

LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE MEXICO Y
LOS ESTADOS UNIDOS DURANTE LA
SEGUNDA GUERRA MUNDIAL.

Consecuencias económicas de la colaboración
mexicana al esfuerzo de guerra.

Tesis, que para optar por el
grado de Licenciado en
Relaciones Internacionales
presenta:
Ricardo Macouzet Noriega.

El Colegio de México.
Centro de Estudios Internacionales.

2 de enero de 1979.

Agradecimientos.

En la elaboración de esta tesis conté con la ayuda de varias personas a las que es preciso dar reconocimiento. Primeramente, quiero agradecer a Blanca Torres, cuya asesoría e interés en esta tesis me fueron de mucho provecho en el desarrollo de la misma. Obviamente, los errores e inexactitudes de este trabajo son de mi exclusiva responsabilidad. Asimismo, debo reconocer la ayuda y apoyo de mis compañeros, especialmente de Jorge Chabat y Fernando Salmeón. Finalmente, debo anotar que el trabajo mecanográfico de Silvia Margarita Fernández, fue eficiente y oportuno.

A Ana María.

A mis padres.

LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS
UNIDOS DURANTE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL. Con-
secuencias económicas de la colaboración mexi-
cana al esfuerzo de guerra.

I N D I C E .

INTRODUCCION

- I. La Segunda Guerra Mundial; consolidación de la influencia econó-
mica de los Estados Unidos en America Latina.
 - A. Las principales consecuencias económicas de la guerra en
Latinoamerica.
 - B. Las relaciones entre México y los Estados Unidos antes de
la Segunda Guerra Mundial.
 - II. El acercamiento entre los Estados Unidos y México; la coopera-
ción mexicana al esfuerzo de guerra.
 - A. La unidad nacional y el periodo de guerra.
 - B. El arreglo general de 1941.
 - C. El acuerdo entre los Estados Unidos y México sobre el con-
trol de la exportación y venta de materiales estrategicos.
 - D. Las principales consecuencias económicas de la guerra en
México.
 - III. El paso de la colaboración a la dependencia.
 - A. La Comisión México-Americana para la Cooperación Económica.
 - B. El Tratado de Comercio.
- Conclusiones.
- Apendice. El Tratado de Comercio y la industria mexicana de
pinturas.
- Bibliografía.

INTRODUCCION

La Segunda Guerra Mundial es un período muy importante en la historia de las relaciones económicas entre los Estados Unidos y América Latina. Durante esta etapa se consolidan bases profundas de dependencia económica en la mayor parte de los países latinoamericanos con respecto a los Estados Unidos. La guerra creó el ambiente y las condiciones propicias para que este país consolidara su hegemonía, no sólo económica, sino también política y militar, en la región. A este fenómeno coadyuvaron las condiciones mismas de la guerra, y las políticas entonces diseñadas por los Estados Unidos. En última instancia, éstas tuvieron un común denominador: perseguían ayudar al esfuerzo bélico de los aliados y, por lo tanto, seguían las directrices dictadas por las necesidades norteamericanas de guerra.

El fortalecimiento de la dependencia económica de América Latina hacia los Estados Unidos no fue producto tan sólo de las consecuencias de la guerra. Detrás del acercamiento entre los Estados Unidos y Latinoamérica se encontraban los lineamientos de la política económica de aquel país. La guerra, en gran medida, lo que hizo fue reforzar mecanismos ya iniciados con anterioridad por los Estados Unidos, que facilitaron las condiciones para la afirmación de la penetración económica norteamericana en América Latina. En síntesis, las condiciones anteriores coadyuvaron para que durante este período América Latina supeditara, en gran medida, sus relaciones económicas con los Estados Unidos. Este fenómeno tendría consecuencias negativas en Latinoamérica tanto durante la guerra, como, y principalmente, al fin de ella.

A partir de estos supuestos estamos en condiciones de justificar el por qué de este estudio. En México, al

igual que en la mayoría de los países latinoamericanos, la guerra significó la afirmación de la hegemonía económica de los Estados Unidos. Este período, contribuyó a consolidar las bases de la dependencia económica de México con respecto a aquel país. Partiendo de esta premisa, este trabajo se plantea como tarea fundamental analizar las relaciones económicas entre México y los Estados Unidos, a través del estudio de los principales acuerdos económicos concertados entre ambos países durante la guerra. Durante esta etapa México al igual que otros países latinoamericanos, supeditó, en gran medida, sus decisiones económicas a las directrices dictadas por la economía de guerra de los Estados Unidos. La cooperación de México al esfuerzo de guerra, lo llevó a establecer acuerdos con los Estados Unidos, que tuvieron consecuencias internas negativas no sólo durante el conflicto, sino también al término de él.

Durante la guerra México cooperó de una manera importante al esfuerzo bélico, principalmente a través de la exportación de materias primas de carácter estratégico. La guerra proporcionó el ambiente adecuado para que ambos países pasaran de una relación tipificada por el conflicto, casi continuo, a una de cooperación. México logró términos aceptables en los convenios para la solución de los problemas pendientes, no sin tener que dar una batalla diplomática nada fácil. Sin embargo, el acercamiento entre México y los Estados Unidos requirió también la rectificación de la política cardenista a la que también obligaba la situación política interna. Así, la guerra fue un período coyuntural en la historia de México. Durante ella no sólo hay un cambio en el curso de sus relaciones con los Estados Unidos, sino que hay también un replantamiento interno conducente a rectificar las líneas políticas y económicas, principalmente, del sexenio anterior. A partir de 1940 ambos fenómenos se superpondrían y derivarían en el establecimiento de unas bases más firmes de la depen-

dencia mexicana de una forma que aún perduran.

El análisis de algunos de los mecanismos concretos mediante los cuales se estructuraron las condiciones antes descritas, es el propósito de este estudio. Este se divide en tres partes. La primera, es un breve capítulo introductorio que intenta establecer el cuadro general en que se enmarcan las relaciones entre los Estados Unidos y América Latina durante la Segunda Guerra Mundial. En él se enuncian brevemente los términos en que se estableció la cooperación económica, política y militar entre ambas regiones, así como las principales consecuencias económicas que la guerra tuvo en latinoamérica. A partir de estas consideraciones generales, en el mismo capítulo, se pasa al estudio del caso concreto del estado de las relaciones entre los Estados Unidos y México antes de la Segunda Guerra Mundial. En este apartado se analizan brevemente los principales conflictos entre los Estados Unidos y México durante el período cardenista. Se observa asimismo, la importancia de la inminencia de la guerra como un factor que impide que las represalias norteamericanas por la expropiación petrolera sean más severas, ya que aquella podría haber provocado, en último extremo, una intervención armada. Finalmente, se señalan las condiciones principales que explican el paso del cardenismo al avilacamachismo.

El segundo capítulo estudia los mecanismos concretos por medio de los cuales se posibilitó el acercamiento entre los Estados Unidos y México; la colaboración económica de este último país al esfuerzo bélico, así como las principales consecuencias económicas que en él tuvo la guerra. La primera parte de este capítulo estudia los términos ideológicos en que descansaron las relaciones entre los Estados Unidos y México durante la Segunda Guerra Mundial, y sus parámetros el acercamiento entre ambos países. Posteriormente se estudian las negociaciones y la concertación del arreglo general de 1941, que solucionó los problemas pendientes más significativos

entonces existentes entre ambos países. Finalmente, se analizan, en forma breve, las principales consecuencias económicas que tuvo la guerra en México, entre ellas, las derivadas de la exportación creciente de sus productos es tratégicos, las modificaciones del comercio exterior de México, así como la influencia que este comercio tuvo, - principalmente en el aceleramiento del proceso de industrialización vía la sustitución de importaciones-esencial mente de bienes de consumo que fue el impacto a más largo plazo, y en el proceso inflacionario que entonces sufrió México. Estos dos últimos fenómenos, aunque también respondieron a factores internos, encontraron en las condicio nes creadas por la guerra, un estímulo inmediato.

El último capítulo es el estudio de los dos mecanismos económicos más importantes establecidos entre México y los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial: la Comisión México-Americana para la Cooperación Económica y el Tratado de Comercio. Mediante el estudio de las negociaciones, los propósitos, y el funcionamiento de ambos se intentan recoger, ejemplificándoles, la forma en que se dió el acercamiento y la colaboración entre ambos países tanto durante la guerra, como en el período postbélico y sus consecuencias. En el estudio del tratado, que es la parte modular de este capítulo, se analiza un aspec to central de las relaciones económicas entre los Estados Unidos y México durante la década de 1940: el proteccionismo en México, y la naturaleza de la política económica comercial de los Estados Unidos.

Por último, este estudio tiene un apéndice que inten ta ejemplificar, mediante el análisis de un caso concreto, el tipo de relación económica que entonces se estableció entre los Estados Unidos y México a causa de la guerra. Este apéndice es el estudio concreto de la influencia del Tratado de Comercio en una rama industrial: la industria mexicana de pinturas. Mediante este análisis se intenta

detectar no sólo la influencia del tratado en una rama industrial mexicana, sino también aspectos importantes de las relaciones económicas entre los Estados Unidos y México no sólo durante la guerra, sino principalmente, al fin de ésta.

LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL: CONSOLIDACION DE LA
INFLUENCIA ECONOMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA

A. Las Principales consecuencias económicas de la guerra
en Latinoamérica

La Segunda Guerra Mundial estrechó los lazos políticos, económicos y militares de los Estados Unidos con la mayoría de los países de América Latina. En este período se creó el marco propicio para la consolidación de la influencia norteamericana en el área. La política exterior de los Estados Unidos hacia América Latina -reflejada en las conferencias panamericanas- más las condiciones mismas de la guerra, coadyuvaron a que la mayoría de los países latinoamericanos supeditaran en buena medida sus decisiones políticas, económicas y militares a las directrices de la política exterior de los Estados Unidos.

La llegada a la presidencia de los Estados Unidos de Franklin D. Roosevelt en 1933, tuvo como consecuencia un replantamiento global de las relaciones entre los Estados Unidos y América Latina. La adopción de la política interna del "nuevo trato" se tradujo en términos continentales, en la política de la Buena Vecindad. En términos estrictos, la política de la Buena Vecindad implicó la renuncia a la intervención armada norteamericana en América Latina. En la Conferencia Interamericana de Buenos Aires de 1936, mediante una declaración conjunta interamericana, se formalizó un acuerdo de no intervención.^{1/} Sin embargo,

1/ Greene, David, The containment of Latin America. A history of the myths and realities of the Good Neighbor Policy. Chicago Quadrangle books, 1971, p. 7. Este cambio en la política exterior norteamericana fue posible, principalmente, debido a que, al término de la Primera Guerra Mundial los Estados Unidos llegaron a ocupar una posición de fuerza sin precedente en relación con América Latina. Ninguna nación no americana, y ni siquiera la Liga de las Naciones recién formada, podían desafiar la hegemonía estadounidense en el área. De hecho el Artículo 21 del Convenio de la Liga de las Naciones, era virtualmente una aceptación, de parte de los signatarios no americanos, de no ocuparse de los problemas americanos. Por ello aparentemente los Estados Unidos podían permitirse modificar una política, cuyo objeto principal reconocido había sido prevenir la intervención extra-continental en el Continente Americano. Ver Connell Smith, Gordon, El sistema interamericano, Fondo de Cultura Económica, México, 1971, pp. 40 v 101.

la renuncia a la intervención armada no implicó para los Estados Unidos más que la renuncia a una intervención unilateral. El pacto de no intervención formaba parte de una declaración conjunta en la cual el otro apartado era el Convenio para el Mantenimiento, Conservación y Restablecimiento de la Paz. Este documento establecía la acción conjunta de defensa de los países americanos, en caso de una guerra internacional.^{2/} Los estados Unidos buscaban, y los hechos posteriores lo confirmaron, la oportunidad de aprovechar el sistema interamericano para presionar a las otras repúblicas americanas para el logro de sus objetivos. Así, las bases para la seguridad colectiva se sentaron en Buenos Aires, y se reforzaron en las siguientes conferencias panamericanas.^{3/} En ellas los Estados Unidos buscaron la solidaridad hemisférica en contra de posibles agresiones del Eje, y posteriormente, al convertirse en beligerantes, la completa colaboración latinoamericana, tanto económica y política como militar. A partir del momento en que los Estados Unidos participaron activamente en la guerra, el mayor énfasis de su política hacia América Latina se puso en el fortalecimiento del área continental haciendo resaltar los intereses y aspiraciones comunes. El telón de fondo que Estados Unidos utilizó para llevar a cabo sus objetivos estuvo constituido por el panamericanismo y la política de la Buena Vecindad. Las conferencias panamericanas recogieron en gran parte los intereses específicos de los Estados Unidos. Sin embargo, las políticas multilaterales y los organismos norteamericanos establecidos por la guerra, no fueron suficientes. Se establecieron pactos y acuerdos bilaterales con las distintas naciones. Así, Estados Unidos, firmó

2/ Connel Smith, Gordón, El sistema interamericano, Fondo de Cultura Económica, México, 1971, p. 124.

3/ Ibid., p. 139.

varios acuerdos bilaterales en los renglones político económico y militar con los diferentes países de América Latina. Aunque la solidaridad hemisférica no fue unánime si re flejó, en forma general, un apoyo decidido de los países latinoamericanos a los Estados Unidos.

En términos político-militares los países latinoamericanos cooperaron con Estados Unidos poniendo en práctica una serie de medidas que suponía una intervención creciente de este último en asuntos internos de aquellos países. La Segunda Guerra Mundial significó, de hecho, una intervención mayor de ese país en la región.^{4/} Así, se adoptaron resoluciones conjuntas que establecían: el rompimiento de relaciones diplomáticas, económicas y comerciales con las potencias del Eje; la creación de organismos encargados de estudiar y coordinar medidas contra las actividades subversivas propiciadas por estos países; y, - provisión de ayuda militar con el mismo propósito.^{5/} Así, mientras el buen vecino se había abstenido, o se había - mostrado cauteloso para intervenir en los asuntos internos de los países latinoamericanos, el socio de guerra se ocupaba cada vez más de ellos.^{6/}

Al término de la guerra, la mayoría de los países latinoamericanos se encontraban militarmente supeditados a las directrices político-militares de los Estados Unidos. La ayuda militar, la sustitución de misiones militares europeas por norteamericanas, así como la instalación de bases militares, rebasó el marco estricto de la guerra y re

4/ Ibid., p. 156.

5/ Ibid., pp. 150-153. El gobierno de los Estados Unidos realmente no buscaba un apoyo militar activo por parte de Latinoamérica, ya que aquel le era muy costoso, sino que ansiaba su cooperación para combatir la subversión interna del Eje en el continente. Ver Connel Smith, op. cit., p. 152.

6/ Ibid., p. 157.

forzó estructuras de dependencia entre los aparatos militares de algunos países latinoamericanos, y los Estados Unidos.

En términos económicos la guerra coadyuvó también a la consolidación de la influencia norteamericana en el área. En los Estados Unidos y en otros países beligerantes industrializados se operaron, a causa de la guerra, cambios de orden industrial. La planta productiva de tiempo de paz se modificó para proveer de los materiales necesarios a la guerra y esto trajo como consecuencia una importante modificación en la estructura de producción. En primer lugar, hubo un incremento en la importancia relativa de determinadas ramas industriales. El consumo del Estado sustituyó en la escala de preferencias al de la población civil. Se dió una expansión de las industrias dedicadas a producir artículos metálicos y maquinaria pesada, con la correspondiente disminución en la producción de bienes de consumo. Todo ello, la escasez de bienes de consumo, aunada a la necesidad del Estado de cubrir con un incremento en la circulación de la moneda los gastos en aumento, tuvo como consecuencia la inflación. En segundo lugar, dada la importancia otorgada a la producción bélica, se inició un proceso de desinversión o de consumo de capital, ya que toda la inversión se orientó no hacia el reemplazo de maquinaria vieja, sino hacia la producción de nuevos materiales útiles para la guerra. En tercer lugar, se alteraron los costos de producción absolutos y relativos en relación a la producción bélica vis a vis la producción de bienes de consumo. Finalmente, se originó una alteración en las condiciones de cambio, tanto en el comercio interno como en el internacional entre la producción primaria y la secundaria, con precios generalmente más favorables a la segunda.^{1/}

^{1/} Sáenz, José, Efectos económicos de la guerra, col Jornadas, Núm. 7, 1943, México. El Colegio de México, pp. 12-14.

Las alteraciones económicas arriba mencionadas repercutieron directamente en las relaciones entre Estados Unidos y América Latina durante la Segunda Guerra Mundial. Económicamente, la comunidad de intereses entre ambas regiones se tradujo en un intercambio comercial más estrecho. El cierre de los mercados europeos, motivado por la guerra, tuvo, para América Latina, dos consecuencias principales. Por un lado, al no encontrar salida europea para sus mercancías de exportación -dadas las condiciones mismas de la guerra y las restricciones impuestas por los Estados Unidos a ese comercio- América Latina empieza a incrementar sus ventas a los Estados Unidos. Estas incluían predominantemente materias primas de tipo estratégico. Por otro lado, se reorientaron las importaciones latinoamericanas de Europa hacia los Estados Unidos. Dada la orientación bélica de la economía norteamericana, los países latinoamericanos no se vieron en posibilidades de importar de ese país aquellos productos que requerían, sobre todo para su industria, en las cantidades deseadas.

La regulación del comercio exterior de los Estados Unidos estaba ya plasmada en el Programa de Acuerdos Recíprocos de Comercio de 1934. Durante la guerra estos acuerdos tuvieron una mayor vigencia y favorecieron la exportación a los Estados Unidos, principalmente de los materiales estratégicos requeridos. A estos acuerdos se sumaron organismos gubernamentales norteamericanos que regulaban, y aun señalaban, las directrices a seguir, tanto en los acuerdos comerciales, como en las relaciones económicas entre ambas regiones. Estos organismos, al regular las importaciones y exportaciones de Estados Unidos y América Latina, coadyuvaron, no solamente a la concentración comercial, sino que produjeron un incremento en la planeación y en la intervención de los Estados Unidos en las economías latinoamericanas, de acuerdo a directrices fijadas por los propios norteamericanos.

La regulación del comercio exterior latinoamericano y las condiciones de la guerra produjeron varias consecuencias negativas para América Latina. En primer lugar la explotación de bienes que eran necesarios para el esfuerzo de guerra causó dislocaciones económicas en un gran número de estos países. Ello se debió a que no se trataba necesariamente de los productos básicos para aumentar el nivel de vida interno ni, en un gran número de casos, eran productos excedentes en los países latinoamericanos. A lo anterior se debe agregar que la demanda de uno o pocos productos para exportación, fue causa de que se produjeran estos de una manera intensiva e indiscriminada, y que se descuidaran otros sectores de la actividad económica.^{8/} En segundo lugar, la gran demanda de materias estratégicas y el control norteamericanos de sus exportaciones provocó, en la mayoría de los países latinoamericanos una gran inflación. Esta se debió fundamentalmente a que los países latinoamericanos no podían utilizar el excedente monetario, producto de su superávit en balanza de pagos, ya que los productos más necesarios para su desarrollo industrial no podían importarse.

No obstante lo anterior, la escasez en el mercado internacional de bienes manufacturados significó, por otra parte, el estímulo que vino a acelerar en unos países y a crear en otros el desarrollo de una industria nacional basada en la sustitución de importaciones.^{9/} Ello se logró gracias a que el sector industrial gozó de las ventajas de la desaparición de la competencia extranjera.

 8/ Grenre, David, op. cit., pp. 100-103. La exportación de los materiales estratégicos para el esfuerzo de guerra ya había sido comprometida por América Latina a los Estados Unidos, según acuerdo interamericano, a mediados de 1941.

9/ Ojeda, Mario, Alcances y límites de la política exterior de México. El Colegio de México, México, 1976, p. 19.

Al final de la guerra, las consecuencias negativas de la supeditación económica de América Latina al mercado norteamericano se dejaron sentir de una manera abierta. "La nueva situación de dependencia económica quedó al descubierto y aún se vio reforzada."^{10/} El comercio exterior latinoamericano se encontró supeditado al casi único mercado disponible: los Estados Unidos. Esta tendencia se agravó conforme los Estados Unidos se concentraban en resolver las necesidades europeas, al tiempo que disminuían sus importaciones de América Latina.^{11/}

Por otro lado, el fin de la guerra supuso, para las nuevas líneas de producción industrial desarrolladas en Latinoamérica, al abrigo de un mercado sin competencia, la pérdida de esa condición.^{12/} A los problemas anteriores se sumaron algunos otros. "La terminación en los Estados Unidos del control de precios ejercido durante la guerra - significó que los países latinoamericanos que habían vendido en un mercado controlado a precios bajos, tuvieran, a partir de entonces, que comprar en uno libre. En consecuencia, el valor de las reservas acumuladas durante el período bélico disminuyó considerablemente."^{13/} A esto último se sumaron las deudas que todos los países latinoamericanos, a excepción de Argentina y Panamá, habían contraído durante ese período: principalmente con el Banco de Exportación e Importación (EXIMBANK). Así, no fue sorprendente que en la Conferencia de Chapultepec, realizada en México hacia el fin de la guerra, los países latinoamericanos pusieran énfasis en los problemas económicos. Si ésta era una tendencia desde la preguerra, aquella la acentuó. Aunque se habían creado algunos organismos durante la guerra

 10/ Ibid., p. 15.

11/ Ibid., p. 19.

12/ Connel Smith, op. cit., p. 159.

13/ Ojeda, Mario, op. cit., p. 21.

para prevenir sus efectos económicos nocivos, el alcance de los mismos había sido muy limitado por la magnitud del conflicto. Las demandas latinoamericanas se centraron en la petición de ayuda a los Estados Unidos por los sacrificios hechos al abastecer a ese país de materias primas a precios bajos. Por otra parte el fin de las hostilidades dejaba, como ya se vió, a la industria en una posición poco competitiva, por lo cual se busco el alza de tarifas. El no hacerlo significaba colocar a sus industrias de reciente desarrollo en pie de competencia con industrias de los Estados Unidos más antiguas, más grandes y eficientes.^{14/}

El resultado neto de la Conferencia de Chapultepec, fue el que los Estados Unidos hicieron hincapié en el carácter esencialmente bilateral de las relaciones económicas interamericanas, y por lo tanto intentaron anular una acción conjunta de éstos. Por otro lado, las fórmulas propuestas por los Estados Unidos para mejorar el nivel de vida en América Latina, y desarrollar sus economías, al contrario de lo deseado por la mayoría de estos países, consistía en la expansión de sus economías con base en la eliminación de las tarifas y a través del capital privado estadounidense. Ante estas propuestas, la mayoría de los países latinoamericanos, consideró que la política exterior norteamericana estaba siendo diseñada más para expandir su propio comercio e inversiones, que para ayudar al crecimiento económico de América Latina, pese a su cooperación durante la guerra.^{15/}

La nueva situación de dependencia latinoamericana se vió reforzada conforme los Estados Unidos se concentraban en resolver las necesidades europeas. Con ello Latinoamérica vió desvanecerse la posibilidad de ayuda norteamericana. En Bogotá, en 1948 Marshal dejó claramente asentado que habrá muy poca ayuda de parte del gobierno de los Estados Unidos para el desarrollo económico de la región. En cuanto a las inversiones extranjeras,

^{14/} Connel Smith, op. cit., p. 161.

^{15/} Ibid., p. 166.

las surgió como el motor del desarrollo del área, pero su atracción dependería del "buen trato y las oportunidades - que den a ellas los países de América Latina."^{16/} Un poco antes, en vísperas de la Conferencia de Río, el Presidente Truman había rechazado la idea de un plan Marshall para - América Latina ya que: "había existido un plan de ese tipo para el Continente Americano por más de un siglo: la Doctrina Monroe."^{17/}

Aunque la Segunda Guerra Mundial implicó la confirmación de la hegemonía de los Estados Unidos en Latinoamérica y en buena medida supeditó las decisiones políticas, - económicas y militares a las directrices norteamericanas, las consecuencias de la guerra y la colaboración dada durante ella a los Estados Unidos no fueron homogéneas en todos los países de la región. Así por ejemplo Argentina se mantuvo más alejada tanto política como comercialmente de la influencia norteamericana y México, aunque proporcionó - una colaboración económica plena, prestó una ayuda militar menor que la de la mayoría de los países del área. Con estos ejemplos, queremos hacer resaltar que, aunque las condiciones antes reseñadas privaron en general en América Latina durante la guerra y después de ella, las consecuencias de ésta tuvieron características diferentes, de acuerdo al tipo de relación que se había establecido entre los Estados Unidos y los distintos países de la región antes del conflicto bélico. En este sentido el caso de México es sumamente interesante, ya que la guerra proporcionó una coyuntura que coadyuvó a un cambio importante no sólo en sus relaciones con los Estados Unidos, sino en su política y economía interna.

16/ Ibid., p. 186.

17/ Connel Smith, Gordon, Los Estados Unidos y la América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1977.

B. Las Relaciones entre México y los Estados Unidos antes de la Segunda Guerra Mundial.

Las relaciones entre México y los Estados Unidos se mantuvieron en conflicto casi constante desde el principio de la Revolución Mexicana. Esto se debió fundamentalmente a las reclamaciones de los norteamericanos afectados por la contienda, a la suspensión decretada por México del pago - al servicio de la deuda y, sobre todo, por el enfrentamiento ocurrido a raíz de la expropiación petrolera. Sin embargo, el conflicto no fue permanente ni tuvo siempre la misma intensidad. Por ejemplo, en 1928, se llegó a un acuerdo provisional sobre el asunto del petróleo, y "aunque que daban por resolver el pago de la deuda y las compensaciones por daños causados por la lucha civil, o las expropiaciones agrícolas, no quedaba ninguna política que amenazara los intereses de los Estados Unidos."^{18/} El arreglo de los principales diferencias se había logrado a través de los acuerdos Morrow-Calles, precisamente en el momento en que el régimen de éste viraba a la derecha. Serían las reformas cardenistas, y, específicamente la afectación de intereses norteamericanos, los que provocarían nuevamente roces importantes en las relaciones México-norteamericanas.

El régimen de Cárdenas entre 1935 y 1938, primordialmente, se tradujo en la aceleración de procesos políticos y económicos iniciados por la Revolución de 1910, que en años anteriores se habían, sino estancado, sí desrollado lentamente. Cárdenas no sólo procedió a realizar un vasto programa agrario, sino también a introducir planes para organizar a los obreros, reformar el partido y nacionalizar o cambiar ciertos sectores de la economía. Algunas de estas medidas fomentaron nuevos enfrentamientos con los representantes de los intereses económicos de los Estados

^{18/} Meyer, Lorenzo, Historia General de México, tomo IV. El Colegio de México, México, 1976, p. 155.

Unidos, quienes intentaron buscar apoyo en su gobierno.^{19/}

La afectación de propiedades agrícolas norteamericanas se inició en 1936 y se intensificó en el año de 1937.^{20/} Sin embargo, la actividad diplomática desplegada por el gobierno de los Estados Unidos en favor de sus nacionales, - fue mucho menos enérgica que en ocasiones anteriores.^{21/} Fue a partir de la expropiación petrolera, con mucho el conflicto más importante, cuando las reclamaciones agrarias se tomaron más enérgicas. Las notas diplomáticas norteamericanas exigiendo el pago pronto y adecuado por las afectaciones, se redactaron en términos de mayor vigor y firmeza. Con todo, no fue sino hasta el 26 de octubre de 1938 que México aceptó comenzar a pagar a los Estados Unidos un millón de dólares por concepto de las tierras expropiadas a sus nacionales a partir de 1927.^{22/}

El 18 de marzo de 1938, Cárdenas expropió las propiedades petroleras extranjeras. Aunque este fue el problema más importante suscitado entre los Estados Unidos y México, existieron circunstancias de orden internacional que evitaron - represalias norteamericanas más severas e hicieron muy remota la posibilidad de una intervención armada, y posibilitaron un posterior acuerdo. El gobierno de los Estados Unidos encontró impedimentos muy efectivos para intervenir militarmente tanto en los pactos de no intervención y de no agresión, como en la necesidad de mantener la solidaridad hemisférica ante la inminencia del conflicto europeo.^{23/} En este punto

19/ Schmitt, Karl, México y Estados Unidos, 1821-1973. Conflicto y coexistencia. Ed. Limusa, México, 1978, p. 152.

20/ Zorrilla, Luis, Historia de las relaciones entre México y los Estados Unidos de América, 1800 - 1958, tomo II, edit. Porrúa, México, 1966, p. 465.

21/ Ibid., p. 452.

22/ Ibid., p. 455.

23/ Ibid., p. 476-477.

es evidente que el gobierno de los Estados Unidos "nunca llegó a dar la menor señal de pretender emplear la fuerza contra México."^{24/} Igualmente, "los norteamericanos tampoco fueron partidarios de una intervención indirecta a través del fomento de un movimiento armado contra el gobierno cardenista. Ni Cedillo, ni Almazán después, lograron, ya no se diga el apoyo de Washington, pero ni siquiera que sus representantes fueran recibidos por funcionarios norteamericanos para ~~representar~~ presentar sus puntos de vista."^{25/} A las empresas petroleras, quienes ayudaron en pequeña escala a las fuerzas anticardenistas, también se les advirtió "que se abstuvieran de fomentar un movimiento armado en México." La razón de estas actitudes era la inminencia de la guerra, ya que, como señaló el embajador norteamericano en México: "cualquier movimiento anticardenista en 1938 o después estaría dirigido por la extrema derecha y ésta se encuentra muy influida por elementos profascistas españoles o alemanes."^{26/}

Por otra parte, aunque Cárdenas calculó bien al pensar que Roosevelt no se arriesgaría a una acción directa contra México, por no poner en peligro su política de la Buena Vecindad, subestimó aparentemente los obstáculos y presiones que México habría de vencer para llevar a buen término la expropiación. Las presiones norteamericanas fueron muchas y muy variadas. Estas abarcaron desde la suspensión de las negociaciones para concertar un acuerdo de comercio, hasta un plan más ambicioso tendiente a lograr una regudización general de la crisis económica por la que atravesaba el país desde

^{24/} Leyer, Lorenzo, "La política de la Buena Vecindad", en Extremos de México, El Colegio de México, México p. 243.

^{25/} Ibid., p. 247.

^{26/} Ibid., p. 244

algún tiempo. ^{27/} El plan norteamericano se centró en la suspensión de las compras de plata mexicana y en el bloqueo de las exportaciones de petróleo. ^{28/} La lógica de estas medidas, así como el veto de varios créditos pedidos por el gobierno mexicano al Eximbank y a bancos privados norteamericanos, era que "tales transacciones podrían aliviar la crisis económica por la que atravesaba México, y con ello se haría menos urgente para el gobierno cardenista llegar a un acuerdo con los intereses petroleros afectados". ^{29/}

La expropiación petrolera constituyó el límite de la política cardenista de reformas y representó, al mismo tiempo, el grado máximo de autonomía tanto política como económica alcanzada por el México posrevolucionario. ^{30/} Al final, aunque la industria nacionalizada sobrevivió, las presiones norteamericanas al lograr acelerar la crisis económica de México coadyuvaron a la rectificación de la política cardenista. "Es necesario recordar que a partir de 1938, la política reformista de Cárdenas se detuvo y dió lugar a un vuelco a la derecha que culminó con la elección de Ávila Camacho a la presidencia y, a la eventual destrucción de los planes cardenistas de conducir a la sociedad mexicana por un camino diferente del capitalismo. Este viraje a la derecha no puede ser explicado exclusivamente en función de la presión externa, pero no hay duda de que ésta influyó de una manera determinante". ^{31/} Las presiones internas fueron también importantes en el cambio de la política cardenista y en la elección de Ávila Camacho. Sin embargo, la presión interna en buena medida no fue más que un reflejo de las presiones económicas externas. La crisis económica de 1938 y 1939 agudizó la oposición de los enemigos de la política cardenista y produjo una ola de inquietud que llevó a Cárdenas a designar como su sucesor a un elemento conservador moderado como Ávila Camacho. ^{32/} La designación de este como candidato p

^{27/} Ibid., pp. 245-246

^{28/} Ibid., p. 247

^{29/} Ibid., p. 253

^{30/} Ibid., p. 255

^{31/} Ibid., p. 255

^{32/} Meyer, Lorenzo, "Cambio político y dependencia", en Foro Internacional, No. 50, El Colegio de México, México, 1972, p. 27.

sidencial fue bien vista en los Estados Unidos, ya que se consideraba a Ávila Camacho como un moderado que permitiría un arreglo de los asuntos pendientes con México.^{33/} Por otra parte, " a los norteamericanos les llegó a preocupar, tanto como a Cárdenas, la posibilidad de que Almazán recurriera a la rebelión si el resultado oficial de los comicios no le era favorable. Los Estados Unidos no deseaban más desórdenes al sur de la frontera y menos si propiciaban el fascismo."^{34/}

El cambio en la política de Lázaro Cárdenas en los dos últimos años de su gobierno se confirmó durante el gobierno de Ávila Camacho. Este rectificó la política cardenista e inició una política de conciliación o unidad nacional. Desde su campaña presidencial, Ávila Camacho abogó por una política de este tipo que buscara agrupar a todos los mexicanos en apoyo del gobierno para lograr el progreso y el bienestar del país. "A lo largo de toda su campaña, Ávila Camacho empeñaría a tejer su concepción sobre la unidad nacional en torno a los siguientes grandes temas: postergación de las disputas intergremiales; relación entre el capital y el trabajo; el respeto a la pequeña propiedad y el ejido con modificaciones pragmáticas en cuanto a la forma colectiva o individual de explotación de este último y, finalmente, pero no menos importante, el papel de la familia en la educación. Detrás de estos temas prevalece el espíritu de tolerancia, conciliación y acercamiento entre los grupos."^{35/}

Todas las premisas anteriores, y el cambio que se empezó a advertir a partir de 1938, es de comprender que en el período presidencial de Ávila Camacho no se haya aplicado el

33/ Meyer, Lorenzo, Historia... op. cit., p. 167.

34/ Ibid., p. 157.

35/ Medina, Luis, "Origen y circunstancia de la idea de unidad nacional" En La vida política en México 1970-1973, México, El Colegio de México, 1975, p. 29.

Segundo Plan Sexenal, que se proponía guiar la política económica de Avila Camacho y que, a pesar de su ambigüedad, conservaba cierto tono anticapitalista propio de la época de Cárdenas.^{36/} Se abandonó la retórica socialista, se facilitó la tarea de la empresa privada, y se acentuó el control de los sectores populares. A partir de esa fecha -y a pesar de ciertas crisis de confianza- las élites políticas y económicas fueron convergiendo cada vez más en un proyecto común desarrollo.^{37/}

En el transcurso del Sexenio de Avila Camacho, se pondría aún más énfasis en la idea de la unidad nacional. Esta se enmarcaría ya dentro de un estado de guerra con el Eje. "Se llevarían adelante los planes de conciliación y muchas de las promesas de Avila Camacho como candidato encontrarían realización en la práctica presidencial."^{38/}

 36/ Meyer, Lorenzo, Historia... op. cit., p. 206.

37/ Ibid., p. 206.

38/ Medina, Luis, op. cit., p. 32.

EL ACERCAMIENTO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO;
LA COOPERACION MEXICANA AL ESFUERZO DE GUERRA.

A. La unidad nacional y el período de guerra.

La idea de la Unidad Nacional se reforzaría ya no sólo por razones internas, sino también ante el conflicto europeo. A medida que la guerra avanzó, y más a raíz de la plena colaboración de México con el esfuerzo de guerra y del arreglo de los conflictos con los Estados Unidos, la idea se utilizaría tanto como una fórmula de integración interna en la búsqueda de producir más y de una manera más eficiente -sin que mediaran conflictos de clases- para el propio desarrollo de México, como para la colaboración bélica. El programa de producción interna con miras a colaborar para la producción de guerra, y los arreglos y acuerdos de ella derivados, coadyuvarían al mismo tiempo, al acercamiento con los Estados Unidos.]

Como habíamos observado, el gobierno de los Estados Unidos vió con buenos ojos la postulación de Avila Camacho en contra de posibles candidatos que tuvieran tendencias profascistas. "Así, mientras en México se hablaba de una posible sublevación alzamanista, Roosevelt anunció el 12 de noviembre de 1940 que el vicepresidente Wallace asistiría a la toma de posesión el 1º de diciembre, lo que muchos consideran tuvo un efecto calmante al conocerse, de una manera más clara, la posición norteamericana respecto a la próxima administración mexicana."^{1/} Al asumir el cargo de presidente, Avila Camacho esbozó las directrices a seguir ante la guerra, al declarar:

1/ Zorrilla, Luis, op. cit., p. 495. El envío de un funcionario de tal alto nivel fue una muestra palpable que los Estados Unidos querían estrechar sus relaciones con México. Ver Schmitt, Karl, op. cit., p. 162

"para guiar nuestros pasos por caminos seguros, ningún foro más luminoso en esta oscura confusión, que el ideal democrático en el interior y nuestra decidida adhesión internacional a la Doctrina Panamericana" 2/

Asimismo, el nuevo Secretario de Relaciones Exteriores, Ezequiel Padilla, al asumir su puesto el 1º de diciembre de 1940, subrayó el pensamiento de Avila Camacho y la necesidad de la unidad interna al declarar: "es la hora de la cooperación patriótica, de la unión cordial de todos los factores de producción: la palabra persuasiva del Presidente Avila Camacho se ha dirigido a los inversionistas nacionales y extranjeros, a los empresarios, a los obreros, a los campesinos y a la juventud de la república invitándolos a la unión y al esfuerzo creador." 3/

Las relaciones entre México y los Estados Unidos empezaron a tomar otro cariz, al tiempo que se proseguía la negociación para el arreglo de los problemas entre ambos países, lo cual veremos más adelante. (El Presidente Roosevelt en respuesta al mensaje de felicitación de Avila Camacho al inicio de su tercer mandato, el 20 de enero de 1941 le destacaba que, "la necesidad de una verdadera colaboración y sincera simpatía entre los dos gobiernos, confirman mi anterior creencia de que tanto vuestra excelencia, como el gobierno y el pueblo de México comparten mi deseo y el del pueblo de los Estados Unidos de un verdadero entendimiento y cooperación." 4/)

preciso

2/ México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Las Relaciones Internacionales de México, 1935-1936. México, 1957, p. 42.

3/ México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Memoria de Labores de la Secretaría de Relaciones Exteriores, 1940-1941. Talleres Gráficos de la Nación, p. 201.

4/ Ibid., p. 202.

los Estados Unidos en México ante la posibilidad de que tuvieran que intervenir en el conflicto bélico. A principios de enero de 1941, el gobierno de los Estados Unidos instruyó al embajador Daniels para que sondeara al gobierno mexicano sobre la posibilidad de construir bases navales en territorio mexicano en la región del Pacífico. Daniels informó que Avila Camacho deseaba reforzar las defensas navales y aéreas de México con elementos mexicanos. Pero hizo saber a Roosevelt que los Estados Unidos deberían pagar la mayor parte de los costos; "además advirtió que mientras no se concertara un arreglo en la cuestión del petróleo no se podría llegar a un acercamiento total con ese país."^{5/} Pese a esta última declaración, ya el 1º de abril, de ese mismo año, se firmó un tratado -ratificado por ambas partes el 25 de ese mes- que permitía a las fuerzas armadas de cada país emplear los campos de aviación del otro para aterrizaje y servicio, cuando se estuviera en tránsito por otras zonas.^{6/}

La colaboración entre ambos países continuó y así, durante mayo y junio, las autoridades mexicanas cooperaron con la Embajada estadounidense para frustrar las actividades alemanas en México. En julio, según acuerdo interamericano del 10 de julio de 1941, los Estados Unidos se comprometieron a comprar la producción de minerales estratégicos mexicanos y el Presidente Avila Camacho dio a entender que México se uniría a los Estados Unidos en la guerra, si éstos fueran atacados.^{7/}

5/ Schmitt, Karl, op. cit., p. 164.

6/ México, Secretaría de Relaciones Exteriores. Las Relaciones Internacionales, op. cit., p. 45. De acuerdo a declaraciones de Avila Camacho el tratado se firmó de conformidad con lo resuelto en la Conferencia de Cancelleres de La Habana en 1940. Por lo que el presidente declaraba: "México está aportando, dentro de los límites a su alcance toda su sincera colaboración al ideal de la defensa colectiva del Continente. Ibid., p. 45.

7/ Schmitt, Karl: op. cit., p. 165.

Los anteriores acuerdos y el acercamiento a los Estados Unidos de ello derivado dieron pie a que en el primer informe de gobierno de Avila Camacho del 1º de septiembre de 1941, éste declarara: "me es grato subrayar el estrechamiento de las felices relaciones que ligan a nuestro pueblo con el de los Estados Unidos de América. La política de la Buena Vecindad precursada por el Presidente Roosevelt ha encontrado siempre en nosotros eco seguro, firme y cordial."^{8/} En el mismo informe, después de hacer un recuento de los diversos acuerdos a que se había llegado con los Estados Unidos y a la ya inminente posibilidad de un arreglo general de todas las cuestiones pendientes entre ambos países, Avila Camacho, al referirse a la seguridad continental, anotó: "los mexicanos, aunque conscientes de sus límites, y pacifistas por voluntad y tradición deseamos conservarnos ajenos a toda lucha armada; pero celosos de nuestra independencia no omitiremos un solo esfuerzo para mantener, junto con la inviolabilidad en nuestro territorio y la soberanía de nuestras instituciones, la integridad de América..."^{9/} Debido a ello, proseguía Avila Camacho, mantendremos una actitud "de vigilante observación respecto de los conflictos que se desarrollan fuera del continente, pero de enérgica colaboración para ejercitar, exaltar y garantizar los principios democráticos que sirven de base a la unión de los pueblos americanos."^{10/}

Aparte del envío de materiales estratégicos, para lo cual en ese entonces ya estaba concertado un acuerdo, en la primera quincena de enero de 1942, se llegó a la creación de la Comisión México-Norteamericana de Defensa Conjunta. La comisión tenía por objeto examinar las posibilidades de defensa común, que era necesario prever durante el período de emergencia y estudiar la forma más adecuada de practicarlas.^{11/}

8/ Secretaría de Relaciones Exteriores. Las relaciones...
op. cit., p. 44.

9/ Ibid., p. 49.

10/ Ibid., p. 49.

11/ Ibid., p. 60.

Asimismo, a principios de ese año, la delegación mexicana en la Conferencia Interamericana en Río de Janeiro, había presentado a esa Asamblea varios proyectos entre los que destacaban uno sobre la solidaridad económica, que recomendaba la ruptura de relaciones comerciales y financieras con los países del Eje; y otro, sobre la producción de materiales estratégicos, aconsejando la movilización económica de las repúblicas americanas con la mira de asegurar el aprovisionamiento de dichos materiales en cantidad suficiente y en el menor tiempo posible. El envío de aquellos productos no sólo debería hacerse extensivo a las repúblicas americanas, de acuerdo al decreto interamericano del 10 de julio de 1941, sino a los países que luchaban contra el Eje fuera del continente.^{12/}

México rompió sus relaciones diplomáticas con Japón el 8 de diciembre de 1941, al día siguiente de ocurrido el ataque a Pearl Harbor, y pronto, el 11 de diciembre de ese mismo año, hizo lo mismo con Alemania e Italia. Ante estos acontecimientos, el presidente de México declaraba el 28 de mayo de 1942, en sesión extraordinaria, que ello se había efectuado conforme a los compromisos adquiridos en las conferencias de Panamá y La Habana, respecto a la solidaridad y la defensa continental. La agresión alemana al hundir los buques el Potrero del Llano -el 13 de mayo- y el Faja de Oro -el 20 de mayo-, ocasionarían, aunada a los hechos ya citados, que el 31 del mismo mes se declarara un estado de guerra entre México y Alemania, Italia y Japón.^{13/} Debido a que la opinión pública creía firmemente que el conflicto no afectaba a la nación y de que no eran pocas las simpatías hacia Alemania, Avila Camacho ponía énfasis en que la declaración de guerra era necesaria ya que: "las dictaduras han acabado por apredirnos. El país está enterado de que hemos

12/ Ibid., p. 62.

13/ Ibid., pp. 54-55.

hecho todo lo posible por alejarnos de la contienda. Todo menos la aceptación pasiva del deshonor."^{14/}

A partir de la declaración del estado de guerra, la cooperación entre México y los Estados Unidos se hizo más estrecha. En el 2º Informe del Gobierno de Avila Camacho, el 1º de septiembre de 1942, el Presidente mexicano hablaba complacido de que las relaciones entre ambos países no sólo habían permanecido incólumes, sino que se habían robustecido al concretarse una serie de acuerdos que habían puesto fin en forma justa y equitativa a los asuntos pendientes de solución entre ambos países. Al mismo tiempo, declaraba que ya se habían establecido las bases para determinar la independencia petrolera. A lo anterior, se aunaba el anuncio del convenio suscrito en Washington el 27 de marzo de 1942, por el cual México adquirió, por el sistema de préstamos y arrendamientos, materiales necesarios para la modernización del ejército.^{15/}

La idea de la unidad nacional alcanzaría una nueva dimensión, no solamente en las declaraciones de Avila Camacho, al relacionarse aquella ya de una manera directa con el esfuerzo bélico. A la conciliación de los intereses de los grupos internos, se unió el contexto de tensión que ofrecía la Segunda Guerra Mundial, como un elemento determinante para la conservación de la unidad nacional, pues se pedía al país entero su cooperación para la causa de las democracias.

En el mes de abril de 1942, el Editorial de la Revista de Economía hablaba de la batalla de la producción en México. Se refería éste, en esencia, a que el vigorizar la economía interna era bajo todos conceptos la mejor manera de ayudar a la defensa continental. "El frente de batalla está en el surco, en la fábrica, en el taller, esto se dice con frecuencia y es necesario insistir en ello cada vez más."^{16/} La

14/ Ibid., p. 57

15/ Ibid., p. 65.

16/ Revista de Economía, "Editorial", vol. V, núm. 4, 1942, p. 3.

batallas en la producción, de acuerdo al mismo editorial, tenía un doble carácter: mejorar las condiciones internas del país y capacitarnos para una mayor cooperación en la defensa del continente. Pero para ello era indispensable: "la cooperación de todos los sectores sociales del país, para mantener la unidad, posponiendo diferencias y antagonismos con objeto de responder como un solo hombre ante las urgencias del destino."^{17/}

En el mismo mes de abril de 1942, el subsecretario de Agricultura y Fomento, Alfonso González Gellardo, al referirse a las orientaciones sobre la agricultura nacional -a la cual Avila Camacho había llamado agricultura de guerra- señalaba que se buscaba, dada la situación creada por el tiempo de guerra, la seguridad en la posesión de la tierra... procurando que disminuyeran los antagonismos para avanzar con paso firme y seguro en la tarea de garantizar la inafectabilidad de las tierras de los legítimos propietarios, en la búsqueda de aumentar la producción, tanto para las necesidades internas, como externas.^{18/}

Estas mismas ideas las ampliaría Avila Camacho en su segundo informe presidencial, al declarar que había llegado el momento de demostrar que "cada mexicano sabe ser un soldado decidido a defender la patria en la lucha armada que en el trabajo, que en la producción, en la abnegación, o en el sacrificio."^{19/} Es por ello, proseguía Avila Camacho, " que el examen de nuestras relaciones exteriores debe servirnos para templar nuestras voluntades y para incitarnos a sellar una unión nacional indestructible, a fin de hacer frente a la guerra..."²⁰ En el mismo informe, después de advertir que la conflagración a la que habíamos ingresado era un mal

17/ Ibid., p. 4.

18/ Alfonso, González Gellardo, "La orientación de la agricultura nacional" en Investigación Económica, tomo II N.º. 4 Escuela de Economía, Univ. Na. Autónoma de México, 1942, pp. 354-355.

19/ México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Las Relaciones internacionales de México, op. cit., p. 62.

notorio que condenaba con energía, Avila Camacho al mismo tiempo, sin embargo señalaba: "no hay desgracia de la que un pueblo viril no pueda obtener enseñanzas y, tal vez, - progreso. Obligándonos a sentir una unidad más íntima, haciéndonos sentir en su integridad el valor de las instituciones democráticas que sostenemos, instándonos a una intensificación de nuestras labores y disciplinando nuestros empeños..." La guerra en la concepción de Avila Camacho - podía producir un bien genuino: "cristalizar la unión nacional ante el adversario, dar mayor elasticidad y mayor tensión a los resortes vitales de la comunidad, incorporar en una sola entidad moral los núcleos dispersos, en una palabra aproximar permanentemente a todos los mexicanos." Sin embargo, esta unidad era solo un aspecto parcial de lo que se aspiraba, ya que proseguía Avila Camacho, "en la lucha que hemos aceptado no estamos solos. Nuestro destino no representa sino una pequeña fracción del destino de las democracias continentales. Al acercamiento nacional deberá añadirse la cohesión internacional, la conjunción panamericana."^{21/}

Dentro de los reiterados pronunciamientos presidenciales en favor de la armonía y de la unidad de los mexicanos, el - discurso del día 15 de septiembre de 1942 revistió especial trascendencia, "cuando se reunieron en torno suyo, en un acto de unidad nacional, los expresidentes de la república - Adolfo de la Huerta, Plutarco Elías Calles, Emilio Portes Gil, Pascual Ortiz Rubio, Abelardo L. Rodríguez y Lázaro - Cárdenas."^{22/} En este discurso Avila Camacho no solamente declaró una vez más el que las divisiones internas deberían dejarle a un lado al decir que: "ante la guerra, cuando lo que se debate es la perduración de la patria, las peculiaridades personales y los anhelos partidistas no tienen razón

^{21/} Ibid., p. 64.

^{22/} México, Congreso, Cámara de Diputados, Los presidentes de México ante la nación, 1821-1966, Tomo V, Memorias y documentos, México, 1966, p. 796.

de ser", sino que iría aún más lejos al afirmar: "en una época en que la memoria de nuestros héroes nos exhorta a salvar de la ira extranjera la integridad de nuestro destino, los desacuerdos particulares debilitarían la energía colectiva, la discordia implicaría una traición y las pasiones sectarias deben ceder el paso a la determinación respetable de un pueblo en guerra: la de unirse sin reticencia y sin reservas para vencer." Por ello la unión de todos los expresidentes simbolizaba: "un ideal elevado que el de todas las pugnas de orden interno, el de asegurar, frente al riesgo la cohesión absoluta de la República."^{23/} Para ello era necesario como norma "la conciliación, el orden y la solidaridad de todos los mexicanos."^{24/}

La disposición a la ayuda total en el esfuerzo de guerra, quedaría definitivamente soldada, en un discurso pronunciado por Avila Camacho el 1° de enero de 1934. En éste, Avila Camacho, después de repetir la idea de que el frente de guerra estaba en las fábricas y en los campos, agregaba para ganar la guerra se requería de los elementos con que contábamos; y esos elementos eran: "En primer término, nuestra minería, nuestra agricultura y nuestra labor", ya que, "nuestro esfuerzo más importante está en la producción." Esta era vital porque: "la guerra consume minuto a minuto fabulosas cantidades de materiales básicos y estratégicos."^{25/} Para llevar esto a cabo señaló que la determinación que le habían reiterado las centrales obreras, los campesinos, los industriales, los ferrocarrileros, los militares y los comerciantes de intensificar sus actividades para el bien de México y la salvaguarda del hemisferio eran indispensables. Sin embargo, proseguía Avila Camacho este esfuerzo no lo hacíamos solos, la solución de los problemas con los Estados Unidos y la ayuda que nos estaba prestando eran también un ele-

23/ Ibid., p. 798.

24/ Ibid., p. 798.

25/ Secretaría de Relaciones Exteriores, Memoria de la Secretaría de Relaciones Exteriores 1942-1943. México, Talleres Gráficos de la Nación, p. 65.

mento importante.^{26/}

El acercamiento a los Estados Unidos se reforzaría con la visita que hizo Roosevelt a Monterrey el 20 de abril de 1943, y la que Avila Camacho haría al día siguiente a Corpus Christi. En Monterrey Avila Camacho elogiaría la participación directa de Roosevelt en la nueva política americana, la cual, declaraba Avila Camacho, "por estar de acuerdo con nuestros propósitos nacionales, podríamos sin jactancia proclamar nuestra, buenos vecinos, buenos amigos."^{27/} El acercamiento entre ambos pueblos se facilitaba ya que "la geografía ha hecho de nosotros un puente natural de conciliación entre las culturas latina y sajona. Si en alguna parte la tesis de la Buena Vecindad puede ser comprobada con eficacia es precisamente aquí, en la confrontación de estas tierras próximas."^{28/} En su discurso Avila Camacho afirmaba a Roosevelt que los mexicanos estaban siendo capaces de sobrepasar sus intereses de clase al interés de la colectividad. Y "así en todos los campos, sobre todo en el de la producción colaboran al esfuerzo de guerra, tomando con gran entusiasmo su obligación para la habilitación agrícola e industrial del país, que estos tiempos les marcan."^{29/}

Al referirse a esta entrevista tiempo después, Avila Camacho declararía que la colaboración entre ambos países: "implica un sólido testimonio de que la política de la Buena Vecindad ha entrado en el terreno de las mejores realizaciones." Y proseguía: "nunca las relaciones de México y los Estados Unidos habían alcanzado la calidad que actualmente tienen y que esperamos sigan acrecentándose en el futuro."^{30/} Como demostración de ello, Avila Camacho nombraba los diferentes acuerdos y mecanismos establecidos entre ambos países,

26/ Ibid., p. 65.

27/ Ibid., p. 406

28/ Ibid., p. 407.

29/ Ibid., p. 407.

30/ Secretaría de Relaciones Internacionales, "Las relaciones...", op. cit., p. 73.

destacando el Tratado de Comercio y la Comisión México-
Americana para la Cooperación Económica, los cuales tratare
mos más adelante en otro apartado.

En su discurso Roosevelt, al igual que Avila Camacho ponía
énfasis en la eficacia de la cooperación hemisférica, ya que
según declaraba: "es evidente hasta para el más excéptico,
que aquella se basa primordialmente en la renuncia al empleo
de la fuerza, y en la consagración de la Cooperación Intera
mericana."^{31/} Cooperación, anotaba Roosevelt que "la deter
minación del pueblo mexicano y de los dirigentes ha conduci
do a la producción en gran escala de los materiales estraté
gicos vitales para luchar contra los enemigos comunes."^{32/}

Las declaraciones de Avila Camacho en adelante y hasta
el fin de la guerra no harían más que recalcar el que las
relaciones con los Estados Unidos se habían desenvuelto en
un ambiente de gran cooperación, comprensión y buena volun
tad, tanto en los asuntos que se relacionaban con la guerra,
como en los interamericanos, y en los que eran exclusivos a
ambos países.

Al final de la guerra, Avila Camacho, en su 5º Informe
de Gobierno declararía que la causa común, que desde el prin
cipio de la guerra había sido más clara que nunca y que bro
tó entonces en todas las bocas había sido una: la unión sa
grada. Una unión remarcaba Avila Camacho "que para ser me
xicana tuvo que ser revolucionaria. Porque en un pueblo cu
ya gran mayoría padece aun ignorancia y hambre, la Revolu
ción no constituye un partido, sino una sed, una sed colec
tiva y ardiente de redención." La unidad nacional había si
do revolucionaria, proseguía Avila Camacho, porque ésta se
había orientado "no hacia las fórmulas del pasado buscando
a tientas un apoyo ilusorio en la tradición dolorosa del co

^{31/} Secretaría de Relaciones Exteriores, Memoria 1942-1943,
op. cit., p. 408.

^{32/} Ibid., p. 409.

lonaje, sino dirigida conscientemente a los éxitos del futuro, afianzando a la Revolución y a la patria en el mismo plano, y haciendo de la concordia una máquina de progreso en lugar de un recurso de abdicación." Una unión nacional "en la cual el motivo externo de la unión fue grande" pero "los argumentos internos para fundirla eran aun de mayor aliento." "Unirse para resistir supone una fortaleza de espíritu muy plausible. Pero unirse para vivir y para crecer sin vehemencias suicidas y sin sectarios resentimientos representa una meta de más altura."^{33/}

En palabras del mismo Avila Camacho la unión, preconizada entonces, no había significado una abdicación, sino un acto de solidaridad, términos que no deberían confundirse uno con el otro.^{34/} No se había abdicado porque, según las declaraciones anteriores, se había continuado con la Revolución. Pero ya en el sentido en que el mismo Lombardo Tolcano interpretaría posteriormente el período de Avila Camacho. De acuerdo a su opinión, y este era a finales de la década de los cincuentas, un sentir generalizado, no había existido ruptura entre las políticas de Cárdenas y Avila Camacho. El período de éste no era un hecho aislado de la historia económica mexicana, simplemente, constituía la nueva tarea concreta de la Revolución: la industrialización.^{35/}

El acercamiento y la colaboración entre México y los Estados Unidos tuvo como podemos ver, un ingrediente ideológico que se utilizó tanto por razones internas como ante la guerra: la unidad nacional. Es interesante recalcar que la idea de la unidad nacional, que en principio se originó como justificación de los cambios políticos y económicos entonces iniciados en México, sería la misma divisa que se utilizaría para justificar el esfuerzo y la colaboración mexicana duran

^{33/} Secretaría de Relaciones Exteriores. Las Relaciones Internacionales de México, op. cit., p. 96.

^{34/} Ibid., p. 91.

^{35/} Mosk, Sanford, La revolución industrial en México. En "Problemas agrícolas e industriales", tomo IV, núm. 3, 1951.

te la guerra. El acercamiento con los Estados Unidos fue un hecho en este período. Pasaremos ahora a estudiar la manera concreta en que se realizó esta colaboración. Para ello será necesario partir del estudio de la forma concreta en que se realizaron las negociaciones para la solución de los principales problemas, entonces existentes entre ambos países.

B. El arreglo general de 1941.

Las negociaciones entre México y los Estados Unidos, para llegar a un acuerdo general sobre el arreglo de los principales problemas existentes entre ambos países, se realizaron entre el 13 de marzo de 1940 y el 17 de noviembre de 1941. Aunque el arreglo incluyó diversos asuntos, destacó por su importancia hasta un poco antes de llegar a la liquidación de los problemas, el conflicto petrolero.

El asunto del petróleo

Tanto el Embajador estadounidense en México, Joseph Daniels, como el Embajador mexicano en Washington, Castillo Nájera, así como el Secretario de Estado Cordell Hull, desde mediados de marzo de 1940, empezaron a tratar de establecer en una forma personal y estraoficial la posibilidad de llegar a un pronto acuerdo en algunas, sino en todas las cuestiones pendientes, pero los tres tenían desde un principio y con razón que las diferencias sobre la cuestión del petróleo serían una barrera para la liquidación de aquellos. La parte mexicana, ante una sugerencia hecha por el Jefe de la División de Repúblicas Americanas para el arreglo de los asuntos pendientes, argumentaba que el asunto del petróleo estaba directamente relacionado con las negociaciones, ya que para México eran puntos importantes: el obtener un incremento en la porción de la cuota de importación de los Estados Unidos para petróleo mexicano, así como la posibili

lidad de que el petróleo mexicano pudiera ser comercializado en los Estados Unidos.^{36/} Al mismo tiempo que se incrementara la cuota de importación del petróleo, la parte mexicana pedía que éste gozara de la exención del 50% del arancel a la importación durante un período que se acordara mutuamente.^{37/} A principios de 1941, en un memorandum mandado por la Embajada mexicana al Departamento de Estado se indicaba que México se había rehusado ya a vender petróleo a los países que posiblemente serían enemigos del Continente Americano, y que ello había traído serios sacrificios a México. El Departamento de Estado por lo tanto debería tomar nota de ello y aumentar la cuota fijada por Estados Unidos a México para su petróleo. Si bien para el año de 1940, ésta no había podido incrementarse, proseguía la Embajada mexicana, para 1941 debería superar el millón de barriles garantizados para ese año, lo cual no estaba en proporción con lo esperado por la autoridades mexicanas.^{38/} En un memorandum posterior se especificaba que la nueva cuota debería ser de un mínimo de 25,000,000 barriles anuales, a partir del 1º de diciembre de 1941.^{39/}

La respuesta de los diferentes funcionarios norteamericanos a las demandas mexicanas fueron muy variadas. En principio, como ya se observó, ellos pensaban que pese al adelanto satisfactorio de los arreglos, la cuestión del petróleo seguía siendo la más difícil de las que estaban en consideración. Ante la demanda mexicana, de un aumento considerable en la cuota de la importación de petróleo, los fun-

^{36/} The Department of State, "Preliminary negotiations for a general settlement of outstanding questions between the United States and Mexico", Foreign Relations of the United States, vol. VIII, Washington, D. C., 1941, p. 380.

^{37/} The Department of State, "General Settlement of Outstanding questions between the United States and Mexico", Foreign Relations of the United States, vol VII, Washington, D.C., 1941, p. 380.

^{38/} Ibid., n. 385.

^{39/} Ibid., p. 385.

cionarios norteamericanos hasta el fin de las negociaciones hicieron prevalecer el punto de vista de que era difícil abordar ese problema antes de que los dos países entraran en negociaciones para la concertación de un acuerdo recíproco de comercio.^{40/} Sin embargo, y contrariamente a lo antes expuesto, ante la petición mexicana de la concertación de un acuerdo de comercio, el Secretario de Estado informaba a Daniels el 27 de abril de 1941, que la notificación pública de la intención de negociar un acuerdo de comercio debía ser pospuesta hasta llegar a una solución en la cuestión de la expropiación petrolera. Hacía ver, sin embargo, que los estudios preliminares para el acuerdo de comercio ya estaban virtualmente completos y esperaba que México también los tuviera listos cuando se iniciaran las negociaciones.^{41/} Con ello aparentemente intentaba ganar tiempo para que las demandas sobre aumentos en la cuota de petróleo fueran dejadas a un lado, ya que en ese entonces el conflicto por la expropiación petrolera seguía revistiendo un carácter importante tanto para las principales compañías petroleras, las cuales no aceptaban la expropiación, como para el Departamento de Estado. En la opinión de las primeras el cambio de gobierno en México podría llevar a una solución más favorable para ellas, y el que se dejara a México exportar petróleo en grandes cantidades a Estados Unidos podría disminuir la presión. Lo anterior lo podemos confirmar ya que desde finales del año de 1940 Welles, subsecretario de Estados de los Estados Unidos, aunque urgía la iniciación de las discusiones entre los representantes de la Standard Oil Company de Nueva Jersey y el Embajador mexicano en Washington, al mismo tiempo decía que un acuerdo general sobre reclamaciones debería ser ya negociado en tanto que la evaluación de las propiedades petroleras, las sumas a pagar y el posi-

 40/ Ibid., p. 304.

41/ Ibid., p. 306.

ble aumento en la cuota de importación norteamericana de petróleo mexicano podrían esperar.^{42/}

Por otro lado, la posición mexicana fue en algunos momentos de cierta espera. El 22 de julio de 1941, los negociadores mexicanos se negaron a que se estableciera de inmediato, tanto una Comisión México-norteamericana para determinar las compensaciones a las compañías petroleras, como a la designación de una tercera persona que serviría como referi de los expertos oficiales. Esta negativa en un principio parece responder, como se desprende de los documentos, a que para los negociadores mexicanos, en ese momento era más importante el aumento de la cuota de importación para el petróleo mexicano lo que podría llevar a un acuerdo más favorable para México al momento del arreglo definitivo. Los mexicanos esperaban que el arreglo definitivo se diera bajo mejores condiciones cuando la presión por el aumento de la ayuda mexicana al esfuerzo de guerra, así como el aumento de las exportaciones del petróleo, en caso de que se aumentara la cuota para este, hicieran más apremiante para los Estados Unidos el acuerdo definitivo y bajo mejores condiciones.^{43/}

Aunque el acuerdo definitivo sobre el problema petrolero, por lo que respecta a las propiedades americanas, no se incluyó en los acuerdos generales de 1941, fue la guerra lo que favoreció la solución de aquel. Cordell Hull, a principios de 1942, estableció claramente que la guerra mundial le obligaba a no prolongar la controversia con México.^{44/} Ante la instalación de una comisión evaluadora, el Departamento de Estado informó a las empresas que estaban en libertad de

42/ The Department of State. "Preliminary...", op. cit., p. 1063

43/ The Department of State. "General...", op. cit., pp. 1048-1050.

44/ Meyer, Lorenzo, Historia... op.cit., p. 198.

no aceptar los términos de la recomendación, pero que no se les iba a apoyar más.^{45/} La Standard Oil Co., aunque al final lo hizo, tardó más de un año en decidirse a aceptar las recomendaciones, y no sin antes que México aumentara el monto de la indemnización de 24 a 30 millones de dólares.^{46/}

Los acuerdos del buen vecino

La solución de los demás problemas pendientes se negoció sobre la base de la petición norteamericana de que si se llegara a un arreglo; debería suponer que no habría más afectaciones de intereses de ciudadanos norteamericanos, o que en dado caso que aquellas se realizaran -lo cual se debería hacer sólo en casos urgentes y especiales de bienestar nacional- deberían suponer una rápida, justa y adecuada compensación. La parte norteamericana no se conformaba con la sola petición, sino que solicitaba que el presidente mexicano informara oficialmente y por escrito que lo anterior iba a respetarse. Ante esta solicitud, el Embajador mexicano en Washington contestaba que ningún ejecutivo podía acceder a lo anterior, ya que ello involucraría un cambio en la Constitución mexicana. Por lo tanto, el 16 de noviembre de 1940, notificaba que el acuerdo debería contener una cláusula, -por la cual el gobierno de los Estados Unidos aceptaría abstenerse de recurrir a una acción diplomática en aquellos casos en los cuales la legislación agraria fuera aplicada en el futuro a tierras pertenecientes a norteamericanos, que hubieran adquirido tierras después de la fecha de conclusión del acuerdo.^{47/} Al final se llegó al compromiso de que aun que estas notificaciones no serían en forma oficial, se debería suponer la buena cooperación entre ambos países para la negociación de posibles futuros conflictos aunque sin dejar de reconocer el derecho de México a expropiar.^{48/}

45/ Ibid., p. 199.

46/ Ibid., pp. 198-199

47/ The Department of State, "Preliminary...", op. cit., p. 1059

48/ The Department of State, "General...", op. cit., p. 388.

Como podemos observar, el telón de fondo al efectuarse las negociaciones para la concertación de los arreglos fue tanto en el caso del petróleo como en el de las reclamaciones agrarias, por un lado la justificación legal de México de las afectaciones efectuadas hasta entonces y posiblemente en el futuro, y por el otro, la salvaguarda mayor, hasta donde se pudiera lograr de parte del gobierno de los Estados Unidos contra posibles expropiaciones o afectaciones de intereses norteamericanos después de la firma del acuerdo.

En sí la negociación sobre el monto del pago no implicó un problema mayor. Desde octubre 7 de 1940 el Departamento de Estado notificó que el monto total del pago, dadas las estimaciones hechas por los Estados Unidos, debería ser de \$40,000,000 de dólares, suma que al final prevalecería.^{49/} Aunque los funcionarios mexicanos, establecieron en un principio, que el máximo pago que México podría hacer era de \$ 30 millones de dólares ello no fue aceptado por los Estados Unidos. El subsecretario de Estado Welles remarcó, desde un principio, que no se podría aceptar, "por justicia" a los reclamantes americanos los 30,000,000 ofrecidos.^{50/} En noviembre 16 de 1940, el gobierno mexicano notificó que en principio se aceptaría el pago de la suma de cuarenta millones de dólares como pago de todas las demandas.^{51/} Monto total que se confirmaría en febrero 17 de 1941, bajo el supuesto de que la cuestión de los plazos de pago sería fijada definitivamente cuando fuera posible estimar las ventajas económicas que sobre otras bases se darían.^{52/}

Un elemento a destacar es que durante el transcurso de las negociaciones los diferentes funcionarios mexicanos hicieron énfasis en que en la conclusión de los arreglos, los

49/ The Department of State, "Preliminary...", op. cit., p. 1048

50/ Ibid., p. 1055.

51/ Ibid., p. 1058.

52/ Ibid., p. 1059.

acuerdos referentes a un crédito que se extendería a México a través del Eximbank, así como la compra de plata y un crédito de estabilización eran indispensables para la evolución económica de México. Sin los cuales, dada su debilidad económica, México sería incapaz de asumir plenamente las obligaciones que su posición le marcaba.^{53/} Aunque los funcionarios mexicanos sentían la conveniencia de una acción conjunta de las repúblicas americanas en defensa de la democracia, hacían énfasis en que la evolución económica de México, si no se concertaban acuerdos favorables, "podría obstaculizar hasta la posible construcción de bases navales y aéreas en su territorio y la necesidad de proveer sus fuerzas armadas de armamento moderno."^{54/} Es por ello, que se educía que se deberían concertar acuerdos favorables para que cuando México tuviera que asumir las obligaciones futuras del pago de la deuda externa, del petróleo, y de las reclamaciones agrarias, no se viera afectado unilateralmente. Para ello los Estados Unidos deberían contribuir también a establecer una cooperación con México, no sólo con base en los acuerdos anteriormente nombrados, sino con el incremento del comercio con México, tanto por el lado de las importaciones de este país, como por el de la exportación a México de productos que eran necesarios para su desarrollo industrial.^{55/}

 53/ The Department of State, "General" *op. cit.*, p. 375. Por ejemplo en la discusión sobre Aguas Internacionales, el gobierno mexicano hizo hincapié en que la resolución de este problema no sólo tenía un carácter político, sino económico de gran importancia. Ya que el desarrollo de grandes zonas de agricultura extensiva, que posiblemente ayudarían al conflicto bélico, dependían de su solución. Ver. The Dept. Of State, "Preliminary negotiations." *op. cit.*, p. 1061.

54/ *Ibid.*, p. 375.

55/ *Ibid.*, p. 387.

Esta cooperación, además, la parte mexicana no sólo mejoraría la industria y la balanza de pagos, sino también el nivel de vida del pueblo mexicano. Para los Estados Unidos esta ayuda significaría, a corto plazo, un incremento en el volumen de los materiales críticos y, a largo plazo, el aumento de la capacidad de los mexicanos para consumir manufacturas de los Estados Unidos. Es por ello que los Estados Unidos debería cooperar con México, no sólo con la venta de maquinaria -por el momento de segunda mano- sino también proporcionando capital para llevar a cabo tal programa.^{56/} Esta cooperación tendería a apoyar el incremento de la producción mexicana para el mercado interno y externo de productos tropicales y subtropicales; bienes manufacturados que no pudieran ser proporcionados por los Estados Unidos (como lámina de hoja de acero, celulosa y rayón); bienes manufacturados como acero laminado que eran vitales para la industria mexicana; acero de alta graduación para venderlo a los Estados Unidos, donde era necesario; plantas para la producción de productos químicos y fertilizantes; un incremento en la capacidad de las plantas eléctricas; el aumento de la eficiencia del sistema ferroviario y, terminar lo más pronto posible los proyectos de irrigación comenzados por el gobierno de Cárdenas; así como completar el sistema de caminos mexicanos para terminar la sección mexicana de la carretera panamericana y, abrir la costa oeste al tráfico de automóviles.^{57/}

Un último elemento a destacar fue que en el curso de las negociaciones, a medida que el conflicto bélico avanzaba, la posición norteamericana fue haciéndose más flexible y más diligente. Otro elemento que coadyuvó a la solución de los conflictos fue que desde mediados de 1941, aparte de las declaraciones presidenciales a favor de un entendimiento entre ambos países, el gobierno mexicano ya estaba embar-

56/ Ibid., pp. 393-395.

57/ Ibid., pp. 394-396.

cado en un programa de colaboración con los Estados Unidos a través de la venta de materiales estratégicos.

El 19 de noviembre de 1941 se dió fin a las negociaciones. México se comprometió a pagar los 40 millones de dólares ya enunciados. Al mismo tiempo se abrió un crédito de parte del gobierno de los Estados Unidos por igual suma para estabilizar la moneda mexicana; se resudó la compra de plata a precios que reinaban antes de la guerra, la cual debería realizarse exclusivamente a través del Departamento del Tesoro, el cual se comprometió a comprar mensualmente 6 millones de onzas.^{58/} También se abrió un crédito del Eximbank, a razón de 10,000,000 dólares al año durante 3 años para que esa institución adquiriera bonos de caminos mexicanos para la pronta terminación de la Carretera Panamericana en el tramo de México y para la rehabilitación del sistema de transportes.^{59/}

La liquidación de los problemas pendientes más significativos y los acuerdos derivados de éste se conocieron como Los Acuerdos del Buen Vecino (Good Neighbor Agreements). A la conclusión de estos acuerdos, el presidente Avila Camacho expresó su reconocimiento al presidente Roosevelt por el espíritu de cooperación que previó durante las negociaciones de ellos, afirmando que ello confirmaba la política de la Buena Vecindad, y que éste era un punto de partida para la solidaridad continental que ambos países perseguían. En respuesta, Roosevelt agradeció los conceptos expuestos por Avila Camacho sobre la política de la Buena Vecindad, sobre todo, dado que reconocía que esa opinión no prevaecía en toda América.^{60/}

58/ México, Secretaría de Relaciones Exteriores. Las Relaciones..., op. cit., pp.64-65.

59/ Serúlveda, Cesar, Las relaciones diplomáticas entre México y los Estados Unidos en el Siglo XX. Impresora Monterrey, Monterrey, Nuevo León, México, 1953, p. 42.

60/ The Department of States, "General..." op.cit., pp. 338-339.

Otro problema que se trató en esos momentos y que no quedó resuelto en esta fecha, fue el pago de la deuda: tanto la gubernamental como la de los ferrocarriles. En el transcurso de las negociaciones para el arreglo del 19 de noviembre de 1941, el Gobierno de los Estados Unidos intervino, aunque extraoficialmente para negociar el pago de la deuda. Este problema quedó resuelto en noviembre de 1942, cuando se celebró un acuerdo entre el Secretario de Hacienda de México y el Comité Internacional de Banqueros, por medio del cual México acordó reanudar el pago de la deuda contraído antes de la Revolución, y cuyas negociaciones pocas habían avanzado. En el pago de ésta, los intereses fueron casi por completo condonados y el pago se redujo al equipararse el valor del dólar con el peso. El pago de la deuda se empezó a hacer exclusivamente a los Estados Unidos e Inglaterra, ya que una parte considerable de los bonos entonces propiedad de alemanes y franceses no fueron incluidos dentro del convenio.^{61/} Estos arreglos no comprendieron a la deuda ferrocarrilera, pero a principios de 1946 se efectuó otro arreglo muy similar para ella. El plazo para liquidar estos viejos créditos se fijó en 1971.^{62/} El pago de la deuda gubernamental que por el capital y los intereses sumaba 509,000.00 dólares se redujo mediante estos acuerdos a sólo 65,000.00 dólares. Igualmente el pago de la deuda por los ferrocarriles que ascendía por el capital y los intereses a 557,600,00 dólares, se redujo a 50,500,000.^{63/} Lo interesante también a anotar es que estos arreglos restablecieron el crédito internacional del país, deteriorado desde la caída de Díaz. A partir de entonces se recurrió nuevamente a los empréstitos internacionales y se fomentaron de nuevo las inversiones extranjeras para acelerar la in-

61/ Hediger, Ernest, "Influencia de la guerra en la economía de México". Revista de Economía, agosto 1943. Tomado de Foreign Policy Reports, p. 35.

62/ Zorrillo, Luis, op. cit., p. 499.

63/ Ibid., pp. 498-499.

distribución, con la diferencia que esta vez los empresitos y las inversiones provenían ahora abrumadoramente de los Estados Unidos.^{64/}

C. El acuerdo entre los Estados Unidos y México sobre el control de la exportación y venta de materiales estratégicos.

Ante de los acuerdos ya citados, los Estados Unidos y México celebraron una serie de arreglos similares, casi todos ellos a que México proporcionara el grado máximo de cooperación económica para el conflicto bélico. Dentro de ellos destacó, tanto por su propia importancia como por el momento en que se firmó, -ya que fue el primer acuerdo económico de importancia que se convino- el acuerdo para el control de exportación y venta de materiales estratégicos. Las negociaciones para este acuerdo se iniciaron el 13 de marzo de 1941 a raíz de una posible exportación de zinc que México haría al Japón. Dado que este era un material necesario para el programa nacional de defensa de los Estados Unidos, el gobierno de este país pidió a México que implementara un control de sus exportaciones, en la línea sugerida por una circular que sería mandada a todas las repúblicas americanas, en el sentido de acordar sus políticas con el control de exportación que establecía Estados Unidos de sus propios materiales estratégicos.^{65/} En una nota enviada por Daniels al Secretario de Estado el 26 de marzo de 1941, le informaba que México estaba de acuerdo en ejercer el control de las exportaciones, pero que consideraba indispensable recibir del gobierno de los Estados Unidos la seguridad de que podría vender tales productos en el mercado norteamericano en condiciones favorables a su economía, a precios no inferiores a

^{64/} Ibid., p. 500

^{65/} The Department of State, "General Settlement...", op. cit., p. 403-404.

los prevalecientes en el mercado norteamericano.^{66/} Daniels, informaba también, que el gobierno mexicano no encontraba inconveniente en prohibir la re-exportación de artículos - importados de Estados Unidos y sujetos en ese país a un control de exportación. Sin embargo, comunicaba al mismo tiempo, que el gobierno de Avila Camacho señalaba la necesidad de seguir recibiendo con regularidad y prontitud mucho artículos que estaban en la lista de control de exportación de Estados Unidos, especialmente el acero y maquinaria. México esperaba también, añadía Daniels, que los Estados Unidos reconsideraran la cuota petrolera de México, ya que los embarques para Japón habían sido suspendidos desde diciembre del año 1940.^{67/}

Las negociaciones prosiguieron, y el 10 de mayo de 1941 el Secretario de Estado de los Estados Unidos estaba de acuerdo en llegar a un acuerdo con el gobierno de México sobre la compra de productos estratégicos bajo los términos siguientes:

1) Que el gobierno de México estableciera un sistema de control de exportaciones que prohibiera la exportación a cualquier otro país que no fuera los Estados Unidos u otras repúblicas americanas, de los siguientes materiales: antimonio, arsénico, bismuto, cadmio, cobalto, cobre, flour, grafito, henequén, plomo, magnesio, mercurio, mica, molibdeno, estaño, vanadio y zinc.^{68/}

2) La Federal Loan Agency, a través de sus subsidiarias, estaría de acuerdo en comprar todas las existencias mexicanas de dichos materiales disponibles para exportación, que no fueran absorbidos por el mercado norteamericano a través de los canales comerciales ordinarios.^{69/}

El 20 de mayo de ese mismo año, Daniels informaba al Secretario de Estado que México accedía en lo general a lo

^{66/} Ibid., pp. 404-405

^{67/} Ibid., p. 405

^{68/} Ibid., p. 406.

^{69/} Ibid., p. 406.

propuesto por ese Departamento. El gobierno mexicano había accedido no sólo a aplicar el control de exportación a los productos mencionados por el Departamento de Estado, si no que también a todos aquellos que estuvieron en la lista de control de exportación de Estados Unidos y que se produjeran en México.^{70/}

El 11 de julio, en un telegrama enviado por el Embajador Daniels al Secretario de Estado, se transcribió el texto del decreto de Avila Camacho sobre el control de exportaciones que sería publicado el 15 de julio siguiente.

En ese decreto se prohibía la exportación de varios productos a aquellos países que no se consideraran como de Las Américas. Asimismo, se prohibía la exportación de los mismos a todos aquellos países que no hubieran establecido limitaciones similares a la exportación. Los productos que se incluían en el decreto, todos ellos considerados como materiales estratégicos y críticos, eran los siguientes:

a) Henequén, ixtle de lechugilla, de maguey de mezcal o de palma; rita; fibras similares; fibras para envolver y cables y cuerdas manufacturadas con las fibras mencionadas.

b) Antimonio, arsénico, bismuto, cadmio, zinc, cobalto, cobre, fluor, estaño, grafito, manganeso, mercurio, mica, molibdeno, plomo, tungsteno y vanadio, ya fuera en forma material, concentrada o metálica.

En el decreto también se establecía que la Secretaría de Economía Nacional, luego de consultar con la Secretaría de Relaciones Exteriores, determinaría cuáles eran los países que no entraban dentro de la prohibición y fijaría las reglas necesarias para llevar a cabo el cumplimiento del decreto. Asimismo, se establecía que la exportación de productos no incluidos en los puntos a) y b) estaría permitida a cualquier país sólo bajo las limitaciones y condiciones vi-

antes hasta ese entonces.^{71/} Los posibles limitaciones posteriores a la exportación, de las que entonces ya se hablaba, se ampliaron y no sólo estos productos, sino muchos más se vendieron exclusivamente a los Estados Unidos y a precios fijados por las dependencias gubernamentales norteamericanas.

Estos acuerdos, como podemos observar, se realizaron cinco meses antes de Pearl Harbor, lo que indica el grado de colaboración mexicana aun antes de que los Estados Unidos entraran a la guerra. Este acuerdo fue seguido por varios contratos específicos de compra-venta, a través de varias agencias gubernamentales de los Estados Unidos, de ciertos productos mexicanos para complementar la producción de los Estados Unidos. Por ejemplo, la Defense Supplies Corporation celebró un contrato para la compra hasta el 30 de junio de 1945, de la producción exportable de henequén. La Rubber Reserve Company acordó comprar hasta el 31 de diciembre de 1946 los excedentes de la producción de hule, guayule y otros plantas que contuvieran esa materia prima. Este acuerdo garantizaba a la compañía el derecho exclusivo de comprar todo el hule exportable de México. Además de asegurar el abastecimiento de hule mexicano fijaba el precio del hule en .35 centavos la libra y éste no podía elevarse antes de un año.^{72/} La Commodity Credit Corporation celebró un contrato en julio de 1942 para adquirir todos los excedentes de alcohol producidos en México, al precio de 4 centavos el galón.^{73/}

Mediante el acuerdo ya señalado, estos y otros contratos México proporcionó la tercera parte del antimonio y del grafito utilizado por los Estados Unidos: el 83.4% del cad-

71/ Ibid., p. 408.

72/ The Department of State. Foreign Relations of the United States. Vol. VI, 1942, pp. 483-485. La mayoría de estos acuerdos aunque se mantuvieron hasta las fechas citadas se establecieron con contratos renovables cada año.

73/ U.S. Department of State Bulletin 1-10, vol. VII, núm. 160 Washington, D.C., 1942, p. 663.

mio consumido por aquella nación: el 20% de las fibras duras: cantidades importantes de cobre, zinc, plomo, tungsteno, algodón, arsénico, mercurio, copra, henequén, bismuto, cobalto, mica, molibdeno, flour, manganeso, vanadio, madera, hierro y otros.^{74/} Los productos alimenticios también fueron de gran importancia, destacando entre otros las frutas tropicales, el café, el jitomate, el pescado, la piña y la carne enlatada.^{75/}

Los elementos a destacar de las ventas de los anteriores productos y de algunos más que aquí no se incluyeron fueron: 1) el que en la mayoría de los casos México se comprometió a mantener estables sus precios de exportación. 2) la venta de éstos, en general, no solamente consistió en los excedentes, sino que aquella se elevó a casi la totalidad de la producción sobre todo en aquellos productos estratégicos considerados en las listas a) y b) ya descritas. Ello provocó que llegaran a escasear estas materias primas para la nascente industria mexicana y lo mismo sucedió en algunos productos alimenticios. Además de que estos últimos también llegaron a faltar internamente, su exportación contribuyó a incrementar los precios internos y, 3) en la mayoría de los casos, México recibió asesoría norteamericana para la producción y venta de estos productos.

Otro tipo de acuerdos económicos entre México y los Estados Unidos que en este estudio solamente serán nombrados, fueron: a) el programa de braceros concertado entre México y los Estados Unidos para ayudar a remediar la falta de mano agrícola norteamericana firmado el 4 de agosto de 1942; b) el acuerdo, firmado el 29 de abril de 1943, para el empleo de mano de obra no agrícola, o específicamente trabajadores ferrocarrileros; c) el acuerdo, efectuado mediante el Eximbank, para la rehabilitación de los ferrocarriles que tendrían que ser sobreutilizados para transportar materiales

^{74/} Zorrilla, Luis, op. cit., p. 495.

^{75/} H. F. Cline, Howard, The United States and México Harvard University Press., Cambridge, Mass., 1953, p. 270.

estratégicos, por lo cual Estados Unidos pagó parte del costo de las mejoras: d) un préstamo de 2.4 millones de dólares para colaboración sanitaria, efectuado también por el Eximbank, que incluía el envío de técnicos norteamericanos.^{76/} Por último, se firmó un acuerdo entre México y los Estados Unidos en agosto de 1942, por medio del cual el Eximbank proporcionaría créditos y maquinaria de segunda mano y tecnología, para ayudar al establecimiento de Altos Hornos de México. A cambio de dicho préstamo, México se comprometió a exportar a Estados Unidos la mayor parte de la producción de dicha empresa.^{77/}

Las consecuencias mismas de la guerra y la colaboración económica de México al esfuerzo bélico traerían cambios importantes en la economía de este país. A continuación pasaremos a estudiar las principales consecuencias de la guerra en México, retomando algunos de los elementos más importantes descritos anteriormente.

76/ Zorrilla, Luis, op. cit., pp. 484-489.

77/ U. S. Department of States Bulletin, vol. VII, núm. 164, p. 366. Otro tipo de acuerdos que aunque no fueron estrictamente económicos pero tuvieron importancia fueron: 1) el acuerdo firmado el 22 de enero de 1943 mediante el cual México aceptó que los nacionales de ambos países cumplieran su servicio militar en el ejército del otro. No se supo sin embargo de norteamericanos que hayan hecho su servicio militar en México. Ver Zorrilla, Luis op. cit. p. 486. Según fuentes norteamericanas fueron 250,000 mexicanos los que sirvieron en las fuerzas armadas de los Estados Unidos. Según fuentes mexicanas éstos fueron sólo 15,000. Ver Ojeda, Mario, op. cit., p. 29. Tomado de Blanca Torres, "México y la Guerra", documento mimeografiado. También destacó por su importancia el convenio interamericano suscrito en Washington el 27 de marzo de 1942 para crear el sistema de préstamos y arrendamientos -Lend and lease agreement-. Por medio de éste sistema Estados Unidos transfirió a México armamentos de guerra con un valor de 40 mil dólares aunque México sólo utilizó 18 mil de ellos. Ver. Zorrilla, Luis, op. cit., p. 490.

D. Las principales consecuencias económicas de la guerra en México.

Dentro de las principales consecuencias económicas de la guerra, cabe resaltar los cambios en el destino, valor y composición del comercio exterior de México. Cambios que van a contribuir en el proceso inflacionario que entonces sufrió México, y principalmente en el proceso de industrialización vía la sustitución de importaciones. Estos dos últimos fenómenos aunque también respondieron a factores internos, encontraron en los efectos económicos ocasionados por la guerra, un estímulo inmediato de ellos.

Comercio Exterior

En cuanto a su destino y origen, la guerra provocó una variación importante en el comercio exterior de México. El cierre de los mercados europeos y asiáticos provocó que durante los años de guerra, México, todavía más que otros países de América Latina debido a su proximidad geográfica con los Estados Unidos, concentrara su comercio casi exclusivamente con aquel país. Los acuerdos anteriormente nombrados coadyuvaron a que las exportaciones a los Estados Unidos "llegaran a significar durante los años 1941 y 1942 más del 91% del total y promediaron el 87.7% durante el período de 1941-1945. Igualmente las importaciones significaron en promedio durante ese mismo período, el 86.4% del total." "En consecuencia, el comercio exterior alcanzó el punto más alto de concentración que se haya llegado a tener al respecto al mercado norteamericano."^{78/} En casi todos los sentidos el único mercado disponible. Ver cuadro 1.

78/ Ojeda, Lario, op. cit., p. 26.

CUADRO 1

PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES MEXICANAS DE MERCANCIAS
(en millones de pesos)

año	total de exportaciones	exportaciones de Estados Unidos	%
1937	892	502	56.2
1938	838	565	67.4
1939	914	670	74.2
1940	960	859	89.4
1941	730	665	91.2
1942	990	905	91.4
1943	1130	992	87.8
1944	1047	890	85.0
1945	1272	1062	83.5

PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN LAS IMPORTACIONES MEXICANAS DE MERCANCIAS
(en millones de pesos)

año	total de importaciones	importaciones de Estados Unidos	%
1937	614	381	62.1
1938	494	285	57.7
1939	630	416	66.0
1940	669	527	78.8
1941	915	771	84.2
1942	753	655	87.0
1943	910	805	88.5
1944	1349	1153	85.4
1945	1604	1322	82.3

Tomado de: Clark Reynolds, La economía mexicana... Fuente: Bco. Nacional de Comercio Exterior, S. A., Comercio exterior de México 1940-48. p 240

La guerra creó una nueva demanda de exportaciones. Aparte de los productos estratégicos y de las materias primas, ya mencionadas en los anteriores acuerdos, se creó una demanda importante de manufacturas. Por otro lado, las importaciones mexicanas sufrieron también un cambio importante en su composición. Debido primordialmente a los controles y restricciones a la exportación, implementados a causa de las necesidades de guerra por el gobierno norteamericano las importaciones de la maquinaria y productos industriales, entonces necesarios en México, no fueron suficientes. Pese al incremento en el valor de las exportaciones mexicanas, el hecho de que este aumento fuera proporcionalmente menor al de las norteamericanas, y el que los Estados Unidos siguieran exportando en cantidades crecientes otro tipo de productos provocó que México, a diferencia de otros países latinoamericanos, tuviera una balanza comercial desfavorable durante este período, a excepción de los años de 1942 y 1943.

Estos cambios los podemos detectar más fácilmente en un régido análisis de la composición y el valor de las exportaciones e importaciones mexicanas durante la segunda Guerra Mundial. Como podemos observar en el cuadro 2, la alteración esencial sufrida por las exportaciones mexicanas entre 1939 y 1945 consistió en el gran aumento en el renglón de las manufacturas. Las manufacturas tradicionales de exportación, calzado, azúcar, melaza, jarcia de henequén, hilo de enguillar y cerveza, tuvieron un gran aumento, llegando a ser éste especialmente importante en el caso de la melaza y la cerveza. Sin embargo, la alteración más importante se dió en las variaciones de la composición de los productos de exportación de este sector. En 1943 las manufacturas contribuyeron con el 20% de la exportación total y con el 80% de la exportación nueva en ese año, comprendida principalmente por: telas de algodón y de lana, dulces, bebidas alcohólicas, medicinas y otros productos de la industria química: libros, llantas y películas. Este cambio tuvo su explicación principal por la falta de concurrencia de la competencia extranjera por las

condiciones mismas de la guerra.⁷⁹

CUADRO 2

Exportación de mercancías, total y por grupos de productos (en millones de pesos corrientes).

años	Total	Productos agrícolas y forestales	Prodts. ganaderos y de la pesca	Combustibles y lubricantes	Productos Minerales	Productos varios (manu facturas)
1939	788.7	176.7	32.0	82.6	486.3	11.1
1940	774.1	151.7	30.0	89.4	483.0	20.0
1941	705.7	205.5	34.2	70.4	343.0	53.0
1942	836.4	239.5	53.2	35.1	392.4	116.1
1943	1174.1	421.6	81.5	37.6	345.6	287.8
1944	1158.3	477.7	58.1	33.3	311.8	277.5
1945	1357.0	479.5	75.4	40.9	349.4	411.9

Fuente: Banco de México Indicadores económicos 1939-1963.

Como podemos observar en el cuadro 2, los combustibles y lubricantes sufrieron un descenso en el valor de sus exportaciones, mientras que en forma irregular aumentó el correspondiente valor de los productos ganaderos y de la pesca. Los cambios más importantes se dieron en el renglón de productos agrícolas y forestales y en los productos minerales. En cuanto a estos últimos, aunque se observó un descenso entre 1941 y 1944, es necesario tomar en cuenta que ello

^{79/} Hoyos, Juan, "Problemas de Comercio Exterior." Revista de Economía, diciembre, 1945, p. 17.

se debió principalmente al descenso de las exportaciones de metales preciosos, principalmente oro, porque la plata conoció cierta alza. Los metales industriales que constituían la exportación normal de México antes de la guerra aumentaron su importancia ya que varios de ellos eran productos considerados estratégicos. Así, los minerales, a pesar de que redujeron su participación en el total de la exportación conservaron su importancia, pese a la disminución de la exportación de los metales preciosos.^{80/} Como se puede observar en las alteraciones sufridas por el comercio exterior, durante este período México dejó de ser un país fundamentalmente abastecedor de riquezas extractivas, dando un gran paso como exportador de artículos manufacturados, lo cual respondió a la situación anormal prevaleciente durante la guerra.^{81/}

En cuanto a las importaciones, éstas también conocieron cambios en su composición y valor a causa de la guerra. Clasificadas las importaciones en bienes alimenticios, bienes de uso y consumo, bienes de inversión, materias primas

80/ Noyola, Juan, op. cit., pp. 16-17. Lo anterior es particularmente importante si tomamos en cuenta que en el último año de la pre-guerra, los seis principales artículos de exportación de México fueron: el petróleo, oro, plata, plomo, zinc y cobre. De estos, tomando solamente en cuenta a las exportaciones minerales, en 1938, el oro y la plata significaban cada uno el 25% del total de las exportaciones minerales, completando el cuadro el plomo con 20% el zinc con el 13%; el antimonio, cadmio, mercurio y el molibdeno junto con otros minerales. Así, durante la guerra, aumentaron las exportaciones minerales de zinc, mercurio y antimonio; en contra de las exportaciones de los metales preciosos que en tiempos normales eran los más importantes renglones de exportación -principalmente a los Estados Unidos-. Ello se logró debido a que el intenso influjo de capital, y el aumento en otro tipo de exportaciones, tanto minerales como de otros renglones, hicieron innecesaria la venta de oro mexicano en el exterior. Ver Hediger, E., op. cit., p. 33.

81/ Revista de Economía, tomo IX, abril, 1947, p. 34.

industriales y valores, podemos encontrar los siguientes hechos. Fueron los productos alimenticios los que registraron aumentos de más consideración. Estos llegaron en 1944 al 1,164% del valor medio del quinquenio 1939-1945. A estos - les siguen las materias primas que llegaron en 1944 al 260% sobre igual base. Finalmente los bienes de consumo e inversión llegaron sólo al 184%, y a poco más del 200% respectivamente.^{82/} La explicación de estos cambios se debió a cuatro factores esenciales: la insuficiente producción agrícola que determinó el aumento de las importaciones de bienes alimenticios; el desplazamiento en la producción de productos básicos a favor del cultivo de otro tipo de bienes para la exportación; el desarrollo industrial de México que elevó el consumo de materias primas; y la transformación de la industria estadounidense para la guerra que dificultó la importación de bienes de consumo y de inversión.^{83/}

El cambio en la estructura de las importaciones, provenientes casi todas ellas, a causa de la guerra, de los Estados Unidos, afectó el desarrollo de la industria mexicana -como se verá más adelante-, ya que significó falta de maquinaria, herramientas y transportes-. Pero, por otro lado, la restricción en las importaciones coadyuvó a la sustitución de importaciones, principalmente de bienes de consumo.

Un último elemento a destacar fue el diferente valor en las exportaciones e importaciones mexicanas. Aunque este elemento será retomado posteriormente aquí, sólo cabe anotar que el valor de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos no creció al mismo ritmo en relación al valor de las exporta

82/ Noyola, Juan, op. cit., p. 16. Este cambio en la estructura de las importaciones fue todavía más importante, si consideramos que antes de Pearl Harbor, las exportaciones norteamericanas a México incluían cientos de artículos, pero los tres principales grupos estaban formados por maquinaria y materiales industriales en general productos manufacturados por la industria pesada-, productos de hierro y acero y vehículos de motor. Estos tres renglones representaban en conjunto el 65% de las importaciones de México. Al mismo tiempo, estos tres grupos fueron precisamente los que más sufrieron merma en las importaciones mexicanas a causa del control de exportaciones de los E.U. durante la guerra. Ver. Hediger, Ernest, op. cit., p. 34.

83/ Noyola, Juan, op. cit., p. 16

ciones de los Estados Unidos a México. Ello se debió principalmente a un factor esencial: mientras el precio de las exportaciones mexicanas de productos estratégicos fue controlado por organismos gubernamentales norteamericanos, las exportaciones norteamericanas no tenían este control. Si observamos el cuadro 2 y el cuadro 3, correspondiente al total de las exportaciones correspondientes al total de las exportaciones mexicanas y al índice de precio de exportación, podemos observar que fueron precisamente los productos minerales sobre los que más se ejerció un control de precios. En algunos años sólo aumento levemente su valor y en otros disminuyó.

CUADRO 3

Indices de precios medios de exportación (1960=100)

Años	Gral.	Productos agrícolas y forestales	Productos ganaderos y de la pesca	Combustibles y lubricantes	Productos Minerales	Productos Manufacturados (Manufactu
1939	14.91	11.28	3.42	19.57	21.33	13.13
1940	16.93	12.68	4.26	20.01	22.83	18.19
1941	14.16	13.95	4.41	19.96	16.07	21.28
1942	15.35	15.25	6.86	25.26	15.84	23.78
1943	20.71	21.03	10.60	27.73	19.50	29.12
1944	23.01	25.90	10.46	25.73	18.12	35.41
1945	25.86	30.36	11.26	23.36	18.20	45.59

Fuente: Eco. de México Indicadores económicos 1939-1963.

Inflación

La marcada inflación que se conoció en México durante la Segunda Guerra Mundial y aún años después de ella, respondió a causas muy diversas, pero indudablemente que en ella influyeron de una manera determinante los efectos de la guerra.

La inflación se había iniciado a partir de 1936 debido a la política monetaria expansionista, principalmente a base de sobregiros, para acelerar las obras pública, y a la expropiación petrolera.^{84/} Sin embargo, la inflación se acelera durante la Segunda Guerra Mundial. La mayor fuerza inflacionista que se sintió en México, a diferencia de Latinoamérica, no se derivó del exceso de las exportaciones sobre las importaciones. Este fue un fenómeno que sólo privó en 1942 y 1943. Sin embargo, principalmente durante esos años, al no disponerse de los artículos manufacturados que se deseaban importar, el poder adquisitivo proveniente de las industrias de exportación ejerció sobre los precios una presión ascendente.^{85/} En México una considerable fuerza inflacionista, a causa de la guerra, se derivó por la entrada de capital extranjero o nacional repatriado, en forma de dinero, sin que existiera la entrada correspondiente de mercancías. Durante todo el período de guerra, esa entrada de capital monetario contribuyó a la inflación en México ya que re presentó una adición a la oferta de moneda, sin afectar apreciablemente la oferta de bienes y servicios disponibles para el consumo.^{86/} Al mismo tiempo la inflación se vió aumentada ya que "cuando los depósitos del sector bancario privado crecieron desproporcionadamente por el flujo de fondos extranjeros, se montó el escenario para una gran expansión del crédito

 84/ Mosk, Sandford, op. cit., p. 211-212

85/ Ibid., p. 212.

86/ Ibid., pp. 211-212. En los primeros meses de 1943, éste se calculaba ya en 110,800,000 millones de dólares. Ver Hediger, E., op. cit., p. 36.

dito interno - tanto privado como gubernamental-.^{87/} A los hechos anteriormente descritos, se debe añadir que el mismo proceso de industrialización -como se verá más adelante- y a la escasez de artículos internos provocados por la exportación, ya fuera por el descuido del mercado interno, o por el desplazamiento de tierras laborables a favor de la producción de productos estratégicos exportables-, contribuyeron al aumento de los precios. Por último, a los factores anteriores, hay que sumar el impulso inflacionario del aumento en las obras públicas gubernamentales: su funcionamiento por medio de préstamos del Banco Central que estrujó adiciones sin reducciones compensadoras -por ejemplo bonos emitidos y no adquiridos por la iniciativa privada- tendió a exagerar su efecto inflacionario.^{88/} Todos los factores anteriores contribuyeron a que la elevación de precios, fuera de aproximadamente del 100% entre 1940 y 1945.^{89/}

Las causas del proceso inflacionario provocadas por la guerra, eran en 1943 ya claramente descritas por el director del Banco de México Eduardo Villaseñor. El afirmaba que el capital que entraba, así como la compra de bienes mexicanos de cualquier naturaleza con dólares norteamericanos, no se convirtió en ese entonces para México ni en bienes de consu-

^{87/} Vernon, Raymond, El dilema del desarrollo económico de México. Ed. Diana, México, D.F., 1974, p. 115. Aunados estos hechos a la escasez de artículos de exportación de los Estados Unidos hubieran sido suficientes para producir una brusca elevación de precios, "pero la tendencia fue agravada aún más por la existencia de numerosos monopolios y de restricciones en el sistema de distribución, además de la costumbre arraigada en la clase comercial mexicana, de especular con bienes y productos. Ver Sandford, Mosk, op. cit., p. 212. Este patrón también fue seguido por capitales extranjeros, ya que no se interesaban en hacer inversiones a largo plazo, puesto que consideraban a México como un refugio temporal para sus fondos: en algunos casos simplemente los conservaban bajo la forma de saldos bancarios ociosos. Cuando invertían, estaban dispuestos a dedicar sus fondos a transacciones con muy corto tiempo de recuperación, francamente de carácter especulativo. Ver Vernon Raymond, op. cit., p. 114

^{88/} Mosk, Sandford, op. cit., p. 213

^{89/} Vernon, Raymond, op. cit., p. 115.

mo, ni de producción y por eso, sólo representaban en nuestro país "una causa clara, terminante e importante de inflación." A ésta coadyuvaba, añadía, Villaseñor, el excedente creado por las exportaciones, que no podía ser empleado a falta de importaciones de maquinaria y otros productos, que en el mejor de los casos se invertía improductivamente en México, o se acumulaba para comprar una vez terminados los controles de la exportación en los Estados Unidos.^{90/} La inflación, proseguía, Villaseñor, "es el precio que un pueblo paga por llevar a cabo un desarrollo económico, pero cuando la inversión toma solamente el aspecto de divisas, como ahora sucede en México, se está pagando con la inflación, por el precio de un desarrollo económico, que no se puede lograr."^{91/} O para matizar la cita anterior de Villaseñor, la industrialización se dificultaba por las condiciones de guerra, pero, sin embargo en otras formas el conflicto bélico iba a dar un impulso importante al desarrollo industrial de México.

Industrialización

Un efecto inmediato que provocó la Segunda Guerra Mundial fue el crecimiento de la industria vía la sustitución de importaciones con la utilización plena de la capacidad de las empresas industriales. Aunque la industria mexicana tiene sus orígenes inmediatos en el porfiriato, hasta la Segunda Guerra Mundial su crecimiento había sido lento y localizado.^{92/} "Si tomamos como 100 el índice de producción de manufacturas en 1940, entonces encontraremos que en 1910, cuando estalló la revolución -es apenas de 43. Esto significa que para doblar su producción, tardó 30 años. Pero a la producción manufacturera de 1940 le tomó sólo 10 años volverse a duplicar."⁹³

90/ Villaseñor, Eduardo, "Efectos de la guerra en la economía de México", en Investigación Económica, Tomo III, núm. 4. Facultad de Economía, UNAM, p. 22.

91/ Ibid., p. 23

92/ Meyer, Lorenzo, op. cit., p. 205.

93/ Ibid., p. 205.

Por otro lado, si bien desde principios de la década de 1940 el desarrollo industrial se acrecienta, debemos tomar en cuenta que la producción industrial empezó a incrementar su participación en el PNB a partir de la segunda mitad de la década de los años veinte.^{94/} En general, el crecimiento de la industria tiene sus bases en el período cardenista, que es cuando se establecen o se afirman aún más, una serie de mecanismos económicos e institucionales que más tarde demostraron ser condiciones necesarias del proceso de crecimiento.^{95/} El aumento de la actividad industrial en el sexenio cardenista, fue igualmente grande, ya que el número de establecimientos industriales aumentó entre 1935 y 1940 en un 82%, los salarios y el valor de la producción crecieron en un 90%, el capital invertido aumentó en un 123%.^{96/} Así, podemos observar que gran parte del aumento de la producción durante la Segunda Guerra Mundial va a ser a base de utilizar toda la capacidad instalada, más que por el aumento de las instalaciones. Igualmente, las industrias que más iban a desarrollarse durante la Segunda Guerra Mundial, la alimenticia, textil, química y metalúrgica, representaban el 78% de los 1,500 millones a que ascendía el valor total de las manufacturas en 1940.^{97/} En ese mismo año dos ramas —la textil y la alimen-

94/ Méndez Lugo, Bernardo, Desarrollo e industrialización subordinada en México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1976, p. 98.

95/ Solís, Leopoldo, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas. Siglo XXI Editores, México, 1973, p. 99. Estos mecanismos fueron principalmente la reforma Agraria, con el consecuente ensanchamiento del mercado interno; la nacionalización petrolera; el gasto público canalizado en mayor proporción hacia el fomento social y económico; la formación de capital y el acrecentamiento de las obras públicas; y la ampliación de los mecanismos financieros. Tanto la Reforma Agraria, los gastos públicos y las alzas de salarios al influir en la distribución del ingreso y en el nivel y la estructura del gasto, condición inicialmente una alta elasticidad ingreso de la función consumo, fortalecieron por el lado de la demanda el desarrollo ocurrido durante la guerra, que también fue estimulado por cambios en la demanda externa. Ver Solís, Leopoldo, op. cit., pp. 109-11.

96/ Méndez Lugo, Bernardo, op. cit., p. 107. Tomado de Comentarios de Vicente Lombardo Toledano...". op. cit., p. 290.

97/ Ibid., p. 118. Tomado de Frank Tannenbaum, "La lucha por la paz y por el pan", en Problemas agrícolas e industriales de México, oct.-dic. 1951, vol. VII, núm. 4, p. 11.

ticia- poseían los 3/4 partes de todos los establecimientos y producían aproximadamente las dos terceras partes del valor de los productos manufacturados.^{98/}

Así, al presentarse las condiciones creadas por la Segunda Guerra Mundial -que fue la que provocó en buena medida las razones inmediatas del crecimiento de la industria mexicana a partir de 1940-, los principales factores internos para aprovechar la coyuntura externa estaban ya dados. "Todos los factores que son capaces de provocar un auge actuaron en esta ocasión. Aumentaron las exportaciones y se vieron limitadas las importaciones; la política continuó siendo inflacionista, llevando la creación de dinero de origen interno a sus puntos máximos, y, a partir de 1941, se instauró una política deliberada de industrialización. En este caso, como nunca, se unieron vigorosos factores internos y externos para provocar la fase de prosperidad."^{99/} A estos hechos se auno el que éste "ambiente propicio pudo ser explotado a fondo por la confianza que fue adquiriendo el sector empresarial al concluir el experimento polfítico cardenista."^{100/} Los factores anteriores llevaron a un ritmo de crecimiento del producto nacional entre 1940 y 1945 del 7.3%.^{101/}

Durante la Segunda Guerra Mundial, el crecimiento de las industrias de transformación aumentó en un 40%, aumentando por tanto en promedio la producción industrial anualmente en casi 5%. Los mayores progresos se lograron en la primera mitad de este período, especialmente entre 1941 y 1943. La inflación la podemos comprobar al observar que mientras el aumento en la producción fue de un 40%, el aumento de valor durante los mismo años -39,46- llegó a ser de más del 200%, acrecentándose esta tendencia al fin de la guerra.^{102/}

^{98/} Ibid., p. 112

^{99/} Padilla, Enrique, "Ciclos económicos de México", en Investigación Económica.

^{100/} Meyer, Lorenzo, op. cit., p. 205

^{101/} Meyer, Lorenzo, op. cit., pp. 205-206.

^{102/} Mosk, Sandford, op. cit., pp. 94-99

Debido al estímulo de la Segunda Guerra Mundial", no sólo aumentaron su producción las principales ramas industriales ya existentes, sino que también se acrecentó o se empezaron a desarrollar ramas industriales nuevas en México. Dentro de las primeras podemos nombrar principalmente a las industrias: siderúrgica, alimenticia del papel, cemento y química. Esta última rama industrial vale destacarla ya que fue una de las ramas industriales que se consideran (en lo que se refiere a los productores nacionales), como hija de guerra y conoció un gran crecimiento de las plantas y diversificación de la producción.^{103/} Dentro de las segundas cabe citar, a la industria de equipo eléctrico, la de maquinaria agrícola, materiales refractarios, motores de combustión interna, tornos, fresadoras, envases de hojalata, etc.^{104/}

A las condiciones prevalecientes que coadyuvaron a la industrialización en México, durante la Segunda Guerra Mundial, se debe agregar un factor importante en ella, la amplia política de fomento industrial implementada por el Estado a favor del desarrollo de la industria. Esta incluyó exenciones de impuestos, financiamiento, control directo a las importaciones, y una política arancelaria que tendió a establecer altos gravámenes a la importación. Estas medidas se plasmaron en la ley de Industria de Transformación de 1941, que rodeó a la nascente actividad manufacturera de la protección necesaria para sobrevivir a la competencia extranjera, y ayudó a promover la formación de una estructura manufacturera nacional destinada a satisfacer el mercado interno.^{105/} En realidad las disposiciones anteriores, a excepción de la exención de impuestos, que favoreció principalmente a las ramas industriales de artefactos metálico y productos químicos, no tuvieron relevancia durante la guerra. Estas alcanzarían una vigencia mayor al final de ella, ya que durante la guerra existieron condiciones tan especiales, que el desarrollo in-

^{103/} Ibid., pp. 133-139.

^{104/} Ibid., pp. 139-146.

^{105/} Meyer, Lorenzo, op. cit., p. 205.

dustríal tuvo protecciones de tipo natural. Sin embargo, la política de altos aranceles a la importación, como el control directo a las mismas, fueron antecedentes básicos para comprender tanto los cambios posteriores en México, principalmente a partir de 1947, así como la lucha que desde principios de la década hasta fines de ella sostuvieron los Estados Unidos y México, respecto a la sustitución de importaciones de este último. Un aspecto que si adquirió más relevancia durante esta etapa, en el fomento estatal a la industrialización, lo constituyó, aparte de la continuación de la construcción de la infraestructura, el financiamiento gubernamental que apoyaba la construcción de nuevas empresas o la ampliación de ellas.

Otro de los efectos de la guerra y del acercamiento de México a los Estados Unidos fue la nueva entrada de inversión directa o indirecta. México, que había visto bajar a un grado mínimo la inversión extranjera en 1939, empezó a recibir nuevamente ésta, nada más que ahora con un cambio cualitativo. Desde estos años, se empezaría, aunque entonces a un nivel reducido, a sentar las bases de la inversión extranjera directa en los sectores más dinámicos de la economía mexicana. Muchas de las inversiones norteamericanas en ese entonces fueron hechas en aquellas industrias que alcanzaron auge durante la Segunda Guerra Mundial, tal como la producción química, textil, alimentación, hierro, acero y aparatos eléctricos. En 1946 ya se habían establecido 56 subsidiarias de empresas norteamericanas en México correspondientes en la mayoría a las industrias antes citadas. "Así, muchas de las empresas beneficiadas por el boom industrial de la guerra y por el proteccionismo natural que prevalecía durante ella - fueron sucursales de empresas norteamericanas o industrias nacionales ligadas como proveedoras o complementarias de las extranjeras."^{106/} Y decir en ese entonces extranjera era

^{106/} Léndez Lago, op. cit., p. 121.

hablar de industrias norteamericanas. En cuanto a la inversión indirecta, los préstamos del Eximbank y del Banco Internacional alcanzaron durante los años de la administración Avila-Casasnovas a cerca de 50,000,000.00 dólares, teniendo como obligacionista a la Nacional Financiera, para impulsar el desarrollo de la industria eléctrica, Altos Hornos de México y los ferrocarriles.^{107/}

Otro aspecto interesante de este problema, lo constituyó la participación conjunta de capital, tanto norteamericano como mexicano-privado y gubernamental, así como la participación técnica norteamericana, en algunos proyectos industriales en México. La entrada norteamericana, en la industria mexicana será ampliado cuando estudiemos La Comisión México -Americana para la Cooperación Económica.

Comercio Exterior y problemas de industrialización

Si bien el esfuerzo en la producción interna, tanto para suplir la falta de importaciones como por la necesidad de cubrir el aumento de la demanda interna fue un factor importante en el desarrollo industrial de México, las condiciones de la guerra y la ayuda que dió México al esfuerzo bélico -agudizaron varios problemas internos y obstaculizaron el desarrollo industrial en algunas empresas.

El control de exportaciones de los Estados Unidos provocó que las importaciones de algunos artículos como el nitrato de potasio y de sodio, el hule crudo, la artisela, el ácido acetilsalicílico, el hierro y el acero en barras o en otras formas, la limadura de zinc, el alambre y el cable de cobre de metal común y de hierro y acero, los artefactos de cobre, zinc y latón, el fenolamponeso y otros artículos disminuyeron hasta en un 50% o más.^{108/} A la carencia de algunos de estos

107/ Terrillo, Luis, op. cit., p. 501.

108/ Villaseñor, Eduardo, op. cit., p. 27.

artículos se debieron problemas en la industria que se originaron por falta de material eléctrico y de refacciones. En la agricultura fue la falta de camiones tractores, o la carencia de refacciones para ambos, lo que provocó serios problemas.^{109/}

Por falta de material eléctrico, fábricas de papel, e industrias químicas por la falta de electrodos, bombas, sosa cáustica y ácido acético, no habían podido iniciar o habían tenido que suspender sus actividades. En el caso de refacciones y piezas de maquinarias que se podían fabricar en México no era posible hacerlo en muchos casos, ya fuera porque las compañías americanas no prestaban las patentes, o porque había escasez en México de los productos necesarios para fabricarlos. En el caso de que la maquinaria o las refacciones no fuera posible fabricarlas en México no se daban los permisos de exportación en los Estados Unidos.^{110/} En estos como en otros muchos casos, Eduardo Villaseñor se preguntaba qué era lo que podía hacerse si México no tenía la capacidad de transformar su industria de paz a una de guerra, cómo lo podían hacer las fábricas norteamericanas. No quedando más que la necesidad de cerrar algunas fábricas o trabajar de manera limitada e ineficiente.^{111/} Todos los elementos anteriormente descritos coadyuvaban a que se restringiera el número de artículos disponibles al consumo y por tanto se incrementaron los precios.

Eduardo Villaseñor igualmente anotaba que muchos de los productos y metales que México estaba necesitando, en forma de equipos y maquinaria, eran cantidades insignificantes en comparación con las cantidades de materia prima que de esos productos México suministraba a la industria norteamericana de guerra.^{112/} En aquel entonces (1943), nuestras necesida-

^{109/} Ibid., p. 28.

^{110/} Ibid., pp. 27-28.

^{111/} Ibid., pp. 29-30.

^{112/} Ibid., p. 29.

des de cobre electrolítico y manufacturado no llegaban al 11% de la exportación de México de ese metal. Nuestras necesidades de zinc y de plomo no llegaban al 1% de nuestra exportación de esos metales. En cuanto a lo que necesitaba México importar de artículos de cobre, zinc y plomo en conjunto no llegaba al 2% de la exportación mexicana de esos metales; ahora bien, prosigue Villaseñor, nuestras importaciones de productos de estos metales no llegaban en promedio al 0.15% -al 1.½ ¢ el millar- del consumo que de estos metales hace la producción norteamericana.^{113/} Por todo lo anterior, Villaseñor afirmaba que México no estaba en la guerra en calidad de aliado tolerado, sino que tenía una participación muy activa. No solamente por no haber puesto como condición al envío de productos estratégicos, el abastecimiento de maquinaria y equipos indispensables -ya no tanto para lograr un gran desarrollo, sino para el mantenimiento del actual- sino permitiendo, que "las democracias dictaran las condiciones de venta y por lo tanto, el valor, por parte de los organismos gubernamentales norteamericanos, de los productos enviados por México a los Estados Unidos. Si México hubiera permanecido como neutral, hubiera podido fijar el monto y el valor de sus exportaciones, pudiendo pedir maquinaria a cambio, y no hubiera tenido que soportar tan marcada inflación, o en dado caso, ésta se vería acompañada por un gran desarrollo."^{114/}

La otra cara de la moneda sería que pese a las dificultades anteriormente nombradas, fue la guerra la razón inmediata de que se acelerara el proceso de industrialización en México: sin el concurso de la cual difícilmente se hubieran logrado las condiciones para el mismo desarrollo industrial en esa época. Desarrollo industrial, que, por otra parte, se gestaría en condiciones anormales -o por influencia casi exclusivamente externa- sin que existieran programas claros de desarrollo industrial, sino sólo respuestas obligadas

113/ *Ibid.*, pp. 29-36.

114/ *Ibid.*, pp. 17-18.

ante los cambios externos. En este punto es preciso anotar que la guerra provocó un boom tanto de organizaciones como de planes de fomento agrícola e industriales, pero la mayoría de ellas fueron implementadas más como respuestas ante la guerra, que como organismos que hicieran una planeación económica a más largo plazo.

Las consecuencias que la guerra tuvo en la economía de México estuvieron como hemos visto íntimamente ligadas a la colaboración de éste al esfuerzo bélico. Los acuerdos económicos entonces concertados, no solamente tuvieron consecuencias económicas negativas durante la guerra, sino también al término de ésta. El propósito del siguiente capítulo es recoger algunos de los principales elementos anteriormente nombrados mediante el estudio de los dos mecanismos económicos más importantes entonces concertados: la Comisión México-Americana para la Cooperación Económica y el Tratado de Comercio.

EL PASO DE LA COLABORACION A LA DEPENDENCIAA. La Comisión México-Americana - para la Cooperación Económica

La Comisión México-Americana para la Cooperación Económica fue el órgano económico institucional más importante establecido entre México y los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Mediante el estudio de la Comisión, al igual que en el Tratado de Comercio, se pueden detectar, o confirmar, aspectos básicos de la relación económica de ambos países que rebasan el marco estricto de la guerra y explican, en parte, el tipo de relación económica posteriormente establecida entre Estados Unidos y México. La Comisión se estableció a petición mexicana, y de hecho, el funcionamiento de esta -los planes industriales y las empresas que ayudó a desarrollar, así como las importaciones de productos necesarios para la industria mexicana que se lograron mediante su gestión- respondió a las demandas mexicanas. Sin embargo, en última instancia la Comisión tuvo que supeditarse, en gran medida, a las necesidades norteamericanas de guerra. Por otra parte la Comisión tuvo efectos a más largo plazo. Su gestión, a petición de la parte mexicana en la misma, coadyuvó a la entrada de la inversión norteamericana en la industria mexicana, así como, al aumento de los préstamos gubernamentales por medio del Eximbank.

El Establecimiento de la Comisión y sus propósitos.

La Comisión se estableció más que nada por la demanda mexicana de un trato más equitativo durante la guerra. Al momento de la creación de la Comisión existía en México cierto recelo por las consecuencias que la guerra estaba provocando en México. Primordialmente se hacía énfasis en que la cooperación que México estaba prestando al esfuerzo bélico, principalmente mediante el envío de materiales es-

estratégicos, no se veía compensada por una cooperación similar de parte de los Estados Unidos. A principios de 1943 ya eran visibles algunos desajustes económicos que la guerra había provocado en México. Los problemas de la balanza de pagos, la necesidad mexicana de importar productos agrícolas e industriales y la inflación, problemas prioritarios en ese entonces, intentarían ser resueltos por la Comisión.^{1/}

A principios de mayo de 1943 se estableció la Comisión México-Americana para la Cooperación Económica. Esta tuvo como antecedentes las visitas recíprocas de Avila Camacho y Roosevelt en abril de 1943. A raíz de estos encuentros se acordó el establecimiento de la Comisión, la cual estaba formada por representantes de ambos países, y cuyos propósitos eran: 1) estudiar las perturbaciones de la balanza de pagos mexicana y la situación económica de México, así como formular un programa de cooperación económica que incluyera la ayuda indispensable de los Estados Unidos, con el fin de fomentar el desarrollo de la agricultura y la industria de México, y 2) esta cooperación sería con el propósito de que no peligrara la producción de materiales estratégicos mexicanos para la industria bélica norteamericana.^{2/}

Las prioridades de la Comisión nos dan una idea clara del propósito de su establecimiento. En primer lugar, se destacaba el establecimiento de ésta con el fin primordial de acelerar las actividades conjuntas de México y los Estados Unidos para la producción de materiales estra

 1/ U.S. Department of State, "The establishment of the Mexican-American Commission for Economic Cooperation", Foreign Relations of the U.S., 417

2/ Comisión México-Americana, "Informe de la Comisión México-Americana de Cooperación Económica", en Revista de Economía, Vol. VI, N.º. 7, 1943, p. 37.

tégicos. En segundo lugar, se hacía hincapié en el sostenimiento de la economía civil mexicana durante el período de guerra. En tercer lugar, se establecía que era necesario estudiar los medios por los cuales se impulsarían planes y proyectos para el desarrollo de la economía de México, a través de la estrecha cooperación entre las organizaciones gubernamentales y privadas de ambos países. Para ello se crearon varias subcomisiones compuestas, por parte de México, por representantes del gobierno de la industria y de la banca, y por parte de los Estados Unidos por representantes del gobierno. Para facilitar este trabajo la Comisión tendría acceso a toda la información de los dos gobiernos.^{3/} Al mismo tiempo se destacaba que era esencial la más estrecha cooperación no sólo durante la guerra, sino también durante el período posbélico. Por lo tanto, se recomendaba la formulación de proyectos que pudieran llevarse a cabo durante la guerra, así como al cese de las hostilidades.^{4/}

En la visión norteamericana inicial, los puntos segundo y tercero no eran más que una derivación del primero. Según declaración del Departamento de Estado, el propósito fundamental de la Comisión era asegurar la estabilidad de la producción de materiales estratégicos de México. Para lo cual era indispensable la cooperación de los Estados Unidos.^{5/} Sin embargo, como veremos más adelante, la Comisión rebasó el marco estricto de este propósito. Para México, de acuerdo a las declaraciones de Ezequiel Fadilla, la Comisión tenía como propósito principal prever y conjurar las consecuencias que había acarreado la guerra en México. En especial se refería a la falta de importaciones para la industria y la agricultura, y a la po

3/ Secretaría de Relaciones Exteriores, Memoria de la Secretaría de Relaciones Exteriores, 1942-1943, op. cit., p. 125.

4/ Comisión México-Norteamericana de Cooperación Económica, "Informe..."., op. cit., p. 37

5/ Department of State, Department of State Bulletin, Vol. VIII, n.º. 201, mayo, 1943, p. 376.

sibilidad de construir algunas industrias en México con la maquinaria, que por razones de producción bélica había quedado sin uso en los Estados Unidos.^{6/} Avila Camacho remarcaba esta idea al declarar que un propósito fundamental de la Comisión era analizar los orígenes del problema de la falta de importaciones, sus posibles repercusiones, y los métodos indicados para resolverlo.^{7/}

Los propósitos de la Comisión, en relación al desarrollo industrial de México habían sido ya enunciados por Avila Camacho en las conversaciones que tuvo con Roosevelt, previas al establecimiento de la Comisión. En aquellas indicaba que el programa del gobierno mexicano era, primero, el desarrollo de la industria; segundo, de la agricultura; tercero, el desarrollo de un sistema de comunicaciones y cuarto, el mejoramiento de la salud y educación.^{8/} Esta declaración es importante ya que engloba la visión interna del desarrollo de México, así como el carácter que debería prevalecer en la ayuda norteamericana a México.

Los desajustes de la economía mexicana que pensaba resolver la Comisión estaban, como hemos visto, en relación directa con la balanza de pagos, la inflación y la falta de importaciones. Fenómenos sumamente interrelacionados. La afluencia de capital en México y el aumento de las exportaciones, y no así de las importaciones, -no olvidar que es el año 1943- se había reflejado en un aumento de las reservas monetarias que no eran utilizadas y contribuían a la inflación. La Comisión, para ayudar a resolver esta situación, dedicó atención especial a los problemas del aumento progresivo de la circulación monetaria y al movimiento de los precios.^{9/} Sin embargo, estas últimas no pa-

6/ Memoria de la Secretaría..., op. cit., p. 412-413.

7/ Secretaría de Relaciones Exteriores, Las relaciones... op. cit., pp. 74-75.

8/ U.S. Department of State, "Operations of the Mexican American Commission for Economic Cooperation", Foreign Relations... Vol. VII, 1944, p. 1198.

9/ Revista de Economía, "Informe...", op. cit., p. 39.

saron de ser sugerencias y no resolvían el problema más grave que era el de la inflación, causada por la disparidad entre el total de ingresos nominales y la oferta de mercancías. "Como el primero de estos dos factores era un problema que debería ser resuelto por el gobierno mexicano, la Comisión fijó su atención en el segundo: la oferta de mercancías."^{10/} Así la Comisión intentó resolver un problema prioritario en ese entonces, la falta de importaciones necesarias para el desarrollo de la agricultura y la industria. Sin embargo, el envío de las importaciones se supeditaron en gran parte, a las necesidades de la industria de guerra de los Estados Unidos, como veremos a continuación. Aquí sólo cabe anotar que en el problema de la balanza de pagos y de la inflación, el gobierno norteamericano estaba decidido a ayudar a México no sólo para asegurar que no se entorpecieran las actividades económicas de México -y por ende el envío de materiales estratégicos-, sino con un plan tendiente a que México no justificara, por esos problemas, las restricciones a la importación y/o el aumento en los aranceles, como veremos al analizar el Tratado de Comercio.

La escasez de productos alimenticios en México y la Comisión México-Americana para la Cooperación Económica

Aunque la mayoría de las importaciones negociadas por la Comisión se realizarían para proyectos de tipo industrial, también sugirió planes para el desarrollo de la agricultura mexicana. Sin embargo, más que la planeación de proyectos, el problema principal al que se tuvo que enfrentar la Comisión, conjuntamente con otros departamentos de los Estados Unidos, fue la escasez de trigo y maíz que entonces privaba en México. Este problema alcanzó relevancia ya que en él, de acuerdo a la visión norteamericana, no sólo se incluían problemas económicos, sino también políticos.

^{10/} Mosk, Sandford., op. cit., p. 78.

En páginas anteriores anotamos que la exportación de materias primas provocó escasez de algunas de estas mismas en la industria en México. Este problema no sólo se reflejó en la industria, sino que también de una manera marcada en la agricultura. En general, la guerra creó una generalizada escasez de alimentos. De hecho, a la gran importación de productos alimenticios durante la guerra, coadyuvó la insuficiente producción agrícola y el cultivo de otro tipo de bienes que eran para exportación.^{+11/} Casos típicos de este problema fueron los del trigo, y principalmente, del maíz.

La producción del trigo y del maíz había sido deficitaria en México en los años anteriores a la guerra, sin embargo, este problema se acrecentó por las consecuencias mismas de ella. La producción deficitaria de estos productos repercutió inmediatamente en un alza de los precios de casi todos los comestibles y reforzó la tendencia inflacionaria entonces imperante.^{12/} Los compromisos adquiridos por México para la exportación a los Estados Unidos de aquellos productos agrícolas necesarios para la guerra, - así como la preferencia de varios agricultores mexicanos para producir cultivos de semillas oleaginosas, cuya demanda en Estados Unidos era grande y más remunerada agravó el déficit de trigo y maíz. A causa de desplazamiento de terrenos para el cultivo de la oleaginosas -linaza, ajonjolí cacahuete, higuierilla- y otros como algodón, hule y fruta

+ Aunque la importación mexicana de trigo y maíz de los Estados Unidos no fue una función exclusiva de la Comisión ésta sí coadyuvó a aquellas importaciones, ya que dentro de sus funciones estaba sugerir la importación de productos agrícolas necesarios.

- 11/ Ruiz Carranza, Eduardo, "Notas sobre el maíz", en Revista de Economía, Vol. VI, N° 11, 1943, pp. 31-32. A estos factores debe añadirse el propio desarrollo industrial de México que el elevo, de la industria estadounidense que dificultó la importación de bienes de uso y de inversiones. Ver Noyola, Juan, op. cit., p. 16.
- 12/ Ibid., pp. 31-32.

les, etc. disminuyeron las áreas dedicadas al cultivo, de aquellos artículos más importantes para el consumo nacional, como el maíz, y el frijol. De tal manera que el precio en ellos siguió incrementándose y se hizo necesaria la importación creciente.^{13/}

La agricultura había sido nombrado por Avila Camacho "agricultura de guerra" por las condiciones que la guerra había provocado en ella. Sin embargo, desde entonces ya se señalaba que debería más bien ser calificada como "agricultura afectada por la guerra."^{14/} Para hablar estrictamente de agricultura de guerra se necesitaba que el gobierno hubiera influido en forma decisiva en las modificaciones experimentadas por la agricultura mexicana, es decir: "que esas modificaciones no hubieran sido dadas por las circunstancias externas incontrolables que provocaron el encauzamiento de la agricultura mexicana a un sólo fin: la cooperación con los Estados Unidos en el esfuerzo de guerra. Así, al aumento de las superficies cultivadas con productos para la exportación, correspondió una disminución de las cosechas de productos básicos que se reflejó en una gran importación de trigo, maíz, cacao, copra, lupulo, manteca de cerdo y cebada en grano."^{15/} Ello se provocó, a pesar de que la oficina de planeación agrícola en México había previsto el desplazamiento a favor de la oleaginosas, en sustitución de otros cultivos de menor rendimiento y cultivo menos exigente, trasladándose estos a otras regiones que eran menos necesarias para los nuevos productos que se trataban de obtener.^{16/}

13/ Revista de Economía, "Balance agrícola 1942-1943" en Revista de Economía Vol. VI, N° 9, 1943 p. 8. La nacional Distribuidora y Reguladora debido a la escasez de trigo y maíz tuvo que efectuar un control estricto sobre la distribución de estos productos.

14/ Ibid., p. 8.

15/ Ibid., p. 9

16/ Revista de Economía, "Editorial", Vol. V N° 6, 1942 pp. 6-7.

La ayuda norteamericana, por medio de la Comisión y otras agencias gubernamentales norteamericanas, para resolver este problema, se daría bajo los términos estrictos de la situación norteamericana de guerra. Esta sería dada tanto por motivos políticos como económicos.

La escasez de cereales en México sobre todo de maíz era a fines de 1943 muy grande, por lo cual Messermith, le escribía en septiembre 23 al presidente Roosevelt, que ella debería resolverse más que nada por motivos políticos.^{17/} Messermith anotaba que era muy importante para los Estados Unidos que el orden político-económico prevaleciente en México se mantuviera. Así, Messermith, le advertía a Roosevelt: "usted sabe que puede pasar cuando el pueblo tiene hambre, y usted sabe que tales cosas pueden pasar más fácilmente en México que en otros lugares."^{18/} A fines de mes Roosevelt contestaba que la carencia de maíz y trigo iba a tratar de ser resuelta por los Estados Unidos.^{19/}

Las exportaciones de trigo y maíz americano a México ya se habían iniciado desde fines de 1942. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos había realizado éstas con un subsidio de \$ 20 centavos por bushel que se incremento a 25 centavos en enero de 1943. Sin embargo, por problemas de abastecimiento, el Departamento de Agricultura decidió suspender el subsidio y la exportación de aquellos productos el 14 de mayo de 1943.^{20/} A fines de 1943, las exportaciones se reanudarían a sugestión de la Comisión, pero siempre bajo las directrices norteamericanas. Estas serían:

 17/ U. S. Department of State, "Arrangements for providing american wheat and corn to México", Foreign Relations... Vol. VI, 1943, p. 435.

18/ Ibid., p. 435.

19/ Ibid., p. 435.

20/ Ibid., p. 438.

1) Para resolver un posible problema político como ya anotamos, y para no entorpecer la producción mexicana de oleaginosas:

2) La exportación de trigo y maíz se condicionó a que México prosiguiera enviando oleaginosas a los Estados Unidos. El "Comodity Credit" puso como condición para la exportación de aquéllos que México enviara la misma cantidad -en un monto equivalente en dólares- de oleaginosas.^{21/} En total se exportaron a México 60,000 bushels de maíz y aproximadamente 25,000 toneladas de trigo.

3) El gobierno norteamericano se negó a permitir el paso por territorio norteamericano de trigo canadiense, por considerar que ello interferiría seriamente en las actividades de guerra. Ello se hizo pese a que Rafael de la Colina -encargado de asuntos económicos de México- le señaló al encargado de asuntos de la División de Repúblicas Americanas que México había encaminado sus esfuerzos a la producción de guerra, y que por ello había desviado la atención a la producción de trigo y maíz. De la Colina remarcaba, igualmente, que México había hecho eso pensando que podría comprar trigo a Canadá o a los Estados Unidos. El carácter de la medida tomada por los Estados Unidos tenía también, sin embargo, motivos económicos. México tuvo que comprar el trigo a los Estados Unidos a un precio de 1.50 dólares por bushel -sin subsidio- mientras que el del canadiense era poco menos de 1.00 dólar por bushel.^{22/} Así vemos que en esta medida intervinieron también motivos económicos que repercutieron negativamente en México.

21/ Ibid., p. 439.

22/ Ibid., p. 441. Estas las consiguió el gobierno norteamericano no sólo en Estados Unidos, sino también en Cuba. Ver U.S. Department of State "Arrangements..." op. cit., p. 442.

La Comisión y el desarrollo industrial de México.

La importación de productos industriales, por medio de la Comisión tendió a ayudar a aquellos proyectos industriales que favorecieran directamente al esfuerzo de guerra, que fueran indispensables para no entorpecer el desarrollo industrial de México y, por ende, su cooperación con los Estados Unidos. Por otra parte, en los proyectos industriales iniciados o reforzados por la Comisión no solamente hubo asesoría norteamericana, sino que por medio de ellos, penetró la inversión directa de los Estados Unidos en la industria mexicana, así como los préstamos gubernamentales, por medio del Eximbank.

La ayuda norteamericana, mediante la Comisión, tuvo en principio el propósito de facilitar los materiales y equipos necesarios —así como implementar proyectos de desarrollo— con el fin de que no se entorpeciera la producción de materiales estratégicos de México, y para que la economía, en general, no se estancara y perjudicara la producción de aquellos.^{23/} En el reporte inicial de la Comisión se señalaba claramente la división de labores, ya enunciada en otros acuerdos: México debería proveer una serie de materiales estratégicos mientras que los Estados Unidos continuarían proporcionando materiales y equipos para hacer posible esa producción. Los proyectos industriales, que la Comisión alentaría, se deberían subordinar al esfuerzo bélico de los Estados Unidos. Y por lo tanto, deberían contribuir directa o indirectamente a éste.^{24/} Por lo anterior, la Comisión reconoció como principio de orientación de sus trabajos, que éstos fueron compatibles con las restricciones impuestas por la guerra al uso de materiales y equipo crítico, entonces necesarios en los Estados Unidos.^{25/}

^{23/} Comisión México-Norteamericana. "Informe..."., op. cit. p. 37.

^{24/} Ibid., p. 37

^{25/} Ibid., p. 38.

La exportación de los productos necesarios para los proyectos industriales gestionados por la Comisión se canalizó por medio de el War Production Board. Este organismo estableció que la exportación de aquellos sería limitada, ya que antes estaban los requerimientos de las fuerzas armadas y de la población civil norteamericana.^{26/} Por lo tanto, el War Production Board, hacía énfasis en que, en dado caso, sólo se le daría prioridad a los proyectos relacionados directamente con el esfuerzo bélico. La importancia de esta situación la hacía clara Hull al notificar a Bursley -encargado norteamericano de negocios en México-, que las recomendaciones de la Comisión para importar los productos necesarios para los proyectos específicos no podían llevarse a cabo hasta no ser sometidas al Office of Economic Warfare. Por lo que, Hull sugería a Bursley, que la embajada norteamericana en México no hiciera muchos esfuerzos para estimular las solicitudes de las importaciones sugeridas por la Comisión.^{27/} Por lo anterior, Hull pedía a la Comisión que aprobara proyectos que requirieran exportaciones normales de los Estados Unidos y no de aquellas que estaban bajo control, y que al mismo tiempo se favorecieran aquellos proyectos que ayudaran directamente al esfuerzo de guerra.^{28/}

Pese a lo anterior los planes elaborados por la Comisión preveían no sólo el establecimiento, o el desarrollo, de aquellas industrias necesarias para el esfuerzo bélico, sino también para el posterior desarrollo industrial de México. Estos proyectos industriales fueron en total 58, de los cuales 20 estaban incluidos, en el Programa Mínimo de 1944. En realidad los proyectos en los cuales la Comisión tuvo una ingerencia directa fueron los establecidos en este último programa ya que, a principios de 1945 aquella dió por terminadas sus labores.

26/ U.S. Department of State, "The establishment...", op. cit., p. 426.

27/ Ibid., p. 424.

28/ Ibid., pp. 426-429.

Para los proyectos a largo plazo aunque ya existían estimaciones de lo necesario en materiales como en dinero hasta 1948, la Comisión a no ser por el proceso de planeación ya no tuvo ingerencia.^{29/}

El gasto total de los proyectos aprobados fue de 33 millones de dólares. Estos proyectos se concentraron en las industrias: eléctrica, siderúrgica, química del cemento, caucho, alcohol y papel, así como en proyectos y planes de irrigación.^{30/} En estos proyectos, pese a

29/ U.S. Department of State, "Operations..." op. cit., pp. 1203-1207.

30/ Comisión México-Norteamericana. "Informe..." op. cit., p. 38. Los proyectos para los cuales el gobierno mexicano pidió, en principio, una cooperación a base de licencias de exportación de los materiales requeridos y planeación mayor, fueron: la terminación del sistema de riego del palmito y varios planes de irrigación: plantas hidroeléctricas y de diesel: completar el equipo de ocho molinos de acero; equipo para plantas de cemento; equipo para seis fábricas de papel; dos proyectos para industrias químicas tres proyectos para textiles y equipo para dos fábricas. Ver. U.S. Department of States "Operations...", op. cit., p. 426, vol. VI. El programa mínimo de 1944 era más preciso y contuvo la mayoría de los proyectos que se establecieron y a los cuales se les exportó el material requerido. Ellos fueron: ampliaciones al equipo de la compañía Altos Hornos de México, La Fundidora de Monterrey, la Compañía de Papel San Rafael; la colaboración para el establecimiento de la fábrica de papel de Atenquique; y una productora de fibras de artísela -posteriormente Celanese Mexicana- y la terminación del sistema de riego El Palmito. En los programas a largo plazo se preveían la fabricación de envases para empaque de productos perecederos: la construcción de tanques y recipientes: almacenadoras de líquidos, para los ingenios y tuberías para diferentes usos: además: planchas y laminados para la construcción y reparación de carros de ferrocarril: maquinaria agrícola, bombas y rieles. Ver Lima, Manuel "Los frutos de la cooperación México-Norteamericana". En Investigación Económica, Tono IV, Nº 1, pp. 112-113.

las restricciones norteamericanas a la exportación anteriormente nombradas, la Comisión coadyuvó a la importación de productos que estaban en relación directa con la petición de importaciones hechas por México desde 1941. Sin embargo, como ya se indicó, el tipo de industrias en las cuales la Comisión contribuyó a su planeación, establecimiento, o fortalecimiento, estuvieron directamente relacionadas con aquellas en las que no sólo intervino la asesoría, sino también la inversión norteamericana. En otro capítulo de este estudio ya habíamos indicado que las inversiones norteamericanas se habían realizado principalmente en aquellas industrias que alcanzaron auge durante la Segunda Guerra Mundial, o que tenían grandes perspectivas de desarrollo, tales como la química, alimentación, textil, del hierro, del acero, y la eléctrica. Algunos ejemplos sobresalientes de la participación de la Comisión en proyectos industriales en el que intervino capital y asesoría norteamericana, fueron: en la industria siderúrgica. En el caso de Altos Hornos de México, empresa en el cual el capital privado y público de México, se añadió la participación de la filial norteamericana la "América Rolling Mill Co. . En la industria del cemento la comisión dió cooperación técnica, pero, al mismo tiempo, en aquellas empresas que sugirió se estableció el capital directo norteamericano. Este último se dio en tres fábricas de cemento -incluida una grande en Puebla-. En la industria textil, en la rama de artesanía que estaba poco desarrollada en México, la Comisión sugirió la creación de Celanese Mexicana aunque esta empresa se estableció hasta 1947, ya que el gobierno norteamericano se opuso a la creación de ella durante la guerra, en gran medida, fue la labor de la Comisión -básicamente de la parte mexicana- la que contribuyó a su posterior establecimiento. En esta industria, posteriormente estuvieron representado los intereses de la empresa norteamericana Celanese Corporation of American. Esta industria se des

taba como un ejemplo interesante de lo que estaba ocurriendo en algunas industrias mexicanas al final de los 40's. "En esta industria están entrelazados una gran compañía norteamericana, el capital privado mexicano y el del gobierno de México.^{31/}

En otro tipo de industrias la Comisión favoreció el desarrollo de precisamente aquellas en las que ya se empezaba a desarrollar de una manera marcada la inversión norteamericana- Esto ocurrió en la industria eléctrica, en la química así como en la de envases de hojalata.

 31/ Mosk, S., op. cit., p.p. 109-110. La Celanese Mexicana era una inversión conjunta México-Norteamericana, en la que el gobierno mexicano a través de Nacional Financiera, consiguió un préstamo de 15 millones de pesos, y en la cual, Celanese Corporation of America era propietaria del 51% de las acciones. Este era un ejemplo interesante de la orientación político-económica de ese entonces, ya que, a través de él se pueden detectar los siguientes elementos: en primer lugar, dominan los intereses norteamericanos. De hecho estando ligadas las dos empresas productoras de artíscela una en Guadalajara y otra en Michoacán a la Celanese Corporation of America, puede decirse que la industria mexicana era prácticamente una subsidiaria de esa empresa norteamericana. Una segunda modalidad era la estructura de las inversiones conjuntas mediante la cual el capital mexicano y norteamericano se reunían en una misma empresa. Finalmente existía una combinación de inversión pública y privada en las dos grandes compañías de fibra de artíscela Celanese Mexicana y Viscosa Mexicana. El mismo gobierno de México aparecía como prestamista de la Celanese Mexicana. Además, la Nacional Financiera era tanto accionista como obligacionista de ambas empresas. Ver. Ibid., p. 109-110.

Este tipo de industrias estaban comprendidas en las 56 empresas subsidiarias norteamericanas que en 1946 ya existían en México.^{32/}

Otro aspecto interesante de la labor de la Comisión fue que, por sus sugerencias México adquirió una parte importante de los préstamos gubernamentales por medio del Eximbank, especialmente en la industria siderúrgica y la eléctrica, teniendo nuevamente como obligacionista a la Nacional Financiera.^{33/}

Sin embargo, en este punto hay que anotar que la Comisión en gran medida respondió a las sugerencias hechas por el Gobierno de México. El tipo de industrias que sugirió y en las cuales hubo participación norteamericana, tanto técnica como de capital, fueron en buena parte las industrias que el gobierno mexicano estaba interesado en desarrollar. Así la participación norteamericana en la industria mexicana se facilitó y respondió, en gran medida, a las propias directrices económicas del gobierno mexicano.

La entrada de los asesores y de la inversión directa o indirecta norteamericana, en los sectores más dinámicos de la economía o poco explotados, se facilitó ya que en 1944, por sugerencia de la Comisión, se creó la Comisión Federal para el Desarrollo Industrial. Esta Comisión pretendía planificar la actividad industrial. Su tarea principal era promover las industrias que los

32/ Méndez Lugo, Bernardo, op. cit., p. 121. La compañía Industrial Eléctrica de México, al igual que en casos anteriores, trabajaba bajo supervisión y con capital de la Westinghouse Electric Co. En ella igualmente colaboraba la Nacional Financiera y accionistas privados de México y Estados Unidos. Igualmente la industria Enlaces Generales de México que se estableció a sugerencia de la Comisión, era una filial de la Continental Can, Co. (N. 147). Ver Mosk, S., op. cit., p. 147

33/ Zorrillo, Luis, op. cit., p. 501.

inversionistas privados no hubieran establecido, pero que fueran necesarias para el desarrollo industrial. Tales empresas serían planeadas, financiadas y organizadas por la Comisión Federal para el Desarrollo Industrial, hasta que los capitalistas privados aceptaran encargarse de ellas. La propiedad y la administración pública sólo serían temporales; no obstante, se reconocía la inversión pública como una fuerza impulsora.^{34/} Serían las industrias en las que habría gran participación gubernamental, como las ya enunciadas, en las que el capital y los técnicos norteamericanos encontrarían mayores oportunidades, ya que la Comisión Federal para el Desarrollo Industrial, trabajó conjuntamente con la Comisión para la Cooperación Económica y facilitó las operaciones de ésta.

La Comisión también tuvo participación en la elaboración de sugerencias de menor importancia o colaboró directamente en proyectos de rehabilitación económica de México. Ejemplo de lo primero, serían sugerencias para obras públicas salud y educación y de lo segundo, el estudio de las necesidades de transportes. En el caso concreto de los ferrocarriles, coadyuvo con sugerencias a su rehabilitación.

34/ Méndez Lugo, Bernardo, op. cit., p. 119. La Comisión de Fomento Industrial también tuvo otro efecto en México. Resultó una fuente de gran preocupación para algunos círculos económico de México. Algunos empresarios norteamericanos y mexicanos que poseían plantas en México, o que pensaban establecerlas, temían que el gobierno mexicano iniciara un amplio programa de desarrollo industrial que redujera el campo de acción de la iniciativa privada. Esta reacción fue tan vigorosa que las autoridades mexicanas creyeron necesario negar esa intención y reducir a la naturaleza transitoria de cualquier inversión pública que hiciera la Comisión para el Fomento Industrial. Esto sin embargo, no se contrapuso al uso que de este organismo hizo la Comisión para la Cooperación Económica mientras ésta tuvo vigencia. Por otra parte, indicó la fuerte resistencia, que había en algunos sectores, a la participación estatal en la economía, así como el temor de algunos empresarios extranjeros a ésta; otros más se verían sumamente favorecidos por aquella. Ver Cook, Sanford, op. cit., p. 246.

pensando en su papel para el envío de materias primas a los Estados Unidos. De los hechos anteriormente nombrados podemos concluir que la Comisión siguió la línea de los planteamientos económicos para el desarrollo de México, antes anotados, por Avila Camacho. Colaboró primero en el desarrollo industrial -con las consecuencias ya referidas-, de una manera menos marcada en proyectos agrícolas y en la importación de alimentos y, por último, en la salud y la educación pública. Así la Comisión no hizo más que responder, en gran medida, a la orientación entonces dominante en México: la industrialización, sobre cualquier otro objetivo, como impulsor del desarrollo económico. Para lograr éste, tanto la inversión como la ayuda norteamericana, empezaron a ser supuestos relevantes.

La Comisión se disolvió finalmente a mediados de julio de 1945. La disolución de ella nos da nuevamente la pauta del carácter y la visión que tenía, no sólo de ella sino de las relaciones económicas de ese entonces, el gobierno norteamericano. Esta medida se tomó porque, según Messermith los miembros mexicanos de la Comisión habían visto a ésta como un medio para asegurar licencias y prioridades para las importaciones, en un tiempo en que el control sobre las exportaciones norteamericanas era muy estricto.^{35/} Nosotros podemos añadir, que esta última política se justificaba, en la visión norteamericana, ya que en ese entonces -mediados de 1945- la exportación mexicana de materiales estratégicos no era tan importante como dos años atrás. Por lo tanto, la ayuda norteamericana, mediante el envío a la industria mexicana de los productos necesarios para que no se entorpeciera la producción de aquellos, pasó a un plano secundario. Por otra parte, esta política se justificaba, igualmente en la visión norteamericana, ya que en éste caso, como en otros acuerdos de guerra, "La victoria era más importante que el comercio."

35/ U. S. Department of State, "Operations...", op. cit., p. 211.

Y la victoria significó la supeditación de la economía de México a las directrices norteamericanas de guerra. Pese a lo anterior, la Comisión para la Cooperación Económica alentaba a los funcionarios mexicanos, al igual que en otros acuerdos, argumentando que las reservas que éste acumulaba durante la guerra y a las cuales por ella no podía darles plena utilización, serían de gran utilidad en el período de posguerra.^{36/} La utilidad que México pudo dar a sus reservas económicas durante la guerra, será uno de los aspectos que pasaremos a estudiar al analizar el Tratado de Comercio.

^{36/} Mexican American Commission for Economic Cooperation. Documents on American Foreign Relations, 1943, p. 509.

F. El Tratado de Comercio

Las negociaciones para concertar un acuerdo de comercio entre México y los Estados Unidos se iniciaron casi a raíz de la aprobación de la Trade Agreement Act. Política comercial norteamericana que, como ya vimos, tenía como propósito principal ensanchar los mercados extranjeros para los productos de los Estados Unidos, ofreciendo a los productos extranjeros oportunidades correspondientes en el mercado norteamericano.

A mediados de 1934, ante el interés mostrado por el Secretario de Estado norteamericano de lograr algunas modificaciones a las tarifas mexicanas de importación, la Secretaría de Relaciones Exteriores de México entabló negociaciones para lograr la reducción de las tarifas aduanales norteamericanas para algunas legumbres mexicanas. "Si bien la idea de firmar un tratado de comercio no fue rechazada, como su elaboración habría de ser laboriosa, la embajada mexicana en Washington solicitó que mientras tanto se le aplicara a México el principio de la nación más favorecida respecto a la importación norteamericana del tomate y otros productos del campo."^{37/} Ello se solicitó considerando que los Estados Unidos tenían un convenio con Cuba sumamente favorable sobre ese particular, cuyo efecto había sido el de reducir considerablemente las exportaciones mexicanas de tomate y henequén al mercado norteamericano en los años de 1932 y 1933.^{38/} Los Estados Unidos solicitaron una reducción de las tarifas mexicanas para tubos de acero, grasas y automóviles, pero se negaron terminantemente a conceder la misma tarifa aprobada para el tomate cubano. Los arreglos quedaron pendientes por este motivo.^{39/}

La negociación de un tratado de comercio sería nueva

^{37/} Zorrilla, Luis, op. cit., p. 429

^{38/} Ibid., p. 429.

^{39/} Ibid., pp. 429-430.

vamente suspendida por el gobierno norteamericano en marzo de 1938, como represalia inmediata a la expropiación petrolera.^{40/} No sería sino hasta después de fines de 1941, bajo las condiciones tanto internas como externas creadas por la guerra, cuando las negociaciones se harían sobre bases más firmes y se llegaría a la concertación de un Tratado Comercial entre ambos países el 23 de diciembre de 1942.

Negociaciones

Las pláticas previas para concertar un Tratado de Comercio ya se habían iniciado, como hemos visto, a raíz de las negociaciones conducentes al arreglo general de reclamaciones. Sin embargo, la concertación de éste se había visto obstaculizado por el problema petrolero. Como ya se hemos, la política a este respecto, de parte de los funcionarios norteamericanos, había sido aparentemente muy contradictoria. Por un lado, establecían que era difícil aumentar la cuota de importación de petróleo mexicano mientras no se estableciera un convenio comercial y, por otro, notificaban que la intención de negociar aquel debería ser propuesta hasta llegar a una solución en la cuestión de las expropiaciones petroleras.^{41/} Al final, dado el avance de la guerra aquel se realizaría, pero ya sería entonces la parte mexicana la que pondría como condición a su firma el arreglo de la disputa petrolera y el aumento en la cuota de importación.

Las negociaciones para la concertación del tratado previsto en el arreglo general de 1941 se realizarían a finales de diciembre de 1941 a mediados de diciembre de 1942. A través de aquellas, los funcionarios mexicanos negociaron el tratado buscando que México consiguiera concesiones favorables, no sólo pensando en la reaja de los

40/ Meyer, Lorenzo, historia... op. cit., p. 258.

41/ U.S. Department of State, "General...", op. cit., p. 384.

aranceles norteamericanos, sino también en la protección a la industria y a la agricultura mexicana.

Dentro de los artículos para los cuales México deseaba tanto una rebaja arancelaria como un aumento en la cuota de importación de los Estados Unidos, destacó el petróleo. El deseo mexicano era que la exportación de este producto, con arancel reducido, pasara de un total de 3,592.108 barriles anuales a 31,000,000 que era el total que se pensaba podría importar Estados Unidos. De hecho la firma misma del tratado, así como las concesiones que México podría ofrecer a los Estados Unidos mediante éste, se supeditaron a que las concesiones pedidas por México en relación al petróleo fueran aprobadas.^{42/} A principios de julio de 1942, las negociaciones se interrumpieron, ya que para ese entonces el gobierno norteamericano no había hecho un ofrecimiento firme sobre esta cuestión. Fue a partir del ofrecimiento de que el petróleo mexicano tendría un trato preferencial, con arancel reducido y exportación ilimitada, cuando la concertación del tratado se aceleró.^{43/}

La rebaja en los aranceles se negoció por la parte mexicana, sobre la base de la diferente importancia que aquellos tenían para ambas economías. Así México llamó la atención sobre la necesidad de que Estados Unidos garantizara una rebaja sustancial de tarifas, aun cuando México no pudiera modificar la suya en el mismo grado. Ello se hizo pensando que cualquier concesión que México hiciera, significaría un sacrificio mayor que una reducción similar hecha por los Estados Unidos. Para respaldar lo anterior, los negociadores mexicanos aducían que en el movimiento comercial entre México y los Estados Unidos, ambos países obtenían -aproximadamente montos iguales -en números absolutos- por

42/ U.S. Department of State, "Negotiations leading to the signing of reciprocal trade agreement between the United States and Mexico." Foreign Relations of the United States, 1942, vol. VI.

43/ *Ibid.*, p.p. 515-516 y 519.

concepto de impuestos al comercio. Sin embargo, el total de esa suma era equivalente en México a más de una cuarta parte -27.1%- de los ingresos federales captados en 1940, mientras que para los Estados Unidos representaban sólo el 0.5% por el mismo concepto en igual año.^{44/} A lo anterior se agregaba que las tarifas comerciales norteamericanas se habían incrementado sustancialmente, siendo la mayoría de estos impuestos ad-valorem, mientras que los de México eran específicos -o sea independientes del precio de los productos- lo que provocaba que el crecimiento de las tarifas -por el aumento en el precio de los artículos no fuera proporcional.^{42/}

Dos razones adicionales, por las cuales los negociadores mexicanos aducían que México no podía reducir en grado sustancial sus ingresos provenientes del comercio exterior o que, -en dado caso, estos deberían incrementarse con más exportaciones- estaban en relación con las condiciones mismas que había creado la guerra y el compromiso de pago aceptado por México en el arreglo general de reclamaciones de 1941. En primer lugar aducían que México, dentro del límite de sus posibilidades, estaba ayudando a la defensa continental, circunstancia que necesariamente tendría el efecto de incrementar sus gastos para propósitos militares y -proyectos de carácter estratégico. En segunda lugar, los negociadores mexicanos, argumentaban que la obligación de pagar las deudas contraídas tanto por el acuerdo de 1941 como por el entonces reciente acuerdo petrolero desestabilizaría la hacienda mexicana, y a la larga la balanza de pagos, cuando se tuvieran que pagar los intereses de las nuevas inversiones norteamericanas.^{45/} Por lo anterior, la parte mexicana concluía que México sólo sería capaz de pagar la cantidad necesaria de divisas extranjeras si ven-

44/ ibid., p. 499.

45/ ibid., p. 499.

46/ U.S. Department of State "negotiations...", op. cit., pp. 499-500.

día un monto igual de bienes y servicios a los Estados Unidos, y si su recaudación fiscal por concepto de importaciones no se veía sumamente dañada. Por ello, se esperaba que el gobierno de los Estados Unidos garantizara tarifas especiales "que seguramente serán mayores que las dadas a otros países con los que se han concluido acuerdos comerciales en los años recientes."^{41/} Ya que la verdadera reciprocidad consistía, proseguían los negociadores mexicanos, dadas las condiciones antes nombradas, en una reducción considerable de las tarifas de Estados Unidos para las exportaciones mexicanas.^{48/}

La defensa a las industrias que apenas se estaban iniciando en México, aparte del valor en sí de los aranceles, fue un factor que también fue esgrimido por la parte mexicana en la negociación del tratado. Los negociadores mexicanos argumentaban que la industria mexicana requería protección contra la competencia extranjera, que, debido a su desarrollo, operaba a gran escala con bajos costos de producción. Por lo cual el tratado debería no alentar la importación de artículos que compitieran directamente con, "aquellas actividades industriales que el gobierno mexicano, en concordancia con los medios y recursos del país ha decidido proteger. Ya que pueden ser útiles para asegurar la estabilidad del futuro económico de México."^{42/} En cuanto a los productos agrícolas, éstos también buscaron ser protegidos. Por lo cual la parte mexicana adujo la dificultad de hacer concesiones tarifarias en ellos.^{50/}

47/ ibid., p. 500.

48/ ibid., p. 500.

49/ U.S. Department of State "Negotiations...", op. cit., p. 506.

50/ ibid., pp. 512-513. De hecho, en ese entonces, los productos agrícolas y alimenticios eran de los más protegidos por el arancel mexicano. ver Moyola, Juan, op. cit., p. 17.

Sin embargo, pese a la argumentación anterior los negociadores mexicanos al mismo tiempo establecían: "algunos productos agrícolas e industriales, que los Estados Unidos quieran exportar, podrían ser tomados en consideración en base a las ofertas hechas por los Estados Unidos."^{51/}

Aparte del petróleo, los productos sobre los cuales la parte mexicana tenía un interés marcado de exportación, en condiciones más favorables eran: cobre, estaño, ganado, tomates, cerveza, plomo, ajo, piñas en bulto, pimientos y naranjas. De ellos, el cobre y el estaño, por considerar el gobierno norteamericano que otros países -Chile y Bolivia- eran mayores proveedores que México, no fueron incluidos en el tratado. Los otros productos sí lo fueron, aunque por ejemplo, el tomate no con un arancel tan reducido como el cubano.^{52/}

La discriminación a los productos anteriormente nombrados, nos da la pauta de la manera en que los funcionarios norteamericanos negociaron el tratado de comercio: a excepción de la disminución en el arancel del petróleo y su importación ilimitada, la rebaja en el arancel de los demás productos sería negociada en base, estrictamente, a la escasez interna o la necesidad crítica de ellos en los Estados Unidos. Por otra parte, aceptaron sólo la importación

^{51/} U.S. Department of State "negotiations..." *op. cit.*, p. 514.

^{52/} *ibid.*, p.p. 518-520. Hay que tomar en cuenta que si no se mencionan otros artículos que entonces eran relevantes en la exportación mexicana, ello se debía a que algunos de ellos tenían ya condiciones favorables de exportación, tanto por las cuotas arancelarias norteamericanas para algunas materias primas, como por los arreglos particulares que se habían logrado en algunos artículos a raíz del acuerdo de venta de materiales estratégicos de 1941. A lo anterior se debe de añadir que, las más de las veces, los documentos del departamento del Estado, no precisan los artículos a los que se están refiriendo tanto los negociadores mexicanos como americanos. Apareciendo sólo frases como "los artículos a los que ustedes se referían", "los productos que son importantes para nosotros", etcétera, con la indicación a pie de página de no impreso.

en condiciones favorables de aquellos productos en los -
 cuales México era el principal, o en dado caso, un provee-
 dor importantes. También en el caso de algunas fracciones
 de su arancel, no rebajaron éstos al mismo nivel de los an-
 teriores acuerdos con Cuba, Filipinas, Puerto Rico y Pana-
 má. Igualmente, para aquellos artículos que entonces les
 eran escasos, pero los cuales pasado el período de emergen-
 cia podrían producir internamente en condiciones normales,
 establecieron una tercera cédula. Esta preveía una cláusu-
la de escape para aquellos productos, que preveía el retiro
o modificación de las concesiones otorgadas.^{53/}

Esta última cláusula fue aceptada por la parte mexicana,
 estableciendo que en un futuro cercano, ello también
 podrían proponer una lista que contuviera escapes simila-
 res a la norteamericana. Lo anterior, en parte indica,
 que pese a la intención que existía de proteger a algunas
 industrias mexicanas no se conocían con claridad sobre cuá-
les artículos se podrían establecer cláusulas de escape; o
 sea, aquellas que fueran a dañar más directamente a la in-
 dustria mexicana.^{54/}

Al momento de la firma del tratado, la parte mexicana
 estaba convencida de que el tratado era favorable a México.
 Aún más, se solicitó a la parte norteamericana que el tra-
 tado tuviera efecto el mayor tiempo posible, no teniendo
 como límite el fin de la guerra.^{55/}

Las razones más claras para la firma del tratado las
 había expuesto el Consejo Superior de Comercio de México
 cuando meses antes a la firma de aquel señaló: "hay que
 adaptar el comercio exterior a las necesidades que ha crea-

53/ Secretaría de Relaciones Exteriores, memoria 1942-1943.
op. cit., p. 214.

54/ U.S. Department of State, "negotiations...", op. cit.,
 p. 507.

55/ ibid., p. 500. Por otra parte aparentemente se aceptó
 la lista tres, y algunos escapes en otros artículos de
 importación norteamericana, ya que se esperaba que esos
 artículos fueran posteriormente objeto de un acuerdo per-
 manente. ver U.S. Department of State, "negotiations...",
op. cit., p. 521

do la guerra; el comercio de México debe conciliarse con el de las demás naciones del hemisferio a fin de lograr no sólo una modificación adecuada de sus mercados, sino la preparación de un sistema lógico de intercambios que, al llegar a la posguerra, permita construir un régimen de cooperación mundial; hay que fortalecer la solidaridad económica de las repúblicas americanas, aumentando la producción de bienes básicos, procurando dar a cada país las importaciones básicas para mantener su industria.^{56/} Por último, el Consejo señalaba que las gestiones diplomáticas entre los Estados Unidos y México pronto obtendrían una resolución comercial, que abarcaría los puntos anteriores, para beneficio de los países.^{57/} Por medio de esta cita, podemos observar: la importancia de la guerra como motivo del tratado; que se pensaba que este iba a rendir beneficios aún después de terminada la guerra; y, por último, la importancia del concepto de la solidaridad hemisférica y la buena vecindad para llegar a su firma.

La parte norteamericana, aunque daba por hecho que el tratado traería beneficios durante la guerra, veía también a aquél como un acuerdo que tendría efectos favorables para ambos países durante el período posbélico. Pese a que las concesiones dadas por México tendrían durante la guerra un efecto limitado, los negociadores norteamericanos del tratado pensaban que ese -y no la terminación de la guerra- era el momento más propicio para su concertación.^{58/} Por ello, días antes de la firma del tratado, el Secretario de Estado norteamericano urgía al embajador de los Estados Unidos en México -Messersmith- la concertación de éste, ya que existía la creencia de que posteriores proposiciones o cambio en la política mexicana, podrían perjudicar las negociaciones totales.^{59/}

^{56/} Servín, José, "Cuál debe ser la política del gobierno mexicano en materia de comercio exterior", en El trimestre económico, vol. 9, 1942. pp. 227-228

^{57/} ibid., p. 228

^{58/} U.S. Department of State, "Negotiations...", op. cit., p. 514.

^{59/} ibid., p. 522.

El tratado: puntos principales

El 22 de diciembre de 1942 se firmó el Tratado de Comercio México-Americano. Este, aunque en realidad fue el primer tratado comercial firmado entre ambos países, para los Estados Unidos no era más que otro acuerdo que formaba parte del programa comercial norteamericano iniciado en 1934.^{60/} El tratado debería permanecer vigente por un período de tres años a menos que, bajo circunstancias especiales y de acuerdo con las propias provisiones se determinara suspenderlo antes. En caso de que el tratado no fuera denunciado seis meses antes de cumplirse el período previsto de tres años, éste seguiría en vigor después de tal tiempo.

De la estructura del Tratado merecen destacarse las siguientes cláusulas:

1) Cláusula de la nación favorecida. "En virtud de este principio, no se podía otorgar a un tercer país ninguna ventaja o facilidad sobre un artículo de los previstos que no quede automática e incondicionalmente concedida al otro país que firma el convenio."^{61/} En el tratado esta cláusula se encontraba consignada en los artículos I y IV en lo que toca a ventajas de índole comercial, y a la aplicación de cualquier forma de control de los métodos de pago.^{62/} Sin embargo, esta cláusula, como ya vimos, no fue estrictamente seguida por los Estados Unidos.

60/ "El tratado comercial con los Estados Unidos" en Revista de Economía, enero 20, 1943, p. 14. En este plan comercial norteamericano, a la firma del tratado con México sólo quedaban fuera cinco naciones americanas: Panamá, República Dominicana, Chile, Bolivia y Paraguay. De ellos Chile y Bolivia lo concertaron posteriormente y Panamá y República Dominicana tenían acuerdos preferenciales con los Estados Unidos, independientes de los Tratados Comerciales. Ver. Ibid., p. 14

61/ Attolini, J., "El tratado de comercio México-Americano" en Investigación Económica, Vol. X, 1950, p. 336.

62/ Reyes Heróles, Jesús, "Naturaleza del tratado comercial mexicano-norteamericano de 1942" en Investigación Económica, Vol. X, 1950, p. 401.

Mediante la fracción 2 del artículo XV, los norteamericanos se reservaron el derecho de que las ventajas que concedían en ese entonces o que concedieran posteriormente a sus territorios o posesiones o la zona del canal entre sí y a Cuba, quedaban exceptuadas del convenio.^{63/}

2) Principio de igual trato. Este fue consignado de una manera general en el preámbulo del tratado y de una manera concreta en los artículos III, V y XIII.^{64/} Este principio estipulaba que tanto el artículo nacional como el importado deberían ser considerados con igualdad de trato. "En sus últimas consecuencias esta cláusula exigía que no se hiciera distinción alguna entre los impuestos internos y los cargos con que se gravaran los productos extranjeros."^{65/} En esta cláusula estaban comprendidos los registros de salubridad, patentes de marca y el tránsito de artículos manufacturados o productos, etc.^{66/}

3) Garantías de publicidad y no retroactividad. Esta cláusula se refería a la clasificación aduanal, cuotas arancelarias, disposiciones comerciales y administrativas. Por medio de ella se pretendía que se diera amplia y oportuna publicidad a la clasificación de artículos con fines aduanales. También se dispuso que no tuvieran efectos retroactivos las nuevas medidas que se tomaron.^{67/}

4) El artículo X del tratado preveía un escape en relación con la obligación que ambos países adquirirían median

62/ Secretaría de Relaciones Exteriores, "Convenio...", op. cit., p. 209. Por medio de ello los Estados Unidos salvaban el trato preferencial existente con Cuba desde 1902, y al igual que en 1934, no se consiguió una reducción similar a la cubana, no sólo para el tomate sino para otros productos agrícolas". ver, U.S. Department of State, "Negotiations...", op. cit., p. 519.

64/ Reyes Heróles, Jesús, op. cit., p. 401.

65/ Attolini, José, op. cit., p. 336.

66/ Reyes Heróles, Jesús, op. cit., p. 402.

67/ Ibid., p. 403.

te el mismo, de no imponer prohibiciones o restricciones a la importación, distribución, venta y uso de los artículos comprendidos en el tratado. De acuerdo con ese escape, los gobiernos de ambos países estaban autorizados a imponer reglamentaciones cuantitativas en cualquier forma a la importación, distribución y uso de artículos, siempre y cuando estas medidas gubernamentales tuvieran por objeto: a) controlar la producción, el abastecimiento del mercado, la calidad y el precio de los artículos nacionales similares a los importados y, b) mantener el valor de cambio de la moneda del país.^{68/}

5) Por último, se estableció una cláusula por medio de la cual ambos gobierno quedaban en libertad -previo aviso y concordancia- de dar por terminado el tratado en parte o en su totalidad.^{69/}

El tratado contenía tres listas. La primera para el arancel mexicano y las otras dos para el norteamericano. En la lista 1 se señalaban las fracciones del arancel mexicano afectadas por el tratado. De las 6,000 fracciones, que en número redondos tenía el arancel mexicano, México hizo concesiones sobre 203 de las cuales 126 fracciones quedaron consolidadas y 76 sufrieron una reducción en sus derechos. Las fracciones que experimentaron reducción o consolidación significaban para 1939 el 44.3% del monto de las importaciones mexicanas de origen americano; de éstas el 29% se redujo y sólo el 15.3% se consolidó.^{70/} Estas fracciones se referían principalmente a manufacturas y artículos alimenticios entre los cuales destacaban: productos textiles, artículos del vestido, artículos del hogar, alimentos manufacturados y productos industriales y maquinaria.^{71/} Por artículos se pueden destacar las siguientes importaciones, con la proporción en que se redu-

68/ Reyes heróles, Jesús, op. cit., p. 404.

69/ ibid., p. 404.

70/ Attolini, José, op. cit., p. 348. Las concesiones hechas por medio de la cédula 1 valían el 25.4% del total de las importaciones hechas por México. Esto es, de todos los países. ibid., p. 405.

71/ Reyes heróles, Jesús, op. cit., p. 399.

geron por el tratado: leche en polvo, 25%; trigo, 40%; manteca, 22%; tabaco sin labrar, 13%; refrigeradores, 20% cosméticos, 7%; maquinaria no especificada, 50%; ventiladores eléctricos y aparatos para ventilación, 38%; fonógrafos y combinaciones de radio y fonógrafo, 17%; tractores, 33% y llantas neumáticas, 20%. Además de los anteriores, México redujo los aranceles de diversos artículos entre los que cabe mencionar los siguientes: grasas animales hidrogenadas, avena sin cáscara, conservas alimenticias no especificadas, uva, cebada en grano, hojas de hierro para navajas de rasurar, lavabos, lavaderos y tintas de hierro es maltado, cuerdas para la fabricación de llantas de hule, terciopelos de lana y demás fibras animales, excepto seda, trilladoras de cualquier clase, estufas y caloríferos no electrónicos, calentadores eléctricos, máquinas registradoras de ventas, aparatos para reproducir escritos, aparatos para extinguir incendios, bujías para motores de explosión, pistones, etc.^{72/}

Las listas norteamericanas eran dos. Sus compromisos sólo afectaban 103 de las 1,815 fracciones que tenía su arancel. De esa cantidad 46 eran consolidaciones y 57 experimentaron reducción.^{73/} De acuerdo con las estadísticas fiscales de 1939, la reducción otorgada por los Estados Unidos fue de 52,000,000 de pesos mientras que la de México significó una reducción de 4 millones de pesos para el mismo año.^{74/}

La segunda lista contenía una serie de reducciones y consolidaciones del arancel americano para los productos me

^{72/} Revista de Economía. "El tratado..." op. cit., p. 15.

^{73/} Ibid., p. 16. De las 57 fracciones que fueron reducidas por medio del tratado, 42 ya estaban comprendidas en convenios celebrados con anterioridad entre Estados Unidos y México; de las fracciones anteriores 29 estaban exentos de impuestos. ver Mendoza Olguin Salvador, "El Tratado de Comercio entre México y los Estados Unidos", ver revista de Economía, tomo XI, n.º 11, p. 132.

^{74/} Attolini, José, op. cit., p. 34.

xicanos que entraban a los Estados Unidos. La tercera lista contenía una cláusula de escape en 13 fracciones. Por medio de esta lista, los Estados Unidos se reservaban el derecho de retirar o modificar sus concesiones en estas fracciones, en cualquier tiempo posterior a la terminación de la emergencia nacional proclamada el 27 de mayo de 1941.^{75/} Como ya vimos, ésta no fue objetada en las negociaciones por el gobierno mexicano y no se hicieron provisiones parecidas.

Las principales concesiones norteamericanas eran sobre una serie de materias primas, metales y minerales, fibras duras y suaves necesarias para abastecer la vasta maquinaria de producción americana. Por artículos destacaban, con su consiguiente reducción arancelaria, los siguientes: ácidos derivados de la nafta, 50%; aguarrás y resinas, 50%; minerales que contenían plomo, 50%; ganado con peso de 70 libras o más, 50%; limas, 53%; mangos, 50%; frijoles verdes y no maduros, 50%; tomates, 50%; bebidas manufacturadas o destiladas de cereales u otros productos, 50%; café y cerveza, 50%; sábanas y artículos similares de lana, 33%.^{76/} También se dieron concesiones sobre: el molibdeno, antimonio, fibra de henequén y cordelería, ónix y granito entre otras.^{77/} La lista número III contenía artículos como azulejos y baldosas, botellas, redomas, frascos, artículos de plata, muebles de madera curvada, pescado, coco y copra, piña preparada, muñecas, juguetes y artículos de joyería.^{78/} También se consiguió la cancelación de las cuotas restrictivas para la entrada de petróleo crudo y combustible mexicano, el cual, por medio del tratado, podría exportarse a los Estados Unidos en forma

75/ Secretaría de Relaciones Exteriores, "El Convenio..." op. cit., p.p. 230-232

76/ Revista de Economía, "El Tratado...", op. cit., p. 16.

77/ Ibid., p. 16.

78/ Attolini, José, "El Tratado...", op. cit., p. 348.

ilimitada, así como con el arancel más bajo vigente en los Estados Unidos.^{79/}

Las consecuencias económicas del Tratado.

Las consecuencias que el tratado de comercio tuvo en la economía y en la política económica de México, mientras éste tuvo vigencia, deben ser analizadas en dos períodos diferentes: durante la guerra y después de ella. En ambos períodos, pero principalmente en el primero, debe tomarse en cuenta el hecho de que el tratado estuvo sumamente influenciado por las condiciones de la guerra, al mismo tiempo - que aceleró sus consecuencias económicas. Por otro lado, principalmente durante el período de posguerra, el tratado cobra importancia, ya que mediante él es posible analizar un aspecto sumamente importante de la economía en México: los acuerdos comerciales, tomando como representativo el tratado de comercio, y su repercusión en la industrialización y la política económica de México. Asimismo, durante ambas etapas, pero principalmente en la segunda, a través del tratado, es posible analizar el carácter de la política económica de los Estados Unidos en lo que se refiere a su comercio exterior.

El Tratado durante la guerra.

La mayoría de las críticas hechas entonces y posteriormente al Tratado de Comercio, coincidirán en un punto: "durante la guerra el Tratado resultó de muy escasa utilidad en atención a lo que nosotros exportábamos a través del mismo. Estos productos los requerían con urgencia los Estados Unidos y no existía razón para pedir concesiones a tal respecto. Además las concesiones o facilidades otorgadas por México fueron nulas en atención a la imposibilidad de rea-

^{79/} Hediger, Ernest, op. cit., p. 38

lizar las importaciones requeridas."^{80/}

Sin embargo, la afirmación anterior no es del todo válida. México obtuvo beneficios, así como perjuicios durante la guerra a través del Tratado. El beneficio inmediato fue un aumento en el valor de sus exportaciones al reducirse al arancel norteamericano. Los perjuicios fueron de dos tipos. Por un lado, se permitió la entrada de artículos norteamericanos a tasas más reducidas; productos que en su mayoría no eran exactamente los requeridos por la industria mexicana. Por otro lado, la exportación creciente de materias primas provocó escasez interna de éstas, o que se tuvieran que conseguir a precios más elevados en el interior.

Pasemos a analizar el primer punto, o sea, el aumento en el valor de las exportaciones mexicanas. Los Estados Unidos adquirieron mediante el Tratado una aparente ventaja inmediata: asegurarse el aprovisionamiento de numerosas materias primas mexicanas en un tiempo en el que el abastecimiento respectivo era extremadamente necesario. Sin embargo, esta ventaja como dijimos, era aparente, ya que esta situación hubiera existido, y de hecho ya existía por los acuerdos de venta de productos estratégicos firmados anteriormente, aun en ausencia de un tratado comercial. "En tales condiciones, la concertación de un tratado comercial no podía producir otros efectos inmediatos que asegurar a las naciones mexicanas un tratamiento arancelario más favorable."^{81/}

Aunque algunas de las exportaciones mexicanas ya tenían un tratamiento arancelario favorable, ya fuera porque entraban libres de derechos o porque en los anteriores acuerdos sobre productos específicos se les concedía aquel, lo cierto es que algunos productos incluidos en el tratado - y exportados en grandes cantidades obtuvieron beneficios, tomando como base los derechos norteamericanos de importa

^{80/} Mendoza Olguín, Salvador, "El tratado de Comercio entre México y los Estados Unidos." Revista de Economía, vol. 1, abril, 1949, p. 135.

^{81/} ibid., p. 130.

ción de algunos de los principales artículos de exportación mexicana en 1940, podemos observar que mientras el convenio tuvo vigencia, éstos tuvieron una rebaja arancelaria considerable. El cuadro número 4 muestra el total de las exportaciones de estos artículos y la fracción de ellos destinada a Estados Unidos; la tercera columna muestra el importe de los derechos de importación que México pagaba a Estados Unidos por los artículos enviados a ese país en 1940; las dos siguientes columnas muestran lo que aquél hubiera pagado si ya en ese año Estados Unidos hubiera sido el único comprador y lo que pagaría si Estados Unidos comprara el 25% de la exportación total de 1940. (Tal y como se convino en el acuerdo sobre la venta de productos estratégicos en 1941).

CUADRO 4

DERECHOS DE IMPORTACION QUE CAUSAN EN ESTADOS UNIDOS LOS PRINCIPALES ARTICULOS EXPORTADOS POR MEXICO
(Millones de pesos)

	VALOR EXPORTACION		DERECHOS CAUSADOS		
	Med. \$1.00		1940	Si 100% de exp. total	Si 25% de exp. total
Comprendidos en el Convenio.					
1.—Cadmio	1.6	1.6	.2	.3	.3
2.—Cobre	9.8	9.5	.5	.5	.7
3.—Grafito3	.3	(*)	(*)	(*)
4.—Manganeso	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
5.—Mercurio	1.8	—	—	.1	.2
6.—Mica	(*)	—	—	(*)	(*)
7.—Molibdeno5	.5	.4	.4	.5
8.—Plomo	21.6	15.5	6.1	5.1	10.1
9.—Tungsteno3	.2	(*)	(*)	(*)
10.—Zinc	17.9	13.0	2.9	3.7	4.6
Suma	51.4	41.7	10.5	12.3	16.6
No comprendidos en el Convenio.					
1.—Ganado vacuno	3.2	3.2	4.2	4.2	5.2
2.—Tomate3	.3	1.1	1.1	1.4
3.—Vanilla9	.9	.1	.1	.2
4.—Petróleo crudo	9.8	6.7	2.1	2.7	3.5
5.—Derivados	6.5	4.7	1.2	1.6	2.0
Suma	29.7	15.5	8.7	9.7	12.2
TOTAL	75.2	57.6	19.2	23.0	28.8

(*) Menos de 0.1

De este cuadro se pueden derivar las siguientes conclusiones: 1) por los artículos, que según el convenio de venta de productos estratégicos de 1941, México se comprometió a no vender más que a los Estados Unidos, y que comprenden el plomo, el zinc, el cadmio, el grafito, el manganeso, el molibdeno y el tungsteno, México pagó en el año de 1940, derechos que alcanzaban cerca de 11,000,000 de pesos; 2) por el ganado vacuno, el tomate, la vainilla, y el petróleo crudo y sus derivados, los cuales no estaban incluidos en el acuerdo de 1941, pero sí en el tratado comercial de 1942, México pagó derechos de exportación por más de 8,000,000 de pesos.; 3) el total de los derechos que México pagaba en 1940 sobre los 13 artículos mencionados rebasaban los 19,000,000 de pesos., o sea que representaban el 33.4% del valor de tales artículos.^{82/}

De los 13 artículos anteriormente citados, tanto el grafito, el molibdeno, el plomo, el zinc, el ganado vacuno, el tomate, la vainilla, así como el petróleo crudo y sus derivados, consiguieron mediante el tratado rebajas arancelarias sustanciales. Si tomamos en cuenta que en la mayoría de estos artículos se redujo el arancel norteamericano hasta en un 50% -o que en el caso del petróleo y el zinc por medio del tratado se exportaron a los Estados Unidos libres de derechos-, podemos observar que el aumento en los ingresos mexicanos nada más por lo que respecta a estos artículos que serían de los más demandados, alcanzó aproximadamente los 8,000,000 de pesos. O sea, que de un 33.4% que representaban los impuestos por concepto de los 13 artículos anteriormente citados, tomando en cuenta los 9 de ellos comprendidos en el tratado observamos que éstos obtuvieron una rebaja sustancial hasta comprender solamente el 13% de su valor por concepto de im-

^{82/} villaseñor, Eduardo, aranceles norteamericanos contra productos mexicanos, en Revista de Economía, tomo IV, núm. 10.

puestos.^(*) Si además se toma en cuenta que en el caso de los artículos citados, y de otros más incluidos en el tratado, la proporción que iba a otros mercados pasó casi exclusivamente al norteamericano y que las necesidades de guerra impusieron un mayor consumo de éstos, fue evidente que las cifras correspondientes a 1940 fueron superadas en los años siguientes y que, en consecuencia el total de los derechos pagados a Estados Unidos disminuyó considerablemente.^{82/} Lo anterior se reafirma si tomamos en cuenta que, durante 1942, de los \$904,636,000 pesos que se exportaron en total, \$460,940,000 pesos que equivalentes a un 51%, estuvieron comprendidos dentro del tratado. Esta misma cantidad significaba, en el mismo año, el 46.6% de las exportaciones totales de México, lo cual indica que, en términos generales, a través del tratado, México recibió concesiones más o menos significativas sobre el 47% de sus exportaciones, cifra que durante los años de guerra promediaría un 49.9%.^{84/}

A fin de conocer de una manera más concreta los efectos del tratado comercial sobre las exportaciones mexicanas analizaremos éstas por capítulos. De acuerdo al cuadro 5 podemos observar que tomando como base el año de 1942 son fundamentalmente los capítulos I, II, III y IV, o sea materias animales, materias vegetales, materiales minerales e hilados y tejidos los que recibieron concesiones en proporciones estimables por medio del convenio al efectuarse su exportación a los Estados Unidos.^{85/}

82/ Ibid., p. 27.

84/ Mendoza Olguín, Salvador, op. cit., p. 133.

85/ Attolini, José, op. cit., p. 411.

(*) La proporción obtenida es conservadora, si consideramos que los artículos incluidos en el cuadro, los que no se incluyeron en el tratado -a excepción del cobre- tenían bajo valor de exportación y de derechos causados.

CUADRO 5

EXPORTACION EN 1942

AÑO	Exp. total *	compre- nida en el Tratado	Proporción de la Exp. a E. U. U. con el total
I Materias animales...	72 876	53 657	73.62%
II Materias vegetales...	199 314	172 910	86.75%
III Materias minerales.	78 537	67 785	86.31%
IV Hilados y tejidos...	35 113	24 915	70.96%
V Manufac. y tejidas...	68 440	5 717	8.35%
VI Ind. química.....	26 031	5 983	22.98%
VII Diversas inds.....	24 247	10 775	44.44%
VIII Máquinas, aparatos y herramientas para la agricultura, la industria, la minería y las artes y sus par- tes sueltas y piezas de refacción.....	191 528	82 699	43.18%
IX Máquinas, aparatos e instrumentos para otros usos y los ve- hículos.....	293 638	4 647	15.83%

*) Miles de pesos

Fuente: José Attolini, Investigación Económica, Tomo X
No. 4, pp. 411-412.

Si bien el Tratado fue benéfico en cuanto al aumento de los ingresos por las exportaciones mexicana, pese a este aumento -o en parte, tal vez debido a ello-, se creó escasez interna de algunas materias primas, o se tuvieron que conseguir internamente a precios más elevados. En otra parte del estudio ya habíamos hecho mención de la manera en que la escasez interna de materias primas -ya fuera en su forma natural o industrializada- había creado fuertes problemas a la industria mexicana; cuya necesidad de ellas representaba una cantidad mínima de lo que se exportaba. En este apartado vamos a referirnos únicamente al valor de ellas.

En el caso de algunas materias primas mexicanas, éstas fueron explotadas no para beneficio de México, sino

para el de intereses extranjeros. Muchas de las exportaciones minerales, en forma bruta o tratada, eran hechas directamente por compañías mineras norteamericanas. En muchas ocasiones, cuando dichas compañías eran requeridas para vender esos mismos materiales a las industrias nacionales de transformación para que éstas las elaboraran, aquellas se negaban a venderlos aduciendo que tenían que ser enviadas por completo a las compañías filiales en el extranjero, o que se habían hecho contratos comprometiendo toda la producción.^{86/} En los casos en que se ejercía presión para tener las materias primas, se obtenían resultados similares al que vamos a describir en el caso del arsénico.

México en los años de 1939-40 y 41, producía las cantidades siguientes de arsénico:

	arsénico blanco	arsénico crudo
1939	2,527,...	4,576,...
1940	5,100,...	4,210,...
1941	8,214,...	4,536,...

De éstas, México consumía en 1944 en las industrias de transformación las siguientes cantidades:

en la industria manufacturera de arseniato de calcio:	500 ton.
en la industria de sales finas para uso farmacéutico:	<u>60 ton.</u>
Total	560 ton.

Toda la demás producción era estrictamente para exportación. Ello tenía tres justificaciones: 1) la gran demanda de este producto en los Estados Unidos 2) el ácido arsenioso o arsénico blanco que entraba por efecto del Tratado libre de derechos de importación a los Estados Unidos

^{86/} Colín, José, "Explotación de materias primas mexicanas." Revista de Economía, vol. 11, septiembre de 1944, p. 10.

ocasionaba ganancias mayores. 5) México tenía comprometida su venta a los Estados Unidos por medio del Acuerdo de 1941. 81/

El arsénico blanco era vendido por las compañías filiales norteamericanas en Nueva York a un precio de 0.04 3/4 de dolar la libra. A la industria mexicana, este producto, cuando se le vendía, se le daba al mismo precio o, en algunos casos, a precios mayores. O sea, que el industrial mexicano tenía que pagar el mismo precio por un producto en el cual, en su precio final en Nueva York ya estaban incluidos: el gasto por fletes, los gastos de agentes aduanales en la frontera mexicana y norteamericana, y la utilidad de la compañía vendedora en los Estados Unidos; gastos en los cuales al verse el mismo producto al productor mexicano, las compañías mineras no incurrian. A las limitaciones de la venta de estas materias primas, o cuando menos a su valor más alto, se agregaba que las compañías mineras en el caso de que vendieran arsénico crudo, -el blanco se negaban a venderlo-, ponían como condición de venta que ni el arsénico ni el producto manufacturado con el mismo fueran exportados. 88/ Hechos similares ocurrían con otros metales que se exportaban, ya fuera de minerales o concentrados o metales puros o refinados. Por ejemplo, en el caso del zinc, el cual también estaba incluido dentro del tratado, con un arancel muy reducido, ocurría lo mismo que en el del arsénico. Este tenía que ser pagado en la Refinería de Santa Rosita en Coahuila al mismo precio -8.25 dólares por 100 libras- al que se vendía en Estados Unidos. O sea, que el comprador mexicano tenía que pagar el mismo precio que el norteamericano sin haber incurrido en los mismos gastos, ya descritos, en el caso del arsénico. 82/

81/ Ibid., p. 10.

88/ Ibid., p. 10.

89/ Ibid., p. 10.

Como contrapartida a lo anterior, cuando la exportación de las materias primas estaba en manos de mexicanos, el precio pagado por ellas en México era muy inferior al precio de venta en los Estados Unidos. Por ejemplo, la cera de candelilla refinada se vendía en México a \$ 2.10 kilo, puesta en Saltillo, en comparación con los \$ 4.10 a que se vendía en Nueva York.^{90/}

El tratado en cuanto a la lista número 1, o sean las concesiones hechas por México sobre aquellos productos en los que tenía mayor interés y en los que por lo tanto hizo mayores concesiones, no fue de los Estados Unidos se encontraban obstaculizados para exportar la maquinaria, equipo y refacciones, y materias primas necesarias para la industria mexicana; así, estos artículos no se proporcionaron o por lo menos, no se les exportó en las cantidades requeridas en México. Pese a lo anterior, el tratado sí tuvo cierta importancia durante la guerra en cuanto a las importaciones en él comprendidas. Mediante éstas los Estados Unidos obtuvieron un aumento en sus ingresos, al rebajarse el arancel mexicano.

Tomando como base el año de 1942, podemos observar que la importación de ese año fue en total de \$ 751,670 pesos de los que \$ 175,574.00 quedaron comprendido en el tratado.^{91/}

En lo que se refiere a las importaciones por capítulo los encontramos, como podemos observar en el cuadro o la siguiente composición.

90/ Ibid., p. 11

91/ Attolani, José, op. cit., p. 413.

CUADRO 6
IMPORTACION EN 1942

	IMPORTACION TOTAL	IMP. DE LOS EE. UU. COMPRENDIDA EN EL TRATADO	PROPORCIÓN DE LA IMPORTACION DE LOS EE. UU. CON EL TOTAL
	Miles de pesos	Miles de pesos	
I Materias animales....	59 385	15 845	26.68%
II Materias vegetales...	93 394	42 836	45.81%
III Materias minerales...	125 686	19 962	15.88%
IV Hilados y tejidos....	41 503	10 021	24.60%
V Manufacturas y tejidos	14 785	2 745	18.55%
VI Industrias químicas..	112 152	15 202	13.55%
VII Diversas inds.....	92 184	11 571	12.55%
VIII Máquinas aparatos y herramientas para la agricultura la ind., la minería y las artes y sus partes sueltas y piezas de refacción	105 599	26 324	24.92%
IX Máquinas aparatos e instrumentos para o- tros usos y los veni- culos.	106 983	32 071	29.98%

Fuente: José Attolini, investigación económica, Tomo I,
nº 4, pp. 411-412.

En el cuadro 6 se advierte que las exportaciones nortea-
mericanas que se beneficiaron efectivamente de la reducción
de aranceles fueron los productos vegetales y la maquinaria
y equipo de toda clase. Sin embargo como ya anotamos, la
exportación norteamericana de estos últimos productos no -
fue en las cantidades requeridas por la industria mexicana.
Por otro lado, la creciente importación de productos alimen-
ticios se explica, en buena medida, por las consecuencias
económicas, ya descritas, que la guerra tuvo en México.

El tratado y la posguerra

La balanza de pagos y el tratado de Comercio
al final de la guerra, la mayoría de las naciones
latinoamericanas y entre ellos México, presentaban enton-
ces las siguientes características:

- 1) Gran demanda diferida de numerosos productos industriales
- 2) Grandes reservas monetarias acumuladas por falta de bienes de producción y de lujo en los Estados Unidos.
- 3) industrialización forzada por la guerra y mayor aprovechamiento de los propios recursos.^{92/}

La demanda diferida de México comenzó a ser satisfecha cuando los Estados Unidos empezaron a desmovilizar su industria de guerra. Pero las reservas monetarias de México tenían un tope. El exceso de las exportaciones norteamericanas alcanzó pronto tales límites, y al cabo de dos años de terminada la contienda, las reservas monetarias mexicanas habían menguado sensiblemente. En 1947, empezó a ser visible en México una clara crisis de la balanza de pagos. "Los grandes" ahorros efectuados por México durante la guerra, y sobre los cuales se había pensado establecer las bases para la industrialización y capitalización fueron consumidos en forma rápida y definitiva."^{93/}

La balanza de pagos empezó a manifestar su deterioro a partir de 1944. La balanza comercial con los Estados Unidos había tenido un saldo positivo durante 1942 y 1943. Pero a partir de 1944 los saldos son negativos y cada vez mayores. Esto se debió sobre todo a las fuertes exportaciones efectuadas por los Estados Unidos en los años correspondientes, frente a un aumento de menor consideración manifestado en las exportaciones mexicanas.^{94/}

Una vez suavizadas o desaparecidas las restricciones a la exportación, que a causa de la guerra estableció el gobierno de los Estados Unidos, los artículos norteamericanos fueron exportados a México en gran escala, amparados por las rebajas sustanciales del arancel mexicano a causa

92/ Ibid., p. 414

93/ Mendoza Olguín, Salvador, op. cit., p. 132.

94/ Ibid., p. 133.

del Tratado de Comercio.

Las características que privaban en el país al firmarse el Tratado de Comercio se empezaron a transformar al aproximarse el final de la guerra, y ya eran marcadamente diferentes en la posguerra. Para 1947, del total de las exportaciones mexicanas igual a \$ 2,150,936,000 correspondían a los Estados Unidos \$ 1,655,330.00 y quedaban comprendidas dentro del tratado sólo \$ 834,978,000. Es decir, la situación había cambiado sensiblemente en razón de que la exportación total efectuada a los Estados Unidos tenía una equivalencia del 77.2% respecto del total, mientras que el valor de lo comprendido en el tratado era tan sólo de 38.8%, siendo que durante la guerra habían alcanzado un promedio de 49%. Lo anterior se explica, si tomamos en cuenta que la mayoría de los artículos comprendidos en el tratado eran productos estratégicos sobre algunos de los cuales empezó a disminuir la demanda, una vez que el conflicto bélico llegaba a su fin y más aún al finiquito de éste.^{95/} En cuanto a las importaciones, el cambio fue aún más sensible. En 1942, de un total de \$ 751,670,712 eran afectados por el tratado \$ 175,574,521, o sea una un 23%. Pero en 1947, las importaciones comprendidas en el convenio habían pasado a un 30.5%, ya que de una importación total de \$ 3,230,294,498 las fracciones comprendidas en el acuerdo sumaron \$ 982,130,552. O sea, que mientras México bajaba, sus exportaciones de artículos incluidos en el tratado, los Estados Unidos los aumentaban. En cuanto a estas últimas,

95/ Ibid., p. 155 por otra parte en el año de 1947, aun que existía una gran concentración comercial con los Estados Unidos, ésta era mayor en las importaciones mexicanas. En cuanto a las exportaciones, en ese año México corrió una mayor diversificación de mercados. Igualmente, aunque México siguió exportando una gran cantidad de materias primas a Estados Unidos su exportación disminuyó en otras; aquellas que estaban directamente relacionadas con el conflicto bélico.

México estaba recibiendo amparados por medio del tratado, una gran cantidad de materias animales, materias vegetales, productos de la industria química, máquinas, aparatos e instrumentos y vehículos.^{96/}

La cifra de importaciones contenidas en el tratado fue alta, a pesar de que a partir del 11 de julio de 1947 se establecieron una serie de prohibiciones y restricciones a la importación de numerosos artículos comprendidos en el convenio comercial. La cifra tan elevada de artículos importados comprendido en éste, muchos de los cuales debido a su bajo arancel competían con la producción nacional, o dificultaban su establecimiento, da pie a que podamos afirmar que el tratado coadyuvó a que México, al encontrarse atado por este convenio, no pudo utilizar eficientemente sus reservas monetarias de posguerra. Sin eficiencia, ya que muchas de las importaciones, cuya utilidad no era primordial en ese momento, en especial artículos de lujo se realizaron a través de aquél.

La industrialización en México y el tratado de Comercio

Durante la Segunda Guerra mundial, pero principalmente al final de ella, el tratado fue duramente criticado. Primordialmente, por aquellos sectores industriales que, precisamente, se habían visto más favorecidos por las condiciones creadas por el conflicto bélico. Estos mismos sectores, que se encontraban igualmente entre los más favorecidos por las políticas proteccionistas gubernamentales, iniciaron a partir del fin de la guerra una política tendiente a la derogación del tratado. Aunque se puede considerar que la presión de estos grupos coadyuvó a la posterior denuncia y derogación del convenio, serían más bien las políticas gubernamentales encaminadas a proteger a la industria nacional -y que en mucho ya habían

^{96/} ibid., p. 134.

hecho inoperante el tratado-, y la misma situación a la que México se enfrentó en 1947, lo que llevaría a la terminación de aquél.

Las críticas al tratado fueron de varios tipos. Dentro de las primeras pueden ubicarse algunas que se refieren en sí a algunos puntos que fueron desfavorables a México, o que no se respetaron conforme al convenio. Dentro de ellas destacaban las siguientes:

En primer lugar se denunciaba la cláusula de escape contenida en la lista III del tratado; prerrogativa que se extendía a algunos productos de la lista II que sólo funcionarían con arancel bajo hasta el término de la emergencia nacional norteamericana. Los críticos mexicanos señalaban que los artículos sobre los cuales los Estados Unidos ejercieron estas disposiciones de escape fueron precisamente algunos de aquellos en que más interés tenía la delegación mexicana al momento de la firma del tratado, o en sí eran productos importantes, de exportación mexicana, tales como: ganado bovino, zinc, tomate y algunos productos vegetales. En segundo lugar, se objetaba que en los Estados Unidos no hubieran respetado la cláusula de la nación más favorecida. La exclusión de Panamá, Cuba y algunos territorios, era desfavorable a las exportaciones mexicanas, ya que la producción agrícola mexicana quedó en condición de inferioridad al competir con los productos similares que producían aquellos países, y que entraban a los Estados Unidos en condiciones más favorables por medio de los arreglos existentes entre ellos y los Estados Unidos. En tercer lugar se denunciaba que los Estados Unidos transgredieron otra cláusula importante del tratado, el no dar un igual trato al producto nacional y al extranjero. Sobre esto se denunció que los productos agrícolas mexicanos conocieron muchas trabas a la exportación sobre de todo tipo sanitario. ^{91/}

 91/ Sesiones sobre Mesa Redonda sobre Problemas del Comercio Exterior de México. Revista de Economía, vol. II, pp. 34-50.

Denuncias, como las anteriormente citadas, fueron continuas e innumerables. Sin embargo, las críticas más constantes al tratado y que alcanzaron una mayor relevancia, serían aquellas relacionadas con los efectos del tratado sobre la estructura de la economía y la industrialización en México.

La crítica primera y la más general, y que en gran medida engloba a las demás, era que el tratado contribuía a acentuar una deficiencia estructural de la economía mexicana: la condición de México como país exportador de materias primas e importador de manufacturas. Aunque algunos sectores económicos, así como algunos analistas, encontraron -como veremos más adelante- benéfico o inocuo el tratado, la mayoría coincidía en señalar este punto. Según lo anterior, el tratado, desde el punto de vista económico era contradictorio: "ya que al pedir o aceptar concesiones para la exportación de materias primas o productos en bruto, no se hizo sino dar más facilidades para que nuestro atraso técnico subsista."^{98/} "Estas materias primas eran adquiridas en los Estados Unidos en mejores condiciones que en México existiendo escasez interna de ellas, con la consiguiente imposibilidad de elaborarlas internamente, no quedando otra alternativa que comprarlas nuevamente pero de una forma ya elaborada."^{99/} Los hechos anteriores llevaban a los críticos mexicanos del tratado a afirmar que aparentemente el propósito de los negociadores norteamericanos del convenio era que México quedara en un estado de economía colonial.^{100/} Por ello, se deducía que si México no quería permanecer en un nivel de atraso económico, las relaciones económicas y comerciales con los Estados Unidos deberían basarse en un trato que considerara los diferentes estadios del desarrollo económico de ambos países, y favoreciera el de

^{98/} Mendoza Ulguín, Salvador, op. cit., p. 132

^{99/} Ibid., p. 131.

^{100/} Cámara Nat. de la Industria de la transformación. El Tratado Comercial con los Estados Unidos, México, 1947, pp. 27-28.

desarrollo industrial de México y no lo entorpeciera con medidas tales como el Tratado de Comercio.^{101/}

A nuestro modo de ver un hecho fue claro e inobjetable. Las condiciones mismas de la guerra provocaron una gran concentración comercial entre México y los Estados Unidos, marcándose desde entonces una gran dependencia de nuestras exportaciones e importaciones para con el mercado de los Estados Unidos. En cuanto a las exportaciones, a partir de esa etapa se establecieron de una manera más marcada estructuras de dependencia -en especial de productos agrícolas del noroeste- para los mercados norteamericanos. En cuanto a las importaciones, el mismo desarrollo industrial de México y los vínculos económicos que desde entonces se hicieron más marcados entre México y los Estados Unidos, provocaron que aquéllas provinieran casi exclusivamente del mercado norteamericano. Aunque el tratado no fue importante en relación a la concentración comercial durante la guerra, ya que existían mecanismos más importantes como el acuerdo de venta de materiales de 1941, sí adquirió más relevancia durante la posguerra. Como ya observamos un número creciente de importaciones mexicanas se facilitaron por medio de éste.

La segunda crítica, derivada de la primera, enfocaba el problema de la industria mexicana. Anteriormente decíamos que el año de 1947 fue un año clave en la economía general de México. No solamente se acentuó la crisis de la balanza de pagos, sino que la misma tendencia ascendente que había mostrado la industria manufacturera durante el primer quinquenio de la década conoció un receso. La recesión obedeció a varios factores dentro de los cuales sobresalían: la pérdida de los mercados en el exterior, la reducción del mercado interno a causa de la influencia y la competencia extranjera, y la incertidumbre al término del conflicto bélico.^{102/}

^{101/} Attolini, José, op. cit., p. 557.

^{102/} Méndez Lugo, Bernardo, op. cit., p. 126.

De los factores anteriores la pérdida de los mercados externos para las manufacturas era un hecho que ya se había previsto, y se esperaba al término de la guerra. Al momento en que se reconvirtieron las economías de otros países, -en especial la de los Estados Unidos-, y tuvieron oportunidad de exportar manufacturas nuevamente, la exportación de México de éstas, como se preveía, empezó a reducirse: la situación anormal creada por la guerra empezó a estabilizarse. De los dos últimos factores -profundamente entrelazados- la incertidumbre posbélica se debió, más que nada, al temor de la competencia estadounidense al momento de la reconversión de su industria. Por otro lado, se temía, y con razón, que el consumidor nacional preferiría esperarse, como de hecho ocurrió, para adquirir los productos extranjeros, de mayor calidad y precio, en relación al producto nacional, lo cual contribuyó a que la producción manufacturera declinase. La competencia extranjera que originaba la incertidumbre interna sería duramente atacada por algunos sectores industriales en la búsqueda de una mayor protección contra ella. El tratado de comercio, por favorecer las importaciones, se convirtió en el blanco de los sectores industriales interesado en una mayor protección.

La Cámara Nacional de la Industria de la transformación -CANACINTRA- vocero de aquellos industriales, atacó el tratado por considerarlo sumamente nocivo para el desarrollo de la industria en México. La CANACINTRA planteaba que el tratado favorecía la destrucción de las industrias mexicanas: "al suprimirse la posibilidad de controles y de protección arancelaria, y al exportarse una gran cantidad de materias primas, muchas de ellas necesarias en México, y ya en posibilidad de transformarlas internamente el tratado tiende a la destrucción de la industria en México."^{102/}

En general los grupos industriales atacaron fuertemente al tratado, en cambio la Confederación de Cámaras -----

^{102/} revista de economía, vol. 2, núm. 3, 1947.

nacionales de Comercio (CONCAMERO) encontraba que el acuerdo era benéfico. Por medio de él, si firmaba la CONCAMERO, se lograba la igualdad de tratamiento al reducirse las tarifas, lo que favorecería la reducción de los costos internos.^{104/} La posición de la CONCAMERO, así como la de la CANACINTRA eran comprensibles. Estos objetaban la indiscriminada competencia extranjera y las implicaciones nocivas que ello traería al desarrollo de México, mientras que aquellos defendían su posición de intermediarios, y no de productores como los primeros, por lo cual el tratado les era benéfico.

En 1947 la revista de Economía, en colaboración con la escuela nacional de Economía, organizó dos sesiones de mesa redonda para discutir los problemas del comercio exterior de México. En estas sesiones fue tema central de discusión el tratado de comercio. A partir del tratado, la discusión derivó en el cuestionamiento de las ventajas del proteccionismo vis a vis el libre cambio.

Los defensores del proteccionismo y por ende de la derogación del tratado, observaban que el desequilibrio industrial, y las consecuencias creadas por la guerra en los Estados Unidos, no habían hecho sentir intensamente todavía en México los efectos negativos del tratado. Pero asentaban que una vez que los Estados Unidos recuperaran plenamente su capacidad industrial, las bajas tarifas arancelarias acabarían con la incipiente industria mexicana. Más todavía, añadían, si se tomaba en cuenta que la mayoría de las rebajas existentes afectaban productos manufacturados de las principales industrias mexicanas; textil, siderurgia, medicinas, papel, pintura, barnices, vidrio, tabacos, aceites y cemento, etc.^{105/} En general aquel tipo de industria, que había conocido auge, o se habían empezado a desarrollar cuando no tenían la competencia este-

104/ Attolini, José, op. cit., p. 350.

105/ CANACINTRA, "El tratado comercial...", op. cit., pp. 15-16.

dounidense. Por ello, añadían cuando ya se empezó a sentir ésta y se anticipaban consecuencias catastróficas para la industria nacional se buscó la aerogación del tratado. La CANACINTRA sería la organización más interesada y comprometida en lograrlo. Sin embargo, no todo tipo de aranceles eran defendidos por este sector industrial. Así señalaban, que no todos los bienes de capital deberían ser altamente protegidos, sino solamente aquellos que se estuviera ya en capacidad de producir en México. Así para la CANACINTRA: "un tratado justo sólo variaría el tipo de importaciones. Un México industrializado dispondría de mayor poder adquisitivo y realizaría crecientes importaciones."^{106/} Precisamente cuando se discutía la posible denuncia del tratado era cuando más se ponían en duda dentro del mismo país las supuestas grandes ventajas que tenía el proteccionismo. Un primer grupo si bien estaba a favor de este, ponía énfasis en que éste debería ejercerse sobre productos cuya elaboración interna coadyuvara al desarrollo económico y a la industrialización en México. Este grupo hacía énfasis en la idea de que la industria debería ser protegida con base en su desarrollo pero que esto no debería llevar a crear condiciones puramente artificiales, a través de la supresión de la competencia externa. Igualmente hacían énfasis en la idea de que el arancel era una ayuda, y que no se le debía confundir con una pensión vitálica.^{107/}

En general estas críticas iban encaminadas no en contra del proteccionismo, el cual se consideraba necesario, sino a denunciar las consecuencias negativas que este podría provocar: existía desorganización o desinterés interno por mejorar la calidad de la producción y los precios, por el hecho de no existir la competencia. En este punto se pensaba en el consumidor nacional, el cual tendría

106/ Revista de Economía, 2a Sesión de problemas de Comer. Exterior., vo. 4, número 7, pp. 24-27

107- ibid., p. 32.

que comprar productos de menor calidad a mayores precios.^{108/}
 De lo anterior se deriva que si el proteccionismo no cumplía su principal fin, que era el de desarrollar la industria interna y expandir el mercado interno con productos de calidad y a buen precio, la deficiencia estructural que se pensaba corregir iba a acentuarse aun más.^{109/}

Otro grupo, mucho más reducido, no objetaba el tratado y propugnaba por el libre comercio. El argumento principal de este grupo era que México no debería seguir la tendencia vigente de poner aranceles, sino ver primero si ello era útil al país. Este grupo afirmaba que en la mayoría de los casos el proteccionismo sólo provocaba que se encarecieran los precios. Estos críticos, igualmente señalaban que México ya estaba capacitado para no depender fiscalmente de sus aranceles, e iban aún más lejos al afirmar que era necesaria la revisión del acuerdo, pero para reducir aun más los aranceles. Por ello señalaban que: "ese convenio es la única tentativa seria que hemos hecho para revisar a la baja nuestro arancel de 1930. Es preciso hacerlo bajar aún más, y el mejor medio consiste en estudiar las nuevas concesiones que podríamos pedir en una revisión."^{110/}

 108/ Ibid., p. 18. Esta crítica iba encaminada con especial a la industria textil; la cual había inundado el mercado nacional a falta de competencia extranjera, con productos de mala cantidad. Este fenómeno también se percibió en las exportaciones. Al término de la guerra algunos mercados extranjeros para los productos textiles mexicanos se perdieron porque los productores nacionales defraudaron, durante la guerra a los compradores de Sudamérica y Sudáfrica, les enviaban una muestra y les exportaban un producto de inferior calidad. Ver Revista de Economía, vol. IX, 1947, p. 33-36.

109/ Ibid., pp. 32-39.

110/ Ibid., pp. 24-27.

El tratado comercial no fue revisado, sino que en 1950 se derogó. Como decíamos anteriormente, aunque en la denuncia y posterior derogación de éste coadyuvó la - presión de algunos grupos industriales, el marcado proteccionismo iniciado en 1941 por el gobierno mexicano así como la situación económica entonces imperante, fueron - las causas principales para que aquél quedara sin vigencia. Ello lo podemos detectar claramente, al analizar el tratado de comercio y la política económica-comercial de los Estados Unidos.

El Tratado de Comercio: la política económica comercial de los Estados Unidos y el proteccionismo en México.

Como hemos visto, el proyecto de industrialización, vía la sustitución de importaciones con una marcada tendencia proteccionista, no era un modelo económico totalmente aceptado en México. Sin embargo, la política económica del gobierno mexicano, adelantándose a los intereses de los empresarios había visto ya la necesidad de proteger a la industria nacional. Por lo tanto, el enfrentamiento mayor para que prevaleciera el punto de vista gubernamental no fue con grupos económicos internos, sino con los intereses económicos de los Estados Unidos. Durante la Segunda Guerra Mundial, y principalmente algunos años después de ella, el enfrentamiento entre los gobiernos de los Estados Unidos y México, respecto a la política de sustitución de importaciones alentada por éste y las condiciones creadas por la guerra, fue muy enconado. En este enfrentamiento el Tratado de Comercio jugaría un papel de importancia.

Puede seguirse el crecimiento de las fuerzas proteccionistas en México a través de las modificaciones, hechas al arancel durante la guerra, cuando la importación de artículos manufacturados no podrían considerarse como abundantes: "las medidas adoptadas indican claramente que entonces el gobierno mexicano se estaba preparando para los

reajustes de la posguerra.^{111/}

En vista del desarrollo de la economía mexicana y - del inicio marcado de la sustitución de importaciones impulsada por la guerra, el gobierno mexicano decretó el 18 de diciembre de 1943 una revisión de sus tarifas de importación que sería efectiva a partir del 18 de enero. Casi 600 artículos estaban incluidos en la lista de mercancías afectadas por el decreto. La mayoría de los aumentos variaba entre 10 y 50%, aunque en algunos el incremento era hasta de un 100%.^{112/} Esta medida, sin embargo, fue objetada inmediatamente por el gobierno de los Estados Unidos.

A pesar de que el Departamento de Estado reconocía que los incrementos tarifarios no afectaban a ninguno de los productos incluidos en la cédula I del Tratado de Comercio, afirmaba, en un memorandum del 14 de enero de 1944, que estas medidas eran contrarias al espíritu de ese acuerdo de comercio.^{113/} Por lo tanto objetaron el aumento a las tarifas mexicanas de importación. A partir de esta primera objeción se establecería un enfrentamiento entre las políticas de ambos gobiernos.

Las razones que el gobierno mexicano adujo para aumentar su arancel impositivo, en un principio, no incluían el proteccionismo pero al final de las negociaciones ya se invocaba como el objetivo final a lograrse. En un principio, Eduardo Suárez, Secretario de Hacienda, argumentaba que esta medida pretendía combatir la inflación en México, así como prevenir el dumping y proteger las reservas monetarias. Sin embargo, ante la objeción norteamericana para aceptar la modificación en los aranceles mexica-

111/ Mosk, Sandford, op. cit., p. 62.

112/ Ibid., p., 63.

113/ U. S. Department of State. "Efforts by the United States to forestall increases in Mexican import restrictions. Foreign Relations. Vol. VII, 1944, p. 1213.

nos los argumentos anteriores pasaron a ser secundarios y se señaló claramente que el motivo principal de estos era la defensa de las nuevas industrias de México.^{114/} Suárez argumentaba que la industrialización de una nación entrañaba la necesidad de recurrir a la protección a fin de que la industria pudiera sobrevivir frente a la producción masiva de las naciones más desarrolladas.^{115/}

La reacción norteamericana frente al proteccionismo mexicano fue negativa. El gobierno norteamericano señaló claramente las condiciones comerciales que consideraba deberían privar durante la posguerra. Aducía que la acción del gobierno mexicano era contraria a uno de los más amplios objetivos de posguerra de las Naciones Unidas: la reducción de las barreras arancelarias. Política, que de acuerdo a esta argumentación, contribuiría a solucionar el problema básico de la seguridad internacional. En cambio los incrementos en las tarifas mexicanas crearían el grave peligro de que acciones similares fueran tomadas por otros países, ocasionando finalmente una guerra de tarifas comerciales.^{116/}

Las gestiones estadounidenses para impedir el aumento de las tarifas mexicanas no se hicieron esperar. Primero, solicitaron un plazo de treinta días antes de que aquellas se hicieran efectivas, a fin de discutir el asunto con el gobierno mexicano; lo cual lograron. En las negociaciones posteriores, el gobierno norteamericano se mostró dispuesto a hacer todo lo posible para facilitar las acciones tendientes a la adopción de medidas efectivas anti-inflacionarias en México; que era la razón que había esgrimido el gobierno mexicano para aumentar los aranceles a la importación. El gobierno de los Estados Unidos aseguraba al de México que si éste elimi-

114/ Ibid., pp. 1214-1233.

115/ Ibid., p. 1229.

116/ Ibid., p. 1213

naba el decreto, o al menos lo posponía por otros 90 días, ellos darían toda su cooperación para ayudar a resolver el problema de la inflación en México. Durante los primeros días de febrero las presiones de los Estados Unidos aumentaron, y al parecer, según declaración de Messersmith al Secretario de Estado, Suárez trataba de obtener que Avila Camacho pospusiera la aplicación del decreto por 90 días más. Finalmente, el 17 de febrero de 1944, un día antes de que se cumpliera el plazo de la prórroga de 30 días, se firmaba en México un decreto anulándolo definitivamente.^{117/}

Si bien, en este momento el gobierno mexicano fracasó en su intento de aumentar los aranceles de importación, sólo dos meses después se encaminaría nuevamente a impedir la creciente importación que competía con la industria nacional. El 15 de abril de 1944, el presidente Avila Camacho firmó un decreto que establecía un sistema de control directo a las importaciones. El Secretario de Hacienda y Crédito Público quedaba habilitado, por tal decreto, para formular la lista de mercancías cuya importación sería restringida, así como para autorizar la importación de otros bienes durante el período de emergencia. Por medio de este decreto todas las entidades federales, estatales, territoriales y municipales, así como

117/ Ibid., p. 122. Sin embargo, pese a esta medida cerca de un año más tarde -diciembre de 1944- se ordenaron considerables aumentos en los derechos de varios artículos. Esa medida fue mucho menos amplia que la proyectada anteriormente, pero demostraba que el gobierno mexicano deseaba aumentar la fuerza protectora de la estructura arancelaria. Entre los artículos sujetos a derechos mayores estaban incluidos productos químicos y manufacturas de hierro y acero. Además fueron gravadas diversas mercancías que antes estaban exentas, tales como: estufas, cerraduras, ciertos productos químicos y artículos de cuero. En esta medida sin embargo, es de notar que ninguno de los artículos afectados estaban incluidos en la cédula I del tratado. Ver Mosk, Sandford, op. cit., p. 112.

el Distrito Federal estaban sujetos a las provisiones del mismo, y ninguna persona o firma, podía importar, vender o recibir mercancías de la lista restrictiva, sin obtener antes la autorización del Secretario de Hacienda. ^{118/}

El gobierno mexicano esgrimió, para justificar el control directo a las importaciones, el uso efectivo de las reservas acumuladas y como motivo principal el temor al dumping. Suárez argumentaba que los cargamentos de grandes cantidades de productos de los Estados Unidos a México, a precios con los que los productores mexicanos no podían competir, en muchos casos, constituían dumping: el cual el gobierno mexicano se preparaba a enfrentar por diferentes medios. ^{119/}

Al igual que ante el decreto de 1943, el gobierno de los Estados Unidos, por medio del Departamento de Estado, esgrimía frente al gobierno mexicano argumentos comerciales de carácter general tendientes a la anulación de esta medida. En esencia, afirmaba el Departamento de Estado, -norteamericano, que entonces se vivía un tiempo en el cual la gradual disminución o eliminación de los controles al comercio eran un paso previo para revitalizar el comercio internacional después de la guerra, como un factor esencial en la restauración de la paz y la prosperidad mundial. ^{120/}

Al mes siguiente de la publicación del decreto, Messerwith escribía al Secretario de Estado sin ocultar su preocupación de que tal decreto hiciera posible la inclusión de cualquier artículo, sin hacer excepción a los de la cédula I del Tratado Comercial. Con respecto a las razones que México podría esgrimir para justificar la proclamación del decreto, Messerwith tenía que se invocara el artículo XVII del Tratado de Comercio. Este artículo estipulaba que nada en el acuerdo debería ser uti-

^{118/} Ibid., pp. 1221-1222.

^{119/} Ibid., p. 1220.

^{120/} Ibid., p. 1223.

lizado para impedir la adopción de medidas tendientes a favorecer los intereses esenciales de alguno de los dos países. Además, Messermith pensaba que el gobierno mexicano podría argumentar también que los Estados Unidos estaban buscando controlar también sus importaciones con el empleo de su "General Imports Order m-63."^{121/} De esta manera, podemos observar, de acuerdo a las declaraciones de Messermith, que el gobierno de los Estados Unidos estaba consciente de que su acción se veía limitada por los mismos términos del tratado, así como por las políticas comerciales americanas. Se quería imponer a los otros países un proceder mientras el suyo era otro.

Por otro lado, el decreto mexicano era visto por Messermith como resultado de las diferencias de pensamiento económico en cuestiones tarifarias, que existían entre el gobierno de los Estados Unidos y "algunos altos oficiales del gobierno mexicano."^{122/} La declaración anterior es importante, ya que por medio de ella se puede detectar que Messermith pensaba que estas medidas eran defendidas sólo por algunos sectores económicos, y que estaba consciente de que algunos sectores económicos favorecían una política menos proteccionista. La diferencia de pensamiento entre ambos países a la que Messermith aludía, se refería específicamente a que el embajador norteamericano veía en el decreto, una secuela de la revisión fallida de tarifas intentada por el gobierno mexicano a principios de 1943: "medidas ambas, señalaba Messermith, "poseedoras de una filosofía que va en contra de los propósitos fundamentales sustentados en la política de acuerdos de comercio."^{123/}

Ante la medida tomada por el gobierno mexicano, el Se de Estado norteamericano, pidió al embajador Messermith

121/ Ibid., p. 1223.

122/ Ibid., p. 1226.

123/ Ibid., p. 1223.

aclarar lo referente al supuesto de que estas restricciones se expedían por la emergencia de guerra, tal y como lo declaraba el gobierno mexicano al momento de decretar la restricción de importaciones. El gobierno de los Estados Unidos era muy claro, en lo que para ellos era el fin de una tarifa comercial: corregir desequilibrios de la balanza de pagos o salvaguardar a esta de tales desequilibrios. Por ello, el Secretario de Estado norteamericano objetaba una de las razones del decreto. Esgrimía que las reservas de divisas extranjeras que México estaba obteniendo durante la guerra, hacían innecesaria la aplicación de medidas tarifarias o el control de importaciones para propósitos de corrección de la balanza de pagos. Así para él: "todo indicaba entonces, que tales tarifas habían sido implementadas para propósitos de erigir barreras comerciales, y no como una medida de emergencia nacional dentro del significado del artículo XVII del acuerdo de comercio." 124/

Sin embargo, como habíamos indicado, el motivo principal de estas medidas, que entonces ya no era esbozado tímidamente, por los funcionarios mexicanos, sino que se decía de una manera más abierta, era la defensa de la industrialización en México.

En respuesta a la argumentación de Suárez antes descrita para defender a la industria nacional, son interesantes las declaraciones de Messermith, ya que indican el principio de un cambio en el pensamiento norteamericano; cambio que sería posteriormente adoptado ante circunstancias que ya eran más favorables a los Estados Unidos, como veremos más adelante. Messermith, aunque en principio reconocía que la política proteccionista de México era contraria a la política del Departamento de Estado, -de no incrementar las tarifas y otras barreras comerciales internacionales-, no obstante sugería a su gobierno hacer -

ciertas concesiones al proteccionismo mexicano sobre su industria naciente, y agregaba: "si nosotros no estamos preparados para hacer esto, entonces nuestros anteriores esfuerzos para ayudar a estos países débiles a industrializarse habrán sido en vano."^{125/}

Es de llamar la atención que al mismo tiempo que Messermith sugería a su gobierno que hiciera concesiones a México, esperaba encontrar medios y manera de eludir la aplicación del control a varios productos.^{126/} Algunos días después -sabedor quizás de los logros que podía obtener- Messermith pedía a su gobierno no hacer una protesta formal por el decreto, arguyendo que sería más efectivo llevar a cabo negociaciones sobre el asunto. Sin embargo, un mes después de las recomendaciones de Messermith -septiembre de 1944- el gobierno de Estados Unidos amenazaba al gobierno mexicano, a través de una carta dirigida a su Embajada, con cambiar la línea de favorable disposición que había tenido hacia México, para que éste obtuviera productos a corto plazo para proveer a los consumidores mexicanos.^{127/}

125/ Ibid., p. 1229.

126/ Ibid., p. 1229.

127/ Ibid., p. 1230-31. Aunque no se especifican cuáles eran estos productos, muy posiblemente se referían a maquinaria y productos industriales, así como a trigo y maíz. Igualmente la explicación más admisible para que los funcionarios mexicanos hayan aceptado anular el primer decreto de aumento a las importaciones, era que entonces estaban muy deseosos de obtener de Estados Unidos maquinaria, equipos que escaseaban y que eran necesarios para proyectos de energía eléctrica, industriales y de irrigación. "No se arriesgaron entonces a sufrir las consecuencias de insistir en elevar los derechos de importación a no ser por este factor, es probable que no hubiera sido anulado el decreto de diciembre de 1943." Ver Mosk, Sandford, op. cit., p. 63.

La posición mexicana, pese a las presiones anteriores, se mantuvo firme. Así, para noviembre de 1944, que daba clara ante los ojos de los Estados Unidos la política de importaciones que México quería adoptar. Messermith exponía con amplitud las razones y los términos de las restricciones, aunque no dejaba de notar el efecto dañino que éstas tendrían sobre el comercio internacional entre México, Estados Unidos y otras naciones. De cualquier forma, Messermith finalmente sugería, reafirmando su anterior posición: "lo mejor es cooperar con México en su política de restricción de importaciones, procurando evitar así la aplicación de gran parte de los controles.^{128/} El carácter proteccionista de las medidas tomadas por el gobierno mexicano, era visible ya a fines de 1945, y principios de 1946. Sin embargo, México entró al período de posguerra utilizando solamente tarifas específicas y en menor grado controles a la importación; una de las razones que dificultó, y seguiría dificultando el uso extensivo de estos instrumentos proteccionistas fue el acuerdo comercial.^{129/} La importancia del acuerdo podemos valuarla, - aún más adecuadamente, si tomamos en cuenta que en las medidas tomadas en 1944 y 1945, tanto para rebajar los aranceles como para restringir las importaciones, ninguna de las fracciones de la cédula I del acuerdo fueron afectadas. El incremento en los impuestos en esos mismo años, sobre artículos similares a los incluidos en el tratado, sin afectar a los comprendidos en la cédula I, lleva a una razonable conclusión: "Si no se hubiera negociado ningún tratado comercial con los Estados Unidos, la lista de aumentos de derechos de importación en los años 44-45 hubiera sido considerablemente mayor.^{130/} Aunque esta conclusión hay que matizarla, ya que muy probablemente los Estados Unidos hubieran presionado para que México no aumentara ni sus derechos de importación, ni impusiera controles a la importación aún sin la existencia del tratado. Es

^{128/} Ibid., p. 1233.

^{129/} Villarreal, René. El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975), F.C.E., México, 1976, p. 65.

^{130/} Werk, Sandförd, op. cit., pp. 63-64.

más válido solo concluir, que el tratado fue utilizado como un mecanismo legal por el gobierno de los Estados Unidos para objetar las políticas proteccionistas del gobierno mexicano.

Denuncia y derogación del Tratado de Comercio

En 1947, ante la crisis de la balanza de pagos, se instituyeron en México dos nuevas medidas protectoras. La primera establecía aumentos diversos a las tasas aduanales. La segunda decretaba una ampliación del control directo sobre las importaciones. La justificación de estos decretos, fue la necesidad de proteger las reservas monetarias de México contra la intensa merma que sufrían debido al excedente de las importaciones sobre las exportaciones: "La rápida disminución de las reservas monetarias - fue considerada lo suficientemente alarmante para justificar las nuevas medidas de control del comercio."^{131/}

Las principales mercancías sobre las cuales el arancel aumentó, fueron: el pescado enlatado, las fibras artificiales, los artículos de aluminio, utensilios de cocina, cerraduras, carburo de calcio, botones, papel de fumar, sombreros de fieltro, machetes y diversos artículos de metal. Aunque no eran muchos los artículos sí tenían aumentos considerables ya que las tasas impositivas se duplicaban y triplicaban. Antes de que pasaran seis meses, las tasas arancelarias fueron elevadas nuevamente. La nueva revisión era de largo alcance ya que afectaba a casi todos los impuestos de importación.^{132/} Por medio de este acuerdo, 5,000 fracciones elevaron su impuesto de importación, introduciéndose por primera vez tarifas ad valorem: "De esta manera la tarifa ad valorem venía a compensar el papel desproteccionista que venía jugando el impuesto espe-

131/ Ibid., p. 66.

132/ Ibid., p. 66.

eficaz durante el proceso inflacionario."^{133/} En cuanto al control directo de las importaciones, para el año de 1947 el sistema de licencias empezó a ser un instrumento proteccionista significativo. En 1946, sólo el 10% de los impuestos estaban sujetos a licencia.^{134/} Mediante el decreto de 1947, se prohibió por un período indefinido la importación de 120 artículos, que constituían alrededor del 20% de las importaciones totales de la época.^{135/}

Las disposiciones anteriores, hicieron casi inoperante el Tratado de Comercio. México, en base a los artículos X y XI de dicho documento, -que permitían el retiro de artículos si estos producían internamente efectos económicos negativos negoció con los Estados Unidos la restricción a las importaciones y el aumento arancelario de artículos comprendidos en el Tratado. Así, por las disposiciones mexicanas, de las 203 fracciones que comprendían las concesiones que dió México mediante la lista número I del tratado, en 54 fracciones, de la misma lista, se prohibió la importación, y éstas eran de las más importantes en cuanto al valor de la importación. Los impuestos se aumentaron a 127 fracciones, y solo 22 fracciones quedaron con impuesto iguales a los que el tratado había especificado. Esto es, 181 fracciones de las 203 prácticamente - quedaron fuera del Tratado. Además, a la fecha de la denuncia del tratado, los artículos comprendidos en 17 de las fracciones correspondientes a los dos últimos grupos no podían importarse al país libremente, sino que estaban sujetas a licencia y dentro de la cuota trimestral o anual que señalara la Secretaría de Economía."^{136/}

131/ Villarreal, René. El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975), FC. E., México 1976, p. 65.

134/ Ibid., p. 65.

135/ Mosk, op. cit., p. 71.

136/ Torres Gaitán, Ricardo. "Las repercusiones de la denuncia del Tratado Comercial." Investigación Económica, tomo X, p. 512.

La amplitud de estas medidas es claramente detectable si observamos los cuadros 6 y 7 en ellos se advierte que la importación que se realizó en el primer semestre de 1948, de las fracciones comprendidas en el Tratado es considerablemente menor a las importaciones contenidas en el cuadro de 1947. El valor del total correspondiente al año de 1948 tenía una significación estimativa del 4.2% ya - que dicho valor fue de \$ 2,950,259,000 o sea que, en sólo un año, el valor de impuestos de las fracciones contenidas en el tratado bajó de 30.5% a sólo 4.2%

Los Estados Unidos, según declaración oficial del Departamento de Estado, aunque objetaron la política comercial mexicana, aceptaron la derogación del Tratado. Las razones por las cuales aceptaron fueron básicamente dos: 1) las medidas implementadas por México habían disminuído materialmente los beneficios del Tratado para los Estados Unidos y, 2) el enfrentamiento entre ambos países, con respecto a la sustitución de importaciones de México, se empezó a transformar. Ello se facilitó ya que en ese entonces las circunstancias eran diferentes a los que privaban años atrás. Los Estados Unidos habían emergido de la guerra con un desarrollo tecnológico, una concentración económica y una monopolización del capital -con el consecuente desarrollo de las grandes empresas transnacionales- muy superior a los demás países capitalistas. Así, en el momento en que los Estados Unidos tienen que aceptar la política proteccionista de México, lo hacen más que nada por - las ventajas que el proteccionismo proporcionaría- y de hecho ya estaba proporcionado- a la nueva inversión extranjera, al gozar de esta de los mismo privilegios internos.

De parte de México, la derogación del Tratado, aunque, de hecho éste era ya casi inoperante, fue la confirmación de la política proteccionista que se había iniciado de manera marcada en 1941. La importancia de la denuncia y la posterior derogación del tratado se acentúa si toma

CUADRO 6
IMPORTACION EN 1947

	MILLONES DE PESOS		POR CIENTO DEL TOTAL	
	IMPORTACION TOTAL	COMPRADA EN EL EXTRANJERO	COMPRADA EN EL EXTRANJERO	COMPRADA EN EL EXTRANJERO
I Materias animales.....	154 250	77 661	50.35%	
II Materias vegetales....	380 040	191 177	50.26%	
III Materias minerales...	254 998	102 180	18.41%	
IV Hilados y tejidos.....	104 251	22 002	21.10%	
V Manufacturas y tejidos	53 515	7 988	14.93%	
VI Industria química	241 502	52 030	21.54%	
VII Diversas industrias.	250 771	48 467	19.33%	
VIII Máquinas aparatos y herramientas para la agricultura, la indus- tria, la minería y las artes, y sus partes - sueltas y piezas de re- paración.	787 245	198 078	25.16%	

Fuente: José Attolini. Investigación Económica, tomo X
Nº. 4, p. 413

CUADRO 7
IMPORTACION PROCEDENTE DE
ESTADOS UNIDOS.

(Fracciones contenidas en el tratado comercial
México-Estados Unidos)

Capítulo	Valor
I	27 046 925
II	93 393 001
III	26 636 831
IV	4 889 056
V	16 292 924
VI	16 205 047
VII	19 844 608
VIII	94 030 163
IV	79 406 064
Total	61 804 619

Fuente: Salvador Mendoza Olguín, Revista de Economía, abril,
1949, tomo X, p. 134.

mos en cuenta que México tuvo que enfrentarse a la política comercial de los Estados Unidos, en el momento en que aquella propugnaba abiertamente por el libre comercio.

CONCLUSIONES

Durante la Segunda Guerra Mundial, se consolidaron en la mayoría de los países de América Latina, bases profundas de dependencia económica, con respecto a los Estados Unidos. Las condiciones mismas de la guerra, así como las políticas diseñadas por los propios Estados Unidos, coadyuvaron a que este país tuviera la oportunidad de reforzar mecanismos económicos ya planteados con anterioridad. Así, durante este período, alcanzó mayor vigencia la política comercial norteamericana iniciada en 1934 y se facilitaron las condiciones para la afirmación de su penetración económica en Latinoamérica. Este fenómeno se dió gracias a las condiciones mismas de la guerra y a que los acuerdos económicos concertados entonces entre los Estados Unidos y América Latina tuvieron un denominador común: perseguían ayudar al esfuerzo bélico de los aliados y, por tanto, siguieron las directrices dictadas por las necesidades norteamericanas de guerra.

El conflicto bélico supeditó, en gran medida las actividades económicas de Latinoamérica al interés de los Estados Unidos. El cierre de los mercados europeos concentró el comercio exterior de la región en el mercado norteamericano. Este fenómeno se aceleró por el compromiso latinoamericano de vender a los Estados Unidos los productos estratégicos necesarios para el esfuerzo bélico. En cuanto a las importaciones, aunque provenían en gran parte de los Estados Unidos, se restringieron debido al control ejercido sobre ellas. Estos cambios en el comercio exterior latinoamericano tuvieron importantes consecuencias económicas para los distintos países. En primer lugar, la explotación intensiva de materias primas provocó que se descuidaran otros sectores de la actividad económica. En segundo lugar, el excedente monetario, producto del superavit comercial, coadyuvó a la gran infla-

ción que entonces privó en Latinoamérica, inducida, más que nada, por las dificultades para importar. Este fenómeno se acentuó debido a la escasez de aquellos productos que no se producían, o se producían en muy pequeña escala internamente ya que no eran prioritarios para el esfuerzo de guerra. Finalmente, el control norteamericano sobre sus exportaciones, y la naturaleza misma del tiempo de guerra, significaron el impacto a más largo plazo que la guerra tuvo en Latinoamérica: la aceleración, en unos países, o el inicio, en otros, de la industrialización nacional vía la sustitución de importaciones.

Al final de la guerra, las consecuencias negativas de la supeditación económica de América Latina a los Estados Unidos se dejaron sentir de una manera abierta. El comercio exterior latinoamericano se encontró dependiente del casi único mercado disponible: los Estados Unidos. Las reservas monetarias acumuladas disminuyeron notablemente al aumentar los precios de los productos que se importaban de los Estados Unidos. Las importaciones norteamericanas provenientes de América Latina empezaron a disminuir. Al mismo tiempo, se clausuraron mercados que América Latina había conquistado durante la guerra -principalmente para productos manufacturados- debido al ingreso de la competencia extranjera. Esta última, por otra parte, provocó que algunas de las líneas de producción desarrolladas durante el período bélico no fueran competitivas al fin de éste. Todo ello se produjo en un tiempo en que los Estados Unidos se dedicaron primordialmente a resolver los problemas económicos europeos descuidando las necesidades latinoamericanas de las mismas índole.

Durante la guerra, la solidaridad hemisférica y el sentimiento de estar cooperando al esfuerzo bélico coadyuvaron a que la mayor parte de los países latinoamericanos antepusieran el esfuerzo común de guerra a cualquier otro interés, ya fuera éste de carácter político o económico.

No obstante lo anterior, las crecientes exportaciones latinoamericanas, el excedente monetario creado por ellas, y el proceso de industrialización vía la sustitución de importaciones, crearon expectativas optimistas en la región. En algunos de estos países se tenía gran confianza en que los excedentes monetarios coadyuvarían a que el crecimiento de la industria nacional se mantuviera y aún se acrecentara durante el período posbélico. Sin embargo, al término de éste, lo que apareció claramente fue una dependencia económica de América Latina con respecto a los Estados Unidos; sin que dieran las condiciones favorables esperadas. Las expectativas económicas latinoamericanas, así como los sacrificios económicos que habían realizado a favor del esfuerzo bélico, no fueron recompensados recíprocamente por aquel país. En general, estos elementos fueron igualmente detectables en México. Partiendo del carácter de la situación latinoamericana, que también privó en México al fin de la guerra, ahora sólo retomaremos algunos de los aspectos específicos más importantes de la relación económica entre México y Estados Unidos durante la guerra.

En México, al igual que en la mayoría de los países de América Latina, la guerra significó la afirmación de la hegemonía económica de los Estados Unidos. Durante este período se consolidaron las bases de la dependencia económica de México con respecto a aquel país.

Durante la Segunda Guerra Mundial México, al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, supeditó, en gran medida sus decisiones económicas a las directrices dictadas por la economía norteamericana de guerra. Los acuerdos económicos entonces concertados entre ambos países estuvieron encaminados a que México prestara la mayor colaboración posible al esfuerzo de guerra. El estudio de las relaciones económicas entre México y los Estados Unidos, ceñido a los principales acuerdos económicos concertados entre ambos países, nos lleva a concluir que

éstos tuvieran consecuencias negativas para México, no sólo durante el conflicto bélico, sino también a su término.

La cooperación económica de México al esfuerzo bélico primordialmente mediante la exportación de productos estratégicos, se facilitó gracias al acercamiento entre ambos países durante ese período. La guerra proporcionó el ambiente adecuado para que ambos países pasaran de una relación tipificada por el conflicto casi continuo, a una de cooperación y mayor entendimiento. Sin embargo, el acercamiento entre ambos países requirió también la rectificación de la política cardenista, a la que también obligaba la situación política y económica interna.

El acercamiento y la colaboración entre los Estados Unidos y México tuvo un ingrediente ideológico que fue utilizado por éste último país para justificar tanto el estrechamiento de relaciones con aquel, como la colaboración económica al esfuerzo de guerra: la unidad nacional. El que se haya escogido este elemento para ejemplificar el paso del conflicto a la colaboración entre ambos países, responde a que mediante él es posible comprender tanto las justificaciones de los cambios económicos internos como de la cooperación mexicana para el esfuerzo bélico. Es interesante anotar que la idea de la unidad nacional, que en principio se originó como justificación de los cambios políticos y económicos iniciados en México, fué la misma divisamente utilizada para justificar el esfuerzo y la colaboración económica durante la guerra.

El arreglo general de 1941 al solucionar los problemas pendientes más significativos existentes entre ambos países, fue un mecanismo concreto que hizo posible un acercamiento mayor entre México y los Estados Unidos. Este arreglo es importante ya que contribuyó a que México estuviera más dispuesto para apoyar económicamente al esfuerzo de guerra. Esta ayuda se estableció básicamente a través del compromiso mexicano de vender sus materias primas estraté

gicas a los Estados Unidos. Este y otros acuerdos, provocaron consecuencias económicas en México -las más de las veces negativas- no sólo durante la guerra, sino también al término de ella. Estas fueron las que a continuación se enumeran: 1) México se comprometió a mantener estables sus precios de exportación: al no regir esto para las exportaciones norteamericanas, los términos del intercambio comercial fueron generalmente favorables a los Estados Unidos. 2) Las exportaciones mexicanas de productos estratégicos no estuvieron en muchas ocasiones constituidos sólo por excedentes, sino que se elevaron a casi la totalidad de la producción. Ello provocó que llegaran a escasear estas materias primas para la nascente industria mexicana, y lo mismo sucedió con algunos productos alimenticios. En el caso de la agricultura, la escasez interna de algunos productos se debió no sólo a la exportación creciente de ellos, sino a su desplazamiento por otro tipo de cultivos de exportación; este fue el caso principalmente del maíz. 3) la exportación de materias estratégicas y productos alimenticios contribuyó, además, a incrementar los precios internos. 4) Finalmente, en la mayoría de los casos, México recibía asesoría para la producción y venta de esos productos: asesoría que como se comprenderá iba encaminada a que México no descuidara la producción y la exportación de productos estratégicos, a pesar de los efectos económicos internos que ello provocaba. Todos este fenómeno coadyuvaron a que las consecuencias negativas que la guerra tuvo México, se agudizaran.

Las consecuencias mismas de la guerra y el acuerdo antes nombrado, concentraron el comercio exterior de México casi exclusivamente con los Estados Unidos. Las exportaciones se orientaron básicamente hacia este país y las importaciones, corrieron la misma suerte. Las exportaciones mexicanas fueron básicamente de productos estratégicos; las importaciones -en especial de maquinaria-, a pesar de los deseos expresados por México, no alcanzaron a

satisfacer los requerimientos de la industria mexicana. El cambio de la estructura de las exportaciones norteamericanas, por otra parte, aceleró el proceso de industrialización vía la sustitución de importaciones, al mismo tiempo que dió margen a una creciente exportación de manufacturas mexicanas. Pese a este efecto positivo sobre el desarrollo de México, las exportaciones crecientes de materias primas industriales, al igual que en el caso de la agricultura, provocaron su escasez interna, lo que tuvo resultados negativos para la industria nacional. En algunos de los casos, los productos intermedios o finales que entonces requería la industria mexicana, no representaba ni una mínima parte de las exportaciones que de estas materias primas se hacían a los Estados Unidos.

Un efecto adicional que la guerra tuvo en México fue la aceleración del fenómeno inflacionario. Aunque este fenómeno, al igual que en caso de la industrialización, respondió también a causas internas, la guerra fue un factor que influyó en su fuerza. La inflación en México a diferencia de lo ocurrido en la mayor parte de los países de América Latina, tuvo su estímulo, más que en el superavit comercial, en la entrada creciente de capital, tanto mexicano repatriado, como, principalmente, extranjero.

Un último factor al que coadyuvó tanto la guerra como el acercamiento a los Estados Unidos, fue el arribo de inversión norteamericana directa y de créditos gubernamentales. Estas se efectuaron principalmente a través del Exim bank, y aquellas mediante la participación conjunta de capital tanto norteamericano como mexicano -privado y gubernamental- en algunas empresas mexicanas. Lo anterior contribuyó tanto el endeudamiento de México, como la participación no sólo económica, sino también técnica de los Estados Unidos en el desarrollo de algunas industrias mexicanas. Así, desde entonces se consolidó una tendencia que paulatinamente se afirmaría: la supeditación económica de México a la industria norteamericana, y el control ejerci

do por ésta de los sectores más dinámicos de la industria mexicana.

La Comisión México Norteamericana para la Cooperación Económica y el Tratado de Comercio ejemplifican en buena medida el tipo de relación económica establecida entonces entre los Estados Unidos y México; las principales consecuencias económicas que la guerra tuvo para México; así como el acercamiento a los Estados Unidos. En síntesis, ambos mecanismos económicos siguieron la tendencia que fue general durante este período: se supeditaron, en gran medida a las directrices de la economía norteamericana de guerra. Ambos mecanismos, aunque principalmente el tratado, rebasaron el marco estricto de la guerra y tuvieron posteriormente consecuencias económicas, al tiempo que ayudaron a conformar el tipo de relación establecida posteriormente entre los Estados Unidos y México.

La Comisión México Norteamericana, -aunque se estableció a petición mexicana y tuvo como propósito resolver los principales desajustes que la guerra estaba produciendo en México-, en último término se supeditó, en gran medida, a las necesidades norteamericanas de guerra. La venta norteamericana de trigo y maíz a México, gestionada por la Comisión se condicionó a la exportación mexicana de oleaginosas.

El establecimiento o el desarrollo de aquellas industrias que la Comisión favoreció, fueron en gran medida, aquellas que ayudaban directamente al esfuerzo bélico. Al mismo tiempo las sugerencias hechas por la Comisión para el establecimiento o desarrollo de esas industrias, contribuyó a la entrada del capital directo y de los préstamos gubernamentales de los Estados Unidos. Sin embargo, en este punto hay que recalcar que la Comisión en gran medida respondió a las sugerencias hechas por el gobierno de México. Así en el tipo de industrias que estableció, o ayudó a su desarrollo y en las cuales hubo participación nor

teamericana tanto técnica como de capital, fueron en buena parte las industrias que el gobierno mexicano estaba interesado en desarrollar.

El tratado de Comercio, aunque coadyuvó a que se acentuaran algunas de las consecuencias negativas de la guerra en México, fue casi inoperante durante ella. El conflicto bélico, en términos estrictos, favoreció a las exportaciones mexicanas, ya que éstas encontraron un aliciente en la rebaja de los aranceles norteamericanos. En cuanto a las importaciones, su influencia en la economía mexicana fue mínima debido al control norteamericano de sus exportaciones.

La importancia del tratado radica en la influencia negativa que éste tuvo durante la posguerra. No sólo favoreció las crecientes exportaciones norteamericanas, sino que fue un argumento legal que los Estados Unidos esgrimieron para impedir que México elevara aún más sus aranceles y estableciera mayores controles a la importación. El tratado no fue más que el reflejo de la política económica de los Estados Unidos. Durante este período, tanto en México como en el resto de América Latina, los Estados Unidos intentaron preservar el papel que le tenían reservado a esa región, como exportadora de materias e importadora de manufacturas. Si bien la guerra proporcionó condiciones especiales para la industrialización de México, ésta no fue alentada por los Estados Unidos. La política proteccionista fue en gran medida obstaculizada por los Estados Unidos. Esta situación respondía la visión entonces imperante en este país. Se consideraba, que la sustitución de importaciones y el consecuente desarrollo de una industria nacional, no eran convenientes para el comercio norteamericano. Este necesitaba de los mercados externos y la mejor manera de percenterarlo era impidiendo políticas que entorpecieran su crecimiento. Al final variaron su política, pero ya en condiciones en las que el proteccionismo mexicano les era positivo al favorecer éste también a la inversión norteamer-

ricana.

Al final de la guerra, el tratado comercial tuvo consecuencias negativas en la economía de México. Las características que privaban en el país al firmarse el tratado se empezaron a transformar al aproximarse el fin de la guerra y ya eran marcadamente diferentes en la posguerra. En 1947, las importaciones mexicanas de los productos norteamericanos contenidos en el tratado, rebasaban en mucho la importación de los mismos durante la guerra. Al mismo tiempo, las importaciones norteamericanas de los productos mexicanos contenidos en el tratado empezaron a disminuir. La disparidad comercial y las facilidades dadas a las exportaciones norteamericanas contribuyeron a que México no pudiera usar eficientemente sus reservas económicas.

Al final de la guerra, México era más dependiente en términos económicos con respecto a los Estados Unidos, que antes de ella. No sólo su comercio exterior se encontraba estrechamente ligado al de los Estados Unidos, sino que se empezaron a marcar tendencias que después serían confirmadas: durante la guerra, y en especial después de ella, la inversión norteamericana paulatinamente empezó a tomar un papel importante en la economía mexicana.

Por último, es necesario destacar el papel que desempeñó la guerra en la concertación de los diferentes acuerdos entre México y los Estados Unidos. Las negociaciones para la concertación de éstos se hicieron más diligentes y se facilitaron a medida que el conflicto bélico avanzó. Así, tanto el arreglo general de 1941, el arreglo del petróleo, como el de la deuda mexicana se lograron resolver en términos aceptables para México gracias a la necesidad norteamericana de que México se solidarizara y cooperara al esfuerzo bélico. Un último elemento a resaltar es que en el curso de las negociaciones para los diferentes arreglos, la posición de los funcionarios mexicanos no fue pasiva. Estos intentaron obtener el grado máximo de beneficios económicos para México. Sin embargo, sus expectativas tuvieron que sujetarse a las condiciones creadas por la

140.

guerra y a las directrices norteamericanas. Por otra parte, en el transcurso de las negociaciones de los diferentes acuerdos, ya era claramente detectable un elemento que después se confirmaría: los funcionarios mexicanos reconocían la necesidad de la ayuda norteamericana como un requisito básico para el desarrollo económico de México, no sólo durante la guerra, sino principalmente al fin de ésta. A la larga, ello se tradujo en una penetración económica de los Estados Unidos en México.

Al término de la guerra, las condiciones económicas de México empezaron a diferenciarse cada vez más de las que priveron en el período cardenista. Cárdenas tuvo que ceder en los dos últimos años de su gobierno tanto a las presiones internas como a las externas, y empezó a rectificar su política reformista. Sin embargo, al final de su gobierno la autonomía mexicana en términos económicos era mayor que nunca frente al exterior. La inversión extranjera se redujo a un nivel mínimo y el Estado pasó a controlar un sector económico clave: la industria petrolera. A partir de 1940, esta tendencia empezaría a reinvertirse y la economía mexicana conocería una dependencia mayor respecto a los Estados Unidos.

A P E N D I C E +

- + A pesar de la importancia que muchos economistas e industriales de la época le concedían al Tratado de Comercio, los estudios sobre la influencia de éste en las diferentes ramas industriales fueron escasos y poco profundos. Este apéndice tiene como propósito reseñar el estudio, a mi parecer más completo, de la influencia del Tratado sobre una rama industrial mexicana.

EL TRATADO DE COMERCIO Y LA INDUSTRIA MEXICANA DE PINTURAS.

Antes del fin de la guerra era una preocupación, oficial y de los sectores industriales mexicanos, la competencia extranjera a la industria nacional. Se temía no solamente que la industria mexicana no pudiera competir con la extranjera, sino que de ésta utilizara mecanismos, tales como el dumping, para desplazar a aquella. De hecho, durante la guerra, las denuncias de que las firmas norteamericanas es tuvieron colocando en México mercancías mediante dumping fueron muchas, y estas crecerían inconmesurablemente al fin de aquella. De tal manera que casi cualquier artículo extranjero que aparecía a un precio menor que el nacional era tachado de dumping. 1/ El uso y abuso indiscriminado del término fue severamente criticado por algunos economistas del país. Víctor L. Urquidí, al referirse a esta situación, en diciembre de 1946 acotaba: "de súbito cambian las cosas, la industria extranjera vuelve a abastecer al mercado nacional con los productos de antes, de mejor calidad y más baratos. Entre tanto continúa la expansión monetaria nacional que contribuye a elevar los costos. Surge entonces otra palabra mágica 'dumping...' Se desbordan las pasiones y entonces se acusa a todo el que vende más barato que el productor nacional de hacer dumping". 2/ Esta apreciación es bastante válida. No obstante, la competencia norteamericana sí se hizo sentir, utilizando las condiciones económicas y mecanismos, que aunque no puedan tacharse de dumping, si eran desfavorables para la industria nacional. Un ejemplo de ello fue la industria mexicana de pinturas, a la que repercutió desfavorablemente el tratado de comercio, al favorecer las exportaciones norteamericanas. Bajo las fracciones 6.61.28 y 6.61.29 de la entonces vigente tarifa del impuesto general de importaciones de

1/ Ross, Sanford, op. cit., p. 69

2/ Urquidí, Víctor. "Espejismos económicos actuales" en Revista de Economía, Vol. VII, números 11, 12, p. 26.

México, el Tratado de Comercio concluyó los aranceles de importación de lacas, esmaltes, barnices y pinturas.

De acuerdo a un cuadro confeccionado con las cifras oficiales del gobierno de México, podemos observar cuál fue el monto y el valor de las importaciones de pinturas hechas por México, de 1936 a 1947 (ver cuadro 8).

CUADRO 8

CANTIDAD Y VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE PINTURAS DESDE ESTADOS UNIDOS A MEXICO

(Cantidad en kilos y valor en pesos)

Suma de las fracciones 6.61.21, 6.61.28, y 6.61.29.

(Promedio 1936-43 = 100%)

Años	Cantidad	%	Valor	%
1936	1,058,768		1,567,878	
1937	1,559,914	100.0	2,239,188	100.0
1938	719,064		1,351,286	
1939	924,321	83.1	2,035,571	118.3
1940	1,003,751	90.2	2,372,588	137.9
1941	1,529,016	136.6	3,391,545	192.0
1942	2,056,189	184.8	5,027,725	292.1
1943	2,589,421	232.7	5,736,016	332.9
1944	2,762,142	242.9	5,789,064	335.8
1945	3,041,971	273.1	6,094,271	381.9
1946	4,115,923	369.9	9,451,167	509.0
1947 (5)	7,765,579	697.7	15,419,196	895.3

NOTA: El promedio mensual sobre el promedio mensual de las importaciones a base de los datos de los primeros cinco meses del año 1947.

Fuente: Orlando Barahona S. "El tratado comercial y la industria nacional de pinturas". En Revista de Economía, septiembre 1947 p. 11.

Según este cuadro, para fines de 1947 se importarían 7.765 toneladas de pintura con un valor de 15.4 millones de pesos. Esto con respecto al período base escogido representaría, respectivamente, un aumento del 697.7% y 895.3%. El crecimiento de los dos últimos años -46-47- nos demuestra que, tanto en cantidad como en valor, las importaciones de pinturas aumentaron considerablemente en el período postbélico inmediato. Esto es más fácilmente detectable si consideramos que la comparación del promedio mensual de las importaciones hechas en 1946 y los primeros cinco meses de 1947 arrojó los siguientes datos: para la fracción 6.61.21 -lacas-, la importación en 1947 fue 18.3% mayor en la cantidad, y de 70.8% en el valor; para la fracción 6.61.28 -pintura envases de

hasta 5 1/2% - el aumento fue de 89.3% en la cantidad y de 70.5% en el valor. Para la suma de las tres fracciones el incremento alcanzó 86.6% en la cantidad y 59.9% en su valor. "Ello es evidente cuando se observa que mensualmente se importaron durante 1946 la suma de 343 toneladas contra 647 en 1947 (mayo inclusive), con un valor aquellas de 803,205 pesos y estas de 1,284,183 pesos. ^{3/} Este crecimiento tan significativo de las importaciones mexicanas, que proporcionalmente fue mayor el crecimiento de las ventas en Estados Unidos respondió a varios factores. (ver cuadros 8 y 9)

CUADRO 9

VENTAS ANUALES DE LA INDUSTRIA DE
PINTURAS, BARNICES Y LACAS EN LOS
ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO

1936-1947.

(Millones de dólares)

AÑOS	VENTAS	PORCENTOS Al respecto 1936=100%
1936	418.0	
1937	475.2)	100.0
1938	396.5)	
1939	418.4	101.9
1940	479.0	102.8
1941	630.1	143.2
1942	599.7	136.3
1943	643.6	146.2
1944	698.0	158.6
1945	802.8	182.4
1946	897.1	203.8
1947	<u>1,092.7</u>	<u>248.3</u>

Fuente: Orlando Barahona S.,

Tres de ellas corresponden al crecimiento de la industria norteamericana -en este caso de pinturas- y los otros dos a las importaciones mexicanas. Influyen también las condiciones mismas de la industria de pinturas en México, el Tratado de Comercio, y las condiciones desfavorables, en que la industria mexicana tenía que conseguir las materias

^{3/} Barahona, Orlando. "El Tratado de Comercio y la industria nacional de pinturas" en Revista de Economía septiembre 1947. p. 11.

primas para la elaboración de pinturas.

La industria norteamericana de pinturas aumentó vio lentamente su producción y volumen de ventas durante la guerra. A partir de 1941 las ventas se duplicaron hasta alcanzar casi 900 millones de dólares en 1946 (ver cuadro 10). Tomando en consideración las ventas previsibles de 1,092.7 para 1947, el promedio total de incremento con respecto al promedio anual de 1936-1938 fue de 248.3%. Lo anterior significó un formidable avance en la expansión productiva de la industria de pinturas de los Estados Unidos. Una razón importante para este incremento de la producción, la constituyó lo elevado de las utilidades percibidas por la industria norteamericana de pinturas. De acuerdo con las cifras publicadas por Paint, Oil and Chemical Review, las utilidades netas de 17 empresas representativas fueron 77.4% mayores en 1946 que en 1945, alcanzando 36.7 millones de dólares. Este elevado porcentaje fue solamente menor que el de las industrias de equipo doméstico, de muebles y productos de madera y, de impresión y publicidad.

Al aumento en la producción, valor y utilidades de la industria norteamericana de pinturas, correspondió un aumento considerable en las exportaciones, principalmente en el periodo posbélico inmediato. Comparando las exportaciones totales habidas entre enero y junio de 1945, con las de igual periodo de 1946, encontramos un aumento a favor del último año de 61.4% en el tipo de pinturas exportadas por peso-libras y de 103.9% en las medidas en galones, las cuales formaron el 84.9% del valor total de lo exportado. Lo anterior indica que el aumento tendió más hacia la duplicación que hacia el alza de 61.4% antes indicada. El valor total de lo exportado aumentó en 97.95%. Para el periodo enero-agosto de 1946, el incremento con respecto a igual periodo de 1945 fue de 92.2% en el valor total de lo exportado: por lo que se refiere a la cantidad, de libras el alza fue de 73.8% y para la cantidad en galones de 136.6%.^{4/}

^{4/} Ibid., p. 12

Al respecto en las ventas internas, correspondió un aumento proporcionalmente mayor, tanto en cantidad como en valor de las exportaciones norteamericanas a México. Este aumento se vio favorecido por cuatro grupos de factores. En primer lugar, la industria mexicana de pinturas contaba en 1946 con 42 fábricas, las cuales sólo vendían el 3.73% en relación a las ventas totales de las 1461 fábricas norteamericanas. Una sola compañía norteamericana, la Sherwin Williams, obtuvo utilidades en 1946 de más del doble de las ventas totales de todas las compañías mexicanas de pinturas: 14.82 millones de dólares contra 34 millones de pesos. Es decir, que la industria mexicana tenía que competir con una industria extranjera que era considerablemente mayor, tenía más experiencia y estaba más inteligente.^{5/} En segundo lugar, debe señalarse que de acuerdo con lo estipulado en el Tratado de Comercio, los derechos de importación de pinturas a México ascendían tan sólo a 40 centavos moneda nacional por kilo bruto. De tal manera que una pintura, laca o esmalte, que costaba 40 pesos galón pagaba aproximadamente \$ 1.60 de impuesto, lo que representaba únicamente el 4% de su valor. En cambio, la importación de un producto igual, en los Estados Unidos se gravaría con una tasa de 25% ad-valorem, o sea, 10 pesos. Por otra parte, un producto barato de 15 pesos galón pagaría prácticamente el mismo \$1.60 al entrar a México; aproximadamente el 10% del valor. Mientras que en Estados Unidos, el mismo producto, pagaría al importarse 25% ad-valorem, o sea, 3.75 pesos. En tercer lugar, debe añadirse a estas desventajas, otro grave inconveniente incluido en la tarifa de importación de México. Muchas de las materias primas necesarias para la fabricación de pinturas pagaban impuestos en México si no mayores, cuando menos iguales o ligeramente inferiores a los impuestos de los productos terminados.

^{5/} Ibid., p. 14. La industria norteamericana de pinturas estaba plenamente respaldada por la industria química norteamericana. Lo que implica poder contar con las materias primas básicas a costos menores, en cantidades señaladas y de calidades adecuadas. Por otra parte ya en 1810 se había organizado la primera asociación de fabricantes de pinturas en Estados Unidos, en tanto que en México se organizó en 1944.

Unos cuantos ejemplos de ello son los siguientes: ácido acético, \$ 2.00 kilo; alcohol amílico, \$0.40; acetato butílico, \$0.30; ácidos grasos, \$0.40; éter, 1.00; resinas sintéticas o naturales, \$0.30; desperdicios de celuloideas, \$0.30; pigmentos, \$0.25, etc. De esta manera, el productor nacional encontraba un freno muy importante, ya que era más barato importar el producto terminado que la materia prima necesaria para su elaboración. Por último la exportación de materias primas para la industria norteamericana de pinturas siguió la misma tónica que en la mayoría de los casos ya reseñados. México exportaba casi la totalidad de semilla de linaza, quedando cantidades exiguas e insuficientes para cubrir las necesidades de la industria nacional.^{6/} Sucedió, entonces, que al igual que en casos ya reseñados, los precios del aceite en México -que tenía excedentes de exportación de la materia prima- fueran mayores que en los Estados Unidos que importaba los insumos para su producción. El precio del aceite de linaza era de \$ 3.80 kilo en México, D.F., contra \$ 3.20 libra en Nueva York.^{7/}

El lado opuesto de la moneda lo constituían justamente las ventas que los Estados Unidos hacían a México de aquellos productos necesarios para la fabricación nacional de pinturas. Cuando aquellas se realizaban -ya que no siempre se vendían los productos a México-, los fabricantes norteamericanos fijaban un precio para sus clientes en los Esta-

6/ Ibid., p. 15. De acuerdo con American Paint Journal, -Vol. 31-No. 45, 4 de agosto de 1947. p. 36; México exportó a los Estados Unidos en el mes de mayo 4,000 toneladas de semilla de linaza, completando desde agosto de 1946 la cantidad de 16,585 toneladas de semilla exportadas, o sea, más de 5,000 toneladas de aceite. La cosecha de 1947 había sido calculada en 21,000 toneladas contra 17,500 de 1946 y de esa estimación se preveía una exportación aproximada del 45%, quedando en el país solamente 10,550 toneladas de semilla, o sea, 3,4000 toneladas de aceite. Esa cantidad de materia prima era insuficiente para las necesidades del país y de la industria.

7/ Ibid., p. 16. Esta tendencia fue favorecida por la concesión de subsidios para la exportación de la semilla, ante los altos precios de ella en los Estados Unidos.

dos Unidos, y otro mucho mayor por los compradores mexicanos. Como ejemplo de ello, tenemos el caso de algunos solventes y pigmentos blancos, que en 1947 escaseaban en México. Al tratar de conseguir estas materias primas, los productores mexicanos se encontraban con cotizaciones muy superiores a las imperantes en el mercado de Estados Unidos. (ver cuadro 9). Si a esto agregamos los precios de otros pigmentos como el bióxido de titanio y el litón, encontramos que estos productos se ofrecían al fabricante mexicano a precios mucho más elevados que los que prevalecían en el mercado norteamericano.

Lo anterior era sumamente importante, ya que según cálculos de la misma industria norteamericana de pinturas, el 10% del costo final de las pinturas estaba formado por las materias primas, en tanto que la mano de obra representaba sólo el 10% del costo final unitario. La circunstancia anterior se reforzaba, si recordamos que el precio al mayoreo de las materias primas para la industria de las pinturas en los Estados Unidos había aumentado más que los precios de los productos terminados. Las grandes diferencias en ambos países, obviamente debilitaba la posición competitiva de los productos mexicanos. Ello explicaba que fuera mucho más favorable importar pinturas terminadas que importar la materia prima necesaria para elaborarlas en México. "Así mientras el importador de pinturas se veía favorecido con un alza moderada de precios, el fabricante de pinturas nacional veía crecer sus costos y disminuir sus utilidades si quería ser competitivo con el creciente volumen de pinturas importadas." ^{8/}

^{8/} Ibid., p. 16. La circunstancia anterior ayuda a comprender mejor la posición de la COMCAFACO y la CANACINTRA ante el Tratado de Comercio. Mientras la primera era un intermediario y se favorecía con la venta a precios altos, la otra era un productor y las facilidades de importación no le convenían.

COTIZACIONES DE DIVERSOS SOLVENTES
OBTENIDAS EN ESTADOS UNIDOS Y PRECIOS
COMPARATIVOS DEL MERCADO NORMAL.

(Centavos de dólar por libra)

PRODUCTO OFERTADO	COTIZACIONES					Mercado normal el consumidor E. U.	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
Acetona g.p.	15.5	17.0	15.0	8.5	a 12.0
Acetato butilo n.	42.0	39.0	36.0	40.0	26.5	a 31.5
Alcohol butilo n.	42.0	39.0	36.0	40.0	25.5	a 31.5
Acetato etilo 85-88% ..	25.0	24.0	24.0	24.0	20.0	a 24.2
Cetona acetililico ..	28.0	9.6	a 10.0
Acetato isopropilo	19.0	11.6
Acetato amilo	45.0	22.0	a 25.5

Clave:

- (1) Bach-Kelco Co., Inc., N. York, 10 marzo / 47;
 (2) Republic Chemical Corp., N. York, 10 marzo / 47;
 (3) Paffhofer Industrial Inc., N. York, 17 de marzo / 47;
 (4) Stoney-Blender, Inc., N. York, 12 de marzo / 47;
 (5) G.S. Industrial Chemical, Inc., N. York, 15 marzo / 47.

Fuente: Orlando Borahons S., op. cit., p. 15.

Como en casos ya reseñados, el abastecimiento de materias primas o de productos apenas elaborados, no fue tan sólo un problema externo, sino que también se encontró entre los propios productores nacionales de materias primas.

La industria norteamericana de pinturas estaba respaldada por una industria química sumamente desarrollada y centralizada. Ello implicaba poder contar con las materias primas básicas a costos menores, en cantidades satisfactorias y de calidades adecuadas. "Tal era el caso de los diluyentes derivados del carbón y del petróleo; entre otros, el toluol, el xisol y el benzol que en su mayoría proceden del proceso de coquización como derivados o coproductos".^{9/} Mientras tanto, el único productor mexicano de dichos líquidos, la Compañía carbonífera de Sabinas -American Smelting and Refining Co.- no sólo obtenía cantidades limitadas de su trabajo de coquización, sino que guardaba una posición

9/ Ibid., p. 17

monopolística del mercado. "Vendían sus productos a los precios más convenientes para ella pero no para el país. En efecto, el litro de tulzol cuesta hoy \$0.45 centavos, después de que hubo de importarse 200,000 litros del producto para obligarla a ajustar el precio arbitrario de \$0.60 centavos litro que tenía la carbonífera en noviembre de 1946. Sin embargo, la aplicación del impuesto sobre la pa solina a la importación del tulzol, que conseguía gravarla en 10 centavos por litro, sostiene dicha posición de monop lio al hacer hoy incosteable la importación y mantiene a la industria de pinturas y a la de llantas a merced del trust carbonífero".^{10/} Por otro lado, como no había sido posible importar el xixol y el benzol, sus precios seguían siendo elevados y mucho mayores que los que tenía la indus^{tr} tria competidora de los Estados Unidos, a quien el tulzol, el xixol y el benzol, costaban respectivamente -julio 1947-, \$10.36 y 31 centavos el litro, contra \$45.60 y 41 que co taba en México.

Por otro lado, la independencia nacional en lo que hace a la compra de materias primas extranjeras, era un pro pósito que debía de enmarcarse dentro de las condiciones reales entonces existentes. Por ejemplo, el abastecimiento de bióxido de titanio -pigmento primordial en la fabricación- era limitado, en los Estados Unidos, por la gran demanda que pesaba sobre él. Se trató de ampliar la capacidad de producción fundando nuevas unidades y ampliando las existentes, pero con todo y la enorme potencialidad industrial de los Estados Unidos durante el periodo que va de 1943 a 1947, no había sido posible que empezaran a trabajar las ampliaciones y nuevas unidades, precisamente por lo costoso y complejo de tales instalaciones. "Y si Estados Unidos no ha podido lograr ese incremento, teniendo una fuerte de-

^{10/} Ibid., p. 17.

manda, y déficits en el bastecimiento, ¿como es posible pensar que México construya sus propias fábricas de titanio cuando las condiciones de la industria de pinturas son aleatorias, en virtud de la competencia internacional y el mercado del país es estrecho"?^{11/}

En el ejemplo anteriormente reseñado, podemos encontrar algunas de las características básicas, no sólo de lo que representó el Tratado de Comercio, sino de las condiciones mismas del desarrollo económico de ambos países, y las circunstancias desfavorables para el productor mexicano. Podemos presentar las más importantes de estas en los ocho grupos siguientes:

1) El gran crecimiento de la industria norteamericana durante el periodo de guerra -en este caso de la industria de pinturas- en comparación con la industria mexicana que, aunque conoció un auge, éste no era comparable al crecimiento que desde antes ya había experimentado la industria estadounidense.

2) A este crecimiento, tanto en producción, valor y utilidades, correspondió un aumento proporcional en las exportaciones, principalmente durante el periodo posbélico. La cantidad y el valor de lo exportado a México -que en el caso de la industria de las pinturas fue proporcionalmente mayor a las ventas y al valor interno en los Estados Unidos- indican que México sirvió de válvula de escape o de vertedero, a la industria competidora de los Estados Unidos. El hecho de que las exportaciones hayan aumentado considerablemente en el periodo posbélico, indica que el gran stock acumulado necesitaba el mercado externo, o que éste, al menos, constituía una salida sumamente favorable.

3) El Tratado de Comercio, por sus aranceles tan bajos en comparación al arancel del mismo producto en los Estados Unidos, condujo a la creciente importación de pinturas.

4) El precio mayor de la materias primas en relación al producto terminado: la escasez de la materia prima por

11/ Ibid., p. 10

la exportación mexicana- el mayor costo del producto en México que el de los Estados Unidos; el impuesto mayor sobre el producto terminado; y la venta de la materia prima cuando ésta se hacía, a precios mayores para el productor nacional que para el estadounidense, eran condiciones que debilitaban la capacidad competitiva de la industria mexicana frente a la extranjera.^{12/} Todo lo anterior facilitaba más la importación que la producción interna del producto.

5) El respaldo de la industria química norteamericana a los productores de pinturas, facilitaba su producción en los Estados Unidos. En cambio, los productores nacionales de insumos elaborados necesarios para la producción de pinturas, mantenían a la industria nacional en condiciones desfavorables al vender los productos a precios más elevados que los existentes en los Estados Unidos. En el caso mencionado, la única empresa que vendía algunos productos indispensables para la elaboración de pinturas era, como hemos visto, una filial extranjera.

6) La independencia mexicana respecto a la compra de materias primas y productos semi-elaborados extranjeros constituía una barrera casi infranqueable, ya que ni en los mismos Estados Unidos existían las condiciones para elaborar en una mayor cantidad y en corto tiempo, productos tan indispensables para la industria de las pinturas como los que se importaban. Este caso ponía de manifiesto la gran dependencia tecnológica de la industria mexicana en relación a la estadounidense.

7) Por otra parte, como el mismo Orlando Barahona reconocía, cuando a los hechos anteriores, la industria mexicana se encontraba en posición desfavorable para competir, principalmente por el exceso y deformado desarrollo

^{12/} Ibid., p. 17 La política de regulación de la salida y entrada de materias primas nacionales, como decía Barahona, resultaba inadecuada y a veces sumamente ilógica.

llo de la industria nacional en su conjunto.

8) En esto, como en otros casos en que se pidió un proteccionismo mayor y por lo tanto la derogación del Tratado, la entrada de productos estadounidenses se había incrementado fuertemente durante el período postbélico inmediato. En este estudio no se analizaron, por no ser su propósito, los efectos del proteccionismo en México. Pero el hecho fue, que independientemente de las discusiones entonces imperantes sobre proteccionismo y libre cambio, el Tratado fue para los Estados Unidos un engranaje comercial tendiente a expandir su comercio exterior. El caso de las pinturas fue, entre otros, ilustrativo de ello.

B I B L I O G R A F I A

- Alcocer, "Problemas económicos inter-americanos", Revista de Economía Continental, Vol. I, 1946, pp. 265-275.
- Attolini, José, "El tratado de Comercio México-Americano en Investigación Económica, Vol X, 1950, pp. 336-361.
- , "El tratado de Comercio México-Americano en Investigación Económica, Vol X, 1950, p.p. 409-425.
- Avila Camacho, Manuel, México debe ser un país agrícola e industrial, México, Secretaría de Gobernación. 1941 p.p. 15.
- Bach, F. "La guerra y nuestra economía" Investigación Económica. Vo. I 1941. pp. 75-85.
- Baharona, Orlando. "El tratado y la industria nacional de pinturas". En Revista de Economía, septiembre 1947 p.p.10-17.
- Betetz, Ramón, "Economía de guerra en México", Investigación Económica. Tomo II, No. 4, p.p. 364-368.
- Bravo, Manuel, "La Industria Textil y el Tratado de Comercio México Norteamericano", En revista de Economía julio 1947, p.p. 15-23.
- Camara Nacional de la Industria de la Transformación, "El Tratado Comercial con los Estados Unidos, México, 1947.
- Clark, W. Reynolds, La Economía Mexicana su estructura y crecimiento en el siglo XX. Fondo de Cultura Económica, México 1970 p.p. 521.
- Colin, José, Exportación de materias primas mexicanas en Revista de Economía, Vol. VII, septiembre de 1944.
- , "El Tratado de comercio" en Revista de Economía Vol. X, 1947, p.p. 13-16.
- Comisión México-Norteamericana, "Informe de la Comisión México Norteamericana de Cooperación Económica", en Revista de Economía, Vol. VI, septiembre 1943, p.p. 14-17.
- Comisión México Americana para la Cooperación Económica, Informe, Memoria S.R.C., 1942-1943, vol. II, p.p. 124-133.

- Connell Smith, Gordon, El sistema interamericano, fondo de Cultura Económica, México 1971.
- , Los Estados Unidos y la América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1977.
- Fouque, Agustín, El Tratado de Comercio México-Americano, Colección de Temas económicos y políticos contemporáneos de México, México, D. F., 1949, p.p. 196.
- , "Protección a la industria", En Revista de Economía, mayo 31, 1947, p.p. 54-59.
- González Gallardo, Alfonso, "La orientación de la agricultura nacional", En Investigación Económica, Tomo II, No. 4, Escuela de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, 1942, p.p.
- Greene, David, The containment of Latin America, A history of the myths and realities of the Good Neighbor policy, Chicago Quadrangle Books.
- Halperin, Donghitulio, Historia Contemporánea de América Latina, Alianza Editorial, Madrid 1973, p.p. 548.
- Hediger, Ernest, "Influencia de la guerra en la economía de México", Revista de Economía, Agosto 1943, Tomado de Foreign Policy Reports, p.p. 30-39, Tomo V.
- , "Las consecuencias económicas generales de la Segunda Guerra Mundial", Investigación Económica, Tomo IV, 1944, p.p. 117-131.
- H. F. Cline Howard, The United State and México Harvart Press, Cambridge, Mass 1953, p. 270.
- Lavin, Domingo, Dos Conferencias, Industrialización México, U.N.A.M. 1946, p. 56.
- Llamosa, Rafael, "El comercio exterior de México y el estado de guerra", En Investigación Económica, 1943, Tomo III, p.p. 63-81.
- Luna, Olmedo, "Algunos aspectos de la balanza mexicana de pagos", En El Trimestre Económico, Vol. IX, 1942, p.p. 14-51.
- López Rosado, Diego, "Las Industrias Nuevas en México", En Revista de Economía, abril 30 1945, p.p. 21-24.
- Memoria de la Secretaría de Relaciones Exteriores 1940-1941 México, Talleres Graficos de la Nación.
- Mendez Lugo, Bernardo, Desarrollo e industrialización subordinada de México, facultad de Ciencias Políticas y So-

ciales, U.N.A.M., 1976.

- Mendoza Olguin, Salvador, "El Tratado de Comercio entre México y los Estados Unidos", Revista de Economía, vol. XI, abril 1949, p.p. 130-135.
- Manterola, Miguel, "Aspectos del comercio exterior de México", Investigación Económica, Tomo I 1941, p.p. 377-399.
- Marquez, Javier, "El comercio de América en la guerra" Trimestre Económico, vol. XI, 1944, p.p. 230-235.
- M. L. Mathews y K. H. Silvert, Los EE. UU. y América Latina de Monroe a Fidel Castro, Editorial Grijalva S. A., México, D. F. 1967, p.p. 159.
- Maurino, Felipe, "Algunos problemas de economía industrial en México", Investigación Económica, Tomo I, 1941, p.p. 377-399.
- Medina, Luis, "Origen y circunstancias de la idea de Unidad nacional", En la Política en México, 1970-1973 México, El Colegio de México, 1975.
- Mexican American Commission for Economic cooperation document on American. Foreign Relations, of the United States. vol. VII, p.p. 503-515.
- México, Congreso, Cámara de Diputados, Los presidentes de México ante la nación, 1821 a 1966, Tomo V, Manifiestos y documentos, México 1966.
- México, Secretaría de Relaciones Exteriores. Las Relaciones internacionales de México. 1935-1936, México, 1957.
- Meyer, Lorenzo, "Cambio político y dependencia", en Foro internacional, no. 50, El Colegio de México, México 1972, p.p. 101-138.
- , Historia General de México, Tomo IV, El Colegio de México, México, 1976.
- , "La política de la Buena vecindad" en Extremos de México, El Colegio de México, México, 1972, p.p. 235-251.
- Mora, Gonzalo, "Política de Comercio Exterior", En Revista de Economía, febrero 1945, p.p. 14-17.
- , "Situación Actual del Comercio Exterior", En Revista de Economía, marzo 1947, p.p. 34-86.

noyola F., Juan, "Perspectivas de nuestro Comercio Exterior", En Revista de Economía, abril 30 1945, p.p. 19-21.

---, "Problemas de Comercio Exterior", En Revista de Economía, diciembre, 1945, p.p. 15-17.

----, "Problemas de Comercio Exterior", En Revista de Economía, febrero, 1946, p.p. 10-11.

Ojeda, Mario, Alcances y Límites de la política de México, El Colegio de México, México, 1976.

Padilla, Enrique, "Ciclos económicos de México", En investigación Económica, Tomo XI, 1951, p.p. 385-416.

Peña de la, moises, "La industrialización de México y la política arancelaria", El Trimestre Económico, vol. XII, 1945, p.p. 187-218.

Revista de Economía, "El abastecimiento nacional de Trigo" octubre 1943, p.p. 8-9.

Revista de Economía, "El tratado comercial con los Estados Unidos", En Revista de Economía, enero 20, 1943, p.p. 14-17.

Revista de Economía, "Balance agrícola 1942-1943, En Revista de Economía, vol. VI, no. 9, 1943, p.p. 8-10.

Revista de Economía, "Editorial", vol V, No. 4, 1942, p.p. 3-4.

Reyes heróles, Jesus, "Naturaleza del Tratado Comercial mexicano-americano de 1942", En investigación Económica, vol. A 1950, p.p. 399-417.

Rivers, José Antonio, Debe o no denunciarse el Tratado con los Estados Unidos, En Revista de Economía, julio 1947, p.p. 35-44.

Ruiz Carranza, Eduardo, "Notas sobre el maíz", En Revista de Economía, vol. VI, no. 11, 1943, p.p. 9-12.

Sacristan Colás, Antonio, "El Tratado de Comercio México-Estados Unidos y las posibilidades de la industria Manufacturera", En Revista de Economía, julio 1947, p.p. 23-25.

Saenz, Josué, Efectos económicos de la guerra, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociales 1943.

Secretaría de Relaciones Exteriores, memoria de la Secretaría de relaciones exteriores 1942-1943, México Talleres Graficos de la nación.

- Schmitt, Karl, México y Estados Unidos, 1821-1973. Conflicto y coexistencia, Ed. Limusa, México 1978.
- Sepulveda, Cesar, Las relaciones diplomáticas entre México y los Estados Unidos en el siglo XX, impresora monterrey, monterrey, nuevo Leon, México 1953.
- Servin, José, "Cual debe ser la política del gobierno mexicano en materia de comercio exterior", en el Trimestre Económico, Vol. 9, 1942, p.p. 227-228.
- Sesiones de mesa redonda sobre problemas de Comercio Exterior e México, En Revista de Economía, Vol. IX, p.p. 34-40.
- Solis, Leopoldo, La realidad económica mexicana, Retrovisión y perspectivas. Editorial, Siglo XXI, México 1974.
- Torres Gaitan, Ricardo, "Las repercusiones de la denuncia del Tratado Comercial", Investigación Económica, Tomo X, p.p. 511-533.
- U.S. Department of State, "Arrangements for providing american wheat and corn to Mexico", Foreign Relations, Vol. VI, 1943, p.p. 429-449.
- U.S. Department of State, Bulletin, l.10 Vol. VII, No. 160, Washington, D. C., 1942.
- U.S. Department of State, Bulletin, Vol. VIII, No. 201, mayo, 1943.
- U.S. Department of State, Bulletin, Vol. VII, No. 164.
- U.S. Department of State, "General settlement of outstanding questions between the United States and México" Foreign Relations of the United States, Vol. VII, Washington, D. C. 1941, p.p. 371-409.
- U.S. Department of State, "Negotiations leading to the signing of a reciprocal trade agreement between the United State and México", Foreign Relations of the United States, 1942, Vol. VI, p.p. 489-521.
- U.S. Department of State, "Operations of the Mexicans American Commission for Economic Cooperation", Foreign Relations, Vol. VII, 1944, p.p.1198-1215.
- U.S. Department of State, "Preliminary negotiations for a general settlement of outstanding question between the United States and México", Foreign Relations of the United States, Vol. VII, Washington, D. C., 1940, p.p. 1040-1068.

- U.S. Department of State, "The establishment of the Mexican American Commission for Economic Cooperation, "Foreign Relations of the United States, p.p. 417-429.
- Vernon Raymond, El dilema del desarrollo económico de México, Ed. Diana, México, D. F., 1974.
- Villaseñor, Eduardo, "Efectos de la guerra en la economía de México" En Investigación Económica, Tomo III, No. I, Facultad de Economía de la U.N.A.M., p.p. 7-33.
- , "Aranceles americanos contra productos mexicanos", En Revista de Economía, Vol. IV, No. 10, 1941, p.p. 25-28.
- Urquidí, Víctor, "Espejismos Económicos actuales", En Revista de Economía.
- Zorrilla, Luis, Historia de las relaciones entre México y los Estados Unidos de América, 1800-1958, Tomo II, Ed. Porrúa, México, 1966.