derechos de importación.⁶¹ En agosto de ese año se modificaron las disposiciones sobre el pago del depósito de 5% y se permitió entregarlo en el consulado más cercano o en el pueblo fronterizo adyacente a la aduana de entrada.⁶² Aunque el depósito fue suspendido temporalmente, el 18 de marzo 1933 fue restablecido por el titular de la Secretaría de Hacienda.⁶³

Asimismo, en julio y agosto de 1932 hubo un aumento parcial en las tarifas. En el segundo caso, se incrementaron los derechos sobre la importación de varios productos, entre ellos los artículos de hierro y acero, y se crearon nuevas clasificaciones arancelarias con el doble fin de recaudar más ingresos para el gobierno y acelerar los trámites aduanales.⁶⁴ En febrero de 1933 se publicó un decreto que creó varias clasificaciones arancelarias para incorporar a productos no mencionados con anterioridad y facilitar con ello su paso por la aduana.⁶⁵ Más adelante, el gobierno de Lázaro Cárdenas llevó a cabo una campaña en contra de las exenciones de impuestos de importación y exportación que tenían algunas compañías, como El Águila; la medida rindió frutos, pues en 1934 se alcanzaron cifras récord de recaudación.⁶⁶

A nivel administrativo, estos cambios fueron complementados con otras medidas. En primer lugar, con la publicación, el 30 de agosto de 1932, del código de procedimiento protocolizado para el nuevo Código Civil, que incorporó al arbitraje como un instrumento para resolver conflictos; además, el nuevo Código promovió el empleo de las ventas condicionadas.⁶⁷ En la primera mitad de 1930 se publicó una propuesta de código de comercio para sujetarla a crítica y en 1931 la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo

⁶¹ CR, 4 jul [1932], p.54.

⁶² CR, 10 sep 1932, p.408.

⁶³ CR, 1 abr 1933, p.205.

⁶⁴ CR, 15 ago 1932, p.300.

⁶⁵ CR, 18 feb 1933, p.109.

⁶⁶ El total de impuestos de ese año fue de 222 millones de pesos, 32.30% mayor que la recaudación de 1933, véase Cuadro 7 y QUINTANA ADRIANO, 1989, p.62.

⁶⁷ CR, 20 jul 1940, p.623 y Ramírez, 1934, p.IX.

solicitó a las partes interesadas comentarios sobre los cambios finales que debían contemplarse en el código comercial. Según el poder concedido por el Congreso al Ejecutivo, el nuevo código debía entrar en vigor antes del fin de agosto de 1931.⁶⁸ No obstante, en enero de 1932 el poder legislativo facultó al ejecutivo para promulgar en el curso de ese año un nuevo código comercial junto con su procedimiento y leyes especiales.⁶⁹ Mientras se reformaba el código, la Ley general de títulos y operaciones de crédito, publicada el 27 de agosto de 1932, eliminó varios artículos del Código de Comercio vigente, con el fin de facilitar ciertas transacciones de crédito y regular algunos puntos no estipulados por el código.⁷⁰ Finalmente, el 28 de julio de 1934 apareció la Ley General de Organizaciones Mercantiles, que en cierta forma reemplazó al Código.⁷¹ Asimismo, el 19 de agosto de 1935 apareció una nueva Ley Aduanal, publicada el 31 de dicho mes, cuyo reglamento se dio a conocer el 13 de diciembre⁷²; la ley comenzó a operar en enero de 1936 y, en esencia, consistió en la incorporación de una serie de enmiendas a la ley que entró en vigor en 1930, pero sin alterar la sustancia de los procedimientos a seguir para importar y exportar.⁷³

Pese a la continuidad que hubo en los lineamientos de la política de comercio exterior de México en relación con la década de 1920, cabe subrayar una diferencia importante. En tanto que en los años veinte la atención recayó sobre los derechos de importación, desde la década de 1930 la política comercial se enfocó también a la exportación. A partir de esta fase la política comercial mexicana engarzó explícitamente el destino de las importaciones al de las exportaciones, al reconocerse que sólo mediante el aumento de estas últimas podrían financiarse las primeras. Así, en 1934 Lázaro Cárdenas

⁶⁸ CR, [25 may 1931], p.492 y CR, 1 jun 1931, p.528.

⁶⁹ CR, 29 feb 1932, p.509.

⁷⁰ CR, 17 sep 1932, p.423.

⁷¹ RAMÍREZ, 1934a, p.1.

⁷² "Clase de impuestos que paga la industria de petróleo", AGN, AHH, Leg. 1859, c.2, exp.3, f.856.

⁷³ El 8 de abril de 1936 se publicó un decreto con enmiendas para aclarar algunos puntos de la Ley de 1935, CR, 9 nov 1935, p.342, 18 ene 1936, p.52 y 16 may 1936, p.389.

afirmó que era imperativo racionalizar la política arancelaria del país para incrementar las exportaciones y adquirir, al mismo tiempo, las importaciones necesarias del exterior.⁷⁴

No es casual que la mirada gubernamental se haya volcado hacia los gravámenes sobre las exportaciones. Como he señalado en el capítulo I, la caída internacional de los precios a consecuencia de la depresión de 1929, provocó que en 1931 se registrara una disminución en los términos de intercambio de México. Más relevante fue el hecho de que, en el mediano plazo, dicha caída haya afectado, en menor medida, a las exportaciones, que, además, tendieron a recuperarse con mayor rapidez que las importaciones. De esta suerte, las exportaciones se convirtieron en una potencial fuente de ingresos para el Estado. Asimismo, al final de esta etapa, ahora en un marco inflacionario, la coyuntura que se presentó a raíz de la expropiación petrolera de marzo de 1938 impulsó la devaluación del peso para compensar el déficit generado al pagar con oro de las reservas las crecientes importaciones, y condujo a una serie de modificaciones en la política hacia las exportaciones.⁷⁵

Como resultado de esta reorientación, en 1930 comenzó a trabajarse en una tarifa de exportación que, sin embargo, no vio la luz en esta etapa.⁷⁶ Todavía en 1939 se indicó en una publicación que el Arancel General a la Exportación seguía en proceso de elaboración para compaginarlo con el Impuesto General de Importación de 1930 y que, a semejanza de este último, se rigiera por la nomenclatura internacional de Bruselas y fusionara varios gravámenes.⁷⁷ El nuevo sistema arancelario de exportación entró en vigor el 1º de septiembre de 1939, adoptó el sistema de clasificación decimal e impuso derechos específicos sobre alrededor de 225 artículos; empero, el gravamen sobre algunos de los principales productos de exportación, como cobre, petróleo crudo y

⁷⁴ QUINTANA ADRIANO, 1989, pp.60-61.

⁷⁵ *Ibid.*, pp.63, 65.

⁷⁶ *Ibid.*, pp.60-61.

⁷⁷ BANCOMEXT, 1939, p.768.

henequén, no experimentó cambios.⁷⁸ Aunque en las fuentes consultadas no se menciona que la entrada en vigor del nuevo sistema haya obedecido a propósitos fiscales, puesto que desde 1938 la importancia de los impuestos a la exportación creció, es factible pensar que la reforma arancelaria intentó sacar provecho de la situación; de hecho, como he mencionado antes, la relevancia de dichos gravámenes continuó aumentando hasta 1944.

Desconocemos las razones por las que la elaboración del nuevo arancel de exportación tomó tanto tiempo, pero sabemos que fue precedido por una serie de cambios concretos, además de los ya señalados durante los años veinte. A partir de enero de 1930 se instauró una escala móvil para fijar los derechos de exportación del café según el precio de mercado; cuando la cotización del grano fuera mayor a un peso por kilo, se cobrarían completos los derechos de exportación, con un valor de 2.70 pesos por 100 kilos brutos de café con cáscara en contenedores de manufactura mexicana, o cinco pesos por 100 kilos de café con cáscara exportado en contenedores no especificados. El director general de aduanas de México modificaría las cotizaciones tres veces por año, con base en el promedio de las cotizaciones de varias clases de café lavado mexicano en la bolsa de N.Y.⁷⁹ En octubre de 1938 se fijó un derecho de exportación sobre el hilo de engavillar de henequén; para dicho gravamen se contempló una escala móvil en función del precio promedio del producto en los tres meses previos.⁸⁰ Como en la década anterior, en ambos casos los objetivos fiscales evitaron perjudicar el desarrollo de estas exportaciones.

De hecho, continuaron otorgándose facilidades para colocar en el exterior los principales artículos de exportación. En febrero de 1931 un decreto redujo las tasas de los derechos de exportación sobre productos petroleros.⁸¹ Un mes después entró en vigor un

⁷⁸ TC, 1940, p.34 y CR, 19 ago 1939, p.754.

⁷⁹ CR, 6 enero 1930, p.64, CR, 12 mayo 1930, p.396 y CR, [abr] 1931, p.689.

⁸⁰ CR, 1 oct 1938, p.876.

⁸¹ CR, 16 feb 1931, p.461.

decreto que disminuyó las tasas de los derechos de exportación de una amplia gama de productos y dispuso la libre exportación de muchas otras mercancías gravadas hasta ese momento.⁸²

En 1943, unos años después de la activación de la Tarifa General de Exportación, hubo cambios en la clasificación arancelaria de algunos de los principales artículos de exportación, como henequén, minerales y petróleo. La medida no incrementó los derechos de exportación sobre dichos bienes, sino que creó nuevas fracciones y reclasificó diversos bienes, en respuesta al aumento en la exportación de productos que antes tenía poca importancia y habían permanecido agrupados con otras mercancías.⁸³

Sin duda, las dos medidas relativas a la exportación más relevantes del período fueron la introducción de un impuesto de 4% sobre la exportación de capital y el establecimiento del aforo.

El impuesto por exportación de capital estuvo vigente entre el 1º de marzo de 1934 y el 27 de noviembre de 1939. Primero se dispuso que se pagase 2% por la exportación de ganancias y 4% por la exportación de principal o capital, pero en agosto de 1936 la ley fue modificada y se estableció que la tasa a pagar ascendiera a 4% del valor de lo exportado. Aunque esta disposición no gravó en forma directa la exportación de mercancías, obligó al exportador a pagar 4% del valor de las exportaciones de productos mexicanos, a menos de que reinvirtiese en México la totalidad o parte de la ganancia derivada de la transacción en los siguientes seis meses, o de que la utilizase para importar mercancías o maquinaria.⁸⁴

Por otro lado, el 9 de agosto de 1938 el gobierno introdujo el aforo, un impuesto extraordinario con miras fiscales que permitió al Estado absorber parte de los ingresos adicionales obtenidos por las exportaciones mexicanas a raíz de la devaluación del peso,

⁸² CR, 23 mar 1931, p.781.

⁸³ CR, 10 abr 1943, p.22.

⁸⁴ CR, 7 jul 1934, p.13, CR, 9 dic 1939, p.1142 y CR, 7 abr 1934, p.213 y CR 3 oct 1936, p.794.

evitar que los exportadores se beneficiaran en exceso del panorama favorable que representó la devaluación y redistribuir estos recursos extraordinarios entre la población a través de obras de utilidad pública. El impuesto se aplicaba cuando los precios en moneda nacional de los productos exportados eran mayores al promedio de precios de febrero de 1938⁸⁵, y era flexible porque cada mes el valor gravable era modificado. Gracias al aforo, en 1938 el gobierno obtuvo \$8,300,000 y en 1939 \$46,700,000.⁸⁶ Para algunos productos, como el café, el henequén y el cobre, las valuaciones oficiales tendieron a ser excesivas en relación con el alza de los precios mundiales, lo que se explica tanto por el afán gubernamental de combatir el aumento de los precios en México como por motivos fiscales.⁸⁷

En contraste, hubo variaciones poco significativas en lo tocante a las importaciones. Los gravámenes sobre los artículos de lujo siguieron teniendo un propósito fiscal.⁸⁸ Por otra parte, a consecuencia de la sobrevaluación del peso desde marzo de 1937, en enero de 1938 el gobierno aumentó los impuestos sobre la importación de 218 fracciones para enfrentar al mismo tiempo la coyuntura interna y la recesión internacional; la Secretaría de Hacienda explicó que el incremento era necesario para fortalecer el peso y mejorar la situación de la balanza de pagos.⁸⁹

En suma, para 1939 las exportaciones y las importaciones pagaban un impuesto adicional del 10% del derecho correspondiente, que se destinaba al pago de la deuda pública. Además, desde 1931 las importaciones por embarque marino quedaron sujetas a un derecho adicional de 3%⁹⁰, las importaciones por servicio de mensajería a un 10% y las exportaciones –salvo algunas excepciones– a un 2% que se emplearon para realizar

⁸⁵ BANCOME XT, 1939, pp.770-771 y CR, 14 oct, p.929.

⁸⁶ BANCOME XT, 1938-39, pp.684-686.

⁸⁷ TC, 1946, p.27.

⁸⁸ BANCOME XT, 1938-39, p.678.

⁸⁹ CÁRDENAS, 1987, p.106, KATZ, 1970, p.20, CR, 8 ene 1938, p.41.

⁹⁰ Este impuesto de 3% como pago adelantado del impuesto sobre la renta desapareció por decreto del 16 de mayo de 1938, CR, 28 may 1938, p.479.

mejoras materiales en la población sede de la aduana marítima o fronteriza en cuestión.⁹¹

A ello se sumó el aforo de 12% sobre las exportaciones.

La contienda europea obstaculizó algunas vías para canalizar los recursos derivados de las importaciones y las exportaciones a las arcas del Estado, pero también abrió ciertas oportunidades. La recolección del depósito de 5% por importación se tornó más complicada, por lo que en agosto de 1942 se limitó su exigencia a los bienes provenientes de otros países del continente americano⁹² y en noviembre de 1943 fue eliminada.⁹³ En contraste, en los años cuarenta, las tasas regulares de derechos de importación siguieron complementándose con el impuesto adicional general de 3% del derecho sobre todas las importaciones que ingresaran a México por flete o vía exprés y 10% de los derechos sobre las importaciones por mensajería.⁹⁴

Por otro lado, desde 1939 la importancia de los derechos e impuestos de exportación para los ingresos gubernamentales aumentó; en tanto que estos últimos se duplicaron entre 1939 y 1943, los recursos derivados de los derechos de exportación se triplicaron y pasaron de representar más de 12% a ser cerca de 20% de los ingresos del Estado. En este marco, el aforo continuó en pie, y hubo frecuentes modificaciones en las valuaciones para la estimación del monto de dicho gravamen.⁹⁵ Con todo, hay que tomar en cuenta que parte del monto recaudado por concepto de exportación se destinó a los subsidios y nunca entró al erario; una publicación de la época calculó que, en realidad, el crecimiento de la relevancia de los derechos de exportación pasó del 7 al 11%.⁹⁶

⁹¹ Bancomext, 1939, p.769 y TC, 1940, p.30.

⁹² CR, 15 ago 1942, p.17.

⁹³ CR, 4 dic 1943, p.19.

⁹⁴ CR, 27 ene 1945, p.25 y cuadro 7.

⁹⁵ Verbigracia, CR, 14 oct, p.929 y BANCOMEXT, 1939, p.769.

⁹⁶ TC, 1946, p.27.

En suma, en esta segunda etapa la principal transformación de la orientación fiscal de la política de comercio exterior de México consistió en la atención que despertaron las exportaciones.

2.1.3. ¿El fin de la política comercial como fuente de ingresos?, 1945-50

En la fase temprana de la posguerra la necesidad de obtener recursos afloró una vez más. Aunque para este momento la participación de los impuestos directos en los ingresos del Estado había crecido en forma significativa, la balanza de pagos comenzó a representar un problema serio para la economía del país. En su sexto informe de gobierno, Ávila Camacho dio a conocer que se habían tomado medidas para favorecer el comercio exterior y el desarrollo regional, en detrimento de la balanza comercial de México, que se tornó negativa.⁹⁷

La política comercial mexicana de la época estuvo en consonancia con la del conjunto de América Latina. Tras el fin de la segunda Guerra Mundial, varios países de la región optaron por aumentar las restricciones en cuanto a control de cambios y/o de importación para contener el declive económico que estaban experimentando y que se manifestó en la pérdida de reservas de oro y divisas. Fueron los casos de Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú.⁹⁸ Es ilustrativo el hecho de que en México el primer decreto aprobado por el Congreso –con fecha del 3 de enero de 1946- luego de que este último recuperó sus facultades en materia de tarifas, haya tenido el propósito de conservar las divisas extranjeras en el país e incrementar los ingresos gubernamentales para destinarlos a usos constructivos.⁹⁹

⁹⁷ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.76.

⁹⁸ CR, 12 jul 1947, p.3 y CR, 20 mar 1948, p.7.

⁹⁹ CR 2 feb 1946 pp.25-26.

Empero, a diferencia de la mayoría de las naciones latinoamericanas, México no sustentó su política comercial en el control de cambios. Sus principales herramientas en este ámbito fueron el control de precios, la política arancelaria (derechos de importación y exportación, cuotas y prohibiciones) y los acuerdos bilaterales.

La administración de Miguel Alemán decidió abaratar el costo de la vida para atacar el desnivel de la balanza comercial porque la diferencia entre los precios mexicanos y los estadounidenses había sido una de las principales razones del aumento de las importaciones; además, la disminución de los precios era imprescindible para que la industria y la agricultura de exportación pudiesen competir a nivel internacional.¹⁰⁰

En relación con la política arancelaria, en un principio continuaron vigentes los lineamientos anteriores por lo que se refiere a las exportaciones. El aforo que las gravaba desde 1938 se mantuvo.¹⁰¹ Asimismo, en el caso del café, en junio de 1946 el gobierno elevó los impuestos de exportación para poder incrementar su contribución al Convenio Interamericano del Café, a una cuota de entre 5 y 10 centavos de dólar por cada bolsa de 60 kilos de café exportado, tal como se había comprometido en el marco de dicho convenio.¹⁰² Sin embargo, el 18 de noviembre de 1947 tuvo lugar una reforma importante. Por decreto de esa fecha se abolió el impuesto de aforo sobre las exportaciones y la regulación de derechos para las exportaciones fue revisada por completo, eliminándose varios gravámenes; de hecho, hasta finales de agosto de 1948 la mayor parte de los artículos de exportación estuvieron exentos de impuestos.¹⁰³ De ahí que, como apunté en el capítulo I, en 1948 se haya registrado una caída en los ingresos federales por concepto de exportación. Los derechos a las exportaciones conjugaron, a partir de entonces, el uso de aranceles específicos con tarifas *ad valorem*, cuyo propósito era ajustar las ganancias

¹⁰⁰ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.78.

¹⁰¹ CR, 3 feb 1945, p.26.

¹⁰² CR, 1 jun 1946, p.29.

¹⁰³ MCVITTIE, 1949, p.39 y CR, 18 sep 1948, p.22.

obtenidas gracias a las exportaciones a las variaciones de precios, sin recurrir a incrementos arancelarios o a devaluaciones, y en un momento en el que el Estado mexicano poseía una administración tributaria más consolidada. Las reformas al arancel de exportación buscaron promover la venta de artículos mexicanos en el exterior y evitar la carencia de divisas. Estos cambios comenzaron a operar en enero de 1948.

En el terreno de las importaciones sucedió algo semejante. Desde mayo de 1944 el gobierno anunció la instauración de un sistema de control directo sobre las importaciones, uno de cuyos objetivos tácitos, a decir de una fuente estadounidense, fue salvaguardar el tipo de cambio del país durante la posguerra.¹⁰⁴ Durante 1945 los impuestos adicionales sobre las importaciones, mencionados en el apartado anterior, continuaron en vigor¹⁰⁵, pero comenzaron a introducirse modificaciones relevantes en materia de cuotas y prohibiciones.

El 11 de junio de 1947, el gobierno mexicano suspendió provisionalmente la importación de ciertos productos no esenciales y de lujo e incrementó los derechos de importación sobre otro grupo de mercancías, con el fin de combatir la disminución de sus reservas en divisas a causa de las importaciones.¹⁰⁶ Al hacerlo, la balanza comercial se normalizó.¹⁰⁷ Los artículos cuya importación quedó prohibida en los primeros cinco meses de 1947, constituyeron poco menos de 15% de las importaciones mexicanas y comprendieron, entre otros, bienes de lujo y competidores de los productos hechos en México, como carros y camiones de motor, así como rayón.¹⁰⁸

Estos cambios cristalizaron en una nueva ley de aranceles que entró en vigor el 13 diciembre de 1947. La legislación modificó muchas clasificaciones y aplicó, de nuevo, la fórmula por entonces casi universal de combinar tasas específicas con tasas *ad valorem*.

¹⁰⁴ TC, 1946, p.26.

¹⁰⁵ CR, 3 feb 1945, p.26.

¹⁰⁶ 19 jul 1947, pp.20-21 y BANCOMEXT, 1949, p.819.

¹⁰⁷ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.78.

¹⁰⁸ CR, 30 ago 1947 y McVittie, 1949, p.39.

En general, el nuevo arancel elevó los derechos existentes y las adiciones *ad valorem* oscilaron entre 1 y 100%. Incluso los Estados Unidos, principal socio comercial de México y país con el cual se había firmado un tratado comercial en 1942, aceptaron la conversión hecha en México de las tarifas específicas a las *ad valorem*, o la combinación de ambas clases de gravámenes, tanto por la necesidad de equilibrar la balanza de pagos a favor de México como para revertir el saldo negativo de su balanza comercial con el vecino del norte y fomentar la industria nacional.¹⁰⁹

A partir de 1948 la utilización del valor de las facturas comerciales como referencia para fijar el monto de la recaudación arancelaria tendió a ser sustituida por el uso de los precios oficiales.¹¹⁰ El derecho *ad valorem* se calculaba con base en una valuación mínima oficial o de acuerdo con el valor de la factura del puerto extranjero, el que fuese mayor. Empero, en el caso del arancel de exportación, la mayor parte de los impuestos pasaron a ser *ad valorem* en función de una valuación oficial de los bienes. El arancel se empleó por igual en las importaciones y las exportaciones de todos los países, sin dar preferencia a las naciones con las que México había concluido tratados comerciales.¹¹¹

Después de la devaluación de 1948, México mantuvo las restricciones a las importaciones y la elevación de los aranceles a través del sistema de cuotas *ad valorem*.¹¹² A partir del 24 de agosto se introdujo un impuesto adicional de 15% *ad valorem* sobre todas las exportaciones, incluso las que estaban libres de derechos.¹¹³ Dicho impuesto se usó para separar el precio interior de los artículos exportables de su cotización en dólares y, de nuevo, se establecía con base en las facturas comerciales o

¹⁰⁹ Tasas *ad valorem* aplicables al precio de mercado de los bienes, según lo estipulado en la factura comercial, o a los precios oficiales. Cuando el precio de la factura fuese menor al oficial, la tasa se fijaría con base en el mayor precio. Cuando la tasa fuera fija, se publicaría en el *Diario Oficial*, CR, 20 dic 1947, pp.16-17.

¹¹⁰ KATZ, 1970, pp.35, 39.

¹¹¹ MCVITTIE, 1949, p.39.

¹¹² QUINTANA ADRIANO, 1989, p.83.

¹¹³ MCVITTIE, 1949, p.39 y CR, 18 sep 1948, p.22.

las valuaciones oficiales, la que fuese mayor.¹¹⁴ Al introducirse, se estipuló que alrededor de la mitad de la ganancia extra obtenida gracias a este gravamen se canalizaría hacia el erario. Los exportadores se opusieron al impuesto y argumentaron que provocaría el cierre de mercados internacionales para ellos. Empero, en el caso de las exportaciones que el gobierno deseaba estimular, el gravamen fue reducido en porcentajes que llegaron hasta un 80% del derecho.¹¹⁵ En enero de 1950 se anunció la prolongación indefinida de las reducciones sobre el impuesto de 15% para 450 exportaciones, lo que implicó una disminución del gravamen para veinte artículos.¹¹⁶

En octubre de 1948 se dio a conocer la lista definitiva de mercancías bajo control de importación y exportación y se establecieron valuaciones temporales para todas las importaciones con el fin de cobrar la porción *ad valorem* de los derechos. La lista combinó y reemplazó los listados anteriores y excluyó a las mercancías no sujetas con antelación a controles de importación y exportación; tampoco contempló a los bienes incluidos en el control exportación de los Estados Unidos por efecto del tratado comercial antes mencionado.¹¹⁷ El arancel restringió la adquisición de bienes baratos, pero también desincentivó la adquisición de los artículos de lujo.¹¹⁸ Asimismo por decreto presidencial de octubre de 1948, el gobierno incrementó en 40% los derechos consulares estipulados en la Ley de Ingresos de ese año con el fin de ajustar dichos gravámenes a la devaluación del peso.¹¹⁹

Por otra parte, México atacó el problema de desequilibrio en su balanza de pagos a través de la firma de acuerdos bilaterales de compensación y de pagos. Desde 1947 México negoció acuerdos con Checoslovaquia para intercambiar mercancías, y los

¹¹⁴ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.83 y CR, 18 sep 1948, p.22.

¹¹⁵ MCVITTIE, 1949, pp.39-40 y CR, 23 1950, p.4.

¹¹⁶ CR 30 ene 1950 p.18 y CR, 15 nov 1948, p.23.

¹¹⁷ CR, 16 oct 1948, p.19 y CR, 22 nov 1948, p.20.

¹¹⁸ MCVITTIE, 1949, p.39.

¹¹⁹ CR, 30 oct 1948.

bancos de México y España llegaron a pactos similares. Asimismo, el gobierno mexicano acordó con Italia el intercambio de azúcar por rayón italiano. Otros países, como la Gran Bretaña, mostraron su interés por concluir acuerdos limitados de intercambio para mercancías específicas.¹²⁰ En 1950 México celebró con Inglaterra un acuerdo para que ésta importara algodón, cera de candelilla y otros productos mexicanos, pagados con libras esterlinas de libre convertibilidad; asimismo, se discutió la posibilidad de aumentar las importaciones de algodón y realizar compras de azúcar en la misma proporción que las exportaciones de México. También se firmó un convenio con Francia por el que México importó maquinaria en general, equipo ferrocarrilero, herramientas, aparatos científicos, drogas, productos farmacéuticos y químicos, en tanto que Francia compró algodón, henequén, raíz de zacatón, ixtle, pieles, café, cera de candelilla, arroz y frutos cítricos. Además, el Banco de Francia y el de México firmaron un convenio de pagos. Por otra parte, se concertó un convenio con Alemania, que compró a México semillas industriales, azúcar moscabado, garbanzo, café, harinolina, cueros y pieles, algodón, tintes, henequén, concentrado de zinc, concentrados de plomo, cobre, electrolíticos y plata. México, por su parte, adquirió maquinaria, herramientas, instrumentos científicos, productos químicos, materias primas y productos acabados.¹²¹

En síntesis, entre 1920 y 1950 el objetivo fiscal de la política de comercio exterior continuó siendo un eje fundamental para la orientación de esta última. Sin embargo, mientras que en los años veinte el componente fiscal de dicha política se tradujo, en esencia, en la elevación de los aranceles de importación para obtener más ingresos y en reformas legales y administrativas, a partir de la década de 1930 revistió una mayor complejidad. El cambio más significativo fue experimentado por las exportaciones, en cuya dinámica comenzó a tener mayor injerencia el Estado mediante las fluctuaciones

¹²⁰ MCVITTIE, 1949, p.39.

¹²¹ QUINTANA ADRIANO, 1989, pp.83-84.

arancelarias. La segunda Guerra Mundial no llevó a un cambio de dirección en este sentido, pero sí favoreció la extracción de mayores recursos del comercio exterior, en particular de las exportaciones.

En el segundo lustro de los años cuarenta se consolidó una nueva preocupación referida, al igual que el aspecto fiscal de la política de comercio exterior, a la estabilidad de las finanzas gubernamentales, pero de cara al exterior, y que se desprendió del contexto extraordinario de la segunda Guerra: el desequilibrio en la balanza de pagos. Ante el crecimiento desmedido de las importaciones en relación con las exportaciones y la incapacidad de impulsar el aumento de las exportaciones en el corto plazo, el Estado volvió a centrar su mirada en la importación, en cuya trayectoria intervino no sólo a través de su aparato tributario, sino por medio de acuerdos bilaterales. Esta inclinación denotó ya una vinculación con el segundo eje de la política comercial, el proteccionismo, y en esa medida reflejó la pérdida de importancia de la función fiscal de la política del comercio exterior de México frente a otros fines que analizaré a continuación.

2.2. Los tintes del proteccionismo mexicano

El segundo eje que definió la política de comercio exterior de México fue el proteccionismo. En un sentido amplio, el proteccionismo agrupó una serie de tendencias diversas, que oscilaron entre dos polos: el aseguramiento del abasto nacional y el impulso para la industrialización. En ambos casos, se trató de proteger a la economía nacional de peligros externos e internos para su desenvolvimiento. La medida en la que la política comercial de México hacia el exterior fue proteccionista es discutible y varió entre 1920 y 1950, pero no está de más recordar que el proteccionismo constituía ya una tendencia arraigada en la economía mexicana desde el siglo XIX.

A partir de 1920 el proteccionismo cobró un nuevo impulso en virtud del panorama mundial. Con la desintegración del viejo orden internacional de la segunda mitad del siglo XIX tras la Gran Guerra, las naciones se refugiaron cada vez más en barreras proteccionistas, apuntaladas por la crisis del 29 y sus secuelas. Dicha tendencia continuó hasta que en 1944 se fijaron las bases de un nuevo orden mundial, cimentado en el libre comercio y las relaciones multilaterales. Así, hasta cierto punto, la ola proteccionista que se registró en el comercio exterior de México entre 1920 y 1950 reflejó una inercia internacional. Esto se concretó con la aparición de dos tendencias dentro de la política de comercio exterior de México, a saber: la práctica de represalias y limitaciones comerciales y el reforzamiento de las relaciones comerciales bilaterales, que se presentaron en manifestaciones diversas a lo largo del período. Los derroteros temporales en la evolución del proteccionismo del país fueron: 1934, cuando inició el primer plan Sexenal, 1939, comienzo de la segunda Guerra Mundial, y 1944, año en el que México introdujo restricciones importantes sobre la importación.

2.2.1. El proteccionismo de viejo cuño, 1920-33

Los indicios de un proteccionismo creciente se presentaron desde el comienzo de la década de 1920. En un principio, el proteccionismo encarnó en las formas tradicionales, es decir, a través de prohibiciones y cuotas temporales para exportar artículos cuya oferta para satisfacer la demanda nacional pudiera peligrar al venderse en el extranjero, o para importar bienes que pudiesen competir con la producción interna. Así, aun cuando el objetivo inicial de la Comisión de Aranceles fue, de acuerdo con la idea de Alberto J. Pani,

crear un mecanismo para impulsar el libre cambio, en la práctica esta instancia tendió a aumentar los derechos de importación.¹²²

Más aún, en esta fase temprana aparecieron signos que presagiaron el desarrollo proteccionista de los años posteriores. El primero de ellos fue la cancelación de la mayor parte de los tratados comerciales que México había firmado en el último cuarto del siglo XIX. Aunque, de acuerdo con la Constitución, el ejecutivo tenía la facultad de concluir acuerdos con otras naciones, el senado gozó de la autoridad exclusiva para aprobar los tratados y convenios diplomáticos que negociara el ejecutivo.¹²³

Sin embargo, en materia de comercio exterior, el denuncia de los viejos acuerdos no implicó el abandono de la tradición diplomática liberal y multilateral. En adelante, el nuevo tratado modelo, a decir de las autoridades, habría de ser el de comercio y navegación concretado con Japón el 8 de octubre de 1924. Por lo que toca al comercio, dicho acuerdo incluyó rasgos liberales, como la cláusula incondicional de la nación más favorecida, y estableció que los artículos naturales o elaborados gozarían, al importarse o exportarse, de los derechos de aduana más reducidos aplicables a los bienes semejantes de cualquier otro origen extranjero, la exención recíproca de derechos de tránsito, la no imposición de gravámenes mayores que los internos para los productos de la otra parte, así como la igualdad de gravámenes para importaciones o exportaciones en buques de una u otra parte. Al mismo tiempo, sin embargo, el acuerdo se adecuó al contexto crecientemente proteccionista al disponer la no aplicación de prohibiciones o restricciones a la importación, exportación o tránsito, a menos de que se extendiesen a todos los países y por ciertas causas.¹²⁴

¹²² Así, a diferencia de lo que ocurrió con la política arancelaria, el poder legislativo siguió teniendo cierta influencia en la definición de los acuerdos comerciales, COSÍO VILLEGAS, [1932], p.101.

¹²³ TC, 1940, p.38.

¹²⁴ BANCOMEEXT, 1939, p.776, TC, 1940, p.38.

La medida marcó el inicio de una serie de pactos más restringidos, de carácter bilateral. Al ser denunciados los antiguos tratados, la Secretaría de Relaciones Exteriores hizo saber a sus representantes diplomáticos en el extranjero que el gobierno mexicano había dado este paso con el fin de celebrar nuevos tratados más afines a las necesidades modernas del comercio y en los que se suprimiera la cláusula tradicional de la nación más favorecida.¹²⁵ Empero, las circunstancias mundiales fueron adversas a la celebración de nuevos acuerdos. De hecho, en su mayoría, los viejos acuerdos comerciales continuaron prorrogándose a lo largo de la década. Así, el acuerdo comercial entre México y Alemania de 1882 se prolongó hasta el 31 de diciembre de 1928.¹²⁶ De manera similar, el acuerdo comercial entre México y Francia de 1886 fue extendido hasta el 20 de julio de 1929 y más tarde fue refrendado indefinidamente por un intercambio de notas del 8 de octubre de 1930, por el cual México siguió gozando de tasas mínimas en los aranceles de Francia a cambio de aplicar tasas de una sola columna para los artículos franceses.¹²⁷ La excepción fue el acuerdo con la cláusula incondicional de la nación más favorecida que México celebró con Brasil el 7 de diciembre de 1931. Si bien el pacto no incluyó concesiones especiales en cuanto a derechos, estipuló que Brasil recibiría las tasas arancelarias más bajas que estuvieran en vigor en cada uno de los dos países, a la vez que garantizó a México las menores tasas de los aranceles brasileños, que habían sido convertidos a un sistema de dos columnas.¹²⁸ Además, el 23 de marzo de 1931 México firmó un *modus vivendi* con Chile.¹²⁹

La utilización de contingentes o cuotas fue otra evidencia de cómo el ambiente proteccionista mundial comenzó a impregnar a la política comercial mexicana. A finales de

¹²⁵ “Memorándum sobre los tratados de comercio”, sin autor, lugar ni fecha, AHSRE, exp.7-23-1 (III), fs.299, 306.

¹²⁶ CR, 6 feb 1928, p.384.

¹²⁷ CR, (p.641) 11 mar 1929 y 16 feb 1931, p.460.

¹²⁸ CR, 22 feb 1932, pp.449-450, TC, 1940, p.38.

¹²⁹ Citado por QUINTANA ADRIANO, 1989, p.74.

la década de 1920, México forcejeó con España para alcanzar mayores cuotas de exportación para el garbanzo. Un elemento ligado con esta clase de negociaciones y que se adoptó en la política comercial de México de esta fase, fue el manejo de las represalias comerciales. En 1932 la Ley de presupuesto, al prorrogar la autoridad presidencial para cambiar los derechos de importación y exportación, especificó que el ejecutivo podría incrementar las tarifas usuales de derechos de importación de los artículos que proviniesen de cualquier país que sujetara a las exportaciones mexicanas a derechos más elevados, o que impusiese tasas o prácticas diferenciadas que fuesen aplicadas sobre productos similares a los vendidos por otros países.¹³⁰ Esta disposición fue refrendada en la Ley del presupuesto de 1933 y en la del 31 de diciembre de 1936. Con base en esta medida, el ejecutivo realizó cambios frecuentes en los aranceles, aunque hasta 1940 casi no impuso derechos de penalización sobre un país particular.¹³¹ A raíz de la reforma al artículo 49 constitucional el 2 de agosto de 1938, los poderes del ejecutivo para legislar en materia de comercio exterior quedaron limitados, salvo en caso de emergencia nacional. Empero, el artículo 22 de la fracción 72 de la Ley Aduanal proporcionó al presidente poder discrecional para prohibir o restringir la importación, la exportación o el tránsito de productos considerados nocivos para la salud pública, la moral, el decoro nacional, que perjudicaran a la economía del país, o bien amenazaran la paz o la seguridad de la República.¹³²

El proteccionismo se reflejó, incluso, en el manejo de los aranceles. A raíz de que la tarifa estadounidense de 1930 elevó cuotas y dispuso que el hilo de engavillar extranjero contuviera un alto porcentaje de aceite, el gobierno mexicano permitió la libre importación de aceite para que el henequén pudiera seguir compitiendo en el mercado estadounidense, el principal receptor de dicha fibra. Con esta medida, introducida el 8 de

¹³⁰ CR, 7 mar 1932, p.577.

¹³¹ CR, 25 mar 1933, p.191 y TC, 1940, p.29.

¹³² TC, 1940, pp.29-30 y BANCOMEEXT, 1949, pp.819-820.

junio de 1932, el gobierno retomó el espíritu de un decreto del 4 de noviembre de 1909 que permitía la importación temporal de materias primas o de artículos que entraran al país para ser elaborados o modificados y reexportados en un plazo de un año.¹³³

A nivel interno, el aseguramiento del abasto nacional constituyó un motor de peso para realizar cambios en la política de comercio exterior de los años veinte. La Constitución de 1917 dispuso la exención o la reducción de derechos de importación para adquirir artículos de primera necesidad, y proporcionó al ejecutivo la autoridad para decretar la entrada libre de derechos o con reducción temporal de los derechos de importación de cualquier producto en condiciones de escasez local o inestabilidad pública, así como para garantizar el ingreso libre de derechos de cables y alambre para el sistema nacional de telégrafos, y de armamentos, municiones e implementos de guerra para el ejército y la marina.¹³⁴ Asimismo, de acuerdo con la fracción 5a. del Artículo 13 de la Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional, relativo a Monopolios, el ejecutivo podía limitar las exportaciones e importaciones de determinados artículos cuando lo ameritasen las necesidades económicas del país o el cumplimiento de tratados o convenios internacionales.¹³⁵

Durante el decenio de 1920, las compras en el exterior se realizaron, en parte, cuando la demanda de un producto, por lo regular agrícola, fue más grande que su oferta interna. En este sentido, un observador inglés opinó que la dependencia de México con respecto a las importaciones era un símbolo de que la estabilidad económica aún no retornaba al país porque la producción era insuficiente.¹³⁶ Un informe estadounidense expresó, por el contrario, que la compra de artículos en el extranjero era un índice de la prosperidad mexicana, más que un reflejo de las necesidades reales del país o de la

¹³³ BANCOMEXT, 1939, pp.768,772.

¹³⁴ TC, 1940, p.29, AGN, Telegrama (minuta), s.f., A. Obregón a A.M. Burgos y Ángel Palma, Mérida, 17 sep 1921, Fondo O-C, exp. 424-H-2, leg.1, s.f.

¹³⁵ BANCOMEXT, 1949, pp.819-820.

¹³⁶ KING, 1924, p.5.

autosuficiencia de México en materia alimenticia.¹³⁷ Otro elemento que ayuda a explicar esta clase de compras recae en las deficiencias del sistema de transporte, que impedían que la producción llegase a donde podía o debía distribuirse en el interior de la República.¹³⁸

Un ejemplo que ilustra la importación por razones de abasto fue la adquisición de trigo, que estuvo exenta de gravámenes de importación hasta antes del 20 de mayo de 1922, cuando se estableció un impuesto de 4 centavos por cada kilo de trigo y 2 centavos por cada kilo de maíz de todos los embarques que entraran a México después del 1º de junio.¹³⁹ El 6 de junio de ese mismo año se publicó un decreto que impuso derechos de 0.01 pesos por kilo sobre forrajes importados, el trigo entre ellos.¹⁴⁰ Sin embargo, un decreto efectivo a partir del 22 de octubre de 1924 rebajó los derechos de importación del trigo de 0.04 a 0.03 pesos por kilo bruto,¹⁴¹ pues la cosecha local no alcanzó para satisfacer la demanda y se compró grano de los Estados Unidos y Argentina.¹⁴² En 1926 la situación fue similar, por lo que se importaron maíz, trigo y harina de trigo por un valor de alrededor de 22 millones de pesos.¹⁴³ Más tarde, el 2 de marzo de 1927, se permitió la entrada de trigo a México libre de derechos hasta la cantidad de 60,000 toneladas.¹⁴⁴ Cabe precisar que las facilidades concedidas para la importación de trigo no sólo se debieron a la limitada producción nacional, sino a la calidad del cereal cultivado en México porque el trigo mexicano era de una consistencia suave y al molerlo era necesario mezclarlo con trigo estadounidense duro.¹⁴⁵

¹³⁷ CR, 4 jul 1927, p.25.

¹³⁸ KING, 1924, p.8.

¹³⁹ El 2 y 3 de junio de ese año se determinó rebajar en un 50% el pago de los nuevos derechos sobre el maíz y el trigo que se embarcasen hacia México en o antes del 25 de junio, CR, May 29, 1922, p.578 y 10 julio 1922, p.123.

¹⁴⁰ CR, 10 julio 1922, p.123.

¹⁴¹ CR, 3 nov 1924, p.305.

¹⁴² KING, 1924, p.9.

¹⁴³ Buxton, 1928, p.31.

¹⁴⁴ CR, 14 mar 1927, p.690.

¹⁴⁵ CR, 23 oct 1922, p.252.

Poco a poco cobró fuerza la noción de que el proteccionismo, más que un instrumento reactivo, debía ser preventivo. En otras palabras, no sólo había que cerrar o abrir el mercado mexicano según el éxito anual de las cosechas nacionales o en función de las restricciones que impusieran otros países, sino que había que diseñar una política proteccionista de largo plazo que diera una solución de fondo a esta problemática. La estrategia, entonces, debía ser favorecer el desarrollo de la industria nacional mediante una política proteccionista que diera a ésta tiempo para crecer y madurar antes de entrar de lleno a la competencia internacional.¹⁴⁶

No todos los sectores de la economía nacional compartieron el mismo punto de vista frente al tema. La diversidad de enfoques se plasmó, por ejemplo, en el boletín de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México y en el debate que se suscitó entre los agricultores de trigo y los harineros a propósito de las medidas arancelarias sobre la importación del grano.

A pesar de las divergencias en los grupos con intereses en el comercio exterior de México, pronto quedó esbozada una política de mayor alcance respecto a los derechos de importación, encaminada a cobijar el desenvolvimiento de la agricultura y la industria nacionales y a sustituir la importación de productos finales por la de insumos y maquinaria. Un informe dio cuenta de que en 1923 las autoridades mexicanas impulsaron el surgimiento de nuevas industrias nacionales por medio de la imposición de derechos elevados sobre los artículos extranjeros y la ejecución de una campaña para promover el consumo interno de productos mexicanos, además de que se anunció que la Comisión de Aranceles estudiaría la posibilidad de brindar una mayor protección a la producción nacional.¹⁴⁷ Desde la óptica del informante, la producción manufacturera del país se debía tanto las ventajas naturales que poseía México como a la política del gobierno en turno de

¹⁴⁶ ARROYO CROTTE, 1937-III, p.25.

¹⁴⁷ KING, 1924, pp.11,13.

impulsar la creación de nuevas industrias mediante altos derechos de importación, en algunos casos prohibitivos.¹⁴⁸ En agosto de 1926 un informe estadounidense comentó, en el mismo sentido, que el aumento de los derechos de importación sobre los productos manufacturados había tendido a construir una industria local y a elevar la demanda de maquinaria industrial en México.¹⁴⁹ Asimismo, en 1927 un funcionario inglés se refirió a la campaña gubernamental, que, con el apoyo de las cámaras comerciales y los sindicatos de trabajadores, promovió el consumo de manufacturas y productos mexicanos.¹⁵⁰ Al reorganizarse la Comisión de Aranceles en 1927, se arguyó la urgencia de adoptar una política arancelaria para favorecer el desarrollo comercial e industrial del país y defender así a la economía nacional. La Comisión quedó a cargo de redactar un borrador de un sistema unificado y simplificado de derechos de importación, y de eliminar, con ello, una serie de cargos extra, cuotas consulares y visas comerciales.¹⁵¹ Un informe inglés ratificó que las intenciones de dichos esfuerzos fueron, presumiblemente, lograr que México dejara de depender de las manufacturas importadas:

Desde el principio del año [1927] el titular de Industria, Comercio y Trabajo ha dedicado una mayor publicidad a la idea de motivar a los consumidores para mostrar su preferencia por las manufacturas y productos mexicanos, y con ello impulsar el desarrollo de las industrias dentro de la República. La ayuda de las cámaras de comercio mexicanas a lo largo del país ha sido solicitada y numerosos artículos diseñados para despertar el interés popular en dicha idea han sido publicados en la prensa. La Confederación de sindicatos laborales había desplegado una importante actividad en apoyo de las recomendaciones oficiales [...].¹⁵²

Dada la importancia de la industria textil, este ramo recibió particular atención por parte de las autoridades. Por decreto publicado el 14 de octubre de 1924, los derechos de importación sobre varios textiles, incluyendo los elaborados con seda artificial y algodón, aumentaron, y se introdujo un impuesto adicional que incrementó los gravámenes para

¹⁴⁸ KING 1923, p.11.

¹⁴⁹ CR, 2 ago 1926, p.278.

¹⁵⁰ BUXTON 1927 pp.13,27,54.

¹⁵¹ CR, 13 jun 1927, p.687.

¹⁵² La campaña se realizó, en parte, a través de máquinas de timbres postales que rezaban: "consume artículos nacionales", BUXTON, 1928, pp.27,54.

esta clase de productos manufacturados entre un 20 y 75%.¹⁵³ Para 1928, la mayor parte de la vestimenta de seda para mujer se manufacturaba ya en México y se había fomentado la importación de seda porque los derechos de importación sobre las prendas terminadas eran prohibitivos.¹⁵⁴ En diciembre de 1930, un decreto presidencial elevó las tasas de derechos de importación de alrededor de 500 artículos del rubro de textiles y manufacturas textiles, aumentando en un 40% los derechos pagados por las fracciones relativas a hilados y tejidos de algodón, lana, lino, artisela y seda; además, por primera vez se incluyó en el arancel una clasificación para los artículos de artisela, que comenzaban a cobrar relevancia.¹⁵⁵

Algo semejante ocurrió en otras líneas de producción, como la siderúrgica.¹⁵⁶ La protección del Estado llegó a la naciente industria del acero. En 1926 se elevaron los derechos de las barras, bolas, etc. para los talleres de molienda usados en dicha industria, por lo que la demanda se satisfizo con producción interna. Dos años después, un par de compañías mexicanas instalaron maquinaria para hacer cable brillante y galvanizado, a la vez que los derechos de importación de estos productos se elevaron lo suficiente como para garantizar la eliminación de la competencia extranjera. Lo mismo sucedió con las láminas corrugadas, que dejaron de comprarse en el exterior.¹⁵⁷ En diciembre de 1932 salió a la luz un decreto para facilitar la importación de varias materias primas necesarias para ciertas industrias domésticas y para garantizar la protección a otras industrias; la medida aumentó las tasas de los derechos de importación sobre cierto cable galvanizado de hierro o acero.¹⁵⁸

¹⁵³ CR, 27 oct 1924, p.247.

¹⁵⁴ CR, 9 abr 1928, p.104.

¹⁵⁵ CR, 22 dic. 1930, p.763, Crotte, 1937-III, p.25 y CLEUGH, 1931, pp.20,26.

¹⁵⁶ ARROYO CROTTE, 1937-II, pp.23-24.

¹⁵⁷ CR, 31 may 1926, p.565 y CR, [28 julio 1930], p.244.

¹⁵⁸ CR, 7 Ene 1933, p.11.

En suma, los gobiernos de la época tendieron a desincentivar la adquisición de manufacturas extranjeras y continuó en esa medida con la política comercial de la época porfirista.

Junto con la elevación de algunos derechos de importación, el gobierno otorgó facilidades para la adquisición de materiales y equipo indispensables para desarrollar la infraestructura industrial y agrícola del país. A lo largo del periodo se dieron a conocer una serie de cambios particulares y generales a los derechos de importación que ilustran esta tendencia, verbigracia, en la compra de maquinaria. En 1920 la adquisición de maquinarias para las industrias y las artes fue eximida del pago de derechos de importación.¹⁵⁹ Las facilidades se extendieron al equipo para el campo. Desde 1916 se concedió, de manera temporal, la importación libre de derechos de tractores, camiones de motor y gasolina, medida que se extendió en varios intervalos y que el 25 de mayo de 1922 fue ampliada en forma indefinida.¹⁶⁰ En este último año, un funcionario británico informó que el gobierno había mostrado su intención de impulsar a la industria minera al autorizar la libre importación de utensilios, maquinaria minera y dinamita.¹⁶¹ En 1924 un informe estadounidense señaló que casi no había una industria de maquinaria industrial en México y que por ello prácticamente la totalidad de dichos artículos se importaba libre de derechos:

Un arancel protector se había concedido a casi todas las industrias manufactureras. Esto ha ayudado al desarrollo industrial y es la causa principal de la expansión gradual del mercado de maquinaria. [...] Además de las importantes industrias minera y petrolera, México produce artículos como bienes de algodón, azúcar, zapatos y cuero, productos de tabaco, harina y ciertos fármacos y químicos. También hay aserraderos, plantas de fabricación de hielos, fábricas de ropa y molinos de aceites vegetales. Otras mercancías son producidas en fábricas de importancia relativamente pequeña, pero que en conjunto ofrecen un mercado atractivo para el exportador de maquinaria.¹⁶²

¹⁵⁹ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.57.

¹⁶⁰ CR, 14 ago 1922, p.484.

¹⁶¹ KING, 1923, p.6.

¹⁶² CR, 1 sep 1924, p.536.

Más adelante, por decreto del 8 de abril de 1926, la importación de maquinaria e implementos para la irrigación quedó exenta del pago de derechos, previa autorización de la Comisión Nacional de Irrigación o de los agentes de aduana autorizados por ésta.¹⁶³ Las reducciones arancelarias de 1931 y 1932 favorecieron la importación de maquinaria industrial y materias primas para la industria minera.¹⁶⁴ El 14 de marzo de 1931, un decreto disminuyó los derechos de importación sobre instalaciones de maquinaria industrial pesada.¹⁶⁵ Asimismo, un decreto del 13 de agosto de 1932 redujo las tasas de los derechos de importación sobre la maquinaria y los aparatos que formaran una parte o la totalidad de una instalación, o fueran una extensión de instalaciones existentes.¹⁶⁶

Otro ejemplo de esta línea proteccionista fue la importación de vehículos. Aun cuando durante los años veinte el uso del automóvil en México fue limitado, pues en el ámbito particular constituyó un bien de lujo¹⁶⁷, hacia el final de la década se expidieron disposiciones arancelarias que facilitaron la introducción de vehículos a México. El 20 de octubre de 1922 el gobierno instauró un derecho de importación sobre automóviles y camiones –admitidos libres de gravámenes desde el 7 de enero de 1919- que ascendía al 10% del valor estipulado en la factura consular.¹⁶⁸ La disposición entró en vigor el 1º de

¹⁶³ El decreto incluyó: maquinaria para excavación, aparatos e instrumentos para explorar, equipo de campamento, vehículos, arneses y sillas, combustible, lubricantes, locomotoras, durmientes, clavos, rieles y todo lo requerido para la construcción de vías ferroviarias, tractores, automóviles y accesorios, grúas y maquinaria de todo tipo para manejar grandes pesos, detonadores, máquinas de perforación, elevadores, maquinaria para transportar, revolvedoras de cemento, maquinaria y artículos para transportar y administrar el agua, maquinaria y accesorios para perforar pozos, y maquinaria y accesorios para realizar exploraciones del subsuelo, CR, 3 may 1926, p.308.

¹⁶⁴ CÁRDENAS, 1987, pp.105, 108.

¹⁶⁵ CR, 30 mar 1931, p.849.

¹⁶⁶ CR, 29 ago 1932, p.375.

¹⁶⁷ El mercado en México para autos se encontraba en las clases pudientes, concentradas en las ciudades, y que no ascendían a más de 5% de población total; la falta de carreteras fuera de las ciudades también ayudaba a concentrar la demanda en las ciudades. Más de la mitad de los 20,000 carros de pasajeros en México estaban en el D.F., el resto en Tampico, Guadalajara, Mérida, Puebla, Piedras Negras, Monterrey, Nogales, Chihuahua y Guaymas, en orden de importancia. Fuera de las urbes, los mercados eran las industrias petrolera y minera, CR, 1 ene 1923, p.26.

¹⁶⁸ CR, 30 oct 1922, p.308.

abril de 1926, pero deprimió las ventas de autos entre abril y mayo de ese año.¹⁶⁹ En consecuencia, por decreto promulgado el 8 de junio de 1926, se abolió el impuesto de 10% sobre las ventas directas de automóviles y llantas y se reemplazó el derecho de importación *ad valorem* del 10% por una tarifa específica, lo que redujo, en general, los gravámenes pagados por la importación de vehículos. Bajo el nuevo esquema, los camiones de carga pagarían un derecho menor uniforme de 10 centavos por kilo legal, la importación de los tractores y camiones motorizados para bomberos y limpieza de calles continuaría libre del pago de derechos y los nuevos aranceles específicos para los automóviles de pasajeros se establecerían con base en una escala ascendente según el peso y el valor.¹⁷⁰ También en este último caso las nuevas tarifas significaron una disminución con respecto a los antiguos derechos de importación.¹⁷¹

Estas medidas particulares cristalizaron en una modificación global a los aranceles hacia el final de los años veinte. El 7 de marzo de 1927 entraron en vigor nuevos derechos de importación al alza, de índole prohibitiva en algunos casos. Los cambios se hicieron por medio de un conjunto de decretos, en cerca de 350 artículos. Un informe estadounidense comentó sobre los efectos de esta medida: "...se espera que las importaciones en muchas líneas se verán materialmente reducidas. En vista de la depresión económica prevaleciente, se cree improbable que el país sea capaz de consumir la misma cantidad de bienes a los precios más altos que son inevitables en virtud de la nueva clasificación arancelaria y la introducción de un impuesto del 5% en pesos oro. Se reporta que varios pedidos ya solicitados por importadores en México han sido cancelados."¹⁷² Además de facilitar el aumento de los ingresos, la Tarifa General de Importación de 1930 brindó mayor protección a algunos productos, a saber, los bienes de

¹⁶⁹ CR, 27 nov 1922, p.559, 4 dic 1922, p.622, 19 jul 1926, p.156 y CR, 25 oct 1926, p.238.

¹⁷⁰ CR, 21 jun 1926, p.747.

¹⁷¹ CR, 25 oct 1926, p.238.

¹⁷² Sobre el impuesto de 5%, véase el siguiente apartado, CR, 28 feb 1927, p.518; CR, 7 mar 1927, p.635.

capital y las materias primas, en relación con los bienes de consumo¹⁷³, así como a artículos como los textiles; en contraste, los alimentos y productos agrícolas que competían con la industria nacional quedaron gravados con impuestos más altos, en tanto que las manufacturas, materias primas y maquinarias esenciales para la producción y no elaboradas en México tendieron a pagar pocos o ningún impuesto.¹⁷⁴

En materia de exportaciones, el proteccionismo fue menos evidente, pero se ligó al cambio en el tipo de productos colocados en el exterior. En lugar de ofrecer materias primas, México intentó convertirse en un proveedor de productos elaborados dentro del país, como ocurrió con el petróleo. En un principio, como ya se ha advertido, el Estado mexicano adquirió el compromiso de reservar los ingresos obtenidos de la exportación de este producto para saldar la deuda externa de la nación. Sin embargo, desde el inicio se buscó llevar a cabo la refinación del petróleo en el país para luego exportar el producto procesado. El 24 de julio de 1923 se dispuso que los productos obtenidos de petróleo extranjero importado para refinación sólo pagaran 15% de las cuotas establecidas en el decreto del 17 de mayo de 1922, y se les concedió la exención de derechos de exportación.¹⁷⁵ Al parecer, la suspensión del pago de la deuda a partir de 1926¹⁷⁶ reforzó este giro de dirección, pues en diciembre de 1932 se promulgó una nueva ley de la producción petrolera que impuso una nueva escala para gravar las exportaciones de petróleo y sus derivados; los productos que se obtuviesen de la refinación de petróleo extranjero estarían sujetos a un impuesto equivalente a 15% de las tasas estipuladas para los artículos nacionales.¹⁷⁷ Por otra parte, al introducirse una escala móvil para fijar los derechos de exportación del café mexicano en función de su precio en el mercado

¹⁷³ CÁRDENAS, 1987, pp.105, 108.

¹⁷⁴ KATZ, 1970, p.15.

¹⁷⁵ La disposición se aplicaría a todos los productos derivados del petróleo extranjero importado a México desde el 1° de abril de 1923, CR, 20 ago 1923, p.497.

¹⁷⁶ BANCOMEXT, 1987, v.I, p.78.

¹⁷⁷ CR, 4 feb 1933, p.78.

mundial, se rebajaron los derechos del grano contenido en envases manufacturados con fibras nacionales.¹⁷⁸ La retroalimentación que empezó a plantearse en la política comercial entre importaciones y exportaciones queda ilustrada con un decreto presidencial de junio de 1933 que autorizó temporalmente la importación libre de derechos de láminas de hierro, acero o estaño destinadas a la elaboración de contenedores para exportar productos nacionales, con fianza de por medio.¹⁷⁹

2.2.2. Proteccionismo, abasto e industrialización, 1934-39

Los efectos de la crisis y la depresión de 1929 en la política comercial de México se hicieron sentir, sobre todo, a partir de 1934, cuando la economía del país se recuperó y empezó a aplicarse el primer Plan Sexenal. Para 1938 todavía se mantenían lineamientos liberales en la política comercial y México no había recurrido de manera sistemática al comercio controlado, no obstante que algunas naciones latinoamericanas a las que México vendía más de lo que compraba y que padecían problemas de falta de divisas, habían restringido sus operaciones con nuestro país.¹⁸⁰ Empero, la tendencia proteccionista se hizo patente.

En esta etapa México practicó una política defensiva que, aun cuando descansó en los aranceles, comprendió otro tipo de herramientas. En 1936 el presidente Cárdenas informó de las gestiones de su administración ante el gobierno español para levantar la prohibición de importación de garbanzo mexicano, y de la exención lograda para el garbanzo y el café del 10 y 20%, respectivamente, de los recargos decretados por España

¹⁷⁰ CR, 6 enero 1930, p.64.

¹⁷⁹ CR, 22 jul 1933, p.62.

¹⁸⁰ BANCOMEXT, 1938-39, pp.672, 686-687.

para los productos de importación.¹⁸¹ Con todo, el uso de contingentes se limitó a las importaciones de artisa y algunas otras materias primas.¹⁸²

Por otro lado, los acuerdos bilaterales se hicieron más frecuentes; algunos de ellos fueron acuerdos de compensación, sobre todo tras la expropiación petrolera de 1938. México usó esta clase de pactos como una vía para encarar el contexto internacional proteccionista.

Una publicación afirmó que hacia 1939 México casi no había recurrido a los acuerdos bilaterales por gozar de términos favorables para su comercio;¹⁸³ de los viejos tratados, sólo quedaron en pie los de Amistad, Comercio y Navegación firmados por México con Ecuador en 1888 y con la República Dominicana en 1890. Sin embargo, el tratado de 1924 con Japón fue ampliado el 9 de marzo de 1934 y el tratado de 1931 con Brasil siguió en vigor. Asimismo, el 31 de julio de 1934 se firmó un Acuerdo Provisional de Comercio y Navegación con Italia que concedió el tratamiento de la nación más favorecida a nacionales, navíos y mercancías, con excepción de los beneficios que se brindaran a las naciones limítrofes o que se desprendieran de una unión aduanal; el acuerdo, en principio anual, fue renovado por varios años.¹⁸⁴ El 2 de octubre de 1935 se acordó un *modus vivendi*¹⁸⁵ con El Salvador que concedió a México el tratamiento aduanal de nación más favorecida y que se prolongó en varias ocasiones.¹⁸⁶ Así, aunque en una publicación oficial de la época se afirmó que la cláusula incondicional de la nación más favorecida: "... no representó para el país beneficio alguno y [...], en cambio, tal vez haya sido una ventaja unilateral para los pocos países con quienes México contrajo esos

¹⁸¹ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.63.

¹⁸² Pese a que el informe de Bancomext de 1938-39 afirma que México no usó contingentes, el empleo de ciertas cuotas se reconoció en el siguiente informe, cfr. BANCAMEXT, 1938-39, p.681 y BANCAMEXT, 1939, p.774.

¹⁸³ BANCAMEXT, 1938-39, p.687.

¹⁸⁴ BANCAMEXT, 1939, pp.775-776.

¹⁸⁵ Es un instrumento de carácter temporal, que se celebra entre los países cuando éstos no se encuentran en condiciones para comprometerse a obligaciones más duraderas.

¹⁸⁶ CR, 28 dic 1940, p.589, CR, 14 nov 1936, p.917, CR 30 oct 1937, p.863, CR [4 mar] 1939, p.210, CR 28 dic 1940, p.589 y BANCAMEXT, 1939, p.776.

compromisos internacionales”,¹⁸⁷ en realidad para 1939 México tenía acuerdos con la cláusula incondicional de la nación más favorecida con Brasil, Ecuador, la República Dominicana, El Salvador, Francia, Italia, España y Japón.¹⁸⁸

Con todo, es preciso dar su justa dimensión al impacto de dichos pactos, pues, en términos generales, se suscribieron con países con quienes México tenía relaciones comerciales poco significativas. Asimismo, las circunstancias internacionales inhabilitaron el cumplimiento de algunos acuerdos, como en el caso de Italia. En apego a las resoluciones de la Liga de Naciones, el gobierno mexicano promulgó cuatro decretos que restringieron las importaciones y exportaciones de y hacia Italia, así como la extensión de créditos a dicho país.¹⁸⁹ Por otro lado, México obtuvo ciertas concesiones sin tratado de por medio, por ejemplo con Portugal; este último país otorgó el privilegio de aranceles aduanales mínimos para los productos mexicanos mientras la balanza comercial fuera positiva para Portugal, pese a la inexistencia de un tratado comercial entre ambas naciones.¹⁹⁰ Además, en tanto que la permanencia de la cláusula incondicional de la nación más favorecida mandó señales de libertad comercial, otros signos evidenciaron la adopción de una actitud proteccionista proclive a los tratos bilaterales de intercambio.

Desde 1937 el gobierno, a través de la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana (C.E.I.M.S.A.), promovió la venta de garbanzo mexicano en varios países; en el caso de España, México otorgó facilidades crediticias y de pago.¹⁹¹ Una fuente oficial asentó: "... es muy posible que en un futuro próximo se repitan los casos de trueque directo, o cuando menos, los de operaciones que resulten en forma de trueque, no porque el país adopte el sistema como tal, sino porque las circunstancias en el exterior lo obliguen a aceptar este procedimiento como único medio de intercambio en un momento

¹⁸⁷ BANCOMETX, 1939, p.775.

¹⁸⁸ TC, 1940, p.38.

¹⁸⁹ CR, 23 nov 1935, p.385 y CR, 7 dic 1935, p.414.

¹⁹⁰ CR, 16 nov 1935, p.358.

¹⁹¹ BANCOMETX, 1987, v.I, p.175.

dado. [...].¹⁹² Así sucedió, ya que en abril de 1939 México firmó un acuerdo de compensación con Italia para adquirir rayón a cambio de petróleo.¹⁹³

Por otro lado, en esta fase México se benefició de la política iniciada por los Estados Unidos en diciembre de 1933 para adquirir plata¹⁹⁴, justo en un momento en el que, tras la Conferencia de Londres de ese año, se había acordado la restricción de cuotas de venta para las naciones productoras. El 6 de enero de 1936 México firmó un acuerdo de venta de plata con los Estados Unidos. El acuerdo fue renovado mes a mes hasta su fin el 31 de marzo de 1938 y comprometió a los Estados Unidos a adquirir del Banco de México casi toda la plata recién extraída, con lo que nuestro país aseguró el mercado para una de sus principales mercancías de exportación.¹⁹⁵

El abasto nacional pasó a un segundo plano. Un decreto del 25 de junio de 1937 autorizó el control gubernamental sobre la producción, importación, distribución y precios de todas las mercancías que fuesen declaradas esenciales por la Secretaría de la Economía Nacional (S.E.N.), pero la operación de esta disposición quedó congelada en esta fase.¹⁹⁶ La única medida sobresaliente en este rubro fue la formación en 1937 de un Comité de Trigo para regular el precio del cereal e importar las cantidades que se requirieran para completar la producción nacional de producto.¹⁹⁷

En tanto, la meta de industrializar al país se insertó de lleno en la política económica del Estado y, como se comentó al referirnos al aspecto fiscal de la política de comercio exterior, el manejo de las importaciones se engarzó con el de las exportaciones

¹⁹² BANCOMEEXT, 1938-39, pp.686-687.

¹⁹³ TC, 1940, pp.38-39.

¹⁹⁴ RIGUZZI, 2003, pp.260-262.

¹⁹⁵ TC, 1940, pp.37-38.

¹⁹⁶ *Ibid.*, p.32.

¹⁹⁷ CR, 1 ene 1938, p.7.

para lograr "el desarrollo consciente de las exportaciones y la reducción de las importaciones al límite mínimo indispensable."¹⁹⁸

Hasta 1936, pocas medidas relevantes tuvieron por objetivo la satisfacción de las necesidades de los consumidores; verbigracia, un decreto del 4 de julio de 1934 buscó que los productos farmacéuticos y medicinales alcanzaran un precio bajo y equitativo. Las principales disposiciones sobre las importaciones se orientaron, en cambio, al mejoramiento del comercio interno y a apuntalar la producción de materias primas y algunas manufacturas.¹⁹⁹

El sistema arancelario mexicano impuso gravámenes en relación inversamente proporcional al peso de las mercancías, con el objetivo de incentivar la introducción de materias primas para la industria y restringir el acceso de bienes terminados de consumo. Por lo regular, los derechos se fijaban en función del peso del producto, rara vez la unidad, la pieza o el valor de la mercancía se tomaron como referencia. Hubo algunas revisiones generales en este sentido. El impuesto de 4% sobre la exportación de capital introducido en marzo de 1934 y reformado en 1936 sólo se condonaba al exportar mercancías cuando las ganancias se reinvertían en México o se usaban para importar maquinaria u otras mercancías al país.²⁰⁰ De la misma manera, en marzo de 1937 se modificaron las regulaciones del depósito consular de 5% que se pedía por adelantado al importar mercancías a México; entre los casos en los que se omitía esta exigencia se hallaron varios de tipo proteccionista, a saber, las instalaciones de maquinaria importadas con base en regulaciones especiales, materiales de construcción introducidos para localidades específicas, los bienes importados bajo lo estipulado en la ley de

¹⁹⁸ PYKE, 1936 p.24.

¹⁹⁹ ARROYO CROTTE, 1937-III, p.25.

²⁰⁰ CR, 7 jul 1934, p.13.

comunicaciones, las semillas importadas con permisos para propósitos agrícolas y la importación de plantas de ensamblaje de automóviles.²⁰¹

El 28 de enero de 1937 entró en vigor una reforma que incrementó los derechos de 633 artículos, el 21 de enero de 1938 un decreto aumentó los derechos de 218 clasificaciones arancelarias, es decir, un tercio del total, y el 30 de agosto de ese año comenzó a operar un decreto que redujo los derechos pagados por la importación de una amplia lista de bienes, en su mayoría materias primas, a un nivel igual o menor al que tuvieron los derechos arancelarios en 1936. Un decreto efectivo a partir del 27 de agosto de 1938 restauró las tasas más bajas, con anterioridad a enero de 1938, de los derechos de importación de 189 fracciones; la excepción fue el aumento de derechos de importación para automóviles. Entre los productos beneficiados estuvieron maquinaria y equipo de diversa índole y manufacturas de hierro y acero. Por otro lado, en 1939 y 1940 se elevaron los derechos de importación de una serie de artículos terminados. El 8 de marzo de 1940 se instauró una nueva clasificación arancelaria para una variada gama de mercancías, aunque casi no se alteraron los derechos que debían pagar.²⁰²

De manera más específica, un decreto presidencial con fecha del 24 de junio de 1937 prohibió la importación de hilo o estambre durante dos años; en diciembre de ese año la prohibición fue reemplazada por un aumento en los derechos pagados por dichas mercancías.²⁰³ Asimismo, en 1939 el ingreso arancelario por concepto de las importaciones de maquinaria y de instalaciones industriales fue únicamente 1.5% del valor de dichas importaciones. La industria siderúrgica también se benefició de este esquema arancelario.²⁰⁴

²⁰¹ CR, 10 abr 1937, p.298.

²⁰² TC, 1940, p.31 y CR, 3 sep 1938, p.796.

²⁰³ TC, 1940, p.33.

²⁰⁴ BANCOMEEXT, 1938-39, pp.678-679.

Cuadro 9. Aranceles específicos y <i>ad valorem</i> de las importaciones, 1930-39 (Números índices, 1934=100)				
<i>Tipos de productos</i>	<i>Tarifas específicas</i>		<i>Tarifas Ad valorem (%)</i>	
	1930-34	1935-39	1930-34	1935-39
<i>Total</i>	100	115	29	22
<i>Textiles</i>				
<i>Hilados</i>	100	104	62	50
<i>Manufacturados</i>	100	124	63	70
<i>Materias primas</i>				
<i>Animales</i>	100	137	31	23
<i>Vegetales</i>	100	104	56	40
<i>Minerales</i>	100	116	25	20
<i>Químicos</i>	100	107	24	12
<i>Diversos productos</i>				
<i>Industriales</i>	100	114	38	32
<i>Maquinaria e instrumentos</i>	100	130	6	5
<i>Maquinaria y vehículos</i>	100	114	18	14
Fuente: CÁRDENAS, 1987, p.107 (tomado de la <i>Memoria del Segundo Congreso Mexicano de Ciencias Sociales</i> , 1946, tomo 3, pp.250-251.)				

De acuerdo con un estudio de la época, entre 1930 y 1944 (véase Cuadro 9), en una muestra de 165 artículos importados, hubo variaciones arancelarias en 165 bienes y la reducción de tarifas favoreció la compra de maquinarias industriales y materias primas para la industria minera. En relación con el período de 1930-34, las tarifas específicas para 1935-39 de los bienes manufacturados crecieron 24%. La maquinaria y los instrumentos constituyeron el grupo cuyo gravamen específico aumentó más, en 30%, pero en términos *ad valorem* los impuestos sobre los bienes de capital registraron una disminución en el mismo lapso.²⁰⁵ El hecho de que los hilados, vegetales y químicos hayan experimentado las menores tasas de aumento sugiere que en esta fase la política proteccionista del gobierno se enfocó a la adquisición de materias primas, más que de bienes de capital. En enero de 1937 se llevó a cabo una revisión extensa de tarifas, en general al alza, sobre todo para las importaciones manufacturadas que competían con las

²⁰⁵ CÁRDENAS, 1987, pp.107-108.

nuevas industrias domésticas, prohibiéndose la entrada de alrededor de 225 mercancías. La medida perduró hasta el 1º de mayo de ese año, pero después de esta fecha no se regresó a los niveles anteriores de tarifas.²⁰⁶

Por otra parte, comenzó a desarrollarse una política de subsidios, es decir, de apoyos monetarios oficiales a favor de las importaciones y las exportaciones, cuya lógica básica fue obtener de las exportaciones los recursos para sustituir importaciones. Por ejemplo, entre 1933 y 1935 se expidieron tres reglamentos que otorgaron subsidios; uno de ellos facilitó la importación temporal de láminas de hoja de lata, hierro y acero para la manufactura de botes para la exportación de productos nacionales. A partir de 1936, ante la creciente demanda por parte de los hombres de negocios para obtener franquicias, se reemplazó el reglamento general por autorizaciones especiales para cada industria.²⁰⁷ El subsidio a la artísela fue otro ejemplo de esta misma línea. Por otro lado, el Estado continuó subsidiando la adquisición de alimentos como el trigo para evitar su escasez o su especulación en detrimento de los consumidores.²⁰⁸

Cuando el ejecutivo introdujo el aforo de 12% sobre las exportaciones, estableció que 50% del mismo se usaría como subsidio para la exportación de productos que fuera conveniente vender en el extranjero y 20% de su valor en moneda nacional se destinaría a las importaciones de artículos necesarios para la economía del país.²⁰⁹ De esta forma, el aforo trató de equilibrar el apoyo recibido por exportaciones e importaciones: “La baja del tipo de cambio trajo necesariamente [...] una posición de ventaja a los exportadores y una desventaja correlativa a los importadores y a determinadas industrias de transformación. Como la economía nacional, en la etapa productiva presente, requiere ciertas materias primas para el fomento de nuestras industrias, se hizo necesario

²⁰⁶ KATZ, 1970, p.20.

²⁰⁷ BANCAMEXT, 1939, p.772.

²⁰⁸ BANCAMEXT, 1938-39, p.678.

²⁰⁹ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.66 y BANCAMEXT, 1939, pp.770-771.

compensar esta situación de desventaja a los importadores de esas materias primas y al país mismo que las precisa.” La existencia de subsidios compensó, en el caso de las importaciones, algunos de los gravámenes al rubro, de manera que el sistema arancelario aparentemente proteccionista no lo fue tanto.²¹⁰

En este sentido, cabe destacar que a lo largo de esta fase, el sistema arancelario y de subsidios para las exportaciones se orientó a organizar la producción y el comercio de algunos productos. El arancel de exportación contenía 1196 fracciones, de las cuales 956 quedaron libres de derechos y 227 estuvieron gravadas. Sin embargo, muchas de estas últimas recibieron un subsidio igual a los derechos que pagaron, de manera que su gravamen fue nominal y buscó unificar a productores y exportadores para obtener mejores resultados en las transacciones en el exterior. Sólo hubo 13 fracciones cuya exportación se prohibió a causa de convenios internacionales de tipo sanitario o por tratarse de productos susceptibles de agotamiento.²¹¹ Mientras que en 1938 las exportaciones subsidiadas representaron 5.57% del total, en 1939 fueron 6.37%. Por el contrario, el monto proporcional de importaciones subsidiadas en esos dos años decreció con respecto al valor total de las importaciones, pues pasó de constituir 7.62% a 6.16%.²¹²

Además, el gobierno se apoyó en el control de precios, que, junto con el control de mercancías, fue un instrumento común en América Latina a lo largo de esta etapa. Por un decreto presidencial de junio de 1937, la Secretaría de la Economía Nacional quedó facultada para controlar la producción, importación, distribución y precio de todos los bienes que considerase pertinentes para proteger los precios domésticos.²¹³ Para llevar a cabo esta tarea, el 12 de agosto de 1938 se creó el Comité Regulator del Mercado de las

²¹⁰ BANCOMEXT, 1938-39, p.677.

²¹¹ *Ibid.*, p.682.

²¹² *Ibid.*, p.677.

²¹³ CR, 17 jul 1937, p.572.

Subsistencias.²¹⁴

La transformación de las metas de la política comercial hasta 1939 fue resumida en una publicación del Bancomext de la siguiente manera: "... ya existe una política arancelaria, que se basa en estudios técnicos sobre la forma en que los aranceles pueden servir, principalmente, para beneficiar nuestra economía y, secundaria o incidentalmente, como una fuente de ingresos; que si no se ha llegado al desiderátum, las bases y tendencias de esa política están trazadas y definidas, de acuerdo con las condiciones previsibles de los sucesos económicos."²¹⁵

2.2.3. El proteccionismo bélico, 1939-43

La segunda Guerra Mundial marcó el inicio de una nueva etapa proteccionista. Aunque hasta antes de 1939 México se había alineado ya con ciertas políticas internacionales, en comparación con la mayoría de las naciones, había mantenido una actitud bastante liberal. Verbigracia, México fue uno de los pocos países que no recurrió al control de cambios para restringir las operaciones comerciales. Sin embargo, el conflicto bélico internacional orilló al país a desarrollar un proteccionismo más contundente.

Ante la perspectiva de escasez de productos básicos o estratégicos, el abasto se convirtió de nuevo en un tema central dentro del comercio exterior mexicano. El 4 de noviembre de 1939 se publicó un decreto que prohibió en algunos casos y condicionó en otros la exportación de artículos de primera necesidad y de ciertas materias primas. La disposición, que estuvo en vigor durante la guerra, se sustentó en las atribuciones del ejecutivo estipuladas en la fracción 5a. del Artículo 13 de la Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional, relativo a Monopolios, y en la Fracción 7a. del Artículo 22 de la Ley

²¹⁴ CR, 14 oct 1939, p.917.

²¹⁵ BANCOMEXT, 1939, p.766.

Aduanal, mencionadas en el apartado anterior.²¹⁶ En virtud de este decreto, en la administración de Ávila Camacho se establecieron controles cuantitativos sobre los principales artículos de exportación, como el henequén, para asegurar el consumo interno.²¹⁷

En este rubro, la aplicación de los controles de precios devino una herramienta común para prevenir el alza de los costos de los bienes de consumo esenciales y la especulación en la venta de artículos no sustituibles en algunas industrias, como láminas y tubos.²¹⁸ La lista de mercancías de primera necesidad sujetos a control de precios que se desprendió del decreto presidencial del 9 de febrero de 1942 se amplió con el tiempo. Entre los bienes que se incluyeron estuvieron trigo, petróleo y sus derivados, café y desde abril de 1942 rayón.²¹⁹ Por otro lado, en 1943 y 1944 las valuaciones oficiales para fijar el aforo de varios artículos esenciales subieron en forma pronunciada para desincentivar su exportación, prevenir especulaciones y controlar los precios.²²⁰ Además, el gobierno diseñó un programa para incrementar la producción de bienes como el trigo y el henequén para no perjudicar con su importación los intereses de los agricultores nacionales. Por decreto del 26 de agosto de 1942 se prohibió la exportación de plata acuñada y en barras, aparte de instaurarse un impuesto de emergencia de \$10.92 por kilogramo sobre la producción de dicho metal. Así, el ejecutivo elevó los impuestos de exportación de los productos alimenticios necesarios para prevenir su escasez.²²¹ Los controles no se limitaron a la entrada o salida de las mercancías del país, sino que se extendieron a su circulación a lo largo de la República. Por decreto del 18 de mayo de 1943, México estableció un control absoluto sobre los precios y el transporte de alimentos de origen

²¹⁶ BANCOMEEXT, 1949, pp.819-820.

²¹⁷ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.71.

²¹⁸ CR 22 ago 192, p.18.

²¹⁹ CR, 4 abr 1942, p.12.

²²⁰ TC, 1946, p.27.

²²¹ QUINTANA ADRIANO, 1989, pp.71-73.

nacional o de importación.²²² En septiembre, una orden general congeló los precios de otras mercancías, como alimentos, materiales de construcción, llantas de hule y productos petroleros y combustible.²²³ Pese a estos esfuerzos, los resultados en la fluctuación de precios fueron relativos por la falta de crecimiento de la oferta.²²⁴

El renacimiento del tema del abasto nacional no sólo respondió al deseo de asegurar las provisiones necesarias para el país, sino también de garantizar la oferta de materias primas bélicas para los Estados Unidos y sus aliados. Como en el resto de América Latina, la Guerra Mundial obligó a México a asumir compromisos internacionales de diversa índole que modificaron la política de comercio exterior de país.²²⁵ En junio de 1940 tuvo lugar la segunda Reunión de Consulta de Ministros Exteriores en La Habana para reforzar la solidaridad americana. En dicho encuentro se acordó mantener los principios liberales de comercio, con igualdad de tratamiento y procedimientos justos y equitativos en el intercambio.²²⁶ En enero de 1942 se desarrolló en Río de Janeiro una reunión de los secretarios de relaciones exteriores de las naciones americanas en la que se recomendó la adopción de programas de cooperación para la movilización de materiales estratégicos.²²⁷

Un compromiso específico fue el tocante a la comercialización de ciertos artículos en el marco de una política iniciada por los Estados Unidos en 1940 para comprar bienes esenciales, que antes traía del Oriente Lejano, a países latinoamericanos, o de bienes excedentes en América Latina; a cambio, los Estados Unidos se comprometieron a abastecer a la región con artículos básicos, en la medida en la que lo permitiesen los requerimientos de la guerra. Ejemplo de ello fue el acuerdo que México firmó con la

²²² CR 26 jun 1943, p.27.

²²³ CR 20 nov 1943, p.18.

²²⁴ CR 10 nov 1945, p.34.

²²⁵ CR 24 abr 1943, pp.4-5,37.

²²⁶ BANCAMEXT, 1938-39, p.690.

²²⁷ TC, 1946, p.31.

Defense Supplies Corporation de los Estados Unidos a mediados de 1941 para la adquisición de henequén y otras fibras por parte de la segunda; hubo acuerdos con organizaciones gubernamentales y privadas para adquirir materiales de cuerda y cordel.²²⁸

En el mismo tenor se ubicó el acuerdo Bateman- Suárez entre México y los Estados Unidos para la venta de productos mineros del primero al segundo.²²⁹ El acuerdo, celebrado originalmente el 15 de julio de 1941, comprometió a la Metals Reserve Co. a comprar a lo largo de 18 meses todos los excedentes exportables de los productos mineros designados. El 29 de abril de 1942 el acuerdo fue modificado y se aseguraron precios más altos para los productores mexicanos de ciertos metales, en particular de plomo y zinc, a la vez que México se obligó a aumentar la oferta de dichos metales y a no elevar los impuestos, derechos, fletes ni otros gravámenes sobre la exportación de esas mercancías, vigentes al 21 de febrero de 1942, con la excepción del aforo; con todo, se negoció un “aforo de emergencia” sobre las exportaciones de artículos de plomo y zinc, equivalente al 25% del incremento en los precios pagados por la compañía.²³⁰

Asimismo, con el objetivo de regular la oferta en el mercado del café en el continente americano y dar un trato equitativo a naciones productoras y consumidoras, el 28 de noviembre de 1940 se firmó un acuerdo que instauró un sistema de control de cuotas para la exportación del grano desde los países productores de América Latina hacia los Estados Unidos, que se mantendría en pie hasta el 1º de octubre de 1943 y que más tarde fue ratificado por un par de años más. El acuerdo se desprendió de la Conferencia de La Habana y fue redactado por el Comité Interamericano de Asesoría Económica y Financiera; constituyó el primero de su tipo firmado en la región y contó con la aprobación de México, que lo ratificó el 30 de diciembre de 1940 y se comprometió con

²²⁸ CR 1 may 1943, pp.14-16, TC, 1946, p.32.

²²⁹ CR 15 jul 1944, p.32.

²³⁰ TC, 1946, pp.27,32.

ello a respetar una cuota anual básica de exportación hacia los Estados Unidos de 475,000 bolsas de 60 kilos cada una y de 239,000 bolsas para los mercados fuera de los Estados Unidos.²³¹ En consecuencia, durante el sexenio de Ávila Camacho se aseguró el cumplimiento de la cuota de exportación fijada por el Convenio Interamericano del Café.²³² Por ejemplo, en febrero de 1941 se elevó el derecho de exportación sobre el café en un peso por kilogramo para restringir la exportación de café a las cuotas permitidas²³³, y en abril se anunció la imposición de derechos adicionales de exportación para la venta en el exterior de las cantidades de café que excedieran la cuota de México.²³⁴ Asimismo, a mediados de 1943, por precaución comercial, se fijaron límites a la exportación de café hacia los Estados Unidos, pues si bien en el pasado la cuota concedida por los Estados Unidos a México le había dado a este último un mercado casi ilimitado, el aumento de las restricciones internacionales, las mejoras en la navegación y las crecientes facilidades para las grandes naciones productoras de café podían perjudicar la demanda de café mexicano.²³⁵

Entre las medidas de carácter más general, destacó la emisión del decreto de 10 de julio de 1941, a raíz del cual se prohibió la exportación desde México de una gama de productos hacia cualquier nación fuera de América, o hacia cualquier otro país que no contase con restricciones de exportación; algunos de los artículos afectados fueron henequén, hilo de engavillar y cobre en forma mineral o metálica y en concentrados.²³⁶ Por decreto del 6 de febrero de 1942, México instauró la expedición de certificados de necesidad para los productos sujetos a distribución de exportación y licencias por parte de los Estados Unidos; los certificados funcionaron como una comprobación oficial de que

²³¹ CR 7 dic 1940 p.435, CR 6 may 1944 p.19 y CR 5 may 1945 p.25.

²³² QUINTANA ADRIANO, 1989, p.71 y CR, 4 ene [1941], p.17.

²³³ TC, 1946, p.30.

²³⁴ CR, 5 abr 1941, p.16.

²³⁵ CR 21 ago 1943, p.26.

²³⁶ CR 2 ago 1941, p.16.

los artículos cubiertos eran necesarios para el país y de que serían empleados para los propósitos concretos declarados al ser exportados desde los Estados Unidos.²³⁷ Asimismo, un decreto del 31 de agosto del mismo año añadió todos los productos exportados por México que estuviesen sujetos a cuotas globales, a la lista de artículos que requerían permisos previos de exportación; entre dichas mercancías estaban los sacos de henequén, tanto usados como viejos.²³⁸ Poco después se prohibió la exportación de plata en monedas o barras sin permiso específico.²³⁹ Incluso se restringió la circulación de muestras de productos mexicanos, exigiéndose un permiso previo de la Secretaría de la Economía Nacional, según anuncio del 10 de octubre de 1942.²⁴⁰ Por decreto del 17 de mayo de 1943, la exportación de metales –con la salvedad de oro y plata- se incluyó en el control de exportación.²⁴¹ Nuevas listas de productos sujetos a control de exportación se dieron a conocer durante 1944.²⁴²

La división del mundo en dos bloques, con los Estados Unidos a la cabeza de los aliados, cerró los mercados de Alemania, Italia, Japón y sus respectivos aliados. En apego al derecho de Angaria, el 1º de abril de 1941 el presidente Manuel Ávila Camacho ordenó la ocupación de dos barcos alemanes y diez italianos y el 1º de junio de 1942 México declaró la guerra a los países del Eje.²⁴³ Tras la publicación del decreto de julio de 1941, en el que México se obligó a respetar el control de exportaciones establecido por los Estados Unidos en el continente americano para evitar que las naciones latinoamericanas se convirtieran en proveedoras a favor del Eje, los Estados Unidos se

²³⁷ CR 14 mar 1942, p.11.

²³⁸ CR 26 sep 1942 p.14.

²³⁹ CR 26 sep 1942 p.14.

²⁴⁰ CR 14 nov 1942, p.15.

²⁴¹ CR 3 jul 1943, p.19.

²⁴² CR 5 ago 1944, p.20 y CR 25 nov 1944, p.20.

²⁴³ TC, 1946, p.31.

comprometieron a continuar exportando artículos que México requería para la expansión de su industria, como la artisela.²⁴⁴

A partir de este momento México estrechó su intercambio con los demás países americanos a través de la suscripción de acuerdos bilaterales.²⁴⁵ México celebró un acuerdo con Cuba, que accedió a aplicar la tarifa mínima de importación para los productos mexicanos a cambio de que México comprara artículos cubanos cuyo valor constituiría 50% de las ventas de nuestro país. Costa Rica, por su parte, decretó que las mercancías americanas no pagarían el recargo adicional de 100%. Asimismo, el 23 de marzo de 1931 México ratificó el *modus vivendi* con El Salvador, cuya vigencia se prolongó por un año más, hasta el 2 de octubre de 1941 y más adelante hasta el 3 de octubre de 1943. Al refrendar este pacto, se señaló que la filosofía de la política de comercio exterior mexicana era: "Igual oportunidad para elaborar los recursos propios y oportunidades iguales para comerciar, con los productos de esa elaboración."²⁴⁶ El 23 de marzo de 1942 México y Chile celebraron un acuerdo comercial con la cláusula incondicional de la nación más favorecida con respecto a los derechos de importación y exportación y en otras cuestiones acerca de trámites aduanales.²⁴⁷ Gracias a los acuerdos alcanzados en 1942, México, al igual que los Estados Unidos, Perú y Uruguay, disminuyó sus derechos sobre la importación de una amplia gama de artículos.²⁴⁸ Así, la bilateralidad de los acuerdos no implicó, necesariamente, la adopción de una política más proteccionista por parte de México.

Sin lugar a dudas, el tratado de mayor envergadura e impacto de esta etapa fue el que México firmó con los Estados Unidos el 23 de diciembre de 1942 y que entró en vigor, en principio por tres años, a partir del 30 de enero del siguiente año. El acuerdo fue parte

²⁴⁴ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.69.

²⁴⁵ *Ibid.*, pp.69-70.

²⁴⁶ Citado por QUINTANA ADRIANO, 1989, p.74; CR, 28 dic 1940, p.589.

²⁴⁷ TC, 1946, p.28.

²⁴⁸ CR 24 abr 1943, p.4 y CR 5 jun 1943, p.16.

de una serie de convenios que los Estados Unidos suscribieron con varios países latinoamericanos en 1942 para coadyuvar al intercambio de mercancías durante la guerra y sentar las bases de la futura expansión de las relaciones comerciales en la región.²⁴⁹

El tratado retomó la cláusula incondicional de la nación más favorecida para derechos arancelarios, formalidades y cuestiones de divisas, incluyó concesiones arancelarias mutuas y tratamiento nacional en relación con los gravámenes internos para las importaciones. Sin embargo, la cláusula incondicional quedó sin aplicación cuando ventajas especiales fueran concedidas por los Estados Unidos a Cuba, para los beneficios acordados por una de las partes a alguno de los países adyacentes para facilitar el tráfico fronterizo y en relación con las ventajas concedidas a un tercer país en el contexto de una unión aduanal. Se determinó el tratamiento no discriminatorio mutuamente garantizado en: 1) cuotas de importación y exportación y prohibiciones, 2) otras formas de restricciones sobre importaciones y exportaciones, así como sobre la venta, distribución o uso de artículos importados, 3) cualquier forma de control de cambios establecida en cualquiera de los países, 4) compras extranjeras realizadas por cualquier gobierno o cualquier agencia controlada o patrocinada por cualquiera de los gobiernos. Hubo protección para los importadores de las dos naciones contra cambios adversos en el método para determinar el valor gravable y de conversión de monedas, en conexión con los artículos incluidos en los capítulos que pudieran quedar sujetos a tasas *ad valorem* de derechos de importación. Los importadores también quedaron resguardados por una provisión general, según la cual si el gobierno de cualquiera de los países consideraba que cualquier punto del acuerdo era nulificado o perjudicado por una medida del otro

²⁴⁹ CR, 1 may 1943, p.17.

gobierno, este último tendría que acoger las propuestas del primer país para llegar a términos satisfactorios para ambas partes.²⁵⁰

Se contemplaron tres capítulos en el acuerdo: el I incluía a las mercancías para las que México redujo derechos o congeló el tratamiento aduanal para los Estados Unidos, mientras que los capítulos II y III contuvieron productos en los que Estados Unidos dio facilidades para importar desde México; el III aludía en concreto a las concesiones otorgadas a México durante la emergencia nacional proclamada por el presidente el 27 de mayo de 1941. Las facilidades concedidas por México afectaron a 203 artículos de la Tarifa Mexicana de Importación, verbigracia, trigo, diversos artículos de maquinaria, aparatos, accesorios, partes y vehículos; en 76 hubo reducciones y en 127 se ratificó el tratamiento aduanal existente. Por parte de los Estados Unidos, hubo concesiones en artículos de los capítulos II y III, ya sea reducciones sobre aranceles o imposibilidad de aumento en algunas tasas, con el fin de facilitar las importaciones desde México. Estas prebendas se aplicaron a productos de 103 fracciones del arancel de 1930, como café, henequén e hilo de engavillar, entre otros artículos, en los que México no era, por lo regular, el principal abastecedor de los Estados Unidos; 57 constituyeron reducciones arancelarias y 46, ratificaciones del tratamiento del precio practicado hasta ese momento.²⁵¹

El carácter bilateral de las facilidades que México concedió a los Estados Unidos en este tratado, de por sí restringido merced a la inclusión de la cláusula incondicional de la nación más favorecida, desapareció del todo a partir del 1º de febrero de 1943, cuando un decreto extendió a todos los países la misma reducción en los derechos arancelarios

²⁵⁰ MCVITTIE, 1949, p.38, QUINTANA ADRIANO, 1989, p.72, CR, 9 ene 1943, p.20 y CR 16 ene 1943, pp.3-4.

²⁵¹ De estos últimos, 31 se refirieron a artículos libres de derechos, MCVITTIE, 1949, p.38, QUINTANA ADRIANO, 1989, p.72, CR, 9 ene 1943, p.20, CR 16 ene 1943, pp.3-5, 30 y CR 1 may 1943, p.17, TC, 1946, p.29.

que la otorgada a los Estados Unidos.²⁵² Además, a menos de un año de haber firmado el tratado, México comenzó a abogar por su terminación por considerarlo desfavorable para sus intereses.²⁵³

De manera complementaria a la celebración de acuerdos, México elevó a consulados generales las sedes que había en Buenos Aires, La Habana y Lisboa, amplió la jurisdicción del consulado de Montreal y estableció consulados de carrera en Berna, Lisboa, Valparaíso, Sacramento y un consulado honorario en Guatemala, con el fin de favorecer el comercio exterior. Además, se concluyó el puente ferroviario internacional sobre el río Suchiate, que facilitó el intercambio con el sur del continente.²⁵⁴

Con todo, el proteccionismo de esta fase no fue meramente reactivo, sino que aprovechó la coyuntura internacional para dar nuevos bríos a la idea de sustituir importaciones y forjar una industria nacional. En su informe de 1940, Lázaro Cárdenas justificó la elevación de la tarifa para las exportaciones con el fin de regular algunos productos y recordó que se había prohibido la exportación de ciertos artículos que, tras ser transformados en el extranjero, eran importados al país.²⁵⁵ El mandatario también hizo hincapié en que era imprescindible racionalizar el comercio exterior: debía impulsarse la exportación de los recursos cuya renovación fuera infinita, perfeccionar la técnica de los productores mexicanos y su adaptación a las necesidades del mercado internacional, lograr que éstos entablasen relaciones directas con sus clientes en el extranjero y que se organizaran en grupos, a la par que limitar las importaciones que compitieran con la industria nacional e importar directamente de los países productores los artículos que

²⁵² CR 27 feb 1943, p.26.

²⁵³ KATZ, 1970, p.23.

²⁵⁴ QUINTANA ADRIANO, 1989, pp.69-70.

²⁵⁵ Además, con base en la legislación aduanal administrativa, el 12 de enero de 1940 el ejecutivo prohibió la exportación de varios artículos de primera necesidad y materias primas para la industria farmacéutica, TC, 1940, p.36.

fueran indispensables. Al mismo tiempo, Cárdenas reconoció que debía evitarse la protección de empresas incapaces de competir en el mercado mundial por sí solas.²⁵⁶

En 1939, se expidió por primera vez la Ley de industrias totalmente nuevas, una de cuyas medidas fue eximir de derechos de importación a los equipos y materias primas vitales. Una de las líneas de producción beneficiadas por esta legislación fue la lámina negra de hierro.²⁵⁷ El 17 de febrero de 1940 un decreto dispuso la exención por cinco años de ciertos impuestos en beneficio de empresas comprometidas en nuevas actividades industriales; entre los gravámenes condonados se encontraban los impuestos de importación sobre maquinaria extranjera y materias primas que no se produjeran en el país y que fueran compradas en el exterior para usarse en México, los impuestos y aranceles de exportación de 12%, así como los cargos extras derivados de los derechos de importación de exportación.²⁵⁸ Por su carácter, estas facilidades, se destinaron por lo general a industrias que no ocupaban un lugar importante en el comercio exterior; así, por ejemplo, compañías de la industria del triplay fueron autorizadas para importar, libres de derechos, equipo y materias primas necesarios para su área.²⁵⁹ La salvedad fue el rayón; ante las dificultades para importar materias primas para esta industria debido a la Guerra Mundial, se formó una compañía nacional que obtuvo exención de impuestos por cinco años para producir dicha clase de bienes.²⁶⁰

Estas medidas se complementaron con la creación de un nuevo tipo de registro industrial en mayo de 1941, que incorporó en la categoría de industria de transformación a todas las actividades cuyo objetivo fuese la producción de artículos en estado semi-manufacturado o manufacturado, con la excepción de las industrias mineras, metalúrgica

²⁵⁶ QUINTANA ADRIANO, 1989, pp.67-68.

²⁵⁷ BANCOMEXT, 1938-39, pp.680-681.

²⁵⁸ CR, 30 mar 1940, p.294 y TC, 1940, p.31.

²⁵⁹ CR, 26 oct 1940, p.157, CR, 7 dic 1940, p.449 y CR, 14 dic 1940, p.501.

²⁶⁰ CR, 2 dic 1940, p.225 y CR 12 oct 1940 p.62.

y petrolera, que seguirían rigiéndose por sus propias leyes.²⁶¹ Por su parte, la Ley de fomento industrial del 13 de mayo de 1941 contempló la exención de impuestos sobre la importación de maquinaria, equipo y materias primas, así como la exención del aforo sobre la exportación.²⁶² Asimismo, el 19 de junio de 1943 se introdujo por decreto una nueva clasificación arancelaria para facilitar la entrada al país de materias primas y artículos manufacturados necesarios para la industria y la agricultura mexicanas.²⁶³ Ese año se concedieron alrededor de 60 exenciones de importación para industrias manufactureras.²⁶⁴ De esta suerte, la política de sustitución de importaciones fomentó ciertas líneas del comercio exterior, en especial la adquisición de maquinaria y equipo.

2.2.4. El despegue de la sustitución de importaciones 1944-50

Las postrimerías de la segunda Guerra Mundial marcaron el comienzo de una nueva fase en materia de proteccionismo comercial para México. En tanto que a lo largo de casi toda la contienda México otorgó diversas concesiones, en especial a favor de los Estados Unidos, a partir de 1944 hizo patente su intención de reafirmar el proteccionismo en su política de comercio exterior. A diferencia de la relevancia que cobraron las exportaciones en la política comercial mexicana durante las dos fases previas, en esta etapa la importancia volvió a recaer en las importaciones, tanto por su papel en la industrialización de México como por sus efectos en la balanza de pagos. Pese a la continuidad general que se presentó entre 1944 y 1950, cabe examinar las características del proteccionismo en dos sub-períodos separados por el final de la segunda Guerra Mundial en septiembre de 1945.

²⁶¹ CR, 14 jun 1941, p.459.

²⁶² CÁRDENAS, 1994, p.110.

²⁶³ CR, 31 jul 1943, p.16.

²⁶⁴ TC, 1946, p.25.

El 18 de diciembre de 1943, el gobierno incrementó en forma sustancial los derechos de importación de alrededor de 600 artículos, en 10% y hasta 50% en la mayoría de los artículos, e incluso 100% en otros, creándose además nuevas clasificaciones arancelarias; el aumento afectó sobre todo a bienes de los rubros de textiles, equipo eléctrico y maquinaria industrial. En febrero del siguiente año, México se vio orillado a dar marcha atrás a esta serie de cambios, lo que se concretó en una notificación del 2 de marzo, al parecer en virtud de la presión de las autoridades estadounidenses y el temor, por parte del gobierno mexicano, de que ello se tradujera en trabas para la importación de equipo y maquinaria necesarios para la creación de infraestructura.²⁶⁵

Aun cuando el gobierno mexicano declaró que la revisión se realizaría por motivos fiscales, un informe estadounidense señaló que el alza en los derechos se había llevado a cabo en alrededor de 600 fracciones, en particular en productos textiles, químicos, maquinaria y equipo eléctrico, dando la impresión de que el objetivo de la medida había sido también proteccionista.²⁶⁶

Una vez abortado este intento, el 15 de abril de 1944 el presidente facultó a la Secretaría de Hacienda para emitir los permisos necesarios para realizar importaciones específicas mientras durase el estado de emergencia²⁶⁷ y en mayo el Congreso autorizó al ejecutivo para instaurar controles cuantitativos para ciertas importaciones.²⁶⁸ En su discurso al Congreso el primero de septiembre de ese año, el presidente Ávila Camacho anunció que el control de importaciones introducido en mayo para facilitar el control de precios, se usaría para proteger a las industrias mexicanas esenciales frente a la

²⁶⁵ CR, 22 ene 1944, pp.14-15, CR, 18 mar 1944, p.17, CÁRDENAS, 1994, p.109, KATZ, 1970, p.25.

²⁶⁶ TC, 1946, p.25.

²⁶⁷ KATZ, 1970, p.26 y TC, 1946, p.26.

²⁶⁸ CÁRDENAS, 1994, p.109.

competencia extranjera.²⁶⁹ Desde la óptica estadounidense, el sistema pudo haber sido una compensación ante la fallida elevación de los derechos de importación y, a la vez, un medio para preparar a México para enfrentar la posguerra, ante un posible panorama con crecimiento en la capacidad de exportación de las potencias mundiales y el ejercicio de prácticas desleales –*dumping*– contra mercancías mexicanas.²⁷⁰

Por otro lado, en diciembre de 1944 se anunciaron, de nueva cuenta, incrementos significativos –en promedio, de 100% sobre las antiguas tarifas, y en algunos casos hasta de 900%– en los derechos de importación para un limitado número de productos, que incluyó materias primas industriales, manufacturas de hierro y acero y productos químicos. Además, se introdujeron gravámenes para artículos de importación que habían estado libres de derechos hasta ese momento. Una vez más, el propósito de la medida fue proteger a la industria nacional.²⁷¹ Más adelante, en enero de 1945, los aumentos de tarifas rescindidos en 1944 reaparecieron en escena al imponerse gravámenes de relevancia en una gama limitada de productos, como las manufacturas de hierro y acero, con el fin de resguardar a las industrias ya establecidas.²⁷²

Asimismo, la política de fomento a las industrias nuevas y necesarias continuó. En febrero de 1944 se publicó una ley que definió en términos legales a las industrias nuevas y necesarias, sin incluir a las industrias minera ni petrolera. Además de establecer la exención de impuestos por un período de entre cinco y 10 años para dichas industrias, la ley refrendó ciertas concesiones contenidas en el decreto de 1939 y en la vieja ley de industrias manufactureras del 13 de mayo de 1941. Se estipuló la reducción de los derechos de importación de materiales de construcción y maquinaria, máquinas, equipo, partes sueltas y herramientas requeridas para manufacturar artículos, siempre y cuando

²⁶⁹ *Mexico...*, 1945, p.32.

²⁷⁰ TC, 1946, p.26.

²⁷¹ CR, 27 ene 1945, p.25 y TC, 1946, p.25.

²⁷² KATZ, 1970, p.27.

no se produjeran en el país, o no en la cantidad suficiente para cubrir la demanda interna. De la misma manera, el incremento de las exenciones sobre materias primas auxiliares y artículos manufacturados de origen extranjero necesarios para las industrias contempladas en la ley, sería factible cuando dicha clase de mercancías fuese indispensable para la operación de la industria en cuestión, cuando no fuese producida en el país, o no en la cantidad suficiente, o bien cuando su oferta en el mercado nacional fuese insuficiente.²⁷³ Aunque en junio de 1944 se publicó un decreto que restringió la participación de capital extranjero en compañías que operaran en México a 49% del capital total de la empresa, en septiembre se dio a conocer que este requerimiento sería dispensado si dichas compañías contribuían al nuevo desarrollo industrial del país.²⁷⁴ En los primeros ocho meses de 1944 las exenciones a favor de industrias manufactureras ascendieron a 99 y beneficiaron, en particular, a pequeñas compañías productoras de bienes finales para el mercado doméstico, como metales ligeros, alimentos procesados, artículos químicos y farmacéuticos y aparatos eléctricos.²⁷⁵

Los subsidios continuaron formando parte de la política proteccionista para el comercio exterior y se enfocaron a las exportaciones. Algunos fueron concretos, como el concedido a la compañía minera El Boleo de Santa Rosalía, B.C., desde enero de 1944 para la exportación de cobre, consistente en una cantidad equivalente al impuesto de exportación para dicho metal.²⁷⁶ Ese año la exportación de café también recibió un subsidio acorde con el decreto del 17 de febrero de 1941, que estipuló que la totalidad del derecho de exportación sería regresada a los productores y los exportadores de café en forma de un subsidio, con la condición de que ambos pagaran un centavo por cada kilogramo exportado de café para un fondo cuyo fin era el mantenimiento de los

²⁷³ CR, 6 abr 1946, pp.27-28.

²⁷⁴ CR 2 sep 1944 p.23.

²⁷⁵ TC, 1946, p.25.

²⁷⁶ CR 5 ago 1944, p.20.

delegados y otros gastos en la Conferencia panamericana del café.²⁷⁷ Asimismo, en junio de 1945, poco antes de la conclusión de la segunda Guerra Mundial, se dispuso el otorgamiento de subsidios para el período fiscal que concluiría el 31 de diciembre de 1945, a favor de varios productores, exportadores e importadores, entre los cuales estuvieron: Petróleos Mexicanos, que recibiría el equivalente al monto del derecho a la importación sobre la gasolina de octanaje alto, el combustible para la aviación y los lubricantes importados para satisfacer necesidades civiles, los productores y exportadores de café y la Unión Nacional de Industriales de la Plata, S. de R.L. para manufacturas de plata.²⁷⁸

De esta suerte, la política arancelaria de exportación se distanció de los objetivos fiscales y siguió canalizándose hacia el fomento de las exportaciones, la preservación de los bienes disponibles para el mercado interno y la prevención del crecimiento indebido de los precios.²⁷⁹ En varios casos, los derechos de exportación, junto con el aforo, fueron mayores que los precios de mercado prevalecientes para las mercancías gravadas.²⁸⁰

Al finalizar la segunda Guerra Mundial el proteccionismo de la etapa bélica se desintegró. Por ejemplo, un decreto emitido en noviembre de 1945 removió a una cuarta parte de las mercancías (correspondientes a 169 rubros arancelarios) que habían estado sujetas a licencias de exportación durante la guerra.²⁸¹

No obstante, en contraste con la creciente tendencia internacional de apertura comercial promovida por los Estados Unidos, la postura aislacionista de México se consolidó. En la Conferencia Interamericana sobre problemas de la guerra y la paz de 1945, también conocida como Conferencia de Chapultepec, y en la Conferencia de La

²⁷⁷ CR 12 ago 1944, p.22.

²⁷⁸ CR 23 jun 1945 pp.23-24.

²⁷⁹ En marzo de 1945 el titular de Hacienda fijó precios máximos sobre algunos bienes, como el trigo y el café, y se decidió establecer comisiones en cada estado para fijar los precios sucesivos o modificar las cotizaciones vigentes, CR, 24 mar 1945, p.23.

²⁸⁰ TC, 1946, p.28.

²⁸¹ CR, 12 ene 1946, p.23.

Habana de 1947, los Estados Unidos impulsaron un sistema de comercio multilateral propicio al libre comercio, que desembocó en un segundo encuentro en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (G.A.T.T.). Sin embargo, México y otras naciones de América Latina optaron por no firmar el acuerdo para salvaguardar su producción doméstica, que gracias a la guerra había gozado de una protección circunstancial.²⁸²

Todavía bajo la administración de Ávila Camacho, un decreto del Congreso con fecha del 1º de octubre de 1945 anuló la legislación promulgada durante el período de poderes especiales de emergencia que se concedieron al ejecutivo en el contexto de la guerra, pero con ciertas excepciones, como las medidas sobre finanzas e industrialización, que continuaron vigentes.²⁸³

En el terreno de las importaciones, en octubre de 1945 se añadieron varios artículos a la lista de mercancías para las que se necesitaba permisos de importación y que se desprendió del decreto del 15 de abril de 1944; entre ellos, se encontraron el hierro y el acero.²⁸⁴

En su discurso de toma de posesión, Miguel Alemán aseveró que apoyaría a la industria a través de varias medidas, como el entrenamiento técnico, la protección arancelaria "prudente" y la ampliación del crédito oficial. También señaló que la política de tarifas no consistiría en imponer aranceles prohibitivos sobre los artículos extranjeros, pues ello no ayudaría a México desde el punto de vista comercial; por el contrario, se velaría por el beneficio general de la nación y la cooperación internacional.²⁸⁵ La industrialización se canalizó hacia la transformación de materias primas y recursos naturales, más que a la creación desordenada de industrias cuyo funcionamiento dependiera de materias primas o semielaboradas extranjeras. Se trataron de rebajar los

²⁸² CÁRDENAS, 1994, p.121.

²⁸³ CR 17 nov 1945, p.29.

²⁸⁴ CR 20 oct 1945, p.20 y CR 27 oct 1945, p.25.

²⁸⁵ CR, 26 abr 1947, p.3.

aranceles de importación de ambas clases de bienes, así como los de maquinaria y equipo esenciales para la manufactura nacional. En 1946 la Ley de fomento industrial de 1941 fue sustituida por una nueva legislación que, en contraste con la primera, revocó la exención del aforo.²⁸⁶

De esta manera, México reforzó su política proteccionista. Si bien para 1949 los aranceles mexicanos no eran demasiado elevados en conjunto, se complementaban con requerimientos de permisos de importación sobre cerca de 150 artículos y prohibiciones que cubrían 330 clasificaciones arancelarias. De acuerdo con un informe estadounidense, el sistema de fijar un valor oficial arbitrario por unidad para importaciones y exportaciones había protegido a la industria local, en la medida en la que esas valuaciones se habían mantenido con frecuencia en el punto alto.²⁸⁷

Al igual que en la fase previa, la política comercial de la posguerra giró en torno a las importaciones. Por un lado, hubo ciertos signos de relajación en las restricciones para la importación. Para 1949 las cuotas arancelarias de 161 fracciones en la Tarifa de Importación, correspondientes a equipo y materias primas o semielaboradas, habían decrecido para fomentar la industria doméstica.²⁸⁸

Empero, en términos generales se vislumbró un reforzamiento de los controles comerciales. Pese a la desaparición de la mayor parte de las licencias de importación, en 1945 cerca de 15% del valor de las importaciones mexicanas estuvo sujeto a restricciones de licencias y 10% de todos los bienes importados se manejaron con licencias.²⁸⁹ En diciembre de dicho año se expidió una circular que añadió 74 artículos a los aranceles mexicanos que requerían licencias de importación, y en enero de 1946 el primer decreto emitido por el Congreso tras la recuperación de sus facultades en materia comercial

²⁸⁶ CÁRDENAS, 1994, p.110.

²⁰⁷ CR 23 1950 pp.4-5.

²⁸⁸ QUINTANA ADRIANO, 1989, pp.81-82.

²⁸⁹ KATZ, 1970, pp.27,30.

duplicó los aranceles de importación para 340 artículos, en su mayoría de lujo; en parte, este incremento, por lo menos para el caso de mercancías eléctricas, textiles y vestido, intentó proteger a la industria nacional.²⁹⁰

Más aún, el gobierno de Alemán retomó la malograda iniciativa de 1944 en torno a las cuotas de importación y la hizo valer a partir de julio de 1947, limitando el ingreso de los bienes considerados de lujo y facilitando la introducción de bienes intermedios.²⁹¹

El 30 de septiembre de 1948 se publicó una lista de todos los artículos sujetos al control de licencias. Ese mismo año, el gobierno consolidó el sistema de licencias de importación al autorizar a la Secretaría de Economía para cambiar la lista de productos bajo el esquema de licencia previa a la importación, lo que proporcionó autonomía y flexibilidad al gobierno federal para modificar la política comercial, pues únicamente habría que consultar a la Secretaría de Hacienda cuando dichos cambios pudiesen dañar los ingresos fiscales.²⁹² En enero de 1949 se redujeron los aranceles de cien artículos, en particular materias primas para la industria doméstica, y en octubre tuvieron lugar nuevas modificaciones en los rubros de materias primas y productos intermedios. Empero, en junio de 1949, 207 bienes fueron añadidos a la lista de prohibiciones, sobre todo textiles y para finales de ese año 150 artículos requerían permisos de importación y 330 bienes habían sido prohibidos. Pese a estos candados para las compras en el exterior, para agosto de 1949 el valor oficial de casi todas las importaciones había subido en cerca de un 25%.²⁹³

Además de realizar movimientos en el nivel de tarifas, en noviembre de 1947 el gobierno, a través de la Secretaría de la Economía Nacional, modificó el sistema de

²⁹⁰ CR 12 ene 1946, p.22 y CR 2 feb 1946 pp.25-26.

²⁹¹ CÁRDENAS, 1994, pp.121-122.

²⁹² CÁRDENAS, 1994, p.122.

²⁹³ KATZ, 1970, p.38.

aranceles y reemplazó las tarifas específicas por tarifas *ad valorem* para que la protección sobre los bienes no resintiera los efectos de la inflación.²⁹⁴

Hasta cierto punto, los controles sobre la importación reflejaron la adecuación de la política comercial mexicana al contexto internacional; verbigracia, en febrero de 1948 México puso bajo control de importación los artículos contenidos en la Lista Positiva de Mercancías de los Estados Unidos, con el propósito de adaptarse a los controles de exportación estadounidenses.²⁹⁵ Sin embargo, esta clase de medidas tuvo una lógica en esencia interna. La política comercial puso el acento en la necesidad de limitar las importaciones para seguir con el proceso de industrialización. En este sentido, el titular de la S.E.N. expresó de manera tajante:

[...] es indispensable subrayar que las operaciones del comercio de importación nunca han determinado o permitido el establecimiento de fuentes de trabajo en nuestro país. Por el contrario, cada importación efectuada implica una fuga de la riqueza nacional al extranjero y al fortalecimiento de fuentes de producción que, en las condiciones actuales, son competidoras de nuestra industria. Las importaciones no sólo [no] ayudan al fortalecimiento [de las] industrias de México, sino que debilitan nuestra industria al mismo tiempo que fortalecen la del extranjero.²⁹⁶

Por lo que toca a las exportaciones, con el fin de elevar la producción industrial, en este sexenio se disminuyó y suprimió el impuesto de aforo para la exportación de artículos industriales.²⁹⁷ No obstante, se introdujo un impuesto adicional de 15% *ad valorem* sobre las exportaciones que operó a partir del 24 de agosto de 1948 y cuyo propósito fue impedir un posible efecto inflacionario por la devaluación del peso. El erario empleó dichos recursos para subsidiar la importación de alimentos, cumplir con las obligaciones

²⁹⁴ CÁRDENAS, 1994, p.122.

²⁹⁵ CR, 1 may 1948, p.23.

²⁹⁶ Respuesta de Antonio Ruiz Galindo, titular de la S.E.N. al Presidente, en relación con memorándum de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, México, 6 jul 1948, AGN, FMAV, c. 314, exp.432.4/2 c.314, 4p., s.f.

²⁹⁷ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.78.

externas derivadas de la devaluación y reducir los derechos de importación sobre maquinaria y materias primas para la industria.²⁹⁸

Por otro lado, en noviembre de 1948 el gobierno estableció una lista comprehensiva de artículos sujetos al control de exportación. Se fijaron valuaciones oficiales para 479 fracciones de la tarifa de exportación, que eran bienes importantes para el comercio mexicano en el exterior. Los derechos de exportación *ad valorem* sobre dichas fracciones se calcularían con base en la valuación oficial o la factura, el monto que fuese mayor; para las mercancías cuyas valuaciones todavía no hubiesen sido determinadas, los derechos *ad valorem* continuarían fijándose a partir del valor de la facturas.²⁹⁹

Hacia 1948-49, el Ejecutivo revisó la situación generada a raíz de las restricciones a la importación de algunas mercancías, como la de artículos alimenticios, hecha por cuenta del gobierno, e inclusive se prohibió la exportación de dichos bienes, gravándose, además, con 15% *ad valorem*, aunque en 1949 se hicieron concesiones cuando los exportadores demostraron que una rebaja resultaba pertinente.³⁰⁰ Así, aun cuando la preocupación por garantizar el abasto nacional menguó, nunca desapareció. En el artículo 10 de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo en Materia Económica del 30 de diciembre de 1950, se estableció: "Los productores que realicen la exportación de materias primas, o artículos manufacturados, estarán obligados primeramente a satisfacer la demanda del consumo nacional, antes de efectuar exportaciones; en la inteligencia de que en estos casos el precio en el interior del país no podrá ser más alto que el precio del mercado exterior, para el artículo de que se trate, menos impuestos, fletes, seguros y demás gastos necesarios para efectuar la venta en el extranjero."³⁰¹ El subsidio para la

²⁹⁸ CR 30 ene 1950 p.18.

²⁹⁹ CR, 15 nov 1948, p.23.

³⁰⁰ QUINTANA ADRIANO, 1989, pp.81-82.

³⁰¹ Citado en *Ibid.*, pp.79-80.

importación de trigo, con un costo anual para el gobierno de 35,000,000 pesos es otro ejemplo de ello.³⁰²

Tal como había adelantado el presidente Alemán al principio de su mandato, en esta última fase México se interesó por estimular el comercio hemisférico mediante tratados comerciales, que cobraron fuerza. La excepción fue el tratado con los Estados Unidos. Como se ha advertido antes, México intentó revocar el acuerdo al poco tiempo de haberlo suscrito y las reformas arancelarias de diciembre de 1947 llevaron a la conversión de los derechos específicos contenidos en el tratado en derechos *ad valorem* para devolver su valor original a los primeros. Los Estados Unidos aceptaron esta modificación, pero comenzaron pláticas para modificar el acuerdo, que finalizó sin reanudarse en diciembre de 1950.³⁰³

Los tratados que México firmó entre 1945 y 1950 incluyeron la cláusula general de la nación más favorecida. Hacia abril de 1947 se habían concretado acuerdos con Canadá y Costa Rica, se habían renovado los *modus vivendi* con Chile y El Salvador y se estaban estudiando las bases para un acuerdo con Ecuador. El 12 de octubre de 1948 México firmó un tratado comercial con Guatemala e incluyó el tratamiento de la nación más favorecida en asuntos de derechos aduanales y control de cambios. Asimismo, se trabajó en la reanudación del comercio con Europa.³⁰⁴ En julio de 1949 México reactivó el acuerdo provisional que en 1934 había firmado con Italia y que había sido interrumpido por la segunda Guerra Mundial, y en septiembre de ese año fue sustituido por un tratado comercial entre ambos países, con la cláusula incondicional de la nación más favorecida. El tratado especificó que las dos partes podrían llegar a arreglos especiales de pago o acuerdos para facilitar el intercambio de ciertos bienes o servicios, además de que garantizó que ambas naciones darían la autorización necesaria para coadyuvar a las

³⁰² CR 3 jul 1950 p.24.

³⁰³ CR, 17 jul 1950 y McVITTIE, 1949, p.38.

³⁰⁴ CR, 26 abr 1947, p.32, CR 19 dic 1949, p.20 y McVITTIE, 1949, p.38.

operaciones privadas de compensación.³⁰⁵ Por otra parte, en septiembre de 1950 México llegó a un acuerdo comercial con Suiza y celebró un tratado comercial con la Unión Económica de Bélgica y Luxemburgo, y un mes más tarde firmó un acuerdo de pagos con la República Federal Alemana.³⁰⁶ En 1950 se concretó un acuerdo comercial e intercambio de notas de aclaración de ciertas provisiones con Holanda, con la cláusula incondicional de la nación más favorecida. Además, se ratificó el tratado comercial con Costa Rica y Checoslovaquia.³⁰⁷ Cabe comentar también que durante el gobierno de Miguel Alemán se recibió a una misión comercial belga y a una misión económica italiana para instalar en Bruselas una Cámara de Comercio Belga- Mexicana.³⁰⁸

El gobierno mexicano impulsó la suscripción de acuerdos de comercio de compensación, que consistieron en trueques institucionalizados para comerciar con países carentes de divisas.³⁰⁹ Entre el 15 de abril y el 31 de diciembre de 1950, se introdujeron subsidios sustanciales para la importación de hilo de rayón y fibra sintética por medio de dicha clase de acuerdos.³¹⁰

Por otro lado, la participación de México en acuerdos multilaterales para regular la comercialización de algunas mercancías subsistió. Aparte del café, el 15 de abril de 1949 México firmó el Acuerdo Internacional de Trigo celebrado en Washington por 42 países y aprobado por el Senado mexicano el 9 de septiembre de ese año.³¹¹

De esta suerte, la reafirmación de la actitud proteccionista de México en el plano comercial durante la posguerra temprana fue acompañada por una serie de esfuerzos para diversificar el origen y el destino de las importaciones y las exportaciones mexicanas y limitar el peso de los Estados Unidos, que se había consolidado gracias a la segunda

³⁰⁵ CR 24 oct 1949 p.22.

³⁰⁶ CR, 16 oct 1950, p.17, CR, 30 oct 1950, p.50 y CR, 6 nov 1950, p.12.

³⁰⁷ El segundo acuerdo incorporó la cláusula incondicional de la nación más favorecida, CR, 17 abr 1950, p.22

³⁰⁸ QUINTANA ADRIANO, 1989, p.78.

³⁰⁹ BANCOMEXT, 1987, v.I, p.136.

³¹⁰ CR 3 jul 1950 p.24.

³¹¹ CR 19 dic 1949, p.20, CR 24 abr 1950 p.16, CR 15 may 1950 p.24 y CR 27 feb 1950 p.18.

Guerra Mundial, y cuyos lineamientos comerciales entraron en contradicción con el proteccionismo mexicano en virtud de su defensa de una política de libertad comercial multilateral.

Conclusiones

Del análisis realizado en este capítulo se desprende que entre 1920 y 1950 no existió una sola política comercial. Ello obedeció a dos factores. En primer lugar, a la falta de estructura del Estado, que impidió que éste diera seguimiento a ciertos lineamientos y centró su atención en otras tareas más directamente relacionadas con la transformación social que había prometido la Revolución, como la reforma agraria. La tardanza para elaborar una nueva legislación comercial da cuenta de ello. Por otro lado, al no haber un Estado consolidado, el campo de acción del sistema tributario, herramienta tradicional para moldear la política de comercio exterior, quedó restringido.

En segunda instancia, el contexto internacional de crisis para el comercio exterior y para la economía en general obligó a virar el rumbo de las políticas mexicanas de comercio exterior. En este sentido, descollaron el impacto de la crisis del 29 y la Gran Depresión, así como la segunda Guerra Mundial. Los dos primeros fenómenos dieron pie a la proliferación de barreras comerciales a nivel mundial, en tanto que el conflicto bélico, a la par de reforzar dichas limitaciones, impulsó canales y modalidades comerciales hasta entonces poco explotados; en el caso de México, ello se reflejó en la búsqueda de mayores relaciones comerciales con América Latina.

Tras la discontinuidad en las políticas de comercio exterior de la época, hubo, sin embargo, dos rasgos que subyacieron a las decisiones en materia comercial. El primero fue el papel del comercio exterior mexicano dentro de las finanzas gubernamentales, que, aunque fue decreciendo conforme pasaron los años, no desapareció. El segundo fue el desarrollo del proteccionismo como orientación del comercio exterior; dicha tendencia ya

gozaba de bastante aceptación al iniciar los años veinte y retomó el espíritu de las políticas porfiristas, pero se consolidó gracias al telón de fondo internacional de crisis antes mencionado.

Ambas características sufrieron transformaciones relevantes entre 1920 y 1950. El rol de la política de comercio exterior en las finanzas del Estado atravesó por tres fases bien diferenciadas. Durante los años veinte se distinguió por la preponderancia de las importaciones y por el uso de los aranceles en la política comercial. En la segunda, de 1930 a 1944, la preocupación por las exportaciones se enlazó con la política de importación, en especial tras la publicación de la nueva Tarifa arancelaria de exportación en 1939, aunque las reformas arancelarias siguieron siendo el instrumento base de la política comercial y las medidas más destacadas en el terreno de las exportaciones no se dirigieron a los principales artículos mexicanos de exportación. En la última etapa, la búsqueda de mayores ingresos se tradujo en una creciente atención al desequilibrio de la balanza de pagos; ante el crecimiento de las importaciones frente a las exportaciones, las primeras volvieron al centro del debate. Sin embargo, ya para este momento, además de los aranceles, se habían introducido otras herramientas en la política comercial, en particular los acuerdos bilaterales.

En cuanto al proteccionismo, comprendió medidas diversas para garantizar el abasto nacional y para impulsar la industrialización del país, y su desenvolvimiento se dividió en cuatro fases. Entre 1920 y 1934 privó un proteccionismo que, si bien recuperó la política porfirista de apoyo a la industria y continuó apoyándose en la antigua Tarifa arancelaria de importación hasta 1930, lo hizo de una manera casuística, esto es, poco articulada, para resolver problemas de corto plazo en la oferta nacional de productos o en la industria, a través del alza o la disminución de los aranceles, por lo general de importación.

Hubo, sin embargo, algunas tentativas que rebasaron este entorno y que se desarrollaron con mayor vigor en el siguiente período, de 1934 a 1939. En esta segunda fase, el proteccionismo se transformó para enfrentar dos coyunturas: las secuelas de la crisis del 29 y la Gran Depresión y la expropiación petrolera de marzo de 1938. El abasto nacional pasó a un segundo plano con respecto a la industrialización. Asimismo, se extendió el uso de nuevas herramientas en la política comercial: subsidios, acuerdos bilaterales, cuyo alcance, salvo por los referentes a las principales mercancías de exportación, fue reducido en virtud de que se suscribieron con socios comerciales secundarios, y, en menor medida, contingentes.

La segunda Guerra Mundial definió un período extraordinario en el que México entró en una dinámica de multilateralismo restringido, a la vez que reforzó ciertas medidas proteccionistas. Estas disposiciones respondieron a las exigencias del contexto internacional bélico, pero también se aprovechó para concretar el apoyo a un objetivo nacional: la industrialización. Así, independientemente de la atmósfera internacional, a nivel interno hubo factores que propiciaron el resurgimiento del proteccionismo. Por otra parte, los acuerdos tomaron una mayor importancia, tanto en términos de relaciones con otros países –prueba de ello fue la firma del tratado con los Estados Unidos, el principal socio comercial de México- como con respecto a mercancías específicas, sobre todo los metales.

Finalmente, el lapso comprendido entre 1944 y 1950 se caracterizó por el desarrollo sin restricciones del proteccionismo que México pretendió impulsar, sin éxito, desde 1944, en el marco doble de una balanza de pagos negativa y de un panorama internacional más competitivo para el desenvolvimiento de las industrias mexicanas.

Así, entre 1920 y 1950, la política de comercio exterior de México se transformó y diversificó; si bien sus metas representaron la continuación de las políticas porfiristas, se incorporaron nuevos instrumentos tomados de las prácticas internacionales y se concibió

un nuevo vínculo entre importaciones y exportaciones. A juzgar por los tiempos de cambio de la política de comercio exterior de México y su comparación con los ciclos de exportación e importación presentados en el primer capítulo, la política comercial fue una respuesta a dichos ciclos que buscó sacarles partido. Sin embargo, México pasó de ejercer una política de comercio exterior en esencia reactiva, a desplegar políticas activas para lograr metas de mediano alcance, en especial en lo tocante al proteccionismo. En comparación con la mayor parte de las naciones del orbe, México adoptó un proteccionismo menos agresivo, casi sin contingentes, y sin controles de cambio. El por qué de esto último puede entenderse mejor al examinar el manejo del aspecto financiero del comercio exterior, asunto del que me ocuparé en el siguiente capítulo.

Capítulo III. La base financiera del sector

Introducción

El segundo elemento de corte estructural que intervino en los cambios que tuvieron lugar en el comercio exterior de México entre 1920 y 1950 se refiere a las restricciones financieras internas y externas que el país experimentó a lo largo de este período. Por una parte, la desarticulación del sector financiero porfiriano durante la Revolución y el proyecto de nación sostenido por el grupo revolucionario que llegó al poder en la década de 1920 hicieron imprescindible el surgimiento de una nueva estructura financiera a nivel nacional. Por otro lado, esta reconfiguración devino una necesidad en virtud del panorama financiero incierto que entre 1920 y 1944 prevaleció en el plano internacional a consecuencia de la caída del viejo patrón oro y de las dos conflagraciones mundiales.

En este capítulo examino la configuración del soporte financiero posrevolucionario para el comercio exterior de México, esto es, el desarrollo del crédito y la situación de los pagos en el rubro. En particular, identifiqué cuáles fueron las fases que marcaron la evolución del crédito y los pagos vinculados con el comercio exterior, qué clases de créditos y qué modalidades de liquidación existieron en el sector, así como quiénes fungieron como los principales prestamistas y prestatarios durante el período. Asimismo, exploro dos de los factores determinantes para entender la situación y las características de los créditos y los pagos para el comercio exterior, a saber: la política financiera y la política monetaria del gobierno mexicano. A partir de este examen, me propongo demostrar la importancia que tuvo la base financiera que subyació al comercio exterior para explicar las limitaciones que presentó el sector, pero también los logros que alcanzó, así como sus peculiaridades frente al comercio exterior que se desarrolló en otras naciones durante esta época, que he señalado a lo largo del capítulo I.

3.1. La evolución general de los créditos y los pagos para el comercio exterior de México (1920-1950)

A falta de datos estadísticos sistemáticos y disponibles sobre el crédito que entre 1920 y 1950 se destinó al comercio exterior, y de información similar en torno a la evolución de las liquidaciones de dichos préstamos, la reconstrucción que presento a continuación se basa en una serie de informes elaborados a lo largo del período y que dieron cuenta de la evolución cualitativa que experimentaron tanto los créditos como los pagos en el sector. Dado que la situación de los créditos para el comercio exterior influyó, por lo general, en el estado de los pagos y viceversa, considero la evolución conjunta de ambas partes.

En la trayectoria que siguieron los créditos y pagos relativos al sector de 1920 a 1950 es factible distinguir dos etapas: la fase comprendida entre 1920 y 1932 y el lapso de 1933 a 1950.

3.1.1. Los tropiezos financieros en el comercio exterior de México (1920-1932)

Entre 1920 y 1932 México atravesó por una situación financiera delicada que puede dividirse, a su vez, en dos sub-períodos: 1920 a 1926, cuando las principales dificultades que se presentaron en los créditos y pagos del comercio exterior se derivaron de la falta de un sistema financiero que sustituyera al del Porfiriato, y 1927 a 1932, cuando las condiciones de inestabilidad obedecieron a la crisis económica generalizada que México vivió a causa de los vaivenes de la economía mundial, lo cual se manifestó, en primera instancia, en la crisis de las exportaciones hacia 1927 (plata y petróleo, en particular) y más tarde en la propagación del ciclo depresivo mundial a partir de 1929.

En el comienzo del primer período, el régimen de Obregón encaró la falta de reconocimiento internacional y con ello, la carencia de fondos provenientes del exterior, a la par que la infraestructura económica del país se perfiló como insuficiente para cumplir con los reclamos revolucionarios. Sin embargo, en el ámbito del comercio exterior el otorgamiento de créditos siguió su curso, de manera que hayamos pocas referencias sobre limitaciones en cuanto a préstamos, o de retrasos en el pago de los adeudos. Esto se debe, probablemente, a que la mayor parte de las transacciones del comercio exterior de la época se realizó con base en el uso de efectivo; en este sentido, hay que tomar en cuenta que el tamaño del sector fue pequeño en comparación con otras actividades y que requirió, por tanto, menos recursos financieros para operar.

Aun así, ciertas evidencias indican que los recursos crediticios comenzaron a obstaculizar el desarrollo del comercio exterior mexicano. De manera general, las quiebras bancarias que se sucedieron al iniciar la década de 1920 propiciaron la contracción del crédito.¹ Información más particular cuenta de que a principios de 1921, ante los bajos precios del henequén y de la plata, dos de los principales artículos de exportación, la presencia de capital extranjero y local destinado a la inversión disminuyó.² En el caso del henequén, ello se tradujo en la imposibilidad temporal para liquidar los saldos mercantiles; en marzo de 1923 un informe explicó: "Muchas órdenes [de henequén] fueron canceladas por telégrafo, y los pagos no pudieron ser realizados sobre la mercancía importada con anterioridad. La ausencia de letras de cambio causada por la suspensión de las ventas de henequén, hizo inevitable esta parálisis comercial."³ Por otro lado, sabemos que a finales de 1922 la importación de automóviles a México menguó, en parte como consecuencia de la quiebra de varios bancos capitalinos que habían estado

¹ CR, 26 feb 1923, p.553.

² CR, 10 ene 1921, p.156.

³ CR, 31 mar 1923, p.858.

financiando las ventas de estos productos.⁴ Además, en 1923, en virtud de la reducción de la producción y de la caída del ingreso, los comerciantes locales de México encararon problemas para obtener los pagos producto de sus transacciones. De hecho, las pequeñas compras en efectivo proliferaron, pues el dinero fue escaso y las tasas de interés altas.⁵ Pese a que al final del capítulo me referiré con detalle a la evolución de las tasas de interés, es pertinente señalar desde ahora que entre 1920 y 1932 éstas fluctuaron entre 6 y 12%; las tasas fijadas por prestamistas mexicanos tendieron a acercarse más a la segunda cifra y fueron bastante más elevadas que las prevalecientes en los Estados Unidos.

Otro ejemplo de este tipo de dificultades fue la comercialización de los implementos agrícolas, en donde los créditos se redujeron debido a la confusión prevaleciente en el antiguo sistema de tenencia de las haciendas. Antes de la Revolución, el comerciante al menudeo entregaba los implementos al hacendado y dejaba una cuenta abierta, cuyo pago se realizaba al final de la temporada de cosecha, cuando el efectivo estaba a la mano. Sin embargo, en virtud de la incertidumbre de la tenencia agraria que sobrevivió con la contienda, las compras tendieron a hacerse en efectivo o en pagos a plazos.⁶ En 1923 un exportador estadounidense señaló: “No estamos extendiendo crédito, sino que exigimos el pago de todas las órdenes antes de que los bienes obtengan autorización para cruzar la frontera.”⁷

De 1925 en adelante, los créditos escasearon y siguieron siendo caros, pero la cautelosa política de los individuos y organismos prestamistas estabilizó la situación, por lo que las ventas, aunque limitadas, se facilitaron y se accedió a los créditos sin tantas

⁴ CR, 1 ene 1923, p.26.

⁵ CR, 29 ene 1923; véase también CR, 22 ene 1923, p.252.

⁶ CR, 1 dic 1924, p.508.

⁷ CR, 22 ene 1923, p.252.

trabas.⁸ Sin embargo, los capitales existentes permanecieron, por lo regular, inactivos ante la desconfianza: “La astringencia descrita, ha llegado hasta a obligar a los comerciantes a recurrir, alguna vez, al trueque, con el objeto de descongestionar sus almacenes.”⁹ En este contexto, el comercio secundario sobreviviente se desarrolló gracias a sus propios recursos.¹⁰

El panorama se agravó a partir de 1927, año en el que, como he comentado ya, las condiciones de la comercialización del petróleo y de la plata fueron desfavorables, circunstancia que perjudicó el desempeño general del comercio exterior mexicano. Hasta antes de este año, las restricciones financieras se habían originado, sobre todo, por factores internos, a saber, quiebras bancarias, malas cosechas, problemas agrarios, pugnas políticas, etc. La coyuntura de 1927, en cambio, respondió, en buena medida, a la depresión del mercado mundial.

Las consecuencias de esta crisis para el financiamiento del comercio exterior no se hicieron esperar. Los inversionistas nacionales y extranjeros optaron por retirar su capital o detener sus actividades¹¹ y los pagos por concepto de los intercambios con el exterior se restringieron aún más. Así, por ejemplo, cuando el 7 de marzo de 1927 entraron en vigor nuevos derechos de importación y el impuesto consular de 5% *ad valorem* fue sustituido por el impuesto de 5% en pesos oro mencionado en el capítulo II, un informe estadounidense advirtió que la medida, junto con otras circunstancias, estaba inhibiendo las importaciones.¹² Por otro lado, en mayo de 1928 se reportó que en el

⁸ A ello contribuyó también el hecho de que el gobierno pagó con regularidad a sus empleados, BANAMEX, 1978, p.25.

⁹ *Ibid.*, p.33.

¹⁰ *Ibid.*, p.42.

¹¹ CR, 20 feb 1928, p.522.

¹² CR, 28 feb 1927, p.518.

mercado automotriz, se estaban restringiendo los créditos lo más posible en la mayoría de las líneas, impulso que continuó hacia finales de dicho año.¹³

A principios de 1929 los organismos crediticios adoptaron una política más liberal a favor del poder de compra colectivo, que favoreció al comercio y a la industria; todavía en agosto e incluso en octubre se vislumbraron perspectivas favorables para el crecimiento del crédito al comercio.¹⁴ Meses después, en vísperas de la crisis mundial, un informe estadounidense resaltó la mejoría que había habido en los círculos comerciales e industriales y la buena situación que guardaban tanto los créditos como los pagos.¹⁵ Más aún, en diciembre de 1929 el Banco Nacional de México afirmó: "Sigue mejorando aunque muy lentamente la situación del crédito en la república. La mejoría, por lo pronto, se traduce en un aumento en el volumen de los préstamos comunes y sobre prenda que han concedido los bancos... en octubre el monto de la cartera de todos los bancos y establecimientos bancarios, alcanzó la cifra más alta desde 1925..."¹⁶

Sin embargo, a las condiciones adversas de la crisis inicial de 1927 se sumaron poco después el inicio de la crisis del 29 y de la Gran Depresión. México resintió la astringencia mundial que padecieron sus principales socios comerciales, aunque no de manera inmediata, y la precariedad financiera se impuso. En 1930 el panorama fue heterogéneo, pero destacó la depresión en las plazas comerciales más importantes del país. En agosto de ese año, los negocios de la frontera norte informaron que la anormalidad de las operaciones se reflejó en el bajo nivel de las liquidaciones. Por otra parte, en Mexicali la depreciación del precio del algodón y las perspectivas desfavorables para la mercancía deprimieron la situación de los pagos. En Monterrey, pese a la demanda de préstamos, los bancos tendieron a reducir el número y el tamaño de los

¹³ CR, 7 may 1928, p.355 y CR, 26 nov 1928, p.557.

¹⁴ BANAMEX, 1978, pp.81,85-86.

¹⁵ CR, 28 oct 1929, p.207.

¹⁶ BANAMEX, 1978, p.88.

créditos y exigieron como garantía títulos de primera clase. Asimismo, en la capital potosina, la caída de los precios de metales como la plata y el cobre perjudicó a las compañías mineras y refinadoras; las casas pequeñas y medianas quedaron sin acceso al crédito bancario porque sus cuentas fueron congeladas. La situación llegó a tal grado, que las grandes casas comerciales con capital decidieron almacenar su mercancía antes que venderla a crédito, aunque las operaciones de poco monto siguieron realizándose sin tropiezos. Asimismo, los intentos por cobrar adeudos recibieron promesas de pago, a condición de que la cosecha fuera buena, pero únicamente las grandes casas comerciales pagaron. En Veracruz la situación crediticia tampoco fue favorable, pues el precio del café bajó y la comercialización de ferretería importada disminuyó.¹⁷ En la mayoría de las líneas de materias primas hubo depresión por el bajo nivel de las compras, y en general las liquidaciones en el país fueron lentas.¹⁸ En el distrito de Nuevo Laredo, Tamaulipas, las firmas que más pagos pudieron concretar fueron aquellas cuyos representantes hicieron llamadas periódicas a sus clientes.¹⁹

Desde julio de 1931, tras la expedición de una nueva ley monetaria, el crédito comercial para el mayoreo y el menudeo quedó casi eliminado y se abrió paso a las transacciones en efectivo.²⁰ Puesto que la circulación monetaria en ese momento era todavía limitada, el monto de estas operaciones no llegó a ser muy elevado. Así, por ejemplo, entre septiembre y octubre los bancos dejaron de extender créditos y se esforzaron por cobrar deudas; las ventas se realizaron viviendo al día y casi todas las cotizaciones se hicieron con base en el pago en metálico.²¹ Asimismo, hacia el final de 1931, el mercado automotriz en México operó sobre una base muy conservadora de

¹⁷ CR, 4 ago 1930, pp.271-272.

¹⁸ CR, 2 jun 1930, p.549.

¹⁹ CR, 4 ago 1930, p.272.

²⁰ CR, 5 oct 1931, p.22.

²¹ CR, 5 oct 1931, p.22.

crédito, lo que retardó la importación y la venta de automóviles.²² Por su parte, en enero de 1932 una publicación contemporánea relató que un buen número de comerciantes había decidido liquidar sus pasivos o arreglarse con sus acreedores y retirarse de la actividad.²³

3.1.2. La estabilidad relativa de los créditos y las liquidaciones en el comercio exterior (1933-1950)

A partir de mediados de 1933, México superó la crisis y entró a una etapa de relativa prosperidad económica. La situación bancaria mejoró con respecto a los dos años anteriores, lo que se reflejó en los depósitos bancarios, cuyo monto en agosto fue alrededor de 50,000,000 pesos mayor que en el mismo mes en 1932. Por otra parte, las liquidaciones fueron satisfactorias.²⁴ El comercio y la industria también gozaron de una perspectiva favorable²⁵ y los términos crediticios se flexibilizaron en algunas líneas.²⁶

En relación con las dos etapas anteriores, entre 1933 y 1950 los créditos y los pagos ligados al comercio exterior mostraron pocas mejoras con respecto al período anterior. Apareció un sistema financiero más estable, que cada vez dependió menos del efectivo para operar y la política crediticia vinculada al comercio exterior tendió a ser más cautelosa y selectiva, de tal forma que se aseguró la concesión de suficientes préstamos para la concreción de las principales transacciones comerciales y la rápida liquidación de dichos créditos. Empero, el hecho de que la tónica prevaleciente en el otorgamiento y en la demanda de préstamos para el comercio exterior haya sido la precaución y de que se hayan registrado vaivenes frecuentes en los créditos y pagos del sector, evidencia que la

²² CR, 7 mar 1932, p.564.

²³ BANAMEX, 1978, p.105.

²⁴ CR, 5 ago 1933, p.84, CR, 2 sep 1933, p.148.

²⁵ CR, 30 dic 1933, p.420.

²⁶ CR, 3 feb 1934, p.70.

situación no fue tan estable después de todo y que la base financiera para el comercio exterior fue en extremo vulnerable. La evolución de las tasas de interés también arroja datos en el mismo sentido. En los años treinta parece que las tasas de interés, oscilaron, de nuevo, entre 6 y 12%, aunque, a diferencia de lo ocurrido en la década previa, tendieron a acercarse más al primer porcentaje. Sin embargo, durante los años cuarenta las tasas fueron proclives a elevarse y volvieron a rondar el segundo porcentaje.

Dentro de este marco general, el paréntesis de la segunda Guerra Mundial supuso condiciones especiales, por lo que es factible subdividir el período de 1933 a 1950 en tres fases: 1933 a agosto de 1939, septiembre de 1939 a mediados de 1945 y el segundo semestre de 1945 a 1950.

En la primera fase emergió una base crediticia de poco alcance para el comercio exterior, como se desprende del seguimiento de su evolución. En un inicio subsistió el desequilibrio. Si bien en el segundo semestre de 1934 los negocios, el crédito y los pagos prosperaron en comparación con los primeros seis meses del año, la demanda de crédito disminuyó y las compañías se mostraron reticentes a renovar sus préstamos y prefirieron operar con base en el efectivo.²⁷ Hacia el final del año hubo condiciones generales de inestabilidad, con la salvedad de los rubros de minería y siderurgia. Las transacciones al mayoreo declinaron y los bancos mostraron mayor precaución al extender préstamos, aun cuando la situación de los créditos y la liquidación de los préstamos se mantuvieron dentro de parámetros satisfactorios.²⁸ El inicio de 1935 no mostró cambios importantes en este sentido. Aun cuando el comercio al menudeo se recuperó y la liquidación de préstamos mercantiles fue satisfactoria, las transacciones al mayoreo quedaron a la zaga y la incertidumbre prevaleció en los círculos comerciales, industriales y bancarios. En

²⁷ CR, 2 feb 1935, p.75.

²⁸ CR, 3 nov 1934, p.278 y CR, 8 dic 1934, p.358.

consecuencia, la política crediticia de los bancos fue restringida.²⁹ Un buen número de pequeñas cuentas pendientes fueron consideradas como pérdidas totales, incluyendo algunos adeudos a favor de acreedores estadounidenses, y a partir de enero de 1935 los pagos se entorpecieron.³⁰

Las condiciones crediticias y de liquidación mejoraron en forma pasajera a raíz de la reforma monetaria de abril de 1935.³¹ A mediados de año, la devolución de letras de cambio extranjeras por falta de pago no fue mayor a 5-6% del volumen total de libranzas, y sólo 1% del total reflejó inhabilidad para pagar, el resto obedeció a quejas contra la mercancía; la perspectiva que se vislumbró entonces fue que las dificultades monetarias se desvanecerían y que el futuro inmediato de las liquidaciones sería favorable.³² En general, los créditos y los pagos fueron satisfactorios; en los pagos del comercio al mayoreo y al menudeo, destacaron por su bonanza Torreón, Monterrey, Tampico y la Ciudad de México.³³ En virtud de esta perspectiva, en agosto los bancos de la Ciudad de México habían adoptado ya una política crediticia más liberal para otorgar préstamos comerciales.³⁴

No obstante, esta inercia positiva pronto llegó a su fin. Hacia finales de 1935 se reportó que el volumen de mercancía para mayoreo y menudeo no había crecido, que el cobro de adeudos se había complicado y que, por lo mismo, el crédito se había circunscrito a los clientes de menor riesgo;³⁵ hubo problemas para el pago de las operaciones al menudeo en el norte y noroeste del país, así como en Yucatán.³⁶

²⁹ CR, 30 mar 1935, p.200, CR 5 ene 1935, p.4, 2 mar 1935, p.137, 11 may 1935, p.315.

³⁰ CR, 30 mar 1935, p.210 y CR, 6 abr 1935, p.229.

³¹ CR, 1 jun 1935, p.366, CR, 15 jun 1935, p.399, CR, 13 jul 1935, p.28 y CR, 3 ago 1935, p.74.

³² CR, 15 jun 1935, p.399.

³³ CR, 13 jul 1935, p.28.

³⁴ CR, 3 ago 1935, p.74.

³⁵ CR, 9 nov 1935, p.340 y CR, 23 nov 1935, p.385.

³⁶ CR, 9 nov 1935, p.340.

Asimismo, entre diciembre de 1935 y principios de 1936, el estado general que guardaron los créditos y los pagos varió entre satisfactorio y difícil.³⁷

Con todo, gracias a que los comerciantes examinaron con inusual cuidado a los prestatarios, a partir de 1936 las liquidaciones se realizaron con normalidad.³⁸ Desde abril, el estado de los adeudos mejoró a pasos más acelerados que el crédito comercial.³⁹ En junio, alrededor del 5% de los documentos de pagos domésticos y extranjeros fueron devueltos por los bancos por insolutos; ese porcentaje incluyó rechazos por documentos incorrectos, embarques no satisfactorios e inhabilidad para pagar, pero, de nueva cuenta, esta última causa tuvo un peso pequeño dentro del total.⁴⁰

En 1937 hubo disponibilidad de préstamos comerciales e industriales, aun cuando la S.E.N. decidió prevenir alzas de precio en artículos de primera necesidad mediante la no renovación de los créditos para el almacenamiento de dicha clase de bienes, y aunque algunos bancos habían casi llegado a su límite como prestamistas.⁴¹ Asimismo, el pago de los adeudos por concepto de operaciones de mayoreo y menudeo presentó una evolución razonable.⁴² En febrero un informe estadounidense hizo notar el aumento de facturas comerciales de mercancía extranjera que estaban entrando para ser liquidadas, sin mucho retraso ni problemas.⁴³ En abril el otorgamiento de créditos para los comerciantes y la demanda de préstamos por parte de estos últimos se facilitaron.⁴⁴ Así, a lo largo del primer semestre de 1937, el trasfondo financiero continuó siendo favorable para las operaciones de comercio exterior. La confianza en un panorama económico

³⁷ CR, 11 ene 1936, p.27, CR, 15 feb 1936, p.129, CR, 14 mar 1936, p.210 CR 11 abr 1936, p.291.

³⁸ CR, 11 ene 1936, p.27, CR, 15 feb 1936, p.129, CR, 14 mar 1936, p.210 CR 11 abr 1936, p.291.

³⁹ La mejora se reflejó en sectores como la maquinaria industrial, los alimentos y las llantas, no así en mercería; en mayo hubo aumento salarial y ello tuvo un efecto favorable en los pagos, CR, 5 sep [1936], p.702, 9 may 1936, p.370, CR, 11 abr 1936, p.291, CR, 9 may 1936, p.370, CR, 13 jun 1936, p.468, CR, 8 ago 1936, p.634.

⁴⁰ CR, 13 jun 1936, p.468.

⁴¹ CR, 13 feb 1937, p.132, CR 13 mar 1937, p.212, 20 mar 1937, p.236.

⁴² CR, 9 ene 1937, p.22, 3 jul 1937, p.527, CR, 11 sep 1937, p.721.

⁴³ CR, 13 feb 1937, p.132, 20 mar 1937, p.236, 10 abr 1937, p.294.

⁴⁴ BANAMEX, 1978, p.173.

favorable se tradujo en una política más liberal de créditos por parte de los bancos, los comerciantes e industriales a favor de individuos y empresas de reconocida estabilidad.⁴⁵

Empero, durante la segunda mitad de 1937 aparecieron signos desfavorables. Además de las restricciones crediticias causadas por la crisis internacional de 1937-38⁴⁶, la amenaza de varias huelgas, como la de trabajadores petroleros que tuvo lugar entre el 28 y 30 de mayo, y la expropiación de Ferrocarriles Nacionales, causaron inquietud en los círculos de negocios.⁴⁷ El impulso favorable para los créditos y pagos relativos al comercio exterior se agotó. Los bancos siguieron examinando con cuidado a los solicitantes de préstamos, en particular a aquéllos que pedían créditos pequeños.⁴⁸ Además, en la segunda mitad de 1937 las renovaciones de préstamos hechos por los bancos, los comerciantes y los industriales se complicaron, lo que perjudicó a las transacciones al mayoreo y al menudeo.⁴⁹ De hecho, una fuente reportó: "Los préstamos bancarios y el descuento del papel comercial se volvió tan difícil que los mayoristas y minoristas fueron privados de sus fondos inmediatos. Las restricciones crediticias, junto con las ventas en declive, reaccionaron adversamente por lo que respecta al pago de las cuentas de mayoreo y menudeo en la mayoría de las líneas. La tendencia es reducir las existencias, cobrar las deudas y retener el crédito, salvo para los grandes clientes."⁵⁰ El estado de los adeudos, los referentes a cuentas extranjeras inclusive, se vio afectado por la restricción en los préstamos y en las ventas, y también mandó señales negativas.⁵¹ Hacia finales de 1937 el panorama financiero decayó todavía más ante la disminución de los ingresos y gastos gubernamentales, la remisión de fondos al extranjero y la contracción del crédito

⁴⁵ CR, 9 ene 1937, pp.22,31, CR, 10 abr 1937, pp.212,294, CR, 15 may 1937, p.396.

⁴⁶ LÜTKE-ENTRUP, 2000, p.4.

⁴⁷ CR, 12 jun 1937, p.467, CR, 3 jul 1937, p.527 y CR, 10 jul 1937 p.540.

⁴⁸ CR, 10 abr 1937, p.294, CR, 11 sep 1937, p.721.

⁴⁹ CR, 9 oct 1937, p.804.

⁵⁰ CR, 16 oct 1937, p.825.

⁵¹ CR, 16 oct 1937, p.825, 6 nov 1937, p.876, 13 nov 1937, p.903, 18 dic 1937, p.1010.

bancario.⁵² Las liquidaciones de transacciones al mayoreo y al menudeo, aun las de cuentas extranjeras, se tomaron más lentas.⁵³ Sin embargo, no hubo bancarrotas y, con reservas y límites, se siguieron otorgando préstamos a los clientes ya establecidos: “Los comerciantes e industriales se han ajustado de alguna manera a las presentes condiciones de préstamos y créditos, aunque el ajuste requirió restringir el crédito a los consumidores y operar con base en el capital privado, sin la asistencia de préstamos.”⁵⁴

Los tropiezos financieros para el desarrollo del comercio exterior continuaron durante la primera parte de 1938. Al iniciar el año, el crédito fue escaso, persistió la demanda de divisas y prevaleció la lentitud en la liquidación de adeudos, en especial los valuados en pesos.⁵⁵ Esto afectó, sobre todo, a las operaciones de mayoreo, en las que la incertidumbre en relación con el valor del peso contra el dólar provocó que el crédito se suspendiera, en especial tras la expropiación petrolera; en razón de ello, hubo pocas cuentas pendientes y los comerciantes se vieron obligados a operar con sus propios recursos.⁵⁶ En junio la acumulación de cuentas extranjeras por varios millones de dólares obstaculizó las importaciones⁵⁷, y los bancos carecieron de recursos propios disponibles y captaron pocos depósitos.⁵⁸

En julio el Banco de México facilitó los redescuentos y coadyuvó así a relajar un poco la situación del crédito; en la segunda mitad del año, los depósitos bancarios crecieron y los préstamos mejoraron en algunas áreas.⁵⁹ En consecuencia, las autoridades estadounidenses recomendaron a los exportadores investigar la situación

⁵² CR, 1 ene 1938, p.7.

⁵³ CR, 16 oct 1937, p.825, CR, 6 nov 1937, p.876, 18 dic 1937, p.1010.

⁵⁴ CR, 11 dic 1937, p.982; véanse también CR, 6 nov [1937], p.876 y CR 13 nov [1937], p.903.

⁵⁵ CR, 5 feb 1938, p.122, CR, 12 feb 1938, p.154.

⁵⁶ CR, 16 abr 1938, p.349, CR, 7 may 1938, p.414, 14 may 1938, p.438.

⁵⁷ CR, 11 jun 1938, p.518.

⁵⁸ BANAMEX, 1978, p.184.

⁵⁹ CR, 9 jul 1938, p.626 y CR 22 oct 1938, p.929.

crediticia de los prestatarios antes de rechazar órdenes con crédito provenientes de importadores mexicanos importantes.⁶⁰

Con todo, es preciso considerar que, al igual que en el caso de los créditos, la relativa estabilidad en los pagos obedeció a la limitación de las operaciones, más que a una mejoría real en la capacidad de liquidación: "Los exportadores estadounidenses han practicado una discriminación extraordinaria en los últimos dos meses, y este hecho, combinado con la reducción de alrededor del 50% de las cuentas que estaban llegando a México para ser liquidadas, explica el mejoramiento inmediato en el pago de ciertas clases de obligaciones extranjeras."⁶¹ De hecho, la situación de los adeudos tendió a deteriorarse; mientras que en junio el monto de las cuentas extranjeras vencidas y no liquidadas ascendió a \$2,900,000 dólares y las no liquidadas ni vencidas sumaron alrededor de \$1,350,000, dando un total de \$4,250,000 dólares, al mes siguiente las cuentas extranjeras no liquidadas fueron de \$5,000,000.⁶² Asimismo, entre junio y octubre el pago de adeudos se redujo en alrededor de \$1,000,000.⁶³ Sólo a partir de noviembre la liquidación de las obligaciones extranjeras referidas al comercio exterior se incrementó.⁶⁴ En el curso de ese mes las importaciones decrecieron, en buena medida debido a la suspensión de compras por parte del gobierno mexicano en el marco de la recesión internacional y de la devaluación del peso⁶⁵, por lo que, una vez más, la mejora que se vislumbró se debió, en parte, a la disminución de la actividad económica, más que a una auténtica recuperación.

Este cuadro desfavorable se prolongó más allá de 1938. En el primer semestre de 1939, las condiciones exigidas por los organismos financieros acreedores fueron

⁶⁰ CR, 31 dic 1938, p.1160.

⁶¹ CR, 17 sep 1938, p.832; véase también CR 25 feb 1939, p.177.

⁶² CR, 9 jul 1938, p.626.

⁶³ CR, 22 oct 1938, p.929.

⁶⁴ CR, 26 nov 1938, p.1046.

⁶⁵ CR, 26 nov 1938, p.1046, CR, 10 dic 1938, p.1093, CR 24 dic 1938, p.1137.

inapropiadas para satisfacer las necesidades de los consumidores, circunstancia que perjudicó, indirectamente, la demanda para las operaciones de importación.⁶⁶ Así, por ejemplo, en febrero las extensiones de crédito sólo se canalizaron a los “buenos riesgos crediticios” y no se abrieron nuevas oportunidades ni para la industria ni para el comercio porque los depósitos privados resguardados en el Banco de México no se distribuyeron entre los bancos privados y, por tanto, el nivel de los créditos continuó restringido. Por ello, los adeudos comerciales que llegaron a México procedentes de los Estados Unidos se redujeron en alrededor de 50%, aunque hay que decir se liquidaron sin problemas.⁶⁷ En abril el nivel de los depósitos bancarios mejoró, pero los créditos se circunscribieron a las compañías e individuos conocidos y bien establecidos; en tanto que los préstamos se extendieron con libertad para la adquisición de mercancías pequeñas vendidas a plazos, como los radios, no sucedió lo mismo con bienes de mayor valor, como los refrigeradores. Una vez más, la limitación y selección en los créditos garantizó el pago expedito de los adeudos de divisas.⁶⁸ Al mismo tiempo, la restricción en los créditos bancarios redujo la cantidad de pesos disponibles para la compra de dólares.⁶⁹ En síntesis, los créditos restringidos y la lentitud de las liquidaciones fueron una constante.⁷⁰

Ante la inminencia de la segunda Guerra Mundial, la precariedad del crédito bancario se agudizó todavía más. Los mayoristas se tornaron más conservadores en la extensión de préstamos; con excepción de los distritos de Mexicali y Guadalajara, donde a mediados de año las condiciones se reportaron normales, en el resto de la República

⁶⁶ “La habilidad de pagar dentro de un tiempo especificado está retrasándose con relación al deseo del público de comprar. En otras palabras, mientras que las agencias financieras están demandando pagos en 12 meses, el consumidor está pidiendo 18. En el caso de mercancías de pago a plazo, los clientes generalmente estaban cumpliendo con sus pagos de manera expedita, pero incompleta, y con frecuencia requerían varios meses más de los pactados. Esta situación se debe principalmente al hecho de que el ingreso no había mantenido el ritmo del alza de precios.” CR, 6 mayo 1939, p.421; véanse también CR, [11 febrero 1938], p.131 y CR, 25 febrero 1938, p.177.

⁶⁷ CR, 25 feb 1939, p.177; véase también CR, 25 mar 1939, p.282.

⁶⁸ CR, 22 abr 1939, p.374.

⁶⁹ CR, 2 sep 1939, p.798.

⁷⁰ CR, 25 mar 1939, p.282, CR, 9 sep 1939, p.820.

los créditos fueron reducidos y las recaudaciones lentas; los adeudos extranjeros vencidos se acumularon en los bancos.⁷¹ Además, el reajuste del precio de la plata y la campaña presidencial volvieron a deprimir los negocios.⁷² De esta manera inició la segunda fase del período general de estabilidad que prevaleció entre 1933 y 1950.

En esta sub-etapa, paralela a la segunda Guerra Mundial, hubo tres fenómenos destacados. En un primer momento, la base financiera a disposición del comercio exterior se redujo. Por otro lado, a diferencia de las restricciones que prevalecieron entre 1933 y agosto de 1939, en el curso del conflicto los créditos y los pagos relativos al sector se diferenciaron y limitaron de acuerdo con la clase de productos en cuestión. Por último, la guerra atrajo hacia México créditos del extranjero.

De entrada, el comercio decayó; en octubre, los comerciantes menores enfrentaron problemas para colocar sus existencias porque los clientes se rehusaban a pagar los precios demandados por los primeros.⁷³ Asimismo, de cara al reacomodo geográfico obligado hacia los Estados Unidos que los importadores mexicanos tendrían que realizar en lo tocante a sus fuentes de abastecimiento, a raíz del cierre de los mercados europeos, que habían brindado mayor flexibilidad en cuanto a los términos y la temporalidad de los créditos y los pagos comerciales, los mayoristas limitaron sus adeudos pendientes.⁷⁴

Poco después, el financiamiento del comercio exterior se enfrentó a otra limitación de carácter internacional, proveniente de los Estados Unidos, a saber, el cambio en la política de aquella nación con respecto a la adquisición de plata extranjera. En enero de 1940, este viraje propició la caída del peso, pero no acarrió repercusiones para la situación del crédito ni de los pagos en el sector porque se esperaba que el peso perdiera

⁷¹ CR, 19 ago 1939, p.750.

⁷² CR, 12 ago 1939, p.719, CR, 19 ago 1939, p.750, CR, 9 sep 1939, p.820.

⁷³ BANAMEX, 1978, p.200.

⁷⁴ CR, 18 nov 1939, p.1064.

aún más valor.⁷⁵ Sin embargo, en febrero los comerciantes enfrentaron la resistencia de los consumidores para liquidar sus pagos. En virtud de los temores en torno a la suspensión de las compras de plata, los bancos acordaron circunscribir sus créditos a quienes dispusieran de medios para financiarse, a quienes vendieran artículos considerados de lujo y a quienes solicitaran préstamos con aval en oro o divisas. A su vez, esta actitud propició que los comerciantes recortaran los préstamos que otorgaban al público.⁷⁶ Tras conocerse, ese mismo mes, la decisión del Senado estadounidense en relación con la compra de plata extranjera, los bancos privados en México dejaron de hacer préstamos para importar artículos de lujo y de semi-lujo y disminuyeron los anticipos para adquirir materias primas industriales.⁷⁷

Para encarar esta coyuntura, el Banco de México vendió un exceso de dólares de su fondo de estabilización y con ello dio cauce a los créditos bancarios y redujo la presión sobre ciertas importaciones.⁷⁸ Empero, hacia mediados de año la falta de crédito para la importación de artículos de semi-lujo persistió.⁷⁹ La situación del crédito bancario se recuperó conforme los depósitos bancarios aumentaron, pero la demanda de préstamos no creció, en virtud de que los prestatarios potenciales quedaron a la espera de condiciones más normales para los negocios.⁸⁰ Más aún, en septiembre los créditos bancarios fueron limitados de nueva cuenta; al mes siguiente se informó que los mayoristas habían reducido los créditos mercantiles.⁸¹

A fines de 1940 el crédito comercial volvió a remontar; las órdenes de comerciantes rurales para reponer sus existencias aumentaron y los mayoristas relajaron

⁷⁵ CR, [13 ene] 1940, p.32.

⁷⁶ BANAMEX, 1978, p.206.

⁷⁷ CR, 16 mar 1940, pp.250-251.

⁷⁸ CR, 16 mar 1940, pp.250-251.

⁷⁹ CR, 8 jun 1940, p.508.

⁸⁰ CR, 13 jul 1940, p.602.

⁸¹ CR, 21 sep 1940 p.792 y CR, 12 oct 1940 p.61.

los términos para otorgar préstamos.⁸² Sin embargo, y pese a las crecientes reservas existentes en los bancos privados, los requerimientos para las garantías y las firmas continuaron siendo estrictos. Además, los bancos sólo pagaron intereses en los depósitos de ahorro y a plazos, por lo que no contribuyeron a incentivar mejores condiciones para los préstamos.⁸³ En julio de 1941 continuó habiendo dinero disponible y accesibilidad en los préstamos para el desarrollo industrial,⁸⁴ pero en mayo del año siguiente se reportó la reducción de los servicios de crédito.⁸⁵

Los vaivenes en la situación de los créditos y los pagos relativos al comercio exterior se detuvieron, temporalmente, en 1944. En julio de ese año, prevalecieron condiciones de auge gracias, en buena medida, a los fondos extranjeros que ingresaron al país, en especial al capital de inversión y especulativo de origen estadounidense, al capital mexicano repatriado y a los recursos de los refugiados españoles, amén de los fondos líquidos resultantes del exceso de las exportaciones en relación con las importaciones.⁸⁶ En octubre los préstamos bancarios ascendieron a 776,362,000 pesos y en diciembre a 683,601,000 y hacia este último mes los pagos fueron satisfactorios.⁸⁷ En cuanto a las liquidaciones, en enero de 1945, en el trayecto final de la segunda Guerra Mundial, las liquidaciones fueron altas y alcanzaron los 1,338,166,907 pesos y en febrero llegaron a 1,165,065,612 pesos.⁸⁸

Sin embargo, cabe resaltar que, en tanto que en diciembre de 1943 48% de los préstamos se destinó al comercio y el restante a producción, en 1944 sólo 43% de los créditos se canalizó a actividades comerciales. Asimismo, en este último tramo de la guerra, aunque por lo general los créditos fueron abundantes para las necesidades

⁸² CR, 9 nov 1940 p.256.

⁸³ CR, 22 feb 1941, p.319.

⁸⁴ CR, 26 jul 1941, p.16.

⁸⁵ CR, 2 may 1942 p.17.

⁸⁶ CR, 15 Jul. 1944 p.9.

⁸⁷ CR, 30 dic 1944, p.22.

⁸⁸ CR, 18 ago 1945 p.25.

existentes, en lugares como Chihuahua, Reynosa, Torreón y Veracruz -las dos últimas, importantes plazas comerciales-, los préstamos se limitaron para evitar la inflación o por la precaución de los consumidores ante los precios prevalecientes.⁸⁹ En cualquier caso, la relativa bonanza generada a raíz de la segunda Guerra Mundial terminó con el conflicto. Esto dio pie al comienzo de la tercera fase del período de relativa estabilidad financiera.

Aunque carecemos de información detallada sobre la situación en el segundo lustro de los años cincuenta, evidencias aisladas muestran que, en general, desde finales de 1945 y hasta 1948, por lo menos, las condiciones financieras para la utilización del crédito en el comercio exterior mexicano se deterioraron una vez más. El crédito en la República osciló entre apretado y restringido y la tendencia fue otorgar préstamos únicamente a los riesgos establecidos.⁹⁰ Hacia mediados de 1946, un reporte advirtió del alto costo de los créditos en México.⁹¹ A mediados de 1948 la demanda de créditos bancarios fue mayor, pero su otorgamiento siguió siendo restringido; ante ello, los consumidores optaron por disminuir sus compras, en espera de precios y de fondos más favorables.⁹² Ello, como lo demuestra el acelerado crecimiento de las exportaciones y, sobre todo, de las importaciones mexicanas (véase capítulo I), no impidió que las transacciones continuasen. Por tanto, el intercambio en efectivo debió haber sido una modalidad común en estos años. De hecho, las liquidaciones se agilizaron, aun cuando en el primer semestre de 1948 disminuyeron con respecto al mismo lapso de 1947 por la instauración de un nuevo impuesto mercantil.⁹³

Los problemas que la economía mexicana presentó entre 1948 y 1949 (inflación,

⁸⁹ CR, 30 dic 1944 p.22.

⁹⁰ El crédito en el país varió de apretado a restringido con una tendencia general a otorgar crédito sólo a los "riesgos establecidos". La excepción fue Reynosa, donde estimaciones optimistas de la cosecha del algodón causaron una oferta amplia de moneda y había actividad de compras en gran escala, CR, 10 nov 1945 p.33 y CR, 19 ene 1946 p.27.

⁹¹ CR, 20 jul 1946 p.30.

⁹² CR, 24 jul 1948 p.28.

⁹³ Las liquidaciones en el primer semestre de 1948 fueron de 107,000,000 y en el primer semestre de 1947 fueron de 131,000,000 [pesos], CR, 1 may 1948 p.22 y CR, 24 jul 1948 p.28.

devaluación, cuenta corriente negativa de balanza de pagos) y la política comercial restrictiva para las importaciones minaron, en forma pasajera, la dinámica financiera del intercambio con el exterior; así, en 1949 volvieron a predominar las liquidaciones lentas.⁹⁴ A pesar de esto, las condiciones para el desarrollo de los negocios, y en particular del comercio, mejoraron con respecto a 1948 en lo que se refiere a la posición del gobierno y a la confianza del público.⁹⁵ Además, hacia mediados de año el panorama fue más alentador y México obtuvo una clasificación superior a 70% de los pagos “expeditos”.⁹⁶ Un año más tarde se reportó la subsistencia de créditos comerciales limitados, pero también se informó que las liquidaciones bancarias habían sido normales y que México mantenía una calificación alta en relación con el pago de sus cuentas, con 81.7% del total liquidado de manera rápida.⁹⁷

En suma, de 1920 a 1950 los créditos comerciales y su liquidación atravesaron por dos etapas diferenciadas. Hasta antes de 1933, el monto de los créditos comerciales parece haber sido mínimo y por tanto no constituyó un factor clave en el desarrollo del comercio exterior mexicano. En contraste, el período comprendido entre 1933 y 1950 se caracterizó por la estabilidad. Contrario a lo que pudiera pensarse *a priori*, en este caso la segunda Guerra Mundial no dio un giro determinante a la situación de los créditos y pagos para el comercio exterior. Hubo momentos en los que la base financiera para el comercio exterior gozó de un cierto auge, como ocurrió hacia 1933 a consecuencia de la ley monetaria de 1931, y en 1944, gracias a la entrada de recursos al país.

Empero, la prosperidad existente entre 1933 y 1950 fue relativa, pues si bien hubo pocos casos de quiebras, demanda no cubierta de crédito o liquidaciones atrasadas, el crédito comercial fue reducido. En tanto que en algunas épocas la ausencia de crédito

⁹⁴ CR, 19 abr 1949 p.29 y CR, 3 oct 1949, p.29.

⁹⁵ CR, 23 ene 1950 p.3 y CR, 18 abr 1949 p.29.

⁹⁶ CR, 3 oct 1949, p.29.

⁹⁷ CR, 7 ago 1950, p.26 y CR, 28 ago 1950, p.4.

obedeció, casi de seguro, a la abundancia de efectivo, como ocurrió entre 1945 y 1948, los señalamientos en el sentido de que los créditos y las condiciones de pago eran insuficientes o inadecuados para satisfacer la demanda de financiamiento comercial, son una constante en la documentación de la época.

De hecho, a lo largo de ambos periodos hubo más continuidades que rupturas. La primera de ellas fue la rápida fluctuación en la situación de los créditos y de los pagos relacionados con el sector, tanto debido al contexto interno como frente a las circunstancias internacionales. En segundo lugar, predominó la limitación del monto de los créditos disponibles y la selección de los destinatarios de dichos recursos. En tercera instancia, la lentitud de las liquidaciones fue un motivo reiterativo. ¿Cómo explicar la permanencia de condiciones financieras desfavorables en el comercio exterior, pese al crecimiento y fortalecimiento del sistema financiero de México entre 1920 y 1950? A continuación examinaré los dos elementos que, a mi juicio, fueron determinantes para explicar este comportamiento, a saber: la vinculación de la base financiera del comercio exterior con la banca y la política monetaria del país, y por otra parte los rasgos de los prestamistas y prestatarios involucrados en el rubro.

3.2. La banca, la política monetaria y el financiamiento para el comercio exterior de México

La posibilidad de acceder a créditos comerciales y, por tanto, la bonanza o estancamiento de los pagos relativos al comercio exterior dependieron, en primer lugar, del desarrollo de la banca y de la política monetaria del gobierno mexicano. En este sentido, es preciso considerar varios elementos: el monto y las características del

circulante que hubo en el país, la evolución de las reservas bancarias, el tipo de cambio y la legislación financiera y monetaria de la época.

3.2.1. El sistema financiero, el circulante y el comercio exterior entre 1920 y 1950

Hacia 1920 la estabilidad financiera del país se hallaba mermada. Durante la Revolución Mexicana el sistema bancario del Porfiriato se desintegró. Aun cuando pervivieron figuras como la Caja de Préstamos, una vez finalizada la lucha armada los primeros gobiernos posrevolucionarios emprendieron la liquidación de diversas organizaciones porfirianas y erigieron nuevas instancias. La repercusión que esto tuvo en las actividades comerciales queda evidenciada con la afirmación que en 1923 hizo un exportador estadounidense de maquinaria: "No estamos extendiendo crédito, sino que exigimos el pago de todas las órdenes antes de que los bienes obtengan autorización para cruzar la frontera. Seguiremos esta política hasta que exista un sistema bancario saludable en México."⁹⁸ Así, como he señalado al referirme a la evolución general de los créditos y los pagos, el financiamiento disponible para el comercio exterior mexicano fue irregular y fluctuante.

A la debilidad del naciente Estado posrevolucionario se sumaron algunas carencias de la legislación que repercutieron en el desarrollo de los créditos mercantiles. Las leyes comerciales mexicanas vigentes presentaron ciertas lagunas. A finales de 1921, dicha legislación no contemplaba la transferencia de mercancía a la empresa transportadora como entrega al comprador, lo cual dificultaba la definición de cuándo quedaba cerrada una transacción. Asimismo, en 1922 una publicación inglesa recomendó emitir una nueva libranza cuando se quisiera extender el tiempo para liquidar una deuda, en lugar de sólo cancelar o borrar la aceptación, pues si se suscitaba una disputa, la

⁹⁸ CR, 22 ene 1923, p.252.

cancelación de la aceptación en la antigua libranza podía generar problemas. La misma práctica se recomendaba para el resto de América Latina.⁹⁹

El sistema financiero siguió fundamentándose en el patrón oro, que había sido adoptado desde 1905, y que funcionó en forma limitada. Hacia mediados de los años veinte, las monedas de oro y plata recibieron curso legal, aunque las primeras escasearon.¹⁰⁰ En la práctica fue necesario seguir emitiendo monedas de plata, aunque cada vez con un menor contenido real del metal. Mediante el pago del señoreaje, el gobierno acumuló fondos para establecer el nuevo sistema bancario. Un decreto del 29 de abril de 1925 unificó el sistema monetario mexicano al eliminar las monedas de cobre y bronce circulantes hasta ese momento, establecer la suspensión de la acuñación de las piezas de níquel y dejar en vigor las monedas de plata de ley 0.720 (de 10 y 20 centavos), así como las monedas de bronce de 1, 2 y 5 centavos. Además, el decreto dispuso la introducción del "décimo", la moneda de diez centavos. La moneda fraccionaria mexicana quedó compuesta por el peso, el tostón, la peseta de veinte centavos y el décimo, con valor representativo de cien, cincuenta, veinte y diez centavos. Las monedas de plata que fueron suprimidas debían ser intercambiadas por pesos de plata, no por oro.¹⁰¹ Empero, las monedas de plata continuaron siendo aceptadas por el gobierno para el pago de impuestos; además, se pasó por alto la restricción de que el curso legal de dichas monedas sólo llegaba hasta un máximo de 20 pesos. Asimismo, al principio se prohibió la exportación de oro, pero luego se permitió, con la condición de importar la misma cantidad en moneda, o de obtener un permiso especial.¹⁰² El panorama se tornó más complejo hacia 1926-27, cuando afloró la crisis económica a causa de la situación del petróleo y la plata. En tanto que el 30 de junio de 1926 el efectivo disponible en México ascendió a

⁹⁹ CR, 17 abr, 1922, p.176.

¹⁰⁰ BANAMEX, 1978, p.26.

¹⁰¹ CR, [Jun 1925], p.785, BANAMEX, 1978, p.33.

¹⁰² KING, 1923, pp.9-10 y STERRET Y DAVIS, 1928, p.122.

32.9 millones de pesos oro y 29.9 millones de pesos plata mexicanos, un año después el efectivo se había reducido a 18 millones de pesos oro y 10.7 millones de pesos plata mexicanos.¹⁰³

A mediados de los años veinte, el Estado posrevolucionario introdujo en el sistema de patrón oro un nuevo entramado institucional cuyo eje fue la aparición del banco emisor central. La creación de este último comenzó a prepararse con la Convención de Banqueros y la formación de la Comisión Nacional Bancaria en 1924.¹⁰⁴ Al iniciar la década de 1920 las operaciones de créditos y pagos continuaron rigiéndose por la vieja Ley General de Instituciones de 1897. A raíz de la Convención Nacional Bancaria, el 24 de diciembre de 1924 se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, que estipuló la creación de la Comisión Nacional Bancaria y sujetó, con ello, a las instituciones de crédito, al control y vigilancia del Estado para recuperar la confianza del público en las instituciones bancarias. Dicha ley contempló diversos tipos de instituciones de crédito: la Comisión Monetaria, los bancos hipotecarios, los bancos agrícolas, los bancos de depósito y de descuento, así como tres nuevas organizaciones: el banco único de emisión, los bancos industriales y los bancos de fideicomiso, utilizados, principalmente, como garantía.¹⁰⁵ Además, esta legislación reglamentó los préstamos, dividiéndose entre los de corto y largo plazo. Como resultado de esta ley, salieron a la luz otras disposiciones, como la ley de bancos refaccionarios del 29 de septiembre de 1924¹⁰⁶

En sus inicios, el Banco de México se topó con la carencia de un obstáculo tan intangible como importante para el funcionamiento de las finanzas y la economía en general: la falta de certidumbre y de confianza producto de la Revolución. El ascenso y la

¹⁰³ BUXTON, 1928, p.20.

¹⁰⁴ *Ibid.*, p.18.

¹⁰⁵ CERVANTES AHUMADA, 1947b, p.131.

¹⁰⁶ CASTAÑÓN, [s.d.], pp.1226,1230.

caída de las diversas facciones revolucionarias a lo largo de la lucha armada habían sido acompañados por la emisión de billetes cuyo valor desaparecía una vez que el grupo en turno era derrotado. Ante ello, el público tendió a preferir la moneda metálica a los billetes. La desconfianza hacia el papel moneda subsistió en el curso de los años veinte y limitó el margen de acción financiera de los agentes activos en la economía mexicana. En 1925 se comentó a este respecto: "El dinero que representaba los valores ahorrados y que en otro tiempo se distribuía para fecundar nuestra economía, fue a dar al extranjero, expulsado de nuestra economía por la desconfianza y atraído desde afuera por las facilidades que encontraba...".¹⁰⁷ En 1922 se reportó que la astringencia monetaria había hecho más lenta la actividad comercial y manufacturera, y que los industriales se estaban viendo obligados a respaldar sus operaciones con las ganancias hechas durante la Gran Guerra.¹⁰⁸ En los años siguientes el panorama fue similar.¹⁰⁹ Hacia el final de la década de 1920, la gente seguía prefiriendo el uso de monedas en lugar de billetes¹¹⁰; de hecho, en 1927 el sistema monetario mexicano, fuera de los billetes de 5 pesos oro, seguía cimentándose en la circulación de monedas, lo que limitó aún más las operaciones. En ningún momento la emisión de los billetes oro por parte del Banco de México –único papel moneda legal- excedió la cantidad de 5 millones de pesos.¹¹¹

El problema de la desconfianza se atacó mediante la paulatina redefinición del marco legal para las actividades financieras. El 30 de junio de 1926 se publicó la ley de bancos de fideicomiso. Asimismo, la Ley de Instituciones de Crédito de 1924 fue reemplazada el 31 de agosto de 1926. A diferencia de su predecesora, la nueva legislación incluyó a los bancos industriales y a las instituciones de crédito agrícola dentro de los bancos refaccionarios y añadió las categorías de bancos o cajas de ahorro, los

¹⁰⁷ BANAMEX, 1978, p.30.

¹⁰⁸ CR, 26 Jun, 1922, p.818.

¹⁰⁹ KING, 1924, p.5.

¹¹⁰ BUXTON, 1928, pp.6-7, 20.

¹¹¹ STERRET Y DAVIS, 1928, p.122.

almacenes generales de depósito y las compañías de fianzas.¹¹² Su relevancia consistió en que sentó las bases para la expansión del crédito privado en el país.¹¹³ Así, en 1928 una publicación de la época señaló que, si bien la banca mexicana no había progresado rápidamente en 1927, había acrecentado su solidez y solvencia para reconstruir el crédito.¹¹⁴

Por otro lado, en agosto de 1928 la Suprema Corte de Justicia decidió que la simple firma de un cheque o letra de cambio en México no constituía su aceptación porque se trataba de un contrato mercantil, cuyas obligaciones no se basaban en conjeturas, sino en lo estipulado expresamente en dicho contrato. El juez encargado de tomar la resolución, argumentó que el artículo 487 del Código de Comercio contemplaba tres condiciones para hacer legal la aceptación: 1) las palabras “yo acepto” u otras que indicasen con claridad la voluntad del girado de aceptar la obligación estipulada por el instrumento, 2) el lugar y la fecha de la aceptación y 3) la firma de la persona o de un representante suyo legalmente autorizado para firmar.¹¹⁵

Tras la crisis del 29, México, como casi todos los países del orbe, abandonó el patrón oro. La desmonetización del oro tuvo lugar el 25 de julio de 1931.¹¹⁶ La plata siguió desempeñando un papel relevante en el plano monetario, aunque poco a poco los metales fueron desplazados por la circulación de billetes y, en contraste con los años veinte, la ausencia de circulante dejó de ser una limitante para la ampliación del crédito comercial. Esta bonanza no se tradujo de inmediato en una ampliación del crédito, pero dio lugar al crecimiento de los depósitos bancarios merced a la confluencia de varias circunstancias: la confianza del público en los organismos crediticios, la ausencia de

¹¹² CASTAÑÓN, [s.d.], pp.1226-1227,1230-1231, CERVANTES AHUMADA, 1947b, p.120-122.

¹¹³ Plutarco Elías Calles, 1º de septiembre de 1928, en la apertura del período ordinario del primer año de sesiones del 33º Congreso de la Unión, en SHCP, 1976, vol.II, p.433.

¹¹⁴ BANAMEX, 1978, p.62.

¹¹⁵ CR, 12 nov 1928, p.412.

¹¹⁶ CÁRDENAS, 1987, p.50.

oportunidades de inversión y la naturaleza de la circulación, que compelia a los particulares a depositar sumas de metálico para disponer de ellas mediante cheques.¹¹⁷

El punto de quiebre para la ampliación del volumen del circulante fue la expedición de la Ley monetaria del 25 de julio de 1931, que brindó al Banco de México la posibilidad real de imponer los billetes como el principal componente de la oferta monetaria, de manera que el flujo de efectivo se incrementó. De esta suerte, a partir de los años treinta el Banco de México logró erigirse como banco central; a la par de alejarse de las funciones típicas de la banca comercial, este organismo quedó facultado para controlar la política monetaria del país y regular el desarrollo de la banca pública y privada en la República. Por ejemplo, el Banco de México adquirió capacidad para respaldar el endeudamiento del gobierno durante el sexenio de Lázaro Cárdenas, con el fin de invertir en infraestructura económica y social.

Empero, la ley monetaria perjudicó el desarrollo de las operaciones crediticias para el comercio exterior porque sacó de la circulación a las monedas de oro, de manera que a partir de ese momento se permitió liquidar todos los contratos (comerciales, salariales, de renta, etcétera) hechos con base en oro, en pesos plata, considerados con el mismo valor que las viejas monedas áureas. Enseguida de la aprobación de la ley, el valor del peso plata declinó en forma constante, hasta venderse a 4 pesos por un dólar. Esto produjo pérdidas para los comerciantes al mayoreo y al menudeo, en particular para los proveedores de artículos de importación como maquinaria, ferretería y automóviles, cuyas operaciones se habían fincado hasta entonces en una base áurea, pues el oro proporcionaba cierto grado de seguridad a la operación. La situación se agravó porque la mayor parte de los comerciantes carecían de la posibilidad de comprar dólares u otras divisas para pagar sus deudas, en lugar de hacerlo en pesos plata. Así, desde julio de 1931 estos proveedores se vieron obligados a cubrir con sus propios recursos la

¹¹⁷ BANAMEX, 1978, p.92.

diferencia real que existía entre el oro y la plata. En consecuencia, el crédito comercial para el mayoreo y el menudeo quedó casi eliminado y dio paso a la preponderancia de las transacciones en efectivo. Respecto de estas últimas, cabe señalar que, dada la circulación monetaria limitada que todavía prevalecía al iniciar los años treinta¹¹⁸, el monto de las operaciones en efectivo no podía llegar muy lejos; el retardo en la importación y la venta de automóviles a fines de 1931, señalado en el primer apartado de este capítulo, da cuenta de ello.¹¹⁹

En parte, lo anterior influyó en la lenta recuperación de los precios y del valor de las importaciones mexicanas en los años de la crisis del 29 y de la Gran Depresión.

El 9 de marzo de 1932, el gobierno reformó las disposiciones monetarias de julio de 1931 para aumentar el volumen de las monedas en circulación y anunció la modificación del sistema bancario. La primera reforma dispuso que, en adelante, sólo el Banco de México podría ordenar la reacuñación de monedas; la diferencia que hubiese entre el costo y el valor monetario de las monedas de a peso o de denominación superior a la unidad, sería conservada por el Banco de México para aumentar las reservas legales de la emisión de billetes, en tanto dicha diferencia no se aplicara definitivamente a la reserva monetaria. La modificación del sistema bancario se llevó a cabo a través de esta reforma, en conjunto con otras modificaciones a la ley constitutiva del Banco de México, la Ley de Instituciones de Crédito y la Ley de Títulos de Crédito.¹²⁰

Por otro lado, como mencioné en el capítulo II, el 27 de agosto de 1932, se publicó una nueva Ley general de títulos y operaciones de crédito que suprimió los artículos 337, 339, 340 a 357, 365 a 370, 449 a 575 y 605 a 634 del Código de Comercio para facilitar ciertas transacciones de crédito no reguladas por dicho Código. Así, la ley dispuso la regulación de las notas de depósitos, los recibos de bodegas, los depósitos bancarios, los

¹¹⁸ CR, 5 oct 1931, p.22.

¹¹⁹ CR, 7 mar 1932, p.564.

¹²⁰ BANAMEX, 1978, pp.106-107,112.

créditos, las cuentas corrientes, las cartas de crédito, las pignoraciones y los fideicomisos. La ley determinó que no sería necesario hacer una protesta por incumplimiento de pago contra el deudor para abrir un expediente contra este último. Habría que preservar todos los derechos sobre las letras de cambio y las notas promisorias contra el librador, a menos de que éste incluyera una cláusula de renuncia de protesta en el instrumento. A partir de entonces, los derechos derivados de lo estipulado en estos instrumentos podrían ser perseguidos mediante acción ejecutoria sin previo reconocimiento judicial de la firma por parte del acusado.¹²¹ Asimismo, el 30 de agosto de 1933 se modificó la Ley general de instituciones de crédito con el propósito de que las instituciones de crédito estuviesen en condiciones de participar de manera más activa en la economía mexicana.¹²²

Desde la óptica financiera, entre 1934 y 1939 México vivió un momento de relativa prosperidad. La reforma monetaria de abril de 1935 promovió, de nueva cuenta, el uso de los billetes bancarios. Aunque los observadores de la época opinaron que la medida no tendría una repercusión importante sobre los negocios, los créditos ni los pagos,¹²³ entre mayo y junio las liquidaciones mejoraron un poco y los comerciantes al menudeo dejaron de restringir los términos crediticios a sus principales clientes, aunque los nuevos riesgos de crédito al mayoreo y al menudeo fueron elegidos con cuidado peculiar.¹²⁴ La introducción de billetes de un peso, la puesta en circulación de crecientes cantidades de la nueva moneda de bronce de 20 centavos y la prolongación, hasta el 26 de junio, de la fecha para la desmonetización de las viejas monedas de plata coadyuvieron a restaurar la estabilidad en el ámbito financiero.¹²⁵ Estas medidas fueron reforzadas con las reformas a la Ley Monetaria del 28 de agosto de 1936. Las reformas modificaron el encaje legal, que pasó de ser de un mínimo de 5%, a fluctuar entre 3 y 15%, además de restringir el

¹²¹ CR, 17 sep 1932, p.423.

¹²² CR, 14 oct 1933, p.245 y CASTAÑÓN, [s.d.], p.1239.

¹²³ CR, 1 jun 1935, p.366.

¹²⁴ CR, 15 jun 1935, p.399.

¹²⁵ CR, [1 junio 1935], p.376, BANCOMEXT, 1939, p.811.

redescuento para los bancos Agrícola y Ejidal. No obstante, a partir de entonces sobrevino un alza en el crédito interno otorgado por el Banco de México para financiar proyectos a largo plazo y de lento rendimiento, aumentando la oferta monetaria. Esto fue factible gracias al respaldo que las ganancias del comercio exterior dieron al Banco de México, que pudo emitir billetes sin respaldo.¹²⁶

En noviembre de 1938 el dinero fue abundante e influyó de manera favorable en los negocios y en los pagos, que, como señalé en el apartado anterior, se incrementaron.¹²⁷ En enero de 1939 se publicó una reforma a la Ley orgánica del Banco de México para cumplir el propósito gubernamental de no usar en el futuro el crédito del Banco de México y de emitir, en cambio, certificados de Tesorería; además, se facultó al banco central para devolver los depósitos del público que estaban en su poder, para dejarlos en la banca comercial y para crear bonos de caja con causa de rédito. Por otro lado, se suprimió la existencia de certificados monetarios (billetes de cinco pesos). Al mismo tiempo, se proyectó una reforma a la Ley de instituciones de crédito.¹²⁸

Ya comenzada la segunda Guerra Mundial, hay indicios que sugieren que hubo una adecuada circulación de dinero. En el segundo semestre de 1940 se registró que la liquidación en operaciones de mayoreo y menudeo osciló entre razonable y buena,¹²⁹ además de reportarse la existencia de dos fenómenos: por una parte, la suspensión de envíos en numerario al extranjero por la guerra, por otra el ingreso a México de efectivo gracias a la importación de capitales.¹³⁰

¹²⁶ Las reformas también dispusieron que la unidad del sistema monetario mexicano fuese el peso, con una equivalencia que se señalaría después, presumiblemente en términos de oro, BANCOMEXT, 1939, p.808 y BANCOMEXT, 1987, vol.I, pp.42-43, LÜTKE-ENTRUP, 2000, pp.51-52.

¹²⁷ CR, 26 nov 1938, p.1046.

¹²⁸ BANAMEX, 1978, p.194.

¹²⁹ CR, 21 sep 1940, p.792.

¹³⁰ BANAMEX, 1978, p.242.

Por otro lado, en diciembre de 1942 se introdujo una nueva moneda de centavo de bronce.¹³¹ En junio de 1943, por primera vez en la historia financiera de México, los depósitos bancarios rebasaron los 1,000 millones de pesos.¹³² En julio de 1944, merced a la entrada de capital a México a causa de la guerra, el papel moneda en circulación se incrementó en 55%, es decir, \$417 millones de pesos. Los depósitos en bancos comerciales se elevaron en 61%, esto es, \$464 millones de pesos. Al año siguiente, por decreto del 27 de septiembre 1945 canceló parte de la Ley monetaria del 25 de julio de 1931, lo cual dio paso a la desmonetización de las monedas de plata de un peso y de 50 y 20 centavos. Para entonces, el valor de la plata amonedada era ya mayor como lingote que como unidad de cuenta; la escasez de circulante se había impedido gracias a que dichas monedas habían sido acumuladas por años y a que la cantidad diaria que circulaba de ellas era pequeña.¹³³

Así, el circulante continuó aumentando. Por ello, hacia el final del período, el temor a la inflación y la inestabilidad en la balanza de pagos invirtieron el problema del dinero en relación con el comercio exterior. En tanto que durante los años veinte la escasez de circulante limitó las transacciones comerciales, en el decenio de 1940 la política monetaria del gobierno buscó restringir el incremento del dinero en circulación, debido, sobre todo, desde enero de 1942, a la compra de divisas realizada por el Banco de México necesaria para hacer frente al deterioro de la balanza comercial.¹³⁴ Mientras que el 31 de diciembre de 1943 los depósitos a la vista de los bancos asociados al Banco de México fueron de \$1,232,000 pesos, un año después ascendieron a \$1,793,000. Empero, por un acuerdo

¹³¹ CR, 6 mar 1943 p.21.

¹³² BANAMEX, 1978, p.259.

¹³³ CR, 27 abr 1946, p.48.

¹³⁴ CR, 21 sep 1946 p.28.

firmado con dichos bancos con el Banco de México, los préstamos bancarios se circunscribieron a la demanda existente.¹³⁵

Los depósitos y los organismos bancarios siguieron incrementándose. En junio de 1944 los depósitos bancarios (a la vista, a plazo y los ahorros) fueron de \$1,564,061,000, y un año más tarde subieron a \$2,209,124,000, amén de que tuvo lugar la aparición de nuevos bancos.¹³⁶ Para controlar el monto del circulante, hacia septiembre de 1946 el gobierno redujo los alcances del crédito, aunque el presidente declaró que los préstamos para la agricultura y la producción en general seguirían disponibles y se facilitarían a través de la temprana reducción de las tasas de redescuento sobre el papel agrícola.¹³⁷ Con todo, el éxito de estas tentativas fue relativo. Al terminar 1949, la circulación monetaria (monedas, billetes, depósitos a la vista) ascendió a \$4,415,000,000, es decir, 11% más que un año antes, y las liquidaciones bancarias sumaron \$2,845,000,000, más que los \$2,521,000,000 pesos de 1948.¹³⁸

3.2.2. La influencia del tipo de cambio y de las reservas bancarias en el desempeño del comercio exterior

El efecto que tuvo la situación de la banca y del aparato financiero mexicano en general en el desarrollo del comercio exterior se aprecia de manera más clara mediante el examen del tipo de cambio y su relación con las reservas bancarias del país.

Puesto que, hasta donde tenemos noticia, la regla en las operaciones de comercio exterior fue liquidar las importaciones y las exportaciones en términos de oro, la paridad oro-plata y el tipo de cambio del peso con respecto al dólar, definieron el alcance de

¹³⁵ CR, 28 jul 1945 p.15.

¹³⁶ CR, 10 nov 1945 pp.33-34.

¹³⁷ CR, 21 sep 1946 p.28.

¹³⁸ CR, 10 abr 1950, p.28.

dichas transacciones.¹³⁹ Para el caso de las exportaciones, adolecemos de un seguimiento cronológico tan detallado del otorgamiento de créditos y la liquidación de compromisos. En términos generales, sabemos que, a la par que las importaciones resintieron la pérdida de valor del peso mexicano frente al dólar, las exportaciones se beneficiaron temporalmente de estos declives, aunque esto no siempre se reflejó en un alza de las exportaciones, puesto que otros factores, como la caída de precios, contrarrestaron, a veces, las tendencias positivas. En este sentido, las frecuentes restricciones crediticias por parte de los bancos en México no sólo impactaron a los importadores, sino también a los exportadores. Lo anterior cobra mayor sentido al tomar en cuenta el estrecho vínculo que existió todavía en este lapso entre importadores y exportadores. Como señalamos antes, por lo común, los negocios de exportación, más que especializarse, incursionaban, al mismo tiempo, en varias líneas de exportación y de importación:

Las razones son obvias. Por una parte, la actividad comercial de muchas de nuestras mercancías exportables es estacional; asimismo, el reducido poder económico de las firmas exportadoras requiere diversificación y multiplicación de operaciones, para obtener una buena velocidad rotatoria de sus disponibilidades. Salvo el comercio de exportación de productos minerales, cuyas firmas negociantes tienen mayor especialización y poder financiero, en casi todos los demás productos se presenta el carácter mencionado. La especialización por países o mercados de cada país es, en todo caso, la más frecuente. Esta especialización por países o mercados, se explica, generalmente, por la circunstancia de que los exportadores mexicanos operan como agentes o clientes permanentes de grandes empresas del exterior.¹⁴⁰

Entre 1920 y 1950 el peso tendió a perder su valor frente al dólar (véase cuadro 10), la principal divisa de referencia en las operaciones comerciales de México dado el peso de los Estados Unidos en el comercio exterior del país y de la creciente primacía de dicha nación como potencia mundial. La discriminación del peso mexicano frente al dólar fue denunciada al principio de esta fase por Felipe Carrillo Puerto, a la sazón gobernador de Yucatán: "He visto por la prensa que comerciantes de Yucatán no aceptaron moneda

¹³⁹ CR, 15 nov 1926, p.390.

¹⁴⁰ BANCOMEXT, 1939, p.691; véase también p.690.

fraccionaria del país que se envió por vapor Coahuila; es infamia de éstos porque solamente aceptan la moneda fraccionaria americana u oro de la misma nación porque lucran demasiado con esta moneda.»¹⁴¹

Cuadro 10. Paridad del peso mexicano con respecto al dólar estadounidense, 1920-50					
<i>Año</i>	<i>Pesos por dólar</i>	<i>Año</i>	<i>Pesos por dólar</i>	<i>Año</i>	<i>Pesos por dólar</i>
1920	2.01	1930	2.26	1940	5.4
1921	2.04	1931	2.65	1941	4.85
1922	2.05	1932	3.16	1942	4.85
1923	2.06	1933	3.5	1943	4.85
1924	2.07	1934	3.6	1944	4.85
1925	2.03	1935	3.6	1945	4.85
1926	2.07	1936	3.6	1946	4.85
1927	2.12	1937	3.6	1947	4.85
1928	2.08	1938	4.52	1948	5.74
1929	2.15	1939	5.19	1949	8.01
				1950	8.65

Fuente: NAFINSA, 1981, p.227. Promedios anuales. La paridad señalada en 1933 estuvo vigente del 8 de noviembre de 1933 al 18 de marzo de 1938, la de 1940 del 1º de octubre de 1940 al 21 de junio de 1948 y la de 1949 desde el 18 de junio de ese año.

A partir de 1925 el sistema bancario vivió una fuga de divisas.¹⁴² Verbigracia, un reporte de la década de 1920 sobre la venta de automóviles en México señaló: "Vender plata al 13% de descuento en relación con el oro es en parte responsable por la situación que hoy enfrentan la mayoría de los vendedores de automóviles en México. El vendedor ha llegado al punto de exigir una base en dólares para las transacciones, y ello es una dificultad para el comprador que recibe ingresos en moneda mexicana."¹⁴³ Un decreto del 30 de agosto de 1927 estableció normas de regulación para las operaciones con divisas realizadas por los bancos mexicanos y los intermediarios. A partir de esa fecha, los bancos, individuos y firmas que negociaran en divisas tendrían que tener un permiso

¹⁴¹ AGN, Telegrama, México, 24 dic 1920, de Felipe Carrillo al Presidente, Fondo O-C, exp. 424-H-2, leg.1, s.f.

¹⁴² BANAMEX, 1978, p.25.

¹⁴³ CR, ene 1927, p.218.

especial de la S.H.C.P., deberían registrar sus transacciones y enviar reportes mensuales a la Comisión Nacional Bancaria. El decreto contempló en esas transacciones a la compra-venta de moneda extranjera, con mercancías, billetes o moneda metálica, contra dinero mexicano o de otra nacionalidad, la transferencia y concentración de fondos en moneda mexicana o extranjera en forma de monedas, billetes o mercancías, así como al intercambio de monedas de oro por monedas de plata y viceversa. La medida formó parte de una campaña gubernamental para restaurar la paridad de las monedas de plata con el oro.¹⁴⁴ Aun cuando las operaciones en divisas quedaron limitadas, el valor del dólar continuó siendo el parámetro esencial; en el mercado de autos, por ejemplo, el fortalecimiento del oro y de la plata monetarios en relación con el dólar fue hasta antes de mayo de 1928 un factor alentador para las ventas.¹⁴⁵

Con la crisis del 29, el peso perdió más valor frente al dólar. En octubre de 1930 la tasa de descuento de las monedas de plata contra el oro alcanzó el 10%.¹⁴⁶ México resintió la caída del precio de la plata y la debilidad del peso. Aunado a ello, el país enfrentó una situación de escasez en las cosechas de 1929 y la caída de los precios de otros productos de exportación. Los manufactureros se quejaron de la sobreproducción, del poder adquisitivo reducido de los consumidores y de la dificultad para obtener permiso del gobierno para operar a pequeña escala.¹⁴⁷ En junio de 1930 se reportó que el dólar se mantenía fuerte y la perspectiva era que así continuaría debido al volumen reducido y los bajos precios de varias mercancías de exportación.¹⁴⁸ En abril de 1932 un vicecónsul estadounidense informó que en las últimas semanas el valor del peso en relación con el dólar había mostrado una marcada tendencia hacia la depreciación, por lo que el pago de las cuentas en dólares se había vuelto lento. Al mismo tiempo, la liquidación de las

¹⁴⁴ CR, 3 oct 1927, p.49.

¹⁴⁵ CR, 30 ene 1928, p.285, CR, 7 may 1928, p.355.

¹⁴⁶ CR, 20 oct 1930, p.145.

¹⁴⁷ CR, 12 ene 1931, p.124.

¹⁴⁸ CR, 2 junio 1930, p.549.

cuentas en pesos había mejorado, pero, al hacerse sobre la base del valor reducido del peso, se habían causado pérdidas monetarias, aunque los negocios sobrevivientes habían quedado en buenas condiciones.¹⁴⁹

La ley monetaria del 9 de marzo de 1932 autorizó al Banco de México para regular la moneda y las divisas.¹⁵⁰ El banco tomó ventaja de este privilegio. Con el fin de fomentar las exportaciones y la estabilidad económica, el gobierno decidió devaluar el peso a la par que el dólar perdía valor, y fijar la evolución de la unidad monetaria nacional a este último. Esta decisión coincidió con la elevación en los precios de las exportaciones y permitió al Banco de México formar una reserva de \$290,000,000 al final de 1935 y asegurar su control del mercado de divisas extranjeras.¹⁵¹

El fortalecimiento del Banco de México y la nueva ley monetaria fueron sólo los primeros pasos para la conformación de un nuevo sistema financiero. El 28 de junio de 1932 se dio a conocer una nueva ley bancaria diseñada para regular la posición de las instituciones de crédito que operaban en el país, en particular la de las sucursales locales de bancos extranjeros que debían declarar el capital con el que operaban en México y que no podían dar a conocer el capital de su matriz. La ley, en concordancia con la legislación de abril, dispuso la obligación para los organismos crediticios que aceptaran depósitos públicos y todas las sucursales de bancos extranjeros, de asociarse con el Banco de México a través de la adquisición de participaciones "B" de este banco.¹⁵²

En la segunda mitad de 1933 el valor del peso frente al dólar experimentó una ligera recuperación, pasando de 3.55 a mediados de julio a 3.51 a la compra y 3.53 a la venta a finales de septiembre.¹⁵³ Empero, en agosto de 1933 se reportó que el pago de

¹⁴⁹ CR, 11 abr 1932, p.81.

¹⁵⁰ CASTAÑÓN, [s.d.], p.1233.

¹⁵¹ PYKE, 1936, p.8.

¹⁵² REES, 1933, p.13 y TURRENT, 1982, p.300.

¹⁵³ CR, 7 oct 1933, p.229.

adeudos extranjeros se había hecho lento en virtud del alto valor del dólar.¹⁵⁴ En octubre de 1933 se informó que desde hacía varios meses el Banco de México había adoptado la política de mantener a la moneda nacional en una situación estable y fija frente al dólar: “Es decir, mientras la moneda americana desciende o sube de valor, con relación al oro, el peso se sostiene al mismo tipo de cambio con aquélla. [...] Al efecto el Banco Central del país vende o compra giros en la cantidad necesaria para que dicho efecto se produzca. Hasta hoy, debemos confesarlo, ha practicado dicha política con éxito...”.¹⁵⁵ A finales de ese año, el sostenimiento de la relación entre el peso y el dólar desapareció porque se fijó una nueva paridad de la moneda estadounidense con respecto al oro, estableciéndose un sistema con base en el oro, pero sin circulación de este metal, por lo que a cambio de billetes, fue posible obtener las divisas necesarias para realizar pagos en el extranjero. El gobierno quedaría a cargo de hacer o de recibir las remesas de oro en función de los saldos de la balanza de cuentas.¹⁵⁶

Para 1934 el Banco de México ejercía ya un mejor control sobre los movimientos de plata y oro, y los bancos no sólo contaron con liquidez suficiente, sino que experimentaron dificultades para colocar sus fondos excedentes.¹⁵⁷

La sucesión presidencial de 1935, marcada por disturbios políticos y laborales, cimbró este panorama de estabilidad.¹⁵⁸ La situación empeoró en virtud de que, a consecuencia del alza del precio de la plata, a partir del 25 de abril de 1935 el peso perdió valor frente al dólar.¹⁵⁹ En ese mes sobrevino un alza repentina de la plata en Nueva York que hizo que el peso mexicano llegara a valer más como metal que como moneda. Ante esta situación, el gobierno decidió independizar al sistema monetario mexicano de los

¹⁵⁴ CR, 5 ago 1933, p.84.

¹⁵⁵ BANAMEX, 1978, p.121.

¹⁵⁶ *Ibid.*, pp.122-123.

¹⁵⁷ CR, 3 febrero 1934, p.70 y [9 junio 1934], p.368.

¹⁵⁸ CR, 2 marzo 1935, p.137 y 6 abril 1935 p.229.

¹⁵⁹ La paridad anterior era de 3.60 pesos por dólar, CR, 4 mayo 1935, p.290.

movimientos de la plata y sustituyó al peso de plata, la moneda con poder liberatorio ilimitado, por billetes del Banco de México, y la moneda fraccionaria de plata por piezas metálicas no expuestas al riesgo de desmonetizaciones en el futuro: las monedas fraccionarias de uno, dos, cinco, diez y veinte y cincuenta centavos.¹⁶⁰ De esta suerte, después de la reforma monetaria de 1931, tuvo lugar una “devaluación oficial” del peso con respecto al dólar y en 1935 surgió el peso “libre”. Un informe del Banco Nacional de México señaló al respecto: “El tipo fue 3.69, y se mantuvo durante cuatro años, en los que sirvió para liquidar las importaciones y los servicios recibidos, con exportaciones y servicios prestados, prueba de que estuvo bien elegido, permitiendo además, crear una reserva que el país no poseía.”¹⁶¹ Finalmente, por la ley orgánica del 28 de agosto de 1936, el Banco de México quedó a cargo de fijar el tipo de cambio del peso.¹⁶²

A principios de 1938 los signos de mejoría financiera tras el anuncio, en enero, de que el gobierno mexicano adquiriría 35 millones de onzas de plata, se desvanecieron al promulgarse el 19 de enero un incremento en los derechos de importación.¹⁶³ Poco después, sobrevinieron la expropiación petrolera del 18 de marzo de 1938 y la posterior flotación del peso entre 3.60 y 4.95 pesos por dólar. Desde el 19 de marzo de 1938, dejó de haber una cotización oficial y el precio del peso en el mercado abierto tendió a variar; en un mes, aproximadamente, la moneda fluctuó entre 3.60 y 4.95 por dólar para transacciones bancarias, y un tipo de cambio aún más elevado para las ventas privadas.

En consecuencia, las importaciones casi se detuvieron; el 31 de marzo la Secretaría de Hacienda instruyó a otras secretarías para que dejaran de comprar maquinaria que implicara el pago en moneda extranjera, hasta que el peso se estabilizara. Salvo por la importación de maquinaria esencial y artículos extranjeros que ya estaban

¹⁶⁰ Los billetes tendrían poder liberatorio ilimitado, BANAMEX, 1978, p.151.

¹⁶¹ *Ibid.*, p.338.

¹⁶² CR, 30 abr 1938, p.388.

¹⁶³ CR, 5 febrero 1938, p.122.

almacenados en México, como preparaciones medicinales y alimentos, las existencias no estaban siendo surtidas de nuevo.¹⁶⁴ En mayo de 1938 se observó que a causa de las ventas en declive y el tipo de cambio desfavorable, la liquidación de las cuentas extranjeras pendientes se había vuelto complicada y que los compradores enfrentaban obstáculos para hacer sus pagos en dólares en el peso depreciado.¹⁶⁵ El Banco de México decidió no vender más giros en el mercado ante el temor de que los efectos de la expropiación cayeran sobre la reserva metálica. El tipo de cambio de Nueva York cayó a cerca de \$5.00 por dólar y el comercio se paralizó. En junio se reportó la suspensión de las operaciones a plazo. El peso mexicano siguió abandonado a la oferta y demanda de giros extranjeros.¹⁶⁶ Conforme el peso siguió debilitándose en julio, la liquidación de las letras de cambio extranjeras se volvió más lenta.¹⁶⁷

La precaria situación de los negocios mejoró un poco hacia octubre de 1938, en parte, merced al tipo de cambio estable del peso, aunque la moneda siguió estando débil.¹⁶⁸ Por otro lado, entre octubre y diciembre, el Banco de México registró un aumento en sus reservas en dólares gracias a las divisas puestas en el mercado por las compañías mineras.¹⁶⁹ De esta suerte, a finales de noviembre la tasa de cambio promedió los 4.89 pesos a la compra y 4.91 a la venta con respecto al dólar y la existencia de dólares fue suficiente para satisfacer la demanda de los negocios y de pagos de cuentas extranjeras.¹⁷⁰ Hubo entonces una oferta liberal de divisas en dólares disponibles que posibilitó que los importadores pudiesen pagar sus obligaciones foráneas.¹⁷¹

¹⁶⁴ CR, 16 abril 1938, p.349, 30 abr 1938, p.388, 7 mayo 1938, p.414.

¹⁶⁵ CR, 14 may 1938, p.438.

¹⁶⁶ BANAMEX, 1978, pp.182-184.

¹⁶⁷ CR, 6 ago 1938, p.692.

¹⁶⁸ CR, 22 oct 1938, p.932 y 26 nov 1938, p.1046.

¹⁶⁹ CR, 24 dic 1938, p.1137.

¹⁷⁰ CR, 10 dic 1938, p.1093 y CR, 26 nov 1938, p.1046.

¹⁷¹ CR, 24 dic 1938, p.1137.

Al parecer, a principios de 1939 la existencia de dólares fue algo limitada, pero se proveyó sobre pedido para liquidar todos los compromisos extranjeros.¹⁷² En febrero de 1939, el Banco de México reanudó su participación en la compra-venta de divisas, pagando dólares del público a 4.98 pesos a la compra y 4.99 a la venta. Sin embargo, la carencia de crédito subsistió.¹⁷³ Cuando a finales de junio apareció una legislación monetaria en los Estados Unidos que amenazó el mercado mexicano de la plata, la mejoría en los negocios declinó. Los importadores casi cesaron de poner órdenes al exterior y el pago de cuentas extranjeras se volvió lento a causa de la situación del tipo de cambio; con las fluctuaciones en este último, los manufactureros encararon el problema de liquidar sus cuentas extranjeras y de la fijación de los precios domésticos. Algunos manufactureros estaban "...cubiertos con divisas y no han cambiado los precios."¹⁷⁴ En contraste, las ventas al menudeo de mercancía importada (*v.gr.* Refrigeradores, estufas, radios, planchas eléctricas) se incrementaron ante la expectativa de los compradores de que los precios aumentarían. En virtud de que el cambio en la política de la plata de los Estados Unidos implicó que el precio de 42 3/3 o 43 centavos por onza de plata dejara de sostenerse, el Banco de México y las autoridades monetarias abandonaron la antigua equivalencia del peso mexicano con el dólar.¹⁷⁵ A principios de septiembre los importadores mexicanos tuvieron acceso a hasta \$100,000 para pagar sus deudas extranjeras.¹⁷⁶ Hacia ese mes, los créditos se tornaron restringidos y las liquidaciones lentas; en apariencia, ello se debió a que los bancos anticiparon el intento del gobierno de fortalecer el peso mediante la exigencia para los bancos de ampliar el nivel de sus

¹⁷² CR, 25 mar 1939, p.282.

¹⁷³ McVITTIE, 1949, p.7, CR, 6 mayo 1939, p.421; véanse también CR, [11 febrero 1938], p.131 y CR, 25 febrero 1938, p.177.

¹⁷⁴ CR, 15 jul 1939, p.634.

¹⁷⁵ BANAMEX, 1978, p.198.

¹⁷⁶ CR, 2 sep 1939, p.798.

reservas.¹⁷⁷ La proyección de los bancos fue correcta. A partir del 1º de octubre de ese año, entró en vigor el requerimiento para los bancos de tener el 30% de reserva contra depósitos bancarios.¹⁷⁸ A mediados de octubre la reacción normal ante el alza del valor del peso que tuvo lugar el mes anterior fue el incremento en los pagos de las cuentas vencidas en los Estados Unidos.¹⁷⁹ Hacia el final del año prevaleció el mismo panorama porque hubo una demanda importante de dólares, aunque sólo confinada a requerimientos mercantiles, y en "...ningún momento durante el período hubo escasez de dólares, y las divisas estuvieron disponibles en todas partes para satisfacer las demandas."¹⁸⁰

Cabe resaltar el hecho de que, pese a los problemas experimentados con el tipo de cambio, en los años treinta México no restringió la circulación de divisas,¹⁸¹ es decir, se abstuvo de aplicar un control de cambios sistemático, práctica que, como he mencionado antes, fue habitual en muchas de las naciones del orbe durante aquella época.

La misma política para fortalecer al peso continuó a principios de los años cuarenta. En enero de 1940 el tipo de cambio del peso frente al dólar fue de 5.99.¹⁸² Hacia el 10 de junio el valor del peso se elevó con respecto al dólar; el tipo de cambio pasó de 6 pesos contra un dólar a 5.05, al parecer debido a que, ante la inminencia de la segunda Guerra Mundial, tuvo lugar la importación de algunos capitales que se encontraban en bancos de los Estados Unidos.¹⁸³ A finales de 1940 el peso debilitado fue mantenido gracias a la venta de dólares llevada a cabo por el Banco de México a los bancos asociados; pese a ello, puesto que la demanda de dólares excedió a su oferta por la especulación y las grandes obligaciones pendientes de importación, los importadores se

¹⁷⁷ CR, 9 sep 1939, p.820.

¹⁷⁸ CR, 14 oct 1939, p.925.

¹⁷⁹ CR 14 oct 1939, p.925 y CR, 18 nov 1939, p.1064.

¹⁸⁰ CR, 9 dic 1939, p.1142.

¹⁸¹ CR 2 feb 1935, p.69, CR, 11 abr 1936, p.291, CR, 13 jun 1936, p.468, CR, 10 oct 1936, p.813, 7 may 1938, p.414.

¹⁸² MCVITTIE, 1949, p.7.

¹⁸³ BANAMEX, 1978, p.209.

vieron imposibilitados para cubrir sus pagos a tiempo. Por ello, el Banco de México tuvo que recurrir a los dólares de su fondo de estabilización; los bancos privados compraron esta divisa a 5.98- 5.99 pesos y la vendieron a 6 pesos o más.¹⁸⁴

Un poco más tarde, en enero de 1943, en virtud de la negativa de los bancos comerciales a suscribir los títulos estatales, la reserva bancaria total fue incrementada a \$300,000,000 pesos mediante el aumento de la reserva legal exigida a los bancos al 33% de los depósitos.¹⁸⁵ Por su parte, en julio de 1944 las reservas de oro y divisas del Banco de México crecieron en 247%, esto es, \$178, 000,000 pesos.¹⁸⁶ Para finales de 1944 los bancos de la capital del país tuvieron que mantener reservas de 50%, los bancos localizados en otras ciudades con filiales del Banco de México de 40% y los bancos localizados en ciudades y sin sucursales del banco central, de 35%. El 1º de mayo de 1945 los requerimientos de reservas para los dos últimos grupos de bancos fueron elevados a 42 y 38%, respectivamente. Un mes después la tasa quedó en 45% para todos los bancos fuera de la ciudad de México y desde el 1º de julio el requerimiento se elevó a 50%. Asimismo, desde el 1º de septiembre de 1945, los bancos comerciales fueron obligados a incrementar sus depósitos en el Banco de México a un máximo de 50%; la medida acarreó, de nueva cuenta, restricciones crediticias.¹⁸⁷ Esta serie de medidas respondió al hecho de que, a pesar de que los bancos comerciales habían firmado desde el 22 de mayo de 1944 un acuerdo con el Banco de México relativo al tope de créditos, se presentó una tendencia creciente a transferir cuentas de los bancos comerciales urbanos a los bancos rurales por medio de cuentas y sucursales.¹⁸⁸ Cabe recordar que esta necesidad se volvió más apremiante ante el fracaso del gobierno

¹⁸⁴ CR, 13 ene 1940, p.28 y CR, 17 feb 1940, p.159.

¹⁸⁵ Hasta antes de esta disposición, en México los bancos comerciales sólo tenían en su poder 1% de los títulos gubernamentales, contra 52% en el caso de los bancos comerciales en los Estados Unidos, CR, 16 ene 1943 p.18.

¹⁸⁶ CR, 15 Jul. 1944 p.9.

¹⁸⁷ CR, 19 ene 1946 p.27.

¹⁸⁸ CR, 27 abr 1946, p.48.

mexicano para introducir un sistema de licencias de importación a principios de 1944 y reducir, así, las importaciones, y de cara a la entrada de capital extranjero en el curso de ese mismo año, lo que significó una mayor posibilidad para importar.

A pesar de las disposiciones en pro del fortalecimiento del peso, a partir de 1945 México comenzó a experimentar una creciente inestabilidad y vulnerabilidad en su economía, lo que remató con la devaluación de 1948, pero comenzó a vislumbrarse desde antes.

A juzgar por la información fragmentaria disponible a este respecto, entre enero y junio de 1946 el tipo bancario a la compra permaneció en 4.85 pesos por dólar, pero para la venta fue un poco más elevado a causa de la demanda por la divisa; los bancos comerciales tuvieron que cubrir la diferencia entre su oferta y la demanda con divisas del Banco de México.¹⁸⁹ Sin embargo, en agosto de 1946 las reservas declinaron y pasaron de \$372,000,000 a \$300,000,000.

El 2 de enero de 1947 se finiquitó el acuerdo que en mayo de 1944 el Banco de México había suscrito con los bancos privados para limitar los préstamos en virtud de la caída de la circulación monetaria y, en consecuencia, de los fondos para otorgar créditos. Los requerimientos antiinflacionarios de reserva para los bancos fuera de la capital se redujeron de 50 a 45%. El banco central esperaba que la banca privada se abstuviera de conceder préstamos de tipo especulativo o para otros fines que pudiesen tener un efecto inflacionario en los precios, para canalizar los créditos a actividades productivas. Para coadyuvar al cumplimiento de este propósito, el Banco de México anunció, a la par del Fondo Monetario Internacional, que la paridad quedaría en 4.855 pesos por dólar, esto es, 4.86 a la venta y 4.85 a la compra, y que las operaciones en divisas futuras se constreñirían a las relativas a la importación de maquinaria y equipo.¹⁹⁰ En marzo el

¹⁸⁹ CR, 19 ene 1946, p.27 y CR, 15 jun 1946 p.36.

¹⁹⁰ CR, 25 ene 1947 p.28 y BANAMEX, 1978, p.315.

crédito se relajó un poco más cuando el gobierno removió el techo dado a los bancos para otorgar créditos de portafolio, y que hasta entonces había sido de un monto no mayor al existente en mayo de 1944, más un 10% autorizado después.¹⁹¹

No obstante, la atenuación del control gubernamental sobre el crédito no fue duradera, lo que sugiere que rindió pocos frutos. Poco antes de las depreciaciones, el gobierno mexicano intentó revertir el deterioro de la balanza comercial con otras medidas. Aunque las autoridades mantuvieron su postura favorable al libre intercambio de divisas¹⁹² y rechazaron, en principio, el sistema de licencias de importación como forma de control, el 16 de mayo de 1947 el Banco de México solicitó a los bancos comerciales no extender créditos en pesos a los importadores de ciertos productos, como los automóviles y otras mercancías consideradas de lujo. No fue la primera vez que el banco central recurrió a esta medida, ni la primera ocasión en que la banca comercial cooperó con el gobierno en este sentido: "Como el banco central no tiene medios de control real para hacer cumplir esta petición, su efectividad para reducir importaciones depende en gran medida de qué tanto cooperen los bancos comerciales. En relación con ello, sin embargo, es importante notar que en ocasiones previas los bancos comerciales han cooperado plenamente con el banco central en sus esfuerzos para restringir el crédito."¹⁹³ Por motivos distintos, el 24 de junio de 1947 el Banco de México prohibió la exportación privada de oro a los países integrantes del Fondo Monetario Internacional porque la salida de lingotes áureos estaba minando la estabilidad monetaria de los países receptores, y de paso estaba contribuyendo también a la reducción de los créditos. De esta suerte, para julio de 1947 el

¹⁹¹ CR, 1 mar 1947 p.21.

¹⁹² La ausencia de un control de cambios sistemático en México tuvo implicaciones importantes para el comercio exterior, pues, como comentó una fuente estadounidense: "Un importador que debiera desembolsar más moneda local al comprar divisas para liquidar letras de cambio de lo que originalmente había calculado sería necesario [a consecuencia de la modificación del tipo de cambio], al poner sus órdenes en el extranjero, se encontraría con dificultades o ante la imposibilidad para liquidar todas sus obligaciones." CR, 10 abr 1950, p.40.

¹⁹³ Pese a esta afirmación, como señalé unas páginas atrás, los bancos no siempre estuvieron dispuestos a cooperar para reducir el crédito, CR, 12 jul 1947 p.5.

crédito bancario siguió siendo limitado.¹⁹⁴ La suspensión de la importación de mercancías no esenciales a partir del decreto del 11 de julio de 1947 coadyuvó, por su parte, a la mejoría en la balanza de pagos.¹⁹⁵

Tras cerca de diez años de mantener un tipo de cambio de 4.85, el 22 de julio de 1948 cesó la intervención del Banco de México en la fijación del tipo de cambio del peso; después de algunas fluctuaciones, el peso quedó en 6.85/6.90 pesos por dólar.¹⁹⁶ La Secretaría de Hacienda justificó este giro en la política monetaria del país esgrimiendo la disminución de las reservas de oro y divisas del Banco de México, así como el hecho de que otras naciones habían aplicado controles de cambio y restringido el comercio internacional de México, en tanto que otros países estaban devaluando sus monedas; además, la percepción de que la devaluación era inevitable indujo a las personas en México a comprar divisas extranjeras en gran escala.¹⁹⁷

La suspensión de la venta de giros por parte del Banco de México implicó la instauración de un mercado libre en el que los particulares hallaron los fondos que necesitaban para pagar sus obligaciones extranjeras. Las operaciones iniciaron a 5.75 pesos por dólar, pero la demanda consumió los giros a ese precio y los vendedores, para protegerse, elevaron el precio de la moneda estadounidense entre 6.50 y 6.90 durante julio y agosto.¹⁹⁸ Tras la devaluación de agosto de 1948, cuando se anunció el establecimiento de un tipo de cambio interino con propósitos fiscales de 6.50 pesos por dólar¹⁹⁹, la nueva paridad fue acompañada por el anuncio de la futura política de la Secretaría de Hacienda, entre cuyas medidas financieras destacaron: el mantenimiento del balance marcado en el presupuesto, el no incremento de la circulación monetaria, el

¹⁹⁴ CR, 19 jul 1947 p.23.

¹⁹⁵ CR, 30 [ago] 1947 p.19.

¹⁹⁶ MCVITTIE, 1949, p.7, BANAMEX, 1978, p.338.

¹⁹⁷ MCVITTIE, 1949, p.7.

¹⁹⁸ BANAMEX, 1978, p.331.

¹⁹⁹ CR, 4 sep 1948, p.23.

control antiinflacionario de los créditos bancarios y la canalización del crédito interno hacia usos domésticos deseables.²⁰⁰ Estos objetivos estaban en consonancia con las ideas prevalecientes entre las autoridades comerciales estadounidenses, quienes en abril de 1950 comentaron que el panorama crediticio para varios países latinoamericanos se beneficiaría del progreso en un aumento de la eficiencia en la designación, uso y administración de los controles para garantizar la existencia de una relación viable entre la demanda y la oferta de dólares para financiar las importaciones de dichas naciones en todo momento.²⁰¹ De esta manera, el Banco de México limitó la libertad de los bancos para otorgar créditos comerciales e hipotecarios con el fin de mantener la estabilización de la moneda, a costa de la depresión de las operaciones comerciales.²⁰²

En 1949 se logró estabilizar la moneda nacional en 8.64-8.65 pesos con respecto al dólar luego de que el peso empezó a flotar a partir del 22 de julio de 1948. La circulación monetaria se mantuvo dentro de límites razonables y la tendencia de las reservas del Banco de México, que se había inclinado hacia la baja, se revirtió.²⁰³ El 18 de junio se fijó el tipo de cambio en 8.65 por dólar como base para las transacciones internacionales, de conformidad con el Fondo Monetario Internacional.²⁰⁴ Esto incidió de manera positiva en la actividad económica; de acuerdo con un reporte de abril de 1950, al mejorar los negocios, se registró un superávit menor de dólares en el mercado de cambio.²⁰⁵

La experiencia de México fue compartida por los demás países latinoamericanos, en donde para marzo de 1948 las compras se habían incrementado gracias a la mayor disponibilidad de bienes de los Estados Unidos y la demanda rezagada. Un factor de peso

²⁰⁰ MCVITTIE, 1949, p.1.

²⁰¹ CR, 10 abr 1950 p.9.

²⁰² BANAMEX, 1978, p.339.

²⁰³ CR, 23 ene 1950 pp.3-4.

²⁰⁴ BANAMEX, 1978, p.337.

²⁰⁵ CR, 10 abr 1950 p.27.

en el aumento de las importaciones de estas naciones fue el aumento de la oferta doméstica de dinero, consecuencia, en parte, a su vez, del incremento en los préstamos comerciales de los bancos.²⁰⁶ Un año después, la nota prevaleciente en la región fue la disminución de las reservas de oro y divisas, que obligó a restringir las compras de mercancías provenientes de naciones con monedas fuertes y reorientó las operaciones hacia países con monedas débiles con las que se tenían balanzas favorables.²⁰⁷

En suma, los intereses tanto de la política monetaria como de la financiera llevaron al banco central y al gobierno federal a favorecer la restricción de los créditos comerciales. De esta manera, es factible concluir que los vaivenes que se sucedieron en el estado de los préstamos y los pagos vinculados al comercio exterior, no respondieron a la falta de circulante. Por el contrario, a lo largo del período los sistemas bancario y financiero mexicanos se robustecieron, y ampliaron sus instrumentos. Empero, con el afán de fortalecer las reservas del país, el Banco de México introdujo una serie de disposiciones que obligaron a la banca privada a participar con porcentajes cada vez mayores en la formación de dichas reservas. Asimismo, en distintos momentos, el Banco de México conminó al sector privado a reducir el crédito comercial disponible para equilibrar la situación monetaria del país. De ahí que en México el control de cambios haya resultado innecesario. Por otro lado, las fluctuaciones en el tipo de cambio inhibieron más el desarrollo del comercio exterior mexicano de lo que lo favorecieron. Si bien las exportaciones se beneficiaron con la pérdida de valor del peso, las devaluaciones generaron atmósferas de incertidumbre que llevaron a los comerciantes a tomar precauciones al realizar sus transacciones.

²⁰⁶ CR, 20 mar 1948 p.7.

²⁰⁷ CR, 11 abr 1949 p.14.

3.3. Los prestamistas y los prestatarios

Del análisis realizado en los dos apartados anteriores, se desprende que la situación de los créditos comerciales fluctuó de manera constante a lo largo del período estudiado, y que la política financiera, y más concretamente, la bancaria, instrumentada por los gobiernos mexicanos, en lugar de coadyuvar al fortalecimiento del crédito comercial, hasta cierto punto lo desincentivaron en aras del cumplimiento de otros objetivos. Resulta de interés, entonces, preguntarse quiénes financiaron, en especial en momentos de astringencia, al comercio exterior mexicano que no se concretó a través del uso de efectivo. Así, el otro factor que intervino en la conformación de la base financiera que subyació al comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 fue el perfil de los prestamistas y prestatarios que actuaron dentro del sector.

3.3.1. Los prestamistas

Al indagar el origen de los préstamos que se usaron para llevar a cabo el comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950, es factible identificar dos ámbitos, el externo y el interno, dentro de los cuales hubo prestamistas particulares y gubernamentales. Ahora bien, los rasgos que distinguieron a los sectores involucrados en el sector como acreedores fueron diferentes para quienes financiaron transacciones de importación que para aquéllos abocados a las operaciones de exportación, por lo que a continuación examino a ambos por separado.

i. Los prestamistas para las importaciones mexicanas

Los prestamistas relacionados con las importaciones mexicanas provinieron, en esencia, del ámbito privado internacional y, en menor medida, de la esfera pública internacional, y de fuentes privadas y públicas mexicanas, aunque este cuadro varió con el paso de los años.

Aunque carecemos de datos numéricos globales respecto a la relevancia del financiamiento para el sector, las fuentes apuntan hacia el hecho de que, sobre todo en un principio, la administración de los créditos y pagos relativos al comercio exterior del país se circunscribieron, en buena medida, al ámbito privado: "Los servicios bancarios en México, en especial fuera de las ciudades grandes, son limitados, y ningún sistema eficiente ha reemplazado el desorden del período revolucionario. Letras de cambio y aceptaciones anexadas a las cartas de embarque son, sin embargo, manejadas por la mayoría de los bancos que continúan activos. Donde no hay bancos, estos servicios son con frecuencia realizados a cambio de una comisión por una o más de las grandes casas importadoras locales."²⁰⁸

En el caso de las importaciones, la información disponible muestra que fueron los proveedores de las importaciones mexicanas quienes financiaron la adquisición de mercancías extranjeras para México y se encargaron de brindar facilidades para la liquidación de las compras. En 1930 una publicación estadounidense señaló que la mayor parte de las compañías en El Paso, Texas, en virtud del carácter fronterizo de dicha ciudad, mantenían en ella cuentas bancarias para coadyuvar al pago de las compras realizadas por importadores mexicanos en los Estados Unidos. De hecho, en la frontera las compañías manejaban su comercio con México mediante las casas estadounidenses

²⁰⁸ CR, 29 enero 1923.

en los pueblos fronterizos de Arizona.²⁰⁹ Por su parte, en 1931 un informe inglés asentó que la mayoría de los grandes exportadores estadounidenses que vendían mercancía a México aseguraban créditos para sus clientes a través de firmas estadounidenses de crédito externo, aunque el riesgo no se fijaba hasta no hacer averiguaciones previas.²¹⁰ De manera complementaria, algunos bancos locales fungieron como acreedores para ciertas operaciones de importación.

Sin embargo, esta situación comenzó a cambiar a partir de 1934. Ese año marca tanto el comienzo del crecimiento del crédito internacional para el comercio exterior mexicano como la ampliación del financiamiento público interno para el sector. En efecto, en 1934 se crearon dos organismos clave.

El primero de ellos fue el Export Import Bank (en adelante, Eximbank) de los Estados Unidos, una organización privada, fundada primero a principios de la década de 1930 con el propósito de impulsar las relaciones comerciales de ese país con Cuba. Hacia 1934, el banco fue reorganizado y apareció el segundo Eximbank, con sede en Washington. En un principio, este segundo banco buscó estrechar los lazos mercantiles de los Estados Unidos con Rusia, pero casi enseguida amplió el alcance de sus operaciones más allá de Europa Oriental, y canalizó una parte de sus recursos al comercio con América Latina.

Las primeras transacciones que el banco realizó en México datan de 1934, pero fue en los años cuarenta cuando el monto de sus créditos para el país alcanzó mayor relevancia. Los contratos que el Eximbank celebró con diversos organismos mexicanos gubernamentales tuvieron el propósito, en especial desde la óptica mexicana, de coadyuvar a la formación de infraestructura industrial para el país, pero en todos los casos se trató de créditos atados, ya que los insumos utilizados para dichos proyectos debían

²⁰⁹ CR, 4 ago 1930, p.271.

²¹⁰ CLEUGH, 1931, p.28.

ser adquiridos, de manera obligatoria, en los Estados Unidos. Los contratos dan cuenta detallada de la forma en la que se manejaron los créditos.

En realidad, la actuación del Eximbank como prestamista en el comercio exterior mexicano respondió al hecho de que, como apunté en el capítulo I, desde los años veinte y en particular en los primeros años de la década de 1930, la presencia de los comerciantes europeos en México se fortaleció, e inquietó a las autoridades estadounidenses. Los comerciantes europeos, en su carácter de hombres de negocios particulares, tendieron a ofrecer mayores facilidades crediticias para concretar sus operaciones en México, verbigracia, brindando plazos de pago más largos. Todavía en diciembre 1938, ya cuando el Eximbank llevaba ya algunos años funcionando, los exportadores estadounidenses seguían perdiendo negocios en México en virtud de su política de cerrar tratos con efectivo por adelantado de por medio.²¹¹

Asimismo, dada la astringencia de divisas a nivel internacional, los regímenes totalitarios, en concreto Alemania, y más tarde Italia y Japón, optaron por introducir el control de cambio. Para no interrumpir su comercio exterior, estas naciones desarrollaron un comercio de compensación, consistente en la apertura de cuentas, primero en bancos particulares y luego en los bancos centrales, en las que se llevaba el registro nominal de las operaciones. En la práctica las divisas nunca salían del país porque si Alemania, por ejemplo, compraba a México café, pagaba la mercancía con la venta de otro producto que México requiriera, como maquinaria, en montos "equivalentes". Si quedaba una diferencia en la cuenta a favor de una de las partes, ésta servía para financiar la siguiente transacción (véase Cuadro 11).

De esta suerte, la creciente intervención del Eximbank en el comercio exterior de México fue parte de una estrategia para asegurar el control del mercado mexicano que, si

²¹¹ CR, 31 dic 1938, p.1160.

bien nunca dejó de depender fuertemente de los Estados Unidos, por un momento pareció inclinarse en forma peligrosa hacia Europa.

Cuadro 11. Relación de ventas al exterior de petróleo y sus derivados por la Distribuidora de Petróleos Mexicanos (febrero-agosto 1939)				
<i>Periodo en el que se realizó la venta</i>	<i>Ventas netas en dólares</i>	<i>Trueque</i>	<i>20% indemnización deuda</i>	<i>Depósito en el Banco N. Obrero de Fomento Industrial</i>
Ventas 1o abr-31 dic 1938	4,742,948.80	3,652,448.41	n.d.	n.d.
Ventas acumuladas anteriores (a)	5,558,092.64	4,926,189.32	1,111,618.53	453,608.02
Ventas al 23 de febrero	5,671,499.14	5,097,595.27	1,134,299.83	453,608.02
Ventas al 2 de marzo	5,821,798.67	5,229,029.57	1,166,159.73	489,914.18
Ventas al 9 de marzo	5,945,578.10	5,758,421.64	1,190,915.61	496,202.70
Ventas al 16 de marzo	5,950,753.70	5,901,813.64	1,191,950.73	496,202.70
Ventas al 23 de marzo	6,115,182.60	6,074,129.35	1,224,836.51	496,202.70
Ventas al 30 de marzo	6,479,254.71	6,319,556.89	1,297,650.94(b)	545,627.46
Ventas al 5 de abril *	6,383,294.71	6,279,213.39	1,276,658.96	607,049.44
Ventas al 13 de abril	6,520,112.21	6,498,989.08	1,304,022.45	607,049.44
Ventas al 20 de abril	6,558,146.87	6,760,632.74	1,311,629.38	617,049.44
Ventas al 27 de abril	6,697,811.68	6,805,798.12	1,339,562.35	617,049.44
Ventas al 4 de mayo	6,703,368.33	6,893,816.58	1,340,673.71	617,049.44
Ventas al 12 de mayo	6,892,662.87	7,121,010.50	1,378,532.58	617,049.44
Ventas al 25 de mayo	7,369,625.51	7,622,982.11	1,473,925.11	633,080.17
Ventas al 1o de junio**	7,247,021.38	7,742,595.93	1,449,458.69	633,080.17
Ventas al 8 de junio***	7,138,551.41	7,804,633.79	1,427,750.29	633,080.17
Ventas al 15 de junio	7,166,573.03	8,196,153.88	1,433,354.61	633,080.17
Ventas al 22 de junio	7,193,779.01	8,431,063.40	1,438,795.80	633,080.17
Ventas al 30 de junio	7,337,685.95	8,588,702.34	1,467,577.20	633,080.17
Ventas al 14 de julio	7,711,561.79	8,922,837.32	1,542,352.37	633,080.17
Ventas al 21 de julio	7,960,308.81	9,147,939.67	1,592,101.77	633,080.17
Ventas al 28 de julio	8,020,251.38	9,282,582.63	1,604,090.28	633,080.17
Ventas al 4 de agosto	8,237,749.30	9,452,254.61	1,647,589.87	633,080.17
Ventas al 11 de agosto	8,364,268.45	9,723,017.09	1,672,893.71	633,080.17
Ventas al 18 de agosto	8,396,098.15	9,824,088.30	1,679,259.65	633,080.17
Ventas al 25 de agosto	8,634,258.94	10,074,537.85	1,726,891.80	633,080.17
Ventas al 31 de agosto	9,953,886.91	10,052,044.96	1,990,778.00	633,080.17
Fuente: Relaciones de productos vendidos al exterior por la Distribuidora de Petróleos Mexicanos, 17feb-31ago 1939, AGN, Fondo Lázaro Cárdenas, vol.436, exp.432.2-253-5 4/7. Datos de la primera fila están tomados de un Informe anónimo, México, 31 agosto 1939, AGN, Fondo LC, vol.437, exp.432.2-253-5.				
* Según ajuste de carta 2691 del 13 de abril, del Lic. Espinosa Mireles				
** Al valor de la semana anterior se le restó el valor de una factura cancelada, así como las bonificaciones en varias facturas, de ahí que sea menor a la cantidad anterior.				
*** Al valor anterior se le restó una cantidad sumada por error en la relación anterior de la Distribuidora.				
(a) No está claro si las ventas acumuladas comenzaron a contarse desde abril de 1938.				
(b) Cifra corregida de 1,274,536.44 dólares al 31 de marzo de 1939, Oficio de G. Espinosa Mireles, gerente general de la Distribuidora de Petróleos Mexicanos, al lic. Agustín Leñero, srio. Particular de la Presidencia, México, 13 de abril de 1939, p.1, AGN, Fondo Lázaro Cárdenas, vol.436, exp.432.2-253-5 (3)				

Entre 1934 y 1939 se realizaron transacciones relevantes por medio de esta organización financiera estadounidense. Tenemos noticia detallada de seis operaciones: 1) un préstamo a favor de ARMCO International Corp por \$87,100 USD para vender tubería y medidores de agua a México, autorizado el 2 de marzo de 1935 y pagado el 31 de enero de 1939, 2) un préstamo de \$82,500 USD a favor de Fairbanks, Morse & Company para la exportación a México de bombas, motores y otro equipo hidráulico, autorizado el 28 de enero de 1937 y pagado el 14 de marzo de 1938, 3) un préstamo de \$225,961.05 (monto máximo autorizado para la venta fue de \$500,000) USD a favor de American Car & Foundry Co. (Ferrocarriles Nacionales de México) para adquirir equipo ferroviario, autorizado el 27 de febrero de 1937 y liquidado el 12 de agosto de 1943, 4) un préstamo a favor de American Locomotive Sales Corp., por la cantidad de \$602,649.39 (el monto máximo de la venta quedó en \$1,250,000) USD, para exportar locomotoras a México, autorizado el 27 de febrero de 1937 y pagado el 28 de febrero de 1939, 5) un préstamo a favor de The Permutit Company por \$36,000 USD para exportar a México equipo purificador de agua, autorizado el 8 de abril de 1937 y liquidado el 14 de marzo de 1938, y 6) un préstamo a favor de la Harnischfeger Corporation por \$125,000 USD para la exportación de maquinaria a México, autorizado el 23 de agosto de 1937 y pagado el 17 de marzo de 1938.²¹²

En los documentos de la primera operación llevada a cabo en esta fase²¹³, se dejó entrever con claridad que la intervención del Eximbank obedecía, al menos en parte, al temor de perder oportunidades de comercio que los países europeos parecían dispuestos a aprovechar: “En 1935, cuando productores americanos [*sic*] de tubería, válvulas, etc, hicieron ofertas para abastecer de ese material al estado y a la ciudad de Chihuahua para instalar el sistema de agua de esta última, enfrentaron la competencia de proveedores

²¹² NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington, Credit Files, 1934-51, cajas 1 y 2.

²¹³ NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington, Credit Files, 1934-51, caja 1, Caso #77.

Europeos que estaban ofreciendo términos de crédito hasta por cinco años.”²¹⁴ De hecho, en las negociaciones de las autoridades mexicanas con la empresa ARMCO, se pidió que ésta ofreciese términos similares a los europeos, es decir, 25% del pago en efectivo, y el resto repartido en 48 pagos mensuales, a partir del término de la obra.²¹⁵ En el proyecto de la ARMCO se enfatizó que manufactureros japoneses y alemanes, competidores que ofrecían bajos precios, se estaban interesando en el mercado mexicano, y habían hecho una oferta para las obras en Chihuahua. Dada la ventaja de los japoneses y alemanes en precios y en tasas de transporte, su presencia constituía una amenaza para los comerciantes estadounidenses.²¹⁶ La misma preocupación se manifestó un par de años más tarde, a propósito del crédito concedido por el Eximbank a la American Car and Foundry Company, de Nueva York, para vender vagones de carga a Ferrocarriles Nacionales de México.²¹⁷

En la solicitud de crédito de la ARMCO se asentó que, si bien la transacción en cuestión no representaba una cantidad muy grande, era de relevancia porque “...se espera que una serie de mejoras sean llevadas a cabo en México bajo el Plan Sexenal, y cualquier arreglo hecho en conexión con la presente propuesta puede ser usado como

²¹⁴ “Sinopsis de Crédito No.77”, en NAW, RG 275, Caja 1, caso #77, [p.1]. Había proveedores ingleses, alemanes y franceses ofreciendo materiales por un término de cinco años, a precios similares a los ofrecidos por los manufactureros estadounidenses. En el caso del gobierno británico, el total del valor de la factura de los embarques sería adelantado por los manufactureros, Anexo del Proyecto No.55 U.S. Pipe and Foundry Company Water System for the City of Chihuahua, [s.l.], [s.f.], NAW, RG 275, caja 1, Caso #77, [p.2].

²¹⁵ Anexo del Proyecto No.55 U.S. Pipe and Foundry Company Water System for the City of Chihuahua, [s.l.], [s.f.], NAW, RG 275, caja 1, Caso #77, [p.1].

²¹⁶ “Proposal of the ARMCO International Corporation of Middletown, Ohio, to finance through the Second Export- Import Bank of Washington D.C., the sale of 39,699 meters of ARMCO Steel pipe and 1500 water meters with an approximate aggregate money value of \$86,500”, [abril 1935], [s.l.], NAW, RG 275, caja 1, Caso #77, p.24.

²¹⁷ Carta de Charles J. Hardy, presidente de American Car and Foundry Company, a Warren Lee Pierson, presidente del Export-Import Bank, NY, NY- Washington DC, 27 enero 1937, NAW RG 275, Export-Import Bank of Washington, caja 2, Caso #157, 2p. y Carta de Charles J. Hardy, presidente de American Car and Foundry Company, a Warren Lee Pierson, presidente del Export-Import Bank, NY, NY- Washington DC, 19 de febrero 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #157 y Sinopsis de Crédito No.157, [Washington DC], 19 noviembre 1943, NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington Credit Files, 1934-51, caja 2, Caso #157, p.1.

una base para desarrollar futuros negocios con México.”²¹⁸ El acuerdo entre ARMCO International Corporation y el contratista, la Compañía Constructora de Obras Municipales, S.A. se cerró el 31 de mayo de 1935.²¹⁹ El Banco de Obras Públicas, que fungiría como agente fiscal para los tenedores de pagarés, propuso el establecimiento de un crédito de \$1,000,000 USD para comprar materiales de los Estados Unidos (tubería de hierro, válvulas, medidores, etc.) en plazos de cuatro años, para varias ciudades pequeñas de la República.²²⁰

La operación culminó exitosamente y, como había augurado la empresa ARMCO, sentó un precedente favorable para el comercio de México con los Estados Unidos. En el mismo año de 1935, se planteó un nuevo proyecto para el Eximbank, relativo a la importación de equipo estadounidense (bombas, motores, etc.) para la realización de obras hidráulicas en la ciudad de Veracruz. El plan original quedó, inicialmente, en suspenso, pero se retomó al poco tiempo.²²¹ Ese mismo año, se cerró una transacción más con la intervención, de nueva cuenta, de la Junta de Mejoras Materiales de Veracruz y el Eximbank, en esta ocasión con el objetivo de respaldar una transacción de venta realizada por The Permutit Company.²²²

Desde la perspectiva de México, la intervención del Eximbank permitió superar la limitación que representaba la impopularidad de los bonos del gobierno mexicano, lo que constituía una barrera financiera para la concreción de los proyectos de desarrollo

²¹⁸ Solicitud de crédito, firmada por George W. Muller, [s.l.], 25 de abril de 1935, NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington, Credit Files, 1934-51, caja 1, Caso #77, p.4.

²¹⁹ Acuerdo entre ARMCO International Corporation y Compañía Constructora de Obras Municipales, S.A., [s.l.], 31 de mayo de 1935, NAW, RG 275, caja 1, Caso #77.

²²⁰ Anexo del Proyecto No.55 U.S. Pipe and Foundry Company Water System for the City of Chihuahua, [s.l.], [s.f.], NAW, RG 275, caja 1, Caso #77, [p.2].

²²¹ [Aprobación de crédito], firmada por el secretario del Eximbank, Samuel H. Sabin, [Washington], 11 de enero de 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #152, 4p. Acuerdo de participación entre el Eximbank y Fairbanks, Morse & Company, [Washington], 27 de abril de 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #152, 5p.

²²² Sinopsis de Crédito No.160, [Washington DC], 19 noviembre 1943, NAW, RG 275, caja 2, Caso #160, p.1.

contemplados en el primer Plan Sexenal.²²³ Algo similar ocurrió, por ejemplo, en el caso de las compras hechas por los FFCC Nacionales de México. A la vez que esta empresa atravesaba por dificultades económicas²²⁴, requería furgones, por lo que en marzo de 1937 la Junta Directiva de la compañía, en virtud de esta necesidad y de la dificultad para conseguir carros de segunda mano, aprobó la compra de furgones nuevos de acero.

La tarea del Eximbank consistió en comprar, en general a mediano plazo, una serie de pagarés. En la operación de la ARMCO, el Eximbank adquirió, a lo largo de un lapso de casi cuatro años, 67% del monto total de los pagarés (precio de venta c.i.f. Chihuahua, sin derechos de aduana)²²⁵ recibidos por la ARMCO por concepto de la venta de tubería de acero y medidores de agua a México, con una tasa de interés de 6%, financiamiento que posibilitó que la compañía estadounidense asegurara la venta de sus productos a México.²²⁶ El acuerdo Eximbank- ARMCO fue que los pagarés madurarían a una tasa de 30,000 pesos al mes, comenzando en marzo de 1936 y terminando en enero de 1940. Más adelante, el Eximbank se comprometió a comprar pagarés de la Junta

²²³ "Proposal of the ARMCO International Corporation of Middletown, Ohio, to finance through the Second Export- Import Bank of Washington D.C., the sale of 39,699 meters of ARMCO Steel pipe and 1500 water meters with an approximate aggregate money value of \$86,500", [abril 1935], [s.l.], NAW, RG 275, caja 1, Caso #77, [p.1].

²²⁴ Al respecto, se afirmó: "Las dificultades financieras de Ferrocarriles Nacionales de México hacen imposible para los productores estadounidenses el financiamiento del negocio [la venta de furgones] a través de los canales bancarios usuales", Sinopsis de Crédito No.157, [Washington DC], 19 noviembre 1943, NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington Credit Files, 1934-51, caja 2, Caso #157, p.1. Véase también Sinopsis de Crédito No.159, [Washington DC], 18 noviembre 1943, NAW, RG 275, caja 2, Caso #159, p.1.

²²⁵ "Para los propósitos de este acuerdo, el valor de cambio en dólares americanos de los pagarés comprados en pesos mexicanos se calculará al precio de venta del Nacional City Bank de Nueva York, filial de la Ciudad de México para cheques de Nueva York al cierre del mercado, en el día anterior a la entrega de dichos pagarés al Export-Import Bank." Solicitud de crédito, firmada por George W. Muller, [s.l.], 25 de abril de 1935, NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington, Credit Files, 1934-51, caja 1, Caso #77, p.6.

²²⁶ La empresa ARMCO vendió tubería y accesorios por un valor de \$82,000 USD f.o.b. y 1,300 medidores de agua por \$13,500 USD; tan pronto como el 1° de julio de 1935, la empresa ARMCO había vendido ya a la Compañía Constructora de Obras Municipales, S.A. los siguientes artículos por un valor de \$76,880.28 USD: tubería soldada de acero en espiral, cruces soldadas de acero en espiral, marcas ("tees") soldadas de acero en espiral, reductores soldados de acero espiral, codos soldados de acero en espiral, medidores de agua y válvulas de hierro, Factura Pro Forma de venta de The ARMCO International Corporation a Compañías Constructora de Obras Municipales, S.A., Middletown, Ohio, 1° julio 1935, NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington, Credit Files, 1934-51, caja 1, Caso #77.

Federal de Mejoras Materiales de Veracruz por un monto de hasta 50% del costo de las ventas que hiciera Fairbanks, Morse & Company; según el acuerdo, esta última retendría el 15% final de los vencimientos, o no más de 30,000 USD.²²⁷ Aun cuando el crédito concedido a American Locomotive Sales Corporation fue saldado en alrededor de dos años, cuando se estaba negociando el trato con FFCC Nacionales, se señaló que era poco probable que éstos aceptaran términos de pago menores a cuatro años, por lo que se fijó este último plazo como máximo.²²⁸

Los pagarés adquiridos por el Eximbank en la transacción de la ARMCO estaban valuados en pesos mexicanos. Ante la posibilidad de que el valor en dólares de dichos pagarés se incrementara en concordancia con el alza de los precios de la plata, la empresa ARMCO aceptó depositar un cantidad extra de pagarés por 50% de la cantidad total del préstamo mientras durase el contrato, como un respaldo contra la baja del peso.²²⁹ En los negocios con la Junta de Mejoras Materiales, los pagarés se liquidaron en dólares (o su equivalente en pesos); aunque se fijó un plazo de hasta cuatro años para realizar el pago, el préstamo fue saldado en alrededor de un año.²³⁰ La Junta liquidó el último pagaré en el National City Bank de Nueva York el 31 de agosto de 1938.²³¹ Los

²²⁷ Memorandum de W.K. LeCount para Warren Lee Pierson (para el Comité Ejecutivo del Eximbank), [s.l.], 6 enero 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #152.

²²⁸ Resolución de aceptación de crédito del Eximbank a favor de American Locomotives Sales Corporation, firma de Samuel H. Sabin, [Washington DC], 12 marzo 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #159, p.1 y Comunicación personal de A.M. Hamilton, gerente de Ventas en el Extranjero de American Locomotive Sales Corporation, a Warren Lee Pierson, presidente del Export-Import Bank of Washington, NY, NY- Washington DC, 8 marzo 1937, NAW RG 275, caja 2, Caso #159, p.1.

²²⁹ Solicitud de crédito, firmada por George W. Muller, [s.l.], 25 de abril de 1935, NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington, Credit Files, 1934-51, caja 1, Caso #77, p.3.

²³⁰ [Aprobación de crédito], firmada por el secretario del Eximbank, Samuel H. Sabin, [Washington], 11 de enero de 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #152, 4p. Acuerdo de participación entre el Eximbank y Fairbanks, Morse & Company, [Washington], 27 de abril de 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #152, 5p. y Contrato de Compra-Venta entre la Junta de Mejoras Materiales de la Ciudad de Veracruz y The Permutit Company, [s.l.], 27 febrero 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #160, p.2.

²³¹ Comunicación de gerente de la División de Exportación de Fairbanks, Morse & Co, C.W. Linscheid, al Export-Import Bank, NY, NY, 31 de agosto de 1938, NAW, RG 275, caja 2, Caso #152.

pagarés por concepto de las compras de equipo ferroviario también se valoraron en dólares.²³²

El contratista a cargo de las obras hidráulicas en la ciudad de Chihuahua fue la Compañía Constructora de Obras Municipales S.A., y el respaldo de los pagarés emitidos en México fueron, además del endoso de los contratistas, ciertos impuestos cuyo monto quedó reservado por la S.H.C.P. para hacer frente al compromiso con la ARMCO, a saber, la participación del Estado de Chihuahua en los impuestos federales de electricidad, venta de gasolina y venta de minerales. Asimismo, se reservó un fondo de 60,000 pesos que debía obtenerse de las ganancias que devengara el sistema de agua, como un seguro adicional de la liquidez del comprador. Más aún, la empresa ARMCO empeñó en el Eximbank 33% restante de los pagarés. La ARMCO únicamente utilizó \$84,998.26, que liquidó en su totalidad al Eximbank antes del plazo pactado en un inicio (enero de 1940).²³³ De esta suerte, la transacción involucró a diversos tipos de agentes: la compañía contratista estaba formada por dos estadounidenses y un mexicano, y trabajó en conjunción con el gobierno estatal para elaborar un plan de financiamiento, que a su vez fue respaldado por las autoridades federales, a través de la figura de la S.H.C.P. y del Banco de México, y contó con la intervención de una compañía y un banco estadounidenses.²³⁴

En el caso de la venta de maquinaria de la Harnischfeger Corporation a la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas- Dirección General de Ferrocarriles, de

²³² Resolución de aceptación de crédito del Eximbank a favor de American Locomotives Sales Corporation, firma de Samuel H. Sabin, [Washington DC], 12 marzo 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #159, p.1.

²³³ Se afirmó: "Consideramos que la asignación de los impuestos por parte del estado de Chihuahua es el respaldo más valioso de los tres arriba mencionados, porque contempla un tiempo definido para los depósitos de los fondos para pagar los pagarés." Solicitud de crédito, firmada por George W. Muller, [s.l.], 25 de abril de 1935, NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington, Credit Files, 1934-51, caja 1, Caso #77, p.3.

²³⁴ "Proposal of the ARMCO International Corporation of Middletown, Ohio, to finance through the Second Export- Import Bank of Washington D.C., the sale of 39,699 meters of ARMCO Steel pipe and 1500 water meters with an approximate aggregate money value of \$86,500", [abril 1935], [s.l.], NAW, RG 275, caja 1, Caso #77, [pp.1-2].

Tránsito y de Tarifas, el Eximbank exigió que los pagarés, depositados en el Nacional City Bank de NY, se convirtiesen, de ser posible, en obligaciones del gobierno mexicano, y que fueran emitidos por el Banco de México.²³⁵

De manera semejante, si bien la información indicaba que la Junta de Mejoras Materiales de Veracruz era solvente, ésta se comprometió, en la primera transacción, a reservar el dinero que recaudara por concepto del impuesto adicional del 2% sobre exportaciones, y de 3% sobre importaciones a fin de garantizar la liquidación del préstamo. La operación contó además con la venia de la S.H.C.P., que, a su vez, se comprometió a que, si la Junta incumplía su compromiso, depositaría el valor nominal de la compra en el Banco de México y daría instrucciones para que se pagara de inmediato.²³⁶ En la segunda operación con el Eximbank, las garantías dadas por la Junta fueron similares, pues la S.H.C.P. firmó el contrato de venta y los pagarés, a través de la Dirección General de Bienes Nacionales, y se comprometió a reservar los ingresos que estaban asignados a la Junta para garantizar la liquidación de la compra. Los impuestos del 2 y 3% por derechos de importación y exportación, respectivamente, también funcionaron como un respaldo de las obligaciones de la Junta.²³⁷

Asimismo, en la primera transacción de compra de equipo ferroviario hubo dos garantías que respaldaron el intercambio. Primero, 25% de la compra de FFCC Nacionales se realizó en efectivo, antes de recibir el equipo, y, segundo, FFCC Nacionales, la American Car y el Eximbank acordaron que la segunda empresa retendría

²³⁵ Memorando de Samuel H. Sabin, consejero del Eximbank, al Comité Ejecutivo, [Washington DC], 23 agosto 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #171 y Carta de Samuel H. Sabin, secretario del Eximbank, a Harhischfeger Corporation, [Washington DC], 19 agosto 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #171..

²³⁶ [Aprobación de crédito], firmada por el secretario del Eximbank, Samuel H. Sabin, [Washington], 11 de enero de 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #152, 4p. Acuerdo de participación entre el Eximbank y Fairbanks, Morse & Company, [Washington], 27 de abril de 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #152, 5p.

²³⁷ Sinopsis de Crédito No.160, [Washington DC], 19 noviembre 1943, NAW, RG 275, caja 2, Caso #160, p.1 y Contrato de compra-venta entre la Junta de Mejoras Materiales de la Ciudad de Veracruz y The Permutit Company, [s.l.], 27 febrero 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #160, 6p.

el título de propiedad del equipo vendido hasta que no se llevara a cabo el retiro de los pagarés.²³⁸ En la segunda operación, las garantías fueron casi idénticas, con la diferencia de que, en lugar de exigir 25% de adelanto antes de realizar la venta, se pidió 34% del precio de venta de las locomotoras.²³⁹

La presencia de los acreedores estadounidenses en el comercio exterior mexicano se reforzó tras el inicio de la segunda Guerra Mundial, cuando muchas firmas mexicanas comenzaron a investigar qué abastecedores estaban en los Estados Unidos que pudiesen reemplazar a los proveedores europeos, y varios bancos estadounidenses recibieron peticiones de cotizaciones para establecer créditos en Nueva York. Para octubre de 1939 el bloqueo comercial con Europa llevó a "...muchos importadores mexicanos a dirigir la mirada hacia los Estados Unidos para asegurar representaciones estadounidenses en lugar de las europeas, por lo que muchos bancos mexicanos han abierto créditos grandes en los Estados Unidos para los importadores mexicanos."²⁴⁰

Para diciembre de 1945 el Eximbank había concedido a México créditos por 94,000,000 USD, en especial para la construcción de carreteras y la compra en los Estados Unidos de equipo de refinación de gasolina, equipo ferroviario, equipo siderúrgico y eléctrico. Del total de dichos créditos, un monto de alrededor de \$17,000,000 había sido usado y cerca de \$4,000,000 habían sido liquidados.²⁴¹ En 1948 los créditos dados a México por el Eximbank fueron de: 24.1 millones de dólares para ferrocarriles, carreteras y energía eléctrica, 3.5 millones de dólares para la Compañía Eléctrica de Chapala, 5 millones para maquinaria agrícola, 7 millones para ferrocarriles nacionales, 5 millones para refinerías de azúcar, 6 millones para una planta de sulfato de amonio, 1.5 millones

²³⁸ Sinopsis de Crédito No.157, [Washington DC], 19 noviembre 1943, NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington Credit Files, 1934-51, caja 2, Caso #157, p.1.

²³⁹ Sinopsis de Crédito No.159, [Washington DC], 18 noviembre 1943, NAW, RG 275, caja 2, Caso #159, p.1.

²⁴⁰ CR, 14 oct 1939, p.914; véase también p.925.

²⁴¹ CR, 22 dic 1945 p.46.

para obras hidráulicas, 1 millón para plantas de envasado y 5 millones para la Comisión Federal de Electricidad. En 1949 un informe inglés relató que el Eximbank había autorizado un crédito por 17.9 millones de dólares para la rehabilitación de los ferrocarriles en México y 1.5 millones para trabajos de acero, en tanto que el Bank of America, un banco privado, había extendido un crédito por 3 millones de dólares para financiar la construcción de una autopista a través del Istmo de Tehuantepec.²⁴² En enero de ese año, el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD) otorgó un crédito de 34.1 millones de dólares para la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y la Compañía Mexicana de Luz y Fuerza.²⁴³ En agosto de 1950 se informó que ingresó crédito extranjero a México a través del Eximbank por un monto de \$2,700,000 dólares para el desarrollo de depósitos de carbón a favor de la Carbonífera de Palau gracias a la compra de artículos estadounidenses, y mediante el BIRD, que prestó \$50,100,000 dólares a la CFE y la Compañía Mexicana de Luz y Fuerza en México. En ambos casos Nacional Financiera fue el intermediario.²⁴⁴

Por otro lado, en 1934, bajo la presidencia de Abelardo Rodríguez, se fundó Nacional Financiera (en adelante, Nafinsa), en primera instancia para coleccionar los activos de varias instancias gubernamentales, como la Comisión Monetaria; al iniciar el mandato de Lázaro Cárdenas, se pensó en liquidar el organismo, pero, tomando el ejemplo de la Reconstruction Finance Corporation creada en los Estados Unidos durante la Gran Depresión, se modificaron sus estatutos para canalizar su acción a la industrialización del país.²⁴⁵ Así, Nafinsa devino un organismo con capital mayoritariamente estatal cuyo fin básico fue financiar la construcción de infraestructura industrial, es decir, apareció como una instancia especializada en préstamos a mediano y largo plazo. Estas funciones

²⁴² MCVITTIE, 1949, p.2, 9-10.

²⁴³ De esa cantidad, 24.1 millones de dólares fueron para la CFE y 10 millones para la Cia Mexicana de Luz y Fuerza, *Ibíd.*, pp.9-10.

²⁴⁴ CR, 28 ago 1950, p.4.

²⁴⁵ SUÁREZ, 1977, p.119.

incluyeron, de manera lateral, al comercio exterior de importación, ya que México necesitaba comprar en el extranjero bienes intermedios y de capital. Por ello, Nafinsa se convirtió en prestamista directo en algunas transacciones, o fungió como aval para solicitar créditos ante otras instancias, como el propio Eximbank.

De esta suerte, desde 1934 en adelante el gobierno mexicano y el Eximbank funcionaron como prestamistas importantes para diversas operaciones de importación, y con frecuencia trabajaron en conjunto. Así, en diciembre de 1945 el Eximbank se comprometió a otorgar un crédito de \$20,000,000 para la compra de equipo, materiales y servicios de los Estados Unidos para el programa de electrificación en México que se anunció del 7 de ese mes, que sería realizado por la CFE y Nafinsa. El gobierno mexicano figuró de manera directa en dicho acuerdo, pues fue, junto con las ganancias de la CFE, la garantía que ofrecieron los prestatarios a los prestamistas.²⁴⁶ En septiembre de 1946, el presidente de la República anunció que la reorganización de Nafinsa, realizada desde diciembre de 1940, se había hecho para financiar la producción y permitirle actuar como agente financiero en el extranjero. De esta manera, desde enero de 1941 Nafinsa había dado aproximadamente 472,000,000 pesos y había obtenido créditos del Eximbank por \$73,000,000 dólares, cantidad que había permitido adquirir equipo industrial sin socavar las reservas del Banco de México.²⁴⁷

Claro que la presencia de los organismos gubernamentales mexicanos y extranjeros no desplazó la función de los pequeños acreedores particulares estadounidenses, que siguieron operando.²⁴⁸ Por otra parte, dentro de México el crédito gubernamental no se circunscribió a Nafinsa. Incluso el Banco Nacional de Comercio

²⁴⁶ Los bienes comprados con el crédito podían ser financiados hasta su costo c.i.f. en el puerto mexicano de entrada; el crédito se usaría antes del 30 de enero de 1948, CR, 22 dic 1945 p.46.

²⁴⁷ CR, 21 sep 1946 p.28; véase también MCVITTIE, 1949, p.7.

²⁴⁸ CR, 30 mar 1935, p.210.

Exterior, creado en 1937, extendió préstamos para realizar importaciones, en particular de tipo industrial, aunque proporcionó más recursos para las exportaciones.²⁴⁹

ii. Los acreedores para las exportaciones

Existe menos información tocante a los créditos para las exportaciones. Sin embargo, sabemos que en este caso el punto de quiebre para el desarrollo de esta clase de créditos fue el año de 1937.

Entre 1920 y 1936 los créditos para las exportaciones, a juzgar por los datos fragmentados de que disponemos sobre la venta de las principales exportaciones mexicanas de la época, provinieron, sobre todo, de fuentes privadas, tanto internas como externas. En este sentido es difícil generalizar, pues el tipo de crédito varió en función de las características de producción y comercialización de cada artículo. El ejemplo más ilustrativo en relación con los acreedores extranjeros es el del petróleo, cuya comercialización se hizo con financiamiento de las empresas explotadoras de los yacimientos, a su vez filiales de grandes compañías extranjeras, en especial estadounidenses y británicas. El soporte financiero para la comercialización provino de estas compañías privadas, que operaban por medio de bancos activos en México. En las transacciones de metales como plata y cobre, el financiamiento para realizar las exportaciones también provino de las empresas mineras exportadoras. En el caso de las pequeñas empresas mineras, sabemos que a mediados de los años treinta eran apoyadas por el Banco de Crédito Minero y Mercantil.²⁵⁰

²⁴⁹ En 1945 dicho banco proporcionó 8.8 millones de pesos (56.2 millones en pesos constantes de 1970) para importaciones y el apoyo creció, de manera que en 1950 otorgó 128.4 millones de pesos (392.3 millones en pesos constantes); para exportaciones el banco extendió préstamos por 79.5 millones (345.3 en pesos constantes) y 212.2 millones (615.4 en pesos constantes), respectivamente, BANCOMEEXT, 1987, vol.1, pp.333, 337.

²⁵⁰ CR, 8 dic 1934, p.358.

En el capítulo I he apuntado que, de acuerdo con las evidencias existentes, los intereses extranjeros dominaron los principales ramos del comercio exterior de México, como sucedió con el petróleo, la minería o productos agrícolas como el café. Pese a que ello no necesariamente llevó al desarrollo de economías de enclave, es indudable que propició la presencia de acreedores extranjeros en las actividades de exportación. A propósito de las exportaciones entre 1920 y 1925, un informe estadounidense afirmó:

La información presentada apunta hacia la conclusión de que el 88 por ciento de las exportaciones mexicanas provienen de un cuerpo industrial [minero] que es propiedad de extranjeros en un 96 por ciento. Queda un 12 por ciento de exportaciones mexicanas que no son minerales. Estos productos son agrícolas –sisal, fibra, café, azúcar y plátanos. De ellos, una proporción grande, pero indeterminada, es producida con capital extranjero, en especial el azúcar y los plátanos. [...].²⁵¹

Aun en el caso del henequén, fibra cuya comercialización estuvo controlada por las autoridades federales y estatales, la intervención extranjera fue patente, pues banqueros estadounidenses y canadienses estuvieron involucrados en el monopolio comercializador de la fibra y los dos principales compradores estadounidenses fueron la Internacional Harvester Co y la Plymouth Cordage Co.²⁵²

Sin embargo, el caso del henequén ilustra que, al menos en algunas ramas, el Estado también comenzó a intervenir. Si bien a principios de la década de 1920 esta fibra se comercializaba todavía con base en el financiamiento de las dos compañías estadounidenses, en el curso de la década de 1920 los créditos que posibilitaron su venta en el extranjero comenzaron a emanar, cada vez más, del gobierno mexicano. Desde 1922 la distribución de esta fibra quedó bajo monopolio estatal, pero bancos canadienses y estadounidenses siguieron realizando adelantos contra compras de henequén en Yucatán, y vendiendo los cargamentos de fibra mediante agentes en la ciudad de Nueva York.²⁵³ No obstante, en 1925 y 1926 la recién creada cooperativa de “Henequeneros de Yucatán”, a fin de comenzar sus labores, obtuvo varios créditos, algunos del extranjero y

²⁵¹ CR, 23 nov 1925, p.477.

²⁵² Compraban alrededor de 700 pacas cada año, KING, 1924, p.10.

²⁵³ KING, 1924, p.10.

otros del gobierno de México (Véase Cuadro 12). De esta suerte, para los años treinta había ya varias agencias financieras mexicanas con sede en los Estados Unidos, que apoyaban tanto la producción como la exportación del henequén. El otorgamiento de créditos para el henequén estuvo a cargo de varias instituciones; primero el Banco de México asumió la tarea, pero después ésta recayó en el Banco Nacional de Crédito Agrícola, aunque el Banco de México siguió fungiendo como respaldo en las operaciones de crédito. Como he comentado más arriba, en febrero de 1939 el Banco de México dejó de ser una fuente de préstamos para el erario federal, que comenzó a expedir certificados de la Tesorería para compensar esta restricción.²⁵⁴

Cuadro 12. Préstamos recibidos por Henequeneros de México entre 1925 y 1926	
<i>Acreedor</i>	<i>Monto</i>
Montes Lejeune & Co.	100,000 dólares
Henry W. Peabody	50,000 dólares
Banco Nacional de México	500,000 dólares
Comisión Monetaria, S.A./ Banco de México	2,500,000 pesos
Banco Nacional de Crédito Agrícola/ Banco Refaccionario de Yucatán	2,500,000 pesos
<p>Fuente: "Informe general del Comité Directivo de la Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada 'Henequeneros de Yucatán' en el período de su primer ejercicio social, comprendido del día primero de junio de 1925 al 31 de diciembre de 1926", Mérida, Talleres de la Cía. Topográfica Yucateca, 1927, AGN, Fondo O-C, caja 165, exp.424-H-2, leg.3, pp.48-113.</p>	

En 1937 se creó el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext, en adelante), uno de cuyos dos objetivos centrales fue fungir como acreedor en la comercialización de las exportaciones mexicanas. Cabe señalar, sin embargo, que a corto plazo su presencia no significó un cambio sustancial. Puesto que la idea de haber formado el Bancomext era promover la venta de exportaciones que dejaran más ingresos al país, esto es, de productos agrícolas, y para ese momento todavía los minerales y el

²⁵⁴ CR, 11 feb 1939, p.124.

petróleo constituían los artículos de exportación más importantes, el financiamiento del Bancomext tuvo poco impacto real en las transacciones con el exterior. Por otra parte, en sus primeros años, el Banco se vio obligado a concentrar sus recursos en la conformación de una estructura productiva adecuada para la exportación, más que en las exportaciones mismas. De esta manera, en junio de 1938 una fuente estadounidense informó que los esfuerzos gubernamentales por facilitar el crédito no habían tenido un efecto visible en el mercado.²⁵⁵

La aparición del Bancomext no significó el cese de la actuación como prestamistas de otros organismos gubernamentales que también estaban involucrados en el comercio exterior, lo cual refuerza la idea de que el primero se abocó a otras tareas. El gobierno amplió el crédito para los cultivos de exportación, primero a través de los Bancos Nacionales de Crédito Ejidal y Agrícola y a partir de mediados de 1937 mediante el Banco Nacional de Comercio Exterior. Así, en enero de 1937 se informó que el gobierno, en lugar de los bancos privados, estaba dando créditos a los pequeños productores y que dichos recursos estaban estimulando las ventas rurales de herramienta, implementos, madera, alimentos y textiles.²⁵⁶ En junio de 1943 se difundió en declaraciones oficiales la formación de un fondo inicial de cinco millones de pesos que se entregaría en fideicomiso al Banco de México para garantizar el crédito agrícola ante la banca privada que abriera certificados provisionales de no afectación a favor de los pequeños propietarios que fuesen privados de sus tierras. También se dio a conocer que la Ley de Instituciones de Crédito se modificaría para facilitar la concesión de créditos de avío o refaccionarios al sector agropecuario por parte de la banca privada. El gobierno continuó estimulando los negocios de los Bancos Nacionales Agrícola y Ejidal.²⁵⁷ Así, el Banco Nacional de Crédito

²⁵⁵ CR, 11 jun 1938, p.518.

²⁵⁶ CR, 9 ene 1937, p.22.

²⁵⁷ BANAMEX, 1978, p.260.

Ejidal aumentó el volumen de sus créditos de 3,860,000,000 a finales de 1948 a \$4,289,000,000 un año más tarde.²⁵⁸

Por otro lado, el Bancomext se apoyó también en organismos financieros estadounidenses. En el año de su creación, el banco recibió un total de 1,530,121.82 dólares por parte de diversos bancos estadounidenses, a saber: Bankers Trust Co, Bank of America, Chemical Bank and Trust Co, City National Bank and Trust Co, First National Bank, Forth Worth National Bank, Frost National Bank, Hibernia National Bank, Security First National Bank, State National Bank, United States National Bank y Whitney National Bank.

Cuadro 13. Créditos otorgados por el Bancomext para el comercio exterior, 1937-50 (millones de pesos)					
<i>Año</i>	<i>Total</i>		<i>Comercio exterior</i>		
	Precios corrientes	Precios constantes 1970	Precios corrientes	Precios constantes 1970	% del total
1937	16.7	157.5	16.7	157.5	100.0
1938	29.2	263.1	29.2	263.1	100.0
1939	50.0	442.5	33.1	292.9	66.2
1940	117.0	991.5	38.7	328.0	33.1
1941	53.0	441.7	6.0	50.0	11.3
1942	142.0	1,075.7	58.0	439.4	40.8
1943	241.8	1,560.0	103.5	667.7	42.8
1944	533.7	2,578.3	90.3	436.2	16.9
1945	435.2	1,978.2	88.3	401.5	20.3
1946	653.8	2,335.0	243.4	869.3	37.2
1947	720.1	2,400.3	156.1	520.3	21.7
1948	775.7	2,526.7	249.4	812.4	32.2
1949	697.3	2,172.3	297.1	925.5	42.6
1950	847.1	2,506.2	340.6	1,007.7	40.2
Fuente: BANCOMEXT, 1987, vol.1, p.331.					

Entre 1937 y 1950 el Bancomext destinó, en promedio, un poco más del 40% de su financiamiento a créditos comerciales, aunque hubo variaciones importantes año con año. En tanto que en los dos primeros años esta clase de préstamos absorbió todos los

²⁵⁸ CR, 10 abr 1950 p.9, p.28.

recursos del banco, en términos proporcionales su monto tendió a disminuir (véase cuadro 13).²⁵⁹

Los exportadores tenían la posibilidad de obtener créditos bancarios, independientemente de la forma de pago que utilizaran. Si las exportaciones se realizaban por venta, la forma de pago podía ser "...contra crédito irrevocable otorgado por el comprador, en el banco mexicano, a veces extranjero, mediante la presentación de los documentos de envío, en las condiciones establecidas por el contrato; contra entrega de documentos de envío en el lugar de destino; o a plazo, en las condiciones fijadas también por contrato. El cobro lo hace el vendedor por conducto de banco mexicano."²⁶⁰ Al pagar con carta de crédito, el exportador podía obtener anticipo de fondos si comprobaba que existía la mercancía y que el contrato era viable, además de dar un pagaré como garantía personal. El banco que manejaba la carta de crédito vigilaba el cumplimiento de las estipulaciones de ésta y recibía los documentos de envío, haciendo la liquidación directa de los anticipos con el otorgante y con el vendedor. Cuando el pago era contra documentos de envío en el lugar de destino, el exportador podía obtener crédito al descontar o vender sus letras documentarias con los bancos del país, quienes se encargaban del cobro en el extranjero; si el pago no se lograba, la letra se ejecutaba contra el girador. En las ventas a plazos el crédito se dificultaba, pero podía obtenerse a través de arreglos especiales. También resultaba más complicado conseguir préstamos al hacer operaciones de exportación por consignación; en general, en este caso el crédito se daba como anticipos de los mismos consignatarios por concepto de parte del valor de la mercancía, el pago de fletes y gastos para el traslado desde el momento en el que los

²⁵⁹ BANCAMEX, 1987, pp.94, 134.

²⁶⁰ BANCAMEX, 1939, p.698.

artículos eran recibidos en el puerto mexicano, o de que el bien les era legalmente consignado. La garantía de estos anticipos era la mercancía misma.²⁶¹

3.3.2. Los prestatarios involucrados en el comercio exterior mexicano

Ahora bien, a lo largo de todo el período los créditos se circunscribieron, por lo común, a los clientes conocidos y de buena reputación. En los años veinte, comerciantes estadounidenses especializados en artículos de vestir comentaron que preferían las transacciones con negocios bien establecidos en México, con quienes ya se habían hecho tratos anteriores; sólo a esta clase de empresas se extendía crédito, a los demás comerciantes se les exigía pago en efectivo porque, por experiencia, se sabía que los comerciantes en México no podían vender más de 50% de la mercancía que tenían en existencia. De hecho, un embarcador de la misma área señaló que no habían modificado los términos del crédito extendido a raíz de la crisis bancaria en México, porque su política había sido conservadora desde antes del problema de las quiebras y la depresión comercial en nuestro país. En 1924, las autoridades británicas advirtieron a los comerciantes de su nación para que verificasen con cuidado la estabilidad financiera de nuevos clientes antes de concederles términos liberales de crédito.²⁶²

Un cliente con buen respaldo fue el gobierno mexicano; así, por ejemplo, en agosto de 1924 manufactureros estadounidenses vendieron 50 locomotoras y 1,500 vagones a Ferrocarriles Nacionales Mexicanos, que serían pagados a crédito, en mensualidades.²⁶³ Asimismo, en octubre de 1925, cuando las ventas de automóviles de pasajeros en la Ciudad de México disminuyeron a causa de la falta de dinero disponible y

²⁶¹ *Ibid.*, pp.698-699.

²⁶² KING, 1924, p.16.

²⁶³ CR, 25 ago 1924, p.510.

el desempleo, la venta de líneas de autos caros aumentó gracias a las compras realizadas por el gobierno y los oficiales militares.²⁶⁴

A mediados de los años treinta un informe dio cuenta de que los prestatarios seguían circunscribiéndose a los riesgos más confiables desde el punto de vista del acreedor: "Los mayoristas y los minoristas están siendo sumamente precavidos con las extensiones de créditos y los nuevos créditos sólo se están otorgando a los compradores más sustanciales. A los clientes pequeños de dudosa reputación se les estaban negando las extensiones de crédito. [...] Es aconsejable para los exportadores estadounidenses investigar con mayor profundidad la estabilidad financiera de cada importador antes de dar términos."²⁶⁵ En febrero de 1936 un informe señaló que los comerciantes mayoristas y minoristas habían reportado liquidaciones satisfactorias, gracias, sobre todo, a la selección hecha por los administradores de créditos de los riesgos crediticios.²⁶⁶ En septiembre de 1938 se informó que en los últimos dos meses los exportadores estadounidenses habían tendido a elegir a sus clientes con extrema precaución.²⁶⁷ Un mes después, se reportó que los nuevos requerimientos de pago que estaban llegando del extranjero eran contra compañías de buena posición crediticia.²⁶⁸ Una situación similar se registró a principios de 1939 para el comercio al menudeo y al mayoreo.²⁶⁹ Como se ha resaltado ya en otro apartado de este capítulo, la selección de los prestatarios fue cuidadosa durante el resto del período.

Sin embargo, conforme las fuentes de crédito se ampliaron hacia la esfera gubernamental interna y externa, el perfil de los prestatarios tendió a cambiar un poco. Por lo que se refiere a los prestatarios de importación, además de los particulares, hubo

²⁶⁴ CR, 26 oct 1925, p.197.

²⁶⁵ CR, 6 abr 1935, p.229; véase también CR, 23 nov 1935, p.385.

²⁶⁶ CR, 15 feb 1936, p.129 y CR, 14 mar 1936, p.210.

²⁶⁷ CR, 17 sep 1938, p.832.

²⁶⁸ CR, 22 oct 1938, p.932.

²⁶⁹ CR, 25 feb 1939, p.177.

importantes sectores gubernamentales que pidieron créditos, sobre todo paraestatales. Ello queda evidenciado en la documentación de las transacciones que México realizó en la época con el Eximbank. Además de la Comisión Federal de Electricidad y la Compañía Mexicana de Luz y Fuerza Motriz²⁷⁰, el gobierno solicitó préstamos al banco estadounidense a través de Petróleos Mexicanos, con el fin de construir la refinería Azcapotzalco. Petróleos Mexicanos saldó su deuda el 17 de junio de 1950.²⁷¹ Los clientes gubernamentales fueron una garantía de pago; en 1939 un informe comentó que las dependencias y las industrias operadas por el gobierno estaban pagando sus cuentas, pese a que a veces lo hacían en forma lenta.²⁷² En marzo de 1946 el Congreso aprobó y sometió a la consideración de las legislaturas estatales una enmienda a la Constitución que sería benéfica para el crédito público de los gobiernos nacional y local; la medida disponía que los gobiernos nacional, estatal y municipal podrían contraer préstamos sólo para la ejecución de ingresos públicos, y que el primero también podría obtener créditos para la regulación monetaria y para emergencias.²⁷³ La relevancia del gobierno como cliente hacia el final del período se refleja en el hecho de que a principios de 1949, ante la falta de pago de sus cuentas, el crédito se redujo de manera creciente.²⁷⁴

Por lo que toca a los prestatarios del campo de las exportaciones, a partir de 1937 se diversificaron los artículos comercializados con base en el crédito. Así, mientras que antes de ese año la mayor parte de los prestatarios fueron extranjeros involucrados en el comercio exterior de México, en particular compañías estadounidenses, desde 1937 los préstamos llegaron a los productores agropecuarios mexicanos. Asimismo, en tanto que en la primera parte del período los créditos se otorgaron a empresas o individuos, a partir de 1937 los receptores fueron organizaciones productivas de diversa índole.

²⁷⁰ CR, 28 ago 1950, p.4.

²⁷¹ CR, 7 ago 1950, p.26.

²⁷² CR, 25 feb 1939, p.177.

²⁷³ CR, 2 mar 1946 p.27.

²⁷⁴ CR, 17 ene 1949 p.22.

Los rasgos de los prestamistas influyeron en la restricción del crédito disponible para el comercio exterior. Hasta antes de 1934, en muchas ocasiones los acreedores fueron organismos particulares extranjeros, sobre todo estadounidenses, cuyo principal interés residía en asegurar la devolución de los préstamos. De ahí que tendiesen a reducir los créditos en cuanto se avizoraba algún problema económico en México. Después de 1934, los préstamos que extendieron los organismos extranjeros, de manera destacada el Eximbank, se asignaron a cierta clase de proyectos, en particular de carácter industrial. La misma línea fue seguida por la actuación del gobierno mexicano como prestamista, pues la mayor parte de los préstamos se canalizaron al ámbito industrial. En este sentido, es importante recalcar que los créditos que se destinaron al campo fueron para la comercialización de artículos cuyo volumen se proponía incrementar, pero que, por lo regular, eran secundarios para el comercio exterior de entonces.

Por otra parte, la creación de Nacional Financiera en 1934 y del Banco Nacional de Comercio Exterior dio lugar a una paradoja. Puesto que ambos organismos eran gubernamentales, y dado que, como he demostrado antes, la prioridad del Estado mexicano fue mantener la estabilidad financiera de la economía en general a costa del otorgamiento de créditos, su actuación en el ámbito del comercio exterior llevó a un conflicto de intereses, contraproducente para esta actividad.

El modo de actuar de los prestamistas circunscribió la gama de prestatarios posibles. Entre 1920 y 1950 los acreedores tomaron toda clase de precauciones antes de extender algún crédito, por lo que los prestatarios fueron sujetos crediticios confiables. Desde 1937 un buen número de prestatarios se trató de organismos gubernamentales, cuyas demandas de crédito estuvieron en concordancia con los objetivos oficiales en relación con la economía nacional.

3.4. Los tipos de créditos y las modalidades de liquidación

En los dos apartados anteriores he analizado los factores que intervinieron en la conformación de la base financiera del comercio exterior de México entre 1920 y 1950. Cabe preguntarse ahora cómo se adaptaron los prestamistas y prestatarios a las restricciones ya esbozadas, o, en otras palabras, qué tipo de crédito comercial y qué modalidades de pago se desarrollaron en el período para encarar los obstáculos ya descritos.

3.4.1. Las clases de créditos existentes para el comercio exterior

En términos generales, hubo una serie de rasgos crediticios que persistieron a lo largo de todo el período, que se pueden resumir con el análisis de dos elementos: la duración de los préstamos y las tasas de interés correspondientes.

La mayor parte de los préstamos se otorgaban por 30, 60 o 90 días, sólo en algunas ocasiones los préstamos se extendieron por más de 100 días. La situación cambió un poco con el paso de los años.

En la década de 1920 los préstamos se prolongaron, por lo común, entre 60 y 90 días. En 1923, un exportador estadounidense del ramo de ferretería comentó que a los clientes regulares se les daban 60, 90 o 120 días para pagar, mientras que otro del ramo de mercería señaló que hasta hacía poco tiempo extendía crédito sobre la base de aceptaciones de 90 días contados a partir de la fecha de la factura, pero que recientemente había restringido estas facilidades a las casas de reputación incuestionable.²⁷⁵ En el distrito de Saltillo las importaciones de maquinaria agrícola se liquidaban, por lo general, en efectivo en el punto de exportación de los Estados Unidos,

²⁷⁵ CR, 22 ene 1923, p.252.

pero las empresas más grandes podían conseguir en raras ocasiones un plazo de 30 días para pagar. En Tampico, por otro lado, los términos oscilaron entre el pago en efectivo contra entrega de documentos y hasta 60 días de crédito.²⁷⁶

Por lo que se refiere a las importaciones, en los años veinte, en virtud de la reducción de la producción y de la caída del ingreso, los comerciantes locales de México encararon problemas para obtener los pagos producto de sus transacciones. Las pequeñas compras en efectivo proliferaron, pues el dinero era escaso y las tasas de interés altas. En consecuencia, los comerciantes tendieron a autofinanciarse y a colocar solicitudes pequeñas de entrega rápida. Por su parte, muchas de las casas estadounidenses establecidas en México privilegiaron la conservación de su reputación crediticia y algunos exportadores estadounidenses exigieron una calificación crediticia de último momento por parte de agencias estadounidenses reconocidas antes de enviar mercancía a México, o informaciones frecuentes en el caso de embarques pequeños de carácter regular. Cuando se hacían embarques con pequeñas cantidades de mercancías o dirigidos a empresas no conocidas de México, los exportadores estadounidenses solían exigir el pago de la transacción antes de la entrega de la carta de embarque, la entrega del pago en efectivo a sus agentes antes de que los artículos cruzaran la frontera, efectivo, o remisión de pago, al menos parcial, en efectivo, junto con la orden de importación.²⁷⁷

En un caso, por ejemplo, un gerente exportador del ramo de ferretería declaró que a empresas nuevas sólo se les surtía a cambio de pago en efectivo o sobre la base de documentos anexados a una carta de embarque, y que los pagarés y liquidaciones eran manejados a través de un banco en Nueva York.²⁷⁸ En 1924 un reporte estadounidense informó que muchos de los grandes importadores de utensilios agrícolas habían

²⁷⁶ CR, 1 dic 1924, p.508.

²⁷⁷ CR, 29 ene 1923; véase también CR, 22 ene 1923, p.252.

²⁷⁸ CR, 22 ene 1923, p.252.

establecido créditos con los manufactureros de los Estados Unidos, pero que la mayoría de las importaciones se pagaban en la frontera en efectivo, contra documentos, mediante un intermediario aduanal que representaba al importador.²⁷⁹ Ese año sólo hubo préstamos bancarios de corto plazo.²⁸⁰ Por su parte, entre 1925 y 1926 los acreedores estadounidenses que apoyaron la exportación de henequén mexicano extendieron préstamos de 60 días.²⁸¹ Hacia el final de la década se registraron pocos préstamos de plazos relativamente largos destinados a la industria y la agricultura.²⁸² Todavía en 1930, un informe comentó que la costumbre usual del comercio en la frontera entre México y los Estados Unidos era pedir efectivo contra documentos; sólo los comerciantes más fuertes podían conseguir crédito con los bancos en los pueblos fronterizos de los Estados Unidos.²⁸³

A pesar de ello, desde el inicio de los años veinte las modalidades de crédito comenzaron a diversificarse. Una condición de posibilidad que favoreció esta innovación fueron las reformas al Código de Comercio de 1889 en el sentido de legislar las operaciones de las instituciones crediticias en el país. Gracias a ello, el empleo del crédito para la compra de bienes como automóviles y liquidado en el plazo de varios meses se popularizó. No obstante las circunstancias financieras desfavorables, en el primer lustro de los años veinte empezaron a percibirse algunos signos de diversificación en el tipo de créditos para las operaciones de comercio exterior. En enero de 1921 se reportó que, aun cuando había pocos capitales extranjeros y locales para la inversión, el número de comerciantes extranjeros en México iba en ascenso, y que estaban ofreciéndose créditos

²⁷⁹ CR, 1 dic 1924, p.508.

²⁸⁰ KING, 1924, p.4.

²⁸¹ "Informe general del Comité Directivo de la Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada 'Henequeneros de Yucatán' en el período de su primer ejercicio social, comprendido del día primero de junio de 1925 al 31 de diciembre de 1926", Mérida, Talleres de la Cía. Topográfica Yucateca, 1927, AGN, Fondo O-C, caja 165, exp.424-H-2, leg.3, pp.48-113.

²⁸² BANAMEX, 1978, p.65.

²⁸³ CR, 4 ago 1930, p.271.

a largo plazo.²⁸⁴ Para fines de 1923, cerca de 90% de los automóviles se comercializaban por medio de ventas a plazo; ese año se informó que, debido a ello, y ante la falta de nuevas empresas con capital para financiamiento, no se vislumbraba el crecimiento de esta rama.²⁸⁵

Asimismo, el crédito por pignoración se extendió: “Los comerciantes se ven en el caso de tener que dar sus efectos en prenda para que se les facilite el numerario que necesitan.”²⁸⁶ La concesión de créditos para Henequeneros de Yucatán se hizo con base en esta modalidad, es decir, el productor comprometía su mercancía por adelantado para obtener el préstamo.²⁸⁷ Tanto el Banco Nacional de México como la Comisión Monetaria facilitaron el préstamo con la condición de recibir 25% y 75%, respectivamente, del excedente de dólares que le quedara a la Cooperativa luego de realizar sus ventas al público. Como se observa en el cuadro 4, las condiciones de tasas de interés y de plazos fueron similares a las prevalecientes en las transacciones de importación. En febrero de 1926 un informe del Banco Nacional de México señaló: “El régimen de pignoraciones sigue en auge. Los comerciantes se ven en el caso de tener que dar sus efectos en prenda para que se les facilite el numerario que necesitan.”²⁸⁸

En parte, la duración del crédito fue acorde con las características de la comercialización de cada mercancía. Para el caso de las importaciones hechas desde los Estados Unidos, a principios de 1923 se informó que la “... cuestión de los créditos para clientes localizados en la República Mexicana es en este momento un problema que no puede resolverse mediante métodos ordinarios. Varía según el ámbito del comprador individual y con la manera en la que los bienes son vendidos –ya sea por existencias

²⁸⁴ CR, 10 enero 1921, p.157.

²⁸⁵ CR, 15 octubre 1923, p.148.

²⁸⁶ BANAMEX, 1978, p.42.

²⁸⁷ "Informe general del Comité Directivo de la Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada 'Henequeneros de Yucatán' en el período de su primer ejercicio social, comprendido del día primero de junio de 1925 al 31 de diciembre de 1926", Mérida, Talleres de la Cía. Topográfica Yucateca, 1927, AGN, Fondo O-C, caja 165, exp.424-H-2, leg.3, pp.63-65.

²⁸⁸ BANAMEX, 1978, p.42.

introducidas a México, por representantes directos, a través de agentes locales, o mediante órdenes por correspondencia.²⁸⁹ Para ciertos artículos, como los automóviles, se introdujeron créditos a plazos largos. El tipo de préstamos también varió según se tratase de comercio al menudeo y comercio al mayoreo. Asimismo, como he comentado con anterioridad, la temporalidad de los créditos estuvo sujeta al perfil de los prestatarios. Por ejemplo, en 1930, en Chihuahua, Chihuahua lo común era que las firmas acompañaran sus órdenes con efectivo o que se pagara en efectivo contra entrega de documentos; sin embargo, los clientes confiables en términos crediticios podían obtener entre 30 y 90 días de crédito, aunque por lo regular el pago en efectivo iba acompañado por descuentos.²⁹⁰ Por último, el plazo de los créditos dependió de los prestamistas en cuestión. En julio de 1929 una publicación estadounidense comentó que los términos de las compras variaban mucho de acuerdo con la reputación crediticia del cliente, pero se decía que las empresas europeas otorgaban, en particular, términos crediticios largos.²⁹¹

Paradójicamente, la inestabilidad financiera, a la vez que cerró oportunidades de crédito, obligó, hasta cierto punto, a los comerciantes a dar facilidades a sus clientes para compensar esa misma incertidumbre y asegurar la concreción de las operaciones comerciales. Tenemos noticia, por ejemplo, de que en la industria textil “el otorgamiento de crédito ha sido necesario a un grado tal que no habría sido permitido de no ser por las circunstancias excepcionales que ahora está confrontando el comercio en general.”²⁹² En el comercio automotriz, la práctica usual de los autos que se llevaban de Laredo, Texas a la Ciudad de México fue conceder un pagaré de 60 días contra documentos.²⁹³ Asimismo, un informe de mediados de 1930 reportó que la mayoría de las ventas realizadas por las

²⁸⁹ Sobre los métodos de comercialización, véanse el capítulo IV, CR, 29 ene 1923.

²⁹⁰ Algo similar ocurría en Nuevo León, sólo que ahí los plazos de los créditos oscilaban entre los 60 y los 90 días, CR, 4 ago 1930, p.272.

²⁹¹ CR, [1 jul] 1929, p.35.

²⁹² BUXTON, 1928, p.33.

²⁹³ CR, 4 ene 1926, p.18.

casas mayoristas se estaban haciendo con crédito a largo plazo debido a la depresión en los negocios. En el comercio al menudeo, muchos comerciantes, haciendo un esfuerzo, estaban vendiendo sus productos a precios muy bajos para reducir sus existencias y obtener efectivo para liquidar sus obligaciones. Muchos de los pequeños comerciantes y manufactureros operaban, además, con capital prestado.²⁹⁴

Sin duda, la crisis del 29 y sus secuelas agudizaron las restricciones financieras ya existentes en la economía mexicana. En abril de 1930 el Banco Nacional de México opinó que la carencia de capitales a mediano y largo plazo obedecía a la inexistencia de organismos crediticios especializados en ellos.²⁹⁵ La disparidad entre las monedas de oro y de plata mexicanas se acentuó desde 1930. La crisis orilló a las empresas estadounidenses que vendían mercancía a México desde hacía años a limitar, a propósito, sus ventas por miedo a que los compradores no pagaran.²⁹⁶ Aun así, el crédito, por lo general, fue escaso; en abril de 1932 se dio cuenta de que el período de depresión no ameritaba precauciones extraordinarias gracias a que las empresas estaban adoptando una política muy conservadora de retención de efectivo y disminución de órdenes al mínimo.²⁹⁷ En junio, en el comercio automotriz se registró la creciente práctica entre los vendedores de exigir un gran depósito en efectivo antes de ordenar modelos y el requerimiento de pagar lo adeudado contra la entrega del vehículo.²⁹⁸ Esta situación se presentó también en el comercio en general. Los créditos a largo plazo casi desaparecieron, de manera que la modalidad favorita en las compras fue proporcionar efectivo contra documentos; en el caso concreto del hilo de algodón, por ejemplo, antes se operaba con base en la aceptación de pagarés de 30 o 60 días contra documentos,

²⁹⁴ CR, 4 ago 1930, p.272.

²⁹⁵ BANAMEX, 1978, p.92.

²⁹⁶ CR, 9 mar 1931, p.629.

²⁹⁷ CR, 11 abr 1932, p.81.

²⁹⁸ CR, 6 jun 1932, p.581.

pero el crédito tendió a desaparecer.²⁹⁹

Al mismo tiempo, los obstáculos financieros reforzaron el uso del crédito en el comercio exterior. Por primera vez algunas casas estadounidenses tuvieron que tomar riesgos inusuales en cuestión de pagos; los términos crediticios a 30, 60 y 90 días continuaron extendiéndose a los comerciantes con buena reputación.³⁰⁰ Además, en marzo de 1931 se informó que la introducción del crédito en dólares y la creación de la Comisión Estabilizadora de Cambio había mejorado las perspectivas. Por otro lado, ese año un informante inglés dio cuenta de la dificultad para liquidar los adeudos y de la peligrosidad de los plazos crediticios largos; no obstante, también señaló que, en virtud de los términos fijados por los competidores y de la falta de capital por parte de los compradores, en muchos casos se extendían créditos por 30, 60 y 90 días, aunque ello dependía del ramo comercial en cuestión.³⁰¹

En la segunda mitad de la década de 1930 la situación tendió a mejorar. El límite temporal máximo de los créditos dados por mayoristas y minoristas fue de 90 días, aunque disminuyó el volumen de dichos préstamos. El gobierno intentó reducir la liquidez de los bancos y aumentar la circulación del dinero a través de una legislación en torno al crédito popular y de la autorización para los bancos de hacer préstamos por 180 días.³⁰²

La reforma de la legislación bancaria en abril de 1935 fue benéfica para el préstamo mediano, como lo muestran las tendencias de los meses siguientes.³⁰³ La concesión de préstamos por más de 90 días sólo se hizo en las grandes ventas de riesgos crediticios no cuestionables. En el comercio al mayoreo los créditos oscilaron entre los 30 y los 90 días, mientras que en el comercio al menudeo la regla fueron los créditos de 30 días; con todo, en este último ámbito la extensión de crédito se prolongó,

²⁹⁹ CR, 20 jun 1932, p.683.

³⁰⁰ CR, 9 mar 1931, p.629.

³⁰¹ CLEUGH, 1931, pp.28-29.

³⁰² CR, 2 mar 1935, p.137 y CR, 6 abr 1935, p.229.

³⁰³ BANAMEX, 1978, p.148.

con el tiempo, a 60 días y la temporalidad máxima llegó a ser hasta de un año en planes de pagos parciales.³⁰⁴ A principios de septiembre de 1935 el panorama se deterioró. Los mayoristas que hasta entonces habían concedido préstamos por 90 días, los restringieron a 60 días.³⁰⁵ Empero, para noviembre la temporalidad de los créditos se había extendido de nuevo a 90 días, aun cuando los préstamos bancarios siguieron confinados a los prestatarios con respaldo A-1.³⁰⁶

En 1936 los riesgos crediticios de primera clase continuaron recibiendo extensiones por 90 días; los préstamos comerciales de papel comercial tendieron a liquidarse en forma satisfactoria, pero sólo se renovaron en forma excepcional luego de transcurridos los 90 días, por lo que la demanda de préstamos de papel comercial rebasó a la oferta.³⁰⁷ En febrero, sin embargo, ante la acumulación de excedentes, los bancos se inclinaron por los préstamos de papel comercial A-1 de corto plazo.³⁰⁸

Hacia principios de 1937 las perspectivas fueron similares. Los bancos recuperaron depósitos perdidos y extendieron suficiente crédito comercial de corto plazo que satisfizo el volumen del comercio en ese momento. En cambio, el crédito agrícola o industrial de largo plazo fue más difícil de conseguir.³⁰⁹ En abril se reportó que los comerciantes grandes no encararon tropiezos para contratar préstamos bancarios de 90 días contra papel comercial.³¹⁰ Aun cuando los bancos tendieron a examinar con más atención las garantías prendarias, en especial para préstamos pequeños, los mayoristas consiguieron con facilidad préstamos bancarios de 90 días y la tasa de devolución de

³⁰⁴ CR, 11 may 1935, p.315, CR, 15 jun 1935, p.399, CR, 13 jul 1935, p.28.

³⁰⁵ CR, 7 sep 1935, p.171.

³⁰⁶ CR, 9 nov 1935, p.340.

³⁰⁷ CR, 11 ene 1936, p.27.

³⁰⁸ CR, 15 feb 1936, p.129.

³⁰⁹ CR, 9 ene 1937, p.22.

³¹⁰ CR, 10 abr 1937, p.294.

letras de cambio extranjeras insolutas contra mercancías importadas por falta de pago fue excepcionalmente baja.³¹¹

La coyuntura de la expropiación petrolera socavó de manera momentánea el sistema crediticio con el que el comercio exterior funcionaba. Así, en mayo de 1938 las ventas al mayoreo y menudeo se hicieron sobre la base de efectivo, lo que limitó los negocios.³¹² Empero, para diciembre del mismo año los fondos bancarios disponibles fueron de nuevo suficientes para enfrentar los requerimientos importantes de corto plazo.³¹³

Entre la segunda mitad de 1938 y 1939 la situación interna de los negocios mejoró, y con ella el crédito bancario. En enero de 1940 se reportó una mayor relajación de los términos crediticios, que estimuló la venta de artículos que por lo general se vendían con el sistema de pago a plazos, como automóviles, refrigeradores automáticos, plantas eléctricas para granjas y radios.³¹⁴ Para febrero de 1940 una publicación señalaba que: "... están muy extendidas las ventas a plazo pues han sido uno de los medios para ensanchar los negocios, entre un público de baja capacidad de compra, como el nuestro."³¹⁵ Con todo, al final del año los bancos continuaron mostrándose reacios a extender créditos, con la salvedad del papel comercial garantizado de corto plazo.³¹⁶ Por otro lado, aunque para mayo de 1942 se fomentó el crédito industrial, esto se hizo a costa de las líneas usuales de descuentos comerciales, aceptaciones y operaciones similares de corto plazo, lo que perjudicó al comercio de importación y a los negocios al mayoreo.³¹⁷ Desafortunadamente, carecemos de información relativa a los últimos años del período de estudio.

³¹¹ CR, 10 abril 1937, pp.212, 294 y CR, 15 mayo 1937, p.396.

³¹² CR, 14 may 1938, p.438.

³¹³ CR, 10 dic 1938, p.1093.

³¹⁴ CR, 6 ene 1940, p.5.

³¹⁵ BANAMEX, 1978, p.206.

³¹⁶ CR, 12 oct 1940, p.61.

³¹⁷ CR, 2 may 1942, p.17.

En síntesis, en los momentos de mayor tensión económica los créditos casi desaparecieron y se exigió el pago contra entrega de documentos. Esta situación comenzó a cambiar en forma más sistemática hacia la segunda mitad de la década de 1940, cuando los créditos se facilitaron, volviéndose más largos. Aun así, debido a la devaluación del peso en agosto de 1948, el crédito comercial se redujo, lo que "...obliga a las empresas a usar de las utilidades (que podían emplear en mejorar la organización para fondos de movimiento de capital circulante) dejando el progreso para cuando se modifique la presente situación."³¹⁸

Por lo que se refiere a la evolución de las tasas de interés de los créditos comerciales, en los años veinte éstas, aunque fluctuantes, fueron, por lo general, elevadas. El otorgamiento de préstamos por parte de los bancos fue lento, pero las empresas de primera clase siguieron teniendo acceso a créditos a una tasa de interés que osciló entre 9 y 12%.³¹⁹ Hacia finales de 1925 las tasas de interés tendieron a disminuir gracias a las facilidades para obtener dinero, siendo de 9% anual para operaciones importantes y bien garantizadas, pero al año siguiente las tasas se incrementaron de nueva cuenta.³²⁰ En el ocaso de los años veinte la perspectiva de altas tasas de interés continuó. En 1928 el crédito para operaciones con clientes de primera se otorgó a un tipo de interés de 12%, aunque a veces los bancos hicieron excepciones y prestaron a tasas inferiores; las elevadas tasas de interés reflejaron el poco monto de los capitales que podía canalizarse a las empresas. Para agosto de 1929 el crédito al comercio se había extendido un poco, pero los bancos locales mantuvieron una política crediticia conservadora para fortalecer la confianza del público y por la situación de la banca mexicana, de manera que las tasas de interés siguieron siendo altas, de 10% anual para los préstamos corrientes. En abril de 1930 las tasas de interés de los préstamos para el

³¹⁸ BANAMEX, 1978, p.339.

³¹⁹ KING, 1923, pp.9-10 y KING, 1924, p.4.

³²⁰ BANAMEX, 1978, pp.42-43.

comercio oscilaron entre 10 y 12%.³²¹

Hay indicios de que en los créditos extranjeros se manejaron tasas de interés menores a las arriba señaladas. En el caso concreto de la exportación del henequén, entre 1925 y 1926 los acreedores estadounidenses establecieron tasas de interés anuales de 6%, en tanto que los prestamistas nacionales manejaron tasas de 12% anual.³²² En el comercio automotriz, la práctica usual de los autos que se llevaban de Laredo, Texas a la Ciudad de México fue conceder un pagaré de 60 días contra documentos, con un interés de 6% al que se añadía 1% de cargos por cobro bancario.³²³

Si comparamos las tasas de interés prevalecientes en México en 1922 y 1926 con las existentes en los Estados Unidos³²⁴, salta a la vista que las primeras fueron bastante altas, pues en 1922 en esta última nación las tasas de corto plazo fueron de 3.51% para las aceptaciones de banqueros de 90 días, de 4.53 para préstamos de 90 días y de 4.52% para los valores negociables de 4 a 6 meses, y en 1926 dichas tasas fueron de 3.59%, 4.60% y 4.34%, respectivamente.³²⁵

Carecemos de datos específicos sobre cómo se comportaron las tasas de interés durante la crisis del 29 y la Gran Depresión, pero la recuperación general de la economía mexicana a partir de 1932 se plasmó en el precio de los créditos. En agosto de 1933 se informó que para papel comercial garantizado de primera clase había dinero abundante a una tasa de interés de 6%, aunque en casos especiales las tasas fueron ligeramente más bajas.³²⁶ Un año después las tasas de interés para la industria se redujeron de 8 a 7%, lo

³²¹ BANAMEX, 1978, pp.61,65,85,92.

³²² "Informe general del Comité Directivo de la Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada 'Henequeneros de Yucatán' en el período de su primer ejercicio social, comprendido del día primero de junio de 1925 al 31 de diciembre de 1926", Mérida, Talleres de la Cía. Topográfica Yucateca, 1927, AGN, Fondo O-C, caja 165, exp.424-H-2, leg.3, pp.48-113.

³²³ CR, 4 ene 1926, p.18.

³²⁴ He tomado estos años por ser comparables, ya que no existe una serie sistemática para México del comportamiento de las tasas de interés que permita una comparación año con año.

³²⁵ *The Statistical History...*, [1968], p.654.

³²⁶ CR, 5 ago 1933, p.84.

que incentivó la solicitud de préstamos.³²⁷ De hecho, las perspectivas de ampliación del crédito fueron alentadoras en virtud de la solvencia de los bancos y, si bien la tasa de interés de los préstamos varió entre e 6 y e 12%, a la inversa de lo que sucedió en los años veinte, por lo común la mayoría de los créditos tendieron a hacerse con tasas de interés más cercanas al primer porcentaje que al segundo. Por ello, el Banco Nacional de México afirmó: "Tarde o temprano este último [la tasa de 12%] se borrará de los tipos de interés."³²⁸

Sin embargo, la brecha entre las tasas de interés estadounidenses y las mexicanas se hizo más amplia en los años treinta, ya que en 1930 las primeras fueron de 2.48% para aceptaciones de 90 días, 3.26% para préstamos de 90 días y 3.59% para valores negociables de 4 a 6 meses, en tanto que para 1940 habían disminuido hasta llegar a 0.44%, 1.25% y 0.56%, respectivamente.³²⁹

Por lo que respecta a la situación de las tasas de interés en el marco de la segunda Guerra Mundial, en junio de 1943 el Banco de México, para impulsar los préstamos agrícolas, disminuyó el tipo de interés de esta clase de créditos. Empero, en julio de 1944 un informe comentó que durante la guerra el tipo de interés prevaleciente había sido alto, a pesar de la afluencia de capitales del exterior y del aumento de los ingresos de los comerciantes y los industriales.³³⁰

En la segunda mitad de los años cincuenta las tasas de interés de los créditos siguieron manteniéndose en niveles elevados y los préstamos escasearon. Esto es lógico si tenemos en mente que en ese momento el gobierno mexicano intentó frenar los créditos disponibles para adquirir importaciones y controlar, de esta manera, los desequilibrios en la balanza comercial. Así, por ejemplo, entre abril y junio de 1945 las

³²⁷ CR, 7 jul 1934, p.4.

³²⁸ BANAMEX, 1978, p.126.

³²⁹ *The Statistical History...*, [1968], p.654.

³³⁰ BANAMEX, 1978, pp.260, 277.

tasas de interés cobradas por los bancos comerciales disminuyeron un poco y hubo operaciones a 7 ½% anual e inversiones de largo plazo a 6%. No obstante, los préstamos bancarios quedaron restringidos por la escasez de crédito a causa del requerimiento hecho por el gobierno a los bancos rurales de incrementar sus depósitos con el banco central a 46% a partir del 1º de julio, a 48% desde el 1º de agosto y a 50% a partir del 1º de septiembre. Los préstamos disponibles en organismos financieros y crediticios privados cobraron tasas de 15% anual inclusive.³³¹ Respecto al nivel de la tasa de interés de las inversiones a largo plazo, una publicación señaló: "Esto no debe extrañar a nadie, pues no se trata de préstamos largos en las condiciones en que éstos suelen hacerse, sino de operaciones sobre valores semejantes al 'call money' de los americanos."³³²

Por lo general, la tasa de descuento para papel comercial de primera clase varió entre 8 y 12%, una tasa alta, aunque inferior a las de los préstamos hipotecarios. A principios de 1949 el gobierno introdujo impuestos significativos sobre los bancos y anunció su intención de destinar más fondos a inversiones de mediano y largo plazo en industria, agricultura, vivienda y proyectos similares.³³³ Para lograr dicho propósito, la ley bancaria fue revisada. El 13 de noviembre de 1948 el Banco de México expidió una circular efectiva a partir del 1º de enero de 1949, que incrementó la tasa de interés anual sobre las deficiencias en las reservas de los bancos privados de 12 a 24%. Esto obligó a los bancos privados a demandar el pago de los préstamos con una penalización de 12%. Las liquidaciones del crédito bancario se limitaron tanto, que muchos hombres de negocios recurrieron al crédito de los proveedores.³³⁴ Para abril de 1950 los depósitos bancarios habían crecido en 2 y 3% en relación con el 30 de septiembre de 1949, pero

³³¹ CR, 10 nov 1945, p.33.

³³² BANAMEX, 1978, p.283.

³³³ En 1948 48.6% de los créditos otorgados por los bancos de depósito se destinaron al comercio, en comparación con el 38.7% a la industria, 8.6% a la agricultura, 3.8% a la ganadería y 0.3% a la minería, MCVITTIE, 1949, p.7.

³³⁴ CR, 17 ene 1949, p.22.

como, según una circular de esta última fecha, el 100% de cualquier aumento en un depósito debía ser depositado en el Banco de México, a menos de que sirviese como préstamo o se invirtiera en la agricultura y la industria a mediano y largo plazos, el crédito comercial continuó siendo reducido y caro.³³⁵

En contraposición, sabemos que los créditos extendidos por el Eximbank serían liquidados en alrededor de 40 pagos iguales de carácter semi-anual, a un interés del 4%.³³⁶ Incluso estas últimas tasas fueron elevadas en comparación con las prevalecientes en los Estados Unidos, en donde para 1950 la tasa de interés para aceptaciones bancarias de 90 días fue de 1.15%, la de los préstamos de 90 días de 1.59% y la de valores negociables de 4 a 6 meses de 1.45%.³³⁷

De esta suerte, las tasas de interés prevalecientes hacia el final del período evidencian que las características del crédito fueron una barrera para el crecimiento del comercio exterior de México.

3.4.2. El pago de los adeudos

Como se desprende del panorama que he examinado hasta aquí, la liquidación de los créditos constituyó un problema relevante para el desempeño del comercio exterior mexicano, sobre todo si consideramos que en el cobro de los adeudos descansaba la posibilidad de ampliar y diversificar o no el crédito: "...operaciones antiguamente muy practicables, presentan ahora obstáculos por el aplazamiento indefinido de su liquidación, aplazamiento de tal modo infortunado, que cuando la parte interesada llega a recibir el efectivo –valor de los efectos contratados- es ya con tal retraso, que sólo le sirve para

³³⁵ 10 abr 1950 p.27 y 28 ago 1950, p.4.

³³⁶ CR, 22 dic 1945, p.46.

³³⁷ *The Statistical History...*, [1968], p.654.

liquidar a su vez otros compromisos imposibilitándolo para conservar en sus arcas reservas de ninguna clase.”³³⁸

Los pagos a plazos se convirtieron en una salida poco conveniente para los prestamistas, pero fueron una vía impuesta por las limitaciones de los compradores, quienes tendieron a tomarse plazos más largos que los concedidos por los acreedores. Por su lado, los bancos, si bien se mostraron firmes al reclamar el pago de los adeudos, en los créditos por pignoración permitieron que los prestatarios retiraran la mercancía conforme saldaban sus pendientes y ayudaron a vender dicha mercancía cuando esta operación fue un requisito para que el prestatario quedara libre del compromiso. El gobierno, por su parte, usó el crédito para saldar sus obligaciones en el extranjero y liquidó sus adeudos con el comercio local en la medida de sus posibilidades.³³⁹

Durante la crisis del 29, la situación de los pagos se tornó delicada. En 1929 y 1930 el tipo de cambio de la plata contra el oro se debilitó y obstaculizó las liquidaciones, ya que las transacciones se pagaban, por lo regular, en plata, y los precios de las mercancías se elevaron conforme este metal perdió valor; en consecuencia, los hombres de negocios locales no pudieron disponer de bienes importados a precios que les dejaran cumplir con sus obligaciones de cambio en dólares.³⁴⁰ En agosto de 1930 un informe estadounidense señaló a este respecto: “Muy a menudo los compradores incumplen la totalidad de sus pagos, pero los comerciantes están tan ávidos de realizar ventas que están dispuestos a soportar tales pérdidas para deshacerse de sus existencias.” Muchos negocios, en particular aquellos propiedad de y operados por estadounidenses, habían expresado su intención de liquidar y cerrar su negocio en virtud de la depresión económica, pero era casi imposible hallar compradores dispuestos a pagar un precio

³³⁸ BANAMEX, 1978, p.30.

³³⁹ *Ibid.*, pp.32,42,57.

³⁴⁰ CR, 12 ene 1931, p.124.

justo.³⁴¹ Los comerciantes que continuaron con sus negocios encararon el problema de reducir sus existencias, y en algunas ramas, como la de textiles, lograron hacerlo y liquidar sus adeudos pasados, aunque los pagos tendieron a realizarse sobre todo a plazos.³⁴² La carencia de recursos no fue el único obstáculo para concretar las liquidaciones; en octubre de 1931, un informe estadounidense denunció que muchos individuos y empresas "...suficientemente afortunados para saldar sus deudas, no lo están haciendo, en cambio están siguiendo una política de esquivar a sus acreedores." Por su parte, los intereses estadounidenses optaron por pedir a sus agentes o distribuidores locales en México que les brindasen amplias garantías antes de realizar embarques hacia México.³⁴³

En este contexto, la intermediación de los bancos constituyó un respaldo para los prestamistas y un medio de presión para obligar a los compradores a pagar. En el caso de los hilos de algodón vendidos en México, en junio de 1932 se informó que recientemente, el crédito había desaparecido, dando pie a las operaciones de efectivo contra documentos; las transacciones, por lo regular, se realizaron a través del banco del comprador: "La mercancía es embarcada bajo el cuidado del banco y mantenida hasta que se realiza la liquidación. Si el banco desea pagar al embarcador y soltar la mercancía bajo su responsabilidad, puede hacerlo. Usualmente, sin embargo, los embarques están compuestos de varias cajas, y el comprador puede acordar con el banco pagar y liberar una caja a la vez."³⁴⁴

Hacia diciembre de 1932 la perspectiva mejoró un poco: "...se nota más desahogo entre los comerciantes; cubren mejor sus cuentas, de donde se infiere que venden con

³⁴¹ CR, 4 ago 1930, p.271.

³⁴² CR, 9 mar 1931, p.629.

³⁴³ CR, 5 oct 1931, p.22.

³⁴⁴ CR, 20 jun 1932, p.683.

más facilidad.³⁴⁵ Al comenzar la recuperación del comercio exterior mexicano tras la crisis, se popularizaron formas de pago más flexibles. Las crecientes disposición y habilidad para pagar créditos propiciaron que los bancos promoviesen los pagarés de empresa a corto plazo.³⁴⁶ A mediados de 1936 se reportó que el aumento de las facilidades para realizar compras a plazo había promovido el aumento en la demanda de autos, refrigeradores eléctricos, lavadoras, estufas eléctricas y de queroseno y otros electrodomésticos.³⁴⁷

La legislación tendió a proteger al consumidor, lo que alertó a los vendedores a ser más cautelosos en sus operaciones. De acuerdo con el Código de Comercio, el comprador de un bien adquiría la propiedad de este último desde el momento en el que vendedor y comprador aceptaban los términos de la operación de compra-venta; a principios de 1937, la Suprema Corte de Justicia emitió un fallo referente al incumplimiento de un pago, y negó que el comprador de muebles para casa que estuviese pagando la mercancía a plazos y que la vendiera a un tercero antes de liquidar su compra, estuviese incurriendo en una ofensa criminal.³⁴⁸ Esto, junto con las difíciles condiciones crediticias de 1937, propició que las transacciones se basaran en la entrega de efectivo y que el volumen del comercio decreciera.³⁴⁹ En mayo de 1938 entre \$6,000,000 y \$7,000,000 USD de pagos extranjeros vencidos en bancos de la Ciudad de México continuaban insolutos, y las ventas al menudeo y al mayoreo tendieron a hacerse en efectivo.³⁵⁰

En contraposición con el fenómeno que se verificó al inicio de la década de 1930, cuando los comerciantes prefirieron deshacerse de sus existencias a precios bajos, en

³⁴⁵ BANAMEX, 1978, p.113.

³⁴⁶ Se trataba de los papeles comerciales A-1, CR, 15 febrero 1936, p.129 y 7 marzo 1936, p.187.

³⁴⁷ CR, [20 jun] 1936, p.518.

³⁴⁸ CR, 24 abr 1937, p.335.

³⁴⁹ CR, 18 dic 1937, p.1010.

³⁵⁰ CR, 14 may 1938, p.438.

junio de 1938 se reportó que muchos comerciantes optaban por conservar las mercancías extranjeras en sus estantes debido a la creencia de que asegurarían mayores ganancias con un tipo de cambio más débil.³⁵¹ En este escenario, en septiembre de 1938 se informó que, pese a las adversidades para los cobros, las ventas al mayoreo habían experimentado un incremento inesperado en algunas líneas gracias al resurgimiento de las existencias y a las compras sustanciales realizadas a través de la “política de compra”, es decir, compras hechas a una tasa de cambio presente contra pago futuro, sobre la especulación de que el peso se debilitaría antes de que el plazo del pago llegase.³⁵² No obstante, las transacciones en efectivo se impusieron. En diciembre de 1938 una publicación señaló que los exportadores estadounidenses demandaban efectivo con la orden de compra o contra documentos antes del embarque a México, lo que les estaba causando pérdida de clientela. La parte positiva de estas precauciones fue que la liquidación de cuentas extranjeras se llevó a cabo con prontitud razonable.³⁵³

Para mayo de 1939 los pagos a plazos habían aumentado de nuevo en artículos como los automóviles. El problema fue que, por lo común, el plazo propuesto por las agencias financieras tendió a ser más corto que el demandado por los compradores, estos es, si las primeras ofrecían plazos de 12 meses, los segundos pedían 18 meses. En general, los clientes estaban realizando sus pagos en forma expedita, pero no completa en virtud de la disminución de los salarios en relación con los precios.³⁵⁴ Por otro lado, muchos importadores que vendían mediante el sistema de pagos a plazos compraron futuros en dólares como protección ante las variaciones en el tipo de cambio.³⁵⁵ De hecho,

³⁵¹ CR, 11 jun 1938, p.518.

³⁵² CR, 3 sep 1938, p.807.

³⁵³ CR, 31 dic 1938, p.1160 y CR, 25 mar 1939, p.282.

³⁵⁴ CR, 6 may 1939, p.421.

³⁵⁵ CR, 12 ago 1939, p.719.

muchos comerciantes e industriales cubrieron sus operaciones futuras con futuros en dólares.³⁵⁶

Las perspectivas de relajación del crédito y de ventas a plazos se mantuvieron al iniciar 1940.³⁵⁷ Si bien la documentación consultada no proporciona datos sobre la situación que prevaleció durante los años cuarenta en materia de adeudos, dada la evolución de los créditos y pagos comerciales, es factible suponer que estas tendencias siguieron imperando.

Conclusiones

Los rasgos del sistema financiero que subyació a las operaciones del comercio exterior mexicano explican algunas características del desempeño que tuvo el sector entre 1920 y 1950.

El crédito en México tendió a crecer a lo largo del período, conforme el sistema bancario y la legislación financiera modernos se cimentaron en el país. En contraste, la evolución de los préstamos y los pagos relacionados con el comercio exterior fue dispar; por lo regular, los lapsos de estabilidad fueron de corta duración y fueron seguidos por etapas difíciles con poco acceso al crédito y dificultades para liquidar las transacciones. De hecho, la principal constante para todo el período fue el mejoramiento de la situación financiera del comercio exterior de México, pero no tanto gracias a la ampliación de los créditos para el sector, sino merced a la conducta cautelosa de acreedores y prestamistas.

Esta paradoja se explica a partir de dos factores centrales. El primero de ellos fue la evolución del sistema bancario y financiero de México en general. El examen del crecimiento del crédito y de la legislación que lo fomentó sugiere que para las autoridades

³⁵⁶ CR, 19 ago 1939, p.750.

³⁵⁷ CR, 6 ene 1940, p.5.

mexicanas, las prioridades en materia de banca y financiamiento tropezaron con las necesidades crediticias del comercio exterior. La legislación bancaria y financiera enfatizó la idea de que había que destinar cada vez más crédito a la industria, pero, a la vez, limitar de manera indirecta los préstamos que extendía la banca privada para no generar inestabilidad en los precios y en la balanza de pagos, y encarar así la precariedad de la economía internacional y nacional de la época sin tener que recurrir al control de cambios. En contraste, a medida que el monto del comercio exterior de México aumentó en un contexto de relativa escasez de circulante entre los comerciantes, la búsqueda de préstamos para concretar las operaciones se incrementó.

En segundo lugar, los límites de la base financiera del comercio exterior mexicano obedecieron al perfil de los acreedores y de los prestamistas involucrados en el sector. Hasta antes de 1934 los principales prestamistas provinieron del exterior, y de los Estados Unidos en especial. Cualquier signo de inestabilidad en el interior de México conducía a dichos acreedores a restringir el acceso al crédito y a escudriñar a sus clientes potenciales con singular cuidado. De 1934 en adelante, los rasgos de los acreedores cambiaron porque comenzó a extenderse la presencia de organismos financieros extranjeros y nacionales. Entre los primeros descolló el Export Import Bank, mientras que entre los segundos Nacional Financiera fue la entidad más relevante. En ambos casos, el crédito ofrecido fue, por lo regular, de mediano y largo plazo, enfocado al desarrollo industrial del país. Por lo que toca a las exportaciones, el desarrollo fue similar, aunque el punto de quiebre se ubicó en 1937, cuando se formó el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Las transformaciones que tuvieron lugar en el perfil de los acreedores repercutieron en la clase de prestatarios relacionados con el comercio exterior de México. En los años veinte, con la salvedad de los henequeneros, los importadores y los exportadores que operaron con base en préstamos accedieron a estos recursos en forma

individual y al enfrentar coyunturas difíciles se vieron obligados a salir adelante con su propio capital. En contraste, la tendencia desde mediados de los años treinta fue la agrupación de los prestatarios en organismos que mediaron entre los particulares y las instancias financieras para negociar los créditos. Estas agrupaciones garantizaron una disponibilidad más sistemática de créditos en virtud de que en muchas ocasiones estas entidades se alinearon con la política económica del Estado y recibieron, en consecuencia, recursos con el respaldo gubernamental. Al mismo tiempo, esta organización limitó las posibilidades de los prestatarios individuales.

La conjunción de estos factores dio por resultado una maduración limitada del financiamiento para el sector. Aun cuando los créditos para el comercio exterior fueron, por lo común, insuficientes, y pese a la tardanza en las liquidaciones mercantiles, se desarrollaron estrategias financieras que permitieron a los agentes involucrados en el comercio exterior llevar a cabo sus actividades. Por lo que toca a los créditos, poco a poco se impuso la práctica de los préstamos de mediano plazo, realizados en moneda nacional o en divisas, incluso divisas futuras. En correspondencia, los pagos diferidos empezaron a popularizarse, aun a costa de los deseos de los acreedores. Las restricciones que acompañaron a este proceso de maduración se reflejaron en las tasas de interés para el comercio exterior. Si bien dichas tasas decrecieron por momentos y tendieron a estabilizarse, distaron de ser tan competitivas como las prevalecientes en los Estados Unidos. De hecho, la brecha entre las tasas de interés ofrecidas por prestamistas estadounidenses y las tasas comunes en México se hizo más grande con el correr de los años.

Cabe reflexionar también sobre la forma en la que la política comercial y la política financiera del comercio exterior mexicano se enlazaron entre sí. Como apunté al principio del capítulo I, ambas fueron elementos estructurales de la economía mexicana que intervinieron en la transformación experimentada por el comercio exterior del país. Por un

lado, la política comercial mexicana adoptó con el tiempo una serie de instrumentos comunes en la época a nivel internacional, como ocurrió con el comercio de compensación. En este sentido, dicha política dio la pauta para extender la base financiera en la que se apoyaron las transacciones de México con otros países. Por otra parte, el hecho de que desde mediados de los años treinta la política comercial haya enfocado sus esfuerzos a ligar explícitamente la trayectoria de las importaciones con la de las exportaciones, sugiere que el Estado buscó dar independencia financiera al comercio exterior, quizás a sabiendas de que los lineamientos monetarios y bancarios que requería eran incompatibles como la promoción de mejores términos crediticios y de pagos dentro del comercio exterior.

Por supuesto, allende de este marco institucional general, es indispensable adentrarnos en los factores que conformaron la dinámica misma del comercio exterior mexicano de la época para comprender cómo encararon los agentes que llevaron a cabo los intercambios de México con otros países este período de transición, y hasta qué punto le dieron forma también.

Capítulo IV. El transporte, las prácticas de comercialización y la reorientación geográfica de la competencia

Introducción

En el capítulo anterior constatamos que las carencias del sistema financiero mexicano en lo referente a facilidades de crédito y de pagos para impulsar el comercio exterior, fueron compensadas, en muchos casos, a través de la actuación de agentes privados o internacionales que fungieron como prestamistas. Es de suponer que este rasgo se presentó no sólo a nivel financiero, sino que pudo haber constituido parte de la dinámica misma de las transacciones. Así pues, hace falta examinar cómo se llevaron a cabo la distribución de las mercancías y las operaciones de intercambio para dilucidar, primero, cómo influyeron los agentes directamente involucrados en el comercio exterior mexicano en la transformación de esta actividad y, segundo, qué estrategias utilizaron para operar durante esta fase de cambio.

Mi interés reside en identificar cuáles fueron las vías y los mecanismos más socorridos y eficaces para concretar las operaciones del comercio exterior, si hubo especificidades o diferencias relevantes en las prácticas relacionadas con la importación con respecto a las de la exportación, así como en las estrategias empleadas en la comercialización de acuerdo con el tipo de mercancía en cuestión, y en qué forma se transformaron estos elementos con el transcurso de los años.

4.1. El transporte y el comercio exterior

En un primer momento, una buena parte de las mercancías de importación y de exportación fueron transportadas vía marítima. El país tenía pocos puertos adecuados para la navegación marina. En la costa del Golfo destacaron Tampico, Veracruz y

Progreso, mientras que en la costa oeste los principales puertos fueron Mazatlán y Manzanillo, seguidos de Acapulco, Salina Cruz y Guaymas.¹

Sin duda, el Golfo atraía a la mayor cantidad de embarcaciones. En 1927, de un total de 4,178 embarcaciones, a los puertos de dicha región llegaron 2,675, cuyo tonelaje neto fue de 7,861,718 de un total nacional de 8,364,362, y salieron 2,704 barcos de un total de 4,216, con un tonelaje neto de 7,884,622 de un monto global de 8,394,614.² La primacía de los puertos del Golfo como entrada y salida de las mercancías del comercio exterior de México se mantuvo hasta el inicio de los años cuarenta, en especial en el ámbito de las exportaciones, pero posteriormente, con la segunda Guerra Mundial y el desarrollo de otros medios de transporte su importancia menguó (véanse Gráficas 23 y 24).

El costo de los servicios de transportación en los puertos mexicanos dificultó la apertura de nuevas rutas. En 1923 se informó la línea Latin-American que había mantenido un servicio por algún tiempo entre Vancouver y los puertos mexicanos de occidente se quejó de que debido al alto costo de los servicios portuarios en México, quedaban imposibilitados para visitar esos puntos a menos de que la cantidad embarcada fuera suficiente como para compensar dichos cargos. De ahí que la compañía sólo tocara los puertos mexicanos de manera irregular.³

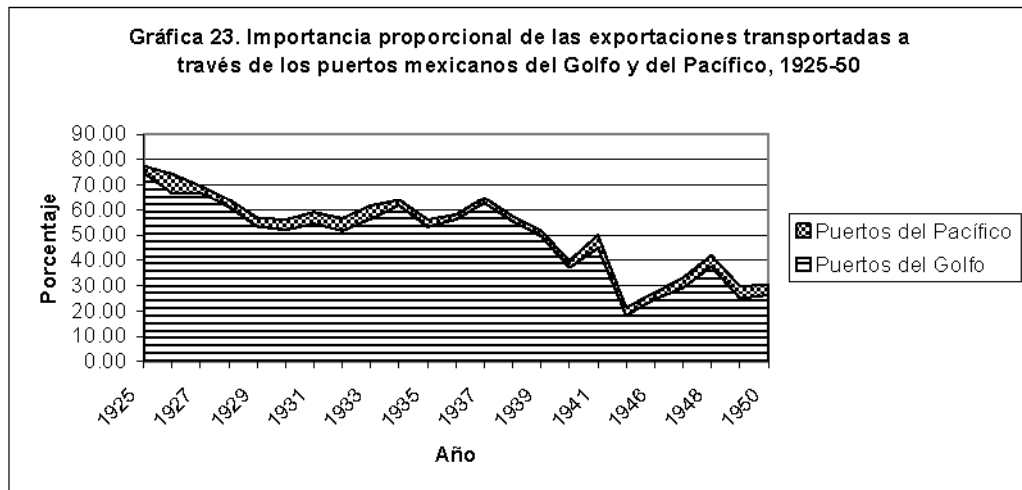
Sin embargo, la rivalidad que se había establecido entre los puertos de Tampico y Veracruz desde el s.XIX benefició a los embarcadores. En 1927 Veracruz continuó siendo uno de los principales puertos para el comercio exterior mexicano, en buena medida gracias a que el transporte de carga desde este punto era expedito porque el Ferrocarril Mexicano ofrecía la ruta más corta entre el puerto y la capital. Empero, una publicación recomendó a los importadores que estuvieran cerca de la costa del Pacífico para recibir

¹ BUXTON, 1928, pp.49, 51.

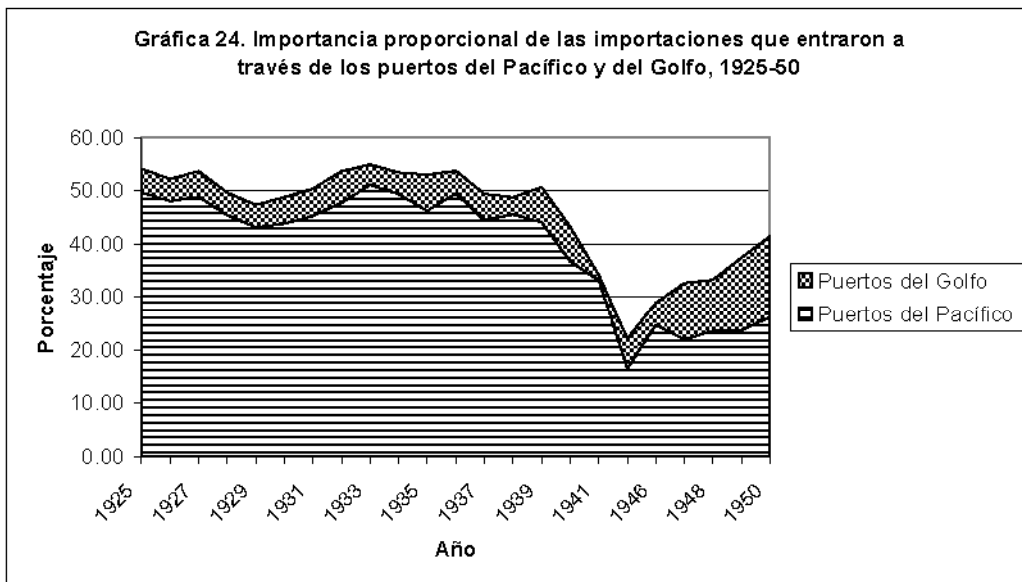
² *Ibid.*, pp.67-68.

³ KING, 1923, p.20.

sus embarques vía Tampico, ya que los Ferrocarriles Nacionales estaban haciendo descuentos sobre las tarifas de los fletes correspondientes a los bienes importados que se destinaran a puntos distantes del interior de la República y que partieran de Tampico. Parece que la competencia se extendió a las exportaciones porque en ese año 1,849 barcos partieron de Tampico, contra únicamente 234 de Veracruz.⁴



Fuente: SEN, 1939, p.557, 1953, p.464, INEGI, 1999, vol.II, pp.707-723.



Fuente: Véase Gráfica 25.

⁴ BUXTON, 1928, pp.50, 68.

De los servicios navieros que operaron en México entre 1920 y 1950, la mayoría fueron de nacionalidad extranjera. En la costa del Pacífico, en los años veinte los servicios ofrecidos por mexicanos llegaron a San Francisco y a Los Ángeles, pero las embarcaciones con bandera mexicana que surcaban el Golfo sólo estuvieron involucradas en el tráfico costero y no competían con los servicios operados por intereses estadounidenses y que conectaban a México con los Estados Unidos. En cambio, el tráfico de cabotaje fue prerrogativa exclusiva de las embarcaciones con bandera mexicana, sólo en casos excepcionales se permitió la injerencia de buques extranjeros.⁵

Más tarde, en 1931, en el marco de la IV Conferencia Comercial Panamericana, la delegación mexicana informó que la marina mercante del país era mínima y que incluía buques como el San Ugón y el San Ricardo, pertenecientes a la compañía petrolera El Águila, de nacionalidad inglesa. En esa oportunidad, las autoridades justificaron la ausencia de una red naviera nacional de carga en virtud de los montos tan restringidos de los flujos de importaciones y exportaciones. La dificultad desde la óptica de las exportaciones mexicanas, residía en que las leyes restringían la posesión de buques mexicanos por parte de los extranjeros y además parecía “[...] natural y justo [...] que toda aquella carga que sale del país, sobre todo petróleo, plátanos, henequén y madera, lo hiciera en buques nacionales [...]”, no obstante lo cual la inversión resultaba incosteable. Dentro de sus posibilidades, el gobierno mexicano otorgó algunas facilidades para impulsar el crecimiento de los servicios navieros nacionales, como la exención de derechos para materiales destinados a la construcción de buques nacionales y la subvención de la marina mercante.⁶ Con todo, el hecho de que al estallar la segunda Guerra Mundial el comercio exterior de México se haya caído por la falta de transporte y las referencias ulteriores a la recuperación de los canales de distribución merced a la

⁵ *Ibid.*, pp.49, 51.

⁶ Navegación comercial, en IV Conferencia Comercial Panamericana, Washington, 5-13 oct, 1931, AHSRE, 7-23-1 (V), f.278-281.

reactivación de líneas navieras extranjeras, indican que la situación no cambió mucho en el resto del período, al menos en lo tocante a la transportación para el comercio exterior.

De hecho, un informe de mediados de los años cincuenta comentó que la navegación de cabotaje seguía estando prácticamente circunscrita a los buques propiedad de mexicanos, pero que no existía una flota nacional para la navegación de altura. Asimismo, detalló que la marina mercante mexicana se componía, en buena medida, de los barcos-tanque pertenecientes a Petróleos Mexicanos.⁷

Además de la navegación, destacó la comercialización de mercancías a través de los ferrocarriles, cuya infraestructura creció a lo largo de los años veinte. Al comenzar la década, entre las principales líneas ferroviarias de México se encontraban: 1) la línea de México a El Paso, 2) la de México a Nuevo Laredo, Tam., la más corta y rápida para conectarse con los Estados Unidos, 3) la de México a Veracruz, 4) la del ferrocarril del Istmo, que corría de Puerto México, Ver., a Salina Cruz, Oax., 5) la línea Costa Occidental y sur Pacífico, de Nogales, Son., a Ixtlán (en el actual Nayarit) y 6) dentro de los ferrocarriles de Yucatán, la línea de Mérida a Progreso, en Yucatán.⁸

Desde el inicio de la década hubo viajes de carros-cama de la Ciudad de México a Saint Luis y se negoció el inicio de un servicio entre Nueva York y la capital de México. Por otra parte, hacia 1923, al estar a punto de inaugurarse un servicio de mensajería entre Chicago y la Ciudad de México, una publicación resaltó sus ventajas: "... acortará el tránsito entre esos puntos y reducirá los costos de manejo, ya que los bienes serían consolidados en furgones en Chicago y consignados a un [agente de transporte] en la frontera. La mercancía sería descargada en Laredo, revisada y reembarcada a través de la frontera por la Casa de Aduana Mexicana para su liberación."⁹

Hacia 1927 los Ferrocarriles Nacionales de México manejaban dos líneas

⁷ NEDECO, 1955, pp.279, 281, 286, 291.

⁸ *México-Atlas...*, 1921, pp.8-10.

⁹ KING, 1923, p.19.

principales y dos ramales que llegaban a la frontera con los Estados Unidos, una línea hacia la frontera guatemalteca y otras que arribaban a los puertos de Tampico, Veracruz y Puerto México (ahora Coatzacoalcos), así como a los puertos de la costa pacífica de Manzanillo y Salina Cruz. De esta suerte, dichas líneas atravesaban 23 estados y unían a la capital con varios puntos de la frontera estadounidense, a saber: Cd. Juárez/El Paso, Nuevo Laredo/Laredo, Piedras Negras/Eagle Pass y Matamoros/Brownsville. Por su parte, el ferrocarril Inter-Californiano iba a Caléxico, Cantú y Yuma y el ferrocarril Nacozari conectaba a la población de Douglas, Arizona con Nacozari, Sonora. Asimismo, existían otras rutas que comunicaban a los diferentes puntos del interior del país.¹⁰ La ampliación más significativa de período fue la conexión de Guadalajara con Nogales, realizada en 1927 por la compañía Southern Pacific of Mexico; gracias a ella, la costa pacífica quedó comunicada con los Estados Unidos, lo que impactó positivamente el comercio de productos agrícolas de exportación e importación.¹¹

Por otro lado, México adoleció de un buen sistema de caminos y en la década de los veinte el caballo, las carretas y las mulas continuaron siendo el transporte usual.¹² Con el fin de remediar esta situación, la administración del presidente Calles emprendió un programa de construcción de carreteras.¹³ Asimismo, si bien desde un principio tuvieron lugar algunos vuelos de prueba, la aviación comercial para el transporte de mercancías sólo se desarrolló de manera sistemática años después.¹⁴

Pese a que la distancia que separaba a México de Europa era mayor que la existente entre el primero y los Estados Unidos, al inicio del período el costo de transportación desde Rotterdam y Hamburgo a Veracruz fue más reducido, lo cual

¹⁰ BUXTON, 1928, pp. 40-41.

¹¹ KUNTZ y RIGUZZI, 1996, p.304.

¹² KING, 1922, pp.12-13.

¹³ BUXTON, 1928, pp.45-47.

¹⁴ KING, 1922, pp.12-13 y BUXTON, 1928, p.45.

explica, en parte, el crecimiento del intercambio europeo con México.¹⁵ Alemania sacó ventaja a los comerciantes británicos, pues dispuso de un servicio de transporte marítimo más frecuente: cada mes, alrededor de tres vapores alemanes por cada barco británico llegaban al puerto de Veracruz. De ahí que en algunas ocasiones las mercancías británicas fuesen embarcadas desde Hamburgo.¹⁶

Sin embargo, los hombres de negocios de los Estados Unidos gozaron de una situación privilegiada en cuanto a la rapidez de sus entregas, ya que, a decir de un informe británico de la época, en este sentido el mercado mexicano constituía una extensión del estadounidense.¹⁷ Uno de los elementos que permitió a los Estados Unidos ser competitivo en el tiempo de entrega fue el número de líneas navieras. En tanto que en los años veinte los Estados Unidos contaron con una oferta diversa de embarcaciones y Europa, en general, se mantuvo bien conectada con México, la Gran Bretaña, por ejemplo, careció de líneas adecuadas para comerciar con nuestro país; todavía en 1927 sólo contaba con una compañía naviera involucrada en el comercio con México y para el final de la década únicamente manejaba dos líneas. La situación inglesa contrastó con la de los Estados Unidos, que en los años veinte operó ocho compañías navieras que surcaron las aguas mexicanas, amén de que varias empresas europeas hacían escala en la Unión Americana en su ruta hacia o desde México (Véase Cuadro 14):

En relación con el tráfico de carga, se puede decir que frecuentemente ocurre que los importadores de mercancía británica en México especifican que el embarque debe hacerse vía Nueva York, en donde los bienes son transferidos a uno de los barcos de la compañía que mantiene servicio frecuente entre ese puerto y los puertos de Progreso, Veracruz y Tampico. Esta ruta es la preferida por aquéllos para quienes la entrega rápida de bienes es esencial [...].¹⁸

La transportación relacionada con el comercio exterior no comenzaba con la salida

¹⁵ CR, Sep 26, 1921, p.202.

¹⁶ KING, 1923, p.10, KING, 1924, p.14. La línea Hamburg-American mantenía un servicio semimensual a México, 3 feb 1921, p.657.

¹⁷ BUXTON, 1928, p.37.

¹⁸ *Ibid.*, p.51.

ni terminaba con el ingreso de las mercancías al país, ya que dependía también de la distribución en el interior de México. La región más aislada fue la península de Yucatán. Antes del comienzo del correo aéreo y del servicio para pasajeros de Veracruz a Mérida, sólo se accedía a la península desde otras partes del país a través del servicio costero de pasajeros, y con retrasos, por lo que la comunicación de esta región tendió a ser más estrecha vía marítima a través de los Estados Unidos. Por otro lado, en algunos casos, como en la región de Chihuahua y Sonora, hasta Culiacán, en Sinaloa, la comercialización de artículos estadounidenses se realizó mejor desde ciertas ciudades fronterizas, a saber: El Paso, Nogales y Tucson, que desde otros puntos de la República.¹⁹

En 1920 cesó la incautación del Ferrocarril Mexicano por parte del gobierno mexicano; esta empresa, con capital británico, operaba entre la capital del país y el puerto de Veracruz. En febrero de 1921 dicha compañía ferroviaria compró la concesión para el servicio regular de Pachuca a Tampico, cuyos primeros 50 km se construyeron ese mismo año.²⁰ En 1923 Ferrocarriles Nacionales comenzó a operar entre la capital y Veracruz a la par del Ferrocarril Mexicano, y en 1925 el manejo de la empresa pasó definitivamente a manos de sus antiguos operadores. Además, entre 1925 y 1927 tuvo lugar la construcción de una línea entre Tepic y La Quemada, que sería una ruta directa de la Ciudad de México a la costa oeste del país, y que fue emprendida por el Ferrocarril Southern Pacific. Por otro lado, el gobierno mexicano llegó a un acuerdo con el Ferrocarril de Kansas City, México y Oriente para ampliar las líneas de dicha empresa desde Chihuahua a la costa de Topolobampo en Sinaloa, pero este proyecto no parece haberse concretado.²¹

Así, en la movilización de la mercancía de importación y exportación dentro del

¹⁹ La información que se presenta a continuación fue tomada de "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 ene 1930, pp.214-215.

²⁰ KING, 1922, pp.12-13 y KUNTZ y RIGUZZI, 1996, p.313.

²¹ BUXTON, 1928, p.43 y KUNTZ y RIGUZZI, 1996, p.302.

país los Estados Unidos resultaron favorecidos frente a los demás socios comerciales de México, pues pudieron introducir estos bienes tanto por vía marítima como por tierra.

Cuadro 14. Los servicios navieros en México en la década de 1920					
Nombre de la línea	Nacionalidad/ Bandera	Ruta	Frecuencia	Número de barcos	Tipo de embarcación
California & Mexico SS. Co.	Estadounidense	La Paz, Topolobampo, Mazatlán, San Blas, Manzanillo, Guaymas, Santa Rosalía	n.d.	2	n.d.
Cía Argentina	Argentina	Manzanillo	n.d.	3	n.d.
Cía Nacional de Navegación Italiana	Italiana	Tampico, Veracruz, Progreso	n.d.	4	n.d.
Cía Naviera de los EE.UU. de México, S.A.	Mexicana	Salina Cruz, Acapulco, Manzanillo, San Blas, Mazatlán, Guaymas, Santa Rosalía, La Paz, Ensenada y puertos del Golfo californiano a San Francisco	n.d.	6	Pasajeros y carga
Cía Transatlántica Española, Barcelona	Española	Puertos españoles a Veracruz; Salina Cruz, Acapulco, Manzanillo, San Blas, Mazatlán	Mensual	5	Pasajeros y carga
Cía de Vapores del Atlántico & Golfo de México	n.d.	Progreso	n.d.	1	n.d.
Cía. Mexicana de Navegación	n.d.	Nueva Orleans-Veracruz	Irregular	n.d.	n.d.
Cía. Naviera Mexicana	Mexicana	Tampico, Veracruz, Puerto México, Frontera, Laguna, Campeche, Progreso, Salina Cruz, Acapulco, Manzanillo, San Blas, Mazatlán, Guaymas.	n.d.	11	n.d.
Cie Générale Transatlantique	Francesa	España, Francia y México; Saint Nazaire a Veracruz; Salina Cruz, Manzanillo, Mazatlán, Guaymas, Acapulco, Santa Rosalía	Mensual	15	Pasajeros y carga
Compañía Naviera del Golfo, S.A.	Mexicana	Puertos mexicanos del Golfo	n.d.	n.d.	Carga
Cosmos Line	Alemana	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Cowley Gulf Line	Estadounidense	Nueva Orleans a Progreso	n.d.	n.d.	Pasajeros y carga
Cuba Line (Bigland & Co)	n.d.	Amberes, Londres y puertos mexicanos del Golfo	Mensual	n.d.	n.d.
Cunard Line SS. Co.	Británica	Veracruz	n.d.	1	n.d.
Cuyamel Fruit Co.	Hondureña	Nueva Orleans a Tampico	n.d.	n.d.	Pasajeros y carga
Davenport Steamship Company	Estadounidense	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
East Asiatic Co.	Noruega	Progreso, Veracruz, Tampico	n.d.	3	n.d.
General Steamship Corporation	Noruega	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gulf Navigation Co	Estadounidense	Nueva Orleans a Progreso	n.d.	n.d.	Carga

Cuadro 14. Los servicios navieros en México en la década de 1920 (continuación)					
Hamburg- Amerika Line, [S.A.]	Alemana	Hamburgo, Veracruz, Tampico, Puerto México, los Estados Unidos	Mensual	3, 1	Pasajeros y carga
Harrison Line (servicio alternado con Leyland Line)	Británica	Liverpool, Glasgow, Tampico, Veracruz, Puerto México, Progreso	Mensual	2	Carga
Holland America Linie, SS. Co.	Holandesa	Rotterdam a Veracruz, Tampico y los Estados Unidos	Mensual	6	Pasajeros y carga
Hugo Stinnes Lines	n.d.	Hamburgo, los Estados Unidos y puertos mexicanos del Golfo	Bisemanal		n.d.
Jonson Line	Checoslovaca	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Latin American Line	Noruega	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Latin- American Line	Noruega	Mazatlán, Manzanillo, San Blas, Acapulco, Salina Cruz	n.d.	2	n.d.
Línea Sueca Mexicana	Sueca	Oslo y Hamburgo a Veracruz	n.d.	n.d.	Pasajeros y carga
Líneas Nacionales de Navegación	Mexicana	Puertos mexicanos del Golfo/ Salina Cruz puertos del Golfo californiano a San Francisco	n.d.		Pasajeros y carga
Lloyd Real Holandés	Holandesa	Veracruz	n.d.	3	n.d.
Matson Navigation Company	Estadounidense	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Mexican American Fruit and SS. Co.	Hondureña	Nueva Orleans a Progreso	n.d.	n.d.	Pasajeros y carga
Mexican States Line	Mexicana	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Munson S.S. Line	Estadounidense	Nueva Orleans-Veracruz/ Nueva York-Veracruz/ Nueva Orleans-Progreso	Bisemanal	1	Pasajeros y carga
Navigazione Libera Triestina	Italiana	Puertos italianos a Progreso, Veracruz y Tampico	n.d.	n.d.	Carga
New York & Cuba Mail SS. Co. (Ward Line)	Estadounidense	Nueva York, Nueva Orleans, Progreso, Veracruz, Tampico, Puerto México.	Semanal	11	Pasajeros y carga
Nippon Ytusen	Japonesa	Yokohama a Manzanillo, Valparaíso, etc.	n.d.	n.d.	Pasajeros y carga
Norwegian- Mexiko Gulf Line	Checoslovaca	Noruega, los Estados Unidos y puertos mexicanos del Golfo, Mazatlán	Mensual	n.d.	n.d.
Ozean Line	Alemana	Hamburgo, los Estados Unidos y puertos mexicanos del Golfo (Veracruz, Tampico)	Mensual	2	Pasajeros y carga
Pacific Mail S.S. Company	Estadounidense	Acapulco, Manzanillo, San Blas, Mazatlán, Salina Cruz	n.d.	5	n.d.
Panama Mail S.S. Co.	Estadounidense	San Francisco a puertos mexicanos del Pacífico, Panamá y Nueva York/ a puertos mexicanos del Pacífico y Cristobel, C.Z.	n.d.	n.d.	Pasajeros y carga
Steel S.S. Company	n.d.	Nueva Orleans-Veracruz	Irregular	n.d.	n.d.
Swedish- Amerika-Mexiko- Line	Checoslovaca	Veracruz	n.d.	n.d.	n.d.
Toyo Kisen Kaisha	Japonesa	Salina Cruz, Manzanillo	n.d.	9	n.d.
Vinke Company	Holandesa	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
West American Shipping Company	Estadounidense	San Francisco a Manzanillo	n.d.	n.d.	Carga

Fuente: KING, 1922, p.13, KING, 1923, pp.28-29, BUXTON, 1928, p.71.

Mientras que la redistribución de los bienes europeos que llegaban a Veracruz con destino a la Ciudad de México solía prolongarse más tiempo que el viaje en barco de Europa a Veracruz, las entregas provenientes de los Estados Unidos podían realizarse de manera más expedita merced al ferrocarril.²²

Los Estados Unidos explotaron esta posibilidad desde la década de 1920 al introducir los conocimientos de embarque hacia finales de los años veinte. En 1922, antes de la utilización de dicha herramienta, los envíos eran consignados, por lo general, al agente o al intermediario del comprador en el puerto de entrada; la entrega de documentos se hacía a cambio de la aceptación o la realización del pago, a menos de que se hicieran arreglos especiales previos. Cuando dicho puerto era Veracruz o Tampico para los embarques de los puertos del Atlántico y su destino final era un punto del interior de la República, los documentos correspondientes debían remitirse por correo, vía Laredo, al banco en donde se haría el pago; el comprador recobraba dichos documentos a cambio de la liquidación o la aceptación y los mandaba al puerto de entrada. Estos trámites también se aplicaban para los embarques vía Laredo o Eagle Pass, que partiesen de los estados del oriente de los Estados Unidos.²³

El conocimiento de embarque permitió abaratar costos. En diciembre de 1928, por ejemplo, una línea estadounidense, la New York and Cuba Mail Steamship Co, anunció que renovarían la opción para los embarcadores de pagar los gastos de transporte por adelantado o por cobrar en los embarques desde Nueva York hacia la Ciudad de México, Pachuca, Puebla y otros destinos, que fuesen transportados una vez en México a través de Ferrocarriles Mexicanos vía Veracruz, siempre y cuando dichos envíos fuesen protegidos por una forma de la compañía o conocimiento de embarque: “El creciente uso de la forma conjunta indica que sus ventajas son reconocidas y vistas de manera

²² KING, 1924, p.14.

²³ CLELAND, 1922, p.215.

favorable por nuestros embarcadores. Tarifas menores de flete de Nueva York a la Ciudad de México y Pachuca son aplicables a muchas mercancías, de hecho a una mayoría de ellas, cuando los embarques son cubiertos con la forma conjunta a los destinos mencionados a través de los Ferrocarriles Mexicanos.”²⁴

Asimismo, los estadounidenses podían utilizar con facilidad el puerto de Tampico para hacer envíos a México y aprovechar los descuentos especiales que había en los Ferrocarriles Nacionales para transportar bienes importados, a fin de hacer llegar la mercancía a la costa pacífica de México. Este dato cobra mayor relevancia si consideramos que para 1925 el puerto de Tampico fue el líder en el comercio exterior mexicano en términos de valor, pues constituyó el camino regular para los embarques con pedidos de las grandes compañías petroleras, importantes casas mayoristas y muchos comerciantes al menudeo.²⁵ Por otra parte, en la aduana de Nuevo Laredo, que hacia 1924 fue la segunda en importancia para la entrada de importaciones con destino a la Ciudad de México –manejó 39% del total de éstas-, el monto de los artículos provenientes de los Estados Unidos aumentó 12% en 1924 con respecto al año anterior.²⁶

Las autoridades mexicanas coadyuvaron, hasta cierto punto, a estrechar los lazos comerciales con los Estados Unidos, ya que otorgaron facilidades de transporte dentro del continente con respecto al embarque interoceánico. En septiembre de 1926 se decretó la abolición de los puertos libres de Salina Cruz, Puerto México, Guaymas y Rincón Antonio en el interior.²⁷ No hay que olvidar que Puerto México había sido el puerto de entrada para

²⁴ CR, 31 dic 1928, p.876.

²⁵ En 1925 59% de las exportaciones y 22% de las importaciones mexicanas se hicieron a través de Tampico. Según cifras oficiales, en los primeros cinco meses de 1926 57% de las exportaciones mexicanas salió de ese punto y 14.4% de las importaciones entró por este puerto, CR, 20 jun 1927, p.703. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la relevancia del puerto variaba un poco según la mercancía; por ejemplo, el café de Salina Cruz era exportado a través de Puerto México, CR, 9 ago 1926, p.378.

²⁶ CR, [jun] 1925, p.674.

²⁷ CR, 1 nov 1926, p.313.

Cuadro 15. Los servicios navieros en México, 1936 y 1939				
Nombre de la línea	Nacionalidad/ Bandera	Ruta	Frecuencia	Tipo de embarcación
Armament Deppe	[Estadounidense]	Puertos mexicanos del Golfo, Houston, Gálveston, Nueva Orleans, El Havre, Dunkerque, Amberes	Mensual	
Cía Transatlántica Española, Barcelona	Española	Puertos españoles, Veracruz, Tampico	Quincenal	Carga y pasajeros
Cie Générale Transatlantique	Francesa	Saint Nazaire, Veracruz	Irregular	Carga y pasajeros
Grace Line	Estadounidense	San Francisco, Mazatlán, Nueva York	Quincenal	Carga y pasajeros
Gremio Unido de Alijadores	Mexicana	Tampico, Veracruz, Progreso	Quincenal	Carga y pasajeros
Hamburg- America y Nord Deutsche Lloyd Lines	Alemana	Veracruz, Tampico, Cuba, Portugal, España, Inglaterra, Francia, Bélgica, Alemania (Hamburgo, Bremen), Nueva Orleans; San Diego, Los Ángeles, Mazatlán, Manzanillo, Centroamérica y Europa por el Canal de Panamá	Mensual	Carga y pasajeros (a)
Harrison line	Británica	Glasgow, Liverpool, Progreso, Veracruz y Puerto México	Dos veces al mes	Carga
Holland- America Line	Holandesa	Veracruz, Tampico, Londres, Amberes, Rotterdam, Amsterdam, a veces Puerto México	Mensual	Carga y pasajeros
Italia, S.A. di Navigazione de Genoa	[Italiana]	Puertos mexicanos del Golfo, Nueva Orleans, Islas Canarias, Marsella, Liorna, Génova	n.d.	n.d.
Munson SS. Line (Gulf Mail SS. Line)	Estadounidense	Nueva Orleans, Progreso	3 veces al mes	Carga y pasajeros
Navigazione Libera Triestina	Italiana	Puertos italianos, Veracruz y Tampico	Mensual	Carga y pasajeros
New York and Cuba Mail SS. Co.	Estadounidense	Nueva York, La Habana, Progreso, Veracruz y Tampico	Semanal	Carga y pasajeros
Nippon Yusen Kaisha	Japonesa	Yokohama, Manzanillo, Colombia, Perú, Chile, los Estados Unidos	Mensual	Carga y pasajeros
Panama Mail SS. Co.	Panameña	Panamá, Manzanillo	Quincenal	Carga y pasajeros
Panama Pacific	[Panameña]	Puertos mexicanos del Pacífico, San Francisco, Los Ángeles, Acapulco, puertos centroamericanos, Nueva York por el Canal de Panamá	n.d.	n.d.
Standard Fruit and SS. Co.	Estadounidense	Nueva Orleans, Tampico, Veracruz	Semanal	Carga y pasajeros
Sueca Mexicana, Línea (con Wilh. Wilhelmsen)	Sueca- noruega	Houston, Nueva Orleans, Oslo, puertos de Suecia, Dinamarca, Polonia, Dantzig, Finlandia, Hamburgo, Veracruz, Tampico, a veces Puerto México y Ciudad Obregón	Mensual	Carga y pasajeros
Vapores Correos de México S.A. (Subsidiaria de Dollar Line)	Mexicana	Puertos mexicanos y estadounidenses del Pacífico	Irregular	Carga y pasajeros
West American Shipping Co.	Estadounidense	San Francisco, Mazatlán	Semanal	Carga y pasajeros

Fuente: PYKE, 1936, p.41. (a) Un embarque mensual de esta compañía sólo llevaba carga; BANCOMEXT, 1939, pp.727-728.

todos los embarques europeos.²⁸

Durante los años treinta, hasta antes del inicio de la segunda Guerra Mundial, varios de los servicios navieros que habían existido desde la década anterior mantuvieron sus operaciones en México (véase Cuadro 15). La primacía estadounidense continuó por lo que se refiere al número de compañías de navegación y a la frecuencia con la que realizaban sus recorridos por los puertos mexicanos. Empero, las líneas europeas tendieron a cubrir una mayor diversidad de escalas.

Además, en el caso del comercio de café con Italia, como había una línea directa de navegación entre puertos italianos y los mexicanos del Golfo, los exportadores podían dirigirse a los agentes de dicha compañía en Veracruz para obtener, sin gran dificultad, el pago mínimo de fletes, lo que beneficiaba el precio del café y evitaba transbordos en los puertos de los Estados Unidos y el norte de Europa.²⁹ Por otra parte, la cancelación de algunos servicios de navegación de Francia y Bélgica hacia 1932 dio lugar al aumento de las importaciones mexicanas provenientes de Inglaterra y España.³⁰

En las postrimerías de la década de 1930 la distribución marítima siguió representando la principal forma de transportación para el sector, pero los puertos más importantes se caracterizaron por estar bien conectados con el interior del país gracias a otros medios de transporte, a saber: el ferroviario, el automotriz y el aéreo. Así, del puerto de Tampico salían dos líneas de ferrocarril con dirección a San Luis Potosí y a Monterrey y había comunicación con los Estados Unidos por vía aérea. Por su parte, el puerto de Veracruz se enlazaba con la capital a través de dos vías férreas y mediante el Istmo se conectaba con Guatemala, amén de la existencia de carreteras con México, Córdoba y Jalapa, de ahí que fuese la principal salida para los productos de la zona tropical y de la

²⁸ CR, 9 ago 1926, p.378.

²⁹ Informe comercial de agosto de 1932, José Queralt Mir, cónsul en Génova, Génova, 1º sep 1932, AHSRE, IV-463-5, p.12.

³⁰ CR, 25 feb 1932, p.123.

meseta central. Puerto México era, gracias a su ubicación y a sus lazos ferrocarrileros, el puerto mejor situado del Golfo; petróleo, aceite mineral y sus derivados eran exportados en grandes cantidades (Véase mapa 1).³¹

En 1937 Italia hizo notar que una modificación del Impuesto General de Importación que había aprobado el gobierno mexicano beneficiaría a los países unidos por tierra a México. En respuesta, la S.H.C.P. aceptó dictar las medidas necesarias "... a fin de que en lo sucesivo y en los casos análogos se coloque en la misma situación a todos los países con los que México sostiene relaciones comerciales."³² Ignoramos qué tanto de retórica tuvo esta afirmación, pero, en cualquier caso, es claro que el estallido de la segunda Guerra Mundial reconfiguró el peso de los distintos medios de transporte para el comercio exterior mexicano, relegando el papel de la distribución por mar.

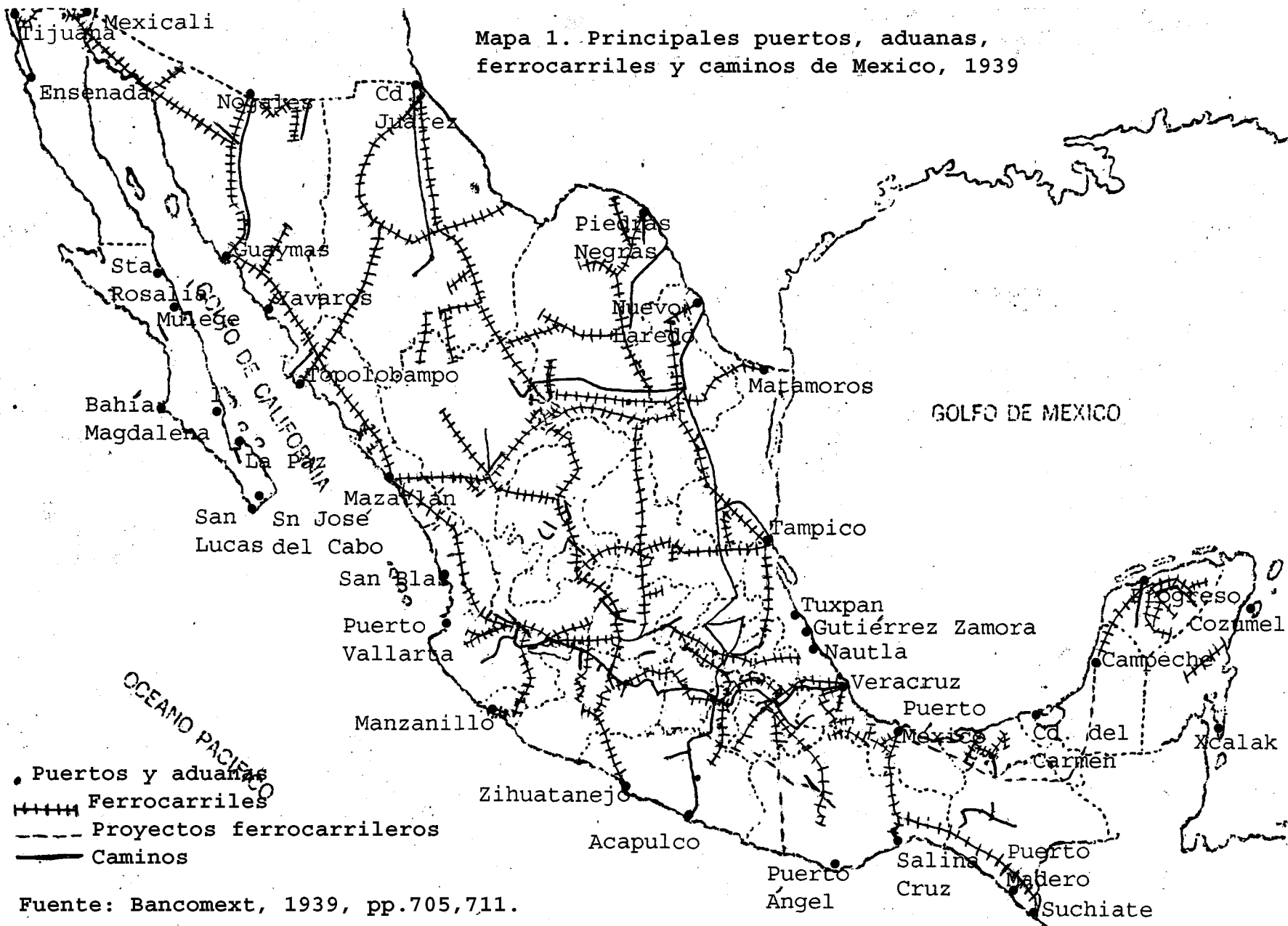
Las dificultades para transportar mercancía crecieron con el inicio de la guerra. Al finalizar el primer año de la guerra las rutas marítimas intercontinentales para el transporte de carga comercial habían desaparecido casi del todo, aun cuando la Gran Bretaña y otros países europeos se empeñaron en mantener abiertos sus canales para el abastecimiento de mercancías, verbigracia, de petróleo. La falta de transporte retrasó los embarques europeos dirigidos a México, o en algunos casos los discontinuó. Ejemplo de la tardanza para cumplir con las entregas fueron los envíos italianos de productos como el hilo de rayón.³³ En agosto de 1940 un informe estadounidense relató que, pese a las ofertas de embarque rápido por parte de Alemania, los importadores mexicanos pensaban que el arribo de cargamentos alemanes para el otoño era improbable y por ello habían comenzado a estrechar sus vínculos con los comerciantes estadounidenses; además, al mismo tiempo, las ventas de los comerciantes fronterizos en el lado mexicano

³¹ BANCOMEEXT, 1939, pp.717-731.

³² Nota urgente de Ernesto Hidalgo, oficial mayor del Departamento Diplomático [SRE], al titular de la SHCP, México, 27 de enero de 1937, AHSRE, III-1139-11, [s.f.] y Eduardo Suárez, titular de la SHCP, al titular de la SRE, México, 26 de febrero de 1937, AHSRE, III-1139-11, [s.f.].

³³ BANCOMEEXT, 1949, p.74, CR, 14 oct 1939, p.914.

Mapa 1. Principales puertos, aduanas, ferrocarriles y caminos de México, 1939



experimentaron un alza abrupta en sus ventas en virtud de las restricciones estadounidenses para la inmigración.³⁴

Todavía a finales de 1940 se informó que cargamentos de mercancías alemanas seguían llegando a México a través de Vladivostok y Manzanillo, pero por lo regular lo hacían en malas condiciones en virtud del manejo constante del que eran objeto. Además, dichas órdenes eran lentas y bastante caras, por lo que se esperaba que tendieran a decrecer.³⁵ Para julio de 1941 la ruta de Vladivostok en embarcaciones japonesas quedó definitivamente bloqueada a causa del estallido de la guerra ruso-germana; los importadores mexicanos de bienes alemanes se prepararon para funcionar sin esta fuente de abastecimiento, aunque algunas casas alemanas habían logrado acumular suficientes existencias de artículos farmacéuticos y de ferretería para seguir vendiendo en México.³⁶ Con todo, los japoneses continuaron transportando sus artículos a México vía Manzanillo y aprovecharon para enviar bienes como farmacéuticos y químicos, que antes habían sido controlados por los alemanes.³⁷

Ante la clausura de las vías marítimas intercontinentales, y a raíz del desempleo que ello generó en el puerto de Veracruz, las aduanas fueron transferidas hacia Nuevo Laredo y otros puntos de la frontera norte del país en donde el tráfico de mercancías se había incrementado.³⁸ Asimismo, las cámaras comerciales presionaron al gobierno mexicano para que decretara a Veracruz como un puerto libre y se reavivara con ello la actividad del puerto.³⁹ Por lo que toca a la exportación de vegetales de invierno, los puertos de la costa oeste de México experimentaron una mayor actividad. Asimismo, el puerto de Manzanillo, en particular, adquirió una mayor relevancia para la entrada y salida

³⁴ CR, 10 ago 1940, p.678.

³⁵ CR, 9 nov 1940, p.256.

³⁶ CR, 26 jul 1941, p.16.

³⁷ CR, 25 oct 1941, p.17.

³⁸ CR, 19 sep 1942, p.14.

³⁹ CR, 12 jun 1943, p.22.

de cargamentos de y hacia Centro y Sudamérica. Las tarifas de flete ferroviario entre la Ciudad de México y Manzanillo y entre la capital y Salina Cruz se uniformaron, pero, dado que Salina Cruz se hallaba más distante de la Ciudad de México y había cambiado el ancho de vía normal por uno más estrecho, Manzanillo siguió gozando de cierta ventaja. Aún así, en junio se informó que la navegación se estaba reorientando hacia Salina Cruz, que además poseía una planta marina construida por Petróleos Mexicanos, de gran importancia para la distribución por barco de petróleo en la costa del Pacífico.⁴⁰

Los servicios de transporte marítimo disminuyeron incluso en los Estados Unidos porque con la guerra las consideraciones militares se antepusieron a la distribución de mercancías para el comercio exterior. Esto se reflejó en la selección de los bienes que los Estados Unidos estuvieron dispuestos a comercializar, no sólo en México, sino en el resto de América Latina.⁴¹ En este contexto, la extensión en 1943 de los servicios navieros en otros países latinoamericanos exportadores de café de América Latina amenazó al mercado extranjero de café mexicano.⁴² Por otra parte, para las exportaciones de minerales la falta de barcos afectó la comercialización a tal punto que en 1943 se dijo que una compañía de la región de Baja California estaba construyendo su propia línea marítima de carga para sacar su mercancía.⁴³ Asimismo, el 19 de febrero de 1943 un decreto sujetó la regulación y distribución del espacio naviero de cabotaje del Golfo a la S.E.N.; la medida fue abolida el 11 de julio de 1945, pero restringió la circulación en forma temporal.⁴⁴ Sólo a partir de 1945 la situación de las líneas navieras tendió a mejorar con la reapertura del servicio ofrecido por la línea Ward desde junio de ese año.⁴⁵

⁴⁰ CR, 6 mar 1943, pp.20-21, CR, 12 jun 1943, p.22, CR 3 jul 1943, p.32.

⁴¹ CR, 24 abr 1943, p.5.

⁴² CR, 21 ago 1943, p.26.

⁴³ CR, 12 jun 1943, p.22.

⁴⁴ CR, 25 ago 1945, p.19.

⁴⁵ CR, 28 jul 1945, p.59.

Al parecer, las importaciones mexicanas resintieron más la guerra que las exportaciones, pues en octubre de 1942 se reportó que el comercio exterior seguía desarrollándose en forma normal, en particular en lo concerniente a embarques de exportación. Aun cuando la mayor parte de la mercancía de importación provenía de los Estados Unidos, la Gran Bretaña siguió abasteciendo a México vía los Estados Unidos, y la presencia en el mercado mexicano de algunos países latinoamericanos, como Argentina, despuntó.⁴⁶ En 1943 las cifras mostraron que el dinamismo del comercio exterior mexicano había descendido, ya que los importadores encararon la falta de proveedores y de transporte. Las exportaciones de ciertos artículos, como minerales y alimentos, se incrementaron, pero incluso estas mercancías resintieron la falta de suficientes servicios de transporte.⁴⁷

En este lapso el ferrocarril se convirtió en un medio de transporte fundamental para el comercio exterior mexicano: "Casi la totalidad de nuestro comercio internacional se desplazó sobre vías férreas. El sistema nacional de ferrocarriles tuvo que hacer frente a los graves problemas del transporte con material anticuado y, a impulsos de la necesidad, renovó su equipo y sus vías en cantidad apreciable. Especialmente con respecto a Estados Unidos, puede decirse que la totalidad de nuestro comercio se hizo por los ferrocarriles. Por las mismas vías se realizaron nuestras operaciones con Canadá."⁴⁸

En efecto, a principios de los cuarenta se discutió la formación de una comisión mexicano-estadounidense para hacer frente a las carencias del sistema ferroviario mexicano y facilitar la renovación de equipo (locomotoras, carros, etc.)⁴⁹ y para diciembre del mismo año el congestionamiento de la carga en los ferrocarriles del norte de México

⁴⁶ CR, 31 oct 1942, pp.21-22.

⁴⁷ CR, 2 ene 1943, p.5.

⁴⁸ BANCOMEEXT, 1949, p.[74].

⁴⁹ CR, 31 oct 1942, pp.21-22.

se solucionó gracias a la llegada del equipo ferroviario de los Estados Unidos.⁵⁰ En enero de 1943 se esperaba que la rehabilitación de las principales vías ferroviarias de México permitiera superar los problemas de transporte.⁵¹ Al año siguiente se trabajó en la construcción de las líneas Sonora- Baja California, Chihuahua- Pacífico, la línea del Sureste, la División de Puerto México y la línea del Sureste, División de Campeche. De esta suerte, en marzo de ese año el transporte de carga por tren vía Laredo subió 121% con respecto al mismo mes del año anterior y también hubo un aumento en el número de carros con dirección norte.⁵² En 1945 la rehabilitación de los trenes mexicanos continuó bajo el auspicio de la Misión de Ferrocarriles de los Estados Unidos.⁵³

Como resultado de estas obras, la circulación ferroviaria se facilitó. En diciembre de 1943 las importaciones de maquinaria y herramienta mineras entraron al país en forma satisfactoria a través de Agua Prieta y 900 furgones con maíz pasaron por Nuevo Laredo en una semana para ser distribuidos en el interior de México.⁵⁴ Asimismo, en enero de 1944 una publicación estadounidense señaló que en los últimos dos años, los ferrocarriles "... han tenido que hacer frente casi por completo al lastre de mover el tonelaje de México, que aumentó mucho, de mercancías estratégicas y de otro tipo."⁵⁵ Por otro lado, en 1945 artículos como café y minerales fueron exportados a los Estados Unidos y Canadá por medio del ferrocarril, a la vez que granos y materiales industriales de esos países entraron a México por el mismo medio. Ello fue posible, en parte, gracias a la adquisición de equipo ferroviario por parte de México y a la renta de equipo estadounidense; en algún

⁵⁰ CR, 6 mar 1943, p.21.

⁵¹ CR, 2 ene 1943, p.5.

⁵² CR, 17 jun 1944, p.27.

⁵³ CR, 28 jul 1945, p.59.

⁵⁴ CR, 18 dic 1943, p.15.

⁵⁵ CR, 26 feb 1944, p.20.

momento de 1944, 8,000 carros de carga estadounidenses se usaron en México para dicho propósito.⁵⁶

Aun así, las limitaciones de la red ferroviaria mexicana se hicieron sentir. En mayo de 1943 se reportó que en San Luis Potosí "... la congestión de carros de ferrocarril estaba impidiendo el movimiento de minerales a tal grado que el espacio disponible para almacenamiento se había agotado y la producción tendría que pararse a menos de que se encontrara la manera de transportar el mineral y el metal."⁵⁷ Los problemas crecieron cuando, hacia mediados del mismo año los ferrocarriles mexicanos restringieron los cargamentos a lotes de vagones completos, pues muchos comerciantes no podían adquirir bienes en tales cantidades.⁵⁸ En Manzanillo, por ejemplo, importaciones de cacao y de nitrato que habían llegado a ese puerto estaban retenidas en las bodegas locales en virtud de la falta de transporte. En cambio en Minatitlán algunos embarcadores llegaron a ofrecer cuotas tan altas como 150 pesos por carro de tren vacío con tal de asegurar el desplazamiento de su mercancía.⁵⁹ Asimismo, a finales de 1943 se informó: "La transportación continúa siendo el principal obstáculo para mantener la producción y la exportación de minerales. Aunque la situación ha mejorado, hay todavía cantidades de mineral y productos refinados apilados a causa de la falta de transportación ferroviaria y camionera."⁶⁰

Hacia el final de la guerra, el panorama no había cambiado mucho. En agosto de 1945 los barcos que llegaron al puerto de Veracruz tuvieron que aguardar entre tres y cuatro semanas para obtener espacio y poder descargar su mercancía, ante la insuficiencia del transporte interno para distribuir los bienes en la República.⁶¹

⁵⁶ CR, 16 jun 1945, p.25 y CR, 28 jul 1945, p.57.

⁵⁷ CR, 1 may 1943, p.31.

⁵⁸ CR, 12 jun 1943, p.22.

⁵⁹ CR, 12 jun 1943, p.22.

⁶⁰ CR, 20 nov 1943, p.19.

⁶¹ CR, 18 ago 1945, p.25.

Además, en virtud del conflicto bélico se definieron prioridades que perjudicaron la comercialización de ciertas mercancías; en Monterrey los bienes perecederos recibieron preferencia para su distribución a través del tren, lo que perjudicó el transporte de materias primas y, sobre todo, de equipo industrial.⁶² En julio de 1943 se promulgó un decreto que introdujo un embargo virtual sobre los carros ferroviarios de carga para mover madera con el fin de forzar a las compañías madereras a proveer durmientes para Ferrocarriles Mexicanos, aunque la medida fue rescindida en agosto.⁶³ Asimismo, el 8 de noviembre de 1943 un decreto dispuso que los ferrocarriles transportaran maíz para el gobierno federal a tasas 50% por debajo de las tarifas ordinarias, medida que estuvo en vigor hasta el 8 de julio del año siguiente.⁶⁴ Otro decreto, fechado el 2 de diciembre de 1944, incrementó las tarifas para pasajeros y carga de los ferrocarriles mexicanos entre 20 y 24%, sólo exceptuó al transporte de metales y minerales, artículos eminentemente estratégicos.⁶⁵ Por otra parte, el comercio fronterizo con los Estados Unidos resintió la política estadounidense de cupones de ración, que limitó la exportación de mercancías mexicanas como azúcar y carne.⁶⁶

La extensión de vías terrestres alternas al tren coadyuvó a la reorientación temporal del comercio exterior mexicano hacia el continente americano. Verbigracia, la apertura de la ruta terrestre hacia Centro y Sudamérica a través del puente del río Suchiate ofreció a México nuevas posibilidades para comercializar productos como textiles y manufacturas en los países latinoamericanos.⁶⁷ Para marzo de 1944 varias carreteras estaban en construcción en el norte de México, entre ellas la de Monterrey a Roma, que se convertiría en el camino más corto para llegar de la capital regiomontana a

⁶² Las principales industrias afectadas fueron la cervecera, la tabacalera, las de muebles, vidrio y papel, CR, 6 may 1944, p.17.

⁶³ CR, 23 oct 1943, p.24.

⁶⁴ CR, 12 ago 1944, p.21.

⁶⁵ CR, 27 ene 1945, p.25.

⁶⁶ CR, 31 jul 1943, p.14.

⁶⁷ CR, 2 ene 1943, p.5.

los Estados Unidos.⁶⁸ En febrero de 1945 se anunció que se daría prioridad a los trabajos de construcción de la carretera Panamericana, el camino central entre México y los Estados Unidos, que pasaría por Chihuahua y la zona minera, la ruta entre la capital y Tuxpan, atravesaría importantes centros agrícolas y petroleros, así como el camino de Guadalajara a la Ciudad de México y algunos puertos.⁶⁹

Empero, este medio de distribución se vio afectado por la escasez de gasolina. En La Laguna, por ejemplo, a principios de 1943 esto causó la suspensión del transporte automotriz y de la actividad agrícola, por lo que los agricultores de la región comenzaron a pensar en comprar locomotoras estadounidenses para transportar carros con combustible.⁷⁰ A finales de 1945 la escasez de combustible siguió siendo un obstáculo.⁷¹ En febrero de 1944 una publicación comentó que el transporte a través de camiones había dado resultados notables, en particular en la distribución interna de mercancías, pero su extensión había sido limitada a causa del número insuficiente de unidades y la falta de refacciones; además, la sobrecarga de los camiones había reducido su eficacia.⁷² A ello se sumó un ciclón que provocó inundaciones en la segunda mitad de 1944, que afectó puntos como el cruce por el Istmo de Tehuantepec (Veracruz, Salina Cruz) y el puente que conectaba a México con Guatemala y paralizó la circulación en carretera, trenes, avión y las comunicaciones en general.⁷³

Si bien el desarrollo de la infraestructura de México en materia de aeropuertos casi no fue empleado en forma directa para transportar mercancía, sino pasajeros, correo y mensajería, representó una forma rápida de comunicación para los hombres de negocios involucrados en el comercio exterior. En octubre de 1942, por ejemplo, el aeropuerto de

⁶⁸ CR, 11 mar 1944, p.19.

⁶⁹ CR, 10 feb 1945, p.27.

⁷⁰ CR, 1 may 1943, p.31.

⁷¹ CR, 10 nov 1945, p.35.

⁷² CR, 26 feb 1944, p.20.

⁷³ Se tendieron tuberías en el río Tehuantepec, en el punto en el que la inundación destruyó el puente del ferrocarril para bombear el petróleo a través del río y seguir abasteciendo al lado pacífico del Istmo, CR, 25 nov 1944, p.20 y CR, 30 dic 1944, pp.21-22, CR, 30 dic 1944, p.24.

Monterrey fue declarado puerto oficial de entrada y salida para vuelos internacionales.⁷⁴ En mayo de 1943 se dio cuenta de la apertura de servicios aéreos entre la Ciudad de México y La Habana, y de vuelos adicionales entre Brownsville, Texas, la Ciudad de México y el Canal de Panamá⁷⁵ y en 1945 se inauguraron rutas que conectaron a la capital con Guatemala, Chiapas, Mazatlán y Monterrey, entre otras localidades.⁷⁶

El hecho de que entre 1940 y 1945 el número de compañías transportistas (ferroviarias, aéreas, navieras, camioneras) haya pasado de 1,234 a 4,876⁷⁷ es indicativo de que, no obstante la conflagración, los canales de distribución en los que recaían los intercambios del comercio exterior mexicano siguieron desarrollándose.

El final de la segunda Guerra Mundial supuso mejores condiciones para el crecimiento de dicha infraestructura. Así, por una parte en octubre de 1946 se informó que Lloyd Steamship Co. inauguraría un servicio de vapor entre los puertos de la costa oeste de los Estados Unidos y de México, cuyos dos primeros trayectos serían San Francisco, Los Ángeles, San Diego, Ensenada, San José del Cabo, Mazatlán, Manzanillo y Salina Cruz, y en segundo lugar los mismos puertos, más La Paz, Santa Rosalía, Guaymas y Topolobampo.⁷⁸ Los embarques marítimos con Europa se reanudaron, sobre todo hacia Holanda y Suecia;⁷⁹ verbigracia, en julio de 1948 grandes cargamentos de cordel de henequén se destinaron a diversos puntos de Europa.⁸⁰ Cabe advertir que esta tendencia de reenlace con el Viejo Continente, junto con el incremento del comercio con los Estados Unidos y con América Latina, se presentó de manera general entre 1946 y 1947 en toda la región latinoamericana.⁸¹ Asimismo, en 1949 una firma de Nueva York inauguró una

⁷⁴ CR, 26 dic 1942, p.24.

⁷⁵ CR, 15 may 1943, p.18.

⁷⁶ CR, 10 nov 1945, p.35.

⁷⁷ CR, 6 abr 1946, p.30.

⁷⁸ CR, 5 oct 1946, p.18.

⁷⁹ CR, 26 abr 1947, p.4.

⁸⁰ CR, 24 jul 1948, p.28.

⁸¹ CR, 11 abr 1949, pp.12-13.

nueva línea hacia Veracruz y Tamaulipas.⁸² Para principios de la década de 1950, había por lo menos veinte líneas extranjeras que realizaban navegación de altura regular en aguas mexicanas. Muchas de ellas simplemente retomaron sus actividades al concluir la segunda Guerra Mundial, pero aparecieron nuevas empresas, como la Naviera Aznar (española), la Canada Mexico Line y la Chilean Line, y variaron algunas rutas y la frecuencia con la que se recorrían. Pese a la apertura a favor de otros mercados, las líneas con destino a Europa y a Sudamérica hacían escala en los puertos estadounidenses del Golfo.⁸³

Por su parte, Ferrocarriles Nacionales de México y la Sud Pacífico de México prosiguieron trabajos de rehabilitación,⁸⁴ de tal suerte que para 1950 las condiciones del transporte por ferrocarril habían mejorado, lográndose entregas más rápidas con menos accidentes.⁸⁵ Empero, de 1940 a 1950 la extensión de la red ferroviaria de jurisdicción federal pasó únicamente de 22,778 a 23,200 kilómetros.⁸⁶ Para el final del período existían seis sistemas dentro de los ferrocarriles federales, pero un informe subrayó el deterioro de los ferrocarriles mexicanos y el alto precio de dicho transporte.⁸⁷

Asimismo, hubo avances en el terreno de la aviación. A finales de 1945 se inició un servicio aéreo exprés y de carga en todas las líneas nacionales e internacionales que tocaran la Ciudad de México⁸⁸ y en 1946 había ya un vuelo de Los Ángeles a la Ciudad de México.⁸⁹ De hecho, para febrero de ese año existían 37 líneas aéreas autorizadas, 3 de ellas de carga y 11 para servicios industriales, y estas cifras continuaron ascendiendo.⁹⁰ En abril se reportó el inicio de una nueva línea aérea mexicana de carga con operaciones

⁸² CR, 23 ene 1950, p.43.

⁸³ NEDECO, 1955, pp.284-285.

⁸⁴ CR, 23 ene 1950, p.43.

⁸⁵ CR, 28 ago 1950, p.37.

⁸⁶ KUNTZ y RIGUZZI, 1996, p.300.

⁸⁷ NEDECO, 1955, p.259, 263.

⁸⁸ CR, 22 dic 1945, p.46.

⁸⁹ CR, 12 ene 1946, p.24.

⁹⁰ CR, 2 feb 1946, p.26.

en Sonora⁹¹ y en junio había ya 32 compañías aéreas comerciales en México y Pan American Airways había aumentado su número de vuelos semanales entre México y los Estados Unidos.⁹² En septiembre de 1946 el presidente Ávila Camacho informó que la aviación había pasado de tener 30,000 vuelos en 1941, a 75,000 en 1946.⁹³ Además, a finales de 1946 se anunció la operación de un servicio aéreo de pasajeros y carga entre México y Centro y Sudamérica en un futuro cercano.⁹⁴ Más adelante, por decreto del 19 de agosto de 1948 se estableció en la Ciudad de México una aduana para embarques de importación y exportación realizados por vía aérea.⁹⁵ Ya para este momento, el transporte aéreo de carga se usaba en el comercio exterior para distribuir los artículos que no se vendían a granel.⁹⁶

Sin duda, el transporte que más creció fue el terrestre. Entre 1945 y 1950 la extensión de caminos creció más de 20%; para el segundo año había ya 21,422 kilómetros de caminos nacionales y locales. El transporte de mercancías a través de este medio aumentó a un ritmo más acelerado que el que hubo en los ferrocarriles, pues mientras que en éstos el incremento de toneladas- kilómetro entre 1946 y 1951 fue de 12.1%, el tráfico automotor ascendió 102%. Ante la deficiente reglamentación relativa al transporte automotor, poco propicia para el surgimiento de compañías especializadas en la distribución, fue frecuente que los propios productores adquiriesen su equipo de vehículos para transportar sus artículos.⁹⁷

Pese a estos avances, la guerra también dejó huellas que subsistieron hasta el final de los años cincuenta. Sus secuelas fueron palpables, en especial en el transporte ferroviario. Hacia finales de 1945 la pérdida de mercancía por la escasez de este medio

⁹¹ CR, 6 abr 1946, p.30.

⁹² CR, 8 jun 1946, p.28.

⁹³ CR, 5 oct 1946, p.18.

⁹⁴ CR, 5 oct 1946, p.18.

⁹⁵ CR, 18 sep 1948, p.23.

⁹⁶ CR, 23 ene 1950, p.43.

⁹⁷ NEDECO, 1955, p.267-270.

de distribución propició el aumento de los costos y de los precios. Junto con Veracruz, los principales cuellos de botella para el tránsito de mercancías fueron Monterrey y Nuevo Laredo, en donde los retrasos de entre uno y cuatro meses para mover dichos bienes fueron frecuentes.⁹⁸

El reacomodo post-bélico conllevó la pervivencia de ciertas políticas en el transporte por tren que fueron comunes durante la contingencia bélica. Para evitar la acumulación excesiva de carga, el 10 de septiembre de 1946 los Ferrocarriles Nacionales de México anunciaron el establecimiento de un sistema de control sobre los carros de tren cargados en los Estados Unidos con destino a México. Los permisos previos sólo serían necesarios para cargamentos de un furgón o más. La prioridad de los permisos iría en función del tipo de mercancía, en el siguiente orden decreciente: alimentos en general, contenedores para alimentos y materias primas para fabricar dichos contenedores, materiales ferroviarios, maquinaria, materiales y accesorios para las industrias de transporte, materiales, combustible, grasa y lubricantes para la aviación militar y civil, cargamentos para Petróleos Mexicanos, combustibles, aceites y lubricantes para la industria en general, cargamentos para el gobierno federal, para la agricultura y la minería, para la industria y para el comercio y mercancía en carros consolidados, es decir, formados por varios envíos de menos de un furgón, y, por último, cargamentos para particulares.⁹⁹

Las condiciones del flete ferroviario mejoraron cuando hacia octubre de 1946 el embargo virtual sobre el movimiento de carros de carga de importación se levantó parcialmente para permitir la entrada de mayores cantidades de trigo y harina, así como de algunas consignaciones de mercancías generales. Aun así, la congestión de artículos

⁹⁸ CR, 10 nov 1945, p.35.

⁹⁹ CR, 5 oct 1946, p.18.

en los puertos a causa del transporte férreo limitado siguió siendo común.¹⁰⁰ A finales de 1948 un informe comentó: “Hay grandes cantidades de minerales, concentrados y metales semi-terminados en varios puntos que no podían ser movidas debido a las dificultades para conseguir carros, y más particularmente, a causa de la escasez de fuerza motriz para mover los carros.”¹⁰¹ Hacia agosto de 1950 en Monterrey se reportó una situación parecida, con escasez de transporte ferroviario.¹⁰²

A estas circunstancias se sumaron algunas restricciones de distinta índole que aparecieron en la etapa de la posguerra temprana. Verbigracia, en junio de 1950 la Asociación Estadounidense de Ferrocarriles restringió el transporte de carros de carga, lo que dificultó las importaciones de bienes estadounidenses a México. Asimismo, en México, la Secretaría de Comunicaciones aprobó el incremento de las tarifas de flete y exprés para los Ferrocarriles Nacionales, que entraron en vigor el 16 de julio. El aumento en las tasas de flete fluctuó entre 5% para necesidades básicas y 20% para otros productos, mientras que las tarifas exprés subieron un 30%.¹⁰³

En síntesis, a partir del seguimiento del desarrollo de la infraestructura de transporte vinculada al comercio exterior mexicano, es factible concluir que este elemento jugó un papel destacado en la competencia que entablaron los socios comerciales del país y en el desempeño del comercio exterior mexicano en general. Contrario a lo que de entrada pudiera suponerse, la efectividad de la red naviera europea, en especial la de Alemania, hasta cierto punto compensó al inicio del período la distancia que separaba a México del Viejo Continente en relación con la que existía entre la Unión Americana y nuestro país. La regularidad de los viajes entre México y Europa permitió el acercamiento entre ambos puntos en el transcurso de los años treinta. No obstante, los Estados Unidos

¹⁰⁰ CR, 23 nov 1946, pp.18-19.

¹⁰¹ CR, 16 oct 1948, p.19.

¹⁰² CR, 9 oct 1950, p.16.

¹⁰³ CR, 7 ago 1950, p.26.

aprovecharon su vecindad física y emprendieron un esfuerzo sistemático para explotar sus posibilidades, en especial a partir de la segunda Guerra Mundial.

Por otra parte, salta a la vista que, a pesar de su crecimiento entre 1920 y 1950, la infraestructura de transporte mexicana disponible fue insuficiente para hacer frente a las necesidades del comercio exterior mexicano. En este sentido, es preciso subrayar la importancia de los agentes privados, primero en la navegación, y hacia el final del período en el ámbito del transporte automotor.

4.2. Las prácticas de comercialización

El rumbo que tomó la competencia en el comercio exterior mexicano obedeció también a las prácticas de comercialización que entre 1920 y 1950 se emplearon en el sector. Hubo diversos elementos de primer orden que intervinieron en el éxito de la comercialización de las mercancías, a saber: los artículos en sí mismos (precio, calidad), la publicidad y, sobre todo, las modalidades de intermediación que se establecieron entre los proveedores y los compradores.

4.2.1. Calidad, precios y publicidad

El proceso de comercialización de las mercancías varió de acuerdo con las características de cada bien, pero a *grosso modo* se puede decir que en la venta de dichos artículos, el precio, la calidad y la publicidad que se les dio fueron factores que coadyuvaron o dificultaron la concreción de su colocación.

En el capítulo I me referí, de manera general, a la trayectoria que siguieron los precios de las importaciones y las exportaciones a lo largo del período. En este apartado, en cambio, retomo el tema, esta vez en forma cualitativa y con el ánimo de resaltar un

elemento que aparece con frecuencia en la documentación consultada: cómo los comerciantes involucrados en los intercambios de México con otros países se apoyaron en los precios para facilitar la colocación de sus mercancías. La falta de información imposibilita un seguimiento puntual año por año, pero es factible intentar aventurar interpretación general.

Por lo que toca a las importaciones, en los años veinte y, en menor medida, en los treinta, encontramos reiteradas alusiones al impacto que tuvo el precio de las mercancías en el avance de los europeos dentro del mercado mexicano. En los primeros años de la década de 1920 los precios de las mercancías europeas tendieron a ser inferiores a los de las estadounidenses. Así, por ejemplo, en 1921 los tintes europeos se cotizaron a precios 40% menores, en promedio, a los productos estadounidenses equivalentes y el precio de los colorantes secos provenientes de los Estados Unidos fue entre 80 y 100% mayor al de los europeos.¹⁰⁴ De hecho, en 1921 los estadounidenses reconocieron que el bajo nivel de los precios de los bienes alemanes permitía embarques exprés más frecuentes de artículos como seda y bienes de algodón mercerizado.¹⁰⁵

El abaratamiento de los precios en Europa benefició más a ciertas naciones. Los artículos alemanes como maquinaria, fármacos, artículos de hierro, artículos sanitarios, aluminio y bienes de lujo se cotizaron por debajo de los bienes británicos, aunque las grandes fluctuaciones del marco y la incertidumbre con respecto al cumplimiento de las entregas bloquearon los pedidos para entregas futuras.¹⁰⁶ Aun cuando las cifras nominales del crecimiento del intercambio fueron más altas que las reales debido a los frecuentes ajustes en el tipo de cambio del marco en el período de la hiperinflación de inicios de los años veinte¹⁰⁷, es un hecho que el comercio germano- mexicano tendió a

¹⁰⁴ CR, Sep 26, 1921, p.202.

¹⁰⁵ CR, Sep 5, 1921, p.32.

¹⁰⁶ KING, 1923, p.10.

¹⁰⁷ Un reporte estadounidense informó que se había recibido una noticia extraoficial, pero

fortalecerse y que se convirtió, al menos ante los ojos de los demás actores comerciales del momento, en una amenaza potencial. Así, un informe estadounidense afirmó: "Para las casas intermediarias que manejan bienes [tintes] hechos en Estados Unidos era imposible competir con estos métodos [alemanes y suizos] de comercialización, y el resultado es que se veían obligados a ordenar bienes alemanes y suizos para beneficiarse ellos mismos de la popularidad que [dichos bienes] estaban adquiriendo de nuevo entre comerciantes al menudeo y consumidores y de los precios mucho más bajos a los que se ofrecían."¹⁰⁸ Desde principios de 1921 se reportó que embarques considerables de bienes eléctricos, focos, cables, dinamos pequeños, enchufes, etc. se habían recibido en México.¹⁰⁹

Todavía hacia 1930 los precios europeos siguieron siendo competitivos en relación con los estadounidenses. En la venta de ferretería, alrededor del 25-30% de las importaciones de alambre de púas, malla para corral y artículos esmaltados provinieron de Alemania. La demanda de tubería de acero recubierta de cobre era controlada por las casas alemanas de exportación gracias al menor costo del producto germano. De la misma forma, se decía que la cotización de la lámina de acero alemana, c.i.f., en Veracruz oscilaba entre 16 y 20 centavos de dólar menos por cada 100 libras en comparación con la mercancía estadounidense.¹¹⁰ La competencia alemana siguió ganando terreno en 1933 en rubros como ferretería, equipo eléctrico, químicos y maquinaria eléctrica. A ello se sumó la presencia japonesa, que –aunque tuvo una importancia relativa ínfima en el

considerada confiable, indicando que en febrero y marzo de 1923 las autoridades aduaneras mexicanas habían utilizado un tipo de cambio arbitrario de 100 marcos por peso para contabilizar el valor de las importaciones alemanas que habían entrado a México, cuando el tipo de cambio real promedio fue de aproximadamente 11,000 marcos por peso. Por ello, en la publicación se advertía: "... si una tasa tan arbitraria fue usada, se dio una valoración inflada a los cargamentos de Alemania y posiblemente de otros países europeos. Si esto es así, la consideración de este elemento debe hacerse con respecto a las estadísticas mexicanas recientes sobre importación, y los valores de las importaciones de Alemania deben dividirse por cerca de 110 para llegar aproximadamente a las cifras correctas.", CR, [jun] 1923, p.528.

¹⁰⁸ CR, Sep 26, 1921, p.202.

¹⁰⁹ CR, 3 feb 1921, p.657.

¹¹⁰ CR, 20 oct. 1930, p.168.

comercio mexicano- perjudicó a los proveedores alemanes y británicos más que a los estadounidenses, y que se tradujo en la introducción de artículos de ferretería, equipo eléctrico y telas de algodón y seda más baratos.¹¹¹

En algunas operaciones de trueque con Alemania, México tuvo la posibilidad de negociar los precios de las mercancías de importación. Esto ocurrió, al menos, en el acuerdo que la Comisión Nacional de Irrigación suscribió con la casa alemana Bach Dorsch para comprar equipo, cuyo precio quedó sujeto a la aprobación del gobierno y a las mejores cotizaciones del mercado.¹¹²

Dada la ventaja de los japoneses y alemanes en precios y en tasas de transporte, su presencia en los años treinta se vislumbró como un peligro para los comerciantes estadounidenses.¹¹³ Esta preocupación se manifestó en 1937 a propósito del crédito concedido por el Eximbank a la American Car and Foundry Company, de Nueva York, para vender vagones de carga a Ferrocarriles Nacionales de México. En enero de 1937, el presidente de la American Car and Foundry Co se dirigió al presidente del Eximbank para informarle que la proposición hecha por la compañía para vender a Ferrocarriles Nacionales 10 locomotoras, 1000 carros Standard, 350 carros estrechos, 40 vagones de pasajeros de primera y segunda clase había sido rechazada porque manufactureros alemanes, por recomendación de Eduardo Suárez y del presidente de la Junta de Ferrocarriles Nacionales, habían asegurado a la administración que podían venderles las mercancías a alrededor de un precio 20% menor al ofrecido por los manufactureros

¹¹¹ CR, 4 nov 1933, p.293.

¹¹² AGN LCR, vol.437, exp.432.2-253-5 (DF.v.), Telegrama para el presidente, urgente, Fco. Vázquez del Mercado, Ejecutivo de Irrigación, 1 jun 1938, 7p, México-Matehuala SLP o donde se encuentre destinatario, p.3.

¹¹³ "Proposal of the ARMCO International Corporation of Middletown, Ohio, to finance through the Second Export- Import Bank of Washington D.C., the sale of 39,699 meters of ARMCO Steel pipe and 1500 water meters with an approximate aggregate money value of \$86,500", [abril 1935], [s.l.], NAW, RG 275, caja 1, Caso #77, p.24.

estadounidenses, además de que los manufactureros alemanes estaban dispuestos a aceptar las condiciones que fijara Ferrocarriles Nacionales.¹¹⁴

Al parecer, la segunda Guerra Mundial, al bloquear los canales comerciales regulares, eliminó la relevancia de los precios como un arma para competir en el mercado mexicano. La cuestión prioritaria pasó a ser el mantenimiento del abastecimiento de las importaciones. Una vez terminado el conflicto, esta tendencia se mantuvo en el mediano plazo.

En un primer momento, además de los precios, la calidad facilitó la permanencia de los europeos en ciertos nichos de mercado. Como señalé en el capítulo I, en los años veinte la venta de maquinaria textil de Gran Bretaña se recuperó gracias a la buena reputación que había adquirido en ese ramo antes de la Revolución.¹¹⁵ Todavía en 1928 un informe dio cuenta de que la ausencia de maquinaria textil estadounidense en México se debía a una conjunción de factores, pues las máquinas que reemplazaban al trabajador eran contrarias a la legislación laboral mexicana, la percepción de que las máquinas estadounidenses no duraban tanto como otras estaba aún extendida y además muchas fábricas textiles eran de capital francés y un número importante operaba con personal administrativo inglés, de tal suerte que los importadores mexicanos preferían las maquinarias francesa y británica, más conocidas en el país.¹¹⁶ Asimismo, en el mercado de hilos de algodón la calidad de la mercancía británica fue más importante que los bajos costos en virtud, una vez más, de la reputación de los artículos británicos, así como del hecho de que muchos capataces e inspectores de las fábricas mexicanas eran ingleses o

¹¹⁴ Carta de Charles J. Hardy, presidente de American Car and Foundry Company, a Warren Lee Pierson, presidente del Export-Import Bank, NY, NY- Washington DC, 27 enero 1937, NAW RG 275, Export-Import Bank of Washington, caja 2, Caso #157, 2p. y Carta de Charles J. Hardy, presidente de American Car and Foundry Company, a Warren Lee Pierson, presidente del Export-Import Bank, NY, NY- Washington DC, 19 de febrero 1937, NAW, RG 275, caja 2, Caso #157 y Sinopsis de Crédito No.157, [Washington DC], 19 noviembre 1943, NAW, RG 275, Export-Import Bank of Washington Credit Files, 1934-51, caja 2, Caso #157, p.1.

¹¹⁵ CR, 1 sep 1924, p.536, CR, 11 ago 1924, p.364 y BUXTON, 1928, p.33.

¹¹⁶ CR, 1 jul 1928, p.33.

escoceses y preferían trabajar con materiales de sus naciones de origen.¹¹⁷

A la calidad de las mercancías europeas se sumó la presentación de las importaciones, que constituyó una desventaja inicial para la mercancía estadounidense. En 1929 se reportó que la falta de atención de muchos exportadores de los Estados Unidos en relación con los requerimientos mexicanos de envoltura, etiquetas y documentación provocaba con frecuencia demoras y multas concernientes a la liberación de los bienes en la aduana. Un ejemplo de ello fue el manejo de las medidas de peso.¹¹⁸

Con todo, en muchas áreas los estadounidenses tuvieron una serie de ventajas, entre ellas la calidad,¹¹⁹ que por lo regular propició su proliferación en el mercado mexicano. En el rubro de implementos agrícolas, por ejemplo, desde los años veinte los Estados Unidos se convirtieron en el abastecedor principal, pues, en contraste con la maquinaria alemana, el metal para la construcción de estos bienes era de buena calidad, de tal suerte que en 1924 incluso las grandes casas alemanas ferreteras activas en México importaron casi exclusivamente productos estadounidenses; para finales de ese año, más de 90% de los implementos agrícolas usados en México provinieron de los Estados Unidos.¹²⁰ De hecho, este país fue el proveedor principal de maquinaria en general; en 1920 la Unión Americana vendió a México 84.8% de la maquinaria importada, en 1921 81.9%, en 1922 70.26%, en 1923 83.1% y en 1925 81%.¹²¹

Incluso en el área de la maquinaria textil, en 1928 se estimó que al menos 75% de las importaciones de maquinaria para hilar y tejer realizadas por México, se hicieron de los Estados Unidos.¹²² Para 1929 la maquinaria textil estadounidense sólo enfrentaba la

¹¹⁷ CR, 20 jun 1932, p.683.

¹¹⁸ CR, 21 oct 1929, p.189.

¹¹⁹ CR, Sep 5, 1921, p.32; respecto a la importancia de la calidad en relación con el precio, KING, 1924, p.15.

¹²⁰ CR, 1 dic 1924, p.508.

¹²¹ En contraste, en 1929 las cantidades importadas de implementos originarios de Alemania, Dinamarca y, en menor medida, de otros países europeos fueron reducidas, CR, 1 sep 1924, p.536, CR, 12 jul 1926, p.106, CR, 30 dic 1929, p.810.

¹²² CR, 1 jul 1928, p.33.

competencia de los alemanes, quienes se habían especializado en ciertos diseños de vestuario. Asimismo, la calidad del hilo de rayón estadounidense había comenzado a desplazar a la mercancía proveniente de Italia, Suiza, Alemania, Inglaterra y Francia.¹²³

A partir de los años treinta las referencias a la calidad en el ámbito de las importaciones desaparecen, lo que podría sugerir que la calidad de las importaciones tendió a uniformarse y que, por tanto, dejó de ser un factor decisivo en la competencia, o, por otro lado, que hubo elementos de mayor peso que opacaron la relevancia de la calidad, o bien una combinación de ambas situaciones. En cualquier caso, el tema queda abierto, como posibilidad de investigación a futuro.

La publicidad fue un aspecto cuyo desarrollo por parte de los proveedores estadounidenses favoreció la influencia de la mercancía de los Estados Unidos en México y que coadyuvó al desplazamiento de los precios y de la calidad a un segundo plano en el terreno de la competencia.

En los años veinte, los exportadores británicos comentaron que los agentes de las casas británicas tenían problemas, entre otros motivos, debido al manejo de catálogos defectuosos. Así, la calidad no fue suficiente para hacer frente a las nuevas circunstancias: “Los agentes de las casas británicas se quejan de que enfrentan términos más restringidos, catálogos defectuosos y el hecho de que las casas alemanas tienen existencias más grandes. Más aún, en donde la entrega rápida del manufacturero es importante, los estadounidenses tienen una gran ventaja.”¹²⁴

En contraposición, en la comercialización de alimentos, los intermediarios estadounidenses conocidos como *jobbers* (véase el siguiente apartado) se apoyaron en una adecuada publicidad para sus mercancías, en combinación con precios de oferta para

¹²³ CR, [1 jul] 1929, p.35.

¹²⁴ KING, 1923, p.11; véase también p.12 y BUXTON, 1928, p.38.

realizar sus negocios.¹²⁵ Un informe estadounidense señaló a este respecto: “Los hilados estadounidenses, se dice, pueden dominar este mercado si las ventas y la publicidad se manejan en forma apropiada. Gran Bretaña ha tenido éxito porque los dueños de las fábricas han puesto especial cuidado para que sus artículos se vuelvan bien conocidos en este mercado...”¹²⁶

En la comercialización de las exportaciones mexicanas también se conjugaron la calidad, los precios y la publicidad como elementos importantes pero que, por lo general, entorpecieron las distribuciones.

La calidad de los productos generó conflictos reiterados a lo largo de todo el período. En 1925 la embajada de México en Washington comentó que para mejorar las exportaciones mexicanas era imprescindible que los productores “...evolucionen en sus métodos de clasificación, calidades y empaques de tal manera que puedan presentarse ventajosamente como exportadores.”¹²⁷ Dos años más tarde, el gerente de Henequeneros de Yucatán, la organización que comercializaba el henequén del estado, comentó a sus miembros la necesidad de eliminar la falta de uniformidad en los envíos:

[...] en el henequén recibido hay mucho que está lejos de ser una fibra presentable en los mercados consumidores [...] Hacemos a Ud.(s) especial recomendación de que a más de la buena raspa que se hace indispensable, el empaque del henequén sea hecho a lo largo y EVITAR ABSOLUTAMENTE diversidad de clases, en una misma paca, por insignificante que sea la parte de fibra no igual a la de que está formada la paca en su mayor parte, para evitar a Ud.(s) mismo (s) perjuicios. Se debe impedir igualmente que al empacar vayan fibras con nudos o ‘amarras’ en las cadejas [*sic*].¹²⁸

A este respecto, a principios de los años treinta el Consulado General de México en Nueva York enumeró una serie de reglas que los exportadores mexicanos debían

¹²⁵ “Sales territories and Methods in Mexico”, assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930, pp.214-215.

¹²⁶ CR, 20 jun 1932, p.683.

¹²⁷ Francisco Suástegui, [embajador], “La legislación sobre cooperativas en los Estados Unidos. La Ley Webb- Pomerene”, Washington, 25 abr 1925, en Informes comerciales de la embajada de México en Washington, Francisco Suástegui [embajador] al titular de la S.R.E., AHSRE, 11-11-24, p.14.

¹²⁸ Circular enviada por Arturo Ponce Cámara, gerente ejecutor de Henequeneros de Yucatán, S.C. de R.L., Mérida, 15 dic 1927, AGN, F O-C, vol.165, exp.424-H-2 leg. No.3.

considerar para vender sus artículos en los Estados Unidos, a saber: no aceptar pedidos mayores de los que pueden surtir a tiempo, seleccionar con cuidado la mercancía, empacarla bien, presentarla en la forma más atractiva posible, verificar que la mercancía exportada fuese igual a la muestra enviada e indicar el origen mexicano del producto. Es decir, el exportador debía poner atención tanto en la calidad uniforme de sus artículos, como en la presentación de los mismos.¹²⁹

El marco de la segunda Guerra Mundial propició la colocación de exportaciones mexicanas que, aun cuando no cumplían con los parámetros exigidos en otros países, pasaron a ser una de las contadas opciones de abastecimiento. Así, por ejemplo, la compañía suiza Diesel Motor Co., S.A. manifestó su interés por obtener gasolina refinada de México, aunque sólo fuera de 62 octanos, cuando en Suiza la graduación mínima era de 68 octanos.¹³⁰

Otro problema fue la falta de difusión de las mercancías mexicanas en el exterior. Verbigracia, en 1932 el cónsul en Turín, al referirse a sus esfuerzos para propagar el consumo de henequén a nivel fabril, aludió a la dificultad de dichas tentativas a causa de la falta de muestras de la fibra con la calidad necesaria, que debía ser similar al yute.¹³¹

Por otra parte, los precios exigidos por los exportadores mexicanos desincentivaron, en ocasiones, las transacciones. En 1932 el mismo cónsul mexicano comentó que por lo general la estimación de precios realizada por los comerciantes mexicanos hacía que el costo de sus productos fuera muy elevado en los mercados extranjeros.¹³²

¹²⁹ Informe comercial de 1932, Consulado General de México en Nueva York, Nueva York, 30 ene 1933, AHSRE, IV-470-1 (II), p.16.

¹³⁰ AGN, LCR, vol.437, exp.432.2-253-5 Suiza, 3p., Memorándum confidencial de Diesel Motor Co., S.A.

¹³¹ Informe comercial de agosto de 1932, José Queralt Mir, cónsul en Génova, Génova, 1º sep 1932, AHSRE, IV-463-5, p.6.

¹³² Informe comercial de noviembre de 1932, José Queralt Mir, cónsul en Génova, Génova, 30 nov 1932, AHSRE, IV-463-5, p.12.

A raíz del estallido de la segunda Guerra Mundial, México se benefició por el alza de los precios mundiales de algunos de sus productos de exportación, pero el efecto favorable de esta circunstancia quedó minimizado por la lentitud y el bloqueo de los servicios de embarque y el incremento en los costos de los fletes, subrayados en el capítulo anterior.¹³³

Al final del período, una transacción evidenció los conflictos que el trueque podía generar en materia de precios. En enero de 1950 la casa española Díaz de Máquinas de Coser notificó al presidente de México que el trueque de máquinas por garbanzo sería imposible debido a que la cotización de la leguminosa realizada por la Exportadora de Garbanzo, S.A. y por el Banco Nacional de Comercio Exterior no había sido aceptada por la Comisión de Abastos en España. En este caso, sin embargo, la prioridad de México no fue tanto vender exportaciones, sino obtener importaciones, pues el Banco Nacional de Comercio Exterior sugirió en "... que para adquirir esa mercancía [las máquinas] el Gobierno de México no necesitaría exportar garbanzo y que sería mejor que fuera aplicada a la deuda de un millón a un millón y medio de dólares que tiene el Gobierno de España con México y que era muy necesario cobrar...".¹³⁴

En suma, en el caso de las importaciones, los comentarios reiterados en torno a dichos elementos durante los años veinte y la ausencia de información posterior sugieren que la comercialización de determinadas importaciones durante la mayor parte del período respondió a otros factores, como el crédito y la transportación, más que a la competencia a partir de los precios, la calidad y la publicidad. Para las exportaciones, en cambio, la evolución de estos tres aspectos, y en particular de los dos últimos, influyó en forma importante en las ventas de artículos mexicanos en el exterior, salvo en la

¹³³ CR, 14 oct 1939, p.914.

¹³⁴ AGN FMAV 565.4/1451 c.687

Carta de Constantino Díaz, de Casa Díaz de Máquinas de Coser S.de.R.L., a Presidente, Méx, 24 ene 1950, 2p., s.f.

coyuntura de la segunda Guerra Mundial.

4.2.2. Las modalidades de intermediación

Dentro de las prácticas de comercialización, las formas de intermediación, es decir, la red de distribución que se estructuró para colocar las importaciones y las exportaciones, constituyó un aspecto central para el desarrollo de la actividad. Al igual que en el caso de los mecanismos crediticios que subyacieron al comercio exterior mexicano, contamos con una mayor cantidad de información para las prácticas usuales en las importaciones que para las de exportación, pero por los datos disponibles respecto a estas últimas, es factible afirmar que fueron similares a las de importación en la medida en la que existieron la misma clase de intermediarios, como sucedió con los consignatarios, pero su evolución tomó una ruta diferente.

Los importadores y los exportadores mexicanos entablaron y mantuvieron contacto con sus proveedores y clientes a través de diferentes clases de intermediarios. De las fuentes consultadas se desprende que las principales formas de intermediación en el sector entre 1920 y 1950 fueron: los agentes generales, los agentes directos o locales, los *brokers*, los *jobbers* y los agentes viajeros.

En el caso de las importaciones, los agentes generales fueron intermediarios colocados por los proveedores en un punto de la República para distribuir la mercancía, o bien manufactureros y comerciantes estadounidenses establecidos en México con quienes los proveedores entablaron contacto para que ejecutaran dicha labor. Por ejemplo, las grandes plantas manufactureras alemanas establecieron sucursales en México, que se aprovisionaron con existencias considerables que les permitían realizar entregas inmediatas.¹³⁵

¹³⁵ KING, 1923, p.10.

Asimismo, la maquinaria minera era adquirida en México, en buena medida, a través de filiales estadounidenses. Las grandes compañías mineras de los Estados Unidos que operaban en México contaban con filiales de compra en Nueva York y otros centros importantes, que seguían las recomendaciones de los gerentes mineros. Además, muchos manufactureros de maquinaria y equipo mineros tenían sus propias organizaciones en la Ciudad de México. De la misma manera, para el comercio de maquinaria para la industria petrolera, las compañías petroleras tenían agentes de compras en Nueva York y compraban poco equipo a nivel local en México. Durante algún tiempo, tres manufactureras estadounidenses de perforadoras y de otro tipo de equipo abrieron sucursales en Tampico, puerto cercano a los pozos petroleros importantes.¹³⁶

Por otro lado, en 1924 las casas estadounidenses de maquinaria en la Ciudad de México actuaron como representantes de los manufactureros de maquinaria de su país. Cabe hacer notar que, aun cuando la capital del país era entonces el centro financiero y comercial por excelencia, hubo productos cuyo punto de distribución más adecuado estuvo en otros sitios de la República. Verbigracia, en los años veinte las autoridades estadounidenses recomendaron que los ramos de maquinaria, equipo o industria petrolera se manejaran a través de una casa importadora estadounidense localizada en Tampico, ya que la mayor parte del comercio de estas líneas era distribuido desde ese puerto. En contraste con las casas alemanas, las firmas estadounidenses en la Ciudad de México recibían órdenes, pero no tenían existencias a la mano, sino que mandaban pedir los vehículos de oficinas y bodegas ubicadas en los Estados Unidos, cerca de la frontera con México.¹³⁷

En el caso de la maquinaria textil, los exportadores estadounidenses trabajaron mediante un agente en la Ciudad de México que cubría todo el país. Esto resultaba

¹³⁶ "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930, pp.213-216.

¹³⁷ CR, 1 sep 1924, p.537.

funcional porque el principal mercado para la maquinaria textil se encontraba cerca de la Ciudad de México, en la región comprendida por Puebla, Tlaxcala y Veracruz, y porque existían pocas cuentas de importación referentes al ramo. Estos agentes recorrían México varias veces al año y se encontraban más calificados que los agentes directos o subagentes de una localidad para circunscribir las ventas a firmas solventes. Algo similar sucedió en el ramo farmacéutico, en donde los negocios más pequeños, ante el alto costo salarial que implicaba mantener una cadena de agentes viajeros, colocaban sus artículos a través de comerciantes al mayoreo del ramo establecidos en la Ciudad de México.¹³⁸

Los *brokers*, por su parte, fueron agentes comerciales cuya intervención era opcional, y podía ser propuesta, ajustada o hecha en los contratos comerciales. De acuerdo con lo dispuesto por el Código de Comercio, a mediados de los años treinta su ejercicio se circunscribía a ciudadanos mexicanos residentes en el lugar de las operaciones, que llevaran al menos cinco años realizando negocios en México, que tuvieran preparación comercial y no fuesen empleados públicos. El gobierno expedía los títulos de *broker*, que debían revalidarse año con año. Existían *brokers* de mercancía, de seguros, marítimos y de transporte. Los *brokers* no podían realizar operaciones mercantiles por su cuenta o actuar como comisionistas o socios de un comerciante.¹³⁹

La figura del *broker* o intermediario aduanal tuvo la función de realizar los trámites necesarios para que las mercancías que ingresaban a México fuesen liberadas en la aduana, pero también fungió como un enlace para la comercialización. En 1930, a propósito de la publicación de la nueva Ley Aduanal, un informe estadounidense mencionó la presencia de intermediarios aduanales en la frontera con México, quienes preparaban los manifiestos para ser visados en el consulado mexicano de la ciudad

¹³⁸ "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930.

¹³⁹ RAMÍREZ, *Trading under the laws...*, pp.59-60.

fronteriza por medio de la cual entrarían los artículos al país.¹⁴⁰ La legislación posterior a la Ley aduanal de 1930 permitió que los consignatarios mexicanos autorizaran a dichos intermediarios para firmar las facturas comerciales requeridas por el gobierno mexicano para declarar los bienes y agilizar su liberación en la aduana.¹⁴¹ En ese mismo año, una manufacturera estadounidense de insecticidas utilizó a los intermediarios aduanales en los puertos para despachar las órdenes de embarque, facturadas por el manufacturero en los Estados Unidos, y realizó sus liquidaciones por intermediación bancaria. Este sistema permitió al proveedor tener las mercancías a su nombre en zonas neurálgicas y realizar entregas inmediatas.¹⁴²

La vecindad geográfica de México con los Estados Unidos permitió la concreción de transacciones incluso sin cruzar la frontera con nuestro país. Así, en la década de 1920 el comercio de maquinaria minera para el norte y la costa oeste de México se hizo mediante las sucursales del sureste de los Estados Unidos; una cantidad limitada de maquinaria se distribuía por medio de firmas mayoristas de ferretería y maquinaria cercanas a la frontera mexicana.¹⁴³ Por otra parte, en el giro de vehículos, en 1930 un manufacturero estadounidense de automóviles de bajo costo con una planta de ensamblaje en la Ciudad de México optó por comercializar su mercancía en el norte del país directamente desde su planta en Texas.¹⁴⁴

En este sentido, destacó la presencia de los *jobbers*, intermediarios estadounidenses que operaron desde el lado estadounidense de la frontera, pero que también se internaron en México para realizar transacciones.¹⁴⁵ Dichos intermediarios

¹⁴⁰ CR, 6 enero 1930, p.65.

¹⁴¹ CR, 3 feb. 1930, p.344.

¹⁴² Pese a ello, la compañía había decidido delegar la comercialización en una casa local, "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930.

¹⁴³ CR, 1 sep 1924, p.537.

¹⁴⁴ "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930, pp.213-216.

¹⁴⁵ CR, 1 sep 1924, p.537.

actuaron con éxito en puntos estratégicos como Laredo, El Paso y Nogales, en donde distribuían pequeñas cantidades de mercancía. A veces, con el fin de obtener dividendos o grandes descuentos por la cantidad vendida de manufacturas estadounidenses, los *jobbers* entraban al mercado mexicano y vendían su mercancía a precios inusualmente bajos para conseguir grandes ganancias sobre la demanda normal en su territorio habitual de ventas. Desde la perspectiva estadounidense, esta clase de intermediario era un fenómeno que no podía ni debía combatirse, pues en etapas de crisis, cuando los arreglos adecuados entre distribuidores desaparecían, dichos intermediarios subsanaban ese vacío.¹⁴⁶ Otro ejemplo de la acción de los *jobbers* fronterizos fue el mercado de alimentos, cuyos agentes viajaban hasta la Ciudad de México inclusive.¹⁴⁷

No obstante, el acercamiento personal fue crucial para el éxito de la comercialización de las importaciones y pronto los proveedores extranjeros comprendieron que era imperante contratar a agentes mexicanos que estuviesen en varios centros de distribución y a agentes viajeros que recorrieran con frecuencia los principales puntos de la República.

En 1930 las autoridades estadounidenses indicaron que el mercado mexicano era muy competitivo y que, en general, el contacto personal con los futuros clientes constituía un factor sumamente importante para cerrar las operaciones, por lo que las ventas por correspondencia y catálogo sólo prosperaban en algunos casos.¹⁴⁸

¹⁴⁶ Comunicación de [sidro] Slabotzki a Nacional Distribuidora y Reguladora, México, 7 julio 1943, AGN, Fondo MAC, vol.828-A, exp.550/44-2 16, [sidro] Slabotzki a Nacional.

¹⁴⁷ Comunicación de [sidro] Slabotzki a Nacional Distribuidora y Reguladora, México, 7 julio 1943, AGN, Fondo MAC, vol.828-A, exp.550/44-2 16, [sidro] Slabotzki a Nacional.

¹⁴⁸ Ahora bien, los métodos de comercialización variaron en cierta medida de acuerdo con la región del país y el tipo de mercancía en cuestión. Desde la óptica de las importaciones, las autoridades estadounidenses dividieron a México en cuatro regiones: 1) el distrito de la Ciudad de México (Puebla, Veracruz, Querétaro, Celaya, Oaxaca), 2) el distrito del norte con centro en Monterrey (Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Durango, Zacatecas y San Luis Potosí), 3) el distrito de la costa oeste (Jalisco, Nayarit, Sinaloa, Sonora) y 4) el distrito de la península de Yucatán, "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930, pp.213-216.

En virtud de ello y de la cantidad limitada de intermediarios disponibles en México, era vital para los exportadores estadounidenses negociar un trato satisfactorio con una agencia dentro del país. La publicación advirtió que un solo agente no podía operar en toda la República a causa de las dimensiones del territorio y de las dificultades para transportarse: "Aunque la designación de una casa grande y bien establecida en la Ciudad de México ofrece la ventaja de permitir al exportador americano confinar su riesgo crediticio a una firma comercial y evitar el lastre de manejar varias cuentas, la experiencia ha mostrado que, con pocas excepciones, ha sido más satisfactorio establecer agentes de venta directos en varios centros lógicos de distribución."¹⁴⁹

Aun cuando esto era lo deseable, los gastos que implicaba el desplazamiento regular de los vendedores por el país tendía a reducir los viajes de ventas al mínimo; por lo común, dichos agentes permanecían en la Ciudad de México y recorrían la República sólo una o dos veces por año, por lo no podían mantener el contacto cercano requerido con sus clientes potenciales.¹⁵⁰ En el proceso de comercialización, los agentes generales que llevaban existencias consigo encaraban la cuestión de sufragar los gastos para reenviar los bienes a otras áreas de la República y quedaban imposibilitados para competir con los agentes directos localizados en dichas regiones, en especial en la parte norte del país, en donde la presencia de los *jobbers* estadounidenses fronterizos era intensa.¹⁵¹

Una publicación británica coincidió con la apreciación acerca de la importancia de operar mediante comerciantes mexicanos: "Como en todos los países latinoamericanos, el elemento personal es de la mayor importancia en México, y un buen vendedor, que

¹⁴⁹ "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930, p.213, esta opinión fue difundida por otra fuente: "Las casas que se contentan con abrir una oficina en la Ciudad de México o permitir que la República sea cubierta desde ese punto con frecuencia encuentran que los resultados están lejos de ser satisfactorios." Véase CLELAND, 1922, p.375, 377.

¹⁵⁰ "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930, p.213.

¹⁵¹ CR, 27 enero 1930, p.213.

sepa cómo colocar sus bienes, hable el idioma y esté familiarizado con los métodos de negocios del país, obtendrá con frecuencia pedidos de las firmas, las cuales no mirarían el catálogo y probablemente no contestarían las cartas dirigidas a ellos.”¹⁵² De hecho, la Gran Bretaña resintió la falta de una presencia física importante en México. Mientras que sólo había alrededor de media docena de tiendas británicas en la Ciudad de México y la República, había mucho más expendios en manos de españoles, franceses, estadounidenses y alemanes.¹⁵³ No es casual que desde agosto de 1923 el boletín mensual de la Cámara Británica de Comercio de México incluyera una columna denominada “agencia” en la que se recibían solicitudes de comerciantes británicos que quisiesen introducir sus productos en México y buscaban quien los representase.¹⁵⁴

De esta suerte, los proveedores extranjeros se vieron obligados a desarrollar una red más amplia de agentes para llegar a sus clientes mexicanos. Fue así como desde la década de 1920 la actividad de los agentes comisionistas se extendió. De acuerdo con la legislación mexicana comercial y civil de los años treinta, el comisionista era una persona que actuaba por su cuenta o a nombre de otra en las transacciones comerciales, a cambio de una comisión mercantil. Cuando la comisión requería la provisión de fondos, el comisionista no tenía que actuar sino hasta que recibía dicha cantidad, pero si el comisionista se comprometía a adelantar los fondos, quedaba obligado a hacerlo, salvo que se suspendieran los pagos o el delegante quebrara. Su modo de operación era la consignación, práctica común en el comercio del país y que resultaba ventajosa porque gracias a que el comisionista actuaba por su cuenta, el proveedor podía participar en el mercado mexicano a un menor costo que el que implicaba el mantenimiento de una agencia o una filial en el país. En efecto, por lo regular el comisionista tenía un

¹⁵² KING, 1924, p.15.

¹⁵³ *Ibid.*, p.14.

¹⁵⁴ AHSRE, *Boletines de la Cámara Británica de Comercio de México*, 11-5-140, Boletín de ago 1923, no.14, *Boletín mensual de la Cámara Británica de Comercio de México*. Edición en español, p.18.

establecimiento propio en donde podía almacenar la mercancía consignada, sufragar los gastos de la comercialización, e incluso montar sus campañas de publicidad, sin costo para el consignador. De hecho, en los años treinta se reportó que a menudo los envíos directos de los proveedores extranjeros a los importadores mexicanos eran disfrazados como consignaciones, a fin de obtener la protección crediticia que brindaba el acuerdo de consignación. Además, en teoría, mientras la mercancía permanecía en posesión del comisionista, no podía ser embargada por los acreedores, ni pasar a ser propiedad del Estado en caso de que el agente quedara en bancarrota. Sin embargo, en la práctica, los costos, las dificultades técnicas y la larga duración de los litigios dificultaban la obtención de esta clase de protección. En virtud de ello, una publicación estadounidense advirtió que lo más conveniente era elegir al comisionista en forma muy cuidadosa, en función de su estado financiero y reputación por su honestidad y diligencia, para no arriesgarse a llegar a un litigio.¹⁵⁵

La comercialización por medio de comisionistas tenía también sus desventajas. En primer lugar, el comisionista que también vendía bienes por su cuenta solía dar prioridad a la colocación de su mercancía, antes que a la del consignador. Por otra parte, el consignador debía asumir el riesgo de pérdida de los bienes consignados -aunque ello podía atenuarse a través de un seguro-, además de encarar los riesgos crediticios y de mercado. Asimismo, las transacciones por consignación requerían por lo general de una correspondencia considerable entre las partes y el seguimiento de cuentas complicadas, lo que resultaba caro.¹⁵⁶

Por ello, contrario a lo que sucedió en otras líneas en las que la consignación fue un método efectivo, en el comercio de automóviles los embarques por consignación fracasaron y las autoridades estadounidenses recomendaron no utilizar dicho método.

¹⁵⁵ Ramírez, *Trading under the laws...*, pp.46, 48-49.

¹⁵⁶ *Ibid.*, p.50.

Empero, incluso en esta área, desde los años veinte se reportó que los manufactureros delegaron sus agencias en negociadores residentes confiables que compraban por su cuenta. Con frecuencia, a semejanza de sus homólogos alemanes, los comerciantes extranjeros del ramo mandaron a un representante de fábrica para facilitar la apertura del mercado en México. En la Ciudad de México y poblaciones grandes había agencias distribuidoras y de ventas, respectivamente. En este caso, las agencias automotrices de servicio fueron un elemento clave en la comercialización, por lo que se envió a mecánicos entrenados para capacitar a los trabajadores mexicanos.¹⁵⁷ El éxito de estas estrategias fue contundente; mientras que en 1920 México adquirió 1,955 automóviles de pasajeros y 690 vehículos comerciales, para octubre de 1926 había importado ya 4,753 y 1,073 unidades, respectivamente, y en 1927 más de 95% de los vehículos de motor importados fueron estadounidenses.¹⁵⁸

Asimismo, desde principios de 1921, grandes cantidades de tintes manufactureros alemanes y suizos fueron remitidas a agentes locales en México que recibieron dichos artículos en consignación; la venta de los productos era promovida por químicos alemanes expertos enviados por las casas exportadoras para familiarizar a los comerciantes y al público mexicano con los productos alemanes, demostrando su calidad y explicando su uso.¹⁵⁹ Los resultados de esta táctica fueron subrayados en 1921 por una fuente estadounidense que se refirió a la comercialización de algunos productos químicos misceláneos de los Estados Unidos y recomendó seguir el método de las casas alemanas de tintes de colocar entre agentes locales grandes existencias en consignación, que estuviesen disponibles para entrega inmediata a los compradores: “Los comerciantes al menudeo y consumidores en México están dispuestos a pagar una prima sustancial por entregas rápidas, y colocarán sus órdenes entre los negociadores que estén en posición

¹⁵⁷ CR, [1 ene 1923], p.27 y BUXTON, 1928, p.47.

¹⁵⁸ BUXTON, 1928, p.47 y CR, oct 31 1921, p.510.

¹⁵⁹ CR, Sep 26 1921, p.202.

de prometer y cumplir con esas entregas.»¹⁶⁰

En este sentido, la Gran Bretaña experimentó una situación desventajosa. En los años veinte, a diferencia de sus competidores, los comerciantes británicos pretendieron que los agentes que los representaban en México asumieran más gastos de los que dichos representantes consideraban justos, y que se vinculaban con el pago de derechos sobre muestras, gastos de viajes, propaganda, etc. Cuando las ventas se realizaban por comisión, los vendedores británicos ofrecían tasas de comisión muy bajas para los agentes. Por otra parte, un buen número de compañías británicas en México empleaba a personal estadounidense en vez de británico y, por lo mismo, tenía agentes de compras en Nueva York, no en Gran Bretaña. Por ejemplo, en 1923 se reportó que el ferrocarril británico que conectaba a la capital de México con el puerto de Veracruz proponía electrificar una parte de la línea; este trabajo sería realizado por la Internacional General Electric Co de los Estados Unidos, a través de la cual la empresa ferroviaria había adquirido ya 20 trenes eléctricos.¹⁶¹

En el caso de la importación de maquinaria, la vinculación con los comerciantes locales cobró una relevancia particular a finales de la década de 1920. Hacia 1927 las autoridades mexicanas prefirieron otorgar las concesiones para contratos gubernamentales a nivel local, en vez de comisionar a funcionarios para efectuar compras en el extranjero por cuenta del gobierno.¹⁶² De hecho, por orden del presidente Calles efectiva a partir del 30 de mayo de 1927, se prohibió a cualquier secretaría del gobierno hacer compras en los Estados Unidos, pero se permitió la adquisición de bienes de origen estadounidense a través de las casas localizadas en México.¹⁶³ Aunque esta medida fue

¹⁶⁰ CR, Sep 26 1921, p.202.

¹⁶¹ KING, 1923, pp.12-13 y KING, 1924, p.19.

¹⁶² Las excepciones a esta tendencia fueron la adquisición de armamento, equipo o provisiones militares, navales o del servicio aéreo, o locomotoras y materiales para los Ferrocarriles Nacionales, que fueron adquiridos en los Estados Unidos, BUXTON, 1928, p.38.

¹⁶³ CR, 13 jun 1927, p.687.

anulada por un decreto del 27 de octubre de 1927, efectivo a partir del 1º de noviembre de ese año, se estipuló que en adelante las secretarías gubernamentales sólo podrían adquirir artículos en los Estados Unidos siempre y cuando las mercancías en cuestión no pudieran obtenerse en México.¹⁶⁴

En los años treinta, se advirtió que con frecuencia se realizaban transacciones por consignación con comerciantes mexicanos que no eran, por lo general, agentes comisionistas. Como detalló una publicación de la época, esta práctica conllevaba riesgos legales:

Se deben tomar todas las precauciones para establecer con claridad la agencia por comisión, al grado de que la correspondencia entre las partes no indique lo contrario. La dificultad reside en el hecho de que, a menos de que la consignación pueda establecerse, la transacción será considerada una venta, y en este caso el exportador pierde sus derechos [prioritarios] sobre la mercancía. Si después del embarque 'por consignación' el exportador envía un pagaré al consignatario ('comisionista') para aceptación, la transacción puede ser vista como una venta. El mismo peligro existe cuando una [fianza] es requerida del comisionista contra embarques por consignación.¹⁶⁵

De ahí que dicha publicación recomendara dos formas para llevar a cabo transacciones por consignación. Una era consignar la mercancía a la orden de un banco en México que liberara los bienes en la aduana y se reembolsara a sí mismo de todos los gastos, mediante una de las partes contrayentes. El banco consignaba la mercancía al agente, que ejecutaba el contrato de consignación con dicha organización. En la segunda forma el banco almacenaba la mercancía y se la daba al comisionista una vez que éste aceptaba los pagarés; el agente quedaba entonces obligado a vender los bienes en un período específico de tiempo y a depositar en el banco, como garantía, el papel de sus clientes, apropiadamente endosado. Se recomendaba, además, que en cada venta por parte del comisionista, el proveedor aprobara el riesgo crediticio para evitar extender crédito a compradores irresponsables, o un fraude. Este último método se usaba sobre todo cuando el consignador vendía mercancías costosas a crédito, como maquinaria, por

¹⁶⁴ CR, [7 nov 1927], p.369.

¹⁶⁵ Ramírez, *Trading under the laws...*, pp.49-50.

ejemplo.¹⁶⁶

Además de los agentes comisionistas, destacó la figura del agente viajero; hubo algunos agentes y comerciantes itinerantes que hacían ventas en su propio nombre y que entregaban la mercancía personalmente.¹⁶⁷

Por ejemplo, en 1924 las casas estadounidenses de maquinaria en la Ciudad de México contrataron a vendedores para que recorrieran la República. Como se ha comentado ya, el punto de distribución conveniente dependía de los productos y del destino de las mercancías.¹⁶⁸ Para 1930, los implementos y ferretería agrícola eran vendidos dentro de México directamente por importadores establecidos en distintas ciudades del país: Acapulco, Aguascalientes, Chihuahua, Ciudad Obregón, Hermosillo, Guadalajara, Los Mochis, Manzanillo, Matamoros, Mazatlán, Mérida, la Ciudad de México, Monterrey, Morelia, Puebla, Saltillo, San Luis Potosí, Tampico, Tapachula, Torreón, Veracruz y Villahermosa. Los vendedores en el interior de la República eran, por lo regular, comerciantes del ramo de ferretería y maquinaria industrial, no sólo de implementos agrícolas. Asimismo, en la Ciudad de México había una filial estadounidense y una canadiense que enviaban demostradores a recorrer el país, quienes a su vez remitían los pedidos al distribuidor que se encontrara dentro del territorio en donde residía el comprador. Por su parte, la línea de ferretería solía ser manejada por agentes manufactureros localizados en la Ciudad de México, que viajaban por el país una o dos veces por año y visitaban a los importadores que distribuían implementos agrícolas. En el caso de la maquinaria minera, muchos manufactureros utilizaron la intermediación de agentes de venta viajeros que surtían de mercancía a los centros mineros; la Ciudad de

¹⁶⁶ *Ibid.*, p.50.

¹⁶⁷ *Ibid.*, p.65.

¹⁶⁸ CR, 1 sep 1924, p.537.

México poseía poco control sobre la venta de equipo minero y, por ende, esta clase de ventas debía cerrarse en las minas.¹⁶⁹

La contratación de agentes mexicanos se incentivó a principios de los años treinta cuando las nuevas regulaciones migratorias obligaron a los extranjeros a solicitar permiso a la Secretaría de Gobernación para ingresar a México por cuestiones de trabajo; si bien los agentes de viaje estadounidenses fueron exentados de dicha autorización, quedaron compelidos a mostrar su identificación y pagar la cuota de 22 pesos que se cobraba a cualquier inmigrante.¹⁷⁰ Además, en marzo de 1931 el gobierno mexicano determinó que todos los viajeros comerciales que entraran al país tendrían que realizar un depósito de 500 pesos como garantía de que saldrían del territorio tras finalizar un plazo.¹⁷¹

Ya en la década de 1940, encontramos, por ejemplo, que en 1943 una compañía estadounidense trabajó mediante un agente en México para ofrecer trigo a la Nacional Distribuidora y Reguladora.¹⁷²

En ocasiones, los agentes actuaron mediante subagentes residentes y obtuvieron mejores resultados porque estos últimos se mantenían cerca de los compradores, a un costo mínimo. La principal desventaja de esta estrategia radicó en que la ganancia para el subagente resultaba, por lo general, demasiado baja y lo desincentivaba, por lo que el

¹⁶⁹ "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930.

¹⁷⁰ CR, 1 sept. 1930, p.563 y 15 sep. 1930, p.695.

¹⁷¹ Al parecer, las autoridades mexicanas mostraron poca sensibilidad para este tema, que tal vez no consideraran de trascendencia, pues en octubre de ese año, durante la IV Conferencia Comercial Panamericana en Washington, la delegación mexicana recibió instrucciones de abstenerse de participar en los debates en relación con el tratamiento hacia los agentes viajeros de comercio y de medios para facilitar la entrada de muestrarios, pues la ponencia propuesta por la Secretaría de Gobernación sostenía la necesidad de restringir la presencia de dichos agentes, más que de coadyuvar a sus actividades, AHSRE, 7-23-1 (I) Informe general de la delegación de México en la IV Conferencia Comercial Panamericana, Washington, 5-13 oct 1931, AHSRE, 7-23-1 (I), f.569 y reproducción de un recorte de *El Universal*, "La cuota fijada a los agentes comerciales extranjeros" [24] marzo 1931, AHSRE, 7-23-1 (VI), f.5. Véase más sobre este tema en Ponencia de la Secretaría de Gobernación sobre tema 20, tratamiento de los agentes viajeros de comercio y medios para facilitar la entrada de muestrarios, México, 19 ago 1931, AHSRE, 7-23-1 (VIII) fs.2-4.

¹⁷² Comunicación de [sidro] Slabotzki a Nacional Distribuidora y Reguladora, México, 7 julio 1943, AGN, Fondo MAC, vol.828-A, exp.550/44-2 16, [sidro] Slabotzki a Nacional.

subagente era proclive a dar prioridad a sus cuentas directas, en detrimento de las cuentas con el agente general cuya comisión tendría que compartir.¹⁷³ Esta táctica se empleó en el mercado automotriz, en donde en 1930 una compañía tuvo alrededor de 60 negociadores en México y 60 de sub-negociadores que eran supervisados desde la oficina en la Ciudad de México. La capital fue la primera ciudad en importancia en este giro, seguida por Monterrey, Guadalajara y Mérida; en algunos casos el alcance de la cobertura de la organización de ventas de la Ciudad de México llegó a Guatemala y a otros países centroamericanos. Además, la empresa tenía agentes viajeros de ventas, especialistas y jefes de departamento que visitaban a dichos negociadores varias veces al año, y varios comercializadores de autos se apoyaron en negociadores localizados en otros puntos de la República, a saber, Tampico, Torreón, Chihuahua, Parral, Zacatecas, Aguascalientes, San Luis Potosí, Celaya, Irapuato, Navajoa, Ciudad Obregón (Cajeme), Los Mochis, Mazatlán, Puebla, Veracruz y Tapachula.¹⁷⁴

Hubo líneas en las que se combinaron la estrategia vertical de control desde el exterior con una red de agentes dentro de México, como sucedió con varias compañías farmacéuticas estadounidenses y, por lo menos, con una alemana. En 1930 dichas empresas establecieron una filial en la Ciudad de México con agentes viajeros que recorrían el país al menos cuatro veces por año y contaban con distribuidores exclusivos al mayoreo en varios puntos de la República. La principal ventaja de este sistema residía en que disminuía el riesgo crediticio porque la empresa sólo trataba con un número limitado de distribuidores. Por otro lado, los agentes viajeros mantenían las existencias en movimiento y garantizaban una comercialización a nivel nacional.

Cabe apuntar que en el establecimiento de contactos de distribución por parte de los proveedores extranjeros hay que diferenciar entre el comercio al menudeo y al

¹⁷³ CLELAND, 1922, p.376.

¹⁷⁴ "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930, p.215.

mayoreo. Una publicación advirtió que los viajeros que trataban con las grandes firmas de importación al mayoreo no podían obtener ventajas de comerciar, al mismo tiempo, con el rubro de menudeo, sin arriesgarse a perder su contacto con los grandes importadores, que en algunas zonas también incursionaban en el comercio en pequeña escala.¹⁷⁵ Una empacadora de carne estadounidense contrató a agentes directos en varias ciudades de México que vendían sobre la base de comisiones contra muestras y listas de precios; los agentes en Veracruz, Guadalajara, Mazatlán, San Luis Potosí y Durango sólo vendían el embarque directo al importador.¹⁷⁶

Así, la utilización de diversas estrategias para llevar a cabo la comercialización de las importaciones fue una forma, por parte de los socios comerciales de México, de competir para colocarse, mantenerse o ampliar su mercado en el país. A mediano plazo, estas diferencias coadyuvaron a la concentración del comercio de importación mexicano en los distribuidores estadounidenses. Las estrategias iniciales de algunos proveedores europeos presionaron a otros socios de México, a los Estados Unidos sobre todo, para diversificar y ampliar sus mecanismos de intermediación con nuestro país. Un informe británico resumió con precisión las implicaciones de la proximidad geográfica en conjunción con una base organizativa para la expansión del comercio de los Estados Unidos con México:

Por la misma razón de cercanía y transportación rápida, los representantes viajeros, los expertos técnicos y mecánicos pueden trasladarse rápidamente de Estados Unidos a México para hacer negocios frescos, auxiliar a la sucursal local o a la agencia, o contribuir personalmente a la resolución de las diferencias que pudieran surgir respecto a la calidad, desempeño o términos. De manera similar, compradores y agentes son motivados para visitar los departamentos de exportación de los manufactureros estadounidenses y obtener información sobre la mercancía que ellos están por comprar o vender ahí, mientras que la máquina o el artículo está siendo manufacturado. Aquí, de nuevo, esas visitas se facilitan gracias a la proximidad geográfica.¹⁷⁷

¹⁷⁵ CLELAND, 1922, p.376.

¹⁷⁶ "Sales territories and Methods in Mexico", assistant commercial attaché Albert F. Nufer, Mexico City, CR, 27 enero 1930.

¹⁷⁷ BUXTON, 1928, p.37.

Sabemos de algunos casos en los que empresarios estadounidenses fungieron como intermediarios de las transacciones mexicanas con Europa, presumiblemente para no quedar fuera de los negocios mercantiles. En diciembre de 1938 se pactó un contrato con una compañía estadounidense que dispuso la venta de productos petroleros por \$15,000,000 USD con base, al parecer, en el trueque de mercancías europeas.¹⁷⁸ Asimismo, en 1941 se notificó del intento de compra por parte de México de una maquinaria alemana con destino a la refinería de Buena Vista, a través de la Casa Davis, de nacionalidad estadounidense.¹⁷⁹

Los problemas productivos y las deficiencias en los canales de difusión y transporte fueron obstáculos de primer orden, aunque en el terreno de la intermediación se desarrollaron tácticas novedosas que permitieron que México mantuviera o incrementara sus exportaciones en las coyunturas más difíciles. Contrario al proceso que aconteció en la comercialización de las importaciones, que se hizo, de manera creciente, a través de los intermediarios, la tendencia en la distribución de las exportaciones, en particular desde mediados de los años treinta, fue eliminar la intermediación y establecer vínculos directos entre los productores mexicanos y sus clientes. De hecho, a finales de la década de 1930 una publicación oficial comentó:

El productor mexicano está todavía poco acostumbrado a exportar por propia cuenta, de suerte que, ordinariamente, tiene que hacer sus ventas a los agentes o exportadores dentro del país, en los mercados de concentración y, no pocas veces, hasta en el mismo lugar de producción. El intermediario (o los intermediarios, pues, a veces son varios) tiene todavía una gran importancia en el comercio de exportación; pero va eliminándose a medida que los productores se asocian y organizan de diferentes maneras [...].¹⁸⁰

En la década de 1920, la distribución de las exportaciones mexicanas se llevó a

¹⁷⁸ CR, 14 ene 1939, p.30. Otro ejemplo en Copia del informe sobre la 25a Convención del Comercio Exterior de EE.UU., realizada en NY, NY del 31 de octubre al 2 de noviembre de 1938, enviada por Ernesto Hidalgo, oficial mayor del Departamento Consular- Sección de Comercio Exterior- S.R.E., al titular de la S.E.N, AHSRE, III-397-6, fs.7-10.

¹⁷⁹ E. Buenrostro, gerente general de [Petróleos Mexicanos] a Ezequiel Padilla, titular de la S.R.E., México, 2 may 1941, AHSRE, 15-28-14, f.41.

¹⁸⁰ BANCOMEEXT, 1939, p.699.

cabo mediante intermediarios particulares, con la excepción del henequén, en donde existió una organización gubernamental para dicho propósito. A partir de los años treinta, sin embargo, los exportadores actuaron en muchos casos a través de la intermediación gubernamental.

La consignación fue un método común para llevar las mercancías mexicanas al extranjero, en especial al principio del período. Este recurso se usaba cuando los exportadores preferían esperar a que llegara una coyuntura favorable en cuanto a precios o mercados exteriores. También era una forma de compensar la falta de relaciones comerciales directas y permanentes o la ignorancia de los mercados extranjeros por parte del exportador. En este caso, el consignatario realizaba anticipos cuya garantía era la misma mercancía.¹⁸¹

Ejemplo del apoyo que los productores mexicanos buscaron en los agentes fueron los comisionistas. En 1924 la Comisión Exportadora de Henequén exportó la fibra a los Estados Unidos a través de una casa comisionista en Nueva York, la firma Hanson y Orth, que fungía como agente de la Comisión para vender el henequén. Toda la fibra embarcada por la Comisión a favor de este comisionista iba a la consignación de este último.¹⁸² El mismo año, la Comisión mandó henequén a Nueva Orleans a consignación de Enrique Castro.¹⁸³ Unos años después, en 1932 se reportó que la firma comercial Cecilio Páez e Hijos, de Monclava, Coahuila, había logrado introducir a Italia la cera vegetal de candelilla mediante el nombramiento de un agente exclusivo en Génova, que había recibido una tonelada del producto en consignación y lo había vendido a un precio mayor que el pedido por la firma mexicana. A propósito de ello, el cónsul mexicano en

¹⁸¹ *Ibid.*, pp.698-699.

¹⁸² Memorándum de Arturo Rendón, Comisión Nacional de Reclamaciones, al presidente Álvaro Obregón, México, 9 feb 1924, AGN, F O-C, c.165, exp.424-H-2 leg. No.1, f.41.

¹⁸³ Expediente formado con motivo de la liquidación practicada por los señores Manuel Massa, como gerente de la Farmers Importing and Exporting Co. Inc y el lic. Antonio Gual García, como apoderado de la Comisión Exportadora de Yucatán, [s.l.], 7 nov 1924, AGN, F O-C, AGN, c.165, exp.424-H-2 leg. No.1, p.6.

Génova recomendó a los exportadores no buscar la venta directa al consumidor, sino trabajar con base en los comisionistas.¹⁸⁴

Por otro lado, en las transacciones de exportación hubo algunas firmas especializadas que vendieron directamente sus artículos en el exterior, ya fuese que entablasen relaciones regulares con casas importadoras en el extranjero o que encontrasen clientes circunstanciales en el país de destino. Por ejemplo, en 1933 se propuso a un comerciante de raíz de zacatón vender su producto por intermediación de unos agentes italianos, pero este hombre de negocios rechazó la oferta,

[...] en virtud de que vende la raíz de zacatón directamente a comerciantes de Génova y Venecia sin necesidad de intermediarios y que, al valerse de ellos, sería aumentar los gastos, pues tendrían que mandar la mercancía a comisión en lugar de hacerlo vendida, como lo está haciendo actualmente.

Dice también que continuamente está recibiendo solicitudes de personas que desean recibir su mercancía a comisión resultando ser éstas en la mayoría de los casos personas que no conocen el negocio ni ofrecen suficientes garantías, así es que no le conviene remitir la mercancía por no tener las seguridades debidas.¹⁸⁵

En ocasiones, como aconteció con el henequén y otras fibras, la comercialización del producto se realizó mediante agencias propias de venta en las principales plazas del extranjero o, sobre todo desde mediados de la década de 1930, a través de las organizaciones de productores.¹⁸⁶

Las operaciones directas entre exportadores y compradores fueron impulsadas a partir de los años treinta, cuando los canales de intermediación se transformaron en virtud de que el Estado mexicano comenzó a intervenir más directamente en la comercialización de las exportaciones. En el caso del henequén, por ejemplo, en 1938 una persona se dirigió a la presidencia de la República y manifestó su preocupación por la pérdida de millones de pesos cada año en virtud del estado desastroso de las ventas de henequén

¹⁸⁴ Informe comercial de noviembre de 1932, José Queralt Mir, cónsul en Génova, Génova, 30 nov 1932, AHSRE, IV-463-5, pp.1,6.

¹⁸⁵ Lorenzo Mayoral Pardo, oficial mayor de la Secretaría de Economía Nacional, Departamento de Comercio Exterior, al cónsul de México en Génova [José Queralt Mir], México, 11 mar 1933, AHSRE, IV-463-5, p.12.

¹⁸⁶ BANCOMEEXT, 1939, pp.698-699.

en el extranjero, "sin método ni concierto", y propuso la formación de una agencia comercial en Nueva York para vender la fibra y defender su precio: "[...] EN SUMA, SERVIRÍA COMO ANTAÑO LO FUE, DE FIRME BASE ELIMINAR RADICALMENTE TODA CLASE DE ONEROSOS INTERMEDIARIOS, PARA REHABILITAR PRONTAMENTE NUESTRO HENEQUÉN, OBTENIENDO PRECIOS REMUNERATIVOS Y ESTABLES, Y PARA CREAR CONSTANTE CORRIENTE DE VENTAS."¹⁸⁷

De esta suerte, si bien, por las escasas referencias sobre la intermediación en materia de exportación, se puede concluir que, aunque hubo modalidades comunes que se usaron en la venta de los productos mexicanos y en la compra de artículos extranjeros, como la consignación, su trayectoria presentó diferencias importantes. En el área de las importaciones las características del mercado mexicano, mal comunicado, propiciaron la búsqueda de intermediarios locales por parte de los proveedores extranjeros, de manera que se establecieron lazos más indirectos entre estos últimos y su clientela. En cambio en las exportaciones aconteció justamente el fenómeno inverso; en este caso, la búsqueda del aseguramiento de mayores tasas de retorno para el país propició que sobre todo a partir de 1937 se inaugurara una política oficial que persiguió la eliminación de los intermediarios extranjeros y el estrechamiento de las relaciones directas entre los productores mexicanos y los compradores extranjeros.

Asimismo, cabe subrayar que en el terreno de las importaciones las modalidades de intermediación tendieron a ser más variadas y complejas. La presencia de *jobbers*, *brokers* o de agentes viajeros no se registra para las transacciones de exportación, que se concretaron por dos vías principales: la venta directa o la consignación.

¹⁸⁷ Telegrama del lic. Justo García Godoy al lic. Raúl Castellano, secretario particular del Presidente, México, 2 may 1938, AGN, F LCR, caja 641, exp.521.7/1 leg.2, hojas 2 y 3.

Conclusiones

Como se desprende del análisis realizado en este capítulo, además de las cuestiones financieras, el transporte y las prácticas de comercialización intervinieron en el desarrollo del comercio exterior mexicano y coadyuvaron a que en el largo plazo los Estados Unidos se erigieran como el socio comercial de México por excelencia. Ciertamente la vecindad geográfica entre México y los Estados Unidos brindó a este último una ventaja natural en sus transacciones con nuestro país. Sin embargo, los datos sobre la importancia de los servicios navieros europeos hasta antes de 1939 dan cuenta de que la distancia no fue una barrera infranqueable, y de que algunas naciones del Viejo Continente aprovecharon este elemento –junto con las facilidades crediticias analizadas en el capítulo pasado- comerciar de manera más intensa con nuestro país, justo cuando los Estados Unidos perdieron peso en el mercado mexicano a consecuencia de la crisis del 29 y sus políticas financieras estrictas.

La red ferroviaria fue una vía de transporte que propició las transacciones con los Estados Unidos, pero su desarrollo entre 1920 y 1950 fue modesto. La coyuntura de la segunda Guerra Mundial llevó a prestar más atención a los ferrocarriles mexicanos, pero también supuso la aplicación de políticas restrictivas, ya que el transporte de algunas mercancías se volvió prioritario con respecto al de otras. En realidad, el medio de transporte que a la larga se desarrolló con mayor fuerza y tuvo un mayor impacto para el comercio exterior, de nuevo, a favor, sobre todo, de los Estados Unidos, fue el automotor, en buena parte operado por particulares.

Por otro lado, cabe subrayar que en la transportación de las mercancías de comercio exterior, la presencia del Estado mexicano quedó a la zaga de la actividad de los particulares, en especial de los extranjeros. Así, las importaciones tendieron a ser movilizadas por proveedores extranjeros, pues en los países de origen de éstos se contaba con un sistema de transportación más completo y las exportaciones mexicanas

dependieron para su salida de medios extranjeros, en particular en un primer momento, cuando los servicios navieros tuvieron un gran peso.

Por lo que toca a las prácticas de comercialización, la evidencia indica que en un principio los Estados Unidos compitieron en forma desfavorable con algunas naciones europeas. Alemania, en especial, no sólo poseía una flota mercantil con viajes regulares a y desde México, sino que ofreció precios menores, mientras que en el caso inglés la reputación en torno a la calidad de su mercancía le valió un lugar en el mercado textil mexicano. Empero, los Estados Unidos pronto superaron estos obstáculos mediante la publicidad y, sobre todo, a través de la conformación de una red amplia y diferenciada de intermediarios. En este sentido, en el ámbito de las importaciones Alemania puso el ejemplo a seguir al emplear la consignación como forma de operación y abastecer a los agentes de suficiente mercancía para realizar entregas inmediatas. Así, el aprovechamiento de la proximidad física de los Estados Unidos con México y de la infraestructura del transporte del primero para fortalecer su presencia en el comercio exterior mexicano no habría sido tan provechoso sin el desarrollo de formas de intermediación adecuadas para dicho propósito. De hecho, el tipo de agentes que enlazó a los proveedores con los compradores fue un factor que con frecuencia hizo la diferencia en lo relativo a la efectividad que tuvieron unos socios comerciales con respecto a otros en las transacciones con México.

Asimismo, es claro que en materia de prácticas de comercialización, las exportaciones mexicanas partieron de una situación desventajosa, si se les compara con las importaciones. Éstas últimas fueron provistas por naciones en donde los parámetros de uniformidad en cuanto a calidad y presentación tendieron a ser más elevados que en México. Por el contrario, para desarrollar las exportaciones mexicanas hubo que hacer frente a cuestiones tan básicas como la igualación entre las muestras y el producto vendido o el ofrecimiento de precios competitivos.

Es interesante resaltar que en ambos casos la intermediación fue un camino socorrido para realizar las operaciones comerciales. No obstante, una vez más, su evolución contrastó. En las importaciones los proveedores extranjeros intentaron primero entrar de manera directa al mercado mexicano, pero pronto se dieron cuenta de que resultaba mejor operar a través de intermediarios locales. En contraste, en la esfera de las exportaciones, debido a las limitadas relaciones que los productores mexicanos tenían con sus clientes potenciales en el extranjero, la consignación devino un método frecuente; incluso organizaciones como la de la venta del henequén, con injerencia gubernamental, recurrieron a este mecanismo. Desde mediados de los años treinta, en cambio, el Estado mexicano impulsó una campaña para romper con la intermediación y lograr una cadena de comercialización directa entre el productor mexicano y el cliente extranjero.

En suma, las limitantes estructurales detalladas en los dos capítulos previos fueron subsanadas gracias a la conformación de redes mercantiles, pero fueron reforzadas por el desarrollo insuficiente del transporte. Tanto la infraestructura de transporte como las prácticas de comercialización jugaron un papel crucial en relación con la reorientación geográfica de la actividad, uno de los aspectos que caracterizó a la etapa de transición del comercio exterior de México entre 1920 y 1950. Para recapitular, desde los años veinte, y, sobre todo, en el curso de la década de 1930, la presencia europea creció en México, pero se vino abajo a raíz del inicio de la segunda Guerra Mundial, aunque hubo ciertos signos de repunte en el segundo lustro de los años cuarenta. La coyuntura guerra constituyó con seguridad el mayor tropiezo para el mantenimiento de la red de comercio exterior de México por lo que al transporte se refiere. Pese a ello, en términos de las prácticas de comercialización, gracias al conflicto México aseguró su abasto de importaciones esenciales y al mismo tiempo logró colocar exportaciones que en otras circunstancias habrían sido rechazadas por no cumplir con ciertos estándares internacionales.

Capítulo V. El papel de las organizaciones en el comercio exterior mexicano, 1920-1950

Introducción

En los capítulos anteriores me he referido en distintos momentos a las instancias que estuvieron involucradas en el comercio exterior de México entre 1920 y 1950, pero hace falta ubicarlas como parte de un entramado organizacional para comprender su dinámica y cómo influyeron en la trayectoria del sector. Así pues, el objetivo del presente capítulo es examinar la red organizacional que coordinó el comercio exterior mexicano, ya sea a nivel de política comercial o en el campo de las transacciones mismas, para identificar cuáles agrupaciones la conformaron, qué papel jugaron y cómo se relacionaron unas con otras. En particular, exploro cómo cambió la participación del Estado con el paso de los años y por otra parte qué resultados arrojaron las transformaciones organizacionales para el desarrollo del comercio exterior de México.

En primer lugar, me ocupo de las instancias gubernamentales que intervinieron en la coordinación del comercio exterior. Comienzo por identificar a los organismos del Ejecutivo que actuaron en el sector y enseguida me aboco a las agrupaciones específicas que se crearon para influir en la trayectoria del comercio exterior, que fueron de dos tipos: las instancias generales de coordinación y las organizaciones especializadas en una mercancía. Por último, me refiero a la labor de las agrupaciones privadas.

5.1. La rectoría del Estado a través del ejecutivo

De 1920 a 1950 hubo varias instancias federales involucradas en la conformación y ejecución de la política comercial y las operaciones del comercio exterior del país. Además de la presidencia, la Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.), la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo (S.I.C.yT.), la Secretaría de la Economía Nacional (S.E.N.) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) fueron los organismos del poder ejecutivo que tuvieron una mayor injerencia en esta área, aunque otras secretarías como la de Guerra y Marina y la de Agricultura y Fomento intervinieron en la comercialización específica de ciertos productos. Por lo que toca al poder legislativo, como he señalado en el capítulo II, el Congreso también intervino en cuestiones de comercio exterior, pero durante gran parte del período concedió facultades extraordinarias al presidente para actuar en el sector, amén de que no propuso la creación ni formó parte de ninguna de las instancias gubernamentales especializadas que surgieron para atender los asuntos de dicho rubro.

La labor de la presidencia se circunscribió al ámbito de la política comercial, en la que incidió a través de la publicación de los decretos presidenciales. En diciembre de 1934, el Congreso concedió al presidente facultades extraordinarias para llevar a buen término el primer Plan Sexenal, que incluyó la intervención gubernamental en el comercio exterior.¹ A principios de junio de 1942, luego de la declaración de guerra al Eje, el presidente decretó la suspensión de garantías y asumió poderes extraordinarios que se prolongaron hasta el final del conflicto.² Más tarde, en 1946 el presidente quedó autorizado para emitir las regulaciones aduanales necesarias para el desarrollo de las industrias nuevas o necesarias.³

¹ CR, 3 feb 1934, p.79.

² CR 1 sep 1945, p.19.

³ CR 6 abr 1946 p.29.

Empero, en términos generales la injerencia del presidente perdió fuerza en favor de la actuación de las secretarías de Estado. Fuera de Álvaro Obregón, cuya doble carrera como político y hombre de negocios le llevó a intervenir directamente en el comercio exterior, como sucedió entre 1926 y 1929 a propósito de las barreras impuestas por España a la entrada de garbanzo mexicano⁴, los demás mandatarios de la época delegaron la coordinación del comercio exterior en las instancias ya mencionadas y en una serie de organismos especializados que se analizarán más adelante.

Las tareas que tuvieron las secretarías de Estado en el comercio exterior estuvieron hasta cierto punto diferenciadas en dos grupos: por una parte, las labores organizativas y de corte diplomático y por otra las actividades vinculadas con el devenir económico del comercio exterior (véase Esquema 1). En la primera esfera destacó la presencia de la S.R.E. y de la S.I.C.yT., en tanto que en la segunda predominó la S.H.C.P. y en segundo término la S.E.N., sustituida al final por la S.E. Cada una de estas instancias contó, a su vez, con organismos particulares que concentraron las tareas relativas al comercio exterior (véase Esquema 2).

La S.R.E. y la S.I.C.yT. llevaron a cabo funciones de información y propaganda, coordinación organizativa, asesoría, y en menor medida de negociación y resolución de conflictos, toma de decisiones y ejecución.

En 1920 Álvaro Obregón ordenó a Alberto Pani la reconstrucción de la S.R.E., cuyo fruto fue la aparición de un cuerpo diplomático y un servicio consular profesionales. A lo largo de los años veinte la secretaría adquirió locales en las principales capitales del mundo y estableció lazos comerciales en Europa, los Estados Unidos y América Latina. En la década de 1930 la S.R.E. adoleció aún de continuidad en sus políticas y la acción de los diplomáticos siguió siendo limitada, pero se emprendieron nuevos esfuerzos para

⁴ Telegrama de la SRE al General Álvaro Obregón, México, 12 de noviembre de 1926, AHSRE, 1-1-205, f.20. Agradezco a Dolores Lorenzo el haberme hecho notar la importancia de la injerencia de Obregón como figura presidencial en la política comercial de México.

reorganizar su administración y garantizar su desempeño en el marco de la Gran Depresión.⁵ El Departamento Consular concentró las tareas relativas al comercio exterior, consistentes en coordinar a los cónsules, quienes, junto con los encargados de negocios, tuvieron a su cargo, entre sus funciones principales, la recopilación de información para la activación y promoción de dicha actividad.⁶ Desde 1922 el Departamento contó con una Sección Comercial⁷ que en enero de 1938 se transformó en la Oficina del Comercio Exterior.⁸ La meta de la Sección Comercial fue doble: canalizar la labor del Servicio Consular y comunicar a éste con el público interesado, verbigracia, los empresarios.⁹

De esta suerte, por medio de la Sección Comercial la S.R.E. trató de vincular a los exportadores mexicanos con los importadores extranjeros y proporcionar a importadores y exportadores noticias oportunas sobre la oferta y la demanda de los mercados,¹⁰ así como distribuir la información obtenida a otras instancias gubernamentales.¹¹ Para ello, a principios de los años veinte surgió y se llevó a cabo la iniciativa de los boletines comerciales. En un documento de la S.R.E. de 1922 se asentó que la Sección Comercial del Departamento Consular debía encargarse de acusar recibo de los informes consulares, que habrían de contener datos comerciales, de cotizaciones y movimientos de

⁵ SCHULER, 1998, pp.10-11.

⁶ "...su principal misión [del Servicio Consular], de acuerdo con el primer postulado de la Ley Orgánica del Servicio, es la de fomentar el comercio nacional en el extranjero."; más adelante se señala: "Por lo que toca a la impuesta convicción en el espíritu de los Cónsules de que la principal tarea que les señala la Ley y que les impone la finalidad para la que ha sido creada la Institución, es la de fomentar el comercio nacional con otros países, entendiéndose por comercio toda actividad económica...", Memoria SRE, ago 1927-jul 1928, pp.746-747; p.749.

⁷ Memoria SRE, ago 1927-jul 1928, p.746.

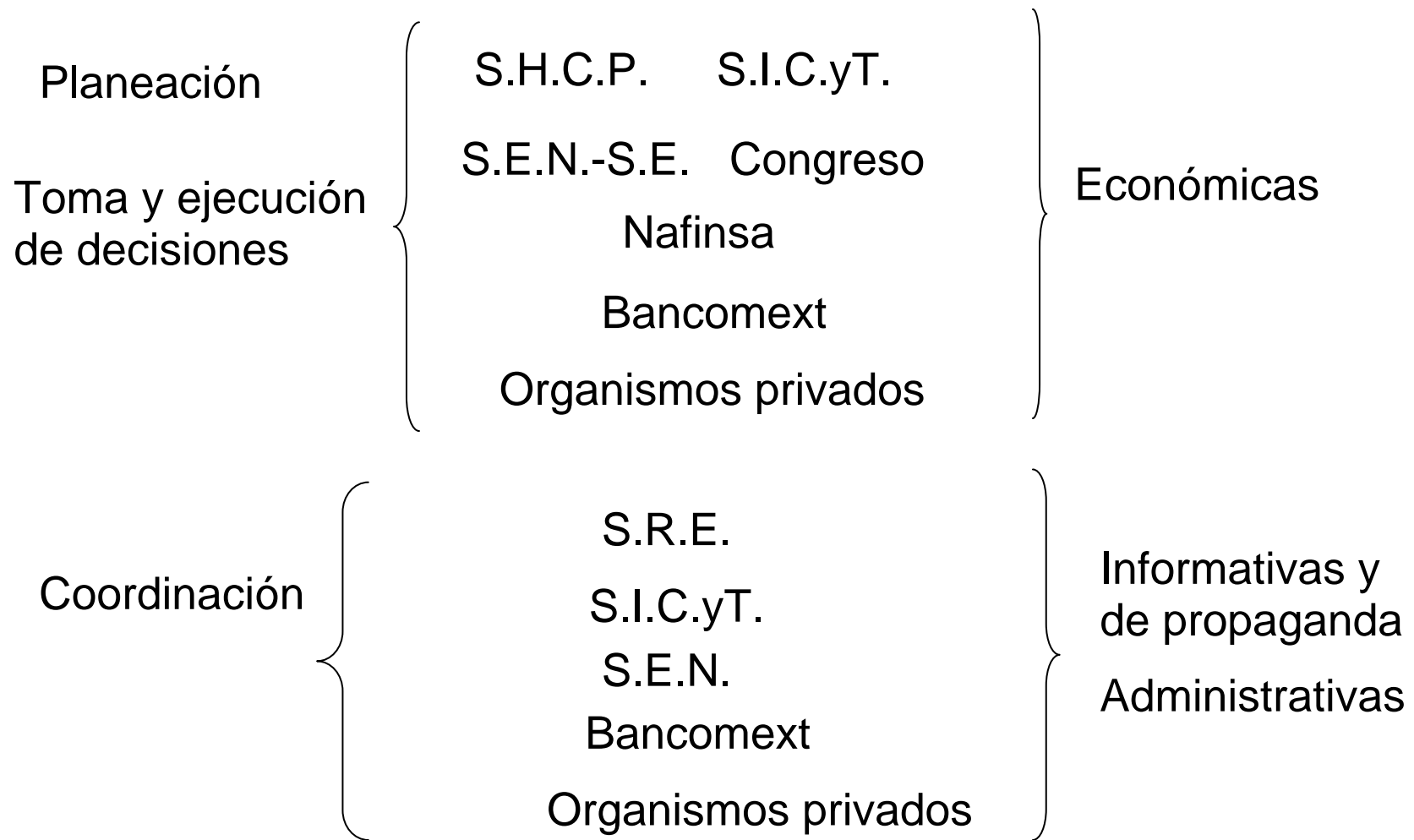
⁸ Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo II, p.279 y Antonio Canale Urueta, Jefe encargado de la Sección Comercial del Departamento Consular, SRE, al Jefe Departamento Diplomático, México, 7 de mayo de 1936, AHSRE, III-1244-3, f.38 y Nota de Rafael de la Colina, jefe del Departamento Consular- Oficina de Comercio Exterior, al cónsul general en París, México-París, 13 de abril de 1932, AHSRE, IV-463-5, [s.f.].

⁹ Memoria SRE, ago 1928-jul 1929, p.1370.

¹⁰ Memoria SRE, ago 1932-jul 1933, p.169.

¹¹ Así, por ejemplo, cuando a finales de 1921 y principios de 1922 se determinó que serían creadas las Secciones Nacionales para integrar la Alta Comisión Internacional, la SRE se comunicó con el titular de la SHCP para que diese órdenes a fin de que se fundara la Sección Mexicana en la Conferencia Panamericana, debido a que la SHCP tenía los antecedentes del asunto y había sido quien había nombrado a los delegados mexicanos de la segunda Conferencia, [Titular de la SRE] a Adolfo de la Huerta, SHCP, México, 29 de noviembre de 1921, AHSRE, 9-15-76, f.90.

Esquema 1. Funciones de las organizaciones



Esquema 2. Organizaciones gubernamentales

1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.)
 - Dirección General de Aduanas
 - Comisión de Aranceles (1919)
2. Secretaría de Relaciones Exteriores (S.R.E.)
 - Sección Consular (1922-38)
 - Oficina del Comercio Exterior (1938-1941)
 - Departamento de Comercio Exterior de la Dirección General de Comercio Exterior y del Servicio Consular (1941)
 - Junta Consultiva de Tratados de Comercio (1931)
 - Sección para Tratados y Conferencias del Departamento Diplomático (años 30)
 - Sección de Comercio Exterior del Departamento de Comercio
3. Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo (S.I.C.yT.)
 - Departamento de Comercio (años 30)
 - Dependencia de Comercio Exterior de la Dirección General de Industria y Comercio (años 40)
 - Departamento de Control de Comercio Exterior del Departamento General de Comercio (años 40)
4. Secretaría de la Economía Nacional (S.E.N.)
 - Departamento de Comercio (años 30)
 - Dependencia de Comercio Exterior de la Dirección General de Industria y Comercio (años 40)
 - Departamento de Control de Comercio Exterior del Departamento General de Comercio (años 40)
5. Secretaría de Economía (S.E.)
6. Congreso
7. Organizaciones especializadas
 - Nacional Financiera (1934)
 - Banco Nacional de Comercio Exterior (1937)

importación y exportación, entre otros. La Sección tendría que difundir esa información entre las secretarías y los departamentos para los cuales fuese de interés, así como entre los particulares (individuos, empresarios o asociaciones), y darles publicidad en diversos periódicos. También se aconsejó que la Sección mantuviese un mayor contacto con la Sección Comercial de la S.I.C.yT. y con las cámaras de comercio del interior de la República y del exterior para proporcionar un mayor impulso a su labor propagandística.¹² De hecho, los informes que aparecieron en el *Boletín Comercial* también se publicaron en otros órganos oficiales (la revista *Industria y Comercio* de la S.I.C.yT., boletines de la S.A.yF., *El Economista*, de la S.H.C.P. y publicaciones de las cámaras de comercio e industria de la República).¹³

Con el paso de los años, se crearon otras dependencias en la S.R.E. que complementaron la labor del Departamento Consular en materia de comercio exterior. En 1933 existía un Departamento de Asuntos Comerciales y de Protección con una Sección Comercial, al que además se agregó una Sección Económica con injerencia en asuntos comerciales porque "...se juzgó indispensable dotar al Departamento [...] de un órgano técnico que estuviese en aptitud de poder hacer el estudio científico de las situaciones de orden económico, que se vincularan con su actividad preferentemente comercial." Los estudios de esta última Sección comprendieron el análisis del marco bancario propicio para las operaciones mercantiles.¹⁴

¹² Memorándum de la Mesa Quinta [de la Sección Comercial de la SRE] al Jefe del Departamento Consular de la SRE, México, 9 de noviembre de 1922, AHSRE, 11-6-228, fs.2-3, Memoria SRE, ago 1928-jul 1929, p.1385 y Memoria SRE, sep 1936-ago 1937, tomo II, p.285. Un caso interesante en el que se observa la interrelación entre cónsules y cámaras de comercio fue la constitución, en noviembre de 1929, de una Cámara de Comercio Mexicana en España a la que el consulado en Barcelona proporcionó un lugar en su órgano informativo y en sus instalaciones; a cambio, el cónsul [M.G.] Prieto fue nombrado presidente honorario de la organización, Informe anual de las labores del Consulado General en Barcelona en 1929, Barcelona, 16 de enero de 1930, p.1.

¹³ Memoria SRE ago 1928-jul 1929, p.1376.

¹⁴ Memoria SRE, ago 1933-ago 1934, p.509 y Embajador en Madrid, al titular de la SRE-Departamento de Asuntos Comerciales y de Protección, [Madrid-México], 11 de marzo de 1935, AHSRE, III-1244-3, f.30.

En enero de 1938 la Sección Comercial del Departamento Consular fue sustituida por la Oficina de Comercio Exterior, cuya finalidad central consistió en impulsar las operaciones mercantiles de México con los mercados extranjeros más idóneos. Aunque sus labores fueron similares a las que realizó la antigua Sección Comercial, la inclusión en su nombre de las palabras “comercio exterior” es elocuente respecto a la creciente importancia que las transacciones con el exterior revistieron para la S.R.E. Como señaló Ernesto Hidalgo, el oficial mayor de la secretaría, la creación de una oficina anexa al Departamento Consular y abocada al comercio exterior representó una transformación cualitativa en las labores que hasta entonces había desempeñado el Servicio Consular: “...a partir de este año [1938], [la S.R.E.] ha asumido una función más: la de atender, aprovechando para el caso su amplio Servicio Exterior, lo relacionado con nuestro comercio de exportación.”¹⁵ En la exposición sobre las características de la nueva Oficina se enfatizó la necesidad de uniformar la especificación de los tipos o clases de mercancías y de las definiciones en los términos comerciales comunes.¹⁶ La desaparición de la Sección de Comercio Exterior coincidió con la publicación de la *Revista del Comercio Exterior*, con circulación en el interior del país y en el extranjero.¹⁷ Entre otros menesteres, la Oficina del Comercio Exterior se dedicó a formar un directorio de importadores extranjeros y uno de exportadores mexicanos.¹⁸ Dicha Oficina también fue requerida por la S.E.N. para auxiliar a la Dirección General de Estadística en la formulación de la balanza comercial de pagos.¹⁹

¹⁵ Memoria SRE, sep 1937-ago 1938, tomo II, p.309.

¹⁶ SRE, sep 1937-ago 1938, tomo II, pp.305-306.

¹⁷ Memoria SRE, sep 1937-ago 1938, tomo II, p.307. La publicación de la revista se interrumpió entre noviembre de 1939 y mayo de 1940, pero luego se reanudó; en enero-febrero de 1942 la revista fue modificada para hacerla más acorde a sus lectores y a las circunstancias impuestas por la segunda Guerra Mundial, de manera que se convirtió en una publicación más especializada. Al parecer, a finales de los años cuarenta había otra revista –*Información Consular*– en circulación que difundía información comercial, Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, p.467 y Memoria SRE, sep 1941-ago 1942, pp.78-79, Memoria SRE, sep 1949-ago 1950, p.487.

¹⁸ Memoria SRE, sep 1937-ago 1938, tomo II, p.308.

¹⁹ Memoria SRE, sep 1939-ago 1940, p.560.

Los esfuerzos de información y propaganda realizados por la S.R.E. cristalizaron a principios de la década de 1940. Por una parte, en octubre de 1940 entró en vigor el sistema de Informaciones Comerciales del Servicio Exterior, cuyo objetivo fue sacar el mayor provecho de los datos recolectados por los representantes de México en el extranjero para la formulación de la política comercial exterior del país.²⁰ Hubo otras iniciativas posteriores en el mismo tenor, pero más específicas, verbigracia, la propaganda a través de la radio que se difundió, por lo menos, desde 1941, la biblioteca comercial que se abrió al público en septiembre de 1941²¹ y el instructivo que hacia 1946 redactó la embajada de México en Washington para facilitar la tramitación de permisos de exportación en los Estados Unidos.²²

Por otra parte, en enero de 1941 la Oficina de Comercio Exterior fue elevada a la categoría de Departamento subordinado a la Dirección General del Comercio Exterior y del Servicio Consular de la secretaría, que a su vez reemplazó en esa misma fecha al otrora Departamento Consular, ascendido también de categoría.²³ El nuevo Departamento constó de cuatro secciones: 1) informes del Servicio Exterior Mexicano, 2) trámite comercial, 3) correspondencia y asuntos generales y 4) propaganda y exposiciones. Las funciones del Departamento incluyeron el estudio de tratados, acuerdos y arreglos con otros países, de los aranceles nacionales y extranjeros, la formación de directorios de

²⁰ Circular del titular de la SRE, gral. Eduardo Hay, a miembros del Servicio Exterior Mexicano, México, 1º de julio de 1940, AHSRE, 19-5-8, p.2 y Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, p.465. Para 1942 la SRE señaló: "Los resultados prácticos obtenidos por la aplicación del vigente instructivo para la Rendición de Informes Comerciales del Servicio Exterior Mexicano, implantado en octubre de 1940, han superado a las previsiones de esta Secretaría, pudiéndose informar ahora, con positiva satisfacción, que el sistema ha constituido un éxito completo." Su alcance llegó incluso a organismos particulares como las cámaras de comercio, Memoria SRE, sep 1941-ago 1942, tomo II, pp.77-78.

²¹ Memoria SRE, sep 1941-ago 1942, tomo II, pp.81-82.

²² "Cómo deben gestionarse los permisos de exportación de los Estados Unidos", [sin autor], [s.l.], [26 de mayo de 1946], AHSRE, 15-28-29, f.74.

²³ Memorándum de Manuel R. Cortés, titular de la Dirección General de Comercio Exterior y del Servicio Consular- Departamento de Comercio, al secretario general del Consejo Superior de Comercio Exterior, México, 8 de diciembre de 1941, AHSRE, III-1003-1 (IV), [s.f.]. Memoria SRE, ago 1933-ago 1934, p.509, Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, p.463 Memoria SRE, sep 1941-ago 1942, tomo II, p.77.

exportadores e importadores mexicanos y extranjeros, las ofertas y demandas, las monografías de carácter comercial, la edición de la *Revista del Comercio Exterior*, los boletines de prensa sobre asuntos de interés para el comercio exterior de México, las exposiciones permanentes de productos mexicanos y las ferias y exposiciones en el extranjero.²⁴ En suma, las tareas del Departamento eran, en esencia, de carácter informativo y de difusión.

Asimismo, la S.R.E. se dio a la tarea de promover la organización de los agentes involucrados en el comercio exterior de México. Entre 1927 y 1928, por iniciativa del cónsul general en San Antonio, "...y siguiendo el plan señalado por esta Secretaría de procurar la formación de cámaras de comercio mexicanas en las ciudades extranjeras en que el tráfico con México pueda intensificarse grandemente, el citado funcionario [el cónsul en San Antonio] [...] logró que se estableciera en San Antonio una Cámara Mexicana de Comercio...".²⁵ Años más tarde, en 1942, la S.R.E. informó que en los últimos meses, los consulados habían prestado especial atención a la organización de cámaras mexicanas de comercio en el extranjero, sobre todo en los Estados Unidos.²⁶

Más importante fue el hecho de que en las décadas de 1930 y 1940 la S.R.E. haya coordinado varias iniciativas intersecretariales con miras a la regulación y unificación de la política comercial, a saber: la Comisión Nacional de Exportación (1932), la Comisión Nacional de Comercio Exterior (1938-39), el Congreso Nacional de Exportación (1938), el Consejo Nacional de Comercio Exterior (1941), la Comisión Mexicana de Fomento Interamericano (1941), el Comité Coordinador de las Importaciones (1943) y la Comisión de Intercambio Comercial y Créditos Bilaterales (1947).²⁷ Estas iniciativas no siempre

²⁴ Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, pp.463-465.

²⁵ Memoria SRE, ago 1927- jul 1928, p.756.

²⁶ Memoria SRE, sep 1941-ago 1942, p.84.

²⁷ Aparentemente hubo otros proyectos que se quedaron en el tintero, como fueron los casos de la Asociación de Exportadores Mexicanos y la Unión de Industriales Exportadores, Memoria SRE, 1934-35 y 1935-36, p.436..

fueron exitosas, pero, como mostraré más adelante, en su mayoría permitieron la injerencia concreta del ejecutivo en el comercio exterior.

Además, la S.R.E. asesoró a otras instancias en lo referente a la compatibilidad entre las medidas de política comercial que se querían imponer y los compromisos adquiridos por México en el terreno internacional. Verbigracia, a partir del 22 de diciembre de 1938, por decreto presidencial la Oficina de Comercio Exterior fungió como órgano consultivo de las decisiones de la Comisión Nacional del Comercio Exterior²⁸ y en 1940, la S.H.C.P. pidió informes para saber si existía algún impedimento para incluir ciertos datos en las facturas comerciales de importación.²⁹

En materia de negociación y resolución de conflictos, la Sección Comercial tuvo entre sus funciones facilitar las negociaciones de comercio exterior realizadas por agricultores, mineros, industriales y otros hombres de negocios³⁰, así como “[...] resolver asuntos relacionados con la interpretación de leyes y reglamentos conectados con las actividades mercantiles internacionales.”³¹ Entre estas últimas tareas, destacaron “...asuntos relativos a interpretación de la Ordenanza General de Aduanas, Reglamento Consular en sus partes relativas a cuestiones comerciales y todas las leyes y reglamentos relacionados con el tráfico mercantil internacional.”³² En esta clase de labores, cabe mencionar la formación, durante el sexenio de Lázaro Cárdenas, de una sección de Tratados y Conferencias en el seno del Departamento Diplomático.³³

En ciertos casos se delegó a la S.R.E. la responsabilidad de tomar decisiones. Por ejemplo, en un inicio los cónsules se encargaron de fijar el valor de las mercancías para

²⁸ Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo II, p.279.

²⁹ Carta de Ernesto Hidalgo, oficial mayor del Departamento Administrativo- Oficina de Contabilidad de la SRE, al titular de la SHCP- Dirección Técnica de Ingresos, México, 28 de febrero de 1940, AHSRE, III-2397-11, [s.f.].

³⁰ Memoria SRE, ago 1932-jul 1933, p.169.

³¹ Memoria SRE, ago 1927-jul 1928, p.747.

³² Memoria SRE, ago 1928-jul 1929, p.1374.

³³ SCHULER, 1998, pp.15-16.

definir el monto de los derechos consulares correspondientes.³⁴ Años después, el decreto del 7 de mayo de 1942 sobre el control de exportaciones estableció en su artículo III que la S.R.E. quedaba autorizada para ampliar o restringir la lista de países en cuyos buques podían transportarse las mercancías exportadas, cuando así conviniese a los intereses de Occidente.³⁵

Por último, las funciones del Departamento de Comercio Exterior comprendieron la ejecución de acuerdos resolutivos en materia de comercio.³⁶

A diferencia de la S.R.E., la S.I.C.yT. sólo operó en la primera parte del período, pero tuvo como una de sus tareas primordiales fomentar las “fuerzas productoras” del país y realizó por ello labores informativas, propagandísticas, de consultoría, supervisión y, en forma secundaria, de control y toma de decisiones relacionadas con el comercio exterior.

Desde los años veinte, la Secretaría contó con un Departamento de Comercio cuyo objetivo fue intensificar el intercambio comercial y coadyuvar a la explotación racional de los recursos naturales de México. Sus deberes comprendieron el estudio de la legislación comercial y de cómo proteger al comerciante, la prestación de auxilio al industrial para hallar mercados para sus productos, la vigilancia de las existencias locales de artículos de primera necesidad y la propaganda mercantil. Para atender las transacciones de México con otras naciones, en el Departamento había una sección de Comercio Exterior encargada de “...la intensificación del comercio de exportación, para el

³⁴ El cónsul en Nuremberg, Villada Cardoso, comentó al respecto: “...debe proponerse a la Secretaría de Relaciones que los impuestos consulares reglamentarios se cobren junto con los derechos de importación en las Aduanas, fijando ellas el valor, pues mientras sea el declarante quien deba hacerlo, habrá siempre falsedad.”, Informe del Consulado General en Alemania sobre junta de cónsules en Leipzig (sesión del 27 dic. 1922), Hamburgo, febrero de 1923, AHSRE, 20-12-191, p.4. Asimismo, en las conclusiones de la junta se acordó “Recomendar a Secretaría de Hacienda estudio de conveniencia de que pago de derechos consulares se liquiden con los de importación en las Aduanas, y que valuación de mercancías sea hecha por el Gobierno, no por el comerciante.”, *Ibid.* (sesión especial 30 dic. 1922), p.5.

³⁵ Decreto, México, 7 de mayo de 1942, AHSRE, III-1003-1 (II), [s.f.].

³⁶ Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, pp.463-465.

desarrollo de las relaciones comerciales con el extranjero, y procurar la inversión de capitales en nuestro país.³⁷ Sus tareas incluían el análisis de proyectos sobre tratados comerciales, el estudio y la resolución de consultas sobre el tráfico internacional, el análisis de las condiciones de los mercados mundiales, la dirección de las actividades de los agregados comerciales y del Servicio Consular Mexicano, la instalación de las exposiciones permanentes de artículos mexicanos en los consulados y la preparación y el movimiento de las muestras de mercancías, así como la atención de las excursiones de hombres de negocios de México al extranjero y viceversa.³⁸

La trascendencia que la S.I.C.yT. atribuyó al comercio exterior se reflejó en la estructura de su Departamento de Comercio fuera de la sección de Comercio Exterior. La sección de Propaganda Comercial y Juntas Consultivas tuvo bajo su cuidado proporcionar las informaciones solicitadas por los agregados comerciales y el Servicio Consular Mexicano, además de adquirir las muestras que México requería para las exposiciones en el extranjero. La sección de Información y Directorio llevó registros de la exportación mexicana, la importación de los artículos de primera necesidad, los precios de los principales productos de consumo en el extranjero y el registro, conversión y cotización de los artículos mexicanos para la exportación; además, publicó el directorio de productores y exportadores mexicanos, manejó información sobre las agencias aduanales y navieras, las tarifas de derechos y fletes ferroviarios para la exportación, exposiciones permanentes mexicanas y representantes mexicanos en el extranjero, al igual que los informes comerciales sobre empaques, derechos de importación mundiales y acerca de las restricciones y condiciones especiales para la introducción de las mercancías mexicanas en otras naciones. A su vez, la sección de Transportes brindó información a los sectores involucrados en el comercio, la agricultura y la industria en torno al tráfico de exportación,

³⁷ SICyT, 1928, tomo II, p.145; véanse también las pp.143-144 y SICyT, 1928, tomo I, pp.25,27.

³⁸ SICyT, 1928, tomo II, p.146.

importación y consumo, en tanto que la sección de Publicidad recopiló datos sobre productos nacionales de exportación y la del Museo Comercial preparó los contingentes de productos mexicanos que se exhibieron en las exposiciones o ferias en el extranjero.³⁹

De esta manera, la S.I.C.yT. fue una vía de comunicación para las instancias y los agentes que participaron en el comercio exterior mexicano. Cuando entre 1930 y 1931 la S.R.E. sugirió crear una Comisión Nacional de Exportación, la S.I.C.yT. fue la portavoz del Congreso Nacional de Economía para dar a conocer la propuesta al gobierno, es decir, actuó como un canal de información entre las instancias oficiales.⁴⁰ Asimismo, la S.I.C.yT. actuó como intermediario entre la S.R.E. y los productores nacionales; en 1932 esta última secretaría pidió a la S.I.C.yT. que transmitiese "...a nuestros productores de curiosidades y objetos artísticos mexicanos la proposición de la Casa 'Sud-México', que desea obtener muestras por valor de \$200.00 como iniciación para mayores importaciones de estos productos."⁴¹

Sin duda, la principal función de la S.I.C.yT. en este sentido fue coordinar el trabajo de los agentes comerciales, cuyas labores fueron reunir datos y dar a conocer los productos que México pudiese exportar y a los compradores de productos mexicanos, así como conectar a estos últimos con productores y exportadores de México y asesorar a los cónsules en materia comercial.⁴² Todavía para finales de 1922 existían agencias comerciales dependientes de la S.I.C.yT., aunque, de acuerdo con funcionarios de la S.R.E., su labor era innecesaria porque duplicaba la de los cónsules.⁴³

³⁹ SICyT, 1928, tomo II, pp.145-151.

⁴⁰ Memoria SRE, ago 1930-jul 1931, p.2193.

⁴¹ Óscar Duplán, oficial mayor del Departamento Consular- Oficina de Comercio Exterior [SRE], México, 5 de septiembre de 1932, AHSRE, IV-463-5, [s.f.].

⁴² Circular de Manuel Téllez, embajador de México en Washington, al cónsul de México, [Washington], 27 de febrero de 1925, AHSRE, 16-16-72, pp.1-2.

⁴³ Pese a esta afirmación, en la misma reunión algunos cónsules comentaron la imposibilidad práctica de dedicarse a coleccionar datos para los informes comerciales en virtud del exceso de trabajo en otros rubros, *cfr. Informe del Consulado General en Alemania sobre junta de cónsules en Leipzig*, Hamburgo, febrero de 1923, AHSRE, 20-12-191, p.7 (sesión matutina del 28 de diciembre de 1922) y p.3 (sesión vespertina del mismo día).

En 1924 las agencias comerciales fueron clausuradas, pero se decidió incrementar el número de agregados comerciales adscritos a las misiones diplomáticas en el exterior, pues la S.C.I.yT. los consideró esenciales para desarrollar el comercio internacional de México.⁴⁴ En 1925 la secretaría propuso que los agentes comerciales en el extranjero volvieran a depender de ella, en virtud de que "...una de las importantes misiones del Departamento de Comercio de la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, es precisamente la de promover e intensificar nuestro comercio con el extranjero, y considerando además que la misión de los Agentes Comerciales de dicho Ministerio, Agregados a nuestras Legaciones y Embajadas, está íntimamente ligada con las actividades que desarrolla el Departamento de Comercio en la República por medio de sus Agentes en diferentes regiones del comercio interior...".⁴⁵ La iniciativa no fue bien recibida por los funcionarios de la S.R.E., quienes argumentaron que la proposición de la S.I.C.yT. denotaba el desconocimiento de las funciones, la ley y el reglamento consulares y a su ambición por agrandar su zona de injerencia. Empero, ambas secretarías negociaron un convenio, con fecha del 31 de diciembre de 1925, en el que establecieron unas bases para el funcionamiento de los agregados comerciales de México en el extranjero, estipulándose que dichos agregados serían nombrados por la S.I.C.yT. y que su labor quedaría supeditada a ella, aunque trabajarían en forma coordinada con la S.R.E.⁴⁶

Además de la recaudación de datos y de la difusión del comercio exterior de México, por medio de los agentes comerciales la S.I.C.yT. influyó indirectamente en la

⁴⁴ SICyT, 1928, tomo II, pp.179,182,184.

⁴⁵ Memorándum para la SRE [sin remitente ni membrete], México, 28 de febrero de 1925, AHSRE, 16-16-72, [s.f.].

⁴⁶ Convenio sobre bases de funcionamiento de los agregados comerciales, en relación con los servicios consular y diplomático, México, 31 de marzo de 1925, AHSRE, 16-16-72, [s.f.], p.1. La colaboración entre la SRE y la SICyT no se limitaba a quién dirigía a los cónsules ni al manejo de la información que se recogía, sino que se extendía a la coordinación de las exhibiciones comerciales como medio de propaganda; la SICyT debía proporcionar las muestras para las exposiciones, SRE, ago 1927-jul 1928, pp.764-765 y SICyT, 1928, tomo II, p.180.

coordinación del sector. Uno de los quehaceres esenciales de los agentes fue organizar la producción, punto débil para la economía nacional y para el comercio exterior en particular. La propia S.R.E. reconoció que, mientras que a ella le correspondía coordinar las labores propagandística, informativa y de fomento del comercio exterior, era la S.I.C.yT. quien debía hacerse cargo de la parte organizativa de la producción –base *sin equa non* del comercio-; por ello, en una junta de cónsules que se llevó a cabo en Leipzig se recomendó que “...la Secretaría de Industria y Comercio [...] organice la exportación mexicana en la forma que le parezca más conveniente, pues la falta de esa organización sistemáticamente nulifica la propaganda de los Consulados mexicanos.”⁴⁷ En 1931 adoptó un programa para organizar a los productores a través de los agregados comerciales con la idea de que la labor de estos últimos en el extranjero se tornase más eficiente.⁴⁸ A raíz de la formación de un comité organizador para crear una Comisión Nacional de Exportación que iniciaría sus actividades en enero de 1932, el titular de la S.I.C.yT. acordó que varios funcionarios del Departamento de Comercio se dedicaran a estudiar la producción mexicana de artículos de exportación para coadyuvar a la estructuración de la nueva organización.⁴⁹

A través del desarrollo de un marco informativo y administrativo adecuado para el mantenimiento y el crecimiento del intercambio mercantil de México con otras naciones, la S.I.C.yT. buscó armonizar la trayectoria del comercio exterior con las necesidades del país y del proyecto de bienestar social de los gobiernos posrevolucionarios. De ahí que la secretaría tomara algunas decisiones relevantes para el comercio exterior. Una de sus intervenciones más destacadas en este sentido tuvo lugar el 24 de diciembre de 1925, cuando, a iniciativa del Departamento de Comercio, la Secretaría solicitó y obtuvo del

⁴⁷ Informe del Consulado General en Alemania sobre junta de cónsules en Leipzig (sesión especial 30 dic. 1922), Hamburgo, febrero de 1923, AHSRE, 20-12-191, p.5.

⁴⁸ Memorandum del Ing. León Salinas, delegado de la SICyT en la IV Conferencia Comercial Panamericana, México, 23 de julio de 1931, AHSRE, 7-23-1 (IV), f.42.

⁴⁹ Memoria SRE, ago 1930-jul 1931, p.1548.

Congreso facultades extraordinarias para la expedición de una ley orgánica del artículo 28 constitucional a fin de evitar el monopolio de artículos de primera necesidad y servicios públicos, y otros acuerdos que tendieran a aumentar el precio de esas mercancías o servicios.⁵⁰ Unos años más tarde, en diciembre de 1928, el Reglamento de la Ley Orgánica del artículo 28 constitucional delegó a esta secretaría la tarea de velar por el cumplimiento de dicho artículo y de su ley orgánica.⁵¹ Asimismo, a lo largo de su existencia, la S.I.C.yT. intervino en la definición de la política comercial. Cuando en 1926 España aumentó los derechos que debía pagar el garbanzo mexicano, la S.R.E. confió al presidente Álvaro Obregón en un telegrama que era preciso que la S.I.C.yT. le comunicara la cantidad máxima que se exportaría a España para concluir las gestiones del agregado comercial⁵² y a finales de los años veinte participó en la elaboración del borrador de un nuevo código comercial, que, sin embargo, nunca salió a la luz como tal.⁵³ Por otra parte, la Secretaría gestionó reformas al arancel de aduanas prevaleciente, argumentando que el alza en las tarifas de importación perjudicaba al consumidor, y formuló un decreto para modificar varias fracciones de la Tarifa de Derechos de Exportación.⁵⁴ Además, parte de las funciones de la sección de Comercio Interior consistieron en tramitar los asuntos arancelarios del público y de la propia Secretaría.⁵⁵

Finalmente, la S.I.C.yT. fungió como consultora de otras instancias. Cuando en 1925 la S.R.E. denunció una serie de tratados de comercio de México con varias naciones, pidió su opinión a la S.I.C.yT. sobre cómo modificar el tratado que se había

⁵⁰ SICyT, 1928, tomo II, p.161.

⁵¹ SICyT, 1928, tomo V, p.81.

⁵² Telegrama del [titular] de la SRE al General Álvaro Obregón, México, 12 de noviembre de 1926, AHSRE, 1-1-205, f.20.

⁵³ Sobre el Código Comercial, véase el capítulo II; CR, [25 may] 1931, p.492.

⁵⁴ SICyT, 1928, tomo II, pp.211,219.

⁵⁵ SICyT, 1928, tomo II, pp.145-151.

negociado con Japón, a fin de que sirviese de modelo para la suscripción de nuevos acuerdos comerciales.⁵⁶

Por lo que se refiere a la injerencia de las secretarías de Estado en el desarrollo del comercio exterior en el plano más propiamente económico, hubo tres instancias que compartieron dichas tareas: la S.E.N., después convertida en S.E., y la S.H.C.P.

La S.E.N., creada al inicio del sexenio de Lázaro Cárdenas,⁵⁷ sucedió a la S.I.C.yT., pero aparte de realizar tareas de información, propaganda, coordinación y asesoría como su predecesora, tuvo un papel relevante en la toma de decisiones relacionadas con el sector.

En los años treinta hubo en la Secretaría un Departamento de Comercio⁵⁸ que, al parecer, tuvo, a su vez, un Departamento de Comercio Exterior que publicaba el boletín *Comercio Exterior de México* y cumplía con diversas tareas de análisis:

[...] estudia las condiciones de producción de cada uno de los artículos mexicanos que se venden o pueden venderse en el extranjero; recopila estadísticas relativas a producción y exportación, etc. etc., y formula un Directorio de compradores extranjeros que consumen o pueden consumir artículos nacionales, todo con el fin de vencer cuantas dificultades se opongan en el buen entendimiento entre los exportadores nacionales y los importadores del exterior, y de lograr así una intensificación comercial internacional sentada sobre bases suficientemente sólidas.⁵⁹

En la década de 1940, la secretaría contó con una Dirección General de Industria y Comercio, una de cuyas dependencias fue la de Comercio Exterior. En esa misma Dirección, la sección de Barómetros Económicos consideró entre sus áreas de interés a este sector, amén de que otra dirección, la General de Estadística, concentró datos sobre

⁵⁶ Nota del [titular de la SRE, Aarón Sáenz] al titular de la SICyT, México, 4 de enero de 1926, AHSRE, 11-13-70, f.1 y Nota del titular de la SICyT [Gómez AGM] al [titular] de la SRE, México, 28 de enero de 1926, AHSRE, 11-13-70, f.13.

⁵⁷ SCHULER, 1998, pp.17,23.

⁵⁰ Memoria SRE, sep 1937-ago 1938, tomo II, p.320.

⁵⁹ Lorenzo Mayoral Pardo, oficial mayor de la SEN- Departamento de Comercio Exterior, al cónsul honorario de México en La Haya, México-La Haya, [6] de junio de 1933, AHSRE, III-141-9, [s.f.].

comercio exterior.⁶⁰ Más tarde, hubo un Departamento General de Comercio con un Departamento de Control de Comercio Exterior que continuó realizando estudios semejantes a los del Departamento de Comercio Exterior de los años treinta sobre producción, consumo y precios de los artículos sujetos a permisos de exportación, así como de los artículos para cuya importación se exigía un permiso. También hubo una Dirección General de Estudios Económicos que generó información acerca del rubro.⁶¹

La labor informativa de la S.E.N. incluyó la comunicación con otras instancias de cuestiones como las restricciones para exportar determinados artículos cuya oferta no alcanzó en ciertos momentos para satisfacer la demanda interna, como el cuero.⁶² Por otro lado, en el Primer Congreso Nacional de Exportación, la Comisión de “Exposiciones y Ferias” aprobó un dictamen que sugería “...la colaboración efectiva de la Secretaría de la Economía Nacional, del Departamento de Turismo y de la Comisión de Tratados...” en la organización de esos eventos.⁶³ Asimismo, cuando en 1937 el ingeniero Gonzalo Robles fue nombrado miembro del Comité de Expertos sobre el acceso al Comercio de Materias Primas de la Sociedad de Naciones, se le recomendó a la Secretaría ayudarlo en su gestión y darle la documentación necesaria.⁶⁴ Otro ejemplo fue cuando en 1941 la S.R.E. solicitó a la S.E.N. datos técnicos y estadísticos respecto a los productos de exportación mexicanos con valor militar para que la primera secretaria pudiera negociar arreglos con los Estados Unidos para cada uno de dichos artículos.⁶⁵

⁶⁰ Comunicación de Crédito Minero y Mercantil, S.A., a la SEN- Dirección de Comercio e Industria, México, 17 de julio de 1941, AHSRE, III-1003-1 (II), [s.f.], SEN, 1944, pp.[1] y SEN, 1946, pp.3-5,123.

⁶¹ SEN, 1950, pp.5-6,9, 137-138.

⁶² Nota de la [Comisión Mexicana de Fomento Interamericano] al Sr. J. Rafael Oreamuno, vicepresidente de la Comisión de Fomento Interamericano, Washington, 10 de octubre de 1942, AHSRE, III-1174-1 (IV).

⁶³ Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo II, p.334.

⁶⁴ Nota de Ernesto Hidalgo, Oficial mayor del Departamento Diplomático de la SRE, al ingeniero Gonzalo Robles, México, 23 de febrero de 1937, AHSRE, III-544-2, [s.f.].

⁶⁵ Nota estrictamente confidencial del titular de la SRE- Dirección General de Asuntos Políticos y del Servicio Diplomático, Ezequiel Padilla, al titular de la SEN, México, 24 de marzo de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.], pp.1-2.

Por otro lado, la S.E.N. intervino en la coordinación del comercio exterior, ya sea organizando o ejerciendo tareas de control. En los años treinta, el Departamento de Comercio Exterior procedió a organizar a los exportadores.⁶⁶ De esta suerte, la S.E.N. trabajó en la creación de diversas organizaciones, sobre todo de productores de mercancías destinadas a los mercados extranjeros, e intervino en la resolución de las dificultades para cristalizar las operaciones de distribución y exportación de las mismas. Ejemplo de ello fue su participación, junto con los Bancos Nacional de Crédito Ejidal, Nacional de Crédito Agrícola, Nacional de Comercio Exterior y la S.H.C.P., en la constitución de la Sociedad Nacional Distribuidora y Exportadora de Raíz de Zacatón. Además, la secretaría encabezó al Comité Regulador del Mercado de Subsistencias desde su creación a principios de 1938 y colaboró en los trabajos del Comité de Aforos y Subsidios al Comercio Exterior para que las decisiones de ese organismo no desequilibraran a las empresas que canalizaban sus productos a los mercados extranjeros.⁶⁷

Sus atribuciones de control tuvieron por fin tanto proteger al consumidor como coadyuvar a la industrialización. En febrero de 1934 fue modificada la ley orgánica de monopolios de agosto de 1931, referente al artículo 28 constitucional. Uno de los artículos reformados, el 16, estableció que cuando el titular de la S.E.N. considerase que había una escasez notable de los artículos necesarios enumerados en el artículo 12, sin importar la causa, dicha autoridad forzaría a quienes tuvieran existencias de esas mercancías a ponerlas en venta sin restricción en el mercado al menudeo, a un precio que no excedería el que esos productos hubieran tenido en los seis meses previos.⁶⁸ A partir de julio de 1934 el secretario de esta dependencia quedó facultado, además, para fijar el precio

⁶⁶ Lorenzo Mayoral Pardo, oficial mayor de la SEN- Departamento de Comercio Exterior, al cónsul honorario de México en La Haya, México-La Haya, [6] de junio de 1933, AHSRE, III-141-9, [s.f.].

⁶⁷ SEN, 1939, p.65-69, 72-73, 75.

⁶⁸ CR, 3 mar 1934, p.137.

máximo de venta al mayoreo y al menudeo de productos medicinales y sus derivados desde ese momento en adelante.⁶⁹ Asimismo, por decreto del 8 de junio de 1937 la S.E.N. quedó a cargo de la supervisión de la industria de la seda y el rayón, por lo que debía dar aprobación previa de nuevas instalaciones o modificaciones de telares u otra maquinaria para producir artículos con seda o rayón en una proporción que no excediera el 25% de la materia prima utilizada, medida que fue ratificada en 1943 y 1945.⁷⁰ Más adelante, por un decreto de junio de 1939 se abrió la puerta de manera tangencial a la S.E.N. para regular las importaciones porque se establecieron tasas de derechos mucho más altas sobre las fibras e hilos sintéticos, a menos de que fuesen importados por individuos o firmas registrados con dicha secretaría.⁷¹

En el contexto de la segunda Guerra Mundial, las tareas de coordinación continuaron relacionándose en forma estrecha con la toma de decisiones en torno al control sobre las exportaciones y las importaciones. La secretaría pudo autorizar o vetar ciertas exportaciones según los requerimientos de la industrialización, cobijada bajo "...la fracción V del Artículo 12 de la Ley Orgánica del Artículo 28 constitucional, [que] faculta a esta Secretaría de la Economía Nacional para limitar las exportaciones de artículos determinados, cuando las necesidades económicas del país lo exijan o lo requiera el cumplimiento de tratados o convenios internacionales."⁷² Por otro lado, el apartado segundo del decreto del 10 de julio de 1941, decía a la letra: "La Secretaría de la Economía Nacional, previa consulta a la de Relaciones Exteriores, determinará cuáles son los países no comprendidos en la prohibición establecida por el Artículo anterior y

⁶⁹ CR, 8 sep 1934, p.153.

⁷⁰ CR, 25 ago 1945 p.19.

⁷¹ CR, 24 jun 1939, p.583.

⁷² Nota personal, confidencial, de F. Javier Gaxiola Jr., titular de la SEN, al [lic. Ezequiel Padilla], titular de la SRE, [México], 20 de marzo de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.], p.5.

fijará las reglas necesarias para el cumplimiento de este Decreto.”⁷³ Además, la secretaría quedó encargada de introducir las regulaciones necesarias para cumplir esta medida.⁷⁴

En virtud de estas atribuciones, por decreto del 3 de febrero de 1942, se formó en el seno de la secretaría una Oficina de Control y Aprovisionamiento que recibió las solicitudes de los importadores que desearan participar en la distribución de los artículos sujetos a cuota global por parte del gobierno estadounidense.⁷⁵ Asimismo, el Departamento de Control de Comercio Exterior expidió permisos de exportación cuando no existía el peligro de provocar un alza interna de precios ni de desabastecer a la industria nacional de materias primas y determinó la pertinencia de los permisos de importación, tanto para proteger a la industria mexicana como a la balanza de pagos del país. Por otro lado, existió una Dirección General de Industrias de Transformación que se interesó por las importaciones de determinados productos y los aranceles que debían pagar.⁷⁶ Durante la conflagración, en varias ocasiones el titular de la secretaría recibió autorización para prohibir exportaciones de diversas mercancías o para exigir permisos para su exportación.⁷⁷ Además, la secretaría se encargó de conceder el monopolio de ciertos privilegios a determinadas empresas en las transacciones con el exterior, por lo que en 1941 el titular de dicha instancia notificó que “...la Importadora y Distribuidora, S. de R.L. de I.P. y C.V., es la única autorizada legalmente por esta Secretaría, para importar y distribuir artesanía extranjera, con goce de subsidio...”⁷⁸ Aun cuando, por decreto del 19 de febrero de 1944, la administración del control de exportaciones quedó en manos de la

⁷³ Decreto, México, 10 de julio de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.].

⁷⁴ CR 2 ago 1941 p.16.

⁷⁵ Memoria SRE, sep 1942-ago 1943, tomo II, p.149, Memoria SRE, sep 1942-ago 1943, tomo II, p.151 y Correograma de Javier Gaxiola Jr., titular de la SEN, al subsecretario de la SRE, México, 8 de enero de 1941, AHSRE, 15-28-29, f.5.

⁷⁶ SEN, 1950, pp.5-6,9, 137-138.

⁷⁷ TC, 1946, p.34.

⁷⁸ Nota confidencial de F. Javier Gaxiola Jr., titular de la SEN, al subsecretario de la SRE, México, 18 de enero de 1941, AHSRE, 15-28-29, f.10. Otro ejemplo es el de la Distribuidora y Reguladora, S.A. de C.V., único organismo autorizado a principios de los años cuarenta para importar trigo, Nota confidencial de F. Javier Gaxiola Jr., titular de la SEN, al titular de la SRE, México, 9 de octubre de 1941, AHSRE, 15-28-29, f.57.

S.H.C.P., el Departamento de Comercio continuó supervisando el intercambio de artículos sujetos a convenios internacionales especiales.⁷⁹ Por otro lado, por decreto del 18 de mayo de 1943 se dispuso el control absoluto de precios y transporte de alimentos, y la S.E.N., junto con la Secretaría de Agricultura, quedó facultada para fijar los precios máximos de venta al mayoreo y al menudeo de artículos como el trigo y el café, ya fuesen nacionales o importados.⁸⁰

Al terminar la segunda Guerra Mundial, la secretaría conservó sus funciones de control. En febrero de 1946 la ley para el desarrollo de las industrias manufactureras en México le concedió la autoridad para, de manera conjunta con la Secretaría de Hacienda, exentar o reducir los derechos de importación de diversas materias primas, bienes intermedios y de capital para las industrias nuevas o necesarias.⁸¹

El control que tuvo la secretaría sobre el comercio exterior se reflejó no sólo en su estructura interna, sino en la coordinación de varios organismos intersecretariales. La S.E.N. supervisó en un inicio a la Sociedad Nacional Distribuidora y Reguladora creada en 1941⁸² y encabezó la Comisión Federal de Planeación Económica.⁸³ Por otro lado, el titular de la S.E.N. fue miembro del Consejo Superior Ejecutivo del Consejo Nacional del Comercio Exterior y, en ausencia del titular de la S.R.E., estuvo facultado para citar al Consejo para reunirse. Más aún, en el artículo 8º del decreto que creó el Consejo se estableció que éste "...en ningún caso podrá tomar resoluciones sobre exportación de materias, productos manufacturados, elaborados y semi-elaborados, mientras no haya constancia de la Economía Nacional en el sentido de que está suficientemente abastecido el mercado nacional."⁸⁴ La S.E.N. también tuvo un papel destacado en el Comité

⁷⁹ SEN, 1944, p.31.

⁸⁰ CR, 26 jun 1943, p.27.

⁸¹ CR, 6 abr 1946, pp.27-28.

⁸² La labor de estas organizaciones será comentada en el siguiente apartado, TC, 1946, p.38.

⁸³ CR 22 ago 1942

⁸⁴ Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, pp.472, 474.

Coordinador de las Importaciones que apareció en 1943; si bien la S.R.E. detentó la presidencia de dicho organismo, la S.E.N. fue quien publicó las convocatorias y tramitó las solicitudes para la ampliación de cuotas y la expedición de certificados de necesidad. Luego de que la S.E.N. analizaba los casos, turnaba su dictamen al Comité Coordinador de Importaciones, que resolvía, en última instancia, acerca de la distribución de productos sujetos a cuota global.⁸⁵ En febrero de 1950 la S.E.N. recibió el poder que se había concedido el año anterior a la C.E.I.M.S.A. para controlar las importaciones y las exportaciones.⁸⁶

Por otro lado, la S.E.N. asumió funciones de asesoría. Verbigracia, en 1941 envió al Ing. Osvaldo Gurría Urgell, Director General de Comercio e Industria de esa secretaría, como asesor del delegado de México que se disponía a iniciar pláticas comerciales con los Estados Unidos⁸⁷ y en julio de ese año aconsejó a la S.R.E. respecto a cuáles inversiones eran prioritarias para México, con el fin de que nuestro país pudiese negociar ese tema con el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos y conseguir apoyo para la industrialización mexicana.⁸⁸ En virtud de las protestas de algunos grupos de exportadores nacionales a propósito del decreto del 19 de julio de ese año, el titular de la S.E.N. señaló que, dado que la aplicación del decreto tal como estaba perjudicaría a dicho núcleo, había sugerido proponer a la Federal Loan Agency el resarcimiento de la diferencia de precios entre los estipulados en los contratos y los prevalecientes en ese momento, a favor de los exportadores mexicanos.⁸⁹

⁸⁵ Memoria SRE, sep 1942-ago 1943, pp.151-152 y SEN, 1944, p.36.

⁸⁶ CR, 10 abr 1950, p.28.

⁸⁷ Reservado urgente del titular de la [SRE]- Dirección General de Asuntos Políticos y del Servicio Diplomático, a la SEN, México, 16 de mayo de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.] y Nota muy urgente de F. Javier Gaxiola Jr., titular de la SEN, al titular de la SRE, México, 21 de mayo de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.].

⁸⁸ Confidencial urgente de F. Javier Gaxiola, titular de la SEN, al lic. Ezequiel Padilla, titular de la SRE, México, 26 de julio de 1941, AHSRE, 15-28-29, f.44.

⁸⁹ Nota urgente de F. Javier Gaxiola Jr., titular de la SEN, al lic. Ezequiel Padilla, titular de la SRE, México, 21 de julio de 1941, AHSRE, 15-28-29, f.39.

Al final del período, la S.E.N. se convirtió en la Secretaría de Economía (S.E.) y continuó teniendo injerencia en los asuntos de comercio exterior. Así, después de 1945, el titular de dicha secretaría presidió la delegación que negoció la revisión general del Convenio de Comercio suscrito con los Estados Unidos en diciembre de 1942⁹⁰ y en el primer semestre de 1948 se facultó a la S.E. para añadir a las restricciones vigentes sobre importaciones y exportaciones las mercancías que a su juicio debieran entrar en ellas.⁹¹ De esta manera, la S.E.N./ S.E. tendió a fortalecer su papel dentro del comercio exterior.⁹²

De las secretarías de Estado involucradas en el comercio exterior, la S.H.C.P. constituyó la de mayor peso para las cuestiones propiamente económicas del desarrollo del sector y su papel cobró mayor fuerza conforme pasaron los años. Destacaron sus acciones en relación con la toma de decisiones, la planeación y el control, aunque también emprendió tareas de coordinación, negociación, asesoría y ejecución.

Desde la presidencia de Plutarco Elías Calles, al ser transferido Alberto J. Pani de la S.R.E. a la S.H.C.P., las finanzas estuvieron a cargo de un cuerpo profesional⁹³ y entre 1920 y 1940 la secretaría ganó control sobre la administración del presupuesto e intervino en la determinación de las políticas de cambios y la oferta monetaria. Para 1938, la S.H.C.P., a la sazón encabezada por Eduardo Suárez, manejaba ya las negociaciones financieras y comerciales con el exterior.⁹⁴ La S.H.C.P. contó una Dirección General de Aduanas y con una Comisión de Aranceles intersecretarial a su cargo que hacia finales de la década de 1940 formó parte de la Dirección de Estudios Hacendarios.⁹⁵ Además,

⁹⁰ Memoria SRE, sep 1947-ago 1948, p.509.

⁹¹ Notas del lic. Roberto Amorós G., oficial mayor [de Presidencia] al subsecretario de Gobernación, encargado del despacho, México, 8 abr 1948, AGN, Fondo MAV, c.569, exp.545.2/13, s.f. y México, 8 abr 1948, AGN, Fondo MAV, c.575, exp.545.22/227, [leg.1], fol.12042.

⁹² Memoria SRE, sep 1949-ago 1950, p.486.

⁹³ Pani trabajó sobre cuatro líneas en la S.H.C.P.: 1) rehabilitación hacendaria, 2) reorganización del sistema fiscal, 3) reestructuración del sistema bancario y 4) restauración del crédito interno y externo, *BANCOMEXT*, 1987, vol.I, pp.34-35.

⁹⁴ SCHULER, 1998, pp.17,20.

⁹⁵ SEN, 1950, p.154.

existió una sección especializada en el rubro, el Departamento de Control de Comercio Exterior, integrado a la Dirección de Estudios Financieros de la secretaría.

Por lo que toca a la toma de decisiones, la secretaría actuó, sobre todo, vía la Comisión de Aranceles, que durante los años veinte y hasta 1938 negoció junto con el presidente la política arancelaria del país.⁹⁶ Por ello, con frecuencia, los industriales se dirigieron a ella para pedir su asistencia en materia de tarifas, y la secretaría participó en la elaboración del borrador de la ley de tarifas de 1930.⁹⁷ Cuando la Comisión fue reorganizada en diciembre de 1949, la S.H.C.P. ganó terreno frente a otras secretarías, ya que en tanto que antes de la modificación del organismo la S.E.N. tenía tres representantes y la de Agricultura dos, tras ella la S.H.C.P. quedó con cinco representantes y las otras dos secretarías sólo con uno.⁹⁸

Sin embargo, la injerencia de la secretaría en la política comercial rebasó los límites de la Comisión de Aranceles. Por ejemplo, en 1938 la secretaría determinó la suspensión y, más adelante, la reanudación del cobro del anticipo de 5% del Impuesto General de Importación en los consulados de México en Italia.⁹⁹

Por otra parte, la S.H.C.P. participó en el control de las importaciones y las exportaciones que se sistematizó desde los años cuarenta. La reforma a la Ley Aduanal de 1938, facultó a la Dirección General de Aduanas para decidir a partir de ese momento sobre asuntos como la autorización de las exportaciones especiales, es decir, el "...retorno al exterior, de las mercancías que habiéndose importado al país continúan siendo extranjeras...".¹⁰⁰ Asimismo, en un inicio el control de las exportaciones y de los

⁹⁶ MÁRQUEZ, 2001, pp.26-27.

⁹⁷ TC, 1946, p.11.

⁹⁸ CR 13 feb 1950 p.21.

⁹⁹ [Ramón Beteta], SRE, A Real Legación de Italia en la Ciudad de México, México, 15 de abril de 1938, AHSRE, III-1139-11, [s.f.] y Eduardo Villaseñor, subsecretario de la SHCP, al lic. Anselmo Mena, Jefe del Departamento Diplomático de la SRE, México, 9 de julio de 1938, AHSRE, III-1139-11, [s.f.].

¹⁰⁰ SHCP, 1964, pp.66-88.

precios dependió de la S.E.N.¹⁰¹, pero desde enero de 1944 y por decreto del 19 de febrero de ese año, la administración de dicha tarea fue transferida durante la etapa de emergencia a la Secretaría de Hacienda, salvo, como he comentado antes, para los casos de artículos cuya exportación estuviese sujeta a convenios internacionales especiales, como el henequén. Además, por el mismo decreto la Nacional Distribuidora y Reguladora (véase más adelante) fue reorganizada, formándose un comité ejecutivo con tres representantes de la S.H.C.P.; esto, junto con la desaparición de los organismos extraordinarios de la Junta de Emergencia Económica y la Oficina de Coordinación y Desarrollo de Producción, afianzó el poder de la secretaría.¹⁰² Casi enseguida –en julio– se creó una Oficina de Control de Exportaciones para administrar el programa del mismo nombre.¹⁰³ En abril de 1944, todas las licencias de exportación emitidas antes del 19 de febrero por agencias gubernamentales distintas a la S.H.C.P. fueron declaradas nulas y se estipuló que en la exportación de productos en función de acuerdos internacionales de compra, la única instancia con autoridad para expedir licencias sería el Departamento de Control de Exportación de la secretaría.¹⁰⁴ Asimismo, desde mayo de 1944 la importación de fibras e hilo de fibras artificiales se circunscribió a quienes obtuvieran una licencia de importación de la secretaría.¹⁰⁵ Las facultades obtenidas por la S.H.C.P. en materia de comercio exterior se prolongaron en la posguerra de los años cuarenta. De hecho, al ampliarse el mecanismo de control sobre el sector merced a la creación de una Comisión para el Control del Comercio Exterior, la operación de ésta se sujetó al poder de veto de la S.H.C.P.¹⁰⁶ En 1946 recibió, junto con la S.E.N. autorización para exentar o disminuir

¹⁰¹ Dicho control recaía en la Junta de Economía de Emergencia y en la Coordinación y Fomento de la Producción, que desaparecieron con el decreto del 19 de febrero, SEN, 1944, pp.26,31, CR 28 jul 1945.

¹⁰² CR, 25 mar 1944, p.22.

¹⁰³ TC, 1946, p.35 y CR, 25 mar 1944, p.22.

¹⁰⁴ CR, 29 abr 1944, p.14.

¹⁰⁵ CR, 27 oct 1945, p.25

¹⁰⁶ CR, 26 abr 1947, p.32.

los derechos de importación pagados por las industrias nuevas o necesarias.¹⁰⁷ Finalmente, en agosto de 1948, al introducirse el impuesto adicional del 15% sobre las exportaciones mexicanas, la S.H.C.P. quedó autorizada para determinar, tras consulta con la Comisión de Aranceles, si habría excepciones en forma de reducciones del impuesto.¹⁰⁸ Asimismo, en diciembre de 1949 un decreto transfirió el control sobre la importación de rayón que había tenido la S.E.N. desde el 6 de noviembre de 1945 a la S.H.C.P.¹⁰⁹

Al igual que en el caso de la S.E.N., las funciones de control de la S.H.C.P. estuvieron ligadas a su trabajo de coordinación. En 1937 participó en forma directa en la fundación del Banco Nacional de Comercio Exterior y en los años cuarenta colaboró en la formación de algunas organizaciones enfocadas a mejorar la producción, en especial la destinada a la exportación, como la Sociedad Nacional Distribuidora y Exportadora de Raíz de Zacatón y la Unión Nacional de Productores.¹¹⁰ Además, la secretaría formó parte del Consejo Superior Ejecutivo del Comercio Exterior y, en dicho foro, emitió recomendaciones sobre la postura que México debía adoptar respecto al control de exportaciones que en 1941 se pensaba negociar con los Estados Unidos.¹¹¹ Por el decreto de febrero de 1944 antes mencionado, la secretaría obtuvo el mando de los organismos que actuaban marginalmente en el mercado, como la ya mencionada Nacional Distribuidora y Reguladora.¹¹²

El control ejercido por la S.H.C.P. se extendió al marco crediticio de las operaciones de comercio exterior, en particular en el período de auge de las transacciones de compensación. En 1936 la Compañía Beneficiadora y Exportadora de

¹⁰⁷ CR, 6 abr 1946, p.27-28.

¹⁰⁸ CR, 18 sep 1948, p.22.

¹⁰⁹ CR, 16 ene 1950, p.19.

¹¹⁰ SEN, 1939, pp.73-74.

¹¹¹ Eduardo Suárez, titular de la SHCP, al lic. Ezequiel Padilla, [titular de la SRE], México, 24 de mayo de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.].

¹¹² TC, 1946, p.38.

Café, S.A. de Córdoba, Veracruz, solicitó a la secretaría que los créditos congelados que España tenía a favor de los exportadores mexicanos, fuesen compensados con las cantidades que México debía devengar por unos barcos.¹¹³ En esa misma década, la S.R.E. canalizó a la S.H.C.P. datos para redefinir las modalidades de liquidación de las operaciones comerciales.¹¹⁴ Durante la segunda Guerra Mundial, la S.H.C.P. expidió una circular que condicionó el pago de cheques a nacionales de países europeos al permiso de dicha secretaría.¹¹⁵

En el terreno de la negociación y la resolución de asperezas, la Dirección General de Aduanas coadyuvó a dirimir conflictos suscitados en las transacciones comerciales con otros países al atender cuestiones como las reclamaciones por la aplicación indebida de tarifas, las deficiencias en la tramitación de los envíos aduanales y la confiscación del oro nacional en las fronteras.¹¹⁶ Por otro lado, algunos de sus funcionarios fueron la voz de México en reuniones acerca del comercio exterior. En la IV Conferencia Comercial Panamericana de 1931 Daniel Cosío Villegas representó a la S.H.C.P. en la delegación mexicana¹¹⁷ y años después Eduardo Suárez, cabeza de la S.H.C.P. en los sexenios de Lázaro Cárdenas y Manuel Ávila Camacho, en su calidad de titular de la secretaría negoció los términos de la venta de metales a los Estados Unidos con Allan Bateman, el

¹¹³ Lic. Luis Garrido, Jefe del Departamento Diplomático [SRE], a la SEN, [México], 22 de abril de 1936, AHSRE, III-1244-3, f.33.

¹¹⁴ Vicente Estrada Cajigal, ministro de México-Delegación a la Sociedad de naciones, al titular de la SRE, París, 6 de mayo de 1935, f.211.

¹¹⁵ Correograma confidencial de Jaime Torres bidet, subsecretario [de la SRE]- Dirección General de Asuntos Políticos y del Servicio Diplomático, al titular de la SHCP, México, 19 de febrero de 1943, AHSRE, III-645-25, [s.f.].

¹¹⁶ Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo II, p.303 y CONFEDERACIÓN NACIONAL DE CÁMARAS DE COMERCIO DE LOS EUM, 1927, p.42.

¹¹⁷ Los demás miembros de la delegación gubernamental fueron Jesús Silva Herzog, el lic. Anselmo Mena, el Ing. Alfredo Becerril Colín, por la SCOP, Ermilo Casares por la SICyT y, como asesores técnicos, Luis Sánchez y el cónsul general en Nueva York, Enrique D. Ruiz, Conferencia Comercial Panamericana, Washington, 5-13 de octubre de 1931, AHSRE, 7-23-1 (I) IV, f.573.

encargado de la Dirección de Minerales y Metales de la Administración de Economía Extranjera de ese país.¹¹⁸

La S.H.C.P., en tanto órgano definitorio de los lineamientos generales de las finanzas del país, se desempeñó además como una instancia de asesoría tanto dentro como fuera del país. Se ocupó, por ejemplo, de retroalimentar a la S.R.E. respecto a los mecanismos de política económica que influían en el comercio exterior y que estaban en vigor dentro del país; cuando en 1935 fue publicada en París la noticia de que en México se habían prohibido la contratación o los pagos en divisas, la S.R.E. se apresuró a confirmar la veracidad de la información con el titular de la S.H.C.P.¹¹⁹ Por otro lado, la secretaría tuvo una comisión consultiva de tratados de comercio en la Sociedad de Naciones.¹²⁰ En 1938, al regresar al Congreso el derecho de fijar las tasas de las tarifas, la Comisión de Aranceles devino un órgano de consulta encargado de realizar investigaciones y recomendaciones referentes a las tasas de derechos de importación y exportación, además de intervenir en cuestiones de clasificación arancelaria.¹²¹ Así, en 1941 la S.H.C.P., a través de la Comisión de Aranceles, armó un proyecto de decreto para prohibir la exportación de la pedacería de aluminio.¹²²

¹¹⁸ El arreglo se conoció como el convenio Bateman, Suárez y ha sido comentado en el capítulo II, Lic. Vicente Santos Guajardo, subsecretario- Dirección General de Asuntos Políticos y del Servicio Diplomático [S.R.E.] al titular de la SHCP, México, 5 de abril de 1944, AHSRE, III-1003-1 (III), [s.f.] y Nota de Messersmith a Manuel Tello, titular [interino] de la SRE, México, 15 de agosto de 1945, AHSRE, III-1003-1 (III), [s.f.].

¹¹⁹ La noticia, como se comentará más adelante, carecía de fundamento, Mensaje urgente de Fernando Torreblanca, subsecretario de la SRE- Departamento de Asuntos Políticos, al titular de la SHCP, México, 13 de marzo de 1935, AHSRE, III-311-35, [s.f.].

¹²⁰ Lic. Luis Contreras Robledo, delegado representante ante la Comisión Consultiva de Tratados de Comercio-Representación en la Sociedad de Naciones, SHCP, al Dr. José Manuel Puig Casauranc, titular de la SRE, México, 4 de enero de 1933, AHSRE, III-505-5, [s.f.].

¹²¹ UNITED STATES TARIFF COMMISSION, 1946, p.11.

¹²² Ingeniero Carlos Arroyo Crotte, presidente de la Comisión de Aranceles de la SHCP, al titular de la SRE- Dirección General de Asuntos Políticos y del Servicio Diplomático, México, 13 de mayo de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.].

Asimismo, la secretaría recolectó información sobre el desempeño del comercio exterior.¹²³ Como producto del Primer Congreso Pan-Americano celebrado en Washington a principios de los años veinte, surgió la Sección Nacional de la Alta Comisión Nacional en México, cuyo presidente de la mesa directiva fue Adolfo de la Huerta en su calidad de secretario de la S.H.C.P. El objetivo de las Secciones Nacionales fue realizar estudios sobre las condiciones económicas y legales de los países integrantes, en especial aquellos que versaran sobre balanza comercial, oportunidades de inversión, sistemas financieros y todo lo relacionado con la unificación de leyes comerciales.¹²⁴ Por otra parte, en 1941 la Comisión de Aranceles de la S.H.C.P. remitió informes a la S.R.E. sobre el funcionamiento de la Comisión de Aranceles de los Estados Unidos y sus tendencias actuales, para que el Departamento Diplomático determinara el interés de esos datos y, en su caso, lo diera a conocer a las autoridades superiores de la S.R.E.¹²⁵ Ese mismo año, a raíz de la publicación de las listas negras por parte del gobierno estadounidense, el Consejo Nacional de Comercio Exterior solicitó a la S.H.C.P., así como a la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio e Industria, los datos específicos requeridos para elaborar los dictámenes relativos a las listas.¹²⁶

En síntesis, en lo referente a comercio exterior, la intervención de las secretarías de Industria, Comercio y Trabajo, de la Economía Nacional y Economía y la de Hacienda

¹²³ Memorandum de Luis G. Inzunza, jefe del Departamento Administrativo de la Oficina de Contabilidad, al jefe del Departamento Diplomático, SRE, México, 25 de enero de 1940, AHSRE, III-2397-11, [s.f.], p.1.

¹²⁴ Los demás integrantes ad honorem de la Sección Nacional Mexicana en la Alta Comisión Interamericana fueron: el lic. Enrique Martínez Sobral, el diputado Roberto Casas Alatríste, Miguel Sánchez de Tagle, lic. Miguel Mendoza López Schwertfeger, diputado Luis L. León, Lic. Miguel Lanz Duret, Ignacio Morelos Zaragoza Jr., E.S.A. de Lima y Carlos Díaz Dufoo. La mesa directiva de la Sección fue integrada, aparte de Adolfo de la Huerta, por el diputado Luis L. León, como vicepresidente, y Carlos Díaz Dufoo, como secretario, Comunicación del subsecretario de SHCP al titular de la SRE, México, 8 de mayo de 1922, AHSRE, 9-15-76, [s.f.], Subsecretario [interino] de SHCP al titular de la SRE, México, 26 de diciembre de 1921, AHSRE, 9-15-76, f.100.

¹²⁵ Nota confidencial de Carlos Arroyo Crotte, presidente de la Comisión de Aranceles en la SHCP, al lic. Manuel Tello, Departamento Diplomático de la SRE, México, 3 de junio de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.].

¹²⁶ Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, pp.491-492.

y Crédito Público se caracterizó por perseguir la integración de la dinámica mercantil a los requerimientos del resto de la economía. De ahí que estas instancias se hayan preocupado por regular el flujo del comercio exterior en función de cuestiones como la situación de abasto y los requerimientos de las industrias nacionales. Estos lineamientos entre 1920 y 1950 fueron una constante, pese a la transformación de las secretarías.

Las tareas de cada una de las secretarías que participaron en el comercio exterior estuvieron diferenciadas, pero sólo hasta cierto punto porque la duplicación de funciones fue un problema recurrente en el período. Con todo, es factible percibir el surgimiento de una división del trabajo en las secretarías de Estado por lo que se refiere al comercio exterior. Mientras que en un principio la S.I.C.yT. compitió con las funciones de la S.R.E., al desaparecer y crearse la S.E.N. las tareas propiamente organizativas y diplomáticas quedaron bajo resguardo exclusivo de la S.R.E. y la S.E.N. tendió a abocarse a la planeación, la toma de decisiones y la ejecución de medidas de control y dirección económica para el comercio exterior. En este sentido, la S.E.N. y la S.H.C.P. desempeñaron tareas semejantes, alternándose o coparticipando en cuestiones como la autorización de la importación y la exportación de ciertos productos. Ahora bien, el espíritu que orientó a estas dos secretarías fue distinto. Mientras que la S.H.C.P. se especializó en la definición de la política arancelaria del país, la S.E.N. y más adelante la S.E. buscaron concretar otros objetivos de la política de comercio exterior, de corte proteccionista, a saber: garantizar el abasto, el control de precio y el impulso a la industrialización.

5.2. Los organismos gubernamentales especializados en el comercio exterior

Como resultado de la acción que llevaron a cabo los distintos departamentos y dependencias de las secretarías de Estado en lo tocante al comercio exterior, a lo largo del período aparecieron una serie de organismos intersecretariales que se especializaron en el sector; algunos obedecieron a ciertas coyunturas en el devenir del comercio exterior, otros surgieron como agrupaciones con objetivos de largo plazo para el desarrollo del rubro. Su evolución experimentó un punto de quiebre hacia 1934, pues en tanto que antes de dicho año existieron pocos organismos intersecretariales, a partir entonces dichas organizaciones se multiplicaron (véase Esquema 3). De acuerdo con las funciones que desempeñaron, es factible identificar dos clases de organismos: los que se involucraron en el comercio exterior de México en general y los que se especializaron en el seguimiento de determinadas mercancías.

5.2.1. Las agrupaciones generales

La primera organización intersecretarial del período fue la Comisión de Aranceles, que se creó de manera informal en 1919 para sugerir reformas a los aranceles y fue modificada por primera vez en 1922, al incluirse a un delegado de la S.A.yF., que únicamente tuvo voz informativa. La Comisión recibió su carta de legitimidad hacia 1925 al reglamentarse su funcionamiento, entonces pasó de ser un mero órgano consultor a un canal para procesar las demandas de protección arancelaria, no sólo con un objetivo fiscal, sino con la mira de coadyuvar al desenvolvimiento de la economía mexicana. En un principio la Comisión se conformó con representantes de la S.H.C.P., la S.C.O.P. y la S.I.C.yT., pero para mediados de los años veinte, ya contaba con la participación, aunque sólo a nivel de voz informativa, de las confederaciones de cámaras y de los pequeños

industriales. En agosto de 1927 la Comisión fue reorganizada con el fin de formular una política comercial simplificada y unificada.¹²⁷ Para enero de 1928 incluía entre sus miembros a dos representantes de la S.I.C.yT., dos de la S.H.C.P., uno de la S.A.yF., uno de la Confederación de Cámaras de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos y uno de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos.¹²⁸ En diciembre de 1949 la composición de la Comisión se modificó con la introducción de varias secretarías y organizaciones privadas, por lo que quedó formada por cinco representantes de la S.H.C.P., sendos representantes de la S.C.O.P., S.E.N., Agricultura y Ganadería, la S.R.E. y la S.T.yP.S., así como de la Confederación de Cámaras Industriales y la Confederación de Cámaras de Comercio. Aunque el decreto del 30 de diciembre que dio pie a la reorganización no lo estipuló, también se concedió un asiento a la Asociación de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (véase más adelante). La medida dispuso que la Comisión se reuniría cada mes para evaluar la política arancelaria general y que estudiaría, por iniciativa suya o a petición, y propondría las reformas y modificaciones arancelarias que juzgase necesarias.¹²⁹

Si bien la Comisión operó durante todo el período, fue antes de 1938, y sobre todo en los años veinte, cuando tuvo un papel más activo. Su labor más destacada fue la elaboración de los aranceles que entraron en vigor en 1930¹³⁰, pero determinó de manera permanente el rumbo de la política arancelaria del país con medidas específicas como la

¹²⁷ CR, 26 sep 1927, p.828 y Mensaje de la S.A.yF./ Dirección de Agricultura y Ganadería/ Departamento de Economía y Estadística, al Presidente, [México], [5 ago 1926, AGN, Fondo O-C, exp.121-H-C-91.

¹²⁸ Los representantes de los industriales sólo tenían voz, Márquez, 2001, pp.10-11,26. También se planteó la inclusión de un representante de las organizaciones obreras, pero un documento de la SRE menciona que en la práctica aún no se había designado a ningún representante de este sector para que participase en la Comisión, Memoria SRE, ago 1927-jul 1928, p.760 y Telegrama de R. Mendoza, presidente de la Cámara Nacional de Pequeños Industriales, S.C.L., al presidente, México, 24 abr 1925, pp.1-2 y Telegrama de Plutarco Elías Calles a Alberto J. Pani, titular de la S.H.C.P., México, 25 abr 1925, s.f., AGN, Fondo O-C, exp.731-I-11.

¹²⁹ CR 13 feb 1950 p.21.

¹³⁰ CR, 25 mar 1929, p.768 y CR, 2 dic 1929, p.574.

Esquema 3. Las comisiones intersecretariales

- Comisión de Aranceles (1919)
 - Negociación de aranceles
 - Consulta sobre derechos de importación y exportación
 - Clasificación arancelaria
- Comisión Nacional de Exportación (1932)
 - Representación de exportadores mexicanos
 - Otorgamiento de créditos
- Comité Regulador del Mercado de Subsistencias (1938)
 - Importaciones para garantizar oferta de productos de consumo
- Comisión Nacional de Comercio Exterior (1938-39)
 - Intensificación del comercio de exportación
 - Coordinación de comercio exterior con necesidades de los intereses privados
- Comité de Aforos y Subsidios al Comercio Exterior (1938)
 - Fijación de precios oficiales para determinar monto del aforo
 - Concesión de subsidios sobre importación de artículos de primera necesidad

Esquema 3. Las comisiones intersecretariales (continuación)

- Consejo Nacional de Comercio Exterior (1941)
 - Enfrentar dificultades comerciales derivadas de 2a Guerra Mundial
 - Coadyuvar a industrialización nacional bajo línea económica proteccionista
- Comisión Mexicana de Fomento Interamericano (1941)
 - Hacer estudios para obtener información y financiamiento para empresas involucradas en comercio exterior de América
- Sociedad Nacional Distribuidora y Reguladora (1941)
 - Fijar precios de los artículos de primera necesidad y de materias primas industriales
 - Dar subsidios para exportación o importación de esas mercancías
- Comité Coordinador de las Importaciones (1943)
 - Apoyar necesidades de los aliados en 2a Guerra Mundial
- Comisión de Intercambio Comercial y Créditos Bilaterales (1947)
 - Equilibrar la balanza comercial mexicana por medio de la recuperación de sus mercados en Europa y Asia

suspensión del aumento de los derechos de importación del trigo en junio de 1930¹³¹ o el incremento de los derechos de importaciones de otras mercancías como alimentos y bienes de lujo a finales de mismo año.¹³² Todavía en el último lustro del período, la Comisión de Aranceles intervino en la fijación de los precios oficiales de los artículos de exportación luego de que el tipo de cambio quedó en 8.65 pesos con respecto al dólar.¹³³

La segunda organización especializada en el comercio exterior fue la Comisión o Junta Consultiva de Tratados de Comercio, que surgió por acuerdo presidencial del 25 de septiembre de 1931 como una instancia intersecretarial en la que el oficial mayor de la S.R.E. participó en calidad de presidente.¹³⁴ La ausencia de menciones acerca de su labor en la documentación consultada y el hecho de que, como ya he comentado al referirme a la política comercial, la importancia de la firma de acuerdos haya decrecido a lo largo de esta etapa, sugieren que su labor no tuvo un gran impacto.

No obstante, el gobierno perseveró en sus esfuerzos para organizar el comercio exterior. En 1932 se formó la Comisión Nacional de Exportación, cuyo objetivo fue darle cauce al sector, a través de la representación de los exportadores mexicanos, para colocar fácilmente los productos de éstos en el extranjero.¹³⁵ Más allá de su papel de vinculación, la Comisión se pensó como un soporte financiero para el sector: “ ...En algunos países el crédito de exportación otorgado a los vendedores es tal que les permite hacer ventas al exterior con plazo hasta de tres años. Sin un organismo que regule estas ventas, las garantice y les dé solidez, es imposible para el exportador mexicano conceder lo que sus competidores de otros países puedan otorgar. La Comisión Nacional de

¹³¹ CR, 16 jun [1930], p.674.

¹³² CR, 13 oct 1930, p.129 y CR, 3 nov. 1930, p.322.

¹³³ “Mexican commercial policy developments during July 1949”, documento preparado por William A. Rafferty, agregado asistente, y enviado [por] la embajada de los Estados Unidos en México, México, 5 ago 1949, RG 151 Records of the Bureau of Foreign and Domestic Commerce- Office of International Trade. Central Files, oct. 1945- dec. 1949. Countries: Mexico, Legislation to establishing a business, Box 578 NN3-151-84-1, Folder Mexico Trade (general) july-dec 1948, p.4.

¹³⁴ Memoria SRE, ago 1932-jul 1933, p.59, ago 1933-ago 1934, p.312.

¹³⁵ Nota de Rafael de la Colina, jefe del Departamento Consular- Oficina de Comercio Exterior, al cónsul general en París, México-París, 13 de abril de 1932, AHSRE, IV-463-5, [s.f.].

Exportación deberá entregar al exportador por lo menos un 80% del valor de sus documentos en ventas al exterior, cuando esté satisfecha de la idoneidad de los mismos y liquidará el resto, descontando comisiones, gastos, etc., en plazos más o menos largos...".¹³⁶ De esta manera, el propósito central fue que la Comisión supliera, al menos en forma temporal, la labor crediticia que en otras naciones recaía en la banca nacional.

El año de 1934 marcó el comienzo de una nueva etapa en la evolución de los organismos intersecretariales, en el contexto del primer Plan Sexenal. Dicho plan contempló la intervención del gobierno federal en el comercio exterior mediante una comisión del control de importaciones y exportaciones, una junta de parámetros, una asociación semioficial de exportadores, el otorgamiento de facilidades de crédito y aseguramiento para exportadores y el nombramiento de agentes de venta oficiales en el extranjero.¹³⁷ A partir de este momento emergió una red de organismos intersecretariales especializados en el comercio exterior y al mando, en muchos casos, de la S.R.E.¹³⁸

Aunque al analizar el financiamiento del comercio exterior he examinado el papel que jugaron Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior, vale la pena enfatizar su relevancia dentro de la red organizacional que surgió en el comercio exterior a partir de 1934.

En marzo de 1934 se publicó la ley orgánica de Nafinsa como una instancia con capital accionario mayoritario del gobierno federal¹³⁹, cuya organización fue autorizada por decreto del 24 de abril de ese año. Entre sus funciones, se encontraron las operaciones crediticias de mediano y largo plazo realizadas por diversas organizaciones, la promoción

¹³⁶ Memoria SRE, ago 1930-jul 1931, p.1527; véase también p.1539.

¹³⁷ CR, 3 feb 1934, p.79.

¹³⁸ Las principales organizaciones encabezadas por la S.R.E. fueron: la Comisión Nacional de Comercio Exterior (1938-39), el Congreso Nacional de Exportación (1938), el Consejo Nacional de Comercio Exterior (1941), la Comisión Mexicana de Fomento Interamericano (1941), el Comité Coordinador de las Importaciones (1943) y la Comisión de Intercambio Comercial y Créditos Bilaterales (1947). Aparentemente hubo otros proyectos que se quedaron en el tintero, como fueron los casos de la Asociación de Exportadores Mexicanos y la Unión de Industriales Exportadores, Memoria SRE, 1934-35 y 1935-36, p.436..

¹³⁹ CR, 1 mar, p.358.

de las inversiones de capital en toda clase de empresas, girar, aceptar y descontar papel comercial y realizar préstamos.¹⁴⁰ En virtud de ello, Nafinsa intervino en una serie de negociaciones y transacciones relativas al comercio exterior que he ilustrado en el capítulo III, así como en la propia fundación, unos años más tarde, del Banco Nacional de Comercio Exterior.¹⁴¹

Por su parte, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) fue el organismo especializado en el sector que tuvo una mayor relevancia. El inicio de sus labores tuvo lugar el 2 de julio de 1937 y se inscribió en el proyecto cardenista para apuntalar la economía nacional bajo la dirección del Estado. La idea de crear dicho banco había sido anunciada en los primeros informes presidenciales de Lázaro Cárdenas; en 1936 afirmó:

Uno de los instrumentos para el fomento de las exportaciones es el crédito aplicado a facilitar su transporte y su venta en los mercados internacionales mediante los anticipos necesarios sobre las letras documentarias y el seguro contra la insolvencia, del comprador, contra el bloqueo de fondos y contra las variaciones que puedan sufrir las monedas y los precios internacionales. Con ese propósito se fundará dentro de los próximos meses un Banco destinado a fomentar la exportación y que desempeñará las anteriores funciones de crédito y algunas otras conexas, tales como la ministración [sic] de informaciones completas a nuestros exportadores acerca de los mercados internacionales, los precios, la clasificación de las mercancías y las formas aprobadas de presentación y embalaje y también el servicio de intermediación cuando fuere necesario.¹⁴²

En un principio, de entre todas estas funciones, el Bancomext se abocó a cristalizar un doble objetivo: de manera inmediata, financiar el comercio exterior y estabilizar la balanza de pagos y, por otro lado, a mediano plazo, estimular y organizar la producción y distribución de las mercancías de exportación, en particular de los productos agrícolas, cuya venta en el extranjero reportaría un valor de retorno más alto para el país que el de los minerales. Respecto a esto último, en la carta de exposición de motivos para la creación del Bancomext se reconoció: "...la exportación de artículos agrícolas es más ventajosa para México, porque siendo relativamente pocos los capitales extranjeros

¹⁴⁰ CR, 2 jun 1934, p.345.

¹⁴¹ CERVANTES AHUMADA, 1947b, p.125 y BERNAL MOLINA, 1955, p.145.

¹⁴² GONZÁLEZ Y GONZÁLEZ, 1966, p.46.

invertidos en México en esta clase de empresas, resultan también menores los envíos que tienen que hacerse por dividendos y réditos.”¹⁴³

La estructura del Bancomext se inspiró en algunas instituciones bancarias europeas, en especial de España y Francia. El banco funcionó en un sistema de banca mixta con estrecha vinculación con el Banco de México. De hecho, fue Luis Montes de Oca, director general del Banco de México, quien presentó el proyecto de creación del Bancomext al titular de la S.H.C.P. En el otorgamiento del acta constitutiva del Bancomext estuvieron presentes representantes de las siguientes instituciones: la S.H.C.P., el Banco de México, el Banco Nacional de Crédito Agrícola, el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas y Nafinsa, así como las siguientes organizaciones privadas: el Banco Nacional de México, S.A., el Banco de Comercio, S.A., el Banco Mexicano, el Banco Ixtlero, S.A., el Banco de Yucatán, S.A. y Crédito Minero y Mercantil, S.A. La S.H.C.P. dio a Nafinsa la concesión legal para crear el Bancomext como un instituto nacional de crédito, con carácter de sociedad anónima; después del gobierno federal, la mayoría de las acciones se repartieron entre Nafinsa, el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco de México. Más adelante, Nafinsa traspasó la concesión que le fue otorgada por la S.H.C.P. al Bancomext. Su escritura constitutiva fue reformada el 25 de julio de 1950.¹⁴⁴

Entre 1937 y 1950 el Bancomext funcionó con seis departamentos, entre los que cabe mencionar el Técnico, que estudiaba las condiciones de producción, comercio y consumo de ciertos artículos y las relaciones comerciales de México con otras naciones, aparte de hacer propuestas para mejorar las exportaciones, y el Departamento de Fideicomiso Fiduciario, que extendía créditos. Se crearon además dos comisiones dentro del Banco: una de Operaciones, para asuntos inmediatos, y una de Programa, para acciones de largo plazo. Cabe mencionar también la creación de la Compañía

¹⁴³ BANCOMEEXT, 1987, vol.I, p.11.; véanse también pp.12,85.

¹⁴⁴ *Ibid.*, pp.82-84, 88-89,90-91.

Exportadora e Importadora Mexicana, S.A. (C.E.I.M.S.A.), que funcionó como un departamento comercial del Banco enfocado a unificar la posición de los distribuidores de productos mexicanos frente a los compradores extranjeros; para ello brindó garantías a los productores, promovió las importaciones de alimentos básicos y veló por los intereses del consumidor.¹⁴⁵ En otras palabras, el Banco complementó los esfuerzos de las secretarías de Estado por hacer compatible el desenvolvimiento del comercio exterior con el devenir del resto de la economía y los intereses de utilidad pública.

El Banco tuvo representación en diversas instancias. Así, presidió la Comisión Nacional del Comercio Exterior¹⁴⁶ y el Comité Organizador del Primer Congreso Nacional de Exportación que se realizó en 1938.¹⁴⁷ En 1947 se le designó como uno de los asesores de la Comisión de Intercambio Comercial y Créditos Bilaterales y formó parte del Comité Nacional de Enlace nombrado por el gobierno mexicano para resolver la participación de México en reuniones internacionales relativas a las actividades de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura y estudiar la protección, distribución y consumo de productos alimenticios.¹⁴⁸

La falta de una estructura nacional encaminada a asegurar el mantenimiento de los niveles de la producción nacional, obligó al Bancomext a abocarse entre 1920 y 1950 a la consecución de esa tarea. Puesto que el Banco concentró sus energías y recursos en organizar la estructura productiva del país, en particular la agropecuaria, la cuestión del financiamiento tuvo que ser resuelta por otras vías, como los recursos externos. Esta situación también explicaría la creación de las comisiones que dependían de la S.R.E. y que actuaron de manera paralela al Banco, y en coordinación con él; así, por ejemplo, en

¹⁴⁵ *Ibid.*, pp.92-95,98.

¹⁴⁶ Cabe aclarar que, aunque la Comisión Nacional del Comercio Exterior fue creada a iniciativa de la SRE y su presidente nato, por decreto, fue el Gral. e Ing. Eduardo Hay, el presidente ejecutivo de la Comisión, por elección, fue el representante del Bancomext, el Ing. Gilberto Fabila, Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo II, pp.293-294.

¹⁴⁷ Memoria SRE, sep 1937-ago 1938, tomo II, pp.319-320.

¹⁴⁸ Memoria SRE, sep 1947-ago 1948, pp.23,25.

1941, en un informe de la Comisión Mexicana de Fomento Interamericano, se señaló que se pediría información al Bancomext para evaluar la conveniencia de instalar en México una fábrica de harpilleras y sacos de henequén.¹⁴⁹

Con todo, a juzgar por las evidencias, a nivel gubernamental el Banco de México continuó siendo el principal canal, junto con Nafinsa, para obtener financiamiento y liquidar las compra-ventas en el comercio exterior. Muestra de ello fue su participación en las operaciones de comercio con Europa en los años treinta y los acuerdos que México logró con el Export Import Bank estadounidense hacia finales de esa misma década y principios de los años cuarenta.

Otra labor destacada del Bancomext fue recopilar y generar información relativa al comercio exterior mexicano y su problemática.¹⁵⁰

Sin duda, el año de 1938 fue especialmente prolijo en el surgimiento de nuevas organizaciones vinculadas con el comercio exterior. Ese año apareció el Comité Federal de Subsistencia. El 30 de julio de 1938 el Comité fue reorganizado y adquirió poderes más amplios para controlar los precios y la distribución de los alimentos básicos¹⁵¹ y el 12 de agosto de 1938 se estableció el Comité Regulador del Mercado de Subsistencias, que, si bien no se dedicó en forma exclusiva al comercio exterior, tuvo una labor destacada para el rubro porque se encargó regular la oferta, la distribución y los precios de varios artículos, tareas que incluyeron la regulación de los derechos de importación y exportación, los subsidios (*v.gr.* Para la importación), el intercambio de mercancías y el

¹⁴⁹ Informe de la reunión de la Comisión Mexicana de Fomento Interamericano del 7 de noviembre de 1941, [s.l.], [s.d.], AHSRE, III-1174-1 (III), [s.f.], pp.3-4.

¹⁵⁰ Carta de [R.A.G.] del Bancomext, al lic. Aurelio Mena, SRE- Departamento Diplomático, México, 9 de enero de 1941, AHSRE, III-2397-11, [s.f.].

¹⁵¹ CR, 14 ene 1939, p.30.

poder de comprar y vender mercancías dentro y fuera del país.¹⁵² Ejemplos de ello fueron las adquisiciones de trigo estadounidense que el Comité realizó en 1938.¹⁵³

Por otro lado, se creó un Comité de Aforos y Subsidios al Comercio Exterior que, aunque era una instancia inter-departamental, al parecer fue encabezado por la S.H.C.P.¹⁵⁴ Desde el 10 de agosto de 1938, el Comité fijó mes con mes los precios oficiales para la determinación del monto del aforo.¹⁵⁵ Asimismo, en los años cuarenta el Comité recibió autorización para conceder subsidios de hasta 20% *ad valorem* sobre la importación de los productos de primera necesidad y fue quien analizó a qué mercancías debían otorgarse.¹⁵⁶

En el mismo año se formó la Comisión Nacional de Comercio Exterior, una iniciativa de Eduardo Hay, titular de la S.R.E., y de Miguel G. Calderón, a la sazón jefe del Departamento Consular. Aunque su creación se estipuló en el decreto del 6 de diciembre de 1938 y su constitución legal tuvo lugar el 31 de marzo de 1939, la Comisión inició sus funciones desde enero de 1938 y fue constituida como tal el 4 de febrero de ese año. Esta instancia fue organizada para intensificar el comercio de exportación y coordinar la acción y los servicios oficiales relativos al comercio exterior –tanto importación como exportación– con las necesidades de los intereses privados. De esta suerte, estuvo facultada para hacer propuestas, no sólo para emprender tareas de propaganda o informativas, e incluso se involucró en cuestiones de cambios y pagos que asegurasen una mayor prosperidad para el intercambio comercial. En el decreto que la estableció, se estipuló que la Comisión debía depender directamente de la S.R.E., en razón de que a esta última le estaba “...encomendada la funci[ón] de nuestro comercio exterior.”¹⁵⁷ De hecho, formó parte del

¹⁵² CR, 27 ago 1938, p.765.

¹⁵³ CR, 14 ene 1939, p.30 y SEN, 1939, pp.65-69.

¹⁵⁴ Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, p.475.

¹⁵⁵ CR, 27 ago 1938, p.773.

¹⁵⁶ TC, 1946, pp.12-15.

¹⁵⁷ Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo II, p.299.

programa de la Oficina de Comercio Exterior del Departamento Consular de dicha secretaría para impulsar el comercio internacional de México y coordinar "...todas las actividades tanto oficiales como particulares, dedicadas a la exportación."¹⁵⁸ Sin embargo, la Comisión tuvo representantes de la S.E.N., la S.H.C.P., la Secretaría de Gobernación, la S.A.yF., la S.C.O.P. y Marina Nacional, el Banco de México, el Banco Nacional de Crédito Ejidal, el Banco Nacional de Crédito Agrícola, el Banco Obrero de Fomento Industrial, el Banco Nacional de México y de los gobiernos estatales.¹⁵⁹

En un primer momento, el Ing. Gilberto Fabila, en su calidad de delegado del Banco Nacional de Comercio Exterior, fungió como su presidente; el Banco y la Comisión se mantuvieron en contacto y esta última recopiló para la S.R.E. datos del Bancomext acerca de las medidas tomadas por diversos países ante el plan de México para intensificar su comercio de exportación. La Comisión inauguró una exposición permanente en Bellas Artes de artículos de exportación, que continuó funcionando hasta marzo de 1942, cuando fue clausurada temporalmente y organizó el primer Congreso Nacional de Exportación.¹⁶⁰ Asimismo, recomendó y tuvo la tarea de aprobar –con el respaldo de diversos funcionarios del Servicio Exterior Mexicano- el instructivo del sistema de Informaciones Comerciales del Servicio Exterior ya mencionado que entró en vigor a principios de los años cuarenta.¹⁶¹

¹⁵⁸ Memoria SRE, sep 1937-ago 1938, tomo II, p.309. Véase también Memoria SRE, sep 1939-ago 1940, pp.557-558.

¹⁵⁹ "Representantes ante la Comisión Nacional de Comercio Exterior y organismos que representan", [México], 1940, AHSRE, III-2418-16, pp.7-9, 14-18 y Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo II, p.300.

¹⁶⁰ Manuel R. Cortés, secretario de la Comisión Nacional de Comercio Exterior, SRE, México, 29 de noviembre de 1940, AHSRE, III-2418-16, [s.f.], Memoria SRE, sep 1937-ago 1938, tomo II, pp.308,310,312, Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo I, pp.45-48, Memoria SRE, sep 1939-ago 1940, p.559, Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, p.499, Memoria SRE, sep 1941-ago 1942, tomo II, p.81.

¹⁶¹ Circular del titular de la SRE, gral. Eduardo Hay, a miembros del Servicio Exterior Mexicano, México, 1º de julio de 1940, AHSRE, 19-5-8, p.1. Gilberto Fabila y Ricardo Almanza Gordo fueron quienes propusieron modificar los informes comerciales del Servicio Consular, Memoria SRE, sep 1939-ago 1940, pp.516,556.

Finalmente, del 24 al 27 de octubre de 1938 se realizó el Primer Congreso Nacional de Exportación, que integró a varias comisiones en las que se debatieron temas como el control del comercio exterior, el crédito en la exportación, la estandarización y calidad de la producción, exposiciones y ferias, sistemas de ventas y distribución y análisis de mercados, estadística e informaciones, directorios comerciales, publicidad y propaganda, comunicaciones y transportes, los servicios consular y diplomático en el comercio exterior, la organización de los productores y los exportadores, los gravámenes a la exportación y la situación comercial por países. En suma, en el Congreso se definieron resoluciones respecto a la política comercial que era conveniente seguir.¹⁶²

El escenario de la segunda Guerra Mundial obligó al gobierno de México a crear una serie de organizaciones especializadas para enfrentar la situación extraordinaria que atravesó el comercio exterior en esa fase. En parte, la creación de dichos organismos se insertó dentro de la política de los Estados Unidos consistente en delegar a los demás países americanos la responsabilidad de llevar a cabo la revisión preliminar de las solicitudes para importar mercancía estadounidense a partir de marzo de 1943.¹⁶³

Estas agrupaciones fueron precedidas y acompañadas por instancias extraordinarias con un rango de acción más general. Así, el 9 de julio de 1942 surgió la Comisión Federal de Planeación Económica, que fue sustituida el 15 de octubre por la Oficina para la Coordinación y el Desarrollo de la Producción.¹⁶⁴ La primera apareció como una instancia máxima de comisiones y consejos del país, incluyendo al Consejo Económico Nacional creado en abril de 1941. Se introdujo como un cuerpo consultivo de la S.E.N. para planear y coordinar la economía nacional para hacer frente a la situación de emergencia. La Comisión se compuso de siete miembros encabezados por el titular de la S.E.N.: el jefe

¹⁶² Primer Congreso Nacional de Exportación, [México], 1938, AHSRE, III-396-3 y Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo II, p.103.

¹⁶³ CR, 24 abr 1943, p.37.

¹⁶⁴ CR, 10 jul 1943, pp.18-19.

del D.D.F. y los subsecretarios de Hacienda, Agricultura, Comunicaciones y Obras Públicas, Trabajo y Marina. Además, habría un representante técnico sin voto de los consejos Nacional de Trabajadores y Patrones, Ferrocarriles Nacionales y Petróleos Mexicanos.¹⁶⁵ La Oficina para la Coordinación tuvo entre sus tareas auxiliar en la instauración de industrias económicamente relevantes y opinar sobre las solicitudes para la exención de impuestos para nuevas industrias.¹⁶⁶ También se formó el Consejo Supremo de la Nación por decreto del 23 de septiembre de 1942, con tres ramas: militar, económica y educativa.¹⁶⁷ Además hubo una Junta de Emergencia Económica que podía añadir productos a la lista de artículos de primera necesidad manejada por el Consorcio – véase más adelante- y fijar la cantidad de reserva antes de permitir exportaciones.¹⁶⁸ La Junta de Emergencia Económica y la Oficina de Coordinación y Desarrollo de Producción fueron disueltas el 19 de febrero de 1944 como organizaciones separadas. Finalmente, en julio de 1944 se creó la Comisión Federal para el Desarrollo Industrial con el objetivo de promover el desarrollo de industrias indispensables que no hubiesen sido promovidas por la empresa privada o que hubiesen experimentado dificultades. La Comisión determinaría a qué industrias otorgar la exención de impuestos y los cambios en los derechos aduanales que fuesen necesarios para asegurar el éxito de las empresas.¹⁶⁹

Como parte de este entramado general, surgieron varios organismos más acotados y directamente vinculados con el comercio exterior. La Comisión Mexicana de Fomento Interamericano formó parte de un sistema continental que apareció en 1940 como producto de la Resolución XIII del Comité Consultivo Económico Financiero

¹⁶⁵ CR, 22 ago 1942.

¹⁶⁶ CR, 10 jul 1943, pp.18-19.

¹⁶⁷ CR, 31 oct 1942.

¹⁶⁸ CR, 10 jul 1943, pp.18-19.

¹⁶⁹ CR, 12 ago 1944, p.21.

Interamericano y que subsistió hasta diciembre de 1948.¹⁷⁰ La Comisión se creó el 22 de octubre de 1941, quedando su secretaría a cargo de Manuel Tello, consejero del Servicio Exterior Mexicano de la S.R.E.. Dicha organización, sin presupuesto asignado, debía mantenerse en comunicación con las comisiones homónimas fundadas en otros países de América Latina y la central establecida en Washington, y llevar a cabo "...una labor de investigación y estudio con objeto de procurar información y financiamiento, con capitales nacionales y americanos- de aquellas empresas susceptibles de producir artículos para los cuales exista o resulte seguro encontrar mercado en los países de este Continente...".¹⁷¹ Esta instancia tuvo un carácter plural, pues entre sus miembros se encontraron el presidente y el director general del Banco de México, Ing. Evaristo Araiza y Eduardo Villaseñor, respectivamente, y miembros del sector privado.¹⁷² Asimismo, la Comisión se comunicó con la S.H.C.P., la S.C.O.P., la S.A.yF., la S.E.N. y la Secretaría de Marina para pedir informes sobre estudios o proyectos acerca de la implantación de nuevas industrias en el país o el reforzamiento de las ya existentes, para analizar su posible presentación a la consideración de la Comisión de Fomento Interamericano.¹⁷³

El 28 de junio de 1941 apareció la Nacional Distribuidora y Reguladora, bajo supervisión inicial de la S.E.N. La Distribuidora podía fijar los precios de los artículos de primera necesidad y de las materias primas industriales en beneficio de consumidores y productores, además de regular el almacenaje, el transporte y el financiamiento de esos

¹⁷⁰ Memorandum y recomendación sobre las Comisiones Nacionales de Fomento, Consejo Interamericano Económico y Social, Unión Panamericana, Washington, 27 de julio de 1949, AHSRE, III-1174-1 (V), [s.f.], [p.1] y Nota del lic. Anselmo Mena, [Departamento] Diplomático [SRE], al ministro de México en Caracas, México, 19 de agosto de 1941, AHSRE, III-2421-6, [s.f.], [p.1].

¹⁷¹ Nota de Eduardo Villaseñor al titular de Asistencia Pública-[SHCP], SCOP, SAYF, SEN y Secretaría de Marina, México, 22 de octubre de 1941, AHSRE, III-1174-1 (III), [s.f.], p.1 y Nota de Eduardo Villaseñor, presidente de la Comisión, al titular de la SRE, México, 22 de octubre de 1941, AHSRE, III-1174-1 (III), [s.f.].

¹⁷² Nota de Jaime Torres Bodet, subsecretario de la SRE- Dirección General de Asuntos Políticos y del Servicio Diplomático, a [Manuel Tello], México, 22 de octubre de 1941, AHSRE, III-1174-1 (I), [s.f.].

¹⁷³ Nota de Eduardo Villaseñor al titular de Asistencia Pública-[SHCP], SCOP, SAYF, SEN y la Secretaría de Marina, México, 22 de octubre de 1941, AHSRE, III-1174-1 (III), [s.f.], p.1.

bienes y conceder subsidios para su exportación o importación.¹⁷⁴ Este organismo fue modificado en febrero de 1944, cuando comenzó a operar como una firma comercial para prevenir la especulación en asuntos de interés público; se estableció que las transacciones relacionadas con el otorgamiento de subsidios a la Distribuidora para la importación o la producción de artículos sujetos a control de precios sólo se harían por acuerdo entre el gerente de la instancia y el titular de Hacienda.¹⁷⁵

En sustitución de la Comisión Nacional de Comercio Exterior y por iniciativa de la S.R.E. se creó un Consejo Nacional de Comercio Exterior, presidido por Ezequiel Padilla, titular de dicha Secretaría. En el Consejo también participaron los titulares de la S.E.N., la S.H.C.P., la S.A.yF., la S.C.O.P. y Marina Nacional, en ese orden.¹⁷⁶ Un decreto del 17 de abril de 1941 anunció su aparición y el 22 del mismo mes tuvo lugar la inauguración de su Consejo Superior Ejecutivo, una de las dos divisiones del Consejo,¹⁷⁷ que se integró con miembros de la S.E.N., la S.H.C.P., la S.A.yF., la S.C.O.P. y la secretaría de Marina.¹⁷⁸

A través de este Consejo, se buscó hacer frente a las dificultades comerciales derivadas del estallido de la Segunda Mundial, planteándose la conveniencia de industrializar al país y mantener una línea económica proteccionista. Su creación respondió a la necesidad de

[...] coordinar las funciones dispersas de todos los Departamentos e Instituciones oficiales y particulares que directa o indirectamente participan en nuestro comercio internacional, a fin de mejorar el conocimiento de nuestra verdadera situación comercial exterior, para lograr de otros países un tratamiento comercial equitativo y en todo caso, procurar para nuestros

¹⁷⁴ TC, 1946, p.38.

¹⁷⁵ CR 25 mar 1944 p.22.

¹⁷⁶ Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, pp.472,476.

¹⁷⁷ La otra división fue la Secretaría General, Circular de Ezequiel Padilla, titular de la SRE, Dirección General de Comercio Exterior y del Servicio Consular- Departamento de Comercio, a los miembros del Servicio Exterior, México, 25 de abril de 1941, AHSRE, III-2418-16, [s.f.].

¹⁷⁸ Nota confidencial de Gral. Heriberto Jara, titular de la Secretaría de Marina, al titular de la SRE, México, 21 de mayo de 1941, Mensaje reservado urgente del Ing. Alfonso González Gallardo, titular de la SAyF, al titular de la SRE, México, 21 de mayo de 1941, Gral. Ing. Jesús de la Garza, titular de la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas (SCOP), al lic. Ezequiel Padilla, [titular de la] SRE, México, 22 de mayo de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.fs.] y Reglamento del Decreto del 17 de abril de 1941 que crea a la Comisión Consultiva del Consejo Nacional de Comercio Exterior, [México], [1941], AHSRE, III-2418-16, [s.f.], p.2.

productos exportables el consumo a que son acreedores; y asimismo para evitar los daños que puedan originarse en nuestro comercio exterior, como consecuencia de complicadas reglamentaciones y de medidas restrictivas en todos los países modernos en razón de los cambios en su estructura económica [...].¹⁷⁹

El Consejo Superior Ejecutivo del Comercio Exterior estudió, por ejemplo, los problemas que México estaba encarando en virtud del control de exportaciones impuesto por el gobierno de los Estados Unidos y dio su aprobación para que nuestro país iniciara conversaciones con dicha potencia para negociar la venta de productos mexicanos en este marco.¹⁸⁰ Asimismo, recibió peticiones de particulares para intervenir a su favor y lograr permisos de exportación por parte del gobierno estadounidense. Así, en junio de 1942 el Consejo, a través de su Oficina Coordinadora de Comercio Exterior, arregló un encuentro entre los importadores de accesorios y partes para automóviles y el jefe de la Oficina de Prioridades del Departamento de Estado de los Estados Unidos, adscrito a la embajada de dicho país en México.¹⁸¹

Las atribuciones de la Secretaría General, el otro brazo del Consejo, comprendieron cuestiones tan variadas como: "...permisos para la exportación o importación de toda clase de productos; aranceles y aforos; limitaciones y exclusiones para importar a México productos del extranjero; tarifas de fletes y transportes en general; legislación que, en general, afecte o pueda afectar al Comercio Exterior y control de informaciones y trámite."¹⁸²

¹⁷⁹ Memoria S.R.E., sep 1940-ago 1941, p.471.

¹⁸⁰ Reservado urgente del titular [de la SRE]- Dirección General de Asuntos Políticos y del Servicio Diplomático, a la SEN, México, 16 de mayo de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.] y Copia del "Proyecto. Informe de la Comisión normada por el Consejo Superior Ejecutivo de Comercio Exterior para el estudio de los problemas que crea a México el control de las exportaciones establecido por el gobierno de los Estados Unidos de América", [sin autor], [s.l.], [s.d.], AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.], p.1.

¹⁸¹ Carta de Alfonso Guerra, secretario general del Consejo Superior Ejecutivo de Comercio Exterior, al oficial mayor de la S.C.O.P., México, 13 jun 1942, AGN, Fondo MAC, c.1165, exp.705.2/276, pp.1-3.

¹⁸² Proyecto del reglamento del Decreto del 18 de marzo que creó el Consejo Nacional de Comercio Exterior, [México], [1941], AHSRE, III-2418-16, [s.f.], p.7; véanse también pp.1-6. y Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, p.32.

Asimismo, como parte del Consejo Nacional se estructuró una Comisión Consultiva de Comercio Exterior, entre cuyas funciones estuvieron la de dirección, dictámenes, recopilación de datos, iniciativas de acuerdos, resoluciones o leyes, el estudio de las medidas para asegurar el prestigio de los productos de México en el extranjero y la defensa de los intereses de nuestro comercio internacional, la organización de los interesados –oficiales y privados- en el comercio exterior, la educación y la propaganda entre los productores involucrados en los intercambios de México con otros países y de información en el extranjero, la promoción de la firma de convenios y tratados comerciales internacionales para proteger y canalizar las transacciones mercantiles en el extranjero, así como para mantener “...una posición de cambios y pagos en el exterior, que asegure y proteja una economía nacional sana y que haga efectivas y duraderas para el país las ventajas del intercambio comercial con los países extranjeros [sic].”¹⁸³ La Administración de la Comisión recayó en el Departamento de Comercio Exterior de la Dirección General de Comercio y del Servicio Consular de la S.R.E., pero incorporó a representantes de otras secretarías y departamentos del gobierno federal, los gobiernos de los estados y territorios federales, los institutos bancarios nacionales y privadas, los servicios públicos de transporte y las organizaciones representativas del comercio y de los productores agrícolas e industriales. La Comisión retuvo los archivos y recursos de la extinta Comisión Nacional de Comercio Exterior.¹⁸⁴

Otra organización de la etapa bélica fue el Comité Coordinador de las Importaciones, cuya aparición se dio a conocer el 27 de octubre de 1942, aunque el inicio de sus labores aconteció el 1º de diciembre de 1943 de ese año. El Comité emergió en el contexto del

¹⁸³ Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, pp.473-474.

¹⁸⁴ Reglamento del Decreto del 17 de abril de 1941 que creó la Comisión Consultiva del Consejo Nacional de Comercio Exterior, [México], [1941], AHSRE, III-2418-16, [s.f.], pp.2, 6-12. Empero, la Comisión todavía no había llegado a ser instalada en agosto de 1942, pero el Departamento de Comercio Exterior colaboraba con el Consejo Superior Ejecutivo no sólo en cuestiones administrativas, sino en los estudios técnicos, Memoria SRE, sep 1941-ago 1942, tomo II, p.87.

acercamiento comercial de México hacia los Estados Unidos, quizás alentado, en parte, por el incremento que un año antes se había registrado en el valor de las importaciones, y se formó para apoyar las necesidades de los aliados durante la segunda Guerra Mundial. Estuvo bajo la jurisdicción del Consejo Ejecutivo Superior de Comercio Exterior, fue presidido por el titular de la S.R.E e integró a seis representantes como directores generales, a saber, de la S.R.E., la S.E.N., la S.H.C.P., la Secretaría de Agricultura y Desarrollo, la S.C.O.P. y la de Marina. Su tarea primaria consistió en supervisar y tomar la decisión final sobre la emisión de certificados de necesidad para la importación de los artículos sujetos a cuotas por parte del gobierno de los Estados Unidos, fuera de las compras hechas por el gobierno federal y sus agencias, pero también fungió como consejero del Consejo Superior en asuntos relacionados con la obtención de licencias de exportación y distribución para la adquisición de mercancía estadounidense o de cualquier otra nación en donde imperase un control similar de exportación.¹⁸⁵

Para cumplir sus labores, se crearon varias oficinas dependientes de la secretaría general del Comité. En primer lugar, se estructuró una Oficina de Investigaciones dedicada a realizar indagaciones relativas a la solicitud de certificados de necesidad para importar artículos, ya que México sólo tenía ciertas cuotas de importación, asignadas por algunos de sus socios comerciales. Se formó también una Oficina de Pedidos de Dependencias Oficiales para asesorar a las dependencias del gobierno federal respecto a los trámites que conllevaban las importaciones necesarias. Además, apareció una Oficina de Enlace para hacer los trámites entre el Comité Coordinador de las Importaciones, la Unión Económica de los Estados Unidos de Norteamérica y las representaciones diplomáticas y consulares de otros países. Dicha oficina gestionó el otorgamiento de facilidades para importar productos no sujetos a cuota y la ampliación de las cuotas asignadas a México para determinadas mercancías (*v.gr.* sulfato de cobre, artisela, fierro,

¹⁸⁵ CR, 26 dic 1942, p.24.

acero, zinc). Otras secciones fueron el Barómetro de Importaciones, que realizó trabajos estadísticos y estudios económicos, la Oficina de Certificados de Necesidad o Recomendaciones para Exportar, para la redacción y clasificación de esos documentos, así como la Oficina de Entrega de Certificados, que debía asegurarse de la identidad de los solicitantes para entregar su documentación. Frutos de la labor de este Comité especializado fueron el hecho de que proporcionó datos a los delegados designados por el gobierno mexicano para integrarse a la Comisión Mexicano-Americana de Cooperación Económica –véase más adelante- y la expedición de numerosos certificados de necesidad. En un balance, la S.R.E. afirmó: "...puede decirse que las funciones que están a cargo del Comité Coordinador de las Importaciones, han ayudado a atenuar, dentro de lo posible, los efectos de la situación de emergencia por la que atraviesa el país, cuidando de ejercer un estricto control tendiente a hacer un reparto equitativo de todos los artículos que están racionados con motivo de la guerra."¹⁸⁶

Para principios de julio de 1944, únicamente quedaban tres mercancías controladas por el Comité: artisela, acero, llantas y cámaras. Mientras que la distribución de la artisela estuvo a cargo del representante de la S.H.C.P., el acero fue comercializado por el representante de la S.E.N. y las llantas y cámaras por el de la Secretaría de Comunicaciones. Asimismo, durante el período anterior en el que la maquinaria y el equipo entraron en el sistema de cuotas, la S.A.y.F. llevó a cabo la distribución de estos artículos. Como parte de sus funciones, el Comité debía intervenir en la importación de materiales estadounidenses para no perder el control de la entrada de dichas mercancías y evitar, con ello, especulaciones, acaparamiento, importaciones innecesarias y *dumpings*.¹⁸⁷ Así, por ejemplo, a principios de 1944 un particular solicitó la importación de

¹⁸⁶ Memoria SRE, sep 1942-ago 1943, tomo II, p.147, véanse también pp.140-146.

¹⁸⁷ Carta del lic. Rafael Llamasa G., vocal representante de la Secretaría de Marina en el Comité Coordinador de Importaciones a Manuel Ávila Camacho, México, 7 jul 1944, AGN, Fondo MAC, c.1032, exp.702.11/254, pp.1-2.

lámina, por lo que la S.E.N. dio instrucciones para que, de la cuota asignada en ese año a la secretaría por parte del Comité Coordinador de las Importaciones, una parte se proporcionase a dicho negocio.¹⁸⁸

En marzo de 1943 se dispuso la creación de un Consorcio para adquirir trigo y otros artículos de primera necesidad, con un doble propósito: dar el mayor precio posible a los productores a cambio de sus mercancías y proteger al consumidor contra el alza no garantizada de dichos productos. Por ello, el Consorcio debía comprar esa clase de bienes, de acuerdo con los parámetros de la S.E.N. y la Secretaría de Agricultura y Desarrollo. Esta organización quedó investida con el derecho exclusivo de exportar los excedentes de los artículos de primera necesidad.¹⁸⁹ En mayo de 1943 se dio a conocer un decreto sobre precios máximos que estableció que se usarían los servicios del Consorcio para afinar detalles con los comerciantes, distribuidores, agencias de transporte, etc. Estas últimas recibieron la indicación de no transportar las mercancías controladas si no eran manejadas por el Consorcio o por quienes tenían contrato con este último.¹⁹⁰ En junio de 1943 se instruyó al organismo para prohibir la exportación de las mercancías esenciales especificadas y de los productos derivados de ellas, hasta que no se formasen las reservas del país, como las 3,000 toneladas requeridas en el caso del café. También se le autorizó para participar en operaciones marginales de mercado con las reservas para contrarrestar la escasez y el alza de precios, además de poder hacer requisiciones de existencias de esas mercancías y supervisar su distribución en el país.¹⁹¹ El Consorcio desapareció por decreto del 19 de febrero de 1944.¹⁹²

¹⁸⁸ Carta del lic. Alberto G. Salceda, subdirector de la S.E.N.- Dirección General de Industria y Comercio- Departamento de Comercio- quinta jefatura, a la secretaría particular de la Presidencia, México, 10 mar 1944, AGN, Fondo MAC, c.929, exp.654.2/41, fol.13739.

¹⁸⁹ CR, 3 abr 1943, p.16.

¹⁹⁰ CR, 26 jun 1943, p.27.

¹⁹¹ CR, 10 jul 1943, p.18.

¹⁹² CR, 25 mar 1944, p.22.

Asimismo, el 25 de mayo de 1943 comenzó a funcionar una Comisión Mexicano-Americana para la Cooperación Económica, cuyo propósito fue estudiar la balanza internacional de pagos y la situación económica de México, así como formular un programa bilateral de cooperación económica. Uno de los objetivos específicos de la Comisión fue impulsar y apoyar la conclusión de contratos entre los industriales de México y los manufactureros en los Estados Unidos para realizar proyectos industriales que requiriesen equipo que no pudiese ser obtenido de momento en la Unión Americana.¹⁹³ La Comisión concluyó que la guerra había desequilibrado a México porque el país estaba exportando una cantidad máxima de materiales estratégicos a los Estados Unidos, a la vez que este último había restringido las importaciones con destino a México. De esta suerte, en 1944 elaboró un Plan Mínimo compuesto por veinte proyectos de gran envergadura¹⁹⁴, además de remitir los proyectos menores al Comité Coordinador de Importaciones. Esta organización constó de seis miembros, tres de ellos mexicanos: Primo Villa Michel, Evaristo Araiza y Salvador Ugarte. Casi todo el material y el equipo requerido para llevar a cabo los proyectos obtuvieron licencias, y se hicieron acuerdos para asegurar las existencias; en febrero de 1945 el monto de los proyectos ascendió a \$1,915,000,000. La labor principal de la Comisión fue la planeación de prioridades y licencias de exportación para garantizar la disponibilidad de materiales en el menor tiempo posible, además de la negociación con hombres de negocios de ambos países. Hacia esa fecha apareció una segunda Comisión que relevó a la primera. En el rubro agrícola, a través de la Comisión el Banco Nacional de Crédito Ejidal colocó órdenes en los Estados Unidos por cerca de \$16,000,000 para adquirir maquinaria agrícola y

¹⁹³ CR, 21 ago 1943, p.3.

¹⁹⁴ Originalmente fueron 58 proyectos de desarrollo económico por \$64,843,000 USD: 13 de fuerza eléctrica, 10 de manufactura textil, 9 de cemento u otros materiales de construcción, 5 con producción de productos de base metálica, 5 para fábricas de papel, 3 para elaboración de contenedores y otros de extracción de carbón, irrigación agrícola, control de inundaciones y manufactura de vidrio y químicos, pero a causa de la guerra, sólo 20 proyectos recibieron aprobación definitiva, por 24,000,000 USD, CR, 28 jul 1945, p.59.

refacciones. La Comisión realizó su junta final el 29 de enero de 1945 en la Ciudad de México.¹⁹⁵

Por su parte, las instancias anteriores a la guerra concentraron sus esfuerzos en apuntalar la dinámica bélica que experimentó el comercio exterior. Como producto de la legislación de emergencia que apareció el 11 de junio de 1942 tras la declaración de guerra de México contra el Eje, el gobierno federal decretó la ocupación de las propiedades de los ciudadanos de los países de esta última alianza. Entre dichos bienes, estuvieron las fincas cafetaleras alemanas en el Soconusco, cuya explotación continuó el Banco Nacional de Comercio Exterior con financiamiento del gobierno federal.¹⁹⁶ Con todo, la presencia del Bancomext perdió fuerza durante el conflicto, tanto frente a las secretarías de Estado como con respecto a otras instancias intersecretariales; en 1945, un funcionario señaló que la guerra había impedido que el Banco desarrollara su labor reguladora en la comercialización del ixtle, que había sido supervisada por la S.E.N.¹⁹⁷

Una vez terminada la segunda Guerra Mundial, o poco antes inclusive, la misión de varias de las organizaciones extraordinarias antes mencionadas llegó a su fin. Verbigracia, el 7 de agosto de 1945 el Comité Coordinador de Importaciones fue finiquitado y sus funciones pasaron a manos de las S.R.E. y la S.E.N. mientras subsistieran las condiciones de emergencia.¹⁹⁸

La transición hacia la paz propició la continuidad de ciertos elementos organizativos de la etapa de guerra que, sin embargo, tendieron a desaparecer en el segundo lustro de los años cuarenta. Por ejemplo, la C.E.I.M.S.A., constituida por la Junta de Administración y Vigilancia de la Propiedad Extranjera, se encargó del fideicomiso para

¹⁹⁵ CR, 10 feb 1945, pp.10-11.

¹⁹⁶ Carta de Mario Mendiola M., delegado fiduciario del Bancomext, S.A., a la S.H.C.P./ Dirección de Crédito/ Departamento de Bancos, Moneda e Inversiones, México, 19 jun 1948, AGN. Fondo MAV, c.633, exp.562.11/9-6-A, p.1.

¹⁹⁷ Copia de carta de Roberto Palacios M., [visitador fiscal de la S.H.C.P.], a Roberto López, gerente del Bancomext, S.A., México, 13 jul 1945, AGN, Fondo MAV, c.719, exp.606.3/187, pp.1,7.

¹⁹⁸ CR, 1 sep 1945, p.20

administrar las fincas productoras de café,¹⁹⁹ pero su presencia causó fricciones. En mayo de 1948 la S.E.N. informó que los Ejidatarios Productores de Café de la Región Oriental del Soconusco habían recibido un mejor precio para la cosecha de 1947-48 –cerca de 30,000 sacos de café para exportación y 10,000 para consumo nacional- por parte de una compañía privada, en relación con el ofrecido por C.E.I.M.S.A. Esta última optó por igualar el precio ofrecido por el competidor y, con base en ello, el Banco Nacional de Crédito Ejidal pretendió anular el contrato de los ejidatarios con la empresa particular. Al final, el agente del Banco Ejidal en Tapachula señaló que el contrato con la empresa privada se daría por válido.²⁰⁰

El 14 de julio de 1949 un decreto transfirió a la C.E.I.M.S.A. las labores de la Distribuidora para procurar un mejor nivel de abasto y la regulación de los precios de los productos de primera necesidad. Para ello, fue investida de las siguientes prerrogativas: otorgar subsidios para importar y exportar, facilidades para que su opinión fuera escuchada por otras agencias reguladoras, cuotas de existencias de bodega, cargos de transporte, costos de productos manejados por C.E.I.M.S.A. y valuaciones para la exportación de productos.²⁰¹ Todavía en septiembre de 1949 se dieron a la C.E.I.M.S.A. los poderes de abasto y control de precios que antes había tenido la Distribuidora para los artículos de primera necesidad, incluyendo la facultad de otorgar subsidios sobre las importaciones y las exportaciones, así como poderes de supervisión sobre agencias encargadas de regular las existencias en bodega, los cargos de transporte y los

¹⁹⁹ Correograma confidencial del Lic. Roberto Amorós G., oficial mayor de la Presidencia, al Ing. Julián Rodríguez Adame, gerente de la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A., México, 13 jul 1948, AGN, Fondo MAV, c.633, exp.562.11/9-6-A, fol.21123.

²⁰⁰ Transcripción de informe de la Cámara Nacional de Comercio de Tapachula en carta de Lic. Antonio Tamariz S., secretario particular de la S.E.N., al Lic. Roberto Amorós G., oficial mayor de la presidencia, México, 14 may 1948, fol.4628 y Telegrama de Raúl Sánchez, agente del Banco Ejidal Tapachula, Chis., a Presidente, 30 abr 1948, Tapachula-México, fol.12711, 4p, AGN, Fondo MAV, c.800, exp.703.4/102.

²⁰¹ CR, 13 mar 1950, p.23.

impuestos de exportación.²⁰² Más aún, en diciembre de ese año, el gobierno designó a la Compañía como la única importadora- exportadora de todas las mercancías controladas, además de los bienes cuya importación o exportación estaba prohibida. La empresa manejaría todas las operaciones de este tipo, de contado o de compensación, aunque los permisos seguirían siendo emitidos por la S.EN., la S.H.C.P. y la Secretaría de Agricultura. Uno de los artículos que se añadió hacia el final del período a la lista controlada fueron los telares importados para la producción de artículos compuestos de rayón.²⁰³

Sin embargo, la circunscripción del control sobre importaciones y exportaciones a la C.E.I.M.S.A. fue anulada desde el 9 de febrero de 1950, aunque se dispuso que la empresa continuaría importando y comercializando productos agrícolas escasos y realizando transacciones de compensación en artículos como trigo y manteca.²⁰⁴ Asimismo, si bien los permisos para exención continuaron canalizándose a través de la C.E.I.M.S.A., la S.E.N. y Agricultura, desde junio de ese año las importaciones de trigo pasaron de nuevo al comercio privado.²⁰⁵

Por otro lado, hacia mediados de 1946 las exenciones de derechos e impuestos disfrutadas por la Nacional Distribuidora fueron extendidas a los importadores privados, rompiéndose así con el monopolio que había tenido dicha organización.²⁰⁶

El Consejo Nacional de Comercio Exterior prosiguió sus operaciones de coordinación, estudio y dirección del comercio exterior mexicano. Una de ellas fue el establecimiento, a finales de los años cuarenta, del servicio de Consejeros Comerciales

²⁰² CR, 3 oct 1949, p.29.

²⁰³ CR, 16 ene 1950, p.19.

²⁰⁴ CR, 27 feb 1950, p.18 y CR, 10 abr 1950, p.28.

²⁰⁵ CR, 29 may 1950, p.21.

²⁰⁶ CR, 18 may 1946, p.32.

en diversos puntos del mundo.²⁰⁷ Con todo, el Consejo se abocó, en especial, a la concertación de tratados y arreglos económicos, principalmente comerciales.²⁰⁸ Al mismo tiempo, el Consejo Superior Ejecutivo de Comercio Exterior tendió a ganar fuerza.²⁰⁹

Por su parte, el Bancomext trabajó para recuperar sus funciones en la organización del comercio exterior e impulsó la diversificación del comercio tanto en términos geográficos como en cuanto a sus modalidades de pagos. Así, emprendió la negociación de transacciones de compensación. En enero de 1950, por ejemplo, se discutió con una casa española la posibilidad de intercambiar máquinas de coser por garbanzo mexicano, aunque el Banco se pronunció por hacerlo a cambio de una deuda que España tenía con México.²¹⁰

Ahora bien, el regreso a la normalidad obligó a crear varias organizaciones para reorientar al comercio exterior hacia sus cauces normales. Así, surgió una Comisión Nacional para el Estudio de los Problemas de Posguerra con fecha del 1º de marzo de 1944, con representantes de la S.H.C.P., la S.E.N., Agricultura, la S.C.O.P., Educación, la S.R.E., tres senadores y diputados.²¹¹ Además, se organizaron varias misiones comerciales. En noviembre de 1945 una Comisión Económica Mexicana visitó Francia, Bélgica y los Países Bajos para reanudar el comercio con dichas naciones.²¹² Más tarde, en agosto de 1950, otra misión comercial mexicana fue a Europa y logró un acuerdo comercial y de pagos con Alemania occidental para facilitar el intercambio bilateral de mercancías por un valor de \$124,000,000 USD que se firmó en octubre, y en septiembre

²⁰⁷ Se nombraron cinco: uno adscrito a la delegación mexicana ante las Naciones Unidas en N.Y. para dar seguimiento a los preparativos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, y los demás adscritos a los países del norte de Europa, los australes de América, los de Oriente y los de Centroamérica y las Antillas, Memoria SRE, sep 1946-ago 1947, p.280.

²⁰⁸ Memoria SRE, sep 1947-ago 1948, p.509, Memoria SRE, sep 1949-ago 1950, p.535 y Memoria SRE, sep 1950-ago 1951, p.203.

²⁰⁹ Memoria SRE, sep 1947-ago 1948, p.509 y Memoria SRE, sep 1949-ago 1950, p.486.

²¹⁰ Carta de Constantino Díaz, de la Casa Díaz de Máquinas de Coser, S.deR.L., al presidente, México, 24 ene 1950, AGN, Fondo MAV, c.687, exp.565.4/1451, 2p.

²¹¹ CR, 8 abr 1944, p.25.

²¹² CR, 10 nov 1945, p.35.

suscribió un acuerdo comercial con Bélgica.²¹³ Con el fin de mejorar el nivel de precios de la economía, el presidente creó el Consejo Económico Nacional, con representantes privados y de agencias gubernamentales. Dicho organismo tuvo su primera sesión el 2 de julio de 1946 y su primer logro concreto fue la creación de una Comisión de Control de Comercio Exterior, cuyo poder emanó de la facultad del titular de la S.H.C.P. para controlar el comercio exterior y cuya función central fue establecer comités especializados para el manejo de las importaciones y las exportaciones.²¹⁴ Al año siguiente, el 11 de julio de 1947, se expidieron dos decretos sobre comercio exterior. El primero formó el Comité Nacional para el Control de Importaciones, compuesto por los titulares de la S.E.N., la S.H.C.P., la S.R.E. y el director del Banco de México. Sus poderes consistieron en dictar regulaciones para llevar a cabo otra disposición del decreto, a saber, prohibir la importación de una serie de artículos.²¹⁵ Al parecer, el organismo buscó simplificar la importación de mercancía.²¹⁶ Empero, a juzgar por un comentario del Consejo de Planeación Económica Regional respecto a una disposición de la Comisión que eliminó las prerrogativas de las poblaciones fronterizas del norte para la importación de automóviles, la forma de operación de esta organización complicó las solicitudes:

[...] Otro punto a solicitar en esta ocasión es el que se refiere a la autorización que debe conceder la tantas veces repetida Comisión Nacional de Control de Importaciones, y que obliga a dirigirse por escrito hasta la Ciudad de México, acompañando diversos certificados y constancias; en obvio [*sic*] de trámites dilatados, costosos, y siempre molestos, pedimos a usted intervenga para que los interesados en importar definitivamente vehículos de su propiedad, presenten todos los documentos necesarios ante los CC. Administradores de Aduana [...]²¹⁷

De hecho, grandes cantidades de mercancía se acumularon en la frontera mexicana con los Estados Unidos a la espera del permiso de importación de la Comisión

²¹³ CR, 9 oct 1950, p.16 y CR, 6 nov 1950, p.14.

²¹⁴ CR, 24 ago 1946, p.20.

²¹⁵ CR, 19 jul 1947, p.20.

²¹⁶ Telegrama urgente del lic. Fernando Yllanes Ramos, gerente sustituto de la Confederación de Cámaras Industriales, México, 1º ago 1947, AGN, Fondo MAV, c.569, exp.545.2/13, 2p.

²¹⁷ Carta de Salvador López Aguilar y José A. Urbina, presidente y secretario del Consejo de Planeación Económica Regional, a Miguel Alemán, Ciudad Juárez- México, 8 nov 1947, AGN, Fondo MAV, c.569, exp.545.2/13, p.3.

de Control de Importaciones, por lo que la misma fuente comentó en abril de 1948: “La Comisión Mexicana de Control está trabajando poderosamente para mantener[se] al tanto de las demandas por parte del comercio y la industria para permisos, pero la maquinaria del comercio recíproco entre México y los Estados Unidos se ha vuelto sin duda más lenta como consecuencia de las nuevas medidas.”²¹⁸

Hacia el final del período, en el marco de la política restrictiva en relación con las importaciones para nivelar la balanza comercial, el 30 de septiembre de 1947, se resolvió crear la Comisión de Intercambio Comercial y de Créditos Bilaterales, encabezada por el oficial mayor de la S.R.E. y conformada por representantes de varias secretarías y de sectores comerciales e industriales del país, entre otros la S.H.C.P., la S.E., la Secretaría de Agricultura y el Banco de México, además de un conjunto de asesores formado por representantes de diversas instancias públicas y privadas.²¹⁹ La Comisión surgió para responder a la problemática de la posguerra inmediata, concretamente a la inestabilidad monetaria; ante ello, se pensó que México debía buscar el equilibrio de su balanza comercial para recuperar sus mercados en Europa y Asia. De esta suerte, las funciones de la Comisión consistieron en “...estudiar y resolver en cada caso concreto las cláusulas y condiciones de los arreglos [de] contratos o créditos bilaterales que puedan ser celebrados, y decidir sobre la conveniencia de formalizarlos, así como la forma en que

²¹⁸ CR, 3 abr 1948, p.15; véase también CR, 20 dic 1947, p.16.

²¹⁹ Los asesores eran los representantes del Banco Nacional de Comercio Exterior, la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas, la Secretaría de Marina, el Banco Nacional de Crédito Ejidal, la Asociación Nacional de Banqueros, el Banco Nacional de Crédito Agrícola, la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, la Confederación de Cámaras Industriales, la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, la Administración de los Ferrocarriles Nacionales, de Petróleos Mexicanos, la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores, los gobiernos de los estados, de los productores de los artículos de exportación y de los consumidores de los artículos de importación. Memoria SRE, sep 1947-ago 1948, pp.22-23; Memorandum para acuerdo presidencial, S.R.E., México, 2 jun 1948, AGN, Fondo MAV, s.f. y Carta del Lic. Roberto Amorós, oficial mayor de la Presidencia, al oficial mayor de la S.C.O.P., México, 14 nov 1947, AGN, Fondo MAV, c.574, exp.545.22/174, fol.45441.

deberán liquidarse las transacciones, llevando un control y vigilancia adecuados sobre las mismas.²²⁰

La creación de tantas instancias –con propósitos y funciones, en principio, similares- en tan pocos años indica, en primer lugar, que el tema del comercio exterior fue parte importante y tópico recurrente de la política económica de los gobiernos de la época. Por otro lado, evidencia también la falta de éxito para consolidar una sola organización fuerte que centralizara esfuerzos en materia de comercio exterior. Una de las conclusiones de la Comisión del crédito en la exportación del Primer Congreso de Exportación de 1938 es sugerente a este respecto:

Conviene el establecimiento en México de un organismo central, con el correspondiente apoyo del Gobierno, para reunir los mayores datos posibles, de los mercados foráneos, así como de compradores de nuestros productos, con la debida información de su estado financiero, moralidad, crédito bancario, etc-, con el propósito de que los manufactureros y exportadores puedan obtener datos al día para intensificar sus exportaciones.²²¹

Esta afirmación llama la atención, puesto que, en teoría, el Bancomext, creado un año antes del Congreso, debía cumplir con esta función. En el curso del mismo Congreso se hizo otro señalamiento interesante en uno de los dictámenes aprobados por la Asamblea:

[...] es conveniente y de inmediata necesidad que se establezca el control sobre el comercio exterior, por medio de un organismo de naturaleza mixta en que esté representado el Estado; aprobándose también el punto relativo a que la Secretaría de Relaciones Exteriores gestione ante el Ejecutivo Federal la resolución del control del comercio exterior, de acuerdo con lo aprobado, y de que la Comisión Nacional del Comercio Exterior adquiera la personalidad legal necesaria y con ella las facultades ejecutivas que le corresponden, pudiendo disponer de recursos presupuestales [sic] necesarios para la realización de los altos y trascendentales fines que persigue.²²²

Esto significa que el carácter legal de organismos como la Comisión no les permitía tener un margen de maniobra suficiente para erigirse como coordinadores centrales del comercio exterior mexicano. Por otro lado, la evolución institucional de estas

²²⁰ Memoria SRE, sep 1947-ago 1948, p.23. Cabe mencionar también que el oficial mayor de la SRE fungió en 1947 como presidente del Comité Nacional de Enlace que formó el gobierno mexicano para manejar la relación del país con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Memoria SRE sep 1947-ago 1948, p.25.

²²¹ Congreso Nacional de Exportación, [México], 1938, AHSRE, III-396-3, comisión II, p.1.

²²² Memoria SRE, sep 1938-ago 1939, tomo II, p.337.

instancias muestra que las cuestiones de la balanza de pagos fueron una constante cuya importancia se acrecentó luego de 1945.

Cabe también advertir que las primeras iniciativas intersecretariales se canalizaron hacia el rubro de las exportaciones, probablemente porque con el fomento a la venta de productos en el exterior se buscaba contrarrestar la dependencia de México de las importaciones, pero, sobre todo, debido a la vinculación que existía entre la situación de las exportaciones y la de la balanza de pagos. No es gratuito que en 1938 el recién fundado Banco Nacional de Comercio Exterior haya publicado el libro intitulado *México exportador* para dar cuenta de los trabajos realizados en ese renglón.

Sin embargo, este enfoque cambió luego del estallido de la segunda Guerra Mundial, con seguridad porque la conflagración obligó al gobierno mexicano a definir su situación como abastecedor de materias primas para los países beligerantes, en particular para los Estados Unidos. De ahí que el Consejo Superior Ejecutivo de Comercio Exterior haya estimado que la cuestión central a resolver eran "...las dificultades que actualmente existen para importar al país las materias primas, maquinaria, refacciones y demás productos que son indispensables para el normal desarrollo de nuestra vida económica, así como el de asegurar un mercado estable para nuestros productos de exportación."²²³ En esta fase, llama la atención la fundación de dos instancias paralelas, pero, más que rivales, complementarias: el Consejo Nacional de Comercio Exterior y la Comisión Mexicana de Fomento Interamericano, ambas de 1941. Mientras que el Consejo se erigió como una instancia general encargada del comercio exterior, la Comisión se enfocó a coordinar e impulsar las transacciones con los Estados Unidos y, en menor medida, con los países latinoamericanos.

²²³ Memoria SRE, sep 1940-ago 1941, p.480.

5.2.2. Las organizaciones especializadas

Dentro del marco organizativo general hasta aquí esbozado, hubo una serie de organismos cuya acción fue más específica, de manera que en su pequeña esfera de injerencia llevaron a la práctica algunos de los planteamientos y objetivos globales de las instancias examinadas en los dos apartados anteriores. Cabe advertir que en este terreno destacó la proliferación de organizaciones orientadas hacia la exportación, más que hacia la importación. Otra característica común a la mayor parte de estas agrupaciones fue el manejo monopólico de la comercialización de las mercancías en las que se especializaron.

Los primeros organismos de este tipo surgieron para la comercialización del henequén. La antigua Comisión Reguladora del Mercado de Henequén fue liquidada a finales de 1921²²⁴ y convertida en la Comisión Exportadora de Yucatán. En enero de 1922 esta instancia recibió por parte del Congreso de Yucatán la exención del impuesto de producción que pesaba sobre la fibra desde diciembre de 1921 y desde principios de marzo el legislativo estatal introdujo un impuesto adicional de cuatro centavos por kilo en las ventas de henequén, con la salvedad del vendido por la Comisión, lo cual perjudicó a los compradores independientes.²²⁵ En septiembre de 1924 la Unión de Productores de Henequén se quejó de que la Comisión estaba obstaculizando la formación de una cooperativa de hacendados.; aunque la asociación cristalizó, fue disuelta a principios de 1925, tal vez como resultado de la presión ejercida por la Comisión para mantener su monopolio.²²⁶ Otro motivo de molestia fue el hecho de que la Comisión mantuvo precios

²²⁴ Telegrama del gobernador Manuel Berzunza al Presidente, Mérida- México, 26 nov 1921, s.f. y Telegrama de Manuel Berzunza al Presidente, Mérida-México, 29 nov 1921, s.f., p.1, AGN, Fondo O-C, exp.424-H-2, leg.1.

²²⁵ CR, 20 feb 1922, p.463 y (p.251) Abr 24, 1922, Telegrama de Gonzalo Cámara a José Vales Castillo, México, 16 jul 1924, AGN, Fondo O-C, exp. 424-H-2, leg.1, pp.1-2.

²²⁶ Queja transcrita en telegrama de José Vales Castillo al Presidente, México, 27 sep 1924, 2p.,

bajos para la fibra cuando entre los consumidores y en el mercado de Nueva York su cotización era mucho más alta; así, en mayo de 1924 la Cámara de Comercio de Mérida denunció que los consumidores daban precios superiores a los pagados por la Exportadora y en marzo de 1925 esta organización ofreció 6 $\frac{3}{4}$ de centavos, a la par que en Nueva York su precio era de 23 centavos la libra.²²⁷

En junio de 1925, se formó, con intervención del presidente Calles, una cooperativa de responsabilidad limitada, Henequeneros de Yucatán, que compró el henequén a los hacendados yucatecos y que vendió la fibra a empresas estadounidenses y europeas. Esta cooperativa trabajó en coordinación con la Comisión Exportadora y, a diferencia de la fallida organización similar que la precedió, tuvo representantes del gobierno federal y del estado, así como miembros de las uniones de productores. Cada año, los campesinos debían entregar una cuota al Banco de México para ser distribuida entre los campesinos socios de la organización.²²⁸ Su estrategia consistió en lograr mejores precios para los productores, mediante acciones como la de “[...] ejercer una tenaz y constante vigilancia para que los hacendados mejoren en calidad la producción de su fibra, a fin de competir eficientemente, en presentación y clase en los mercados consumidores.”²²⁹ De esta manera, la organización logró elevar el precio de venta de la fibra a 7.90 centavos de oro estadounidense. Además, el hacendado recibía el importe de

Telegrama de Gonzalo Cámara, Unión de Productores Henequeneros, al Presidente, Mérida-México, 28 sep 1924, p.1, Telegrama de Plutarco Elías Calles a Álvaro Obregón, México- Navojoa, 5 ene 1925, s.f., AGN, Fondo O-C, exp. 424-H-2, leg.1.

²²⁷ Telegrama de la Cámara de Comercio de Mérida a Álvaro Obregón, Mérida- México, 14 may 1924, s.f. y Telegrama de Eduardo Robleda [sic] al Presidente, Mérida- México, 6 mar 1925, AGN, Fondo O-C, exp.424-H-2, leg.1, s.f.

²²⁸ Memorándum “Los problemas de Yucatán y su industria henequenera”, enviado por Manuel M. Arriaga a Portes Gil, [Mérida- Yucatán], 17 oct 1929, AGN, Fondo EPG, c.80, exp.5/104, pp.7-8 e “Informe general del Comité Directivo de la Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada ‘Henequeneros de Yucatán’, en el período de su primer ejercicio social, comprendido del día primero de junio de 1925 al 31 de diciembre de 1926, Mérida, Talleres de la Compañía Topográfica Yucateca, 1927, AGN, Fondo O-C, c.165, exp.424-H-2, leg.3, pp.49, 51, 53, 57, 62.

²²⁹ Memorándum sobre la situación de la industria henequenera, Manuel M. Arriaga, representante del Ejecutivo en Henequeneros de Yucatán, S.C. de R.L. a Portes Gil, Mérida- México, AGN, Fondo EPG, p.1 y “Ciento cinco mil pacas vendió ayer la Cooperativa”, en Diario de Yucatán, 1º ago 1929, s.f., AGN, Fondo EPG, c.80, exp.5/104.

su fibra en cuanto la producía. Además, la agrupación fundó un banco refaccionario, creó un fondo de previsión, financió a industriales henequeneros yucatecos y a Henequeneros de Campeche, S.C. de R.L., obtuvo recursos de los Estados Unidos y de Europa para facilitar las operaciones de venta y estableció una planta cepilladora de henequén para limpiar y beneficiar la fibra, a semejanza de lo que se hacía en África Oriental y Java, productores competidores.²³⁰ La sociedad siguió operando en los años treinta.²³¹

En la segunda mitad de la década de 1930 aparecieron otras organizaciones de esta clase bajo el cobijo de un decreto publicado el 25 de junio de 1937. La medida estableció el control oficial sobre la producción, la importación, la distribución y los precios de todas las mercancías que fuesen declaradas de vital importancia por la S.E.N. En virtud de ello, se requirió que los productores de toda clase de artículos industriales y agrícolas se organizaran bajo la supervisión de la S.E.N. como asociaciones estatales de producción, que a su vez deberían agruparse en uniones nacionales de productores. Los productores manejarían la producción, los precios, la distribución y las importaciones de bienes, por lo que la S.E.N. sólo vigilaría sus operaciones. Las asociaciones también fungirían como consultoras para determinar la cantidad de artículos que podrían ser importados.²³²

Así, se formó la Nacional Ixtlera, cuya existencia se prolongó hasta los años cuarenta, llevándose a cabo su liquidación en 1941. Un contemporáneo comentó que la organización se había dedicado a explotar a los trabajadores de la fibra.²³³

Por otro lado, desde el 21 de junio de 1937 las industrias de rayón y seda quedaron sujetas al control gubernamental, de manera que la importación de hilo de rayón

²³⁰ Memorándum "Los problemas de Yucatán y su industria henequenera", enviado por Manuel M. Arriaga a Portes Gil, [Mérida- Yucatán], 17 oct 1929, AGN, Fondo EPG, c.80, exp.5/104, pp.7-11.

²³¹ CR, 10 oct 1936, p.813.

²³² CR, 17 jul 1937, p.572.

²³³ Copia de carta de Roberto Palacios M. [visitador fiscal de la S.H.C.P.] a Roberto López, gerente del Bancomext, S.A., México, 13 jul 1945, AGN, Fondo MAC, c.719, 606.3/187, p.3.

o artisela y de maquinaria se condicionó a la obtención de una licencia por parte de la S.E.N.²³⁴ Dicha intervención fue motivada por la incapacidad de esta industria para hacer frente a sus obligaciones salariales y por la existencia de precios no competitivos. Más adelante se buscó también asegurar suficientes existencias de artisela para que la industria siguiese funcionando.²³⁵

Esta medida fue el antecedente para la creación de una organización coordinadora de esta industria. En efecto, el 5 de julio de 1938 un decreto extendió la injerencia gubernamental en la industria de seda y artisela, por lo que se amplió la autoridad reguladora de la Sección de Control de Producción Nacional de Artículos de Seda y Seda Artificial, que se encargaría de aconsejar a la industria en materia de existencias y en cuanto a la demanda del mercado.²³⁶ Al poco tiempo surgió la agencia gubernamental Importadora y Distribuidora de Artisela. Su aparición fue objetada por el gremio aduanero, que vio en la canalización de la importación de la fibra a través de un solo organismo una amenaza para las utilidades de muchos agentes aduanales.²³⁷ La instancia fue organizada por medio de la S.H.C.P.y la S.E.N., y en octubre de 1938 y en abril de 1939 celebró sendos contratos con Italia para adquirir hilo de rayón o artisela a cambio de petróleo.²³⁸ En la segunda Guerra Mundial, en abril de 1942 el hilo de seda fue incluido en la lista de artículos de primera necesidad y quedó sujeto a control de precios.²³⁹

Una vez finalizada la contienda, la importación de artisela continuó realizándose mediante el Estado, pero ahora a través de la firma Celanese Mexicana y en el marco de

²³⁴ CR, 10 jul 1937, pp.540, 544, CR, 17 jul 1937, p.572, CR, 6 nov 1937, p.572, CR, 1 ene 1938, p.7.

²³⁵ Memorándum de la Comisión Nacional de la Federación de Trabajadores de México al Presidente, México, 8 oct 1939, AGN, Fondo LCR, c.660, 523.8/15, leg.2, p.1.

²³⁶ CR, 30 jul 1938, p.669.

²³⁷ Extracto de 20 jul 1938, escrito de M. Hernández Nin, presidente de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales en la [República Mexicana] al Presidente, México, 18 jul 1938, AGN, Fondo LCR, c.660, c.660, exp.523.8/15, leg.2, fol.51722.

²³⁸ CR, 29 abr 1939, p.399 y Propuesta de compra-veta del gerente de La Internacional S.A., Importaciones y Exportaciones, a la Cía. Importadora y Exportadora [sic] de Artisela, México, 16 feb 1939, AGN, Fondo LCR, [c.14], exp.432.2/253-5, s.f.

²³⁹ CR, 4 abr 1942, p.12.

la sistematización del uso de las licencias para apuntalar la industrialización del país. Varios fabricantes se quejaron de que la obtención de permisos era demasiado lenta y de que el monto de las cuotas asignadas era insuficiente para cubrir las necesidades de dichas empresas porque para emitirlos, la S.E.N. aguardaba la resolución del Banco de México en cuanto a la cantidad de materia prima faltante en el mercado interno.²⁴⁰

Por otro lado, para 1937 se había establecido ya una comisión federal –el Comité de Trigo- para investigar y regular tanto el mercado interno de trigo como las importaciones de dicho cereal. En este caso el control oficial obedeció a la necesidad de contrarrestar el alza de precios y compensar el déficit de la producción nacional para satisfacer la demanda.²⁴¹ Como la seda, el trigo quedó sujeto al control de precios gubernamental en el marco de la segunda Guerra Mundial.²⁴²

Por su parte, desde su creación el Bancomext se involucró en la formación de diversas uniones de exportadores, como la de cera de candelilla, que surgió en noviembre de 1937.²⁴³

Asimismo, el 2 de marzo de 1938, poco antes del anuncio de la expropiación petrolera, se formó una compañía federal de petróleo.²⁴⁴ Después del 18 de marzo, apareció la Distribuidora, que luego dio lugar a Petróleos Mexicanos. El petróleo y sus derivados también se consideraron artículos de primera necesidad y fueron objeto del control de precios que operó durante la conflagración mundial.²⁴⁵ De esta manera, Petróleos Mexicanos se fue fortaleciendo, por lo que para mediados de 1945 controlaba casi todas las operaciones de la industria petrolera.²⁴⁶

²⁴⁰ Carta de Faustino Cortina Merodio, Sedas Parisina, S.A., Fábrica de Tejidos de Artisela, al Presidente, México, 2 mar 1950, 2p. y Carta de Manuel Dueñas, industria, a Miguel Alemán, México, 27 mar 1950, s.f. AGN, Fondo MAC, c.535, exp.506.1/18.

²⁴¹ CR, 10 jul 1937, pp.540, 544, (p.572) 17 jul 1937, (p.876) 6 nov 1937, (p.7) 1 ene 1938.

²⁴² CR, 4 abr 1942, p.12.

²⁴³ CR, 1 ene 1938, p.7.

²⁴⁴ *Ibid.*

²⁴⁵ CR, 4 abr 1942, p.12.

²⁴⁶ CR, 28 jul 1945, p.58.

Durante la segunda Guerra Mundial, hasta cierto punto la labor de estas organizaciones específicas quedó un tanto relegada, ya que el contexto bélico condujo a la centralización de las decisiones en favor de las secretarías de Estado involucradas en el comercio exterior del país. Por ejemplo, los convenios intergubernamentales fueron negociados, en el caso del ixtle, por el titular de la S.E.N.²⁴⁷

Sin embargo, la infraestructura organizativa cimentada en las décadas de 1920 y 1930 sirvió de base para la coordinación del comercio exterior de México a lo largo de la contienda. En mayo de 1942 Henequeneros de Yucatán y una agencia del gobierno estadounidense celebraron un contrato, que fue renovado en abril de 1946.²⁴⁸ Por otro lado, una comisión intersecretarial se dio a la tarea de organizar la constitución de las Sociedades Cooperativas de Ixtleros y de la Federación de dichas sociedades, que se denominó "La Forestal", Federación de Cooperación Limitada, en Saltillo, Coahuila. De esta forma, algunas empresas cooperativas se convirtieron en sociedades mercantiles administradas por el gobierno. En marzo de 1940 y junio de 1941 "La Forestal" recibió subsidios para la exportación de ixtle.²⁴⁹ Mientras que las organizaciones locales de esta clase compraban, importaban, exportaban y distribuían, las agencias gubernamentales controladoras las dirigían, asumiendo los riesgos bélicos del transporte y cualquier costo externo de flete y seguro.²⁵⁰

Así, para junio de 1945 había ya organizaciones oficiales y semi- oficiales concentradas en algunos de los principales artículos mexicanos de exportación e importación. En mayo de ese año, una resolución ejecutiva concedió subsidios a varios exportadores e importadores, entre los cuales estuvieron: la Industria Nacional de

²⁴⁷ Copia de carta de Roberto Palacios M. [visitador fiscal de la S.H.C.P.] a Roberto López, gerente del Bancomext, S.A., México, 13 jul 1945, AGN, Fondo MAC, c.719, exp.606.3/187, p.5.

²⁴⁸ CR, 26 abr 1947, p.4.

²⁴⁹ Copia de carta de Roberto Palacios M. [visitador fiscal de la S.H.C.P.] a Roberto López, gerente del Bancomext, S.A., México, 13 jul 1945, AGN, Fondo MAC, c.719, exp.606.3/187, 9p.

²⁵⁰ CR, 1 may 1943.

Alambre de Púas y Similares, S. de R.L., que recibió un subsidio para importar alambre galvanizado, Petróleos Mexicanos, con un subsidio para importación, Productores y Exportadores de Café, para exportar el grano, y la Unión Nacional de Industriales de la Plata S. de R.L. para la exportación de artículos de plata.²⁵¹ Asimismo, La Forestal siguió funcionando.²⁵²

La coordinación a partir de agrupaciones especializadas se reforzó en la segunda mitad de 1940, con la ya comentada creación de la Comisión de Control de Comercio Exterior, que se enfocó a la creación de comités especializados para el control de las importaciones y las exportaciones. Ya para este momento, había comités para la importación del hierro, el acero y el trigo, así como para la exportación de textiles, chile y cerveza, entre otros.²⁵³ Por otra parte, por decreto del 1º de febrero de 1945 se nombró una comisión con representantes de la S.E.N., la S.T.y.P.S. y la S.H.C.P. para realizar la distribución interna de hilos de rayón y productos similares.²⁵⁴

5.3. Las instancias privadas

La trama organizacional que el gobierno mexicano desplegó entre 1920 y 1950 para atender los asuntos relativos al comercio exterior fue acompañada por una serie de agrupaciones de índole particular, cuya actuación tendió a ser más acotada. La actividad de los agentes privados en el plano del financiamiento, así como en la red de transporte y en las prácticas mercantiles que dieron cuerpo al comercio exterior, aspectos analizados en otros capítulos, lleva a pensar que la actuación de las agrupaciones privadas debió haber sido sumamente importante durante el período, y sin duda más efectiva.

²⁵¹ CR, 23 jun 1945, pp.23-24.

²⁵² Carta del Bancomext a Roberto Palacios M., visitador fiscal de la S.H.C.P., México, 13 jul 1948, AGN, Fondo MAV, c.719, exp.606.3/187, 2p.

²⁵³ CR, 24 ago 1946, p.20.

²⁵⁴ CR, 27 oct 1945, p.25.

Desafortunadamente, la naturaleza de la documentación consultada imposibilita seguir la evolución de esta clase de agrupaciones, por lo que en las siguientes páginas me remito a presentar una visión general a partir de la información fragmentaria a la que tuve acceso.

De entre las agrupaciones privadas, destacaron las cámaras de hombres de negocios. A principios de la década de 1920 existían más de cincuenta cámaras de comercio en la República, divididas en dos grupos: las pertenecientes a la Cámara Nacional de Comercio de México, fundada en 1874, cuya principal función era dirimir disputas entre el gobierno y los hombres de negocios, y, por otro lado, tres asociaciones mexicanas y seis cámaras extranjeras.²⁵⁵ Por lo menos hasta 1931, las cámaras comerciales fueron los únicos organismos comerciales legales que existieron en México.²⁵⁶ A finales de los años veinte, un documento de la S.I.C.yT. señaló lo siguiente acerca de la labor de las cámaras de comercio extranjeras en México y de las cámaras de comercio mexicanas en el extranjero: “Aun cuando unas y otras carecen por ahora de estatuto legal que defina sus atribuciones, son organismos de cuantía en el desenvolvimiento del tráfico nacional e internacional...”²⁵⁷

Cabe destacar la función de dos cámaras en particular. En primer lugar, la de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, que, pese a su nombre, aglutinó intereses y operaciones no sólo de los hombres de negocios de la capital del país sino de todo el territorio nacional, y no únicamente de los comerciantes, sino también de los industriales. Otra organización importante fue la Confederación de Cámaras de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos que surgió como producto del Primer Congreso Nacional de Comerciantes de 1917. Además de organizar y participar en encuentros

²⁵⁵ CR, 10 julio 1922, p.134.

²⁵⁶ “Medios de desarrollar relaciones más estrechas entre las Cámaras de Comercio y Asociaciones análogas de las Repúblicas Americanas” (ponencia aprobada por Delegación Mexicana a la IV Conferencia Comercial Panamericana), Washington, 5-13 de octubre de 1931, AHSRE, 7-23-1 (IV), f.18.

²⁵⁷ SICyT, 1928, tomo II, p.169.

comerciales dentro de la República, tuvo presencia en encuentros internacionales e intervino en diversas cuestiones de comercio exterior.

De las fuentes se desprende que entre 1920 y 1950 las cámaras realizaron un trabajo constante en relación con el comercio exterior, sobre todo en dos sentidos: haciendo observaciones, críticas y sugerencias en torno a la política comercial, realizando propaganda e impulsando directamente el desarrollo de transacciones con otras naciones.

Así, desde un inicio, las diversas cámaras comerciales, agrícolas e industriales intervinieron en forma activa en las discusiones y las negociaciones comerciales, en especial en las concernientes al rumbo de la política comercial. En este sentido, descolló la presencia de la Confederación de Cámaras de Comercio. Verbigracia, en 1922 la Confederación instó al gobierno a revisar los aranceles existentes y se pronunció a favor del nombramiento de una comisión oficial de aranceles para estudiar la economía mexicana y presentar recomendaciones en torno a la modificación de los aranceles, petición que se concretó a mediados de la década.²⁵⁸ Más aún, hacia el final de los años veinte, la Confederación tenía ya un delegado en la Comisión de Aranceles de la S.H.C.P. y había colaborado en el estudio de una ley de aforo que había tratado de introducirse. En esa misma época, la Confederación nombró a una comisión para estudiar el proyecto de reforma a la Ordenanza General de Aduanas que le presentó la S.H.C.P. y fue invitada para dar sugerencias a las comisiones para reformar el Código de Comercio y la Ley de Cámaras de Comercio de 1908. Así, por ejemplo, en febrero de 1927 la Confederación se opuso a un decreto expedido el día 11 de ese mes que amparaba la libre importación de trigo por 60,000 toneladas. La Confederación se movilizó y logró que la S.I.C.yT. intercediera a su favor ante la Junta Central Consultiva para reducir el tiempo de su vigencia. No hay que olvidar que esta agrupación tuvo un representante en la Comisión Nacional Bancaria y que participó en el análisis de aspectos de la economía que

²⁵⁸ CR, 23 oct 1922, p.252.

repercutían directamente en el desarrollo del comercio exterior, como la forma de sostener el tipo de cambio real y el declive de la moneda de plata.²⁵⁹

Las cámaras locales también hicieron oír su voz en forma reiterada. A finales de 1920 los mineros de Hidalgo pidieron la supresión de los derechos de exportación de la plata para contrarrestar la disminución del precio internacional de la plata, en virtud de lo cual se expidió un decreto gubernamental en enero de 1921.²⁶⁰ Por su parte, a principios de los años veinte la Cámara de Comercio de Ciudad Juárez opinó que era preciso eliminar los derechos de exportación sobre todos los artículos, con la salvedad del petróleo y los metales, para posibilitar la competencia de las exportaciones mexicanas en los mercados mundiales y evitar la salida de reservas del país a causa del exceso de importaciones frente al monto de las exportaciones.²⁶¹ Ese mismo año, ante el aumento del derecho de importación sobre la harina de trigo, la Asociación Agrícola de Yucatán solicitó que se redujera para beneficiar a los trabajadores del estado; al mismo tiempo, manifestó su desacuerdo en torno a los cargos fiscales que pesaban a la sazón sobre el henequén y se pronunció a favor de la supresión del impuesto de exportación sobre la fibra.²⁶² Los molineros mexicanos también pidieron que la importación del trigo no fuera gravada, pero estas facilidades fueron objetadas por los agricultores, quienes señalaron la imposibilidad de competir con éxito con el grano estadounidense y canadiense.²⁶³ Tras estos debates, en 1924 se emitió un decreto que favoreció a los primeros, pues redujo los

²⁵⁹ CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS DE COMERCIO DE LOS E.U.M., 1927, pp.3, 25, 29-30, 38-39.

²⁶⁰ Telegrama urgente de Nicolás Flores, gobernador constitucional de Hidalgo, al Presidente, Pachuca- México, 14 dic 1920, s.f., C. Sánchez Mejorada, vicepresidente de Cámara Minera de Pachuca, al Presidente, [Pachuca- México], 15 dic 1920, s.f. y Telegrama de Fernando Torreblanca, secretario particular del Presidente, a W.D. King, México- Douglas, Arizona, 8 ene 1921, s.f., AGN, FOC, exp.731-K-1.

²⁶¹ Resumen del mensaje de la Cámara de Comercio de Ciudad Juárez al Presidente, [Ciudad Juárez], [24 feb 1922], AGN, FOC, exp.812-E-3, s.f.

²⁶² CR, 23 oct 1922, p.252.

²⁶³ Carta de [J. W. Torres], presidente, y de [Miguel de la Torre], secretario de la Cámara Agrícola Jalisciense al Presidente Álvaro Obregón, Guadalajara-México, 10 abr 1922, 3p., Carta de Melchor Ayala, presidente de la Cámara Central Agrícola de México (copia) al titular de la S.H.C.P., 2p., Carta del presidente de la Cámara Agrícola Nacional Jalisciense, a Álvaro Obregón, Guadalajara- México, 11 ene 1923, 2p., AGN, FOC, c.166, exp.424-T-2, c.166, exp.424-T-2.

aranceles para la importación de trigo.²⁶⁴ Asimismo, en 1921 la Cámara Agrícola de Yucatán manifestó su descontento por la existencia de la Comisión Reguladora del Mercado del Henequén²⁶⁵ y en 1924 la Cámara de Comercio de Mérida se proclamó por la implantación del mercado libre del henequén,²⁶⁶ mientras que en 1926 la Cámara de Tampico criticó los excesivos derechos de importación y consulares que debían pagar los automóviles, pues los vehículos eran un factor de progreso.²⁶⁷

En los años treinta la actividad de las cámaras de los hombres de negocios en materia de política comercial apareció poco, al menos así lo sugiere su ausencia en la documentación de la época, y tendió a darse en conjunto con el gobierno, en especial tras la reforma a la legislación sobre cámaras comerciales en 1936.

Desde 1932, los comerciantes, a través de la Confederación de Cámaras, solicitaron al gobierno la modificación de la ley de cámaras, pues querían que las cámaras extranjeras de comercio y las pequeñas cámaras comerciales, entonces reconocidas como asociaciones civiles, se incorporaran de manera obligatoria a la Confederación. Así, la Confederación trabajó en conjunto con la S.E.N. en la elaboración de un borrador para la ley, y poco antes de su promulgación en agosto de 1936, el titular de dicha secretaría envió a representantes del comité legislativo formado para redactar la ley para consultar a comerciantes e industriales a propósito de las reformas.

La nueva legislación agrupó a las organizaciones comerciales e industriales en torno a la Confederación, aunque abrió la puerta para la posterior creación de cámaras especializadas dentro de la industria. Por otro lado, la ley reforzó la influencia del gobierno sobre la dinámica de las cámaras comerciales. Para empezar, estableció que todas las

²⁶⁴ Carta del Sindicato de Molineros y Molineras de Veracruz, a Álvaro Obregón, Veracruz- México, 28 oct 1924, AGN, FOC, c.166, exp.424-T-2, s.f.

²⁶⁵ Carta de la Cámara Agrícola de Yucatán, al presidente Álvaro Obregón, Mérida- México, 5 nov 1921, AGN, FOC, exp. 424-H-2, leg.1, p.29.

²⁶⁶ Telegrama de la Cámara de Comercio de Mérida a Álvaro Obregón, Mérida- México, 14 may 1924, AGN, FOC, exp. 424-H-2, leg.1, s.f.

²⁶⁷ Carta del presidente [Gerardo Garza] y el secretario [E.E.] Zamora, de la Cámara Nacional de Comercio de Tampico, al presidente Calles, AGN, FOC, exp.121-H-A-82, 2p. y anexos.

firmas con capital de al menos 500 pesos debían quedar registradas ante el gobierno y unirse en cámaras, de lo contrario, quedarían sujetas a multas y no podrían realizar negocios con el gobierno mexicano. Asimismo, de acuerdo con la ley, las cámaras eran organismos de carácter público, por lo que habrían de colaborar con el Estado. Más aún, el gobierno adquirió facultades específicas para intervenir en la esfera de las cámaras: el titular de la S.E.N. decidiría si una cámara podía crearse o no y también tenía la facultad para disolverla, cuáles serían la jurisdicción y la ubicación de la cámara, quién debía pertenecer a ella, además de tener el derecho de establecer cualquier cámara especializada que considerase conveniente, hacer sugerencias a las cámaras e incluso mandar representantes a las juntas de gobierno de estas organizaciones privadas.²⁶⁸

A principios del decenio de 1940 sobrevino un nuevo cambio en la legislación de las cámaras de comercio. Desde 1937, el gobierno de Lázaro Cárdenas había iniciado gestiones para dicho propósito, pero no fue sino hasta abril de 1941 cuando el Congreso aprobó la nueva ley, que se publicó en agosto de ese año. Los puntos centrales de esta ley fueron, por un lado, el reconocimiento de que las cámaras eran “instituciones públicas”, aunque autónomas, lo que reflejó el propósito del Estado de tener un campo de acción más amplio en dichas instancias. Por otra parte, se introdujo la separación definitiva entre cámaras comerciales e industriales, división que respondió al crecimiento de la influencia de los grupos industriales frente al antiguo poder que habían concentrado los comerciantes en las cámaras de hombres de negocios de México.²⁶⁹

En los años treinta y cuarenta, las cámaras actuaron, en parte, dentro de las agrupaciones gubernamentales especializadas en el comercio exterior. Por ejemplo, entre 1930 y 1931 la Confederación de Cámaras de Comercio de los Estados Unidos instó a la S.R.E. para que presentara estudios en torno a la posibilidad de crear la Comisión Nacional

²⁶⁸ SHAFER, 1973, pp.45-46.

²⁶⁹ *Ibid.*, pp.47-49.

de Exportación.²⁷⁰ Asimismo, la Comisión Nacional de Comercio Exterior contó con la participación de representantes de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio e Industria, la Cámara Nacional de Comercio e Industria de la Ciudad de México, la Confederación de Cámaras Industriales y la Asociación Nacional de Exportadores Mexicanos.²⁷¹ Su sucesora, la Comisión Consultiva del Consejo Nacional de Comercio Exterior, integró a representantes de la Confederación de Cámaras de Comercio y de la de Cámaras de Industria.²⁷²

En más de una ocasión, el tono de su participación fue bastante crítico. Por ejemplo, en 1941 la Cámara Nacional de Comercio e Industria de Tijuana, B.C., se quejó de los perjuicios que les había causado el arreglo alcanzado por México con los Estados Unidos para vender a este último toda su producción minera.²⁷³ Más adelante, la Cámara Nacional de Comercio de Ciudad Juárez, Chihuahua, pidió que se detuviese el decomiso aduanal de autos fronterizos que no hubiesen pagado derechos de importación porque dicha medida paralizaría la actividad económica fronteriza.²⁷⁴ En este caso, el gobierno accedió a la petición hecha por los comerciantes.²⁷⁵ Por su parte, en 1948 la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México envió una opinión negativa al presidente sobre la reciente prohibición de la importación de numerosos artículos, pues desde su punto de vista habían incentivado el contrabando, habían privado al gobierno de los

²⁷⁰ *Memoria SRE*, ago 1930-jul 1931, p.1522.

²⁷¹ "Representantes ante la Comisión Nacional de Comercio Exterior y organismos que representan", [México], 1940, AHSRE, III-2418-16, [s.f.], pp.9-10.

²⁷² Reglamento del Decreto del 17 de abril que crea a la Comisión Consultiva del Consejo Nacional de Comercio Exterior, AHSRE, III-2418-16, [s.f.], p.2.

²⁷³ Carta del Ing. Andrés Álvarez Vallejo, de Negociación Minera de Canoas, Mineral de Canoas, Villa García, Zacatecas, al lic. Ezequiel Padilla, [titular] de la SRE, México, 25 de junio de 1941, AHSRE, III-1003-1 (I), [s.f.] y Memorandum de Manuel R. Cortés, titular de la Dirección General de Comercio Exterior y del Servicio Consular, a la Dirección General de Asuntos Políticos y del Servicio Diplomático, México, 26 de octubre de 1941, AHSRE, III-1003-1 (II), [s.f.].

²⁷⁴ Telegrama de Manuel F. Mora, presidente de la Cámara Nacional de Comercio, Ciudad Juárez-México, 10 oct 1947, AGN, FMAV, c.414, exp.497/28, 3p., fol.39228.

²⁷⁵ Telegrama de Eduardo Bustamante, subsecretario [S.H.C.P.] al Tte. Coronel Santiago P. Pina, Jefe de Ayudantes del C. Presidente, México-Chihuahua, Chih, 12 nov [1947], AGN, FMAV, c.569, exp.545.2/13, s.f.

ingresos obtenidos con los antiguos derechos de importación, varios establecimientos habían sido incluso clausurados ante la disminución de las operaciones comerciales y los precios de las mercancías se habían elevado. En consecuencia, la Cámara solicitó la derogación del decreto de prohibición y de la obligación de tramitar permisos de importación.²⁷⁶ De hecho, Antonio Ruiz Galindo, a la sazón titular de la S.E.N., censuró a los organismos comerciales por no haber respaldado las medidas gubernamentales.²⁷⁷ Por su parte, la Cámara Nacional de Comercio del Distrito de Moctezuma, en Sonora, cuestionó la pertinencia del aumento de 10% *ad valorem* en el impuesto general de exportación de minerales en estado natural.²⁷⁸

Por otro lado, los industriales opinaron en torno al acuerdo comercial suscrito entre México y los Estados Unidos en diciembre de 1942. En las negociaciones para concretar el tratado, la Asociación Nacional de Empresarios de la Industria Textil pugnó por el mantenimiento de la protección arancelaria para la importación de los productos textiles de algodón, bajo el argumento de que de lo contrario se acabaría con la industria nacional del rubro.²⁷⁹ Al final de la década, cuando ambos países decidieron modificar el tratado, los dirigentes de la Cámara de Industrias Manufactureras se reunieron con el presidente Miguel Alemán; a su vez, la Confederación de Cámaras Industriales urgió a sus miembros a presentar sus puntos de vista acerca del acuerdo.²⁸⁰

²⁷⁶ Cable del Ing. Manuel León Ortega y de Pablo Alexanderson, presidente y secretario de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, al Presidente, [México], 25 jun 1948, AGN, FMAV, c.569, exp.545.2/13, 3p., fol.17675.

²⁷⁷ Carta de Antonio Ruiz Galindo, titular de S.E.N., al Presidente, México, 6 jul 1948, AGN, FMAV, c.569, exp.545.2/13, 4p.

²⁷⁸ Telegrama de Roberto Othón G., de la Cámara Nacional de Comercio del Distrito de Moctezuma, al Presidente, Nacozari, Son- México, 11 dic 1947, AGN, FMAV, c.650, 564.1/229, 2p.

²⁷⁹ Telegrama de Jesús de la Torre, presidente de la Asociación Nacional de Empresarios de la Industria Textil, al Presidente, México, 29 abr 1942, AGN, FMAC, c.1186, exp.709/43, 4p., fol.15911.

²⁸⁰ "Mexican commercial policy developments during July 1949", correo preparado por William A. Rafferty, agregado asistente, y enviado a la Embajada de los EE.UU. en México, 5 ago 1949, en RG 151 Records of the Bureau of Foreign and Domestic Commerce- Office of International Trade. Central Files, oct. 1945- dec. 1949. Countries: Mexico, Legislation to establishing a business, Caja 578 NN3-151-84-1, Folder Mexico Trade (general), jul- dic 1948, p.12.

Además de vincularse con la política comercial, estas agrupaciones entraron en contacto con posibles proveedores y compradores, de tal suerte que fungieron como intermediarios entre éstos y los importadores y exportadores mexicanos. A mediados de los años veinte una delegación de hombres de negocios alemanes viajó a México e invitó a la Confederación de Cámaras de Comercio de México a realizar una excursión con representantes de hombres de negocios de Alemania.²⁸¹ Probablemente a raíz de esta invitación, al poco tiempo la Confederación auspició una excursión a Europa en la que se concretaron algunas transacciones y se intercambiaron experiencias mercantiles.²⁸² En 1934 la misma Confederación, con la asistencia del gobierno, impulsó la exportación de artículos manufacturados hacia Centroamérica y recibió órdenes por un valor aproximado de \$1,000,000, gracias a su participación en una convención de cámaras centroamericanas de comercio que se realizó en octubre de 1933 en la Ciudad de México.²⁸³

A propósito de la circulación en 1932 del anteproyecto de ley del comité organizador de la Comisión Nacional de Exportación, un funcionario de la S.R.E. comentó que su tarea no sería fácil, tanto por la carencia de datos sobre la potencialidad económica de México, como "...porque la Comisión Nacional de Exportación tendrá que valerse forzosamente de la obra local de las Cámaras de Comercio, instituciones estas enteramente independientes, influenciadas en algunos casos por intereses particulares...".²⁸⁴ Empero, en otro documento se hizo notar que las cámaras tampoco podían actuar por sí solas y "Se hizo ver que las condiciones del Comercio, la Banca y la Industria del país, no permitían por ahora esperar que pudiera reunirse la cantidad indispensable para el funcionamiento de la Comisión Nacional de Exportación y que en

²⁸¹ CR, 18 ene [1925], p.140.

²⁸² SICyT, 1928, tomo II, p.178.

²⁸³ CR, 5 may 1934, p.278.

²⁸⁴ Informe comercial de junio de 1932, Rodolfo Salazar, Roma, 11 de julio de 1932.

consecuencia sin la ayuda pecuniaria del Gobierno, resultaría imposible la creación de este organismo.”²⁸⁵

El reconocimiento gubernamental del rol del sector empresarial privado en el desarrollo del comercio exterior se hizo patente en la colaboración entre ambas partes en diversos momentos. A principios de los años treinta, cuando se discutió la posibilidad de establecer una Comisión Nacional de Exportación, la S.R.E. se inclinó por darle el carácter de un organismo independiente del gobierno y por integrarlo y financiarlo mediante representantes del comercio organizado (comercio, agricultura, banca e industria).²⁸⁶ La Comisión Nacional de Comercio Exterior incluyó a delegados de varias ramas del ámbito empresarial público y privado: Ferrocarriles Nacionales de México, Empresas de Transportes Marítimos, la Confederación Nacional Ganadera, la Confederación Nacional de Productores Agrícolas, la Industria Pesquera y Similares, la Cámara Minera de México y la Distribuidora de Petróleos Mexicanos.²⁸⁷

Años después, en 1941, el presidente de la República y la S.R.E. dieron fe del establecimiento de la Comisión Mexicana de Fomento Interamericana, a la cual quedaron adscritos varios representantes de la iniciativa privada: el Ing. Evaristo Araiza, presidente de la Comisión, además de ser el presidente del Banco de México, fungía como gerente general de la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, S.A. Otros miembros de la Comisión fueron el lic. Aarón Sáenz, ex-titular de la S.R.E., en su calidad de presidente de algunas compañías industriales (verbigracia, “Azúcar, S.A.”), así como el Lic. Carlos Sánchez Mejorada, abogado general de la Compañía Real del Monte y Pachuca, el Lic. Jorge Gaxiola, apoderado general de la Compañía Pesquera de

²⁸⁵ *Memoria SRE* ago 1930-jul 1931, p.1545.

²⁸⁶ *Memoria SRE*, ago 1930-jul 1931, pp.1523-1524.

²⁸⁷ “Representantes ante la Comisión Nacional de Comercio Exterior y organismos que representan”, [México], 1940, AHSRE, III-2418-16, [s.f.], pp.10-13. Nuevamente, algo parecido sucedió con la Comisión Consultiva del Consejo Nacional de Comercio Exterior, Reglamento del Decreto del 17 de abril de 1941 que crea a la Comisión Consultiva del Consejo Nacional de Comercio Exterior, AHSRE, III-2418-16, p.2.

Topolobampo y de la Compañía Financiera del Golfo de Cortés, José Albarrán, "prosecretario" de la "Consolidada, S.A.", Emilio Azcárraga, presidente y gerente general de la "Cadena Radiodifusora Mexicana, S.A." de X.E.W. y el lic. Miguel Macedo, presidente de la compañía de seguros de vida "La Latinoamericana" y presidente de la Barra de Abogados de México.²⁸⁸ Además, la Comisión solicitó su cooperación a diversas compañías para ofrecer productos demandados por compañías extranjeras; este fue el caso de la Compañía Clemente Jacques.²⁸⁹

La preocupación de las cámaras comerciales mexicanas por desarrollar el comercio exterior se tradujo en el establecimiento de una asociación de exportadores. La Confederación, formada en octubre de 1935 por 145 cámaras comerciales, creó la Asociación de Exportadores Mexicanos, bajo la dirección de varios hombres de negocios importantes y con el apoyo de la Asociación de Banqueros. La Asociación no realizaba las transacciones en sí mismas, pero llevó a cabo investigaciones para colocar los productos mexicanos en los mercados extranjeros, obtener datos sobre la oferta de bienes en México, las restricciones y requerimientos internacionales y las necesidades bancarias y legales que el exportador tendría que cubrir: "Hay muchos productos mexicanos adecuados para la exportación que no han sido exportados por apatía o por la falta de conocimiento por parte de los productores y, por eso, la Asociación realizará una campaña educativa para alentar a sus miembros a competir en el extranjero."²⁹⁰

Para el final del período, ya existía una Asociación Nacional de Importadores y Exportadores. Esta organización privada, de carácter voluntario, vio la luz el 19 de mayo de 1944; aunque congregó a comerciantes dedicados a la importación y a la exportación,

²⁸⁸ Nota de Jaime Torres Bodet, subsecretario de la SRE Dirección General de Asuntos Políticos y del Servicio Diplomático, a [Manuel Tello], México, 22 de octubre de 1941, AHSRE, III-1174-1 (I), [s.f.] y "México. Comisión Mexicana de Fomento Interamericano", [sin autor, lugar ni fecha], AHSRE, III-1174-1 (II), [s.f.].

²⁸⁹ Carta de Clemente Jacques, de la Cía. Clemente Jacques, a la Comisión Mexicana de Fomento Interamericano, México, 31 de diciembre de 1941, AHSRE, III-1174-1 (III), [s.f.].

²⁹⁰ CR, 12 oct 1935, p.262.

en un primer momento dominó la presencia de los segundos, ya que de las 16 empresas fundadoras, 14 fueron exportadoras.²⁹¹ Aun cuando no hallamos muchos datos sobre su actividad en este período, es indudable que se abrió camino de manera exitosa porque sigue en pie hasta nuestros días. En 1948 esta agrupación solicitó a la S.H.C.P. modificar algunos artículos de la Ley Aduanal en relación con los cargos por almacenaje porque sostuvo que los períodos de tiempo contemplados en ella para el almacenaje sin costo eran demasiado cortos.²⁹²

Por lo que toca a las tareas de información y de difusión, el peso que la Confederación concedió al rubro del comercio exterior quedó reflejado en la lista de colaboradores de *Heraldo Comercial*, la revista del organismo; muchos de ellos eran parte del cuerpo diplomático de México en el extranjero.²⁹³ También resulta ilustrativa al respecto la presencia que tuvo la Confederación en un buen número de encuentros y organizaciones internacionales sobre comercio exterior, verbigracia, en la década de 1920 la Tercera Conferencia Comercial Panamericana de Washington, el Congreso Internacional de Comercio de Estocolmo, la Cámara Internacional de Comercio de París y la Unión Panamericana de Washington.²⁹⁴ La actuación de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México también rebasó las fronteras del país; la delegación mexicana de la IV Conferencia Panamericana de 1931 incluyó a José Cruz y Celis, presidente de la Confederación de Cámaras de Comercio de México, a Julio Dacosta y

²⁹¹ [www.http://aniem.org.mx/orbsite_xp/](http://aniem.org.mx/orbsite_xp/)

²⁹² "Mexican commercial policy developments during July 1949", correo preparado por William A. Rafferty, agregado asistente, y enviado a la Embajada de los EE.UU. en México, 5 ago 1949, en RG 151 Records of the Bureau of Foreign and Domestic Commerce- Office of International Trade. Central Files, oct. 1945- dec. 1949. Countries: Mexico, Legislation to establishing a business, Caja 578 NN3-151-84-1, Folder Mexico Trade (general), julio- dic 1948, p.9.

²⁹³ En efecto, la revista contaba con la participación de Enrique Santibáñez, encargado de negocios de México en Checoslovaquia y ex-secretario de la Confederación, Francisco Suástegui, agregado agregado comercial en Washington, H.H. Ross, vicepresidente de la Cámara de Comercio Holandesa Mexicana de La Haya, Jorge Colomic, agregado comercial de México en Argentina, Jacinto Lasa, presidente de la Cámara Oficial Española de Comercio, Industria y Navegación, Alfonso Guerra, cónsul de México en Bremen, y Augusto Morales, con negocios en Amberes, Confederación Nacional de Cámaras de los E.U.M., 1927, p.26.

²⁹⁴ CONFEDERACIÓN NACIONAL DE CÁMARAS DE COMERCIO DE LOS E.U.M, 1927, p.46.

Alberto Manrique, también miembros de dicha confederación, y José de la Machorra, representante de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.²⁹⁵

Conclusiones

Así, el conjunto de instancias que entre 1920 y 1950 estuvieron involucradas en la coordinación y el devenir del comercio exterior de México incluyó a una gama heterogénea de agentes económicos que actuaron desde la esfera gubernamental o el ámbito privado, sea local, estatal o federal. Pese a las desavenencias que surgieron en el seno de este conjunto, hubo líneas conductoras que impulsaron la transformación del antiguo marco institucional en el que se desarrolló el comercio exterior antes de 1920.

La primera de ellas fue la creación y la ampliación de un aparato organizacional gubernamental para el comercio exterior. En virtud de ello, poco a poco las instancias estatales involucradas en el comercio exterior fueron definiendo sus áreas de injerencia. Mientras que la S.R.E. tendió a aglutinar las cuestiones informativas y de coordinación, la S.H.C.P. y la S.E.N. ampliaron sus funciones en materia de control comercial.

De ahí, también, que surgiesen numerosas agrupaciones nuevas a lo largo del período. La fecha que marcó el inicio de este cambio fue 1934, pues a partir de ese año, las organizaciones gubernamentales o cuasi- gubernamentales proliferaron. El Estado creó tanto organismos coyunturales como estructurales, es decir, instancias que encararon situaciones pasajeras, como sucedió con las organizaciones que emergieron al calor de la segunda Guerra Mundial, o que buscaron dar forma al comercio exterior en el largo plazo. Dentro de estas últimas destacó la presencia de Nacional Financiera y del Banco Nacional de Comercio Exterior.

²⁹⁵ IV Conferencia Comercial Panamericana, Washington, 5-13 de octubre de 1931, 7-23-1 (I), f.573, *Memoria SRE*, ago 1931-jul 1932, p.545.

Puesto que la mayor parte de los organismos que surgieron entre 1920 y 1950 tuvieron como propósito la ejecución de la política comercial, es factible apreciar la paulatina inclusión de objetivos más complejos, más allá de los meramente fiscales. En este sentido, se observan dos momentos de cambio crucial para las organizaciones estatales. El primero de ellos fue la expropiación petrolera de 1938, que, a juzgar por los organismos que aparecieron ese año, aceleró los esfuerzos por establecer una plataforma organizacional funcional para las exportaciones mexicanas. El segundo momento fue la segunda Guerra Mundial porque la coyuntura exterior obligó a circunscribir los propósitos de las instancias especializadas en el comercio exterior a las necesidades inmediatas y sacrificar las miras de largo alcance. Esto entorpeció la estrategia organizacional definida por el gobierno mexicano a partir de los años treinta, ejemplo de lo cual fue la absorción de funciones que, en teoría, habría debido manejar el Bancomext, por parte de las agrupaciones temporales que coordinaron el comercio exterior durante la guerra.

El hecho de que casi todas las iniciativas gubernamentales se hayan orientado a la consecución de objetivos de política comercial, pese al reconocimiento de los problemas financieros que aquejaban al comercio exterior del país, es ilustrativo de la paradoja que resalté en el capítulo III en relación con la contraposición entre las metas financieras del Estado mexicano y sus planes para el desarrollo del comercio exterior. En este sentido, los resultados logrados por las instancias gubernamentales que se involucraron en el comercio exterior en materia de política comercial fueron pobres en comparación con la efectividad que mostró el Estado para recortar los créditos a favor de importadores y exportadores.

En tanto que el despliegue organizativo para el comercio exterior mexicano fue sin duda relevante si nos atenemos al número de agrupaciones que operaron de 1920 a 1950, su grado de efectividad, aunque difícil de evaluar en términos cuantitativos, es cuestionable. De hecho, salta a la vista que en más de una ocasión hubo organismos que

actuaron simultáneamente y cuyos objetivos eran similares. Esto indica una falta de coordinación general y refleja la existencia de pugnas entre distintos grupos de intereses. La corta vida de varias agrupaciones también apunta hacia la falta de una política organizacional sistemática para el sector.

Otra constante presente en muchas de las organizaciones fue el ataque contra las debilidades informativas, propagandísticas o de coordinación del comercio exterior, más que a sus limitaciones productivas. La creciente relevancia del control, sin embargo, se hizo patente no sólo a través del fortalecimiento del papel de la S.H.C.P. y la S.E.N., sino por medio de la aparición de organismos especializados en el otorgamiento de permisos y subsidios tanto generales como específicos para ciertas mercancías.

En tercer lugar, entre 1920 y 1950 las agrupaciones privadas intervinieron de manera reiterada en asuntos de comercio exterior y su labor complementó o compensó con frecuencia los esfuerzos gubernamentales. Estas organizaciones quedaron cada vez más subordinadas al marco organizativo conformado por el Estado, pero, a juzgar por la escasa información que encontramos al respecto, parece que siguieron actuando en forma bastante independiente.

Por último, cabe reflexionar en torno a la homogeneidad con la que se desarrollaron tanto las instancias gubernamentales como las privadas. Es indudable que dentro del Estado hubo posturas distintas sobre cómo manejar el comercio exterior del país y qué papel debía jugar el gobierno en dicha actividad. A la larga, es claro que las SHCP y de Economía definieron los lineamientos generales a seguir en la materia. De la misma manera, no es factible pensar en un frente unificado permanente de las organizaciones comerciales privadas con respecto al comercio exterior del país. Por ejemplo, el hecho de que hasta antes de 1941 comerciantes e industriales hayan convivido dentro de las mismas cámaras comerciales, lleva a suponer que el enfrentamiento en el seno de estos organismos debió haber sido una situación común.

Conclusiones finales

En el curso de esta investigación he examinado de manera puntual los factores que, a mi juicio, fueron centrales para definir el rumbo, las características y los resultados de la transición del comercio exterior mexicano desde el modelo decimonónico sustentado en las exportaciones hacia la era de la sustitución de importaciones cuyo auge comenzó a partir de los años cincuenta.

Como adelanté en la hipótesis de trabajo, es factible explicar este proceso a partir de circunstancias internas y externas de carácter institucional y organizacional. Los elementos que detonaron la transición hacia un nuevo esquema de comercio exterior fueron diversos. En primer lugar, al entrar en crisis el patrón oro, la astringencia financiera y el proteccionismo devinieron motivos recurrentes en el contexto económico internacional. Asimismo, la presencia de los Estados Unidos como relevo de la Gran Bretaña en el liderazgo mundial fue cada vez más patente y terminó por consolidarse a raíz de la segunda Guerra Mundial. La crisis del 29 y el desarrollo de este conflicto bélico fueron, sin duda, las expresiones más evidentes de esta difícil coyuntura.

Por otro lado, el comercio exterior mexicano comenzó a transformarse en virtud de ciertas circunstancias nacionales ligadas a la reconstrucción y apuntalamiento del Estado posrevolucionario. La capacidad financiera del Estado mexicano fue en ascenso en la medida en la que diversificó sus fuentes de ingreso, creció la capacidad productiva del país y tuvo lugar la entrada de capitales y crédito extranjeros. No obstante, las posibilidades financieras del comercio exterior mexicano durante el período fueron, por lo regular, limitadas, pues la política monetaria del Estado se concentró en lograr el control de la banca comercial del país y en sanear las finanzas públicas, sacrificando sus objetivos para el desarrollo del comercio exterior del país.

Ambos escenarios se conjugaron y abrieron paso a una fase de transición para el comercio exterior de México. Aunque los parteaguas temporales que definí en un principio fueron correctos, la documentación me permitió determinar con mayor precisión los tiempos del proceso. En realidad, hubo varias cronologías que, en ocasiones, convivieron en paralelo, ya que, dependiendo del ángulo del cambio que se examine, es posible identificar fases distintas. Una forma de entrelazar esta variedad de temporalidades, es pensar en dos ejes de periodización, uno relacionado con el contexto externo que delimitó el rumbo del comercio exterior y otro ligado a los condicionantes internos de la actividad. En cuanto al eje internacional, la primera coyuntura fue la crisis de las exportaciones de 1927, que se enlazó con la crisis y la Gran Depresión de 1929, cuyo punto de inflexión representativo fue 1932, cuando México sufrió el peor embate de estas vicisitudes. El segundo momento destacado fue la recesión internacional de 1937-38, que fue sucedida de inmediato por el inicio de la segunda Guerra Mundial en 1939.

El eje temporal nacional tuvo su base en la política comercial del Estado mexicano, que expresó la respuesta gubernamental no sólo ante las coyunturas internacionales antes señaladas, sino frente a los obstáculos internos para el desarrollo del comercio exterior mexicano. El año de 1930 marcó el primer alto en el camino con la expedición de los nuevos aranceles de importación. El siguiente momento relevante fue 1934, cuando el Estado mexicano comenzó a definir una nueva política comercial que se plasmó en el Primer Plan Sexenal y que cristalizó con la formación de organismos como Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior. El año de 1939, coincidentemente, señaló otro parteaguas para el comercio exterior mexicano, esta vez en virtud de la publicación de nuevos aranceles de exportación. Las últimas dos fechas significativas estuvieron vinculadas entre sí, pues en 1944 se anunció, con el intento fallido por parte de México de introducir licencias de importación, la política que quedaría implantada en 1947, con la reactivación y concreción de dicha iniciativa.

Ahora bien, ambas cronologías estuvieron interconectadas. La crisis de 1927 afectó, sobre todo, el valor de las exportaciones mexicanas, y debilitó, por tanto, los ingresos obtenidos por este concepto, lo que aceleró la necesidad de hallar una solución, que se planteó a través de la expedición de la nueva ley arancelaria de 1930. No es casual, entonces, que en 1927 se haya reformado la Comisión de Aranceles y se le haya encargado la tarea de modificar los gravámenes sobre la importación. En contraste con la coyuntura de 1927, la crisis del 29 perjudicó con mayor virulencia a las importaciones realizadas por el país. Eso explica, probablemente, por qué el Estado se dio a la tarea de articular una nueva política comercial en donde las exportaciones jugaron un papel crucial. Así, la propuesta esbozada en el Primer Plan Sexenal y llevada a la práctica en los años posteriores fue una consecuencia de la crisis de los primeros años de la década de 1930. La inestabilidad que la crisis del 29 provocó en los Estados Unidos, la inflexibilidad en el corto plazo de la política comercial del gobierno y de los hombres de negocios estadounidenses y el inicio de los totalitarismos europeos, dieron pie a que el nuevo impulso dado por el Estado mexicano al comercio exterior se reorientara en términos geográficos hacia los socios europeos de nuestro país. Este panorama se reforzó al estallar la recesión de 1937-38, que en buena medida se originó en los Estados Unidos y repercutió en los niveles de intercambio de esta potencia con el resto del mundo. El énfasis dado por México a las exportaciones cristalizó con la emisión de los nuevos aranceles de exportación en 1939. Empero, ese mismo año estalló la segunda Guerra Mundial, que rompió de tajo con el esquema de política comercial que México había intentado articular en los años treinta y transformó la dinámica del comercio exterior mexicano. El conflicto aseguró la colocación de las mercancías estratégicas de exportación de México, que no eran insignificantes, si consideramos que el país había sido, tradicionalmente, un importante exportador de minerales, metales y ya en el siglo XX, de petróleo y sus derivados. No obstante, la guerra bloqueó los canales de transporte, marítimos en particular, y clausuró los mercados europeos con los que México

había estrechado relaciones durante la década de 1930. A la par que el Estado mexicano se vio obligado a postergar una serie de importaciones, recibió capitales extranjeros que permitieron generar una reserva de divisas. De ahí que la compra de importaciones se haya acelerado tanto una vez finalizada la segunda Guerra Mundial. Ahora bien, las dos tentativas para establecer licencias de importación en 1944 y 1947 parecen haberse propuesto con el fin de equilibrar la balanza de pagos y fomentar la industrialización.

La manera en la que se dio la transformación del comercio exterior fue definida por los agentes y las organizaciones involucrados en dicha actividad. Aunque, *a priori*, resalté el fortalecimiento de la presencia del Estado mexicano en el rubro, la evidencia analizada apunta a que éste fue relativo. No hay duda de que los gobiernos posrevolucionarios buscaron, sistemáticamente, ampliar su injerencia en las operaciones mercantiles con otros países. Si bien en la etapa más temprana estos esfuerzos se vincularon con el carácter empresarial del presidente Álvaro Obregón, pronto quedó claro el interés institucional del Estado por participar en la definición del comercio exterior mexicano. Ahora bien, la postura del Estado frente a esta actividad distó de ser unívoca.

La evolución de la política comercial que estuvo en vigor de 1920 a 1950 es una radiografía de este esfuerzo federal por intervenir en el comercio exterior. Las razones para ello cambiaron con el paso del tiempo. En un inicio, la necesidad de obtener recursos fue prioritaria para definir los lineamientos de la política comercial. Desde los años treinta, en cambio, reafió y se afirmó una política de corte proteccionista. La idea de utilizar al comercio exterior para impulsar el desarrollo de la economía nacional, en concreto, la industrialización, tomó cuerpo, y comenzó a trabajarse en la integración de la dinámica de las importaciones con la de las exportaciones.

La combinación del enfoque que se proponía captar ingresos con el proteccionista no era nueva, ya que durante el Porfiriato se habían presentado ambas tendencias. La novedad radicó en las distintas variables que conformaron a los dos enfoques, lo cual se desprendió

del marco general de inestabilidad internacional y recuperación nacional que prevaleció durante el período. Los objetivos encaminados a la adquisición de ingresos, al inicio, meramente fiscales, que persiguió la política de comercio exterior de México se transformaron; gracias a la diversificación de las fuentes impositivas, los ingresos del Estado descansaron cada vez menos en los gravámenes al comercio exterior. Al mismo tiempo, la concepción proteccionista adquirió fuerza, como se evidenció en la década de 1930, época en la que, al mismo tiempo que México asumió un proteccionismo comercial defensivo frente a las barreras impuestas por sus socios comerciales, desarrolló un proteccionismo sistemático para asegurar el abastecimiento de las mercancías de primera necesidad y de bienes útiles para ampliar la planta productiva del país, a favor de los consumidores y de los productores, respectivamente. Así, el comercio exterior se pensó y utilizó como un instrumento en pro del desenvolvimiento de la economía nacional.

La aparición de esta nueva política comercial en el transcurso de la década de 1930 nos permite comprender el surgimiento del Banco Nacional de Comercio Exterior durante el sexenio cardenista, claramente identificado con políticas nacionalistas y de apoyo al mercado interno.

La segunda Guerra Mundial trastocó dicho panorama. Con ella arribó el imperativo de equilibrar la balanza de pagos y cuidar las finanzas mexicanas de cara al exterior, en especial en la posguerra temprana. En medio de la guerra, el abasto se convirtió en el tema prioritario, pero nunca se dejó de lado el objetivo de poner al comercio exterior al servicio de la industrialización, que, por el contrario, resultó favorecida por la protección natural que brindó la conflagración a México. Ya en la posguerra, el apoyo a la industrialización se percibió también como la vía para restablecer el superávit de la balanza de pagos.

Empero, la guerra truncó la política comercial de los años treinta. El impulso a las exportaciones se esfumó, por lo que, al terminar la contienda, México se quedó sin un mercado seguro para sus bienes de exportación y encaró, como antaño, la competencia de

otras naciones. De esta suerte, una de las dos partes del esquema dejó de funcionar. Ciertamente los esfuerzos emprendidos en la década de 1930, junto con la segunda Guerra Mundial, dieron paso al auge de las exportaciones agrícolas, con un valor de retorno presumiblemente mayor al de las ventas de minerales, amén de que hacia 1950 la canasta exportadora de México incluía una gama más amplia de artículos manufacturados. Además, las exportaciones pasaron a ser una fuente más importante de ingresos que las importaciones. Sin embargo, las tareas que el Banco Nacional de Comercio Exterior se había fijado como metas para revolucionar a las exportaciones –organización de la producción, homogeneidad de los bienes, etc.- se quedaron, muchas veces, en el tintero. Al mismo tiempo, la sustitución de importaciones conllevó, en el corto plazo, el aumento de ciertas compras en el extranjero, de manera que la necesidad de contar con recursos para adquirir esos bienes se incrementó.

La problemática de la política de comercio exterior de México se reflejó en los organismos creados por el Estado para atender la cuestión. La rivalidad y las pugnas que afloraron entre las secretarías de Relaciones Exteriores y la de Comercio, Industria y Trabajo son una muestra de que existieron visiones encontradas de cómo manejar la política comercial. La superposición de funciones indica, por otro lado, que el comercio exterior fue un área poco definida en la estructura organizacional del Estado. Además, la creación de varias instancias especializadas subordinadas a las secretarías, que, en principio, debían realizar tareas idénticas o bastante similares, nos habla del fracaso de muchas de estas iniciativas. Asimismo, el hecho de que buena parte de esta clase de organismos hayan emergido al calor de la segunda Guerra Mundial, sugiere que se trató de estrategias reactivas por parte del Estado mexicano.

Aun cuando el organigrama inicial de las secretarías de Estado muestra que la S.R.E. buscó atraer el manejo del comercio exterior hacia su esfera de influencia, en realidad su labor fue, en esencia, informativa y propagandística. La actividad de la S.I.C.yT. también se

circunscribió a dicho ámbito. La instancia ejecutiva con mayor poder de maniobra dentro del comercio exterior fue la Secretaría de Hacienda, y en la segunda mitad de período de estudio, la Secretaría de Economía Nacional, después Secretaría de Economía. La Secretaría de Hacienda fue quien tuvo a su cargo las modificaciones arancelarias que se sucedieron entre 1920 y 1950; incluso después de 1938 y de 1944, cuando el Congreso recuperó, en definitiva, sus atribuciones en materia arancelaria, esta secretaría siguió jugando un papel fundamental. Por su parte, en varias ocasiones [¿cuáles?] la Secretaría de Economía Nacional se encargó de controlar la entrada y salida de importaciones y exportaciones, respectivamente.

La creación del Banco Nacional de Comercio Exterior en 1937 significó el reconocimiento de que no era suficiente que las secretarías dedicaran parte de sus recursos a promover el comercio exterior, era imperante delegar esa función en un organismo especializado. Con su aparición, el Estado pretendió unificar sus esfuerzos para promover el comercio exterior y enlazar en forma coherente la dinámica de las exportaciones con la de las importaciones. De nuevo, la segunda Guerra Mundial pospuso la consecución de estas aspiraciones y restó fuerza al novel organismo. De ahí que los frutos cosechados por el Banco hayan sido bastante limitados en este período de estudio. Además, no hay que perder de vista que esta organización respaldó, en particular, a bienes de exportación menores, es decir, no alteró la dinámica de los principales artículos de exportación.

Desde mi perspectiva, la mayor debilidad de la política de comercio exterior adoptada por México fue su incompatibilidad con los objetivos monetarios y financieros del Estado. Así, la meta de convertir al comercio exterior en motor de la economía nacional quedó paralizada desde el momento en el que se restringió, con todo propósito, la base financiera de dicha actividad. Como he demostrado en el capítulo referente a la dimensión financiera de comercio exterior, la lucha de los gobiernos posrevolucionarios por concretar la idea de un banco central implicó la instauración de medidas para hacer del Banco de México un

verdadero banco central y garantizar la subordinación de la banca comercial a la política monetaria de ese organismo rector. La tasa de redescuento y, sobre todo, el encaje legal, fueron instrumentos que permitieron al Banco de México aumentar sus reservas y nivelar la situación de los créditos. A diferencia de otras naciones, México contó, en principio, con créditos suficientes para desarrollar su economía, pero la estructura crediticia del país fue desfavorable para la óptima canalización de recursos hacia el comercio exterior. A los esfuerzos deliberados del Banco de México por limitar los créditos, se sumaron las altas tasas de interés que prevalecieron a lo largo de la etapa. Este telón de fondo contrastó con las iniciativas de Nacional Financiera y del Banco Nacional de Comercio Exterior, una de cuyas finalidades fue canalizar recursos para la compra de importaciones y la producción de exportaciones.

Ahora bien, el hecho de que el comercio exterior mexicano tendiera a crecer después de 1932 evidencia que, no obstante los obstáculos hasta aquí señalados, hubo elementos que llevaron al crecimiento de la actividad. En este sentido, cabe resaltar el papel que jugaron los agentes particulares en diversos planos. Frente a las restricciones crediticias, los importadores y los exportadores cimentaron sus transacciones en recursos propios y externos. Es preciso diferenciar lo que ocurrió en cada uno de estos dos terrenos. Hasta antes de la segunda Guerra Mundial, las importaciones solían adquirirse gracias al apoyo financiero de los propios vendedores; la política reservada de estos últimos para otorgar dichos créditos aseguró el cumplimiento de las deudas mercantiles en un grado bastante razonable. En este ámbito resulta por demás interesante la rivalidad que entablaron los comerciantes europeos con los estadounidenses, circunstancia que orilló a estos últimos a flexibilizar su rigor crediticio y aceptar prácticas como el pago a plazos o en especie. Los exportadores, por su parte, operaron con base en recursos propios, aunque en este caso la presencia gubernamental fue más palpable, en particular tras la expropiación y nacionalización de la industria petrolera. Por otra parte, quienes en México se dedicaron a

otorgar préstamos comerciales recurrieron a modalidades como la pignoración; a veces navegaron a contracorriente de la política crediticia del gobierno, no en balde el Banco de México tuvo que impulsar medidas para asegurar que se acataran sus líneas rectoras.

Por otro lado, los agentes particulares involucrados en el comercio exterior de México recurrieron a una amplia gama de prácticas mercantiles que evolucionaron de acuerdo con las circunstancias. En el caso de las importaciones, los principales socios comerciales de México compitieron desde un inicio por atraer a los compradores mexicanos. Si bien la información examinada muestra que los precios bajos, la buena calidad y la mercadotecnia formaron parte de estas estrategias, fue la estructuración de una red de agentes la que, junto con la infraestructura de transporte, definió en el largo plazo el alcance de la penetración del mercado mexicano. En un principio los exportadores extranjeros optaron por vincularse indirectamente con sus clientes, ya sea mediante sus filiales o a través de empresas extranjeras independientes establecidas en México. No obstante, pronto se dieron cuenta de que era imprescindible ampliar sus contactos y apoyarse en comerciantes mexicanos para obtener mejores resultados. En el caso de las exportaciones mexicanas se siguió una trayectoria similar, pero a la inversa, es decir, de la utilización de una serie de agentes indirectos con residencia en los países destino para las exportaciones mexicanas, se pasó a tratos más directos, en muchas ocasiones con la intermediación del gobierno mexicano. Asimismo, ante las deficiencias de la transportación mexicana, algunos particulares desarrollaron sus propios medios de transporte.

Aunque la naturaleza de la documentación consultada me permitió tan sólo realizar un acercamiento secundario al papel que jugaron los organismos privados en la política y las prácticas comerciales, la mayoría de los testimonios hacen pensar que estos agentes fueron más efectivos que el aparato gubernamental que debía atender al sector.

Otro de los factores que determinaron la manera en la que se sucedieron los cambios en el comercio exterior fue la competencia misma que hubo entre los socios comerciales de

México. Como he apuntado ya, las políticas comerciales y económicas de los países con los que México comerció entre 1920 y 1950 propiciaron la reorientación del comercio exterior de este último en varios momentos, como sucedió, por ejemplo, con la política monetaria de los Estados Unidos en relación con la plata y el comercio de compensación alemán. Por otro lado, la rivalidad entre los socios de México contribuyó a introducir prácticas mercantiles diversas. En el plano financiero, destacó durante los años treinta la tendencia de algunos países europeos a otorgar mayores facilidades crediticias, lo que compelió a los Estados Unidos a adoptar modalidades similares a través del Export Import Bank. En el terreno de las estrategias comerciales, las ventas por consignación de los comerciantes alemanes y suizos generaron eco en sus pares estadounidenses, de la misma forma que la propaganda mercantil de los Estados Unidos obligó a la Gran Bretaña a esmerarse en este aspecto. La rivalidad comercial se manifestó también en la estructura del transporte, aunque en este caso la vecindad geográfica de los Estados Unidos con México dio, de entrada, una gran ventaja a dicha potencia con respecto a las naciones europeas. La segunda Guerra Mundial consolidó esta ventaja y propició que los Estados Unidos incluso invirtieran en infraestructura de transporte en México.

Pese a que finalmente los Estados Unidos se reafirmaron como primer socio comercial de México, es preciso destacar cómo esto no fue así durante todo el período, es decir, la simple vecindad no fue suficiente para asegurar un vínculo mercantil inherente entre los Estados Unidos y México. El avance de los países europeos, de manera tímida en los años veinte, y ya más claramente en la década de 1930, así, como los lazos que, pese al bloqueo de las comunicaciones, mantuvo México con algunas naciones del Viejo Continente, son muestra de ello. En este sentido, también es interesante diferenciar la evolución de la presencia europea. Mientras que los socios comerciales europeos tradicionales de nuestro país –léase, Gran Bretaña, Francia y Alemania- recuperaron su importancia en el comercio exterior mexicano a lo largo de los años veinte, en la siguiente década Alemania desplazó a

Gran Bretaña y Francia, y entraron en escena países como Italia y España. Asimismo, con la segunda Guerra Mundial estos vínculos cesaron casi del todo, pero, al mismo tiempo, México entabló relaciones con los países neutrales. El crecimiento del comercio de nuestro país con América Latina a partir de 1939 fue un fenómeno que, si bien no debe perderse de vista, fue, sin duda, de importancia secundaria para el comportamiento general del comercio exterior mexicano, y se orientó a colocar manufacturas mexicanas en regiones como Centroamérica, no a adquirir bienes intermedios o de capital, que era lo que México comenzaba a demandar cada vez en mayores cantidades.

En cuanto a los alcances y resultados de la transformación que el comercio exterior mexicano experimentó entre 1920 y 1950, es innegable que al final derivó en la instauración de la sustitución de importaciones, pero hay que decir que ésta constituyó un modelo trunco, que sólo en parte obedeció a las directrices de política económica marcadas por los gobiernos mexicanos. La segunda Guerra Mundial fue el evento que, de hecho, definió los rasgos que habría de tener la sustitución de importaciones, porque a la vez que aceleró la industrialización del país, detuvo el nacimiento de una política de exportaciones articulada, lo que a la larga frenó los alcances de la sustitución de importaciones.

Con todo, sería equivocado pensar que en materia comercial, México salió mal librado de todos los retos que se le presentaron y que desaprovechó cada una de las oportunidades que se sucedieron entre 1920 y 1950. La crisis de exportación que resintió el país a finales de los años veinte, junto con el deterioro notable de las importaciones mexicanas durante la crisis del 29, abrieron paso a un planteamiento más integrado de la política comercial mexicana, que enfatizó la importancia de las exportaciones, a la par que inició proyectos para reemplazar ciertas importaciones. Asimismo, la Gran Depresión propició una reorientación comercial a nivel internacional, que fue aprovechada tanto por algunos países europeos como por México, que buscó activamente estrechar sus vínculos con Europa. La segunda Guerra Mundial no fue un acontecimiento sorpresivo, ya que hubo indicios en el ámbito

internacional que la anunciaron. Justo en la antesala del conflicto, reinó la expectación y la incertidumbre, lo que se reflejó en el comercio exterior mexicano. Tras el inicio de la conflagración, México gozó de ciertas ventajas frente a los demás países latinoamericanos, para asegurar su abastecimiento y la colocación de sus exportaciones. La mayor de ellas fue su colindancia con los Estados Unidos, que facilitó el intercambio de mercancías vía terrestre. Con todo, el modesto crecimiento que experimentaron las comunicaciones en esta fase deja entrever que México, en esta ocasión, no utilizó esta situación ventajosa para impulsar la ampliación de su sistema de transportes. En cambio, el gobierno mexicano aprovechó para zanjar el problema suscitado con su vecino a raíz de la expropiación petrolera e incluso pudo firmar un acuerdo comercial con dicha potencia. La otra carta importante a favor de México fue el hecho de contar con una canasta diversa de mercancías de exportación, muchas de ellas de carácter estratégico para la guerra. El intento fallido de introducir un nuevo sistema de licencias de importación en 1944, muestra, por un lado, que el país trató de establecer un esquema comercial que le permitiese afrontar la etapa de la posguerra, cuya cercanía se vislumbraba, y, por otro lado, que el margen de maniobra de México fue restringido. Así, México llegó a la posguerra en una situación comercial poca halagüeña; ante ello, el gobierno mexicano se vio obligado a dar un viraje contundente a su política comercial, que le distanciaria de la creciente tendencia mundial en pro del libre comercio, inaugurada de manera simbólica justamente en 1947 (Carta de la Habana), el mismo año en el que México estableció un sistema de licencias para frenar de tajo las importaciones, con el agravante de que ya para este momento el país estaba mucho más vinculado con los Estados Unidos que durante los años veinte o treinta.

Ahora bien, la investigación arroja luz no sólo sobre el ámbito estricto del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950, sino que da pie para reflexionar, en un sentido más amplio, sobre la conexión de esta actividad con la economía mexicana en su conjunto y acerca de las implicaciones del comercio exterior para el desarrollo del país. A pesar de que

el comercio exterior tuvo en México un papel menos determinante de lo que ocurrió en otras naciones latinoamericanas, hay indicios de que su vinculación con el resto de la economía nacional fue más compleja y estrecha de lo que comúnmente se ha sostenido. La visión de un comercio exterior de enclave queda desdibujada ante algunas evidencias que indican que la derrama de recursos que generó el comercio exterior para México entre 1920 y 1950 fue importante, incluso en el campo de las exportaciones en manos de intereses extranjeros. En este sentido, es necesario considerar a las importaciones como parte sustancial del comercio exterior mexicano, tanto porque a lo largo del período empezaron a crecer en forma vertiginosa, como en virtud de que, si bien estas compras representaron gastos que a partir de 1941 se reflejaron negativamente en la balanza de pagos mexicana, por otro lado fueron la condición de posibilidad para el desarrollo de sectores clave de la economía nacional. Las adquisiciones de maquinaria desde los años veinte son una muestra palpable de ello. Incluso en la fase temprana de la sustitución de importaciones, que estuvo comprendida dentro de la temporalidad del presente estudio, la necesidad de conseguir bienes intermedios y de capital fue imperativa. De ahí la gravedad de que no se llegase a concretar una política de exportaciones sistemática, coherente y eficaz.

Por otra parte, me parece ilustrativo que en la documentación oficial mexicana del período se recalque la relevancia del comercio exterior, no como un factor de atraso, sino de posible desarrollo. Aunque, en parte, ello puede deberse al afán propagandístico del gobierno, la serie de organismos federales que se crearon para apoyar de distintas formas al comercio exterior sugiere que dichas afirmaciones fueron más allá de la retórica y que estaban arraigadas en la época.

El análisis realizado en esta investigación contribuye también a proponer una visión más completa y compleja de la relación que la economía de México estableció con la economía internacional, y de sus tiempos. Con frecuencia, al examinar el tramo comprendido entre 1920 y 1950 se ha puesto el acento en los motores internos de la economía mexicana;

en tanto que la crisis del 29 habría tenido poco impacto dado el pequeño sector de la sociedad involucrado en actividades de mercado, la segunda Guerra Mundial habría constituido un acontecimiento ajeno al país, de no ser por el envío del famoso Escuadrón 201. Sin desmerecer la relevancia de los aspectos internos, esta tesis se suma a las interpretaciones recientes que han resaltado el impacto que tuvieron para México las crisis del 29 y, sobre todo, la segunda Guerra Mundial. Puesto que el comercio exterior mexicano siguió siendo una fuente importante de divisas y de mercancías de todo tipo, ambas coyunturas impulsaron la redefinición de la política de comercio exterior y, en forma más general, de la economía nacional, cuya articulación con la primera actividad mediante los impuestos, la contribución del comercio exterior de México al PIB y a la nivelación de la balanza de pagos, hubo de replantearse. Fue en este marco que cristalizó el proyecto inicial posrevolucionario de la sustitución de importaciones, anhelo, de hecho, porfiriano, y que se redefinió, desde 1939, el alcance último de dicha sustitución.

Lo anterior no significa, desde luego, que la suerte de la economía mexicana haya estado subordinada por completo a los vaivenes internacionales. La posibilidad de aprovechar el vínculo ineludible con la economía internacional no sólo estuvo en función del mercado mundial, sino de las condiciones de la economía mexicana. Por una parte, las deficiencias y los rezagos existentes limitaron este aprovechamiento. La estructura de transporte, la escasa integración del mercado nacional y la producción insuficiente y desigual, que repercutieron negativamente en el comercio exterior mexicano, son ejemplos de ello. Por otro lado, las necesidades y los objetivos de la economía nacional se proyectaron en el comercio exterior, que quedó, hasta cierto punto, sujeto a ellos. En efecto, en especial durante los años veinte, la necesidad de obtener recursos para el Estado privilegió los objetivos fiscales dentro de la política comercial. Asimismo, desde los años treinta la insuficiencia de abasto de algunos artículos y el deseo de mantener un control de precios a favor de consumidores e industriales, impulsó al Estado a intervenir cada vez más en el

comercio exterior mexicano. En el contexto de la segunda Guerra Mundial, estos objetivos se reafirmaron. Así, si en el plano político la historiografía ha resaltado la ruptura que representó el sexenio de Manuel Ávila Camacho en relación con el régimen de Lázaro Cárdenas, en el terreno de la economía la continuidad en algunas líneas de la política comercial –bajo el cobijo del mismo secretario de Hacienda, Eduardo Suárez- nos habla, en cambio, de sus similitudes.

Finalmente, a través de la tesis han quedado planteadas varias temáticas que en muchos casos no pudieron seguirse con detenimiento, pero que abren la puerta para futuras investigaciones. En primer lugar, aun cuando el objetivo de esta tesis no fue examinar la relación entre comercio exterior y desarrollo, los elementos arriba apuntados invitan a emprender un estudio a fondo sobre esta temática para el período de 1920-1950, pues sugieren que pudo haber sido más estrecha y compleja de lo que, por lo general, se ha considerado. En segunda instancia, el análisis general realizado a lo largo de la investigación debe ser confrontado y complementado con estudios sobre temas más particulares. Verbigracia, el alcance específico que tuvieron algunos organismos especializados en el comercio exterior, como la Comisión de Aranceles y el propio Banco Nacional de Comercio Exterior, dentro de las instancias gubernamentales, y, sobre todo, el rol de las organizaciones privadas, de las cuales encontré pocas referencias que, sin embargo, sugieren que su actividad influyó desde diversos ángulos en los intercambios de México con el exterior. Así mismo, hace falta rastrear con mayor detalle la trayectoria y la dinámica de las exportaciones mexicanas, ya que, por su naturaleza, la información que recabé se centra, sobre todo, en el análisis de las importaciones. Por último, queda pendiente enlazar la transformación que entre 1920 y 1950 experimentó el comercio exterior mexicano con la trayectoria de esta actividad en la etapa del Porfiriato y en la fase posterior del desarrollo estabilizador.

Apéndice

Las estadísticas sobre el valor que tuvo el comercio exterior de México entre 1920 y 1950 presentan problemas importantes que hube de considerar y ponderar con el fin de elegir la serie que, a mi juicio, resultase más adecuada para los propósitos del trabajo, ya que, como señalé en la introducción del mismo, la elaboración de nuevas series históricas sobre el desarrollo del sector estuvo fuera del alcance de la tesis. Así pues, a continuación examino dicha problemática y explico los criterios que guiaron mi selección.

Existen tres grandes cúmulos de datos estadísticos sobre el comercio exterior mexicano de la época, a saber: los recopilados y publicados por organismos gubernamentales nacionales, los manejados por organismos internacionales y las series trabajadas por estudiosos del tema. A grandes rasgos, podemos dividir la información proveniente de estos tres tipos de instancias en dos bloques: la que es presentada en pesos corrientes y la valuada en dólares.

Con respecto a las series en pesos mexicanos corrientes, los organismos gubernamentales mexicanos del período publicaron de manera regular el valor del comercio exterior de México. Las dos instancias que llevaron a cabo esta tarea de la manera más sistemática y editaron series completas del valor de las importaciones y las exportaciones mexicanas fueron la Secretaría de Economía Nacional, luego Secretaría de Economía, y el Banco Nacional de Comercio Exterior. Otros organismos editaron dichos valores, pero accesibles sólo para períodos más cortos, como fueron los casos del Departamento de la Estadística Nacional con su *Anuario estadístico de comercio exterior y navegación*, publicado en los años veinte y principios de los treinta, y la Secretaría de Relaciones Exteriores, que entre 1920 y 1940 incluyó las cifras del desarrollo del comercio exterior de México en sus *Memorias*. Los valores de las series de las instancias mexicanas antes mencionadas coinciden casi en su totalidad, con una excepción. La serie

del Bancomext para importación referente a 1944 difiere de la presentada por la S.E.N. debido a que el banco omitió la cantidad de 546.5 millones de pesos, relativa a operaciones no mercantiles. Puesto que la serie completa aparece en el *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos*¹, ésta me sirvió de base para comparar las demás series del comercio exterior del país, tanto en pesos como en dólares.

Por su parte, en 1946 la Secretaría de Economía Nacional publicó cifras ajustadas para el lapso 1934-46 y en 1947 la Secretaría de Economía –sucesora de la S.E.N.- hizo lo propio para el período de 1939 a 1946. Pese a la cercanía temporal de la emisión de ambas series, cabe abordar cada una de ellas por separado porque no sólo difieren de los datos de los anuarios de la propia secretaría, sino que son distintas entre sí. En relación con los valores de los anuarios, las cifras de importación y exportación para 1934-43 publicadas en 1946 son casi idénticas. Por lo que se refiere a las importaciones, los registros para 1944 y 1945 son menores a los contenidos en los anuarios, pero el de este último año sólo es 0.1% inferior al de dichos compendios. Por otro lado, el dato de 1944 coincide con el presentado por el Bancomext, que excluyó las operaciones no mercantiles. En cuanto a las exportaciones, la única diferencia notoria es la de casi 5% a la alza para el año de 1945, no sólo por su monto, sino porque no es claro el porqué de la divergencia, aunque podría obedecer a la inclusión del valor de los aforos.

Por lo que toca a la publicación de la Secretaría de Economía de 1947, en la mayor parte de los casos las diferencias con respecto a los datos de importación de los anuarios de la S.E.N. son mínimas, salvo por los datos de 1943 y sobre todo de 1944 (5.4% y 28.9% a la baja, respectivamente). La publicación no aclara a qué obedecen estas divergencias, pero en la introducción se precisa que en las series sólo se incluyeron los valores de compra- venta de mercancías, no de oro o de plata acuñados, oro en barra

¹ Para no confundir el *Anuario estadístico de comercio exterior y navegación* con este último anuario, me referiré al primero como “anuario de comercio y navegación”, y al segundo como “anuario”.

ni otros valores. En el caso de 1944 la cifra coincide casi exactamente con la ofrecida por el Bancomext, de manera que es lógico inferir que se utilizó el mismo criterio de restar ciertas operaciones cuyo carácter no fue mercantil. El registro para 1943 se explica por la misma razón, pues es idéntico al que se desprende de restar las transacciones no mercantiles del valor total de las importaciones de ese año. La información sobre las exportaciones presenta diferencias mucho más significativas. Si bien entre 1943 y 1945 las cifras difieren por un orden de magnitud de 1.7% o menos, para los años de 1939, 1940, 1941, 1942 y 1946 la disparidad, a la baja en todos los casos, asciende a 27.7%, 31.2%, 6.2%, 17.1% y 15.8%, respectivamente. En los dos primeros años la caída se debe, en apariencia, según la aclaración de la propia S.E., a que se recalcularon los datos de exportación con el valor f.o.b. de los minerales y los metales. Los valores de 1941 y 1942, aunque no se explican en el texto, responden con seguridad a la exclusión de las transacciones no mercantiles en la contabilidad de los valores de exportación. La cifra para 1946 es, sin embargo, poco clara, pues es superior a la que se obtiene al restar al total de la exportación de ese año el monto del intercambio no mercantil.

Años más tarde, en sus *Estadísticas históricas...* el I.N.E.G.I. recogió series de comercio exterior en pesos relativas al periodo de 1932 en adelante. Pese a que su fuente fue el *Anuario Estadístico de los E.U.M.* de la Dirección General de Estadística, en comparación con las cifras de la S.E.N., las del I.N.E.G.I. presentan diferencias para las importaciones de 1942 y de 1950 y para las exportaciones de 1943 y 1946. Con todo, las divergencias son bastante sutiles (menores al 1.9% a la alza o a la baja); al menos para las exportaciones de 1946, en donde se encuentra el mayor desnivel (1.9%), salta a la vista que hubo un error al capturar el dato, de tal suerte que en lugar de 1,915.3 millones de pesos, se registraron 1,951.3 millones de pesos.

Algunos organismos internacionales de la época también publicaron datos parciales del valor del comercio exterior mexicano. La Liga de Naciones lo hizo para la

década de 1920. El valor del intercambio de mercancías incluyó lingotes y numerario y prácticamente en todos los años esta información coincidió con la de los anuarios de la S.E.N., con la salvedad de 1929, año para el que el dato de importaciones manejado por la Liga de Naciones fue 0.2% superior al de los anuarios y podría haberse originado en un error de lectura de las cifras oficiales originales.

Otra fuente internacional del período que ofrece información del valor de las importaciones y las exportaciones para varios años son los reportes del Overseas Department británico. Por lo que toca a las importaciones, sus registros para 1920 y 1921 difieren de los de los anuarios en un -9.9% y un +2.8%. No es clara la raíz de esta disparidad, pues su origen no se deriva de la exclusión del intercambio no mercantil. Otras diferencias se hallan en 1929, 1937 y 1939, pero su orden de magnitud es mínimo. En lo que referente a las exportaciones, en 1927 hay una ligera diferencia de -1%, lo mismo que para 1937 y 1939. En 1937 las cifras incluidas en el informe británico comprendieron la venta de monedas, billetes y lingotes, pero tal vez no se consideró el intercambio de otro tipo de valores. El registro de las exportaciones de 1947 es 0.5% inferior al de los anuarios mexicanos; de nuevo, en la publicación se indica que se tomó en cuenta el numerario oro, pero puede ser que se hayan excluido otros valores del monto total de las ventas de ese año.

Por su parte, los *Commerce Reports* estadounidenses, si bien no publicaron en forma tan sistemática las estadísticas correspondientes al comercio exterior mexicano, presentaron ciertos datos que coinciden con los datos oficiales de México. Es interesante resaltar que para el año de 1944, en lugar de tomar el registro de los anuarios, siguieron el ajuste realizado por la propia S.E.N. en su publicación de 1946.

En tercer lugar, existen varias estadísticas manejadas por diversos estudiosos del tema, tanto contemporáneos de la época, como de años posteriores. De los trabajos realizados durante el período, destaca el de Sterret y Davis, quienes brindaron

información estadística del lapso 1920-27. Sus datos son casi idénticos a los proporcionados por los anuarios mexicanos, la mayor diferencia radica en las exportaciones de 1927 (-0.99%). En 1957 Virgil M. Bett presentó datos sobre el comercio exterior mexicano para 1929-37 tomados los registros del *Foreign Commerce Yearbook* publicado por el Department of Commerce- Bureau of Foreign and Domestic Trade de los Estados Unidos y que casi no difieren de las cifras oficiales. La variación más significativa se encuentra en las importaciones de 1937, y es del orden de 2.8%; oscilaciones menores se registran para 1929, 1935 y 1936. En las exportaciones la coincidencia con los valores de los anuarios de la S.E.N. es mayor, sólo en 1937 hallamos una diferencia de 0.2% a la alza.

Una versión casi contemporánea, más crítica de los datos oficiales, es la presentada por Mena y Urquidi, quienes, sin embargo, únicamente trabajaron las cifras para el lapso 1939-50. Ninguno de sus valores coincide con los de los anuarios. En el caso de las importaciones, las diferencias fluctúan entre un 5 y poco más del 20% y, salvo, por 1944, las variaciones son a la alza. El año de 1944 es el más contrastante, seguido por 1949, 1950 y 1948. Aunque el dato no es enteramente equivalente al que se obtiene del monto total de la importación de ese año sin el intercambio no mercantil, se acerca bastante a él, por lo que cabría explicarlo en función de dicha exclusión. Empero, las variaciones a la alza para el resto de los años mencionados no son justificadas en el texto y no parecen tener una explicación. En cambio en las exportaciones las diferencias se encuentran en un rango de entre 0.40 y poco más del 17%; de 1939 a 1942, en 1946 y 1949 los datos presentados por los autores son inferiores a los de los anuarios, en los demás años las diferencias son a la alza. En este caso la mayor disparidad se halla en 1940, seguida de 1946 y 1939. Los autores aluden a varios factores que podrían explicar este contraste. En primer lugar, si bien para el periodo de 1939 a 1945 los autores recurrieron a la información de la Dirección General de Estadística, trabajaron con los

datos corregidos por el Banco de México; además, de 1946 en adelante su fuente fue el Fondo Monetario Internacional. En segunda instancia, a las cifras elaboradas por el Banco de México, añadieron las exportaciones no monetarias de oro y plata consignadas en las estadísticas minero- metalúrgicas, y de 1946 a 1950 agregaron las registradas por el F.M.I. Es factible pensar, aunque ello no es precisado por los autores, que éstos también hayan considerado el valor de los impuestos de exportación. Además, los autores reconocen desde un inicio la imposibilidad de presentar una serie única del comercio exterior mexicano: "En la mayoría de los casos, las estadísticas son incompletas o inexactas, o bien ambas cosas, y en ocasiones las discrepancias en una misma materia son desconcertantes. Por ejemplo, no menos de tres dependencias oficiales autorizadas publican estadísticas sobre comercio exterior. En realidad, ninguna de ellas basta para tener una idea exacta del comercio exterior y las cifras rara vez concuerdan entre sí."²

Recientemente, Enrique Cárdenas ha reproducido cifras del comercio exterior mexicano de 1920 a 1950. Mientras que en su libro de 1987 utilizó los datos del Banco de México, que tomaban a su vez los valores de los anuarios, en 1994 el autor trabajó con los datos del I.N.E.G.I. En el segundo libro, en las importaciones de 1946 el autor presenta una cifra distinta que obedece, con seguridad, a un error de escritura, pues en tanto el valor registrado por los anuarios es de 2,636.8 millones de pesos, el manejado por dicho autor es de 1,636.8 millones de pesos. Curiosamente, el autor no reproduce la ligera diferencia que existe en el valor de las importaciones para 1942 entre el I.N.E.G.I. y los anuarios, dando esta última cifra.

En lo que concierne a las cifras en dólares del valor del comercio exterior de México, la única serie completa para la etapa comprendida entre 1920 y 1950 es la publicada por el I.N.E.G.I. en sus *Estadísticas históricas*. Dicha serie, que supuestamente está presentada en dólares oro estadounidenses de 1932, en realidad remite a cifras en

² Ortiz Mena, et.al., pp.XIII-XIV.

dólares corrientes, pues, de haber sido hecha con base en dólares oro, debería coincidir con la serie en dólares oro que para 1932-39 presentó la S.E.N. en sus anuarios. La falta de concordancia entre la serie del I.N.E.G.I. y la serie en pesos de los anuarios, convertida esta última a dólares corrientes, podría derivarse, en principio, del hecho de que I.N.E.G.I. trabajó con las cifras ofrecidas por la S.H.C.P. y el Banco de México. Sin embargo, la confrontación de la información publicada por el grupo de trabajo del Banco de México para el lapso 1930-50 con la del I.N.E.G.I. obliga a descartar esta última posibilidad, al menos por lo que respecta a los datos de importación, pues las cifras de I.N.E.G.I. difieren de los datos del banco tanto para el valor de importación de mercancías y servicios como para el de mercancías. Ahora bien, en la serie de exportación los valores del I.N.E.G.I. para 1939-50 son idénticos a los que da el Banco de México para el total de exportaciones de mercancías y servicios, con la excepción de 1950, año en el que el I.N.E.G.I. optó por tomar el dato de exportaciones de mercancías, sin contar las transacciones de servicios.

Las dos instancias gubernamentales del período estudiado que publicaron series en dólares, aunque sólo para el lapso de 1938 en adelante, fueron el Bancomext y el Banco de México.

Los datos publicados por el Bancomext en su informe de 1940-48 son casi idénticos a los manejados por los anuarios del S.E.N., con excepción de las importaciones de 1944, en virtud de la sustracción –ya mencionada en el análisis de las series en pesos– de 110.3 millones de dólares por concepto de transacciones no mercantiles, y de algunas otras variaciones menores (de un máximo de 1.38%), por lo general a la baja. Empero, los datos del informe de 1949 sí difieren de los manejados por los anuarios. En la categoría de importaciones las diferencias en las cifras son a la alza, con la salvedad del año de 1944, cuando el Bancomext registra, de nuevo, un valor menor en más de 20% al presentado por los anuarios. Aparentemente, la disparidad del resto de los registros se

debe a que fueron tomados de las estimaciones de balanza de pagos del Banco de México. No obstante, una vez más, al comparar estas últimas cifras con las de Bancomext, no se confirma el uso de la fuente citada porque los datos del Banco de México para importaciones son distintos, y en las exportaciones, aunque hay algunas coincidencias, también existen diferencias significativas.

Las series usadas por el grupo de trabajo del Banco de México para el período comprendido entre 1939 y 1950 registran valores mucho más elevados tanto para importaciones como para exportaciones. En los datos de importación de la serie de comercio exterior de mercancías y servicios, el único año en el que la diferencia con respecto a la cifra que se desprende de los anuarios es menor a 5% es 1944; fuera de ese año, las demás las variaciones son de un orden mucho mayor, de entre 32 y 64%. En el caso de las exportaciones todos los valores se alejan en forma considerable de los registros de los anuarios y las oscilaciones se encuentran en un rango que va desde el 32% hasta el 94%, aproximadamente. Al tomar la serie de comercio exterior de mercancías, sin servicios, las disparidades cobran otro cariz. De nuevo, en las importaciones el único dato inferior al de los anuarios es el de 1944, por algo más de 20%; los demás datos son entre cerca de un 6% y un 17% más altos que los de la S.E.N. En este caso, la diferencia a la alza podría originarse en el hecho de que Banxico incluyó los montos de importación en los perímetros libres en la contabilidad, mientras que los anuarios los registran en una tabla separada. Esto se comprueba para 1939, 1940 y 1941, pero no para los demás años. Ahora bien, en el rubro de exportación, con excepción de 1944 y 1945, cuando los valores del Banxico son un poco más elevados que los de los anuarios, casi todos los registros son inferiores a los manejados por la S.E.N.; si bien en 1943 y 1950 estas oscilaciones son menores al 2%, entre 1939 y 1942 fluctúan entre alrededor de un 22 y un 46%. Asimismo, en 1946 la diferencia es de casi -20%. Una comparación con las cifras del anuario que se obtienen al restar del valor total las

transacciones no mercantiles, indica que las divergencias entre las cifras del Banxico y las de los anuarios no se explican por la no inclusión de flujos monetarios, pero no está claro cuál es el origen de la disparidad en los datos.

Por otro lado, en el período de estudio hubo dos instancias internacionales que manejaron series del valor del comercio mexicano en dólares. La primera de ellas fue la Tariff Commission de los EE.UU., que publicó datos para el lapso 1924-37. Aun cuando sus cifras difieren de las de los anuarios en varios registros, dicha variación es pequeña. En el caso de las importaciones, sólo 1926, 1928, 1935 y 1938 presentan montos iguales a los de los valores de los anuarios convertidos a dólares corrientes, los demás datos difieren de estos últimos, aunque en menos de un 7%. Cabe notar que las cifras para 1931, 1933, 1934, 1936 y 1937 son inferiores a las publicadas en los anuarios. Dicha variación a la baja no se debe a la exclusión de flujos no mercantiles, pues en la publicación se aclara que se han incluido en la contabilidad. Las disparidades se explican en virtud de que la tasa de cambio tomada por la Tariff Commission para realizar la conversión de pesos a dólares es ligeramente diferente en esos años a la que yo he tomado de Nafinsa. De ahí que las cifras de exportación varíen de la misma manera, en términos porcentuales, que la información de las importaciones con respecto a los valores originales de los anuarios.

La segunda instancia fue la Liga de Naciones, organismo que dejó datos para el lapso de 1926 a 36. En este caso, las variaciones para importaciones y exportaciones comienzan en 1929 y van en ascenso (salvo por 1932). La disparidad en los valores de importación y exportación de 1926 a 1928 es mínima. En los valores de importación el lapso de mayor fluctuación es el correspondiente a 1933-36 y a 1931; cabe advertir que para 1936 la cifra de la Liga es una estimación. Algo similar sucede con los registros de exportación, pero sobre todo para los años de 1931 y de 1934 a 1936. En estos tres últimos años la diferencia es a la baja y es mayor a la existente en la contabilidad de las

importaciones. La Liga de Naciones incluyó en sus registros lingotes y numerario, e importaciones por mensajería, por lo que la explicación de la disparidad con respecto a las cifras de los anuarios estriba más bien en que la información de la Liga de las Naciones fue convertida en dólares oro estadounidenses. Sin embargo, no es factible corroborar esta suposición con las cifras, en dólares oro, ofrecidas por los propios anuarios, ya que en estos últimos dichos registros excluyeron los flujos monetarios.

Años más tarde, la C.E.P.A.L. publicó otra serie del comercio exterior de México entre 1928 y 1950. Como sucede con las cifras de Liga de Naciones, los registros de C.E.P.A.L. difieren de los presentados por los anuarios. Para el lapso de 1928 a 1933 las fluctuaciones en los valores de importación, en todos los casos a la alza, llegan a ser de más del 80%; después las diferencias disminuyen, con la salvedad de 1944, 1948 y 1950. Aun cuando la C.E.P.A.L. no especifica en qué cifras oficiales se apoyó para elaborar la serie, es pertinente hacer notar que sus cantidades son casi idénticas a los registros de importación presentados por el Bancomext en 1940-48. Asimismo, las fluctuaciones que aparecen entre 1942-1944 y 1947 son prácticamente iguales a las que existen entre las cifras de los anuarios convertidas a dólares y las cifras de los anuarios sin los valores monetarios convertidas a dólares. Los datos relativos a la exportación resultan más desconcertantes. Para empezar, en la mayoría de los años –a excepción de 1935, 1941, 1943, 1945, 1947 y 1950- las variaciones tienden a rebasar el 10% de los datos de los anuarios y entre 1934 y 1949 son siempre a la baja. La mayor discrepancia se encuentra en 1930, año para el cual la cifra de C.E.P.A.L. es alrededor de 80% mayor a la de los anuarios. Por otro lado, estos registros no se asemejan a los publicados por el Bancomext para el lapso 1940-48, lo cual sugiere que esta última no fue la fuente de origen de los datos trabajados por la C.E.P.A.L. Dichas variaciones tampoco son coincidentes con las diferencias existentes entre las cifras originales de los anuarios y los montos derivados de restar a estas últimas los flujos monetarios.

Finalmente, varios estudiosos han presentado y/o trabajado series del comercio exterior mexicano en dólares. Ortiz Mena y Urquidi lo hicieron para 1939-50. Su serie de importaciones no coincide con las cifras de los anuarios, sino con la del Banxico, con excepción de 1948-50, cuando, de cualquier manera, las diferencias a la alza son menores al 10%. No ocurre lo mismo para las exportaciones, cuyos valores son diferentes a los manejados por el Banxico y casi siempre presentan variaciones menores al 10%, a excepción de 1939, 1940, 1944 y 1946. En los casos en los que la diferencia es a la alza, ello podría deberse a la inclusión de las exportaciones de oro y plata no monetarias que agregaron los autores a partir de los datos de las estadísticas minero- metalúrgicas y del F.M.I. En los datos a la baja la disparidad podría provenir, en parte, del tipo de cambio utilizado en las conversiones.

Enrique Cárdenas ha manejado también una serie del comercio exterior mexicano en dólares. En los valores de importación, la disparidad más significativa en relación con los anuarios es la de 1946, pues la cifra de Cárdenas es inferior en más de un 30% a la manejada por la S.E.N., en virtud, como he comentado más arriba al referirme a las series en pesos, de un error taquigráfico. En lo que concierne a las exportaciones, las diferencias en relación con la serie de los anuarios son menores al 10% a la alza o a la baja; la mayor divergencia se encuentra en 1931, cuando el registro de Cárdenas resulta 9% mayor que el de los anuarios. Al parecer, las disparidades entre los valores de importación y exportación de Cárdenas y los de los anuarios tienen su origen en el tipo de cambio utilizado por el primero.

Por su parte, a partir de la confrontación de las fuentes oficiales mexicanas con fuentes extranjeras, Sandra Kuntz ha realizado estimaciones propias para el comercio exterior mexicano de los años veinte. En la categoría de importaciones, la divergencia de sus cifras con respecto a las de los anuarios sólo es mayor al 10% para los años de 1920 y 1921 y es de poco más de 8% para 1924, a la alza en los tres años; en los demás

casos, las variaciones son mínimas. Mientras que las diferencias a la baja para los años de 1925 a 1928 podrían explicarse, tal vez, por la exclusión de los flujos monetarios, el aumento en las cifras de los otros años no parece claro. En las exportaciones hay, en cambio, una disminución importante de ciertos valores, en especial de 1920 a 1922, cuando las diferencias a la baja oscilaron entre el 22 y el 42%, aproximadamente. Para estos años, la propia autora señala que, a su juicio, las cifras oficiales sobrestimaron los valores.³ Entre 1927 y 1929 las variaciones se incrementan de nuevo, sin alcanzar las proporciones del principio de la década, siendo las fluctuaciones de casi 11% hasta alrededor del 19%. Desafortunadamente la serie de Kuntz no continúa, de manera que no es posible confrontarla con la de la C.E.P.A.L.; sin embargo, para el año de 1929 la cifra de Kuntz es más cercana a la serie de Cárdenas que a la de la C.E.P.A.L.

Por último, la publicación coordinada por Thorp presenta datos para el comercio exterior mexicano de 1925-39, sin alejarse mucho de las cifras de los anuarios. Así, para las importaciones la mayor diferencia está en 1938 y es de 4.3% a la alza, mientras que en las exportaciones la única disparidad relevante es la relativa a 1939, que es inferior en 18.56% a la del I.N.E.G.I. No parece que la variación pueda explicarse en función del tipo de cambio usado por los autores, pues las oscilaciones para importaciones y exportaciones son diferentes.

Ahora bien, cabe destacar que las mayores inconsistencias se encuentran, por lo general, en los datos alusivos a las exportaciones mexicanas, en tanto que los registros de importación parecen ser más congruentes. Los vaivenes en los valores de exportación parecen responder, sobre todo, al hecho de que en muchas estadísticas se incluyeron los montos correspondientes a transacciones de plata -en la primera parte del período- y oro que no fueron mercantiles, sino monetarias o financieras, así como otros intercambios relativos a valores como bonos y acciones. En este sentido, cabe advertir que hasta antes

³ Kuntz, "Nuevas series...", p.239.

de 1931, la clasificación mexicana de exportación no contemplaba una categoría especial para la salida de monedas, acciones, billetes ni otra clase de valores, de manera que, por ejemplo, en la estadística relativa al año de 1933 la exportación de oro y plata acuñados se incluyeron en el capítulo de materias minerales, en tanto que las acciones de bonos, billetes, etcétera, pasaron al capítulo de productos manufacturados diversos, con el fin de presentar los datos de ese año de una forma homogénea con respecto a los registros por capítulos arancelarios de años anteriores y poder comparar así dichas cifras.⁴

A partir de este análisis de las cifras disponibles sobre el comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950, decidí utilizar como serie base la presentada en los anuarios de la S.E.N., en virtud de diversas razones. En primer lugar, se trata de una de las dos únicas series completas para todo el período que abarca mi investigación. En segundo lugar, las cifras manejadas en los anuarios coinciden de manera casi exacta –salvo por un año en el rubro de importación y otro en el de exportación- con las presentadas por el Bancomext, la otra instancia gubernamental que publicó una serie completa del comercio exterior para 1920-50. Esto es importante no sólo porque respalda la veracidad de los datos de los anuarios, sino porque la coincidencia entre ambas series me permite utilizar los estudios por grupo arancelario realizados por el Bancomext, sin el riesgo de caer en incompatibilidades a causa del uso de dos series distintas. Por otra parte, a diferencia de los valores reproducidos por instancias como la S.R.E., la información de los anuarios se presenta acompañada por una introducción metodológica detallada en la que se describen las fuentes y los criterios que se usaron para formar las series. Los datos de los anuarios tienen el valor adicional de haber sido la información sobre el desempeño del sector que reprodujeron y tomaron como base de análisis numerosos organismos y publicaciones nacionales e internacionales, e incluso estudiosos de la época. De esta suerte, pese a sus posibles imprecisiones, esta serie contribuyó a formar la percepción

⁴ S.E.N., 1937 (Estadística comercio exterior 1933), p.497.

que prevaleció en el período en relación con el comercio exterior mexicano y en ese sentido fue, con certeza, el punto de partida de los actores individuales y colectivos que intervinieron en el sector en la toma de decisiones. Además, en los anuarios de la S.E.N. se incluye una serie en dólares oro para el lapso 1932-50 y que excluye los flujos monetarios de las transacciones mercantiles porque parte de las cifras corregidas del Banco de México, de manera que es factible confrontar la serie en valores corrientes con esta última.

Las series de los anuarios poseen las siguientes características. La S.E.N. registró valores de comercio general. En las exportaciones se consideraron las mercancías nacionalizadas –bienes extranjeros que se importaron y después se exportaron- y los artículos extranjeros que sufrieron alguna transformación en México. En las importaciones no se incluyeron los valores de las compras destinadas a los perímetros libres. Las fuentes en las que abrevó la secretaría para elaborar sus anuarios fueron, para las exportaciones: los documentos aduanales, de las oficinas mexicanas de pesca en el extranjero, la Oficina de Impuestos Especiales para el cobro del impuesto de minería de la S.H.C.P., y el Banco de México para los datos de barras y monedas.

El valor de las importaciones que se publicó fue el consignado en las facturas comerciales, c.i.f. en puerto terrestre o marítimo mexicano, en tanto que el monto de las exportaciones se tomó de las declaraciones de los exportadores en las aduanas, f.o.b. en el puerto mexicano de salida, sin el monto de los impuestos de exportación ni aforo. Empero, cabe hacer algunas precisiones.

Aun cuando en la introducción se indica que el valor de las importaciones es c.i.f. y que se tomó de las facturas comerciales, ello no pudo haber sido así para el inicio de los años veinte, pues para dicha década la S.E.N. manejó los mismos datos de importación que los *Anuarios de comercio y navegación*, en los que se aclara que la información fue

tomada de las facturas consulares⁵, sin incluir los gastos por concepto de la certificación consular, los derechos aduanales, los fletes, ni las erogaciones por carga y descarga en los puertos marítimos, esto es, f.o.b. En las exportaciones los *Anuarios de comercio y navegación* registraron los valores f.o.b. desde el punto de embarque.⁶ Ahora bien, unos años después se asentó en la introducción de la *Estadística del comercio exterior*⁷ que los valores anotados para las importaciones habían sido los de las facturas consulares, c.i.f. Cabría la posibilidad de que la referencia esté errada y de que, en lugar de facturas consulares, se estuviera ya hablando de facturas comerciales, en cuyo caso los valores sí podrían ser c.i.f.

Por otro lado, la información de las exportaciones de petróleo y sus derivados se valuó hasta 1938 según los precios medios mensuales de materias similares cotizadas en el mercado de N.Y., descontándose lo relativo a impuestos pagados a los EE.UU., los costos de transporte y otros gastos. Desde 1939 el petróleo se valuó con base en la información del Departamento de Control y Estadística de Petróleos Mexicanos. Asimismo, el precio de los metales exportados fue el promedio aritmético mensual de las cotizaciones diarias en el mercado de N.Y. o alguna otra plaza importante, convertido a moneda nacional utilizando la media mensual del tipo de cambio del dólar. Hasta 1940 los productos minero-metalúrgicos exportados se valorizaron a partir de los precios de los metales puros o aprovechables, a nivel comercial, en el mercado de N.Y. y otras plazas importantes de los EE.UU. y Gran Bretaña, pero a partir de 1941 se aplicó a los

⁵ Las facturas comerciales fueron introducidas, de hecho, el 20 de octubre de 1922, antes sólo existían las facturas consulares, véase capítulo II, p.9 [verificar página de acuerdo con paginación completa de tesis].

⁶ E.U.M. Departamento de la Estadística Nacional- Dirección de Exposición Estadística (1929) Anuario Estadístico. Comercio Exterior y Navegación año de 1927. México: Talleres Gráficos de la Nación, p.III.

⁷ EUM SEN- Dirección General de Estadística. Estadística del Comercio Exterior año de 1929. México: 1934.

contenidos metálicos de dichos productos un valor calculado más acorde con el real.⁸ Desde julio de 1944 los valores de esta clase de bienes se obtuvieron a partir de los precios fijados por la S.H.C.P. para el cobro de impuestos. Aunque entre 1920 y 1928 las importaciones mexicanas se computaron por su valor de factura en oro nacional, puesto que las exportaciones se valuaron en plata la S.E.N. publicó los valores de la importación en moneda de plata para uniformar los datos.

Ahora bien, a lo largo de la tesis emplearé las series de los anuarios en dos presentaciones. En la primera sección del capítulo I, he optado por presentar una serie modificada en donde, a los datos originales, he restado, en la medida de lo posible, el monto de los flujos monetarios, con el fin de cuantificar –en términos de valor- tan sólo las transacciones propiamente mercantiles. En estricto sentido, para lograr una mejor aproximación al monto real que tuvo el comercio exterior a lo largo del período sería preciso descontar también las importaciones y las exportaciones de equipaje y bienes para uso personal, pero su valor fue, al parecer, inferior, y además no siempre se registró de manera pormenorizada en las estadísticas disponibles para todo el período. En cualquier caso, la exclusión de los flujos monetarios me permite matizar las cifras oficiales y proporcionar una idea más precisa del valor del sector entre 1920 y 1950. Además, he convertido dichos valores en dólares corrientes, con base en la paridad oficial que incluyo en el cuadro 7 de la tesis (capítulo III). En cambio en la sección II del capítulo I manejo la

⁸ “A la cotización media mensual de los metales afinados en los mercados extranjeros se les descuentan las cantidades correspondientes a costos de tratamientos del producto, tomando en cuenta su estado de transformación al exportarse; se le descuentan también los gastos por concepto de pérdidas en el tratamiento, fletes, seguros, comisiones, maniobras y cuotas arancelarias en el exterior, hasta considerar el producto con un valor muy aproximado al real, puesto ‘f.o.b.’ en puerto marítimo o fronterizo mexicano. Para los minerales naturales se estimó como Aduana más frecuente de salida la de Ciudad Juárez, Chih.; por ese motivo el precio de esos productos está calculado ‘f.o.b.’ en esa ciudad fronteriza. Los productos metalúrgicos se exportan regularmente a través de las aduanas ubicadas en Nuevo Laredo, Tamps., Tampico, Tamps, y Veracruz, Ver.; por lo tanto, el precio que se registra en la exportación a partir del año de 1941, es el promedio de los precios del producto puesto ‘f.o.b.’ en los tres lugares antes citados.”, S.E.N., *Anuario estadístico... 1942*, pp.1132-1133.

serie corregida de la S.E.N., pero en pesos, con el fin de vincular el desarrollo del sector con la economía mexicana en su conjunto.

La elaboración de una serie de flujos monetarios fue, en sí misma, un reto. La disparidad en el formato de presentación de las publicaciones gubernamentales que registraron los valores del comercio exterior complica la tarea de extraer datos homogéneos en este rubro. Los principales tropiezos en este sentido fueron el cambio de formato en la presentación de las estadísticas mexicanas y la inaccesibilidad de la información detallada sobre el comercio exterior de México en esta etapa. Los anuarios de comercio y navegación de los años veinte y de principios de los años treinta se encuentran disponibles⁹ e incluyen una relación puntual de las compra-ventas del y al exterior. Empero, en el registro de las exportaciones el cálculo de los flujos de dinero no mercantil se dificulta porque entre 1920 y 1922 sólo se proporciona el dato global de exportación de oro, sin distinguir si fue acuñado o no.

A partir de 1934 la información más completa a la que tuve acceso provino, sobre todo, de los anuarios estadísticos de la S.E.N. En estos anuarios, la secretaría retomó la función cumplida por los anuarios de comercio y navegación, pero sus informes adquirieron un carácter más general, ya que los volúmenes compendiaron las estadísticas relativas a la economía mexicana en su conjunto, no únicamente las de comercio exterior. Así, por ejemplo, los anuarios estadísticos incluyen cuadros globales del valor y el volumen del comercio exterior de México, pero no la lista completa de todos los bienes que México intercambió con otros países. En estas publicaciones la S.E.N. proporciona datos de las transacciones no monetarias de oro, según cifras del Banco de México, pero sólo de 1932 a 1942, pues en las ediciones posteriores dicha tabla fue eliminada. Por otro lado, si bien los anuarios especifican los montos de las exportaciones de plata, no

⁹ Estos anuarios se encontraban disponibles en la biblioteca Daniel Cosío Villegas de El Colegio de México. Desafortunadamente, en la actualidad están extraviados.

distinguen en ningún momento si las transacciones de dicho metal tuvieron, en parte, un carácter financiero. Además, en ningún momento se hace alusión a posibles importaciones no mercantiles.

Por fortuna, la S.E.N. también publicó una serie de compendios estadísticos que, aun cuando también presentan un panorama general numérico de la economía mexicana, distinguen el monto de las operaciones mercantiles del comercio exterior no mercantil (plata y oro acumulados, billetes, acciones, bonos) desde 1936 hasta 1950, tanto para las importaciones como para las exportaciones. En otra publicación de la propia S.E.N. del año de 1947¹⁰ se manejaron también valores del comercio exterior de México sin flujos monetarios entre 1939 y 1946, pero estos registros difieren de los montos que se presentan en los compendios, sin que se fundamente el cambio de cifras ni a qué tipo de transacciones correspondería la parte no considerada del valor del comercio exterior.

Por su parte, el Bancomext desglosó las exportaciones, y en contadas ocasiones, las importaciones, de metales preciosos en algunas de sus publicaciones, pero únicamente para unos cuantos años, a saber: la exportación de oro amonedado entre 1931 y 1935, la exportación de plata acuñada para 1935 y 1939 y la importación de plata acuñada para 1935. Dichas cifras no coinciden con las presentadas por la S.E.N. en sus anuarios, ni contemplan otra clase de transacciones financieras, como las de bonos y acciones. Asimismo, en su informe de 1938-39 el Bancomext incluyó el valor del comercio exterior, tanto de importación como de exportación, sin flujos monetarios, con un ajuste en el valor de la importación de automóviles y de resta de la exportación de menaje y equipaje. Para 1939, único año [verificar] en el que estos registros del Bancomext pueden compararse con los derivados de los anuarios de la S.E.N., las cifras tampoco son iguales; en el caso de las exportaciones, probablemente esto se debe a que el Banco

¹⁰ Se trata de *Desarrollo de la economía nacional 1939-1947*.

restó, los valores de menajes y equipajes, así como de mercancías extranjeras, pues no le fue posible distinguir entre exportaciones de oro monetarias y no monetarias.¹¹

En vista de estas disparidades, decidí tomar como base la información provista por la S.E.N., complementada con algunos de los datos que aparecen en las publicaciones del Bancomext. Para los años de 1920 a 1927 trabajé con los registros de los *Anuarios estadísticos de comercio exterior y navegación*. Para las exportaciones y las importaciones de 1928 y 1929 tomé los datos del anuario de la S.E.N. publicado en 1934. Para las exportaciones de 1931, usé el valor manejado por el Bancomext en su informe de 1938-39, para las de 1932 me remití a la cifra del anuario de la S.E.N. de 1934, para 1933 al anuario de la S.E.N. de 1937, para 1934 al anuario estadístico de S.E.N., 1942; para el año de 1935 utilicé el dato de este último anuario, más una cifra brindada por el Bancomext correspondiente a exportación de plata con carácter monetario. El resto de los valores de exportación hasta el año de 1942 provienen de los anuarios estadísticos de la S.E.N., pero de 1943 en adelante los únicos montos que tuve a mi disposición son los que se publicaron en los compendios de la S.E.N. Por lo que toca a las importaciones, para el lapso de 1931 a 1933 usé los datos del anuario de la S.E.N. de 1937, para los años siguientes la única información disponible es la de los compendios de la S.E.N., salvo para 1944, año para el que el Bancomext dedujo una cantidad significativa por concepto de transacciones no mercantiles. De esta manera pude elaborar una serie de exportaciones no mercantiles para los años de 1928-29, y 1931 a 1950, que sustraje del valor total de las exportaciones, así como una serie de importaciones no mercantiles para 1928-29, 1931-33 y 1935-50. Para la conversión de estos valores a dólares utilicé el tipo de cambio promedio anual publicado por Nafinsa en *La economía mexicana en cifras*.

Por otro lado, con el fin de presentar algunas cifras en valores constantes y eliminar así el efecto de las fluctuaciones en el valor del peso del análisis de la trayectoria

¹¹ Bancomext 1938-39, p.70.

que siguió el comercio exterior mexicano, decidí trabajar con alguno de los índices ya existentes. Mis índices base fueron, en primer lugar, el presentado por Enrique Cárdenas en 1994 y que abarca el período de 1925 a 1950, es decir, casi toda la etapa estudiada en esta tesis. Cárdenas tomó como punto de partida los índices proporcionados por la C.E.P.A.L., pero realizó una crítica a los mismos y encontró que, a diferencia de la información de dicho organismo, su índice de precios para las exportaciones resulta más creíble porque fija el punto de inflexión de la Gran Depresión en México en 1932 y no en 1934. El índice de precios de importación de Cárdenas también difiere del manejado por la C.E.P.A.L. y se asemeja más a la fluctuación que tuvo el índice de precios al mayoreo de los EE.UU.¹² En segundo lugar, utilicé el índice de precios de importaciones y exportaciones proporcionado por la C.E.P.A.L. en 1949 para el lapso 1920-1949.¹³

¹² Al respecto, véase el Apéndice B de Cárdenas, 1987, pp.253-256.

¹³ La publicación en cuestión es el *Estudio económico de América Latina 1949*, pp.423-424.

Apéndice estadístico

Cuadro A. Cifras comparativas del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 (millones de pesos corrientes)

Año	Organismos gubernamentales mexicanos																					
	Anuarios estadísticos de la S.E.N.		Anuarios estadísticos de la S.E.N., sin transacciones no mercantiles				Bancomext				INEGI				SEN Memoria 1946				SE- Dirección de Estudios Económicos 1947			
	Imp	Exp	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)
1920	396.7	855.1	384.5	-3.1	851.3	-0.4	396.7	0.0	855.1	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1921	493.2	756.8	490.6	-0.5	751.2	-0.7	493.2	0.0	756.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1922	308.5	643.5	307.5	-0.3	642.7	-0.1	308.5	0.0	643.5	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1923	315.1	568.5	313.9	-0.4	568.2	-0.1	315.1	0.0	568.5	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1924	321.4	614.7	319.8	-0.5	614.6	0.0	321.4	0.0	614.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1925	391.0	682.2	384.4	-1.7	682.1	0.0	391.0	0.0	682.2	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1926	381.3	691.8	373.4	-2.1	688.9	-0.4	381.3	0.0	691.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1927	346.4	633.7	341.4	-1.4	632.6	-0.2	346.4	0.0	633.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1928	357.8	592.4	354.8	-0.8	592.0	-0.1	357.8	0.0	592.4	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1929	382.2	590.7	380.2	-0.5	590.5	0.0	382.2	0.0	590.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1930	350.2	458.7	350.1	0.0	458.6	0.0	350.2	0.0	458.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	216.6	399.7	206.6	-4.6	354.7	-11.3	216.6	0.0	399.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1932	180.9	304.7	179.4	-0.8	274.9	-9.8	180.9	0.0	304.7	0.0	180.9	0.0	304.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1933	244.5	365.0	239.9	-1.9	332.3	-9.0	244.5	0.0	365.0	0.0	244.5	0.0	365.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1934	334.0	643.7	n.d.	n.d.	577.3	-10.3	334.0	0.0	643.7	0.0	334.0	0.0	643.7	0.0	334.0	0.0	644.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1935	406.1	750.3	365.1	-10.1	701.7	-6.5	406.1	0.0	750.3	0.0	406.1	0.0	750.3	0.0	406.0	0.0	750.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1936	464.1	775.3	464.0	0.0	747.2	-3.6	464.1	0.0	775.3	0.0	464.1	0.0	775.3	0.0	464.0	0.0	775.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1937	613.8	892.4	613.6	0.0	794.8	-10.9	613.8	0.0	892.4	0.0	613.8	0.0	892.4	0.0	614.0	0.0	892.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1938	494.1	838.1	494.0	0.0	782.9	-6.6	494.1	0.0	838.1	0.0	494.1	0.0	838.1	0.0	494.0	0.0	838.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1939	629.7	914.4	627.4	-0.4	844.7	-7.6	629.7	0.0	914.4	0.0	629.7	0.0	914.4	0.0	630.0	0.0	914.0	0.0	627.4	-0.4	661.5	-27.7
1940	669.0	960.0	668.8	0.0	834.3	-13.1	669.0	0.0	960.0	0.0	669.0	0.0	960.0	0.0	669.0	0.0	960.0	0.0	668.8	0.0	660.4	-31.2
1941	915.1	729.5	914.5	-0.1	684.3	-6.2	915.1	0.0	729.5	0.0	915.1	0.0	729.5	0.0	915.0	0.0	729.0	-0.1	914.5	-0.1	684.3	-6.2
1942	753.0	989.7	751.6	-0.2	816.6	-17.5	753.0	0.0	989.7	0.0	751.0	-0.3	989.7	0.0	753.0	0.0	992.0	0.2	751.7	-0.2	820.6	-17.1
1943	909.6	1,130.2	860.6	-5.4	1,080.8	-4.4	909.6	0.0	1,130.2	0.0	909.6	0.0	1,140.3	0.9	910.0	0.0	1,130.0	0.0	860.6	-5.4	1,117.2	-1.2
1944	1,895.2	1,047.0	1,348.7	-28.8	1,015.8	-3.0	1,348.7	-28.8	1,047.0	0.0	1,895.2	0.0	1,047.0	0.0	1,348.0	-28.9	1,048.0	0.1	1,348.3	-28.9	1,039.7	-0.7
1945	1,604.4	1,271.9	1,604.1	0.0	1,198.5	-5.8	1,604.4	0.0	1,271.9	0.0	1,604.4	0.0	1,271.9	0.0	1,603.0	-0.1	1,333.0	4.8	1,603.2	-0.1	1,293.8	1.7
1946	2,636.8	1,915.3	2,635.7	0.0	1,496.2	-21.9	2,636.5	0.0	1,915.3	0.0	2,636.8	0.0	1,951.3	1.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,635.7	0.0	1,611.9	-15.8
1947	3,230.3	2,161.8	3,207.1	-0.7	1,856.7	-14.1	3,230.3	0.0	2,161.8	0.0	3,230.3	0.0	2,161.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1948	2,951.5	2,661.3	2,949.6	-0.1	2,506.9	-5.8	2,951.5	0.0	2,661.3	0.0	2,951.5	0.0	2,661.3	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1949	3,527.3	3,623.1	3,524.3	-0.1	3,103.9	-14.3	3,527.3	0.0	3,623.1	0.0	3,527.3	0.0	3,623.1	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1950	4,403.4	4,339.4	4,401.9	0.0	4,054.5	-6.6	4,403.3	0.0	4,339.3	0.0	4,403.3	0.0	4,339.4	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: S.E.N., 1941, p.557, S.E.N., 1953, p.464, Bancomext, 1938-39, p.1, Bancomext, 1939, pp.11-12, Bancomext, 1940-48, p.24, 1949, pp.4-5,84, Bancomext, 1952, p.12, INEGI, 1985, v.I, pp.666-670, S.E.N., 1946, p.85.

(a) La variación de las cifras es con respecto a la serie inicial de valores de los anuarios estadísticos de la S.E.N.

Apéndice estadístico

Cuadro A. Cifras comparativas del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 (millones de pesos corrientes)

Año	Organismos internacionales								Estudiosos															
	Department of Overseas Trade				Liga de Naciones				Virgil M. Bett				Cárdenas, 1994				Ortiz Mena y Urquidi				Sterret y Davis			
	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)
1920	357.6	-9.9	n.d.	n.d.	396.7	0.0	855.1	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	396.7	0.0	855.1	0.0
1921	506.8	2.8	n.d.	n.d.	493.2	0.0	756.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	493.2	0.0	756.8	0.0
1922	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	308.5	0.0	643.6	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	308.5	0.0	643.6	0.0
1923	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	315.1	0.0	568.5	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	315.1	0.0	568.5	0.0
1924	321.4	0.0	n.d.	n.d.	321.4	0.0	614.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	321.3	0.0	614.7	0.0
1925	391.0	0.0	682.5	0.0	391.0	0.0	682.5	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	391.0	0.0	682.2	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	391.0	0.0	682.5	0.0
1926	381.3	0.0	691.8	0.0	381.3	0.0	691.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	381.3	0.0	691.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	381.3	0.0	691.8	0.0
1927	346.4	0.0	627.4	-1.0	346.4	0.0	633.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	346.4	0.0	633.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	346.4	0.0	627.4	-1.0
1928	357.8	0.0	592.4	0.0	357.8	0.0	592.4	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	357.8	0.0	592.4	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1929	382.8	0.2	590.6	0.0	375.3	-1.8	590.6	0.0	382.8	0.2	590.6	0.0	382.2	0.0	590.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1930	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	350.2	0.0	458.7	0.0	350.2	0.0	458.7	0.0	350.2	0.0	458.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	216.6	0.0	399.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	216.6	0.0	399.7	0.0	216.6	0.0	399.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1932	180.9	0.0	304.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	180.9	0.0	304.7	0.0	180.9	0.0	304.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1933	244.5	0.0	365.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	244.5	0.0	365.0	0.0	244.5	0.0	365.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1934	334.0	0.0	643.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	333.9	0.0	643.7	0.0	334.0	0.0	643.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1935	406.1	0.0	750.3	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	413.7	1.9	750.3	0.0	406.1	0.0	750.3	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1936			n.d.	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	471.1	1.5	775.4	0.0	464.1	0.0	775.3	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1937	613.1	-0.1	891.3	-0.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	631.1	2.8	894.5	0.2	613.8	0.0	892.4	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1938	493.9	0.0	837.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	494.1	0.0	838.1	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1939	628.6	-0.2	912.8	-0.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	629.7	0.0	914.4	0.0	663.7	5.4	807.3	-11.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1940	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	669.0	0.0	960.0	0.0	712.8	6.5	794.9	-17.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1941	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	915.1	0.0	729.5	0.0	967.5	5.7	722.2	-1.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1942	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	753.0	0.0	989.7	0.0	835.4	10.9	946.5	-4.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1943	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	909.6	0.0	1,130.2	0.0	1,028.9	13.1	1,162.3	2.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1944	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,895.2	0.0	1,047.0	0.0	1,508.6	-20.4	1,156.2	10.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1945	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,604.4	0.0	1,271.9	0.0	1,806.8	12.6	1,359.3	6.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1946	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,636.8	-37.9	1,915.3	0.0	2,913.5	10.5	1,674.9	-12.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1947	3,230.3	0.0	2,150.9	-0.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3,230.3	0.0	2,161.8	0.0	3,493.9	8.2	2,296.9	6.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1948	2,951.0	0.0	2,661.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2,951.5	0.0	2,661.3	0.0	3,439.8	16.5	2,672.3	0.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1949	3,527.0	0.0	3,623.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3,527.3	0.0	3,623.1	0.0	4,183.1	18.6	3,511.3	-3.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1950	4,403.0	0.0	4,339.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4,403.4	0.0	4,339.4	0.0	5,162.5	17.2	4,613.6	6.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Fuente: S.E., 1947, Liga de Naciones, 1912-26, v.II, p.516, 1927-29, vol.I, pp.88-89, 1927-29, vol.III, pp.9, 187; las cifras de 1929 están tomadas de esta última página, no de la 9, 1985, v.I King, 1923, p.21, Buxton, 1927, pp.55-56, Cleugh, 1931, p.36, Rees, 1933, p.29, Pyke, 1936, Mexico..., 1945, pp.18-19, p.26, McVittie, 1949, pp.46,70..

(a) La variación de las cifras es con respecto a la serie inicial de valores de los anuarios estadísticos de la S.E.N.

Apéndice estadístico

Cuadro B. Cifras comparativas del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 (millones de dólares corrientes)

Año	Organismos gubernamentales																					
	Anuarios estadísticos de S.E.N. (dólares corrientes - cálculo propio-)		Anuarios estadísticos de la S.E.N. (sin transacciones no mercantiles, dólares corrientes - cálculo propio-)				Bancomext 1940-48				Bancomext 1949				Banxico (mercancías y servicios)				Banxico (sólo mercancías)			
	Imp	Exp	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)
1920	197.4	425.4	191.3	-3.1	423.5	-0.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1921	241.8	371.0	240.5	-0.5	368.2	-0.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1922	150.5	313.9	150.0	-0.3	313.5	-0.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1923	153.0	276.0	152.4	-0.4	275.8	-0.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1924	155.3	297.0	154.5	-0.5	296.9	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1925	192.6	336.1	189.4	-1.7	336.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1926	184.2	334.2	180.4	-2.1	332.8	-0.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1927	163.4	298.9	161.0	-1.4	298.4	-0.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1928	172.0	284.8	170.6	-0.8	284.6	-0.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1929	177.8	274.7	176.8	-0.5	274.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1930	155.0	203.0	154.9	0.0	202.9	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	81.7	150.8	78.0	-4.6	133.8	-11.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1932	57.2	96.4	56.8	-0.8	87.0	-9.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1933	69.9	104.3	68.5	-1.9	94.9	-9.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1934	92.8	178.8	n.d.	n.d.	160.4	-10.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1935	112.8	208.4	101.4	-10.1	194.9	-6.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1936	128.9	215.4	128.9	0.0	207.6	-3.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1937	170.5	247.9	170.4	0.0	220.8	-10.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1938	109.3	185.4	109.3	0.0	173.2	-6.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	115.7	5.9	102.9	-44.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1939	121.3	176.2	120.9	-0.4	162.8	-7.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	128.0	5.5	96.3	-45.3	181.0	49.2	216.1	32.9	128.2	5.7	101.6	-42.3
1940	123.9	177.8	123.9	0.0	154.5	-13.1	123.9	0.0	177.7	0.0	131.9	6.5	98.9	-44.4	186.9	50.9	214.0	29.2	132.4	6.9	94.4	-46.9
1941	188.7	150.4	188.6	-0.1	141.1	-6.2	188.7	0.0	150.4	0.0	199.2	5.6	132.4	-12.0	268.5	42.3	243.1	49.1	199.5	5.7	116.7	-22.4
1942	155.3	204.1	155.0	-0.2	168.4	-17.5	155.2	0.0	204.4	0.2	172.1	10.8	150.4	-26.3	250.5	61.3	272.6	44.1	172.2	10.9	144.6	-29.1
1943	187.5	233.0	177.4	-5.4	222.8	-4.4	187.5	0.0	233.0	0.0	212.1	13.1	225.7	-3.1	307.5	64.0	410.1	94.4	212.2	13.1	229.7	-1.4
1944	390.8	215.9	278.1	-28.8	209.4	-3.0	278.1	-28.8	215.9	0.0	310.8	-20.5	230.8	6.9	406.8	4.1	432.4	55.4	311.0	-20.4	232.3	7.6
1945	330.8	262.2	330.7	0.0	247.1	-5.8	330.8	0.0	262.2	0.0	372.3	12.5	275.9	5.2	499.4	51.0	500.8	72.1	372.5	12.6	271.6	3.6
1946	543.7	394.9	543.4	0.0	308.5	-21.9	543.7	0.0	394.9	0.0	600.0	10.4	329.0	-16.7	744.3	36.9	570.2	32.2	600.6	10.5	318.5	-19.3
1947	666.0	445.7	661.3	-0.7	382.8	-14.1	666.0	0.0	445.7	0.0	719.2	8.0	427.9	-4.0	881.0	32.3	713.9	40.3	720.3	8.1	423.9	-4.9
1948	514.2	463.6	513.9	-0.1	436.7	-5.8	507.1	-1.4	457.3	-1.4	597.4	16.2	427.3	-7.8	775.4	50.8	715.5	49.0	591.4	15.0	418.8	-9.7
1949	440.4	452.3	440.0	-0.1	387.5	-14.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	519.9	18.1	394.1	-12.9	651.8	48.0	701.1	56.5	514.4	16.8	406.5	-10.1
1950	509.1	501.7	508.9	0.0	468.7	-6.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	780.1	53.2	826.6	63.8	596.7	17.2	493.4	-1.6

Fuente: S.E.N., 1941, p.557; S.E.N., 1953, p.464; Bancomext, 1938-39, p.1; Bancomext, 1939, pp.11-12; Bancomext, 1940-48, p.24; 1949, pp.4-5,84; Bancomext, 1952, p.12; INEGI, 1985, v.I, pp.666-670; S.E.N., 1946, p.85.

(a) La variación de las cifras es con respecto a la serie inicial de valores de los anuarios estadísticos de la S.E.N.

Apéndice estadístico

Cuadro 8. Cifras comparativas del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 (millones de dólares corrientes)

Año	Organismos gubernamentales								Organismos internacionales												
	INEGI				Valor en dólares oro del comercio exterior de México según los anuarios estadísticos de la S.E.N.				CEPAL				Liga de Naciones				U.S. Tariff Commission				
	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	
1920	147.6	-25.2	425.4	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1921	241.7	0.0	375.9	1.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1922	150.5	0.0	313.9	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1923	153.0	0.0	276.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1924	155.2	0.0	297.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	155.9	0.4	298.2	0.4	
1925	192.6	0.0	336.2	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	193.1	0.3	336.9	0.3	
1926	184.2	0.0	334.2	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	184.0	-0.1	334.0	-0.1	184.2	0.0	334.2	0.0	
1927	163.4	0.0	298.9	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	164.0	0.4	299.0	0.0	163.5	0.1	299.1	0.1	
1928	172.0	0.0	284.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	284.0	65.1	482.0	69.2	172.0	0.0	285.0	0.1	172.1	0.0	285.0	0.1	
1929	177.8	0.0	274.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	306.0	72.1	482.0	75.4	184.0	3.5	285.0	3.7	184.2	3.6	284.6	3.6	
1930	154.9	0.0	203.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	279.0	80.1	367.0	80.8	165.0	6.5	216.0	6.4	165.0	6.5	216.2	6.5	
1931	81.7	0.0	150.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	150.0	83.5	236.0	56.5	93.0	13.8	167.0	10.7	76.9	-5.9	141.9	-5.9	
1932	57.3	0.1	96.4	0.0	57.4	0.3	90.4	-6.2	97.0	69.4	138.0	43.1	58.0	1.3	97.0	0.6	57.6	0.6	97.0	0.6	
1933	69.3	-0.8	104.3	0.0	54.3	-22.3	76.5	-26.6	89.0	27.4	121.0	16.0	55.0	-21.3	106.0	1.6	68.7	-1.7	102.6	-1.6	
1934	92.8	0.0	178.8	0.0	55.0	-40.7	95.5	-46.6	92.0	-0.8	148.0	-17.2	67.0	-27.8	124.0	-30.7	92.6	-0.2	178.6	-0.1	
1935	112.8	0.0	208.4	0.0	61.6	-45.4	115.0	-44.8	113.0	0.2	205.0	-1.6	76.0	-32.6	128.0	-38.6	112.8	0.0	208.4	0.0	
1936	128.9	0.0	215.4	0.0	76.1	-41.0	116.3	-46.0	128.0	-0.7	186.0	-13.6	100.0	-22.4	146.0	-32.2	128.8	-0.1	215.2	-0.1	
1937	170.5	0.0	247.9	0.0	99.9	-41.4	138.1	-44.3	170.0	-0.3	219.0	-11.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	170.3	-0.1	247.6	-0.1	
1938	109.3	0.0	185.4	0.0	65.5	-40.1	96.4	-48.0	109.0	-0.3	159.0	-14.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	109.3	0.0	185.4	0.0	
1939	128.2	5.7	216.1	22.7	71.7	-40.9	96.8	-45.1	121.0	-0.3	149.0	-15.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1940	132.4	6.9	213.9	20.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	124.0	0.1	141.0	-20.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1941	199.5	5.7	243.2	61.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	188.0	-0.4	137.0	-8.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1942	172.2	10.9	272.5	33.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	155.0	-0.2	166.0	-18.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1943	212.2	13.1	410.1	76.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	177.0	-5.6	229.0	-1.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1944	311.0	-20.4	432.2	100.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	278.0	-28.9	214.0	-0.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1945	372.5	12.6	500.7	90.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	330.0	-0.2	255.0	-2.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1946	600.6	10.5	570.1	44.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	543.0	-0.1	317.0	-19.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1947	720.3	8.1	713.9	60.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	661.0	-0.8	410.0	-8.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1948	591.4	15.0	715.5	54.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	458.8	-10.8	365.4	-21.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1949	514.4	16.8	701.1	55.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	440.2	0.0	377.1	-16.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
1950	555.7	9.2	493.4	-1.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	556.2	9.3	519.3	3.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	

Fuente: Fuente: S.E.N., 1941, p.557, S.E.N., 1953, p.464, Bancomext, 1938-39, p.1, Bancomext, 1939, pp.11-12, Bancomext, 1940-48, p.24, 1949, pp.4-5,84, Bancomext, 1952, p.12, pp.666- INEGI, 1985, v.I, pp.666-670, S.E.N., 1946, p.85.

(a) La variación de las cifras es con respecto a la serie inicial de valores de los anuarios estadísticos de la S.E.N.

Apéndice estadístico

Cuadro B. Cifras comparativas del comercio exterior mexicano entre 1920 y 1950 (millones de dólares corrientes)

Año	Estudiosos															
	Cárdenas, 1994				Sandra Kuntz				Ortiz Mena y Urquidi				Thorp 2000			
	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)	Imp	% de cambio (a)	Exp	% de cambio (a)
1920	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	247.8	25.6	303.4	-28.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1921	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	266.5	10.2	214.4	-42.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1922	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	150.9	0.3	243.0	-22.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1923	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	154.9	1.3	251.0	-9.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1924	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	168.3	8.4	285.4	-3.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1925	193.1	0.3	336.9	0.3	191.3	-0.7	307.1	-8.6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	193.0	0.2	336.0	0.0
1926	184.3	0.1	334.4	0.1	179.1	-2.8	301.1	-9.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	184.0	-0.1	334.0	-0.1
1927	163.7	0.2	299.5	0.2	155.6	-4.8	266.2	-10.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	163.0	-0.2	299.0	0.0
1928	172.2	0.1	285.1	0.1	169.5	-1.5	231.5	-18.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	172.0	0.0	285.0	0.1
1929	184.2	3.6	284.7	3.6	183.3	3.1	238.9	-13.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	178.0	0.1	275.0	0.1
1930	165.0	6.5	216.2	6.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	155.0	0.0	203.0	0.0
1931	89.1	9.0	164.4	9.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	82.0	0.3	151.0	0.1
1932	57.1	-0.3	96.1	-0.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	57.0	-0.4	97.0	0.6
1933	69.3	-0.8	103.4	-0.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	70.0	0.2	104.0	-0.3
1934	92.8	0.0	178.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	93.0	0.2	179.0	0.1
1935	112.8	0.0	208.5	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	113.0	0.2	208.0	-0.2
1936	128.9	0.0	215.4	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	129.0	0.1	215.0	-0.2
1937	170.5	0.0	247.9	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	171.0	0.3	248.0	0.0
1938	109.4	0.1	185.6	0.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	114.0	4.3	185.0	-0.2
1939	121.5	0.1	176.5	0.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	128.0	5.5	155.7	-11.6	128.0	5.5	176.0	-0.1
1940	123.9	0.0	177.8	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	131.9	6.5	147.1	-17.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1941	188.4	-0.1	150.2	-0.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	199.2	5.6	148.7	-1.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1942	155.3	0.0	204.1	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	172.1	10.8	195.0	-4.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1943	187.5	0.0	233.0	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	212.1	13.1	239.6	2.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1944	390.8	0.0	215.9	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	310.8	-20.5	238.2	10.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1945	330.8	0.0	262.2	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	372.3	12.5	280.1	6.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1946	337.5	-37.9	394.9	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	600.1	10.4	344.8	-12.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1947	666.0	0.0	445.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	719.2	8.0	472.8	6.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1948	514.2	0.0	463.6	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	597.4	16.2	464.1	0.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1949	440.4	0.0	452.3	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	519.9	18.1	436.4	-3.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1950	509.1	0.0	501.7	0.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	597.3	17.3	533.8	6.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Fuente: S.E.N., 1941, p.557, S.E.N., 1953, p.464, Bancomext, 1938-39, p.1, Bancomext, 1939, pp.11-12, Bancomext, 1940-48, p.24, 1949, pp.4-5,84, pp.666- Bancomext, 1952, p.12, INEGI, 1985, v.I, pp.666-670, S.E.N., 1946, p.85.

(a) La variación de las cifras es con respecto a la serie inicial de valores de los anuarios estadísticos de la S.E.N.

Apéndice estadístico

Cuadro C. Valor (miles de pesos corrientes) y porcentaje de salida y entrada de las exportaciones y las importaciones por los puertos mexicanos del Golfo y el Pacífico, 1925-1950 *

Año	Valor total de las exportaciones	Valor total de las importaciones	Puertos del Golfo				Puertos del Pacífico			
			Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones	
			Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1925	682,170.00	390,996.00	510,530.00	74.84	194,449.00	49.73	18,214.00	2.67	17,187.00	4.4
1926	691,754.00	381,263.00	461,952.00	66.78	183,353.00	48.09	52,523.00	7.59	15,863.00	4.16
1927	633,659.00	346,387.00	424,288.00	66.96	169,311.00	48.88	16,603.00	2.62	16,621.00	4.8
1928	592,444.00	357,762.00	362,011.00	61.1	162,461.00	45.41	17,768.00	3	15,355.00	4.29
1929	590,659.00	382,248.00	315,211.00	53.37	164,921.00	43.15	20,636.00	3.49	16,196.00	4.24
1930	458,674.00	350,178.00	237,951.00	51.88	153,443.00	43.82	18,944.00	4.13	17,573.00	5.02
1931	399,711.00	216,585.00	217,742.00	54.47	98,081.00	45.29	18,079.00	4.52	11,095.00	5.12
1932	304,697.00	180,912.00	157,236.00	51.6	86,397.00	47.76	15,093.00	4.95	10,749.00	5.94
1933	364,967.00	244,475.00	205,488.00	56.3	124,955.00	51.11	19,255.00	5.28	9,432.00	3.86
1934	643,710.00	333,974.00	397,249.00	61.71	165,010.00	49.41	14,061.00	2.18	13,553.00	4.06
1935	750,292.00	406,136.00	398,832.00	53.16	187,819.00	46.25	22,056.00	2.94	27,627.00	6.8
1936	775,313.00	464,143.00	435,214.00	56.13	229,765.00	49.5	15,268.00	1.97	19,849.00	4.28
1937	892,389.00	613,755.00	559,073.00	62.65	272,770.00	44.44	19,790.00	2.22	30,523.00	4.97
1938	838,128.00	494,118.00	463,867.00	55.35	225,045.00	45.54	17,090.00	2.04	16,081.00	3.25
1939	914,390.00	629,708.00	453,104.00	49.55	277,611.00	44.09	19,357.00	2.12	41,804.00	6.64
1940	960,041.00	669,016.00	356,120.00	37.09	245,668.00	36.72	25,341.00	2.64	43,515.00	6.5
1941	729,516.00	915,110.00	326,939.00	44.82	303,705.00	33.19	37,289.00	5.11	8,989.00	0.98
1942	989,725.00	753,039.00	180,114.00	18.2	124,360.00	16.51	31,276.00	3.16	42,280.00	5.61
1946	1,915,261.00	2,636,787.00	471,552.00	24.62	651,444.00	24.71	49,624.00	2.59	111,427.00	4.23
1947	2,161,848.00	3,230,294.00	628,675.00	29.08	708,799.00	21.94	87,309.00	4.04	345,859.00	10.71
1948	2,661,271.00	2,951,495.00	998,424.00	37.52	696,992.00	23.61	116,297.00	4.37	284,680.00	9.65
1949	3,623,081.00	3,527,321.00	907,190.00	25.04	835,183.00	23.68	172,029.00	4.75	486,103.00	13.78
1950	4,339,405.00	4,403,368.00	1,141,930.00	26.32	1,153,271.00	26.19	178,198.00	4.11	672,494.00	15.27

Fuente: SEN, 1939, p.557, 1953, p.464, INEGI, 1999, vol.II, pp.707-723.

* Realicé el cálculo con base en los puertos seleccionados por el INEGI, a saber, para el Golfo: Campeche, Progreso, Tampico, Tuxpan y Veracruz, para el Pacífico: Bahía Magdalena, Ensenada, Guaymas, La Paz, Manzanillo, Mazatlán, Puerto Ángel, San Blas, San José del Cabo, Santa Cruz, Santa Rosalía, Topolobampo.

Apéndice estadístico

Cuadro D. Valor de las importaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1920-29)

Año	Total *	Materias animales	% con respecto al total	Materias vegetales	% con respecto al total	Materias minerales	% con respecto al total	Tejidos y sus manufacturas	% con respecto al total	Productos químicos y farmacéuticos	% con respecto al total
1920	197.4	19.2	9.7	30.3	15.4	45.8	23.2	26.9	13.6	15.7	8.0
1921	241.8	26.0	10.7	41.3	17.1	47.2	19.5	40.8	16.9	13.6	5.6
1922	150.5	20.8	13.8	19.0	12.6	27.8	18.4	23.1	15.3	10.9	7.3
1923	153.0	19.0	12.4	23.0	15.0	34.1	22.3	18.8	12.3	9.4	6.1
1924	155.3	17.0	11.0	21.5	13.9	34.9	22.5	21.3	13.7	10.6	6.8
1925	192.6	24.4	12.7	26.0	13.5	40.7	21.2	28.3	14.7	11.1	5.8
1926	184.2	23.2	12.6	30.4	16.5	37.2	20.2	24.3	13.2	11.6	6.3
1927	163.4	18.0	11.0	22.1	13.5	42.5	26.0	18.3	11.2	10.9	6.7
1928	172.0	19.3	11.2	21.1	12.3	36.8	21.4	21.2	12.3	11.7	6.8
1929	177.8	18.7	10.5	22.9	12.9	41.0	23.1	19.3	10.9	11.6	6.5

* Incluye transacciones no mercantiles.

Fuente: D.E.N., [1923], p.107; 1926, pp.100,113; 1927, p.155; 1929, pp.199-200; 1930, p.190; SEN, 1934, p.V.

Apéndice estadístico

Cuadro D. Valor de las importaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1920-29)

Año	Total *	Bebidas espirituosas, fermentadas y naturales	% con respecto al total	Papel y sus aplicaciones	% con respecto al total	Máquinas y aparatos	% con respecto al total	Vehículos	% con respecto al total	Armas y explosivos	% con respecto al total	Diversos	% con respecto al total
1920	197.4	4.0	2.0	4.5	2.3	26.1	13.2	8.4	4.3	1.7	0.9	14.7	7.4
1921	241.8	7.7	3.2	6.2	2.6	32.4	13.4	9.9	4.1	1.9	0.8	14.9	6.1
1922	150.5	2.5	1.7	5.9	3.9	17.5	11.6	8.8	5.9	2.6	1.7	11.7	7.8
1923	153.0	1.8	1.2	4.9	3.2	19.1	12.5	9.1	6.0	2.2	1.4	11.5	7.5
1924	155.3	2.2	1.4	4.7	3.0	19.3	12.4	11.7	7.6	1.9	1.2	10.0	6.5
1925	192.6	2.0	1.0	6.0	3.1	22.2	11.5	16.8	8.7	2.5	1.3	12.7	6.6
1926	184.2	2.3	1.3	5.7	3.1	21.5	11.7	13.9	7.6	2.5	1.3	11.5	6.3
1927	163.4	1.7	1.0	5.3	3.2	21.6	13.2	11.3	6.9	2.2	1.4	9.6	5.9
1928	172.0	1.9	1.1	5.3	3.1	25.2	14.6	16.5	9.6	2.5	1.4	10.5	6.1
1929	177.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	64.2	36.1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

* Incluye transacciones no mercantiles.

Fuente: D.E.N., [1923], p.107; 1926, pp.100,113; 1927, p.155; 1929, pp.199-200; 1930, p.190; SEN, 1934, p.V.

Apéndice estadístico

Cuadro E. Valor de las importaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1930-50)

Año	Total *	Materias animales	% con respecto al total	Materias vegetales	% con respecto al total	Materias minerales	% con respecto al total	Hilados y tejidos	% con respecto al total	Manufacturas de Tejidos	% con respecto al total
1930	155.0	17.0	11.0	19.9	12.8	28.6	18.5	15.3	9.9	3.8	2.5
1931	81.7	7.1	8.7	8.3	10.2	21.2	26.0	5.3	6.5	1.6	2.0
1932	57.2	5.1	8.9	4.6	8.0	12.4	21.6	4.5	7.8	1.2	2.1
1933	69.9	5.2	7.5	6.9	9.8	15.5	22.2	5.7	8.1	1.1	1.6
1934	92.8	6.2	6.6	7.9	8.5	21.1	22.7	7.4	8.0	1.0	1.1
1935	112.8	4.9	4.3	7.9	7.0	29.5	26.1	7.3	6.5	1.2	1.1
1936	128.9	5.7	4.4	9.9	7.6	24.5	19.0	7.8	6.0	1.7	1.3
1937	170.5	7.3	4.3	19.0	11.1	35.1	20.6	7.4	4.3	1.9	1.1
1938	109.3	5.4	4.9	16.0	14.7	19.9	18.2	5.1	4.6	1.5	1.4
1939	121.3	5.9	4.8	16.5	13.6	20.8	17.2	5.0	4.1	1.7	1.4
1940	123.9	6.0	4.8	14.1	11.4	23.9	19.3	5.7	4.6	1.7	1.4
1941	188.7	9.8	5.2	28.2	14.9	30.9	16.4	7.6	4.0	3.0	1.6
1942	155.3	12.2	7.9	19.3	12.4	26.1	16.8	8.6	5.5	3.1	2.0
1943	187.5	14.2	7.6	33.4	17.8	41.5	22.1	8.3	4.4	4.5	2.4
1944	390.8	32.5	8.3	63.5	16.3	161.8	41.4	7.9	2.0	5.6	1.4
1945	330.8	32.4	9.8	56.3	17.0	57.3	17.3	8.7	2.6	6.8	2.1
1946	543.7	44.1	8.1	81.1	14.9	89.5	16.5	15.4	2.8	9.1	1.7
1947	666.0	31.8	4.8	78.4	11.8	114.4	17.2	21.5	3.2	11.0	1.7
1948	514.2	17.9	3.5	66.3	12.9	79.1	15.4	18.7	3.6	5.2	1.0
1949	440.4	15.0	3.4	49.6	11.3	76.8	17.4	11.2	2.6	3.0	0.7
1950	509.1	16.5	3.2	63.5	12.5	84.3	16.6	9.8	1.9	2.7	0.5

Fuente: S.E.N. , 1941, pp.558-559; 1942, p.1138; 1943-45, p.678; 1946-50, p.465. * Incluye transacciones no mercantiles.

Apéndice estadístico

Cuadro E. Valor de las importaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1930-50)

Año	Total *	Productos de la industria química	% con respecto al total	Productos de diversas industrias	% con respecto al total	Máquinas, aparatos y herramientas para la agricultura, la industria, la minería y las artes y sus partes sueltas y piezas de refacción	% con respecto al total	Máquinas y aparatos e instrumentos para otros usos y los vehículos	% con respecto al total
1930	155.0	11.6	7.5	10.4	6.7	28.0	18.0	20.3	13.1
1931	81.7	8.2	10.0	6.2	7.6	14.5	17.8	9.2	11.2
1932	57.2	7.5	13.0	5.2	9.1	9.5	16.6	7.3	12.8
1933	69.9	9.0	12.9	5.6	8.1	13.0	18.6	7.9	11.2
1934	92.8	11.1	12.0	7.2	7.8	18.1	19.6	12.8	13.7
1935	112.8	12.4	11.0	8.2	7.2	22.2	19.7	19.3	17.1
1936	128.9	14.3	11.1	10.7	8.3	27.6	21.4	26.9	20.9
1937	170.5	17.5	10.3	14.0	8.2	34.7	20.4	33.4	19.6
1938	109.3	14.4	13.2	10.4	9.5	20.9	19.1	15.7	14.4
1939	121.3	15.5	12.8	11.2	9.2	20.7	17.1	24.0	19.8
1940	123.9	15.2	12.3	11.6	9.3	21.6	17.4	24.0	19.4
1941	188.7	20.1	10.7	14.7	7.8	34.8	18.4	39.7	21.0
1942	155.3	23.1	14.9	19.1	12.3	21.8	14.0	22.1	14.2
1943	187.5	23.2	12.3	19.6	10.4	27.5	14.6	15.4	8.2
1944	390.8	27.9	7.1	23.3	6.0	43.1	11.0	25.2	6.4
1945	330.8	30.9	9.4	27.4	8.3	70.2	21.2	40.7	12.3
1946	543.7	40.3	7.4	41.6	7.6	115.8	21.3	106.7	19.6
1947	666.0	49.8	7.5	56.4	8.5	162.3	24.4	140.4	21.1
1948	514.2	42.1	8.2	38.7	7.5	157.7	30.7	88.5	17.2
1949	440.4	49.1	11.1	33.0	7.5	120.5	27.4	82.1	18.7
1950	509.1	61.6	12.1	39.5	7.8	134.4	26.4	96.9	19.0

Fuente: S.E.N., 1941, pp.558-559; 1942, p.1138; 1943-45, p.678; 1946-50, p.465. * Incluye transacciones no mercantiles.

Apéndice estadístico

Cuadro F. Valor de las exportaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1920-39)

Año	Total *	Materias animales	% con respecto al total	Materias vegetales	% con respecto al total	Materias minerales	% con respecto al total	Productos manufacturados diversos	% con respecto al total
1920	425.4	3.2	0.8	52.4	12.3	362.2	85.1	7.6	1.8
1921	371.0	1.1	0.3	29.8	8.0	337.7	91.0	2.4	0.6
1922	313.9	2.1	0.7	32.7	10.4	277.1	88.3	2.0	0.6
1923	276.0	2.1	0.8	36.1	13.1	235.4	85.3	2.3	0.8
1924	297.0	2.4	0.8	46.4	15.6	246.5	83.0	1.6	0.5
1925	336.1	4.8	1.4	59.6	17.7	269.9	80.3	1.9	0.6
1926	334.2	6.9	2.1	71.3	21.3	253.5	75.9	2.6	0.8
1927	298.9	9.2	3.1	76.1	25.5	210.1	70.3	3.5	1.2
1928	284.8	9.8	3.4	82.4	28.9	190.1	66.7	2.6	0.9
1929	274.7	8.7	3.1	67.2	24.5	196.7	71.6	2.2	0.8
1930	203.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	150.8	2.7	1.8	33.0	21.9	113.4	75.2	1.7	1.1
1932	196.4	1.8	1.9	23.2	24.1	69.5	72.1	1.9	2.0
1933	104.3	2.2	2.1	23.1	22.1	76.4	73.3	2.6	2.5
1934	178.8	2.9	1.6	25.4	14.2	148.6	83.1	1.9	1.0
1935	208.4	4.3	2.1	32.3	15.5	169.6	81.4	2.2	1.1
1936	215.4	4.4	2.1	47.9	22.3	160.8	74.7	2.2	1.0
1937	247.9	6.0	2.4	41.1	16.6	196.9	79.4	3.9	1.6
1938	185.4	5.1	2.8	27.3	14.7	149.9	80.9	3.1	1.7
1939	176.2	8.7	4.9	27.3	15.5	136.5	77.5	3.7	2.1

* Incluye transacciones no mercantiles.

Fuente: D.E.N., [1923], p.137; 1925, p.162; 1926, p.207; 1927, p.269; 1928, p.261., S.E.N., 1934, p.V., S.E.N., 1941, pp.577-578.

Apéndice estadístico

Cuadro G. Valor de las exportaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1940-50)

Año	Total	Materias animales	% con respecto al total	Materias vegetales	% con respecto al total	Materias minerales	% con respecto al total	Combustibles y sus derivados	% con respecto al total
1940	177.8	7.1	4.0	23.3	13.1	23.0	12.9	16.6	9.3
1941	150.4	10.1	6.7	34.8	23.1	12.4	8.2	14.5	9.7
1942	204.1	15.0	7.4	41.1	20.1	16.2	7.9	7.2	3.5
1943	233.0	19.7	8.5	69.8	29.9	13.6	5.8	7.8	3.3
1944	215.9	15.5	7.2	77.0	35.7	13.9	6.4	6.9	3.2
1945	262.2	23.6	9.0	69.4	26.5	12.9	4.9	8.4	3.2
1946	394.9	27.9	7.1	90.9	23.0	10.4	2.6	11.9	3.0
1947	445.7	24.1	5.4	141.3	31.7	26.1	5.9	9.4	2.1
1948	463.6	39.4	8.5	117.2	25.3	23.3	5.0	43.4	9.4
1949	452.3	42.5	9.4	142.7	31.5	0.0	0.0	0.0	0.0
1950	501.7	48.5	9.7	189.1	37.7	22.9	4.6	32.1	6.4

Fuente: S.E.N., 1948, p.1139; 1943-45, p.678; 1953, p.465.

Apéndice estadístico

Cuadro G. Valor de las exportaciones por capítulos en millones de dólares corrientes (1940-50)

Año	Total	Hilados y tejidos, fieltros y sus manufacturas	% con respecto al total	Alimentos, bebidas, tabacos y productos de la industria química y sus derivados	% con respecto al total	Productos de diversas industrias	% con respecto al total	Metales comunes y sus productos; herramientas, instrumentos, máquinas y vehículos	% con respecto al total	Valores, armas, explosivos diversos	% con respecto al total
1940	177.8	1.4	0.8	1.3	0.7	1.3	0.7	43.6	24.5	60.2	33.9
1941	150.4	2.8	1.9	3.0	2.0	2.7	1.8	31.9	21.2	38.2	25.4
1942	204.1	14.1	6.9	5.4	2.6	5.0	2.5	39.5	19.3	60.5	29.7
1943	233.0	22.2	9.5	28.6	12.3	11.8	5.1	45.2	19.4	14.4	6.2
1944	215.9	25.1	11.6	19.2	8.9	11.6	5.4	36.1	16.7	10.5	4.9
1945	262.2	52.2	19.9	20.0	7.6	14.2	5.4	40.3	15.4	21.2	8.1
1946	394.9	64.5	16.3	20.9	5.3	20.2	5.1	42.7	10.8	105.4	26.7
1947	445.7	52.2	11.7	17.8	4.0	20.2	4.5	85.3	19.1	69.2	15.5
1948	463.6	30.7	6.6	52.5	11.3	10.7	2.3	111.0	23.9	35.4	7.6
1949	452.3	0.0	0.0	39.3	8.7	0.0	0.0	90.6	20.0	70.9	15.7
1950	501.7	20.8	4.1	14.6	2.9	9.8	2.0	99.9	19.9	64.0	12.8

Fuente: S.E.N., 1948, p.1139; 1943-45, p.678; 1953, p.465.

Apéndice estadístico

Cuadro H. Paridad del peso-dólar	
<i>Año</i>	<i>Pesos por dólar</i>
1920	2.01
1921	2.04
1922	2.05
1923	2.06
1924	2.07
1925	2.03
1926	2.07
1927	2.12
1928	2.08
1929	2.15
1930	2.26
1931	2.65
1932	3.16
1933	3.5
1934	3.6
1935	3.6
1936	3.6
1937	3.6
1938	4.52
1939	5.19
1940	5.4
1941	4.85
1942	4.85
1943	4.85
1944	4.85
1945	4.85
1946	4.85
1947	4.85
1948	5.74
1949	8.01
1950	8.65

Fuente: Nafinsa, 1981, p.227.

Apéndice estadístico

Cuadro H. Valor de las exportaciones mexicanas por regiones de destino 1920-50

Año	Total (millones de dólares corrientes)	Norteamérica		Centroamérica		Sudamérica		Antillas		Total América	
		Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes
1920	425.4	732.0	364.2	8.1	4.0	29.7	14.8	24.0	11.9	793.8	394.9
1921	371.0	646.8	317.1	7.3	3.6	29.2	14.3	17.0	8.3	700.3	343.3
1922	313.9	526.8	257.0	5.9	2.9	21.6	10.5	8.3	4.0	562.6	274.4
1923	276.0	477.6	231.8	4.7	2.3	16.1	7.8	12.0	5.8	510.4	247.8
1924	297.0	496.9	240.0	5.7	2.8	16.4	7.9	16.3	7.9	535.3	258.6
1925	336.1	520.5	256.4	7.0	3.4	19.9	9.8	22.4	11.0	569.8	280.7
1926	334.2	492.9	238.1	5.5	2.7	15.3	7.4	34.0	16.4	547.7	264.6
1927	298.9	418.1	197.2	3.6	1.7	8.9	4.2	25.6	12.1	456.2	215.2
1928	284.8	405.3	194.9	3.6	1.7	9.2	4.4	17.2	8.3	435.3	209.3
1929	274.7	359.5	167.2	2.9	1.3	11.0	5.1	27.0	12.6	400.4	186.2
1930	203.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	150.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1932	96.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	242.2	76.6
1933	104.3	365.0	104.3	1.0	0.3	13.3	3.8	16.2	4.6	395.5	113.0
1934	178.8	334.2	92.8	2.9	0.8	22.2	6.2	23.1	6.4	382.4	106.2
1935	208.4	471.3	130.9	3.6	1.0	15.9	4.4	25.4	7.1	516.2	143.4
1936	215.4	471.2	130.9	3.0	0.8	8.7	2.4	40.0	11.1	522.9	145.3
1937	247.9	502.1	139.5	3.9	1.1	10.6	2.9	52.3	14.5	568.9	158.0
1938	185.4	565.0	125.0	3.5	0.8	3.1	0.7	12.8	2.8	584.4	129.3
1939	176.2	679.1	130.8	4.6	0.9	5.4	1.0	2.8	0.5	691.9	133.3
1940	177.8	859.2	159.1	7.3	1.4	5.8	1.1	4.3	0.8	876.6	162.3
1941	150.4	665.7	137.3	10.0	2.1	14.1	2.9	13.2	2.7	703.0	144.9
1942	204.1	906.5	186.9	34.8	7.2	19.9	4.1	22.8	4.7	984.0	202.9
1943	233.0	995.5	205.3	65.5	13.5	23.6	4.9	29.5	6.1	1,114.1	229.7
1944	215.9	894.0	184.3	60.6	12.5	46.8	9.6	20.3	4.2	1,021.7	210.7
1945	262.2	1,070.7	220.8	66.4	13.7	82.6	17.0	39.3	8.1	1,259.0	259.6
1946	394.9	1,374.9	283.5	83.2	17.2	182.5	37.6	37.1	7.6	1,677.7	345.9
1947	445.7	1,657.4	341.7	49.5	10.2	115.5	23.8	33.8	7.0	1,856.2	382.7
1948	463.6	2,011.3	350.4	46.3	8.1	60.5	10.5	102.1	17.8	2,220.2	386.8
1949	452.3	2,873.9	n.d.	62.4	n.d.	44.6	n.d.	71.4	n.d.	3,052.3	381.1
1950	501.7	3,786.4	n.d.	88.8	n.d.	64.3	n.d.	80.6	n.d.	4,020.1	464.8

Fuente: D.E.N., [1923], pp.138-139; 1925, pp.164-165; 1926, pp.223-224, 1927, pp.283-284; 1928, pp.266-268; los valores de 1929 y 1935-39 son de Bancomext, 1938-39, pp.91-93; Bancomext 1939, pp.46-48; Bancomext 194-48, pp.106-107, 710-711, 801, 809, 814; SEN 1946-50, pp.472-473. Cifras en negritas son de INEGI, 1999, t.II, p.667.

Apéndice estadístico

Cuadro H. Valor de las exportaciones mexicanas por regiones de destino 1920-50

Año	Europa		Asia		África		Oceanía		Resto del mundo
	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de dólares corrientes
1920	59.1	29.4	0.0	0.0	1.9	0.9	0.2	0.1	1.0
1921	54.8	26.9	0.9	0.4	0.8	0.4	n.d.	n.d.	0.8
1922	79.5	38.8	0.6	0.3	0.9	0.4	0.0	0.0	0.7
1923	57.0	27.7	0.9	0.4	0.0	0.0	0.1	0.0	0.5
1924	78.9	38.1	0.1	0.0	0.3	0.1	0.1	0.0	0.2
1925	111.7	55.0	0.7	0.3	0.0	0.0	0.3	0.1	0.5
1926	143.5	69.3	0.4	0.2	0.0	0.0	n.d.	n.d.	0.2
1927	176.1	83.1	0.3	0.1	0.1	0.0	0.9	0.4	0.6
1928	152.2	73.2	2.8	1.3	0.2	0.1	1.8	0.9	2.3
1929	181.9	84.6	5.7	2.7	1.0	0.5	1.7	0.8	3.9
1930	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1932	56.7	17.9	3.1	1.0	0.8	0.3	1.8	0.6	1.8
1933	152.4	43.5	2.5	0.7	1.0	0.3	3.5	1.0	2.0
1934	245.8	68.3	10.2	2.8	0.8	0.2	4.6	1.3	4.3
1935	212.1	58.9	14.8	4.1	1.3	0.4	5.9	1.6	6.1
1936	226.0	62.8	20.3	5.6	1.2	0.3	5.0	1.4	7.4
1937	302.4	84.0	12.4	3.4	1.7	0.5	7.1	2.0	5.9
1938	247.1	54.7	4.9	1.1	0.0	0.0	1.7	0.4	1.5
1939	210.7	40.6	10.9	2.1	0.2	0.0	0.8	0.2	2.3
1940	52.6	9.7	29.4	5.4	0.5	0.1	0.9	0.2	5.7
1941	4.1	0.8	21.6	4.5	0.0	0.0	0.3	0.1	4.5
1942	0.8	0.2	0.0	0.0	n.d.	n.d.	0.0	0.0	0.0
1943	3.4	0.7	0.0	0.0	6.9	1.4	n.d.	n.d.	1.4
1944	5.3	1.1	0.1	0.0	11.9	2.5	0.0	0.0	2.5
1945	7.1	1.5	0.0	0.0	0.8	0.2	0.0	0.0	0.2
1946	68.1	14.0	153.2	31.6	5.5	1.1	n.d.	n.d.	32.7
1947	159.6	32.9	79.9	16.5	4.6	0.9	1.6	0.3	17.8
1948	369.9	64.4	40.1	7.0	19.1	3.3	0.6	0.1	10.4
1949	332.6	41.5	219.2	27.4	19.0	2.4	0.1	0.0	29.8
1950	237.3	27.4	72.8	8.4	8.4	1.0	0.8	0.1	9.5

Fuente: D.E.N., [1923], pp.138-139; 1925, pp.164-165; 1926, pp.223-224, 1927, pp.283-284; 1928, pp.266-268; los valores de 1929 y 1935-39 son de Bancomext, 1938-39, pp.91-93; Bancomext 1939, pp.46-48; Bancomext 194-48, pp.106-107, 710-711, 801, 809, 814; SEN 1946-50, pp.472-473. Cifras en negritas son de INEGI, 1999, t.II, p.667.

Apéndice estadístico

Cuadro I. Valor de las importaciones mexicanas por regiones de origen 1920-50 *

Año	Total (millones de dólares corrientes)	Norteamérica		Centroamérica		Sudamérica		Antillas		Total América	
		Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes
1920	197.4	280.6	139.6	483.0	240.3	1.5	0.7	380.2	189.2	1,145.3	569.8
1921	241.8	333.0	163.2	993.6	487.1	0.8	0.4	361.7	177.3	1,689.1	828.0
1922	150.5	199.0	97.1	813.1	396.6	1.8	0.9	648.6	316.4	1,662.5	811.0
1923	153.0	237.0	115.0	243.9	118.4	2.3	1.1	430.5	209.0	913.7	443.5
1924	155.3	235.4	113.7	186.6	90.1	1.1	0.5	342.3	165.4	765.4	369.8
1925	192.6	277.6	136.7	303.4	149.5	1.3	0.6	432.5	213.1	1,014.8	499.9
1926	184.2	274.2	132.5	337.0	162.8	2.6	1.3	396.5	191.5	1,010.3	488.1
1927	163.4	237.6	112.1	196.0	92.5	9.0	4.2	395.7	186.7	838.3	395.4
1928	172.0	246.0	118.3	0.2	0.1	1.0	0.5	375.8	180.7	623.0	299.5
1929	177.8	268.0	124.7	0.2	0.1	3.7	1.7	0.3	0.1	272.2	126.6
1930	155.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	81.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1932	57.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	117.2	37.1
1933	69.9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	149.4	42.7
1934	92.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	207.7	57.7
1935	112.8	268.5	74.6	0.1	0.0	1.8	0.5	0.2	0.1	270.6	75.2
1936	128.9	279.5	77.6	0.3	0.1	2.4	0.7	0.1	0.0	282.3	78.4
1937	170.5	388.1	107.8	0.5	0.1	10.6	2.9	0.7	0.2	399.9	111.1
1938	109.3	290.1	64.2	0.4	0.1	3.0	0.7	0.1	0.0	293.6	65.0
1939	121.3	422.9	81.5	0.3	0.1	5.6	1.1	0.0	0.0	428.8	82.6
1940	123.9	542.1	100.4	0.5	0.1	9.4	1.7	0.2	0.0	552.2	102.3
1941	188.7	783.3	161.5	1.5	0.3	16.4	3.4	10.1	2.1	811.3	167.3
1942	155.3	675.8	139.3	3.1	0.6	26.6	5.5	1.7	0.4	707.2	145.8
1943	187.5	821.9	169.5	10.9	2.2	32.2	6.6	4.3	0.9	869.3	179.2
1944	390.8	1,177.9	242.9	13.9	2.9	85.1	17.5	8.0	1.6	1,284.9	264.9
1945	330.8	1,357.3	279.9	10.3	2.1	105.4	21.7	26.3	5.4	1,499.3	309.1
1946	543.7	2,239.2	461.7	12.5	2.6	119.5	24.6	73.4	15.1	2,444.6	504.0
1947	666.0	2,902.1	598.4	5.7	1.2	32.1	6.6	12.8	2.6	2,952.7	608.8
1948	514.2	2,624.1	457.2	4.0	0.7	19.2	3.3	2.3	0.4	2,649.6	461.6
1949	440.4	3,167.7	n.d.	3.4	n.d.	14.8		6.5	n.d.	3,192.4	398.6
1950	509.1	3,815.8	n.d.	6.4	n.d.	16.0		18.3	n.d.	3,856.5	445.8

Fuente: D.E.N., [1923], pp.108-109; 1925, pp.115-116; 1926, pp.223-224, 1927, pp.283-284; 1928, pp.275-276; para 1929 y 1935-39 el valor es de Bancomext, 1938-39, pp.81-83, 706-707; Bancomext, 1940-48, pp.512-513, 800, 809, 814; S.E.N. 1953, pp.472-473. *Los valores incluyen transacciones no mercantiles, sólo en 1944 se restaron las importaciones de oro. Datos en negritas tomados de INEGI, 1999, t.II, pp.669-670.

Apéndice estadístico

Cuadro I. Valor de las importaciones mexicanas por regiones de origen 1920-50 *

Año	Europa		Asia		África		Oceanía		Resto del mundo
	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de dólares corrientes
1920	107.8	53.6	5.6	2.8	282.5	140.5	n.d.	n.d.	143.3
1921	155.2	76.1	2.6	1.3	154.2	75.6	0.0	0.0	76.9
1922	103.6	50.5	2.5	1.2	183.3	89.4	0.0	0.0	90.6
1923	71.9	34.9	2.8	1.4	270.0	131.1	0.2	0.1	132.5
1924	81.5	39.4	2.7	1.3	116.3	56.2	0.0	0.0	57.5
1925	106.1	52.3	5.0	2.5	204.3	100.6	0.0	0.0	103.1
1926	97.7	47.2	5.6	2.7	198.4	95.8	0.1	0.0	98.6
1927	93.4	44.1	5.0	2.4	196.4	92.6	0.5	0.2	95.2
1928	104.0	50.0	5.3	2.5	187.5	90.1	0.6	0.3	93.0
1929	105.1	48.9	4.7	2.2	0.1	0.0	0.0	0.0	2.2
1930	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1932	62.4	19.7	1.1	0.3	0.0	0.0	0.2	0.1	0.4
1933	91.0	26.0	2.9	0.8	0.3	0.1	0.9	0.3	1.2
1934	119.1	33.1	6.3	1.8	0.2	0.1	0.6	0.2	2.0
1935	127.1	35.3	7.0	1.9	0.5	0.1	0.9	0.3	2.3
1936	167.4	46.5	12.4	3.4	0.3	0.1	1.7	0.5	4.0
1937	197.1	54.8	12.6	3.5	0.8	0.2	3.4	0.9	4.7
1938	186.9	41.3	10.0	2.2	0.7	0.2	3.0	0.7	3.0
1939	182.1	35.1	13.6	2.6	2.2	0.4	2.9	0.6	3.6
1940	91.4	16.9	20.1	3.7	1.6	0.3	3.6	0.7	4.7
1941	68.0	14.0	29.7	6.1	0.5	0.1	5.7	1.2	7.4
1942	40.8	8.4	1.7	0.4	0.2	0.0	3.1	0.6	1.0
1943	36.7	7.6	0.0	0.0	0.6	0.1	2.9	0.6	0.7
1944	40.2	8.3	0.0	0.0	0.3	0.1	23.4	4.8	4.9
1945	79.0	16.3	0.2	0.0	0.9	0.2	24.8	5.1	5.3
1946	172.9	35.6	1.3	0.3	2.2	0.5	15.4	3.2	3.9
1947	149.8	30.9	13.7	2.8	0.6	0.1	13.0	2.7	5.6
1948	271.7	47.3	22.6	3.9	0.5	0.1	7.0	1.2	5.2
1949	285.4	35.6	24.6	3.1	3.6	0.4	21.4	2.7	6.2
1950	458.2	53.0	44.2	5.1	2.8	0.3	41.7	4.8	10.3

Fuente: D.E.N., [1923], pp.108-109; 1925, pp.115-116; 1926, pp.223-224, 1927, pp.283-284; 1928, pp.275-276; para 1929 y 1935-39 el valor es de Bancomext, 1938-39, pp.81-83, 706-707; Bancomext, 1940-48, pp.512-513, 800, 809, 814; S.E.N. 1953, pp.472-473. *Los valores incluyen transacciones no mercantiles, sólo en 1944 se restaron las importaciones de oro. Datos en negritas tomados de INEGI, 1999, t.II, pp.669-670.

Apéndice estadístico

Cuadro J. Valor de las importaciones por principales socios comerciales 1920-50

Año	EE.UU.		% de su participación en importaciones americanas de México	GB		Francia		Alemania		Subtotal de países europeos	Resto de Europa	% de participación de subgrupo en las importaciones de Europa
	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes		Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de dólares corrientes	
1920	280.1	139.4	24.5	32.5	16.2	20.3	10.1	37.1	18.5	44.7	8.9	83.4
1921	332.6	163.0	19.7	43.7	21.4	46.2	22.6	23.5	11.5	55.6	20.5	73.1
1922	197.8	96.5	11.9	23.8	11.6	20.2	9.9	37.6	18.3	39.8	10.7	78.8
1923	235.4	114.3	25.8	21.5	10.4	13.7	6.7	19.6	9.5	26.6	8.3	76.2
1924	233.2	112.7	30.5	22.5	10.9	16.1	7.8	23.2	11.2	29.9	9.5	75.8
1925	274.5	135.2	27.0	30.7	15.1	20.9	10.3	29.9	14.7	40.1	12.1	76.8
1926	268.6	129.8	26.6	49.4	23.9	17.6	8.5	28.1	13.6	45.9	1.3	97.3
1927	232.8	109.8	27.8	22.5	10.6	17.1	8.1	29.5	13.9	32.6	11.5	74.0
1928	241.6	116.2	38.8	26.3	12.6	17.7	8.5	32.6	15.7	36.8	13.2	73.7
1929	264.0	122.8	97.0	25.6	11.9	19.3	9.0	30.7	14.3	35.2	13.7	71.9
1930	238.9	105.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	144.6	54.6	n.d.	15.6	5.9	11.6	4.4	19.5	7.4	17.6	n.d.	n.d.
1932	115.4	36.5	98.5	14.3	4.5	10.0	3.2	20.6	6.5	14.2	5.5	72.0
1933	146.5	41.9	98.1	21.8	6.2	16.5	4.7	29.3	8.4	19.3	6.7	74.3
1934	202.7	56.3	97.6	36.0	10.0	16.6	4.6	34.4	9.6	24.2	8.9	73.0
1935	265.3	73.7	98.0	23.4	6.5	16.0	4.4	48.5	13.5	24.4	10.9	69.2
1936	274.5	76.3	97.2	23.7	6.6	16.8	4.7	71.4	19.8	31.1	15.4	66.8
1937	381.5	106.0	95.4	28.6	7.9	20.3	5.6	98.6	27.4	41.0	13.8	74.8
1938	284.9	63.0	97.0	20.2	4.5	19.9	4.4	92.7	20.5	29.4	12.0	71.1
1939	415.8	80.1	97.0	16.6	3.2	23.2	4.5	80.3	15.5	23.1	11.9	66.0
1940	527.3	97.6	95.5	21.7	4.0	13.3	2.5	8.4	1.6	8.0	8.9	47.5
1941	771.2	159.0	95.1	30.9	6.4	0.1	0.0	2.1	0.4	6.8	7.2	48.7
1942	655.2	135.1	92.6	27.8	5.7	0.0	0.0	0.0	0.0	5.7	2.7	68.1
1943	805.5	166.1	92.7	18.2	3.8	0.0	0.0	0.0	0.0	3.8	3.8	49.6
1944	1,152.7	237.7	89.7	17.3	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0	3.6	4.7	43.0
1945	1,321.5	272.5	88.1	23.7	4.9	0.4	0.1	0.0	0.0	5.0	11.3	30.5
1946	2,204.4	454.5	90.2	50.6	10.4	9.3	1.9	0.0	0.0	12.4	23.3	34.6
1947	2,856.3	588.9	96.7	65.4	13.5	25.7	5.3	0.1	0.0	18.8	12.1	60.9
1948	2,560.4	446.1	96.6	86.5	15.1	12.8	2.2	1.6	0.3	17.6	29.8	37.1
1949	3,068.4	383.1	96.1	79.0	9.9	21.9	2.7	14.2	1.8	14.4	21.3	40.3
1950	3,716.4	429.6	96.4	101.0	11.7	52.2	6.0	62.4	7.2	24.9	28.0	47.1

Fuente: D.E.N., [1923], pp.108-109; 1926, pp.115-116; 1927, pp.223-224, 1929, pp.283-284; 1928, pp.275-276; 1932, p.445; Rees, 1933, p.30; S.R.E., 1934, p.323; Pyke, 1936, p.27; Bancomext, 1938-39, pp.81-82; Bancomext 1940-48, pp.706-707; S.E.N. 1953, pp.472-473.

Apéndice estadístico

Cuadro K. Valor de las exportaciones de los principales socios comerciales

Año	EE.UU.		% de su participación en las exportaciones mexicanas a América	GB		Francia		Alemania		Subtotal de países europeos	Resto de Europa	% de participación del subgrupo europeo en el total de exportaciones para Europa
	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes		Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de pesos corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de dólares corrientes	Millones de dólares corrientes	
1920	727.5	361.9	91.6	41.7	20.7	7.3	3.6	2.5	1.2	25.6	3.8	87.1
1921	639.4	313.4	91.3	42.2	20.7	3.1	1.5	2.7	1.3	23.5	3.3	87.6
1922	517.5	252.4	92.0	49.7	24.2	15.7	7.7	3.0	1.5	33.4	5.4	86.0
1923	471.7	229.0	92.4	34.8	16.9	8.2	4.0	3.6	1.7	22.6	5.0	81.8
1924	493.2	238.3	92.1	34.6	16.7	8.4	4.1	17.5	8.5	29.2	8.9	76.7
1925	516.9	254.6	90.7	44.6	22.0	11.8	5.8	33.0	16.3	44.0	11.0	80.0
1926	491.1	237.2	89.7	49.4	23.9	15.6	7.5	31.5	15.2	46.6	22.7	67.2
1927	417.2	196.8	91.5	49.2	23.2	19.3	9.1	63.6	30.0	62.3	20.8	75.0
1928	404.1	194.3	92.8	45.6	21.9	23.0	11.1	40.3	19.4	52.4	20.8	71.6
1929	358.7	166.8	89.6	60.7	28.2	22.9	10.7	44.9	20.9	59.8	24.8	70.6
1930	267.5	118.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1931	244.4	92.2	n.d.	47.8	18.0	17.3	6.5	30.8	11.6	36.2	n.d.	n.d.
1932	199.0	63.0	82.2	12.1	3.8	5.6	1.8	20.0	6.3	11.9	6.0	66.5
1933	174.9	50.0	44.2	79.5	22.7	16.0	4.6	27.4	7.8	35.1	8.4	80.6
1934	333.6	92.7	87.2	132.4	36.8	19.8	5.5	41.0	11.4	53.7	14.6	78.6
1935	471.2	130.9	91.3	76.3	21.2	17.2	4.8	52.9	14.7	40.7	18.3	69.0
1936	471.1	130.9	90.1	67.9	18.9	16.1	4.5	82.2	22.8	46.2	16.6	73.5
1937	501.8	139.4	88.2	98.6	27.4	21.1	5.9	83.9	23.3	56.6	27.4	67.3
1938	564.8	125.0	96.6	79.1	17.5	19.1	4.2	64.5	14.3	36.0	18.7	65.8
1939	678.8	130.8	98.1	52.9	10.2	14.4	2.8	51.1	9.8	22.8	17.8	56.2
1940	858.8	159.0	98.0	9.6	1.8	8.6	1.6	0.3	0.1	3.4	6.3	35.2
1941	665.2	137.2	94.6	0.8	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.7	22.0
1942	904.6	186.5	91.9	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	25.0
1943	991.9	204.5	89.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	2.9
1944	890.5	183.6	87.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	1.9
1945	1,062.0	219.0	84.4	1.0	0.2	0.3	0.1	0.0	0.0	0.3	1.2	18.3
1946	1,366.1	281.7	81.4	9.8	2.0	7.2	1.5	0.0	0.0	3.5	10.5	25.0
1947	1,655.3	341.3	89.2	39.2	8.1	16.8	3.5	0.2	0.0	11.6	21.3	35.2
1948	2,005.1	349.3	90.3	77.8	13.6	54.2	9.4	7.6	1.3	24.3	40.1	37.7
1949	2,850.7	355.9	93.4	70.7	8.8	55.4	6.9	16.3	2.0	17.8	23.7	42.8
1950	3,747.3	433.2	93.2	36.0	4.2	25.9	3.0	21.0	2.4	9.6	17.8	34.9

Fuente: D.E.N., [1923], pp.138-139; 1926, pp.164-165; 1927, pp.223-224, 1929, pp.283-284; 1928, pp.266-268; 1932, p.445; Rees, 1933, p.30; S.R.E., 1934, p.323; Pyke, 1936, p.28; Bancomext, 1938-39, pp.91-92; Bancomext, 1940-48, pp.506-507, 710-711, S.E.N., 1953, pp.472-473.

Siglas y abreviaturas

Bancomext	Banco Nacional de Comercio Exterior
CEIMSA	Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CR	Commerce Reports
DEN	Departamento de la Estadística Nacional
Eximbank	Export Import Bank
SEN	Secretaría de la Economía Nacional
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
TC	Tariff Commission

Archivos y bibliotecas consultados

AGN	Archivo General de la Nación
	- <i>Fondos Presidenciales:</i>
	OC Álvaro Obregón- Plutarco Elías Calles
	EPG Emilio Portes Gil
	POR Pascual Ortiz Rubio
	ALR Abelardo L. Rodríguez
	LCR Lázaro Cárdenas del Río
	MAC Manuel Ávila Camacho
	MAV Miguel Alemán Valdés
	- AHH <i>Archivo Histórico de Hacienda</i>
AHSRE	Archivo Histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores
CONDUMEX	Centro de Estudios Históricos CONDUMEX
NAII	National Archives II en College Park, Maryland, EE.UU.
BDCV	Biblioteca "Daniel Cosío Villegas" de El Colegio de México
HN	Hemeroteca Nacional, U.N.A.M.
BEGA/ BFE	Biblioteca "Enrique González Aparicio" de la Facultad de Economía de la U.N.A.M.
IIJ	Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M.
BCNCCM	Biblioteca de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México
CIDE	Centro de Investigación y Docencia en Economía [¿?]
SGML	"Seeley G. Mudd" Library, Universidad de Yale
SGML-GDC	Government Documents Center [¿?], "Seeley G. Mudd" Library, Universidad de Yale
SML	"Sterling Memorial" Library, Universidad de Yale
CCL	"Cross Campus" Library, Universidad de Yale
LSF	Library Shelving Facilities, Universidad de Yale
LHL	Biblioteca de la Escuela de Derecho de la Universidad de Yale

Referencias

Documentación publicada y bibliografía de la época

ARROYO CROTTE, Carlos

1937 "Historia de los aranceles aduanales mexicanos y su influencia en nuestro comercio exterior", en *Revista de Hacienda*, vol.I: 1-3 (sep.-nov.).

BANCO DE MÉXICO- GRUPO DE TRABAJO DE LA SECRETARÍA DE HACIENDA

[1964] *Manual de estadísticas básicas para el análisis y proyecciones del desarrollo económico de México*. [México].

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

1952 *Comercio exterior de México 1951*. México: Cultura.

1951 *Comercio exterior de México 1949*. México: Cultura.

1949 *El comercio exterior de México, 1940-1948*. México: Cultura.

1940 *Comercio Exterior de México 1938-1939*. México: Cultura.

1939 *México exportador*. México: Cultura.

BEMIS, Samuel Flagg

1943 *The Latin American policy of the United States. An historical interpretation*. Nueva York: Harcourt, Brace and Company.

BERNAL MOLINA, Julián

1955 *A statement of the laws of Mexico in matters affecting business*. 2ª ed. Washington, D.C.: Division of law and treaties-Department of International Law-Pan American Union.

BIDWELL, Percy W.

1942 *Defensa económica de la América Latina*. México: World Peace Foundation/Instituto Panamericano de Bibliografía y Documentación.

BUXTON, E.C.

1928 *Report on the economic and financial conditions in Mexico, dated November, 1927*. Londres: Department of Overseas Trade.

CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MÉXICO

1923-30 *El Comercio. Órgano oficial de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México*.

CHALMERS, Henry

1953 *World trade policies: the changing panorama, 1920-1953. A series of contemporary periodic surveys*. Foreword by J.B. Condliffe. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

CLELAND, Robert Glass (ed.)

1924 *The Mexican Year Book. The standard authority on Mexico 1922-1924*. Los Ángeles: Mexican Year Book Publishing Co.

1922 *The Mexican Year Book. The standard authority on Mexico. 1920-1921*. Los Angeles: Mexican Year Book Publishing Co.

CLEUGH, E.A.

1931 *Economic conditions in Mexico. January, 1931*. Londres: Department of Overseas Trade.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA

1976 *América Latina: relación de precios de intercambio*, Santiago de Chile, Cuadernos de la C.E.P.A.L.

1951 *Estudio económico de América Latina 1949*. Nueva York: Organización de las Naciones Unidas-Departamento de Asuntos Económicos.

BDCV: 333.98/N1247es/1949

1950 *Estudio económico de América Latina 1948 formulado por la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina*. México: Organización de las Naciones Unidas-Departamento de Asuntos Económicos.

CERVANTES AHUMADA, Raúl

1947a "Notas para un ensayo de bibliografía crítica del derecho mercantil mexicano", en Raúl Cervantes Ahumada, *El descuento bancario y otros ensayos*. México: Ars (Colección de estudios jurídicos de México), pp.33-72.

1947b "Trayectoria del derecho mercantil mexicano", en Raúl Cervantes Ahumada, *op.cit.*, pp.119-138.

CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS DE COMERCIO DE LOS E.E.U.U. MEXICANOS

1927 [*Informe anual 1926-1927-Acuerdos y resoluciones de la décima Asamblea General Ordinaria-Tercera Conferencia Panamericana-IV Congreso Internacional de Comercio Estocolmo-Suecia*]. México: S.E.

CONGRESO DE LA UNIÓN/LEGISLATURA DE LA CÁMARA DE DIPUTADOS

1985 *Los presidentes de México ante la nación, 1821-1984 (Informes, manifiestos y documentos)*. México: Congreso de la Unión/Imprenta de la Cámara de Diputados.

CONGRESO MEXICANO DE CIENCIAS SOCIALES 2

1945 "Problemas del comercio exterior de México, 1935-1939, 1940-1944" (ponencia que presenta la Oficina de Estudios Especiales del Comité de Aforos y Subsidios al Comercio Exterior). México: Congreso Mexicano de Ciencias Sociales 2.

Cosío VILLEGAS, Daniel

[s.f.] *La cuestión arancelaria en México*. México: Ediciones del Centro Mexicano de Estudios Económicos (III Historia de la Política Aduanal).

DEPARTAMENTO DE LA ESTADÍSTICA NACIONAL

1932 *Anuario de 1932*. México: Talleres Gráficos de la Secretaría de Agricultura y Fomento.

1930 *Anuario estadístico. Comercio exterior y Navegación. Años de 1928*. México: Talleres gráficos de la Nación.

1929 *Anuario estadístico. Comercio exterior y Navegación. Año de 1927*. México: Talleres gráficos de la Nación.

1927 *Anuario Estadístico. Comercio Exterior y Navegación año de 1926*. México: Talleres Gráficos de la Nación.

1926 *Anuario estadístico. Comercio exterior y Navegación. Años de 1925*. México: Talleres gráficos de la Nación.

[1923] *Anuario estadístico. Comercio exterior y Navegación. Años de 1920, 1921 y 1922*. México: Talleres gráficos de la Nación.

DEPARTMENT OF COMMERCE. U.S. BUREAU OF FOREIGN AND DOMESTIC COMMERCE
1921-1950 *Commerce reports 1921-1950*. Washington: Government Printing Office.
MUDD Library DOC.RM.C18.5/1:921-950

ESCOBEDO, MANUEL G.

1943 *Evolución del derecho mercantil mexicano (1912-1942)*. México: Jus.

GONZÁLEZ Y GONZÁLEZ, Luis (Dir.)

1966 *Los presidentes de México ante la nación, 1821-1966 IXLVI Legislatura de la Cámara de Diputados Tomo IV. Informes y respuestas desde el 30 de noviembre de 1934 hasta el 1º de septiembre de 1966*. México: Congreso de la Unión/Imprenta de la Cámara de Diputados.

HAMMATT, Theodore D.

1927 *Factors in wheat marketing*. Washington: United States Government Printing Office- Department of Commerce- Bureau of Foreign and Domestic Commerce.

THE INTER-AMERICAN COFFEE BOARD

1942 *First Annual report 1941-1942*. Washington: The Inter-American Coffee Board.

INSTITUTO CUBANO DE ESTABILIZACIÓN DEL CAFÉ

1937 (agosto) *Segunda Conferencia Panamericana del Café celebrada en La Habana*. La Habana: Instituto Cubano de Estabilización del Café

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE

1929 *Commercial policy and trade barriers*. Paris: International Headquarters (abril) (Brochure 69. Supplement of World Trade).

KING, Norman

[1924] *Report on the economic and financial conditions in Mexico, dated October, 1923*. Londres: Department of Overseas Trade.

1923 *Report on the economic and financial conditions in Mexico, dated September, 1922.* Londres: Department of Overseas Trade.

1921 *Report on economic and financial conditions in Mexico 1920-1921.* London: His Majesty's Stationery Office.

LIGA DE NACIONES

1930 *Memorandum on international trade and balances of payments 1927-1929. Volume I. Review of world trade.* Ginebra: Liga de naciones.

1928 *Memorandum on international trade and balances of payments 1913-1927. Volume I. Review of world trade and balances of payments.* Ginebra: Liga de Naciones.

1928 *Memorandum on international trade and balances of payments. 1912-1926. Volume II. Trade statistics of sixty-four countries (including provisional summary figures for 1927).* Ginebra: Liga de naciones.

1927 *Memorandum on international trade and balances of payments. 1912-1926. Volume I. review of world trade and balances of payments.* Ginebra: Liga de naciones.

LIGA DE NACIONES- SECCIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

1932 *Memorandum on trade and balances of payments, 1931-1932: vol.I. Review of world trade 1931 and 1932 (first half).* Ginebra: Liga de Naciones.

1931 *Memorandum on international trade and balances of payments. 1927-1929. Volume III. trade statistics of sixty-four countries (including provisional summary figures for 1930).* Ginebra: Liga de Naciones.

LIGA DE NACIONES- SERVICIO DE INTELIGENCIA ECONÓMICA

1937 *Review of world trade 1937.* Ginebra: Liga de Naciones.

1932 (noviembre) *World economic survey 1931-32.* Ginebra: Liga de Naciones.

LOBATO LÓPEZ, Ernesto

1945 *El crédito en México, esbozo histórico hasta 1925 (Tesis profesional).* México: F.C.E. (Sección de Obras de Economía).

MANERO, Antonio

1957 *La revolución bancaria en México; una contribución a la historia de las instituciones de crédito en México.* México: Talleres Gráficos de la Nación.

MÉXICO...

1921 *México- Atlas.* México: M. Guillot.

MEXICO...

1945 *Mexico. Review of commercial conditions March 1945.* Londres: His Majesty's Stationary Office.

McVITTIE, W. W.

1949 *Mexico economic and commercial conditions in Mexico. September 1949.* Londres: Board of Trade/ Commercial Relations and Exports Department/ His Majesty's Stationery Office (Overseas Economic Surveys).

MEXICO'S COFFEE...

1935 "Mexico's coffee developments and trade", en *Tea & Coffee Trade Journal*, vol.69: 6 (dic.), pp.463-465.

NEDECO (NETHERLANDS ENGINEERING CONSULTANTS)

1955 *Estudio general sobre el programa de progreso marítimo de México.* La Haya: NEDECO.

ORTIZ MENA, RAÚL, *et al.*

1953 *El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior.* México: Nacional Financiera.

PYKE, Joseph

1936 *Economic conditions in Mexico, March, 1936.* Londres: Department of Overseas Trade.

PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

1988 *Los presidentes de México. Discursos políticos 1910-1988.* México: Dirección General de Comunicación Social.

RAMÍREZ, Mariano H.

1934 *Trading under the laws of Mexico.* Washington: Government Printing Office- U.S. Department of Commerce- Bureau of Foreign and Domestic Commerce (Trade Promotion Series- No.152).

1934 *Supplement to 'Trading under the laws of Mexico'. General law of business organizations.* Washington: U.S. Government Printing Office/ Department of Commerce- Bureau of Foreign and Domestic Commerce.

REES, Ifor T.

1934 *Economic conditions in Mexico, November 1933.* Londres: Department of Overseas Trade.

RIPPY, James Fred

[c1947] *Latin America and the industrial age.* New York: G.P. Putnam.

SCHNITZLER, Hermann (comp. y ed.)

1924 *The Republic of Mexico. Its agriculture, commerce & industries. A handbook of information based upon exhaustive research work carried on in the different sections of Mexico by a staff of experts.* NY: Nicholas L. Brown (Library of Latin-American Information).

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

1950 *Memoria de la Secretaría de Economía presentada al H. Congreso de la Unión por el secretario lic. Antonio Martínez Báez, septiembre de 1949-agosto de 1950.* México: Talleres Gráficos de la Nación.

SECRETARÍA DE LA ECONOMÍA NACIONAL

1952 *Compendio estadístico*. México: Secretaría de la Economía Nacional-Dirección General de Estadística.

1950 *Compendio estadístico*. México: Secretaría de la Economía Nacional-Dirección General de Estadística.

1947 *Compendio estadístico*. Estados Unidos Mexicanos. México: Secretaría de la Economía Nacional-Dirección General de Estadística.

1941 *Compendio estadístico*. México: Talleres Gráficos de la Nación.

1946 *Memoria de la Secretaría de la Economía Nacional presentada al H. Congreso de la Unión por el secretario Ing. Gustavo P. Serrano, septiembre de 1945-agosto de 1946*. México: Talleres Gráficos de la Nación.

1944 *Memoria de la Secretaría de la Economía Nacional presentada al H. Congreso de la Unión por el C. secretario Ing. Gustavo P. Serrano, septiembre de 1943-agosto de 1944*. México: Publicaciones SEN.

1939 *Memoria de la Secretaría de la Economía Nacional, septiembre de 1938-agosto de 1939, presentada al H. Congreso de la Unión por el C. secretario del ramo Efraín Buenrostro*. México: D.A.P.P./Talleres Gráficos de la Nación.

SECRETARÍA DE LA ECONOMÍA NACIONAL/ DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA

1953 *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1946-1950*. México: Talleres Gráficos de la Nación.

1948 *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1942*. México: Talleres Gráficos de la Nación.

1943 *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1941*. México: Talleres Gráficos de la Nación.

1941 *Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1939*. México: Talleres Gráficos de la Nación.

1937 *Estadística de comercio exterior año de 1933*. México: D.A.P.P.

1934 *Estadística del Comercio Exterior año de 1929*. México.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA- DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

1947 *Desarrollo de la economía nacional, 1939-1947*. México: Dirección de Estudios Económicos.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA NACIONAL- OFICINA DE BARÓMETROS ECONÓMICOS

1946 *El desarrollo de la economía nacional bajo la influencia de la guerra, 1939-1945*. México: Oficina de Barómetros Económicos.

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

1976 *México a través de los informes presidenciales. Tomo 4. La Hacienda Pública. Volumen II*. México: SHCP/Secretaría de la Presidencia.

1963 *La Hacienda Pública a través de los informes presidenciales a partir de la independencia hasta 1963*. México: SHCP.

1920-1950 *Memoria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público*. México: SHCP.

1822-1960 *Informe de labores 1822-1960*. México: SHCP.

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO- DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA
[s.f.] *Discursos pronunciados por los CC. Secretarios de Hacienda y Crédito Público en las convenciones bancarias celebradas del año 1934 a 1958*. México: Dirección General de Prensa-Memoria, Bibliotecas y Publicaciones-SHCP.

SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TRABAJO
1928 *La industria, el comercio y el trabajo en México durante la gestión administrativa del señor general Plutarco Elías Calles*. SICyT 1925-1927. Ramo industrial. México: Tip. Galas.

SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES
1927-1951 *Memoria de la Secretaría de Relaciones Exteriores*. México: SRE.

SHERWELL, G. Butler
1929 *Mexico's capacity to pay. A general analysis of the present international economic position in Mexico*. Washington.

SOCIEDAD DE LAS NACIONES
1942 *The network of world trade*. Génova: Sociedad de las Naciones.

STERRETT, Joseph Edmund y Joseph Stancliffe DAVIS
1928 *The fiscal and economic condition of Mexico. A report submitted to the International Committee of Bankers on Mexico*. N.Y.: [s.e.].

STONE, R.G.
1956 *Mexico. Economic and commercial conditions in Mexico, April 1956*. Londres: Her Majesty's Stationary Office (Overseas Economic Surveys).

SUÁREZ, Eduardo
1976 *Comentarios y recuerdos (1926-1946)*. México: Porrúa.

THOMPSON, Wallace
1921 *Trading with Mexico*. N.Y.: Dodd, Mead and Company.

UNIÓN PANAMERICANA
1952 *The foreign trade of Latin America, since 1913*. Washington: Division of Economic Research.

1935 *Foreign trade of Mexico for 1935*. Washington, D.C.

1934 *Foreign trade of Mexico for 1934*. Washington, D.C.

1923 *Commerce of Mexico. Latest reports from Mexican official sources.* Washington: Government Printing Office.

1922 *Commerce of Mexico. Latest reports from Mexican official sources.* Washington: Government Printing Office.

UNITED STATES TARIFF COMMISSION

1948 *Agricultural, pastoral, and forest industries in Mexico. One of a series of reports on agricultural, pastoral, and forest industries in the American Republics.* Washington: Government Printing Office.

1946 *Economic controls and commercial policy in Mexico.* Washington: United States Tariff Commission.

URQUIDI, Víctor L.

2005 *Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005).* México: El Colegio de México- Fideicomiso Historia de las Américas- F.C.E.

1951 "El papel de la política fiscal y monetaria en el desarrollo económico", en *Los negocios en México*, III: XXVII, noviembre, pp.21-22,52-64.

VANSTONE, J. Henry, F.R.G.S., et al.

1929 *The raw materials of commerce. A descriptive account of the vegetable, animal, mineral and synthetic products of the world and of their commercial uses. In two volumes. Volume II.* Great Britain: Sir Isaac Pitman & Sons, Ltd.

Young, Perry (ed.)

1922 *The Mexico Year Book & Commercial Guide. First annual edition 1922. English and Spanish. A reference book published annually in the interest of foreign trade of the Republic of Mexico and circulated wherever business interests itself in the opportunities of Mexican industry, commerce, transportation or shipping. An organization maintaining direct connection with leading commercial and industrial establishments of Mexico and placing its facilities at the service of its patrons.* México: The Mexico Publishing Company.

Bibliografía secundaria

ABOITES AGUILAR, LUIS

2003 *Excepciones y privilegios. Modernización tributaria y centralización en México, 1922-1972.* México: El Colegio de México- C.E.H.

ALDCROFT, Derek H.

1993 (or.1978) *The European economy 1914-1990.* 3a ed. Londres: Routledge.

ANAYA MERCHANT, Luis

2000 *Colapso y reforma. La integración del sistema bancario y las finanzas públicas en el México revolucionario, 1913-1932.* (Tesis de doctorado de El Colegio de México). México.

BANCO DE MÉXICO- SUBDIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA

1982 (marzo) *Precios. Cuaderno 1927-1979*. México: Banco de México (Series Estadísticas Históricas del Banco de México).
BDCV: 338.528/B213p

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
1987 *Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior de México, 2 volúmenes*. México: El Colegio de México.
BDVC: 382.0972/B213me

BANCO NACIONAL DE MÉXICO
1978 *Examen de la situación económica de México, 1925-1976*. México: Jus/ Banco Nacional de México.
BDCV: 330.972 B21352e

BAÑOS RAMÍREZ, Othón
1989 *Yucatán: ejidos sin campesinos*. Mérida: Universidad Autónoma de Yucatán.
Préstamo de Gilbert Joseph

BEATTY, Ted
1996 "The structure of protection in Mexico, 1890-1911. Import tariffs and domestic industry", presentado en Comparative Development in Latin America and the United States. All- U.C. Group in Economic History Conference, Stanford University, 8-10 de noviembre.

BEMIS, SAMUEL
1959 *A Short history of American foreign policy and diplomacy*. Nueva York: Henry Holt & Co. Inc.

BERNSTEIN, Marvin D.
1964 *The Mexican mining industry 1890-1950. A study of the interaction of politics, economics, and technology*. Nueva York: State University of New York.

BETT, Virgil
1957 *Central banking in Mexico. Monetary policies and financial crises, 1864-1940*. Ann Arbor: University of Michigan/Bureau of Business Research.

BRANNON, Jeffrey y Eric N. BAKLANOFF
1987 *Agrarian reform and public enterprise in Mexico. The political economy of Yucatán's henequen industry*. Alabama: The University of Alabama Press.
Préstamo de Gilbert Joseph

BULMER-THOMAS, Víctor
1998 *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México: FCE (Economía Latinoamericana).

CÁRDENAS, Enrique
1996 "La política económica en la época de Cárdenas", en Águila M., Marcos Tonatiuh y Alberto Enríquez Perea (coords.) *Perspectivas sobre el cardenismo. Ensayos sobre economía, trabajo, política y cultura en los años treinta*. México: UAM-Azcapotzalco-Departamento de Economía, pp.33-61.
BDCV:

1994 *La hacienda pública y la política económica 1929-1958*. México: El Colegio de México-Fideicomiso Historia de las Américas-FCE.

1991 *La política económica en la época de Cárdenas*. Puebla: Departamento de Economía/ Universidad de las Américas.

1987 *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*. México: El Colegio de México-Centro de Estudios Económicos.

CÁRDENAS, Enrique (coord.)

1989 *Historia económica de México*. México: FCE.

CASTAÑÓN R., Jesús Lic.

[1962] *Breve desarrollo histórico de la legislación mercantil y bancaria*. Boletín oficial de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. [México]: [SHCP-Departamento Administrativo y de Control de Legislación en la Dirección de Estudios Hacendarios.

CATÃO, Luis

1992 *The failure of export-led growth in Brazil and Mexico c.1870-1930*. London: Institute of Latin American Studies/ University of London (Research Papers 31).

CERVANTES AHUMADA, Raúl

1947 "Notas para un ensayo de bibliografía crítica del derecho mercantil mexicano", en Raúl Cervantes Ahumada, *El descuento bancario y otros ensayos*. México: Ars (Colección de estudios jurídicos de México), pp.33-72.

1947 "Trayectoria del derecho mercantil mexicano", en Raúl Cervantes Ahumada, *op.cit.*, pp.119-138.

CLARK, Ian

1997 *Globalization and fragmentation. International relations in the Twentieth Century*. N.Y.: Oxford University Press.

COLECCIÓN MERCANTIL

2000 *Colección Mercantil*. México: Ediciones Delma.

COLLADO HERRERA, María del Carmen Guadalupe

1996 *Empresarios y políticos, entre la Restauración y la Revolución 1920-1924*. México: INEHRM.

COOPER, Richard N.

1982 "The Gold Standard. Historical facts and future prospects", en *Brookings Papers on Economic Activity*, vol.1982:1, pp.1-51.

DAVIS, Lance Edwin y Robert E. Gallman

2001 *Evolving financial markets and international capital flows. Britain, the Americas, and Australia, 1865-1914*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.

BDCV: 332.6 D2611e

DÍAZ ALEJANDRO, Carlos

2000 (or.1984) "Latin America in the 1930s", en Rosemary THORP (ed.), *op.cit.*, pp.15-42.

DÍAZ FUENTES, Daniel

1994 *Crisis y cambios estructurales en América Latina, Argentina, Brasil y México durante el período de entreguerras*. México: FCE.

EICHENGREEN, Barry

1985 (diciembre) "Exchange rates and economic recovery in the 1930s", en *The Journal of Economic History*, vol.45:4, pp.925-946.

FITZGERALD, E.V.K.

2000 (or.1984) "The Restructuring through the Depression: the State and capital accumulation in Mexico, 1925-1940", en Rosemary THORP (ed.), *op.cit.*, pp.212-243.

FLORES CABALLERO, Romeo

1970 "Del libre cambio al proteccionismo." En: *Historia Mexicana*, 19:4 (Apr-July), pp.492-512.

FOREMAN-PECK, James

1983 *A history of the world economy. International economic relations since 1850*. Totowa, N.J.: Barnes & Noble Books.

GOLDSTEIN, Judith

1993 *Ideas, interests, and American trade policy*. Ithaca: Cornell University Press.

GONZÁLEZ Y GONZÁLEZ, Luis

[c.1981] *Historia de la Revolución Mexicana, período 1934-1940. Los días del Presidente Cárdenas*. México: El Colegio de México.

GUERRERO, Omar

1993 *Historia de la Secretaría de Relaciones Exteriores. La administración de la política exterior: 1821-1992*. México: SRE/Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos.

HABER, Stephen H.

2003 (15 sep.) "It wasn't all Prebisch's fault: the political economy of Latin American industrialization", Stanford University.

1992 *Industria y subdesarrollo la industrialización de México, 1890-1940*. México: Alianza.

HERNÁNDEZ CHÁVEZ, Alicia

[c.1979] *Historia de la Revolución Mexicana, período 1934-1940. La mecánica cardenista*. México El Colegio de México.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA

1999 *Estadísticas históricas de México*. México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2 vols.

IZQUIERDO, Rafael

1964 "Protectionism in Mexico". En VERNON, Raymond [ed.], *op.cit.*, pp.

JOSEPH, Gilbert M.

1988 *Revolution from without: Yucatán, Mexico, and the United States 1880-1924*. Durham: Duke University Press.

JOSEPH, Gilbert M., *et al.*

1986 *Yucatán y la Internacional Harvester*. Yucatán: Maldonado Editores (Historia y Sociedad. Yucatán. México). Trad. Donna Mellen Webking.

KATZ, Bernard Saul

1970 "Mexican import policy and industrialization, 1929-1965" (Tesis de Ph.D.). [Connecticut/Easton, Pennsylvania]: The University of Connecticut.

KEENWOOD, A.G. y A.L. Lougheed

1992 (or.1971) *The growth of the international economy 1820-1990*. Londres-Nueva York: Routledge.

KINDLEBERGER, Charles P.

2000 (or.1984) "The 1929 World Depression in Latin America from the outside", en Rosemary THORP (ed.), *op.cit.*, pp.273-284.

1994 *A financial history of Western Europe*, 2a ed. [Inglaterra]: Oxford.

1986 (or.1973) *The world in depression 1929-1939*. Berkeley/Los Angeles: University of California Press.

KING, Timothy

1970 *Mexico: industrialization and trade policies since 1940*. N.Y.: Organization for Economic Cooperation Development-Oxford University Press.

KRAUZE, Enrique, en colaboración con Jean Meyer y Cayetano Reyes

1977 *Historia de la Revolución Mexicana. Vol.10. Período 1924-1928. La reconstrucción económica*. México: El Colegio de México.

KUNTZ FICKER, Sandra

(en proceso) *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal 1870-1929*.

2003 "Las oleadas de americanización en el comercio exterior de México, 1870-1948", en *Secuencia*, 57 (sep.-dic.), pp.159-182.

2002 "Institutional change and foreign trade in Mexico, 1870-1905", en Jeffrey Bortz y Stephen Haber (comp.), *The Mexican economy, 1870-1930. Essays on the economic history of institutions, revolutions and growth*. Stanford: Stanford University Press.

2002 (primavera- verano) "Nuevas series del comercio exterior de México, 1870-1929", en *Revista de Historia Económica*, Año XX:2.

2001 "El boom exportador de la Revolución mexicana: características y factores condicionantes" (Ponencia presentada en el encuentro *Desarrollo económico comparado, España y México*, CIDE-El Colegio de México, julio 4-6 de 2001).

2001 (invierno) "El comercio México- Estados Unidos, 1870- 1929: Reconstrucción estadística y tendencias generales", en *Mexican Studies/ Estudios Mexicanos*, vol.17:1.

2000 "La redistribución de los cauces del comercio exterior mexicano: una visión desde la frontera norte (1870-1929)", en *Frontera Norte*, 12:24 (jul.-dic.).

KUNTZ FICKER, SANDRA Y PAOLO RIGUZZI

1996 "El triunfo de la política sobre la técnica: ferrocarriles, Estado y economía en el México revolucionario, 1910-1950", en Sandra Kuntz Ficker y Paolo Riguzzi (coords.), *Ferrocarriles y vida económica en México (1850-1950)*. México: El Colegio Mexiquense-U.A.M. Xochimilco- Ferrocarriles Nacionales de México.

LAMARTINE YATES, Paul

1959 *Forty years of foreign trade. A statistical handbook with special reference to primary products and underdeveloped countries*. Londres: G. Allen and Unwin.

LERMAN ALPERSTEIN, Aída

1989 *Comercio exterior e industria de la transformación en México, 1910-1920*. México: Plaza y Valdés/UAM Unidad Xochimilco.

LOYOLA, Rafael [ed.]

1990 *Entre la guerra y la estabilidad política. El México de los 40*. México: Grijalbo.

LÜTKE-ENTRUP, Monika

2000 "Business, labour and the state in Mexican industrial development (1938-1946). The political economy of 'unidad nacional' " [tesis Ph.D.]. Oxford: University of Oxford.

MADDISON, Angus

1997 (or.1995) *La economía mundial 1820-1992. Análisis y estadísticas*. París: Centro de Desarrollo/OCDE.

MAIZELS, Alfred

1963 *Industrial growth and world trade. An empirical study of trends in production, consumption and trade in manufactures from 1899-1959 with a discussion of probable future trends*. Londres: Cambridge at the University Press.

MARIN, Dalia y Monika SCHNITZER

1997 *The economic institution of international barter*. London: Center of Economic Policy Research Londres: Centre for Economic Policy Research (Discussion paper no.1658 Junio 1997).

1994 *Tying trade flows: a theory of countertrade*. Londres: [Centre for Economic Policy Research (Discussion paper no.946 Mayo 1994).

MÁRQUEZ COLÍN, Graciela

2002 (marzo) "The political economy of Mexican protectionism, 1868-1911" (Tesis de doctorado en Historia), Cambridge, MA: Harvard University- Graduate School of Arts and Sciences- Department of History.

2001 "Protección nominal y cambio institucional, la economía política del proteccionismo en México, 1905-1930" (ponencia preparada para el seminario *Desarrollo económico*

comparado, México y España en los siglos XIX y XX, CIDE-El Colegio de México, Ciudad de México, 4 a 6 de julio de 2001).

2000 "Interests and ideas of commercial policy in Mexico, 1868-1872". México: El Colegio de México/ Centro de Estudios Económicos.

MARTÍNEZ ENCISO, Alfonso

1969 "Análisis de la política de comercio exterior (1940-1965)" (Tesis de licenciatura). México: U.N.A.M-Escuela Nacional de Economía.

MATUTE, ÁLVARO

1995 *Historia de la Revolución mexicana, 1917-1924. Las dificultades del nuevo Estado*. México: C.E.H.- El Colegio de México.

MEYER COSÍO, Lorenzo

1972 *México y los Estados Unidos en el conflicto petrolero (1917-1942)*. México: El Colegio de México.

1991 *Su majestad británica contra la Revolución Mexicana, 1900-1950. El fin de un imperio informal*. México: El Colegio de México.

1991 *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores. Tomo VI*. México: Senado de la República.

1973 *Los grupos de presión extranjeros en el México revolucionario 1910-1940*. México: S.R.E. (Colección del Archivo Histórico Diplomático).

MICHIE, R.C.

2000 "The City of London and international trade 1850-1914", en MICHIE, R.C. (ed.), *The development of London as a financial centre. Vol. II*, Londres: Tauris, pp.58-86.

MIRUS, Rolf y Bernard YEUNG (ED.)

2001 *The economics of barter and countertrade*. Cheltenham, G.B.: Edward Elgar Publishing (An Elgar Reference Collection: The International Library of Critical Writings in Economics 138).

MOSK, Sanford Alexander

1950 *Industrial revolution in Mexico*. Berkeley/ Los Angeles: University of California Press/ Cambridge University Press.

NACIONAL FINANCIERA

1981 *La economía mexicana en cifras*. México: Nacional Financiera.

NIBLO, Stephen R.

1988 *The impact of war and World War II*. Melbourne: La Trobe University/Institute of Latin American Studies.

NORTH, Douglass Ceal

1993 *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.

1994a "El desempeño económico a lo largo del tiempo", en *El Trimestre Económico*, LVI:244, octubre-diciembre, pp.567-583.

1994b *Estructura y cambio en la historia económica*. Madrid: Alianza.

ORTIZ WADGYMAR, Arturo

2001 *Comercio exterior de México en el siglo XX*. México: U.N.A.M./I.I.Ec./Porrúa (Textos breves de Economía).

PAIVA ABREU, MARCELO DE

2000 (or.1984) "Argentina and Brazil during the 1930s: the impact of British and US international economic policies", en Rosemary THORP (ed.), *op.cit.*, pp.127-142.

PASOS PENICHE, Manuel

1974 *Historia de la industria henequenera desde 1945 hasta nuestros días*. Mérida (agosto), s.e.

QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia

1989 *El comercio exterior de México. Marco jurídico, estructura y política*. México: Porrúa/UNAM.

RAMOS URIARTE, Guillermo

1951 "Las operaciones de compensación en el comercio exterior" (tesis de lic. en Economía). México: U.N.A.M./Facultad de Economía.

REGUEIRO ROMERO, Ma. del Carmen

1971 "El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. y el fomento de las exportaciones mexicanas" (Tesis de licenciatura en Economía). México: U.N.A.M.-Escuela de Economía.

REYNOLDS, Clark

1967 *Changing trade patterns and trade policy in Mexico some lessons for developing countries*. Williamstown, Mass.: Center for Development Economics/Williams College.

RIGUZZI, Paolo

2003 *¿Reciprocidad imposible? La política del comercio entre México y Estados Unidos, 1857-1938*. Zinacantepec, Edo. de México: El Colegio Mexiquense/ Instituto Mora.

2001 "La política comercial en México, 1856-1930: fuentes y problemas", en *América Latina en la historia económica. Boletín de fuentes*, No.15 (ene-jun), pp.107-115.

RODRÍGUEZ GARZA, Francisco Javier

1996 "Cambio institucional y pensamiento económico en el México de Entre-guerras (1920-1946)". Tesis de doctorado en Historia. México: El Colegio de México/Centro de Estudios Históricos, 2 vols.

ROSENWEIG, Fernando

1960 (ene-mar) "Las exportaciones mexicanas de 1877 a 1911", en *Historia Mexicana*, v.9, no.3 [35], pp.377-413.

SCHULER, Friedrich Engelbert

1998 *Mexico between Hitler and Roosevelt. Mexican foreign relations in the age of Lázaro Cárdenas, 1934-1940.* Albuquerque, N.M.: University of New Mexico.

CIDE: F134 S378 1998

BDCV: 327.72/S386m

SHAFER, Robert Jones

1973 *Mexican business organizations. History and analysis.* N.Y.: Syracuse University Press.

SOLÍS, Leopoldo

1993 (or.1970) *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas.* México: Siglo Veintiuno Editores.

SOMMAVILLA, Antonio

1993 "El acuerdo comercial y monetario entre Suiza y Argentina de 1934", en *AHILA* (CD-ROM).

THE STATISTICAL HISTORY...

[1968] *The statistical history of the United States from Colonial times to the present.* Stamford, CT: Fairfield Publishers.

TAMAMES, Ramón y Santiago Gallego

1996 *Diccionario de economía y finanzas.* [España]: Alianza/Limusa-Noriega.

THORP, Rosemary (comp.)

1988 *América Latina en los años treinta. El papel de la periferia en la crisis mundial.* México: FCE.

THORP, Rosemary (ed.)

2000 (or. 1984) *An economic history of twentieth-century Latin America. Volume 2. Latin America in the 1930s: the role of the periphery in world crisis.* Oxford/N.Y.: Palgrave-St. Anthony's College.

TOPIK, Steven C. y Allen WELLS

1998 *The second conquest of Latin America. Coffee, henequen, and oil during the export boom, 1850-1930.* Austin: University of Texas Press/ Institute of Latin American Studies (Critical reflections on Latin America).

TORRES RAMÍREZ, Blanca Rosa

1979 *México en la segunda Guerra Mundial. Historia de la Revolución Mexicana 19.* México: El Colegio de México.

1984 *Hacia la utopía industrial. Historia de la Revolución Mexicana 21.* México: El Colegio de México.

TURRENT DÍAZ, Eduardo

1982 *Historia del Banco de México. Volumen I.* México: Banco de México.

UHTHOFF, Luz María

2003 "Fiscalidad y comercio exterior en México 1872-1920", Ponencia presentada en el Congreso de Americanistas realizado en Santiago de Chile, Chile en julio de 2003.

VÁZQUEZ, Josefina (coord.)

1991 *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores*. México: Senado de la República.

VERNON, Raymond [ed.]

1964 *Public policy and private enterprise in Mexico*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

VILLANUEVA MUKUL, Eric (coord.)

1990 *El henequén en Yucatán. Industria, mercado y campesinos*. Mérida: Maldonado Editores/ Cultur Servicios/ I.N.A.H.- Centro Regional de Yucatán/C.E.D.R.A.C.
Préstamo de Gilbert Joseph

VILLARREAL, René

1976 *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). Un enfoque estructuralista*. México: FCE.
BDCV: 338.0972 V722d

WEAVER, Frederick Stirton

1977 *Neo-classical theory, dependency theory, and the staple theory: The comparative study of foreign trade and investment in 19th century Latin America (December 1977)*. Amherst, [Massachusetts]: International Area Studies Programs- University of Massachusetts at Amherst (Program in Latin American Studies Occasional Papers Series no.7).

WILKINS, Mira

1975 *The maturing of multinational enterprise: American business abroad from 1914 to 1970*. Cambridge MA/ Londres: Harvard University Press.

WOMACK, John Jr.

1978 "The Mexican economy during the Revolution, 1910-1920: historiography and analysis", en *Marxist Perspectives*, 1:4 (invierno de 1978), pp.81-123.

ZEBADÚA, Emilio

1994 *Banqueros y revolucionarios: la soberanía financiera de México, 1914-1929*. México: El Colegio de México/Fideicomiso Historia de las Américas/FCE.

ZERMEÑO, Francisco T.

1964 *Las cámaras de comercio en el derecho mexicano*. México: Talleres de Editores e Impresores Asociados.