



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA
MÁSTER EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

**“México, ¿tan lejos de América Latina
y tan cerca de Estados Unidos?”:
la integración comercial entre México y Estados Unidos en
comparación con América Latina en la Primera Globalización,
1900-1913**

Autora: Songlin Wang

Directora: Dra. Anna Carreras Marín

Barcelona, septiembre de 2018

AGRADECIMIENTOS

Este máster ha sido una sorpresa en el plan de mi vida y gracias a este regalo del destino, tengo la suerte de venir a Universitat de Barcelona y tener una historia inolvidable con todos los compañeros y profesores.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la profesora Anna Carreras Marín no solo por sus consejos y orientaciones en este trabajo, sino también por su amabilidad, paciencia y las palabras estimulantes que me han dado la confianza en superar todas las dificultades en un futuro imprevisible.

Agradezco mucho a la profesora Meritxell Tous por su acompañamiento y ayuda durante todo este año que han convertido este máster no tan fácil en una memoria llena de sonrisa y amor. A todo el profesorado por darnos la oportunidad de tener acceso a diferentes ámbitos académicos y diversos modelos de pensar y de vivir y por la luz en sus ojos cuando nos dieron las clases.

Agradezco con el alma a los compañeros del máster por la ayuda, la amistad y el chocolate que compartieron con nosotros. A mis padres por su apoyo desde siempre y a mi país China por cultivarme con su cultura e historia. ¡Muchas gracias a todos por su compañía en este capítulo de mi vida!

Índice

Introducción	1
1. Estado de la cuestión	3
1.1. Regionalismo en América Latina.....	3
1.2. Metodologías del estudio de la integración comercial.....	7
2. Marco teórico	9
2.1. Teorías de comercio internacional: comercio interindustrial e intraindustrial.....	9
2.2. Teoría del margen extensivo e intensivo del comercio.....	11
2.3. Los patrones de comercio exterior bilateral.....	11
3. Fuentes y metodología.....	13
3.1. Fuentes estadísticas	13
3.2. Metodología	15
4. Contexto histórico de México en la Primera Globalización.....	17
4.1. 1821-1870: caída en el umbral de la Independencia	17
4.2. 1870-1930: el estreno en la Primera Globalización	21
4.3. Economía nacional de México entre 1895 y 1910.....	26
5. Integración comercial entre México y Estados Unidos.....	32
5.1. La evolución de las relaciones comerciales entre México y EE.UU., 1900- 1911	32
5.2. Características de las relaciones comerciales entre México y EE.UU., 1912-1913	37
5.2.1. Productos primarios	37
5.2.2. Productos manufacturados.....	38
6. Integración comercial entre México y América Latina	40
6.1. La evolución de las relaciones comerciales entre México y América Latina, 1900-1911.....	40
6.2. Características de las relaciones comerciales entre México y América Latina, 1912-1913.....	44
6.2.1. Productos primarios	44
6.2.2. Productos manufacturados.....	46

Conclusión y reflexiones.....	51
Base de datos	54
Bibliografía	54

Resumen

La presente tesina pretende hacer un estudio comparativo de la integración interregional entre México y Estados Unidos y de la integración intrarregional entre México y los países latinoamericanos en el aspecto comercial en la Primera Globalización, 1900-1913. La hipótesis del presente trabajo es que en este periodo México se integró más con Estados Unidos que con América Latina en el sector comercial, lo cual determinó la conformación de un modelo “poderoso vs. débil” entre México y Estados Unidos a largo plazo. En la tesis se revisa la evolución económica de México desde la Independencia hasta la Primera Globalización y con base en la teoría de comercio interindustrial e intraindustrial se estudian los datos de comercio bilateral entre México y otros países entre 1900-1911 y las fuentes estadísticas originales de exportaciones de México en el año fiscal 1912-1913 para un análisis comparativo del desarrollo de relaciones comerciales y las características del modelo de comercio exterior de México en el ámbito exportador en estos dos planos de integración, tanto interregional como intrarregional, así como unas reflexiones sobre el futuro de México en la integración regional a escala global.

Palabras Clave

México / Primera Globalización / integración regional / comercio exterior

Abstract

This thesis intends to make a comparative study of the interregional integration between Mexico and the United States and the intraregional integration between Mexico and the Latin American countries in the commercial aspect in the First Globalization, 1900-1913. The hypothesis of the present work is that in this period Mexico was more integrated with the United States than with Latin America in the commercial sector, which determined the conformation of a “powerful vs. weak” model between Mexico and the United States in the long term. The thesis reviews the evolution of Mexican economy from the Independence to the First Globalization and based on the theory of interindustrial and intraindustrial trade, this work studies the bilateral trade data between Mexico and other countries during 1900-1911 and the original statistics of Mexican exports in the fiscal year 1912-1913 for a comparative analysis of the development of commercial relations and the characteristics of Mexican foreign trade model in the export field in both interregional and intraregional plans as well as a reflection on the future of Mexico in regional integration on a global scale.

Keywords

Mexico / First Globalization / regional integration / foreign trade

Introducción

En el contexto actual de la globalización, la integración es una corriente inevitable para cualquier país o región puesto que este proceso no solo lleva consigo una circulación a escala mundial de las fuentes materiales como los recursos naturales, el mercado, el capital y la mano de obra para un mayor rendimiento y una mejor utilización de los elementos productivos de todos los lugares, sino también contribuye a unas comunicaciones e interacciones ideológicas más íntimas que ofrecerán una oportunidad para todos los países de tener contacto con las experiencias de los demás en el momento de encontrarse con situaciones similares, por lo cual la evolución del estado socioeconómico de algún país o región también se ve reflejada en sus interacciones con los demás.

Para América Latina este proceso parece mucho más importante frente a la necesidad de tratar una serie de fenómenos en diferentes ámbitos de la sociedad como la existencia de la desigualdad y pobreza, la inestabilidad del estado económico reflejada en el modelo del “ciclo” de desarrollo con la previsión de una tendencia de estancamiento y la vulnerabilidad de la economía bajo la influencia de los choques externos. Además, por la alta homogeneidad y complementariedad de las condiciones naturales, históricas, socioeconómicas y culturales, se puede analizar la integración de esta región desde el plano intrarregional, es decir, las relaciones bilaterales o multilaterales entre los países latinoamericanos, por un lado, y por su participación cada día más activa en la escena mundial, a partir del plano interregional, que se refiere a las conexiones de esta región con el resto del mundo.

En este sentido el caso de México es especial en comparación con otros países por su ubicación en el punto de convergencia entre América Latina y el Primer Mundo, por lo cual tiene la oportunidad directa de vivir la integración en dichos dos planos y un análisis de esta temática para este país permite una reflexión sobre la evolución del proceso de integración de toda América Latina.

El fomento del comercio intrarregional se ha puesto otra vez en la agenda de desarrollo de América Latina como un instrumento estratégico frente a una ola de globalización más comprensiva llena de oportunidades y desafíos invisibles. Es necesario hacer una revisión del *origen* del comercio inter e intrarregional y el embrión de las relaciones comerciales exteriores de México, lo cual se podría remontar a los años de la Primera

Globalización entre 1870 y 1914 cuando esta república recién nacida empezó a tomar su lugar oficialmente en la escena económica mundial.

La presente tesina tiene por objetivo hacer un estudio comparativo de la integración interregional entre México y Estados Unidos y de la integración intrarregional entre México y los países latinoamericanos en el aspecto comercial en la Primera Globalización. La hipótesis del presente trabajo es que en este periodo México se integró más con Estados Unidos que con América Latina en el sector comercial, lo cual determinó la conformación de un modelo “poderoso vs. débil” entre México y Estados Unidos a largo plazo. En la tesis se desarrollaría un análisis del comercio bilateral con base en las fuentes estadísticas originales de exportaciones de México y sus socios comerciales, siguiendo la metodología de estudios similares desarrollados para los países suramericanos.

En el trabajo se haría primero un estado de la cuestión para repasar la literatura existente sobre la evolución del regionalismo en América Latina y las metodologías del estudio de la integración comercial; en el segundo capítulo se realizaría un marco teórico sobre las teorías de comercio internacional interindustrial e intraindustrial y los patrones de comercio exterior bilateral; luego se explicarían las fuentes estadísticas y la metodología utilizadas para trabajar los datos en esta tesina subrayando la originalidad de este trabajo en la perspectiva de analizar la estructura de comercio exterior entre México y sus socios comerciales latinoamericanos; en el siguiente apartado se haría un recorrido del contexto histórico tanto económico como político y social de México desde la independencia hasta la Primera Globalización; en los dos acápites que prosiguen se estudiarían respectivamente la integración comercial entre México y Estados Unidos y la entre México y los países latinoamericanos a través de una revisión de la evolución de las relaciones comerciales entre México y estos dos grupos de socios entre 1900 y 1911 y un análisis de las características del modelo del comercio exterior de México en estos dos planos de integración, tanto interregional como intrarregional en el ámbito exportador de México en el periodo final de la Primera Globalización, 1912-1913; en el último capítulo se haría la conclusión sobre las relaciones comerciales entre México y EE.UU., la vinculación comercial entre México y los países latinoamericanos en la Primera Globalización, así como unas reflexiones sobre el futuro de la integración regional de México a escala mundial.

1. Estado de la cuestión

1.1. Regionalismo en América Latina

El proceso de regionalismo tiene una larga historia en América Latina y la integración regional en este lugar se podría remontar a la independencia e incluso a la época colonial cuando existía también una red de comercio intrarregional que giraban en torno a los centros mineros para cubrir por un lado las necesidades básicas de los trabajadores y pobladores y por el otro lado para facilitar el control de las colonias y la comunicación entre diferentes virreinos.

En la literatura principal sobre el regionalismo en América Latina se menciona la existencia de dos modelos de regionalismo en este continente correspondientes a periodos históricos diferentes que son el “Regionalismo Antiguo” entre los años 1950 y 1980 y el “Regionalismo Nuevo” desde los años noventa (Devlin & Estevadeordal, 2001: 10). A partir de los años noventa, el panorama de la economía mundial mostró una tendencia hacia la regionalización con el telón de fondo de la globalización internacional, en palabras de Devlin & Estevadeordal (2001) “las fuerzas centrífugas de la globalización económica en los años 90s corrían en paralelo con las fuerzas centrípetas de la regionalización” (p. 1) y “estas dos fuerzas reflejaban dimensiones complementarias del desarrollo dinámico del mercado capitalista” (Oman, 1998, citado en Devlin & Estevadeordal, 2001: 1). América Latina se encuentra desde siempre en el centro del vorágine de estas dos corrientes de globalización y regionalización.

En comparación con “la integración en los años anteriores motivada principalmente por los objetivos políticos” (Townsend, 1988, citado en Devlin & Estevadeordal, 2001: 1), la era post-guerra entre 1950 y 1990 dio comienzo a un nuevo modelo de integración regional en América Latina con la meta de impulsar el desarrollo económico de la región. En este periodo la corriente principal en la programación de la integración regional en América Latina fue la iniciativa de la creación de un mercado común entre los países latinoamericanos que condujo a la aparición de una serie de acuerdos establecidos con la finalidad de construir áreas de libre comercio como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1960, el Grupo Andino (GRAN) en 1969 y la Comunidad del Caribe (CARICOM), a través de los cuales se logró un progreso en promover las

comunicaciones dentro de la región aunque el ritmo fue lento y la tasa de crecimiento de comercio recíproco América Latina fue moderada. Como lo que explica Orrego Vicuña (1977), “mientras que algunos de dichos acuerdos vivieron un éxito en cierto grado (sobre todo el MCCA), esta corriente de acuerdos comerciales entre los países latinoamericanos fue de vida corta. En la segunda mitad de los años setenta estos convenios ya se encontraban en una situación muy dura y se hundieron al final en la crisis de los años ochenta”. Sea como sea, en estas dos décadas entre 1960 y 1980 se logró un avance del grado de apertura e integración tanto exteriores como interiores.

Muchos teóricos de comercio están en favor del marco de Viner sobre los efectos de bienestar (welfare effects) de los acuerdos preferenciales del comercio y de acuerdo con ellos, la iniciativa del regionalismo viejo en el periodo post-guerra estaba caracterizada por el escepticismo. Devlin & Estevadeordal (2001: 4) resumen las iniciativas de la integración económica del regionalismo viejo post-guerra entre 1950 y 1980: el objetivo central de los acuerdos comerciales fue dar apoyo al modelo ISI¹; la integración regional fue promovida para sobrepasar las limitaciones de las economías cerradas bajo el modelo ISI a través de la creación de un mercado regional mediante la eliminación de las barreras internas en el comercio, expandir la gama de planificación industrial a un nivel regional manteniendo un alto nivel de protección externa hacia otras zonas; el modelo básico de desarrollo en la región fue la integración regional con una “mirada hacia adentro” (inward-looking); los esquemas planteados en este periodo del regionalismo viejo post-guerra no lograron éxito en la mayoría de sus objetivos básicos, como consecuencia la liberalización efectiva fue limitada y el comercio intrarregional resultó modesto (excepto en América Central). Las causas del fracaso de este modelo de integración regional fueron las intervenciones burocráticas, y la inestabilidad económica y política. América Central logró una liberalización substancial con el establecimiento de un arancel externo común y el crecimiento significativo de exportaciones regionales².

¹ El modelo de desarrollo económico ISI (importación por sustitución de industrialización) apareció bajo la actitud pesimista hacia el sector exportador y preocupaciones por parte de las autoridades de los países latinoamericanos por la alta dependencia en las empresas extranjeras. “Dicho modelo se implementó en esta región con el objetivo de reducir la importación y promover la industrialización a través de planificación estatal (state planning) y la intervención estatal directa en el mercado. Esta tendencia prosperó por unas décadas y empezó a desfallecer en los años 1950s por el tamaño limitado de los mercados domésticos y la falta de interacciones entre los países latinoamericanos.” (Devlin & Estevadeordal, 2001: 3)

² En América Central el 95% de todas las líneas del arancel estaban liberalizadas totalmente durante muchos años y en este periodo de regionalismo antiguo las exportaciones regionales llegaron a ocupar el

Después de un periodo con una recesión económica que se caracteriza por la crisis de la deuda en los años ochenta y el colapso de los acuerdos de comercio intrarregional, en la segunda mitad de 1980s volvió a emerger en América Latina el modelo del regionalismo junto con unas estrategias nuevas basadas en la apertura de mercados, corrección de precios relativos y desregulaciones (Ibid: 5) que se aplicaban con el motivo de salvar a esta región de una situación económica complicada. Dichos métodos tuvieron unas influencias en el panorama de las relaciones económicas en el plano regional e internacional: entre la mitad de-1980s y 1990s la región redujo unilateralmente el promedio de su arancel exterior de más de 40% a 12 % y participó activamente en la Ronda de Uruguay y a final del siglo XX todos los países latinoamericanos se convirtieron en miembros de la OMC (Organización Mundial del Comercio) con una ola paralela de firma de acuerdos nuevos de integración y comercio libre recíprocos, lo cual llevó consigo un crecimiento del comercio tanto internacionales como intrarregionales (Ibid: 1).

Bajo este nuevo modelo económico esta zona experimentó una regionalización con un progreso no solo cuantitativo sino también cualitativo. La integración regional tuvo un nivel más profundo y una extensión más amplia. En el trabajo de Devlin y Estevadeordal (2001) se analiza que en comparación con los acuerdos iniciales de esta nueva ola relativamente carentes de complejidad y muy limitados de alcance, los últimos acuerdos de los años noventa fueron más amplios, algunos de los cuales estaban en la frontera tecnológica de la integración regional (Ibid: 5). En este periodo en el Cono Sur nació en 1991 el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay)³, cuyo acuerdo de unión aduanera comenzó a evolucionar progresivamente hacia mayores niveles de integración, con el objetivo de convertirse en un mercado común (Ibid: 5). Al mismo tiempo, una iniciativa presidencial en el Grupo Andino condujo a los países miembros a liberalizar el comercio a comienzos de los años noventa y formar una unión aduanera imperfecta entre tres de ellos (Colombia, Venezuela y Ecuador). El acuerdo cambió su nombre al de Comunidad Andina y estableció el objetivo de un mercado común para 2005. Una iniciativa similar relanzó la integración en el Mercado Común Centroamericano. Esta tendencia de regionalización también tuvo mucha influencia en América del Norte. Canadá y Estados Unidos iniciaron las negociaciones

26% del volumen total de exportaciones. Esta situación de prosperidad seguía hasta finales de 1960s cuando emergieron problemas políticos graves. (Devlin, R. & Estevadeordal, A., 2001: 4)

³ También incorporó a Bolivia y Chile como miembros asociados al área de libre comercio.

sobre la liberalización comercial en 1986 con un programa vasto y la intención de introducir temas innovadores en relación con el sistema de comercio multilateral y al final las negociaciones entre Canadá y Estados Unidos no sólo establecieron modelos de disciplina en una serie completa de áreas, sino también nuevos planteamientos respecto de los antiguos asuntos, tales como las reglas de origen y la resolución de conflictos. Las negociaciones posteriores del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se construyeron sobre la base de las innovaciones del acuerdo entre Canadá y Estados Unidos. El TLCAN fue histórico, puesto que por primera vez un país latinoamericano se vincularía con un socio industrializado. Además, se convirtió en un prototipo para otras iniciativas en las Américas durante la década. Un conjunto de nuevas áreas de libre comercio bilateral de México en la región, así como entre Canadá y Chile, siguieron el modelo del TLCAN (Ibid: 6).

Se analiza que con el cambio hacia una nueva estrategia global para el desarrollo de la región, el Nuevo Regionalismo de los años noventa es una parte integral de las amplias reformas estructurales que se han producido en América Latina desde mediados de los años ochenta y las características centrales de la estrategia actual incluyen la apertura a los mercados mundiales, la promoción de la iniciativa del sector privado y la retirada por parte del estado de la actividad económica directa (Ibid: 7). Aparte de eso, los autores confirman que en comparación con el Antiguo Regionalismo en el periodo post-guerra, el Nuevo Regionalismo reconoce la contribución de la inversión extranjera directa al reforzamiento de la competitividad internacional y el acceso a los mercados de exportación; logró impulsar la actividad de la inversión y el comercio generando efectos de transformación dinámica en los sectores de producción a través de la creación de un mercado regional; contribuyó al desarrollo de economías más competitivas que pueden hacer frente a los desafíos de la globalización con la diversificación de productos exportadores tanto intrarregionales como internacionales, la mayor participación de bienes manufacturados diferenciados realizados con conocimiento y la ampliación de la especialización y las economías de escala a través del comercio intraindustrial (Ibid: 8). Este modelo económico ejerció unas influencias en el panorama geopolítico con el aumento de la cooperación entre países latinoamericanos y una participación estratégica más activa en foros del hemisferio y a escala mundial y promovió también las relaciones económicas entre la los países latinoamericanos y otras regiones con un nivel económico más alto como el establecimiento de los acuerdos

comerciales de vinculación recíproca de América Latina con Estados Unidos y otras naciones industrializadas (Ibid: 9).

De acuerdo con Carreras-Marín, Badia-Miró y Peres Cajías (2013), el proceso de integración dentro de América Latina empezó en el periodo entre 1912-1950 como consecuencia de la escasez de importaciones provenientes de Estados Unidos y Europa por los conflictos mundiales y la depresión económica y este periodo entre 1912-1945 con el inicio de integración regional fue denominado como “Antiguo Regionalismo Pre-Guerra” en comparación con el “Antiguo Regionalismo Post-Guerra” entre 1950-1980 (Carreras-Marín, Badia-Miró y Peres Cajías, 2013: 10). Con base en sus investigaciones sobre las relaciones comerciales intrarregionales dentro de los países del Cono Sur entre 1912 y 1950, han llegado a la conclusión de que las décadas de “Regionalismo Antiguo Post-Guerra” no fue, ni mucho menos el punto de partida de la integración del comercio intrarregional y al contrario aparecieron como un periodo de estancamiento e incluso decrecimiento (Ibid: 10) en el proceso de regionalización latinoamericana especialmente en Suramérica⁴. Con base en sus investigaciones se muestra que, en el caso de los países suramericanos, igual que en el Nuevo Regionalismo, en el periodo de “Antiguo Regionalismo Pre-Guerra” se nota una tendencia de crecimiento en la integración regional en América Latina y los mismo pasó en México.

1.2. Metodologías del estudio de la integración comercial

En cuanto a los trabajos relacionados con la integración comercial se encuentran muchos artículos relacionados con la integración o cooperación comercial en América del Sur, especialmente dentro de Cono Sur.

En el trabajo de Carreras-Marín, Badia-Miró, y Peres Cajías (2013) sobre el comercio intrarregional en Cono Sur entre 1912 y 1950 se utilizan los datos del comercio bilateral de las Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales originales de los países seleccionados, cuya credibilidad fue comprobada anteriormente en Carreras-Marín, A., Badia-Miró, M. (2008), con el objetivo de analizar la evolución del comercio intrarregional con base en las experiencias de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y Perú

⁴ De acuerdo con (Carreras-Marín, Badia-Miró, y Peres Cajías, 2013), la única excepción de este panorama general de estancamiento de la integración regional en los años de “Antiguo Regionalismo Post-Guerra” fue América Central que vivió un aumento del comercio intrarregional.

en este periodo. En la parte de análisis del comercio intrarregional a largo plazo (1912-1990) entre los países suramericanos se aplica la metodología econométrica de *cálculos de las tasas de la intensidad de comercio bilateral* porque este método permitiría incluir en las investigaciones diversos elementos como la distribución geográfica del comercio y ayudaría a controlar otros factores como los ingresos relativos, la distancia y los idiomas, lo cual sería muy útil para analizar las dinámicas del comercio regional a largo plazo de una manera más detallada y comprehensiva (Carreras-Marín, Badia-Miró y Peres Cajías, 2013: 12).

En la tesis de Restrepo Estrada (2017) se estudia *la integración del comercio regional en América del Sur* en la primera mitad del siglo XX y la industrialización en Colombia. Este trabajo incluye tres estudios para evaluar la evidencia histórica del fracaso de Colombia y Sudamérica en lograr la integración regional y una amplia gama de teorías y modelos empíricos se implementan para este propósito.

El panorama general de la *integración regional en todo el continente americano* se evalúa con una nueva *base de datos de comercio bilateral global* en dos períodos, 1870-1913 versus 1914-1950, y este estudio muestra que durante esta etapa de la primera globalización los países andinos, y particularmente Colombia, emergen como los territorios con menos integración regional. (Restrepo Estrada, 2017: i)

Las *exportaciones colombianas* aparte de las exportaciones tradicionales de café se evalúa con una nueva *base de datos de exportaciones a nivel de producto entre 1922 y 1950* y se subraya la importancia de las exportaciones manufactureras en la integración regional que contrasta con la alta dependencia de Colombia en las exportaciones de café. Con base en esto se hace un examen del *patrón comercial internacional de Colombia* con un análisis del papel de las *exportaciones intensivas y extensivas* en un período muy importante de la expansión industrial de este país. Finalmente, se evalúa el *papel del comercio intraindustrial en la integración regional* con una base de datos por productos exportados/importados desde/hacia siete países sudamericanos para 1922, 1928, 1935, 1942 y 1950. (Ibid: i)

2. Marco teórico

2.1. Teorías de comercio internacional: comercio interindustrial e intraindustrial

En la literatura existente sobre la estructura de América Latina comercio internacional se destacan dos tipos de teorías: una tradicional con base en la *diferencia* entre diferentes países mientras que la otra nueva pone la atención en la promoción del comercio internacional por la *similitud* de la situación económica y especialmente industrial entre diferentes países.

Según la ley de la ventaja comparativa, todos los países podrían beneficiarse de la *especialización internacional* y el *libre comercio*. En opinión de Ricardo, la ventaja comparativa dependía de las *diferencias comparativas en la productividad del trabajo*, mientras que el teorema de Heckscher-Ohlin (H-O) postula que las ventajas comparativas experimentadas por los países se basan en la *abundancia relativa de los factores de producción*⁵. De acuerdo con muchos otros economistas, las teorías tradicionales no proporcionan una explicación completa de la estructura del comercio mundial. Muchos estudios empíricos han encontrado que gran parte del comercio mundial tiene lugar entre *países industrializados que comparten dotaciones de factores relativamente similares*. De hecho, se ha observado que una proporción cada vez mayor de los flujos comerciales de mercancías entre estos países pertenece a la misma categoría industrial, que se ha denominado “comercio intraindustrial”. (Restrepo Estrada, 2017: 1)

De todas maneras, el desarrollo de la división internacional del trabajo y la profundización gradual de la especialización entre países promueven el consumo de más bienes y servicios a escala mundial y vienen estimulando el flujo de los factores de producción y de comercio entre diferentes países y regiones y así contribuyendo a la integración comercial tanto intrarregional como interregional.

⁵ Esto significaría que una economía exportará bienes intensivos en mano de obra o capital de acuerdo con su factor abundante e importará bienes intensivos en mano de obra o capital sobre la base del factor escaso. (Restrepo Estrada, 2017: 1)

De acuerdo con Restrepo Estrada (2017), “tanto en las teorías tradicionales como en las nuevas, las diferencias de dotación de factores juegan un papel importante en la teoría del comercio internacional, tanto para el patrón como para el volumen del comercio. Según el teorema H-O, los bienes exportados e importados difieren en su contenido de factores. Sin embargo, el comercio intraindustrial incluye bienes de una intensidad de factor análoga. En este último caso, la diferenciación del producto y los rendimientos crecientes a escala pueden explicar el surgimiento de este tipo de comercio. La preferencia de los consumidores por la variedad puede llevar a que cada país se especialice en una amplia gama de productos y, por lo tanto, habrá *comercio intraindustrial*, así como la forma tradicional de *comercio interindustrial*” (p. 2).

De acuerdo con la *teoría microeconómica neoclásica*, las relaciones de preferencia determinan el mecanismo de la demanda. Linder sugirió que un país exporta productos para los cuales existe un gran mercado local. Es decir, la producción de bienes busca abastecer el mercado interno y las exportaciones de estos productos están dirigidas a *países con gustos y niveles de ingreso similares*. Aunque esta premisa solo se aplica al comercio de productos manufacturados, implica que existe un mayor nivel de comercio entre países con un ingreso per cápita similar (Ibid: 2).

Si analizamos con base en las teorías de las dos estructuras de comercio internacional el patrón de comercio entre México y EE.UU. y el entre México y los países latinoamericanos, sobre todo los países centroamericanos, podríamos deducir que el modelo de comercio bilateral entre México y EE.UU. en la etapa final de la primera globalización muestra una estructura tradicional de “*comercio interindustrial*”, es decir, las relaciones comerciales entre estos dos países que tienen un abismo muy profundo en la comparación de situaciones económicas estaban promovidas precisamente por la *diferencia* tan evidente entre ellos con respecto al panorama económico, los ingresos de los ciudadanos, el nivel de industrialización, etc.; por el contrario, el patrón de relaciones comerciales entre México y los países latinoamericanos, sobre todo los países centroamericanos, retrató una estructura de comercio basada en la *similitud* del nivel de desarrollo económico, las costumbres de demanda y consumo, la categoría de industrialización, etc., lo cual en el caso de los países con alto nivel de industrialización sería “*comercio intraindustrial*” y en nuestro caso de los países latinoamericanos no tan desarrollados en la primera globalización podríamos denominar el modelo comercial basado en las similitudes como “*comercio*

intraindustrial básico”. En el presente trabajo se aplica esta teoría para analizar las relaciones comerciales entre México y los países latinoamericanos con base en las exportaciones de México hacia estos países a nivel de productos.

2.2. Teoría del margen extensivo e intensivo del comercio

En la presente tesis se analizan también las características del margen extensivo e intensivo de los dos modelos de relaciones comerciales. Según Restrepo Estrada (2017), “el análisis del margen extensivo comercial explica el establecimiento de nuevas relaciones comerciales entre dos países más allá del modelo gravitatorio que explica la extensión del comercio, una vez que existe la relación comercial (margen intensivo)” (p. 3).

“En el caso de muchos países, la mayor parte del crecimiento de las exportaciones tiene lugar en el margen intensivo debido a la ampliación de las relaciones comerciales respaldadas por una mayor especialización en el proceso de la producción, tanto de diversos productos como dentro de ellos. En este caso, la especialización dentro del producto puede observarse a través del comercio intraindustrial horizontal o vertical. Sin embargo, para los países en desarrollo el crecimiento de la amplitud del margen de las exportaciones tiene una importancia crucial. Los beneficios de la diversificación de las exportaciones a nivel de producto y de mercado son el resultado de la reducción de los riesgos de crisis en los mercados internacionales” (Ibid: 3).

Por lo cual el análisis de las estructuras de la integración interregional e intrarregional entre México, EE.UU. y sus socios latinoamericanos sería muy importante para ofrecer una estrategia en el ámbito del comercio exterior para su desarrollo a largo plazo en la escena mundial.

2.3. Los patrones de comercio exterior bilateral

En cuanto a los patrones de comercio exterior bilateral basados en la composición de productos en el comercio exterior, según Carreras-Marín, Badia-Miró y Peres Cajías (2013), la integración regional que produce *efectos de desviación del comercio (trade diversion effects)* sería perjudicial para el comercio internacional, mientras que con los *efectos de creación de comercio (trade creation effects)* sería potencialmente un motor del crecimiento económico (p. 15). En el caso de América Latina, uno de los posibles

efectos de desarrollo de la integración regional está relacionado con la promoción de la diversificación de los productos comerciales (Devlin & French-Davis, 1999, citado en Carreras-Marín, Badia-Miró y Peres Cajías, 2013: 15). En este estudio sobre la situación de integración regional del comercio a escala mundial durante los años 1928-1952 se muestra que Europa y Asia tuvieron un nivel bastante alto de integración regional en comparación con América Latina y África. De acuerdo con Carreras-Marín, Badia-Miró y Peres Cajías (2013), la integración comercial en Europa y Asia fue impulsada principalmente por las relaciones de comercio intraindustriales y en dicho trabajo se dio un paso más con el objetivo de averiguar la naturaleza de los *patrones del comercio intrarregionales en Latinoamérica*, especialmente en el Cono Sur, para lo cual se hizo un análisis muy detallado de la composición del producto del comercio intrarregional bilateral entre los países suramericanos en los años 1940s.

En el presente trabajo se aplicaría también esta metodología para estudiar los *datos de comercio* (exportaciones) de México en el año 1912-1913 desde la dimensión de la *distribución de productos* en las relaciones comerciales y sus socios con el motivo de analizar los patrones diferentes de comercio bilateral de este país y especialmente para hacer comparaciones entre el modelo comercial de México y EE.UU. y el de México y el resto de América Latina, sobre todo los países centroamericanos que se quedan más cerca de México geográficamente.

3. Fuentes y metodología

3.1. Fuentes estadísticas

En el presente trabajo se utilizarían tres tipos de fuentes principales con varias series de datos para el análisis. Una de ellas sería una **fuentes secundaria** guardada en la Universitat Pompeu Fabra titulada *La economía mexicana en cifras*. publicada por Nacional Financiera (1978). En esta colección de datos están incluida una serie de datos del **Producto Nacional Bruto (PNB) de México durante el periodo 1895-1910 a precio constante**⁶, en el caso del precio corriente, el precio de los productos podrían cambiarse por la situación económica exterior que no correspondería al valor real de los artículos. Por lo cual los datos en dicha serie con precio constante no estarían influenciados por el cambio de las situaciones económicas como inflación y deflación. Además, la serie de los datos del Producto Nacional Bruto de México durante el periodo 1895-1910 está registrada a nivel de los sectores económicos que son el sector primario (agricultura y ganadería), las industrias (minería, petróleo y transformación) y los servicios (transportes y otros), lo cual sería muy útil para analizar de manera detallada la evolución de los diferentes sectores en la estructura económica que se desarrollaría en el capítulo del contexto histórico de México en la Primera Globalización. Con base en estas estadísticas se realizarían una serie de gráficos de elaboración propia para analizar el contexto macroeconómico y la evolución de la estructura económica de México en la Primera Globalización.

Otra serie de estadísticas en esta misma fuente secundaria que utilizaríamos en el trabajo es **Importación y exportación de mercancías por área geográfica, 1900-1911. (Miles de pesos)**⁷. La aplicaría para analizar la evolución de las relaciones comerciales entre México y EE.UU. y también entre México y los países latinoamericanos durante 1900 y 1911. Sin embargo, esta serie de datos tiene dos debilidades más evidentes: la primera, los valores del comercio bilateral están en precio corriente, lo cual influenciaría en los resultados de la tendencia de evolución del comercio; la segunda es la falta de una clasificación más concreta de las áreas

⁶ Pérez López, Enrique. "El producto nacional". Cap. XVIII de *México, 50 años de Revolución*. Tomo I. La economía, p. 587. México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1960

⁷ El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., 1960

geográficas que sería un punto negativo para el análisis de los datos. En cuanto a la primera debilidad del precio corriente, utilizaríamos una manera de cálculos para convertir los datos de exportaciones de México en precio corriente a precio constante con base en otra serie de datos y el método se explicaría más adelante. Sin embargo, lastimamos mucho por no poder corregir las estadísticas de las importaciones de México ni hacer una clasificación más concreta de las áreas geográficas del comercio por falta de fuentes e informaciones.

En esta tesina utilizaríamos una serie de datos corregidos por Kuntz-Ficker, (2017)⁸ que es **Exportaciones mexicanas, 1900-1911, en dólares de 1913**, estadísticas de comercio bilateral a precio constante. Las utilizaríamos para, por un lado, analizar la evolución de las exportaciones totales de México durante 1900-1911 y, por el otro lado, haríamos otra serie de datos con base en este grupo de estadísticas de Kuntz-Ficker y las estadísticas mencionadas arriba, la exportación de mercancías por área geográfica a precio corriente, con el objetivo de sacar los datos de la exportación de mercancías por área geográfica a precio constante en dólares de 1913.

La segunda fuente estadística que se aplicaría en esta tesina es la base de **estadísticas digitalizada** Maddison Project Database, de la cual sacaríamos los datos del **PIB Real GDP per capita en 2011US\$, México, 1895-1910** con el objetivo de complementar el análisis del contexto económico mexicano en la primera globalización.

La última fuente más importante que se utilizaría en esta tesis sería una **fuentes primaria, Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales originales de México** y los datos que sacaríamos serían **Exportación Año Fiscal de 1912-1913. México** (Noticia de artículos según la nomenclatura de exportación por menor de países de destino). En esta serie de estadísticas se registran las exportaciones de México a nivel de productos⁹ y destinos en el año fiscal de 1912-1913, lo cual sería muy significativo para este trabajo en la parte de analizar las características de los modelos de comercio exterior en el ámbito exportador de México y sus relaciones con EE.UU. y el resto de los países latinoamericanos. En estos datos los flujos comerciales están registrados tanto en

⁸ Kuntz-Ficker, S. (ed.). (2017). "Mexico in the Export Era (1870s-1929): Export Boom, Economic Modernization, and Industrialization." *The First Export Era Revisited*. Palgrave Studies in Economic History.

⁹ Los productos están registrados con muchos detalles y están divididos en los tipos de productos minerales, vegetales, animales y manufacturados. En el análisis de las características de la exportación de México, los productos primarios se referirían a los minerales, vegetales y animales para hacer comparación con los productos manufacturados.

“cantidades” como en “el valor declarado en moneda mexicana” En el análisis de las exportaciones de México en el año fiscal 1912-1913 se utilizaría el valor declarado en moneda mexicana en vez de las cantidades para evaluar las exportaciones porque faltan datos de las cantidades de ciertos productos exportados y en nuestro caso sería conveniente usar el valor declarado en moneda mexicana porque nuestro propósito en esta parte sería resumir una estructura de exportaciones a través de los datos de un año por lo cual no sería necesario tener en cuenta el precio corriente y constante ni la diferencia entre diferentes monedas.

En la literatura relacionada con el comercio exterior de México en este periodo los datos del comercio exterior ya fueron utilizados por muchos investigadores y la originalidad de esta presente tesina consiste en una perspectiva especial que es girar la mirada de los socios principales de México en esa etapa, que serían EE.UU. y los países desarrollados europeos, hacia los países a nivel económico relativamente más bajo en ese periodo, en el caso de este trabajo serían los países latinoamericanos y sobre todo los de América Central. A través del análisis de los resultados de estas series de estadísticas retrataríamos por primera vez el panorama del comercio bilateral entre México y los países latinoamericanos y se haría una comparación entre la relación comercial México-EE.UU. y la México-América Latina.

3.2. Metodología

La metodología básica de esta tesina sería el análisis de las estadísticas y aquí se explicarían unos métodos para corregir unos datos con el problema del precio corriente y constante.

En el capítulo del contexto histórico se utilizaría la fuente secundaria¹⁰ que es la colección de estadísticas de Nacional Financiera de México con una serie de datos del producto nacional bruto de este país durante el periodo 1895-1910. Con el objetivo de confirmar esta tendencia de evolución de la situación macroeconómica de México en esta etapa final de la Primera Globalización acudimos a la base de datos Maddison

¹⁰ Nacional Financiera (Corporation: Mexico). (1978). *La economía mexicana en cifras*.

Project Database 2018¹¹ para las estadísticas del PIB real per cápita a precio constante en US dólares 2011 entre 1895 y 1910.

El problema del precio corriente y constante pasa con los datos de importación y exportación de mercancías por área geográfica durante 1900-1911¹² que registran el comercio exterior con el precio corriente de peso mexicano. En el caso del precio corriente, las situaciones económicas como inflación y deflación ejercerían influencias en el precio. Esta serie de datos es muy importante porque sería utilizada para analizar la evolución de los comercios exteriores entre México y otras regiones durante este periodo. Lamentamos por no poder corregir los datos de la parte de las importaciones porque, por un lado, en este trabajo no prestamos la mayor atención en el sector importador de México y por el otro lado, que también sería la razón más importante, no contamos con los datos vaciados a precio constante de las importaciones. A lo mejor sería un tema de investigación en el futuro.

Afortunadamente tenemos las estadísticas corregidas por Kuntz Ficker (2017)¹³ de las exportaciones mexicanas en el periodo 1900-1911 a precio constante en dólares de 1913 y calcularíamos primero con los datos de importación y exportación de mercancías por área geográfica durante 1900-1911 al precio corriente de peso mexicano los porcentajes de las exportaciones de México a EE.UU. en las totales para en segundo lugar multiplicarlos con las estadísticas corregidas por Kuntz Ficker (2017) de las exportaciones totales mexicanas (con mercancías y species) en el mismo periodo a precio constante en dólares de 1913 y así tendríamos los datos nuevos de las exportaciones de México a EE.UU. durante 1900-1911 a precio constante en dólares de 1913. Con la misma manera sacaríamos también una nueva serie de estadísticas de las exportaciones de México al resto de América durante 1900-1911 a precio constante en dólares de 1913. Estos datos a precio constante serían ideales para hacer un análisis a largo plazo para observar la evolución de los comercios exteriores entre México y diferentes áreas geográficas con el paso del tiempo.

¹¹ Maddison Project Database, version 2018. Bolt, Jutta, Robert Inklaar, Herman de Jong and Jan Luiten van Zanden (2018), “Rebasing ‘Maddison’: new income comparisons and the shape of long-run economic development”, [Maddison Project Working paper 10](#)

¹² Fuente: El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., 1960

¹³ Kuntz-Ficker, S. (ed.). (2017). “Mexico in the Export Era (1870s-1929): Export Boom, Economic Modernization, and Industrialization.” *The First Export Era Revisited*. Palgrave Studies in Economic History.

4. Contexto histórico de México en la Primera Globalización

En este capítulo se haría una revisión del contexto histórico tanto económico como político y social de México desde la independencia hasta la Primera Globalización. En el primer apartado se abordarían el periodo de los cincuenta años posteriores de la independencia caracterizado por una situación caótica política en que se vivió un proceso de configuración del estado-nación y reconstrucción de la economía doméstica; en el segundo apartado se analizaría la economía mexicana bajo el contexto de la primera globalización con la adopción de un modelo de crecimiento hacia fuera; en la última parte se analizaría el contexto histórico económico de México en la primera globalización a través de una serie de gráficos de elaboración propia con base en una fuente secundaria de una serie de datos del Producto Nacional Bruto (PNB) de este país durante el periodo 1895-1910¹⁴.

4.1. 1821-1870: caída en el umbral de la Independencia

En América Latina los años posteriores a la independencia se caracterizan por convulsiones políticas acompañadas de un periodo de confusiones económicas. En el plano político el entonces México recién nacido se encontraba en una situación complicada de “fronteras abiertas” llena de conflictos *exteriores* con sus vecinos como la separación entre México y Centroamérica en 1823, el apartarse de Texas en 1836, las disputas con la Península Yucatán entre 1839 y 1843 y la Guerra entre México y Estados Unidos durante los años 1846 y 1848 (Bulmer-Thomas, 2003: 20).

Dichos conflictos fronterizos le causaron a México la pérdida de casi la mitad del territorio, una disminución demográfica, la destrucción de las fuerzas militares y una crisis fiscal por los gastos en las guerras. En este periodo de configuración del estado-nación de rupturas y construcciones este país estaba sufriendo al mismo tiempo los conflictos *interiores* entre diversos grupos de élites políticas que adoptarían diferentes actitudes de preservar o reemplazar el sistema colonial y por lo cual se luchaban entre sí sobre la naturaleza del nuevo estado, las relaciones con la iglesia católica y la organización de las instituciones principales (Ibid: 22). En fin estos desordenes

¹⁴ Fuentes: Pérez López, Enrique. “El producto nacional”. Cap. XVIII de *México, 50 años de Revolución*. Tomo I. La economía, p. 587. México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1960

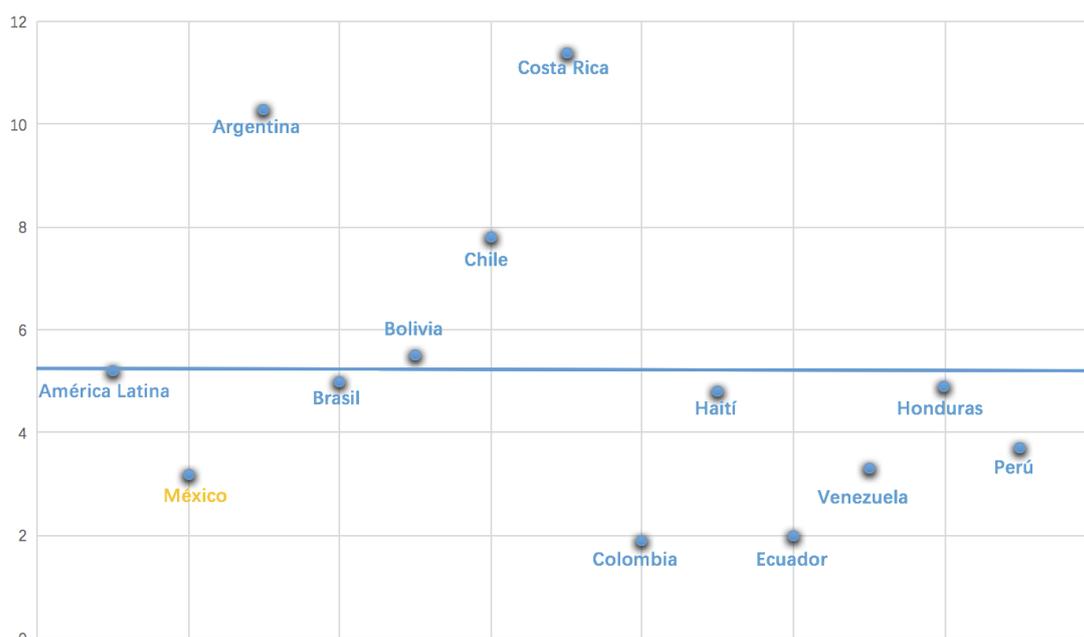
políticos tanto desde afuera como del interior perjudicaron muy fuertemente la vitalidad de esta nueva república.

El ámbito económico en esta etapa también consistía en una mezcla de oportunidades y desafíos. Por un lado, la independencia rompió la estructura comercial externa de monopolio y monopsonio basada en el mercantilismo que impusieron España y Portugal a sus colonias para acumular los metales preciosos a través de controlar la balanza de pago y esta ruptura con la economía colonial bajo la sombra de las metrópolis le abrió a México la puerta hacia el mundo exterior con nuevas oportunidades de libre comercio y acceso al mercado internacional de capital. Por el otro lado esta entrada a la escena mundial también supuso nuevos desafíos y podría convertirse incluso en un “cáliz envenenado” (Ibid: 28) para estas nuevas repúblicas por su preparación interior inmadura con una falta de un mecanismo de funcionamiento tras el colapso de las reglas coloniales e inversiones improductivas en la promoción de una economía hacia fuera, lo cual no era ni mucho menos suficiente para enfrentarse a un nuevo mundo controlado por otro grupo de élites como los inversores británicos. En el caso de México, los costos que pagó para aprovecharse de las dos ventajas del comercio y acceso al mercado de capital fueron mucho más exacerbados en comparación con otros países latinoamericanos por los conflictos territoriales, la inestabilidad política, la crisis fiscal, etc. que estaba viviendo (Dobado y Marrero, 2011: 2).

¿Cómo funcionó la economía mexicana bajo este contexto de convulsiones? En primer lugar se destaca el sector exportador cuyo crecimiento se basaba en la industria mineral que sufrió inundaciones y hundimientos en las primeras dos décadas de los años ochenta con el abandono de producción de los dueños de las minas por la ruptura del mercado extranjero causada por las guerras napoleónicas y las luchas por la independencia (Bulmer-Thomas, 2003: 33), por lo cual la recuperación de la minería se consideraba como prioridad en esta nueva república y muchas inversiones llegaron con destino a este sector mineral con logros humildes. En cuanto al resto de la economía orientada al exterior se percibe que muchas exportaciones agrícolas tradicionales provenientes de la época colonial como el índigo en México sufrieron disminuciones en los años posteriores a la independencia frente a la competencia del desarrollo de industrias tecnológicas en Europa (Ibid: 35), lo cual indudablemente arrastró el ritmo de la reconstrucción de la base económica de estas nuevas repúblicas.

En este periodo México optó por una política de expansión de comercio exterior basados en la minería en el sector exportador, sin embargo no vivió un crecimiento significativo con unas exportaciones per cápita bastante modestas en comparación con otros países latinoamericanos especialmente los que tenían un tamaño económico similar como Argentina, Brasil y Chile (Véase el **Gráfico 1**) porque por un lado el país puso su mayor atención en restaurar las pérdidas fuertes en la independencia y por el otro lado la existencia de actividades tradicionales que estaban en camino decadente comprometieron al sector exportador (Ibid: 36). Es decir, el entonces México tardó cincuenta años en pagar la deuda que le causó la independencia arreglando lo antiguo y absorbiendo lo nuevo sin tener más esfuerzo en promover el descubrimiento y establecimiento de nuevas industrias exportadoras.

Gráfico 1: Exportación per cápita de unos países latinoamericanos, circa 1850 (en US \$)



Fuentes: Bulmer-Thomas (2003) para exportaciones, población y exportaciones per cápita, circa 1850

Por la tradición de una economía dependiente de lo exterior y la adopción de una estrategia hacia afuera por América Latina después de la independencia, el sector no-exportador en este continente parecía no ocupar un puesto muy importante en la economía. Sin embargo, para la mayoría de los países latinoamericanos, incluido

México, la economía no-exportadora tenía un tamaño mucho mayor que las exportaciones y el PIB dependía en gran medida de este sector hacia dentro. Por lo cual el punto clave de promover la economía desde la raíz consiste en aumentar la productividad del sector doméstico aprovechando los beneficios de la export-led política, que no era una tarea fácil en este periodo.

En el caso de México, según Bulmer-Thoma (2003), recibió de herencia de la época colonial una economía no exportadora débil, ineficiente y con un nivel de productividad muy bajo, lo cual ya sembró una semilla de dificultad en este proceso de (re)construir el sector doméstico. El segundo desafío fue el costo de transporte interno muy alto por el sistema de comunicaciones ineficaz dentro del país que causó al final el cuello de botella en la expansión del mercado interior y el desarrollo de las empresas mexicanas con orientación nacional y el tercer problema que impedía el crecimiento de sus propias industrias sería el coste de producción muy alto por falta de tecnología de nivel internacional. Bajo este contexto de obstáculos, México se esforzó en fomentar su economía doméstica a través de establecer una industria textil moderna importando técnicas manufactureras avanzadas con máquinas y manos de obra calificadas para reemplazar la tradicional dependiente de fuerza de trabajo simple. Junto con esto se aplicaban unos métodos complementarios para proteger las industrias infantiles como las políticas de aranceles más altos en unos artículos importados e incluso la prohibición de importaciones de algodón británico en el caso del conservador Lucas Alamán para la promoción de la industria textil y la creación de un banco estatal, Banco de Avío, con el objetivo de financiar las nuevas actividades económicas domésticas para que se competieran con los productos importados (Ibid: 30). Sin embargo, esta serie de políticas a favor de la modernización manufacturera no lograron sobrevivir por mucho tiempo y el Banco de Avío cerró en los años 1840s dejando a estas nuevas industrias en una situación muy difícil con la falta de capital. Al final este proceso de la manufacturación en México en el sector doméstico representado por la industria textil llegó a los años cincuenta con un progreso relativo en términos de la productividad pero el costo por unidad seguía siendo muy alto por la importación de la tecnología (Ibid: 42), por eso en comparación con los productos importados con precios más competitivos por un desarrollo tecnológico a ritmo más alto en el mundo exterior lo que había logrado México fue muy modesto.

En resumen, en estos primeros cincuenta años después del nacimiento de México, esta nueva república se esforzó mucho en recuperarse de un entorno inestable, intentar participar en la economía mundial y construir su propia industria doméstica. Sin embargo se cayó muy fuertemente al saltar del control de la metrópoli al mundo exterior con un crecimiento muy humilde en las exportaciones y un desarrollo no satisfactorio en el sector doméstico como consecuencia de una serie de factores, entre los cuales se destacan el gasto de tiempo y esfuerzo en resolver los problemas causados por la independencia, la combinación ineficiente de las ventajas de las industrias existentes con la aplicación de nuevos modelos de producción, la falta de un mecanismo maduro en la coyuntura histórica de cambios por las disputas entre lo tradicional y lo novedoso, un proceso inicial de integrarse al mercado internacional pasivo por el impulso externo, el mal aprovechamiento de los beneficios logrados en las exportaciones en la economía interna por la incoherencia entre políticas hacia el interior y el exterior y finalmente el quedarse en un lugar periférico del juego internacional.

4.2. 1870-1930: el estreno en la Primera Globalización

Después de cinco décadas de inestabilidad interna y choques externos, México se quedó en los años setenta con una economía doméstica pequeña con mercados frágiles y fragmentados por un nivel bajo de urbanización y comunicaciones interiores inconvenientes y un sector hacia el exterior con comercio internacional modesto, exportaciones concentradas en los metales preciosos e importaciones compuestas principalmente por los productos de consumo con proporción muy pequeña de bienes de capital (Kuntz-Ficker, 2017: 235).

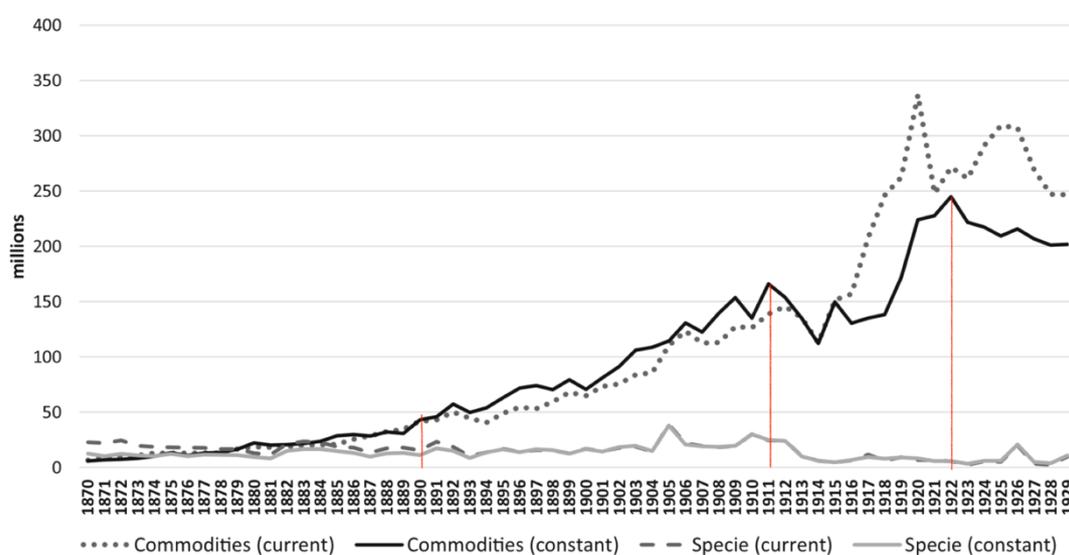
Entrando en los años setenta todo empezó a cambiar con la adopción de una serie de reformas que contribuyeron a la estabilidad política con la implementación de un marco institucional liberal. Bajo el contexto internacional de la primera globalización y el boom de exportación de productos primarios, igual que muchos otros países latinoamericanos, México se optó por un modelo básico de crecimiento hacia fuera aprovechando sus ventajas de la depreciación del peso mexicano y la abundancia de recursos naturales para salir del estancamiento económico y construir un base de capital a través de integrarse a la escena mundial. En el sector doméstico también se llevaron a cabo unas reformaciones políticas, económicas y legislativas en diversos ámbitos en que se destacan la minería, el comercio interior, el sistema bancario, las infraestructuras

como los ferrocarriles e irrigaciones, etc. para regular el ambiente económico doméstico que impulsaría el movimiento de la población, la integración de más regiones en la economía del mercado y el desarrollo de nuevas actividades comerciales (Ibid: 236). En realidad, la entrada en vigor de estas reformas, como un proceso de preparación, logró cumplir los requisitos para la industrialización y ofrecer un clima muy acogedor para el desarrollo posterior de la economía mexicana tanto exterior como interior.

Con respecto al sector exportador mexicano se puede ver un crecimiento significativo en el valor de exportaciones en este periodo especialmente después de los años noventa cuando terminó el proceso de preparación (Véase el **Gráfico 2**). En comparación con la concentración en metales preciosos en los años anteriores y con la mayoría de los países latinoamericanos “mono-exportadores”, se encontraba un mayor porcentaje de los productos primarios y una tendencia de diversificación en la cesta de exportaciones (Véase el **Gráfico 3**). Aparte de eso, se produjo una extensión geográfica de producción de los artículos exportadores con la integración de cada vez más regiones en el sector exportador gracias al mejoramiento de la red de transporte interna (Ibid: 251). En fin, la economía exportadora de México vivió en este periodo un desarrollo mucho más maduro y equilibrado con una diversificación de los tipos de productos exportadores y una regionalización del proceso de producción.

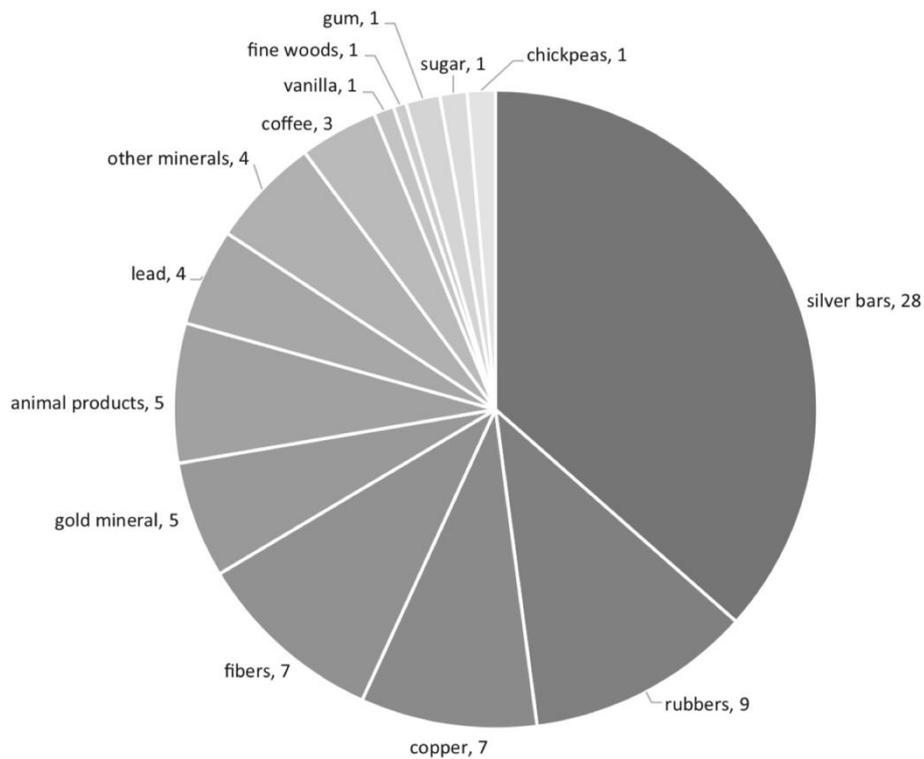
Gráfico 2: Valor de Exportación de México, 1870-1930

(valor fob en dólares, precio corriente y constante en US \$ 1913)



Fuentes: Kuntz-Ficker (2007, 2010) para recursos primarios y método

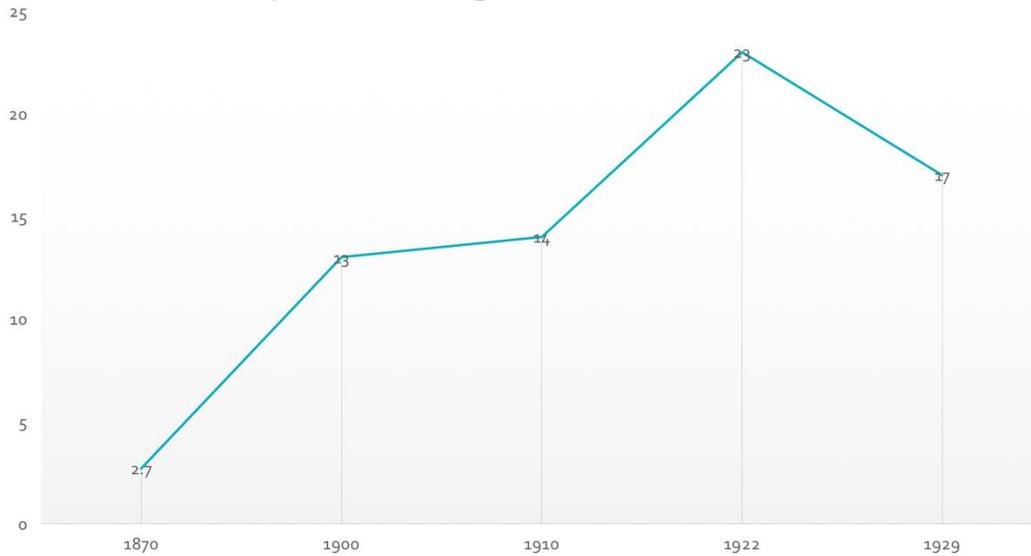
Gráfico 3: Cesta de Exportación de México, 1910



Fuentes: Kuntz-Ficker (2017)

En cuanto a las relaciones entre las exportaciones y la economía en general se percibe que con un ratio de crecimiento de 5%, el sector exportador impulsó la economía nacional con un ritmo de aumento más lento de 2% del PIB entre 1877 y 1929 (Ibid: 248) y el porcentaje de las exportaciones en el PIB se multiplicó cinco veces de un 2.7% en 1870s a un 17% en el final de este periodo (Véase el **Gráfico 4**). Además, se podría confirmar a través de la contribución de las exportaciones de commodities que en esta etapa el sector exportador dio un aumento muy importante para la economía mexicana (Véase el **Gráfico 5**) y lo interesante es que en los años 1920s el PIB seguía aumentando aunque las exportaciones no tuvieron un resultado muy satisfactorio, lo cual muestra que la economía doméstica también se desarrolló bastante en este periodo denominado como “export-led growth”.

Gráfico 4: Porcentaje del sector exportador en el PIB de México, 1870-1929



Fuentes: Kuntz-Ficker (2017) para recursos primarios y método

Gráfico 5: Contribución de exportación (mercancías) para el crecimiento del PIB, 1895-1929 (porcentajes)

Periods	Average share of X in GDP	Yearly average rate of variation of GDP	Yearly average rate of variation of X	Contribution of X to GDP growth
1895–1910	13	2.6	5.2	26
1895–1929	15	1.6	3.5	32
1910–1921	18	0.5	4.9	162
1921–1929	19	1.5	-1.5	-20

Fuentes: Kuntz-Ficker (2017)

En lo que concierne a las contribuciones del boom de exportación a la industrialización y modernización económica de México, de acuerdo con Kuntz-Ficker (2017), mientras que en algunas actividades exportadoras como la industria petrolera y las de caucho y guayule no se lograron mucho valor de retorno por la naturaleza de una menor intensidad de mano de obra y la participación extranjera en producción y distribución, otros sectores como la minería, las exportaciones de henequen y café, la ganadería, etc. contribuyeron bastante a la economía mexicana con un porcentaje de valor de retorno más de 90% por la prevalencia del capital doméstico y la participación de empleos locales en el proceso de producción. De todas maneras durante este periodo el valor de

retorno de las exportaciones representaba una fuente de recursos creciente y considerable para la economía mexicana que llevaba muchos años sufriendo la escasez de capital y mercados débiles (Ibid: 255) y este ingreso benefició por un lado a las finanzas públicas del gobierno mexicano que hizo más inversiones en infraestructuras y servicios públicos y por el otro lado a los empresarios locales que tenían más oportunidades para ampliar sus actividades económicas comprando más elementos domésticos de producción como la tierra, mano de obra y capital. Así se formuló un círculo virtuoso que vinculan el sector exportador y la parte doméstica.

La política de promoción de las exportaciones contribuyó al crecimiento de la capacidad de importar y a una serie de cambios en la composición de los artículos importados. Con la intervención del gobierno que liberalizó las importaciones de productos de capital a través de una política comercial desarrollista y la protección selectiva para las import-competing actividades, se vivió una caída del nivel promedio de aranceles de un 50% en los años ochenta a un 23% en los noventa excepto en las industrias infantiles como las de textiles, hierro y artículos de acero que seguían con un 50% de arancel (Ibid: 256). Aparte del ensanchamiento del tamaño de las importaciones se dieron lugar cambios dramáticos en la estructura de los productos importados de un porcentaje de 70% de productos de consumo en los años 1880s a una proporción de 70% de artículos para producción y bienes de capital en los años 1910s con un crecimiento significativo de las importaciones de equipo y maquinaria que marcó un proceso de modernización económica e industrialización. Los recursos provenientes de las exportaciones eran cruciales para mejorar la economía mexicana contribuyendo a cambios estructurales e industrialización.

Además, el surgimiento de las actividades de exportación atrajo inversiones con efectos externos positivos muy fuertes para la economía mexicana a través del establecimiento de infraestructuras complementarias como las compañías de electricidad, el sistema hidroeléctrico, los ferrocarriles, etc. que constituyeron la base de la modernización económica e integración del mercado nacional en México (Ibid: 258). Dentro del proceso de producción en las industrias exportadoras también tuvieron lugar unos cambios cualitativos como el aumento significativo del valor industrial añadido de los productos refinados y diversificación de artículos derivados para exportación en los sectores de minería y petróleo, la innovación en la utilización de los recursos y organización del proceso productivo en unas actividades agrícolas y la incorporación

de maquinarias y fuerza de trabajo más cualificada en las empresas. Dichas modificaciones llevaron consigo encadenamientos hacia adelante que estimularon nuevas industrias como las empresas de comida en lata, las compañías de zapatos derivadas de la de piel de animal y promovieron el sector de servicios como el embalaje, la distribución y la comercialización que tuvieron influencias positivas en la urbanización y la evolución de la estructura laboral (Ibid: 263).

Gracias a la cohesión entre las políticas tomadas para el sector exterior y las destinadas a mejorar la economía interior que estableció un ambiente muy positivo para el desarrollo, la exportación mexicana, que logró una extensión geográfica amplia, una diversificación de productos y un avance cualitativo en el proceso productivo, contribuyó al progreso de la economía mexicana sacándola del estancamiento que había durado por cinco décadas y fomentando la base para la modernización y la industrialización.

En resumen durante estas seis décadas con la primera globalización como fondo de escena México vivió el periodo más exitoso del crecimiento económico después de la independencia con un modelo de export-led growth y refutó con su propia historia la teoría de dependencia que considera al modelo hacia fuera un obstáculo para la industrialización y los cambios estructurales y la imagen estereotipada de otros países latinoamericanos mono-exportadores concentrados en un sector muy limitado, lo cual impidió el desarrollo a largo plazo de una economía independiente.

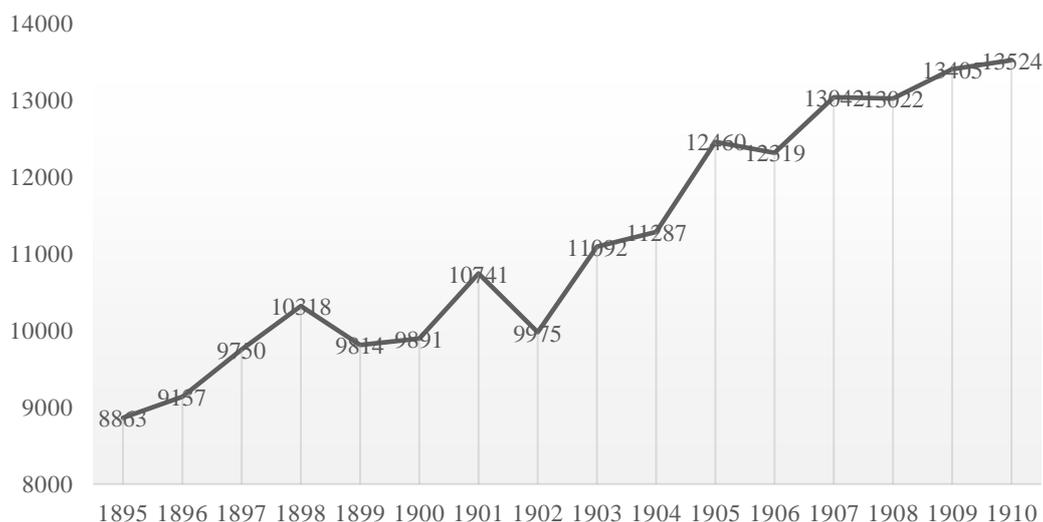
4.3. Economía nacional de México entre 1895 y 1910

En esta parte se propone seguir analizando el contexto histórico económico de México en la primera globalización a través de una serie de gráficos de elaboración propia con base en una fuente secundaria de una serie de datos del Producto Nacional Bruto (PNB) de este país durante el periodo 1895-1910¹⁵. En esta serie de estadísticas se ha declarado que el precio usado en la registración del PNB es el precio constante de peso de 1950, por lo cual las situaciones económicas como inflación y deflación no tendrían influencias en el precio y sucesivamente en la precisión de los resultados, lo cual sería positivo para analizar la tendencia del desarrollo económico (Véase el **Gráfico 6a**). Se

¹⁵ Fuentes: Pérez López, Enrique. "El producto nacional". Cap. XVIII de *México, 50 años de Revolución*. Tomo I. La economía, p. 587. México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1960

podría percibir que generalmente durante estos años, en plena globalización, México mantenía un crecimiento gradual del PNB con un aumento de 8863 a 13524 millones de pesos en dicho periodo, dentro del cual había tres años de estancamiento en el transcurso entre dos siglos, 1899, 1900 y 1902.

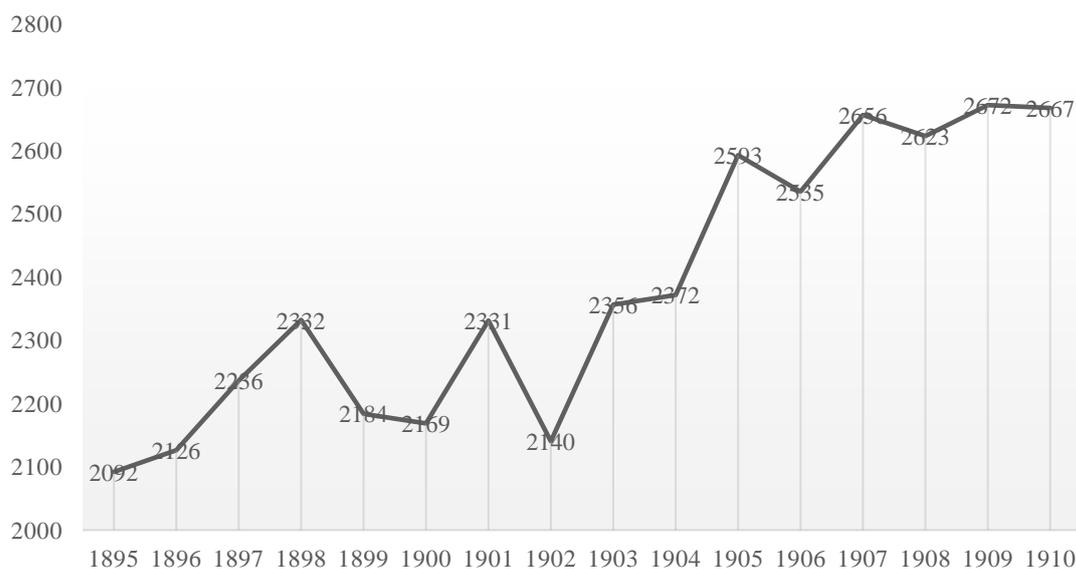
Gráfico 6a: Producto Nacional Bruto de México, 1895-1910
(millones de pesos de 1950)



Fuentes: Elaboración propia con los datos vaciados por Pérez López, Enrique. (1960) en *La economía mexicana en cifras*. publicada por Nacional Financiera (1978)

Con el objetivo de confirmar esta tendencia de evolución de la situación macroeconómica de México en esta etapa final de la Primera Globalización acudimos a la base de datos “Maddison Project Database 2018” para las estadísticas del PIB real per cápita a precio constante en US dólares 2011 entre 1895 y 1910 (Véase el **Gráfico 6b**) e igualmente podríamos percibir un crecimiento general del PIB real per cápita durante este periodo y un estancamiento de desarrollo en las dos etapas: 1899-1900 y 1901-1903.

**Gráfico 6b: PIB real per cápita de México, 1895-1910,
en 2011 US \$**



Fuentes: Elaboración propia con base en Maddison Project Database, version 2018.¹⁶

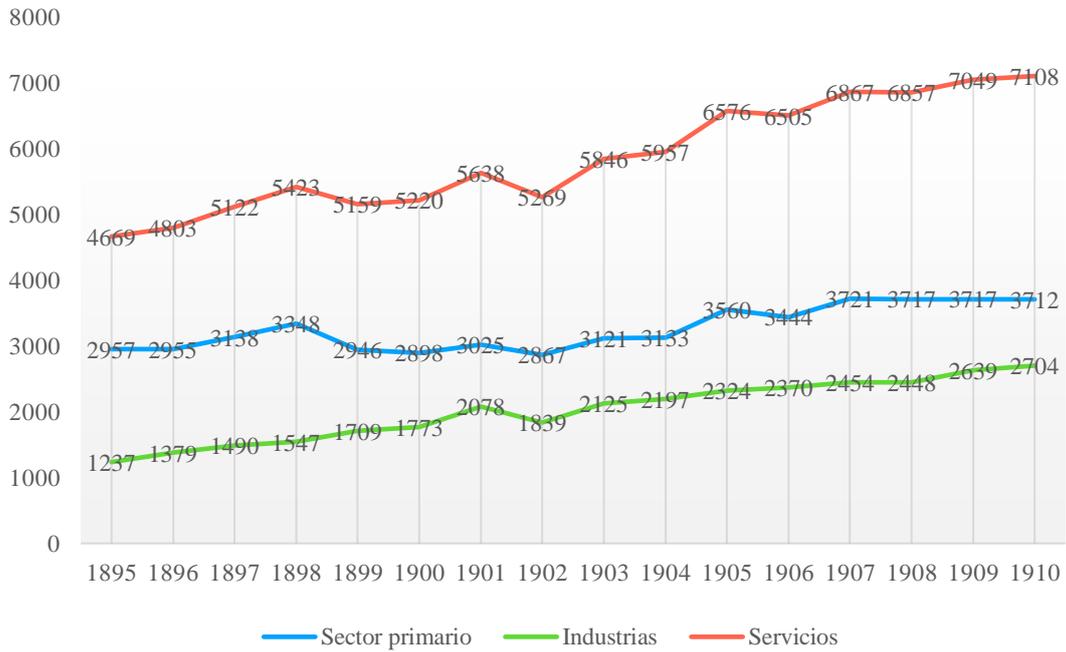
Si analizamos el panorama económico de una manera más detallada con base en la misma serie de datos de Producto Nacional Bruto (PNB) de México durante el periodo 1895-1910 de Pérez López (1960) (Véase el **Gráfico 7a**), podríamos notar que en este periodo el sector primario¹⁷ vivió una evolución parecida a la de PNB con un crecimiento de 2957 a 3712 millones de pesos (con un ratio de aumento de 25%), es decir, no es una etapa muy brillante para el sector primario, sobre todo durante los años 1899, 1900, 1902 y 1906 se experimentaron disminuciones graves. Lo mismo ocurrió con el sector de los servicios que contribuyó al PNB total con un crecimiento de 4669 a 7108 millones de pesos (con un ratio de aumento de 52.23%).

El sector de la industria se destaca en el panorama económico por su desarrollo estable y lleno de potencial en este periodo con un crecimiento de 1237 a 2704 millones de pesos. Igual que los otros dos sectores económicos, en el año 1902 también vivió una disminución de 2078 a 1839 millones de pesos pero se recuperó rápidamente y en el próximo año el PNB en el sector de industria ya volvió al nivel del periodo anterior.

¹⁶ Maddison Project Database, version 2018. Bolt, Jutta, Robert Inklaar, Herman de Jong and Jan Luiten van Zanden (2018), “Rebasing ‘Maddison’: new income comparisons and the shape of long-run economic development”, [Maddison Project Working paper 10](#)

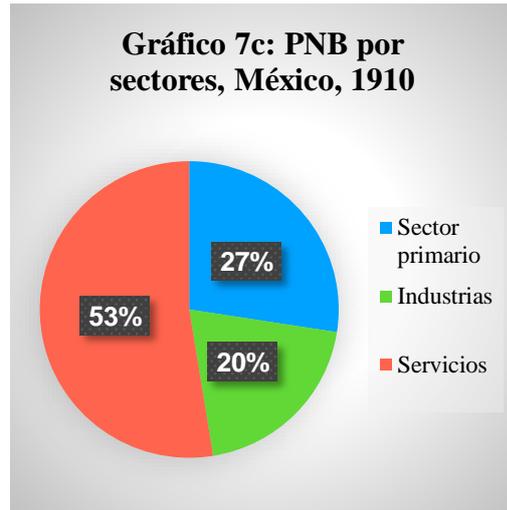
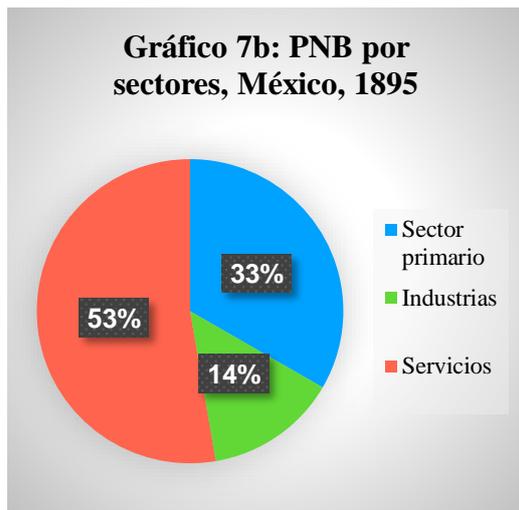
¹⁷ En esta serie de datos, el sector primario contiene el producto nacional bruto de agricultura y ganadería.

Gráfico 7a: PNB por sectores, México, 1895-1910. (Millones de pesos de 1950)



Fuentes: Elaboración propia con los datos vaciados por Pérez López, Enrique. (1960) en *La economía mexicana en cifras*. publicada por Nacional Financiera (1978)

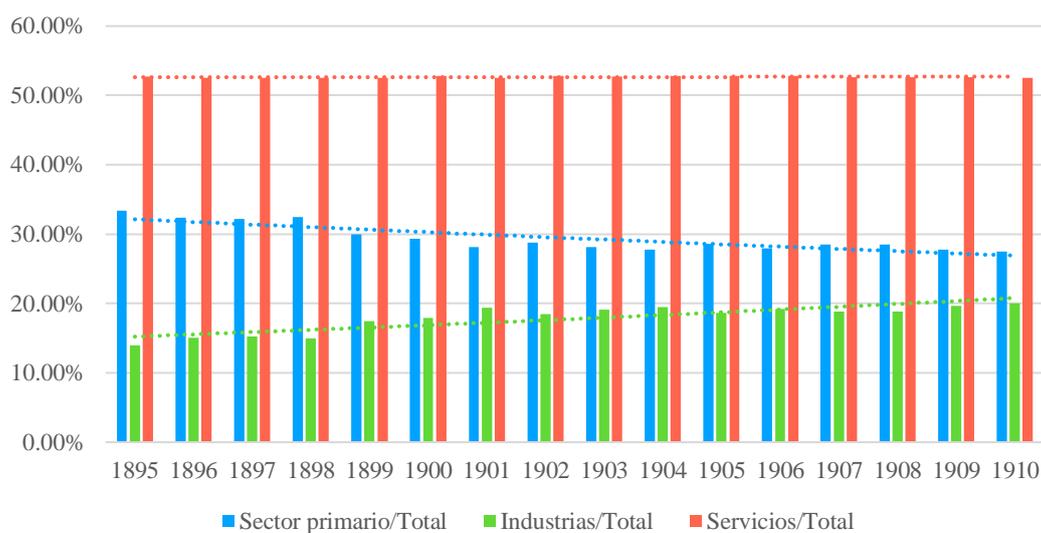
En los siguientes dos gráficos (Véase el **Gráfico 7b** y **Gráfico 7c**) se podría percibir una tendencia de cambio durante este periodo 1895-1910 en la estructura económica nacional mexicana: en 1895 el sector primario y el de los servicios ocuparon más proporción en el PNB y en 1910, la etapa final de la Primera Globalización, la importancia de las industrias en el PNB aumentó mucho y jugó una función muy importante en la economía nacional mexicana.



Fuentes: Elaboración propia con los datos vaciados por Pérez López, Enrique. (1960) en *La economía mexicana en cifras*. publicada por Nacional Financiera (1978)

En el gráfico del porcentaje de los sectores en el PNB total se mostraría que en este periodo la proporción de los servicios en el PNB total se mantenía en un nivel muy estable con un porcentaje de más de 52% y el cambio de la estructura económica más destacado reside en los otros dos sectores: durante este periodo entre 1895 y 1910 el porcentaje del sector primario en el PNB total oscilaba entre 27.45% y 33.36% mientras que la proporción de las industrias estaba entre 13.96% y 19.99% (Véase el **Gráfico 7d**).

Gráfico 7d: El porcentaje de los sectores en PNB, México, 1895-1910



Fuentes: Elaboración propia con los datos de Pérez López, Enrique. (1960) en *La economía mexicana en cifras*. publicada por Nacional Financiera (1978)

Generalmente, en esta etapa el sector primario contribuyó más al PNB que la industria, sin embargo, si tenemos en cuenta la evolución de estos dos sectores en la economía nacional mexicana no sería difícil de notar que estos quince años en la primera globalización vivieron la disminución gradual de la importancia de los sectores de agricultura y ganadería y el crecimiento de la proporción de la industria como el petróleo, la minería y la transformación. De acuerdo con el gráfico que retrata las tendencias de dichos dos sectores con grandes cambios, se podría deducir que en los siguientes años las industrias superarían al sector primario en el producto nacional bruto de México.

En fin, la economía nacional mexicana vivió un crecimiento entre 1895 y 1910 y para México, la primera globalización supondría un inicio de transformaciones tanto en las relaciones comerciales exteriores como en su propia estructura económica interna con el aumento de la importancia del sector económico de las industrias, lo cual sería una señal positiva del proceso de un desarrollo económico a un nivel más alto con industrialización en los años siguientes.

5. Integración comercial entre México y Estados Unidos

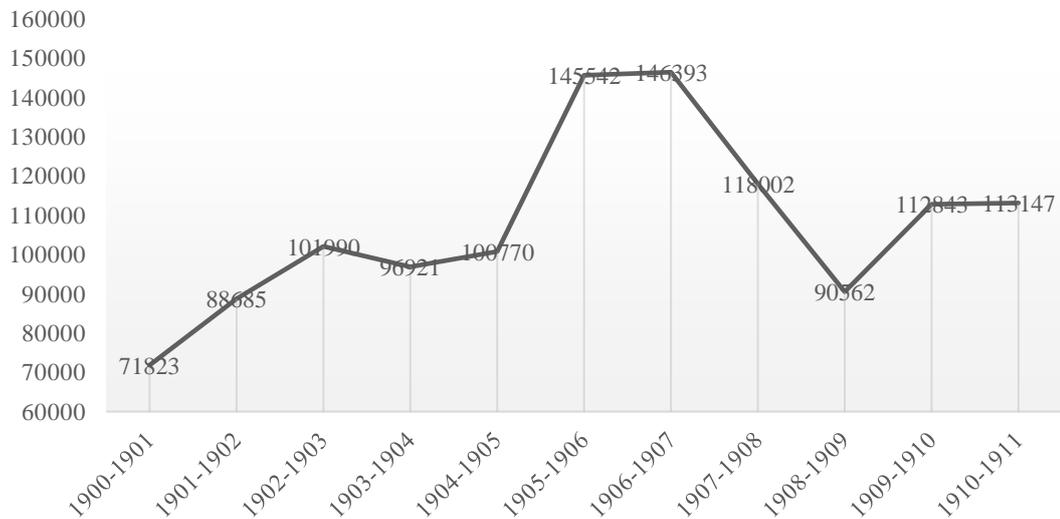
En esta parte se analizaría la integración comercial entre México y EE.UU. en la primera globalización. En el primer apartado haríamos un recorrido de la evolución de las relaciones comerciales entre México y EE.UU. entre 1900 y 1911 para conocer la historia del comercio bilateral de estos dos países vecinos en esta etapa y abordaríamos tanto las importaciones como las exportaciones; en la siguiente parte se analizarían las características del modelo del comercio exterior entre México y EE.UU. en el ámbito exportador de México en el periodo final de la Primera Globalización con los datos Exportación Año Fiscal de 1912-1913 de México en Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales. México.

5.1. La evolución de las relaciones comerciales entre México y EE.UU., 1900-1911

En primer lugar analizaríamos la evolución de las relaciones comerciales entre México y EE.UU. en el sector importador de México en nuestro periodo de estudio.¹⁸ Se podría notar que durante los años 1900 y 1911 en las relaciones comerciales exteriores de México la importación de EE.UU. vivió una evolución llena de vaivenes con un aumento de 71,823 miles de pesos del valor importado en 1900-1901 a 113,147 miles de pesos en el año fiscal 1910-1911 aunque las experiencias en diversos años fueron bastante diferentes: en la primera mitad de este periodo se experimentó un crecimiento constante y en los años 1905-1907 la importación de EE.UU. llegó a la cumbre con un valor importado de 145,542 y 146,393 miles de pesos mientras que después de tantos años de crecimiento en los dos años siguientes la importación del vecino del norte se disminuyó rápidamente con la llegada a un punto más bajo en el año 1908-1909 con un valor de 90,562 miles de pesos y en los últimos dos años de este periodo de estudio se nota una pequeña recuperación (Véase el **Gráfico 8a**).

¹⁸ Como he mencionado en el capítulo de Datos y Metodología, no se logró corregir los datos corregir las estadísticas de las importaciones de México por falta de fuentes e informaciones, por lo cual los datos serían en precio corriente.

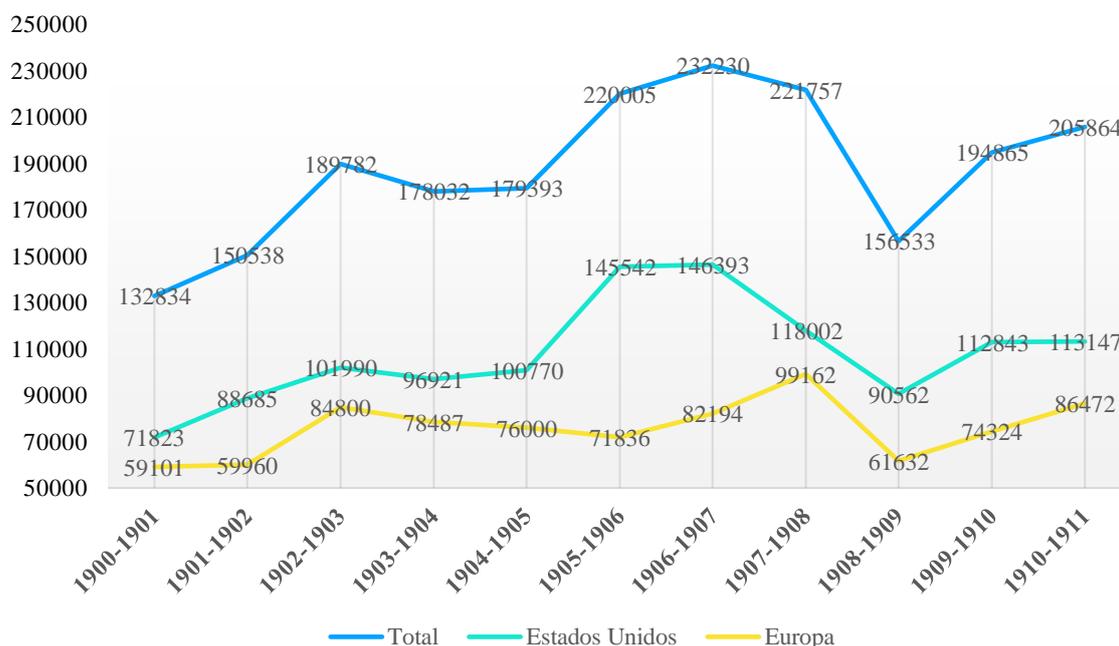
Gráfico 8a: Importación de mercancías de Estados Unidos, México, 1900-1911. (Miles de pesos)



Fuentes: Elaboración propia con datos de El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., (1960)

Si comparamos los tres gráficos de la importación de México durante los años 1900 y 1911: el de la importación total, el de la evolución de la importación de EE.UU. en México y el de la importación proveniente del resto de América (Véase el **Gráfico 8b**) se podría percibir que en las importaciones la *tendencia de la evolución del comercio entre EE.UU. y México es muy similar a la del valor total de las importaciones* aunque las importaciones totales incluyen los países europeos que también eran exportadores muy importantes para los países latinoamericanos, especialmente para México, un país con un mercado grande y precisamente en una etapa inicial de industrialización. A través de lo cual podríamos llegar a la conclusión de que durante este periodo, (en cuanto a las importaciones) el comercio con EE.UU. ocupaba el puesto más importante en las importaciones totales de México.

Gráfico 8b: Importación de mercancías por área geográfica, México, 1900-1911. (Miles de pesos)

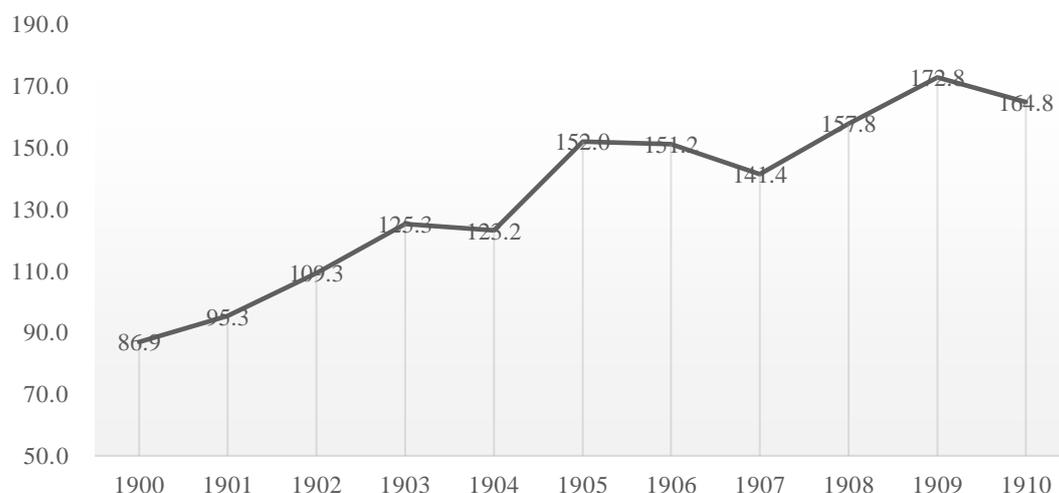


Fuentes: Elaboración propia con datos de El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., (1960)

En cuanto a las exportaciones de mercancías por área geográfica en el mismo periodo durante los años 1900 y 1910¹⁹ se podría observar que en estos diez años México vivió un crecimiento general del valor total de las exportaciones de 86.9 millones de dólares a 164.8 millones de dólares (Véase el **Gráfico 9a**). En la primera mitad de este periodo se experimentó un aumento destacado y sobre todo en los dos años 1904 y 1905 con un elevamiento de 123.2 a 152.0 millones de dólares (con una ratio de crecimiento del 23.38%) mientras que entre los años 1906 y 1907 se mostraría un signo de disminución gradual con una recuperación rápida en los dos años siguientes.

¹⁹ En este capítulo se analizaría el periodo 1900 y 1910 por la falta de datos en el año fiscal 1911-1912 en El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., 1960

Gráfico 9a: Exportaciones mexicanas totales, 1900-1911, a dólares de 1913, (millones de dólares)

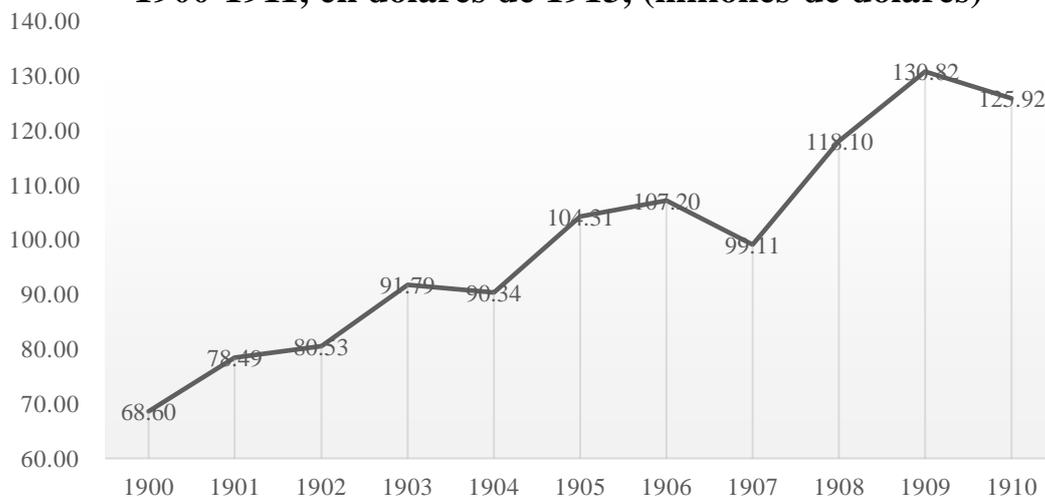


Fuentes: Elaboración propia con datos de Kuntz-Ficker (2017)

Igual que la similitud de la evolución entre las importaciones de EE.UU. en México y las totales, la exportación mexicana hacia EE.UU. en el periodo 1900 y 1911 también es muy parecida a la tendencia total (Véase el **Gráfico 9b**): se notaría un crecimiento general de las exportaciones de México a EE.UU. de un 68.6 millones de dólares a un 125.92 millones de dólares; en los primeros seis años se experimentó un aumento destacado y entre los años 1906 y 1907 se mostraría una reducción con una recuperación con mucha rapidez en los últimos tres años.

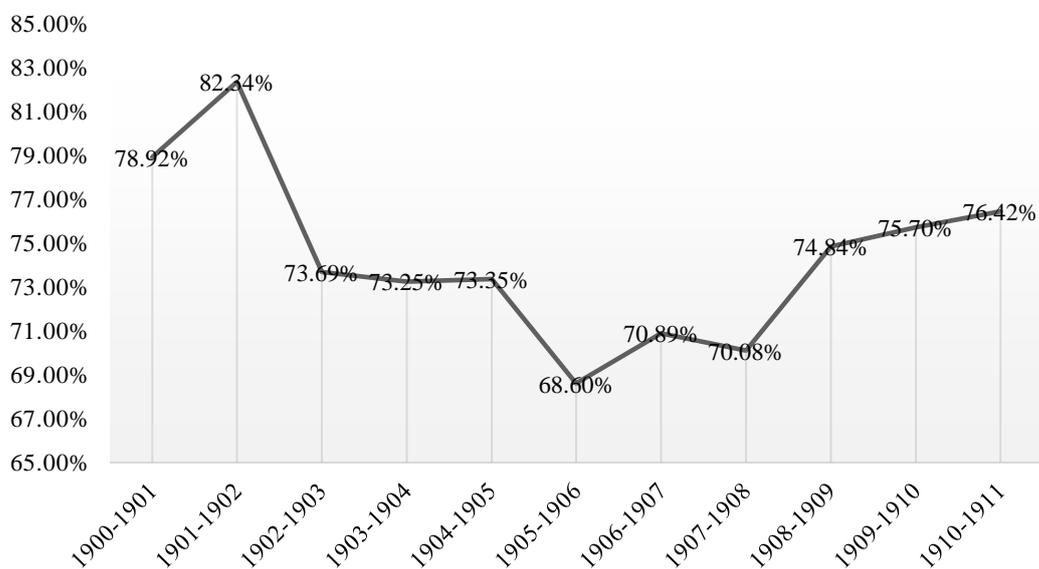
Con respecto al papel que jugaba EE.UU. en las exportaciones de México durante este periodo, de acuerdo con el gráfico (Véase el **Gráfico 9c**) sobre la evolución del porcentaje de las exportaciones hacia EE.UU. en las totales se percibiría que en el transcurso de 1900-1911, los Estados Unidos recibían la mayoría de las exportaciones de México y el año fiscal 1901-1902 fue la cumbre de la importancia de EE.UU. en el ámbito de exportaciones de México con una porción de 82.34%. Entre los años 1902 y 1906 se mostraría una reducción del porcentaje de las exportaciones a EE.UU. en el valor exportado total y después de 1906 volvió a crecer.

Gráfico 9b: Exportaciones de México a EE.UU., 1900-1911, en dólares de 1913, (millones de dólares)



Fuentes: Elaboración propia con datos de Kuntz-Ficker (2017) y El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., 1960

Gráfico 9c: El porcentaje de las exportaciones mexicanas hacia EE.UU. en las totales, 1900-1911



Fuentes: El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., 1960

Se podría notar un aumento del valor de las exportaciones de México a EE.UU. pero se vivió un proceso lleno de vaivenes en la evolución del porcentaje de las exportaciones

mexicanas con destino a EE.UU. y se podría percibir que después de una disminución muy fuerte que duró por seis años del porcentaje de EE.UU., la importancia de EE.UU. empezó a recuperarse hacia una porción estable de 75% en la exportación total de México.

5.2. Características de las relaciones comerciales entre México y EE.UU., 1912-1913

5.2.1. Productos primarios

Con base en los datos Exportación Año Fiscal de 1912-1913 de México (Noticia de artículos según la nomenclatura de exportación por menor de países de destino) a nivel de productos y áreas geográficas se podría notar que durante este periodo en el sector primario²⁰ Estados Unidos ocupó el 77.77% del volumen total de la exportación de los productos primarios de México (Fuentes: Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales. México.).

Si lo analizamos de una manera más detallada, se mostraría que EE.UU. absorbió el 78.20% de las exportaciones totales de los productos minerales, entre los cuales se destacaban los metales preciosos: EE.UU. ocupó una porción de 92.73% en la exportación total de México de los metales preciosos y minerales que contienen *oro* y un porcentaje de 76.35% en los que contienen *plata*. En algunos otros productos minerales también se percibiría la importancia de EE.UU. en el sector exportador de México, por ejemplo, en los metales industriales y minerales que contienen *cobre* este país vecino al norte ocupó el 78.87% de la exportación total, en los productos primarios que contiene *plomo* EE.UU. importó el 63.45% de la exportación total de México y en los con *mineral de zinc* ocupó el 89.41% (Fuentes: Ibid).

En cuanto a los productos vegetales los datos nos muestran que EE.UU. contribuyó una porción de 73.81% en el volumen total y los productos que EE.UU. importó más eran algodón, arroz, café, caucho, chicle, chile, frijol, frutas frescas (fresas, aguacates, plátanos, limas, limones, naranjas, etc.), garbanzo, henequén en rama, ixtle en rama,

²⁰ En esta serie de estadísticas se registran datos de exportación de los productos minerales, vegetales y animales, por lo cual el “sector primario” en el análisis de las exportaciones en este trabajo se refiere a dichos tres tipos de productos.

guayule, maderas de cedro y corrientes (las de construcción, durmientes, morillos, etc.), maderas finas (de caoba, ébano y demás), vainilla, zarzaparrilla.

Con respecto a los productos primarios animales se notaría una presencia muy fuerte de EE.UU. con un porcentaje de 90.88% en las exportaciones totales de México en este tipo de productos y los productos que EE.UU. importó más eran animales vivos no especificados, camarón, cera blanca, cerda, ganado caballar, ganado cabrío y ovejuno, ganado mular, ganado vacuno, huesos, miel de abejas, pieles de chivo (sin curtir), pieles de res (sin curtir), pieles de venado (sin curtir) y pieles de otros animales no especificados (de coyote, león, gato, etc.).

5.2.2. Productos manufacturados

En cuanto a las exportaciones de productos manufacturados de México a EE.UU., los datos nos muestran que en el año fiscal 1912-1913 EE.UU. ocupaba 31.75% de las exportaciones totales de México, lo cual es muy diferente que lo ocurrió en las exportaciones en los sectores de productos primarios como los recursos minerales, vegetales y animales.

Además, los productos manufacturados que exportó EE.UU. de México en ese año eran principalmente sombreros de palmas con un porcentaje de 99.11% en el valor exportado total mexicano, drogas (toda clase de medicinas y productos químicos) con 97.13%, aceites diversos (de algodón, linaza, nabo, olivo, lubricantes, etc.) con una porción de 72.49%, muebles con 35.45%, libros e impresos con 28.77% y otros productos manufacturados no especificados con 36.73%.

Se podría notar que en algunos productos manufacturados, la importancia de los EE.UU. era mucho menor que los países latinoamericanos como en el caso de la cerveza, ixtle (jarcia, cables, costales y demás manufacturas), mapas y planos, muebles, sombreros de palma, sillas de montar, tabaco labrado (cigarros, puros, etc.) y otros productos manufacturados no especificados, e incluso no se ve la participación de EE.UU. en la exportación de unos productos como aguardiente de caña, aguardiente de uva almidón, cola de pegar y harina de maíz.

A través de este análisis se podría resumir que EE.UU. es un país de destino de mucha importancia para México en el ámbito de las exportaciones de los productos primarios y también se puede decir que en este periodo final de la Primera Globalización México

fue una fuente significativa de los recursos naturales y especialmente minerales y animales para EE.UU. que estaba en plena industrialización y los productos manufacturados que importó EE.UU. de México también eran mayoritariamente de valor añadido muy bajo, lo cual muestra un modelo de “*comercio interindustrial*” entre estos dos países con niveles muy distintos de industrialización.

6. Integración comercial entre México y América Latina

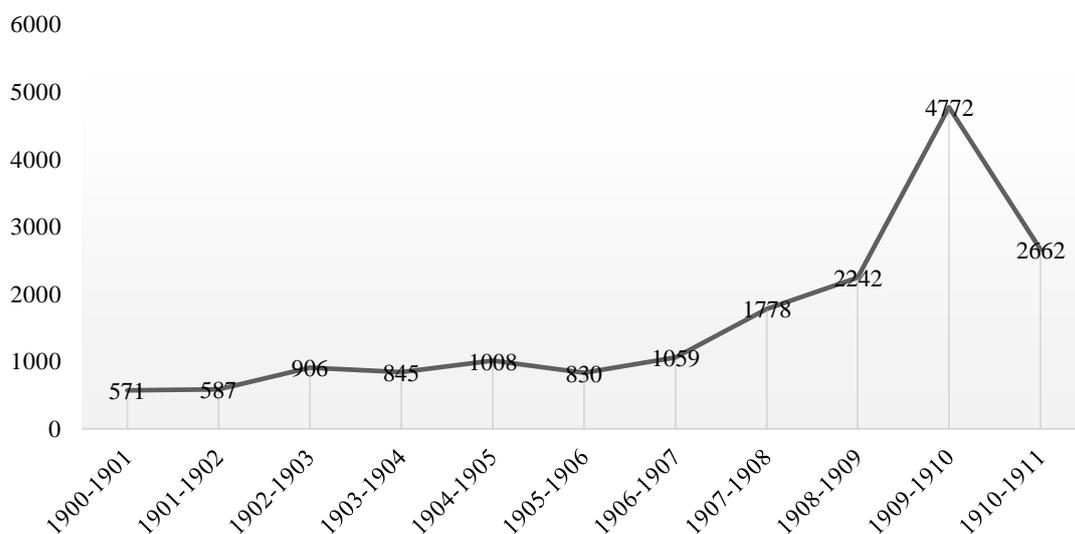
En esta parte se analizaría la integración comercial entre México y América Latina en la primera globalización. En primer lugar para haríamos un recorrido de la evolución histórica de las relaciones comerciales entre México y América Latina entre 1900 y 1911 para conocer la historia del comercio entre México y los países latinoamericanos en esta etapa y abordaríamos tanto las importaciones como las exportaciones; después se analizarían las características del modelo del comercio exterior entre México y los países latinoamericanos en el ámbito exportador de México en el periodo final de la Primera Globalización con los datos Exportación Año Fiscal de 1912-1913 de México en Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales. México.

6.1. La evolución de las relaciones comerciales entre México y América Latina, 1900-1911

En primer lugar, analizaríamos la evolución de las relaciones comerciales entre México y América Latina en el sector importador de México en nuestro periodo de estudio. De acuerdo con los datos de El Colegio de México²¹, la importación de mercancías del resto de América se mantenía en un nivel muy bajo hasta el año fiscal 1906-1907 cuando empezó a aumentar con mucha rapidez y llegó a la cumbre en 1909-1910 (Véase el **Gráfico 10a**). Aunque en el año siguiente disminuyó se podría percibir una tendencia positiva de la importación de mercancías del resto de América.

²¹ El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., (1960)

Gráfico 10a: Importación de mercancías del Resto de América, México, 1900-1911. (Miles de pesos)



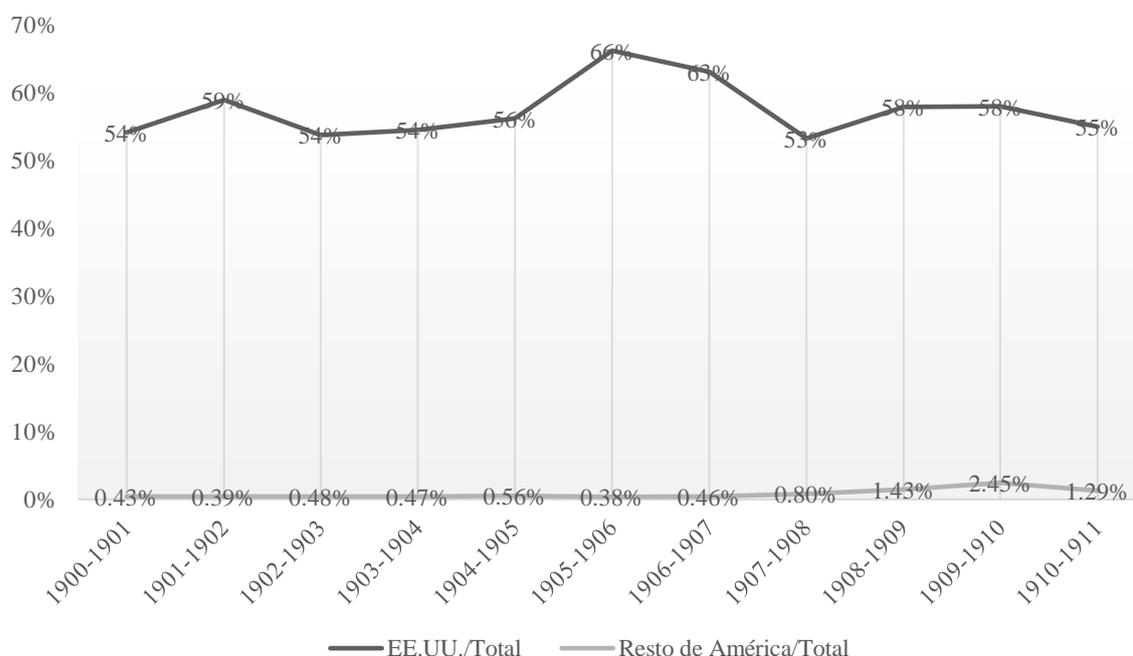
Fuentes: Elaboración propia con datos de El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., (1960)

En el gráfico (Véase el **Gráfico 10b**) de la comparación entre el porcentaje de la importación de EE.UU. en el valor total exportado y la porción que ocupa la del resto de América durante 1900 y 1911 se percibiría que EE.UU. es origen de más de la mitad de todas las importaciones (entre 54% y 65%) mientras que los otros países en América solo cuentan con una porción muy pequeña (entre 0.39% y 2.45%). Sin embargo, podríamos notar un crecimiento de la importancia de la importación de EE.UU. hasta el año 1907 y en los últimos años hasta la víspera de la primera Guerra Mundial se mostraría una tendencia de disminución del porcentaje. Al contrario, el resto del continente americano retrataría otra situación: el porcentaje se queda en un nivel muy bajo antes del año 1907 con modificaciones muy sutiles y en los años siguientes especialmente entre los años 1907 y 1910, con el crecimiento del porcentaje de 0.46% a 2.45% (un ratio de crecimiento de 432.6%), se notaría un potencial del aumento de su influencia en las importaciones mexicanas.

La disminución de las importaciones de EE.UU. entre 1906 y 1908 y sobre todo la brecha de comercio en el año 1908 ofrecieron una oportunidad para México de empezar a tomar otra dirección de importar para dejar poco a poco de depender tanto de los

países desarrollados, especialmente de EE.UU. además de construir y profundizar las relaciones comerciales con otros países de América.

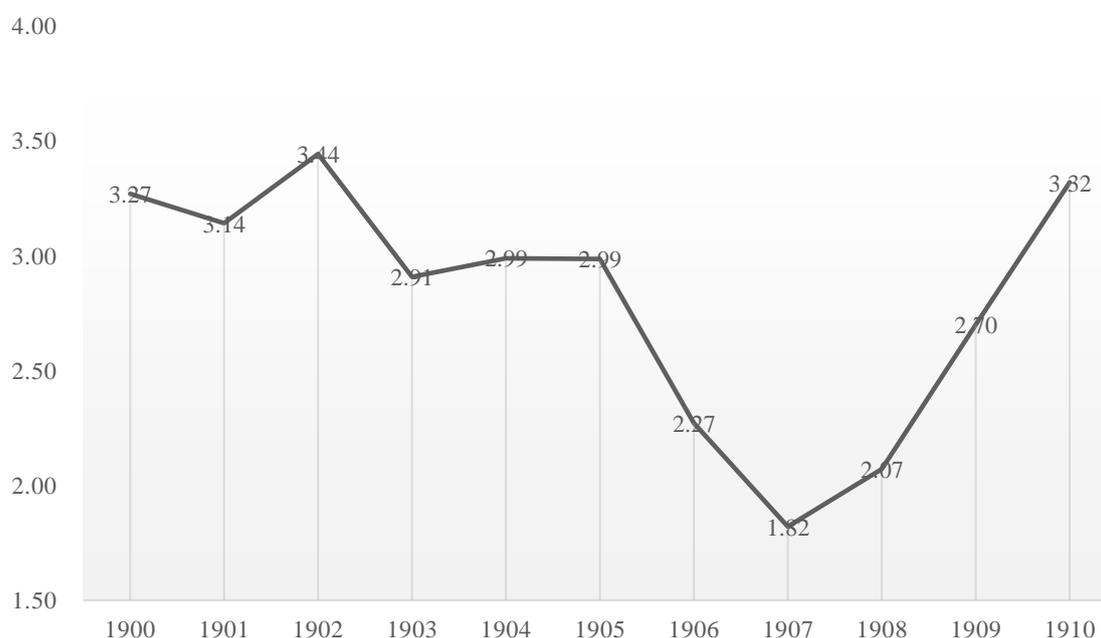
Gráfico 10b: Porcentajes de EE.UU. y resto de América en la Importación de mercancías de México 1900-1911.



Fuentes: Elaboración propia con datos de El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., (1960)

En cuanto a las exportaciones de México hacia el resto de América, durante el periodo entre 1900 y 1911 (Véase el **Gráfico 10c**), las exportaciones de México hacia estos países varían en diferentes años: en los primeros dos años hasta 1902 había un pequeño crecimiento desde 3.27 hasta 3.44 millones de dólares de las exportaciones mexicanas con destino a otros países de América; los siguientes cuatro años entre 1903 y 1907 fueron testigo de una disminución abrupta del valor exportador y sobre todo en los años entre 1905 y 1907; en los últimos tres años de este periodo el comercio exportador de México a otros países del continente de América volvieron a crecer rápidamente y volvió al nivel anterior de la caída.

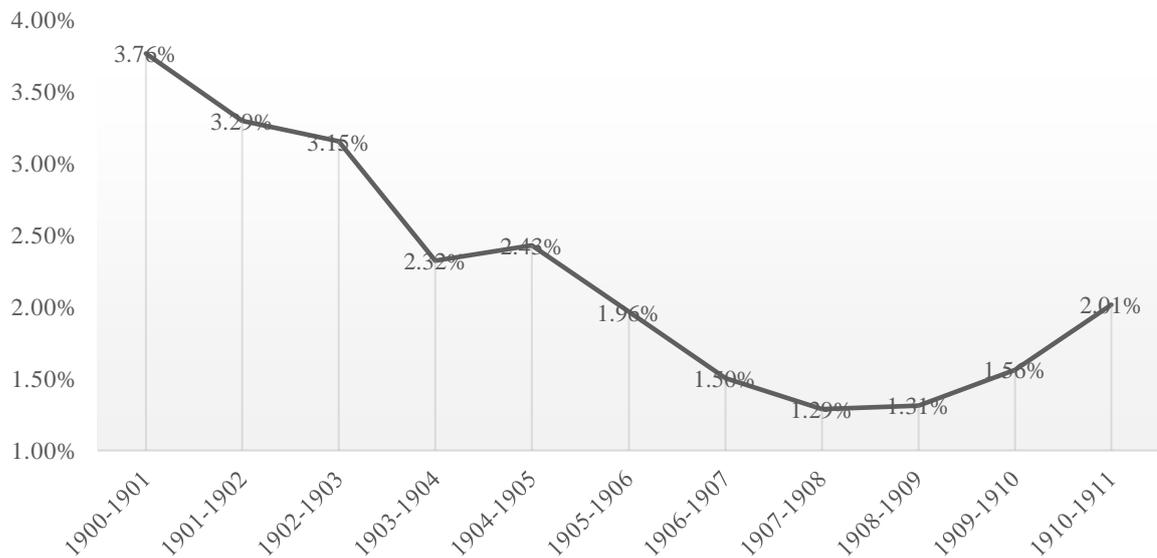
Gráfico 10c: Exportaciones de México al Resto de América, 1900-1911, en dólares de 1913, (millones de dólares)



Fuentes: Elaboración propia con datos de Kuntz-Ficker (2017) y El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., 1960

Además se podría percibir que en el periodo de estudio el porcentaje de las exportaciones de México a estos países americanos varía entre 1.29% y 3.76% y la proporción de la evolución de la importancia de dichos países tiene una tendencia U: en los primeros tres años mantenían el nivel de más de 3%; entre 1900 y 1908 el resto de América venía ocupando un lugar cada año menos importante en las exportaciones totales de México con una disminución de 3.76% a 1.29% (con un ratio de reducción de 35% al año), el punto más bajo en este periodo; en los últimos tres años se notaría una tendencia de crecimiento del porcentaje de 1.29% a 2.01% (Véase el **Gráfico 10d**). Cuando entre 1908 y 1910 las importaciones con origen en el resto de América en México vivieron un crecimiento rápido tanto del valor como de la proporción en los totales, en el ámbito de las exportaciones México no prestaba mucha atención a estos países americanos y en los últimos dos años de este periodo se notaría una tendencia de mejora y crecimiento de la importancia del resto de América tanto en las importaciones como en las exportaciones.

Gráfico 10d: El porcentaje de las exportaciones mexicanas hacia el Resto de América en las totales, 1900-1911



Fuentes: El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., 1960

En resumen, para México, la primera globalización es un proceso de dar un primer paso en la escena comercial mundial. En los primeros años tuvo más relaciones comerciales con los países desarrollados, especialmente con su vecino EE.UU. y en los últimos cinco años antes de la primera guerra mundial, que supondría la clausura de la primera globalización, aunque los porcentajes seguían siendo muy marginales, empezó a conectarse más con los países latinoamericanos.

6.2. Características de las relaciones comerciales entre México y América Latina, 1912-1913

6.2.1. Productos primarios

A través de las estadísticas de exportación de México en el año fiscal 1912-1913 a nivel de productos se podría notar que durante este periodo en el sector primario el resto de los países latinoamericanos ocuparon el 0.95% del volumen total de la exportación de los productos primarios de México a otros países y los países en América Central

ocuparon el 0.94% de las exportaciones totales del sector primario de México, es decir, el 98.12% de la exportación de los productos primarios de México al resto de América Latina llegaron a los países cercanos en Centroamérica, entre los cuales se destacan Guatemala, Salvador, Panamá, Cuba y Puerto Rico (Fuentes: Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales. México.).

Si comparamos las situaciones en la exportación de tres tipos de productos primarios (minerales, vegetales y animales), podríamos observar que en el sector de productos minerales se mostró una huella más tenue de los países latinoamericanos con una proporción de 0.04% de la exportación total y solo hay un caso especial: Guatemala ocupó el 98.99% de la exportación total de *sal* de México (Fuentes: Ibid).

En los otros dos tipos de productos primarios que son vegetales y animales se percibiría una presencia con más frecuencia de los países latinoamericanos. En la exportación de los productos vegetales, el resto de América Latina ocupó el 2.53% del volumen total y los países centroamericanos contribuyeron una porción de 98.67% a dicho porcentaje de 2.53%. Los países con más importaciones en este sector eran Cuba, Salvador, Guatemala y Panamá: Cuba ocupó más de tres cuartos de la exportación total y los productos que importó más eran ajonjolí (y ajonjolí en pasta), ajos, café, frijol, garbanzo, henequén en rama y tabaco en rama, entre los cuales se destaca la exportación del producto frijol a Cuba que ocupó el 85.24% del total, lo cual reflejaría la influencia de la similitud de costumbres sociales en el comercio (Fuentes: Ibid).

En cuanto a la exportación de los productos animales, el resto de América Latina ocupó el 2.90% del volumen total y todos los países importadores eran de América Central: Guatemala, Cuba y Salvador, entre los cuales Guatemala contribuyó más en este sector con una porción de 95.72% en el total de las exportaciones de productos animales hacia los países latinoamericanos y los productos que importó más eran ganado asnal, ganado caballar, ganado mular y ganado vacuno (Fuentes: Ibid).

Con base en este análisis de datos podríamos deducir que la estructura de comercio intrarregional entre México y los países latinoamericanos y especialmente centroamericanos es un modelo de “*comercio intraindustrial*” porque las condiciones naturales, sociales y económicas son muy similares entre estos socios comerciales, por lo cual los países vecinos en América Central no necesitaban, por un lado, de importar los productos primarios naturales de México porque contaban con los recursos y, por el

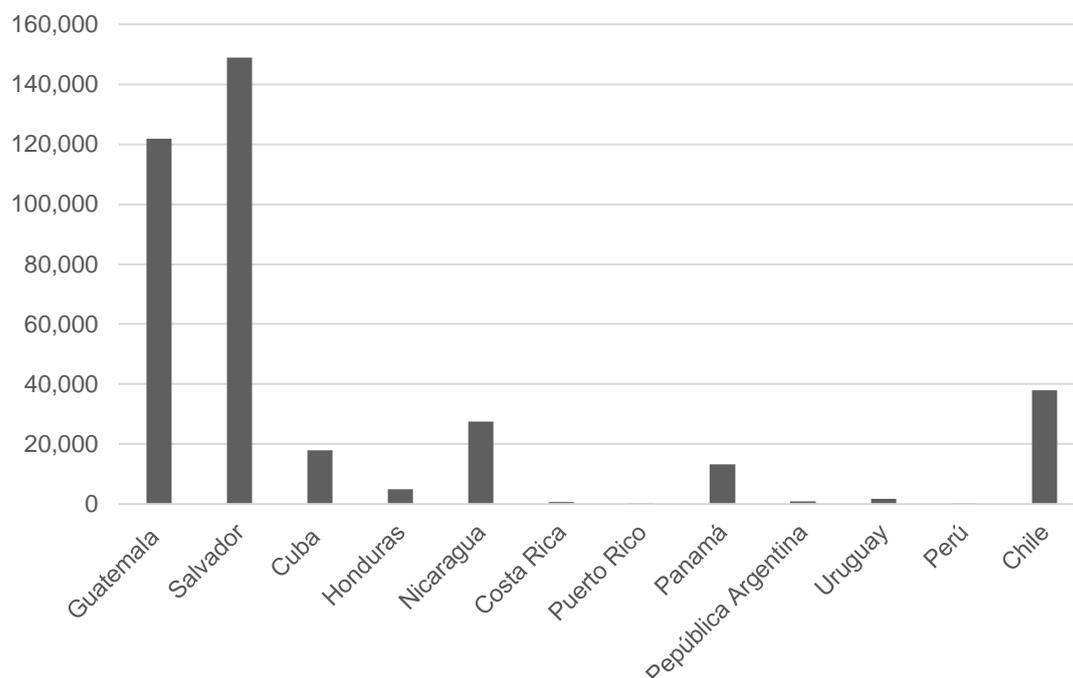
otro lado, en esa época todavía se quedaban en un nivel muy bajo de industrialización económica y no tenían mucha demanda como EE.UU. y otros países desarrollados en Europa de los productos naturales y sobre todo minerales para cubrir la necesidad del desarrollo a un ritmo acelerado de la industrialización y manufacturación de la economía.

6.2.2. Productos manufacturados

En comparación con los otros sectores de exportación de productos primarios como minerales, vegetales y animales, la proporción de la absorción de las exportaciones de productos manufacturados de México por parte de los países latinoamericanos en el año fiscal 1912-1913 es mucho más importante: estos países ocupaban el 11.24% de las exportaciones de los productos manufacturados de México con un valor declarado total en moneda mexicana de 375,954 pesos. Entre los destinos de las exportaciones se destacan los países centroamericanos que ocupan el 89.16% de las exportaciones de México hacia el resto de los países de América Latina.

De acuerdo con los datos de Exportación Año Fiscal de 1912-1913 de México en Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales. México., los países de América Central, sobre todo Salvador y Guatemala, contribuyeron más a la exportación de productos manufacturados de México; Nicaragua, Cuba y Panamá también absorbieron una porción importante de la exportación de este tipo de productos. En cambio, no había una presencia muy fuerte de los países de Suramérica en la importación de México de productos manufacturados excepto Chile (Véase el **Gráfico 11a**).

Gráfico 11a: Exportación de Productos manufacturados de México en América Latina, 1912-1913, en peso mexicano.



Fuentes: Elaboración propia con datos Exportación Año Fiscal de 1912-1913 de México en Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales. México.

Por lo cual se podría deducir que en esta etapa con un nivel no muy elevado de transportes, si la distancia geográfica entre los socios tenía una influencia fuerte en el comercio intrarregional. Con el objetivo de profundizar este tema, se haría un gráfico de la distribución geográfica de la exportación de productos manufacturados de México en 1912-1913 en América Central (Véase el **Gráfico 11b**): en el gráfico están los países y el valor de la exportación de productos manufacturados de México hacia dichos lugares y el tamaño del círculo está relacionado con el valor de exportación (cuando sea mayor la exportación, el círculo sería más grande). En este mapa se podría ver que Guatemala y Salvador, que se quedaban más cerca de México, son los dos países con más importación de productos manufacturados de México; Cuba, con el transporte marítimo, también tuvo una relación íntima en el comercio de este tipo de productos con México; sin embargo, a pesar de la cercanía geográfica, Honduras y Costa Rica no jugaron un papel importante en la exportación de productos manufacturados de México, lo cual podría ser por razones como el nivel de desarrollo y estructura económica de estos dos países.

Gráfico 11b: Distribución geográfica de la exportación de Productos manufacturados de México en América Central, 1912-1913, en peso mexicano.



Fuentes: Elaboración propia con datos Exportación Año Fiscal de 1912-1913 de México en Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales. México.

En cuanto a la diversificación de productos manufacturados exportados, se percibiría que aunque en algunos productos no ocupan un lugar muy importante en las exportaciones totales, los países centroamericanos sobre todo Guatemala, Cuba y Salvador contribuyen mucho a la importación de todos los tipos de productos manufacturados enumerados en los datos, entre los cuales se destacan aguardiente de caña, cerveza, drogas (toda clase de medicinas y productos químicos), ixtle (jarcia, cables, costales y demás manufacturas), libros e impresos, sombreros de palma, sillas de montar, tabaco labrado (cigarros, puros, etc.) y otros productos manufacturados no especificados (Fuentes: Ibid).

En las exportaciones del *aguardiente de caña*, Guatemala y Salvador ocupan el 99.94% del valor total de exportación; en las de la *cerveza* los cuatro países centroamericanos (Guatemala, Nicaragua, Puerto Rico y Salvador) contribuyen el 77.70% de las exportaciones totales; en las exportaciones de *libros e impresos* los países centroamericanos (Guatemala, Cuba, Panamá, Puerto Rico y Salvador) junto con los suramericanos (Perú y República Argentina) juegan un papel muy importante con un

porcentaje de 10.68% del valor total; en las exportaciones de los sombreros de palma el Salvador importó la mayoría de este producto con un porcentaje de 89.19%; en los productos de *tabaco labrado (cigarros, puros, etc.)* se podría notar que los países latinoamericanos (Costa Rica, Cuba, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Salvador, República Argentina, Uruguay, Chile) importaron el 9.80% del valor total de exportaciones de México, lo cual es más alto que la proporción de EE.UU. en la exportación de este producto con un porcentaje de 8.17% aunque en el caso de este producto ni EE.UU. ni los países latinoamericanos eran de mucha importancia para las exportaciones de México; en el sector de otros productos manufacturados no especificados, los países latinoamericanos, incluyendo Costa Rica, Cuba, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú, Salvador y Chile, sobresalieron otra vez ocupando 53.59% de las exportaciones totales de México en comparación con un porcentaje de 36.73% por parte de EE.UU. en este caso (Fuentes: Ibid).

En cuanto al papel de los países suramericanos en las exportaciones de México se podría percibir que en ciertos tipos de productos había una mayor importancia de los países de Suramérica en las exportaciones de México, entre los cuales se destacan Chile, Argentina y Perú. Por ejemplo, en las exportaciones de *mapas y planos* Chile importó el 69.93% de las exportaciones de México y ocupó el 54.48% del valor total de las exportaciones de *muebles* (Fuentes: Ibid).

Con base en el análisis arriba de los datos de exportaciones de productos manufacturados de México en el año fiscal 1912-1913 se podría resumir que los países cercanos en Centroamérica tuvieron una relación muy íntima con México en el comercio de artículos manufacturados de un nivel básico de valor añadido como los productos alimentarios (aguardientes de caña y cerveza) y de consumo no duradero (sombreros de palma) y el modelo de relaciones comerciales entre México y los países centroamericanos se construyó con una estructura de “*comercio intraindustrial básico*” por las similitudes de situación económica, las costumbres de consumo, el ingreso de los ciudadanos, etc. entre México y sus socios centroamericanos. En el caso de los países en América del Sur se vería una presencia no muy destacable de estos países excepto Perú, Argentina y sobre todo Chile que importan muchos productos manufacturados con más valor añadido como los muebles y este modelo formaría una estructura de “*comercio intraindustrial*”.

De todas maneras, en el sector de productos manufacturados, los países latinoamericanos desempeñan un rol muy significativo para México con un potencial de estimular las industrias manufactureras de México, lo cual sería una oportunidad de mucha importancia para México para su industrialización y promoción de las transformaciones de las estructuras de la economía en esta etapa clave en el fin de la primera globalización.

En resumen, después de diez años de descubrimiento en la escena mundial, el modelo de comercio exterior de México ya estaba en embrión en los últimos años de la primera globalización con exportaciones a EE.UU. centradas en los productos primarios como minerales, vegetales y animales mientras que los otros países latinoamericanos, sobre todo sus vecinos en América Central, empezaron a tomar el papel de receptores muy importantes de los productos manufacturados, lo cual sin duda alguna, contribuiría al desarrollo de las industrias manufactureras recién nacidas en México.

Conclusión y reflexiones

Con respecto al desarrollo económico desde la independencia hasta la Primera Globalización se podría llegar a las conclusiones de que, bajo el entorno inestable después de la independencia, México se esforzó por participar en la economía mundial y construir su propia industria doméstica sin éxito con un crecimiento muy humilde en las exportaciones y un desarrollo no satisfactorio en el sector doméstico y que, la Primera Globalización supondría un inicio de transformaciones tanto en las relaciones comerciales exteriores como en la propia estructura económica interna de México con un aumento de la importancia del sector económico de las industrias, lo cual sería una señal positiva del proceso de modernización e industrialización en los años siguientes.

En cuanto al modelo de integración comercial interregional entre México y EE.UU. y el de integración comercial intrarregional entre México y América Latina en la Primera Globalización en el sector de exportación de México se concluiría que el modelo comercial interregional entre México y EE.UU. es “*comercio interindustrial*” entre estos dos países con niveles muy distintos de industrialización con una gran cantidad de exportación de México a EE.UU. de productos primarios y de artículos manufacturados de valor añadido muy bajo; en cambio, la estructura de comercio intrarregional entre México y los países latinoamericanos y especialmente centroamericanos es un modelo de “*comercio intraindustrial*” con una porción relativamente alta en la exportación de México al resto de América Latina de los productos manufacturados.

Para México, la primera globalización es un proceso de dar un primer paso en la escena comercial mundial. En los primeros años tuvo más relaciones comerciales con los países desarrollados, especialmente con su vecino EE.UU. y en los últimos cinco años antes de la primera guerra mundial empezó a conectarse más con los países latinoamericanos, lo cual se reflejaría en el sector de productos manufacturados donde los países latinoamericanos desempeñan un rol muy significativo para México con un potencial de estimular las industrias manufactureras de México, que sería una oportunidad de mucha importancia para México para su crecimiento económico, la modernización, la industrialización y las transformaciones en las estructuras de la economía en esta etapa clave en el fin de la primera globalización.

En fin, el trabajo constata que el comercio con los vecinos latinoamericanos nunca dejó de ser marginal para México, eclipsado por el comercio con los grandes países desarrollados y, particularmente, con EE.UU., con lo que se constata la hipótesis inicial planteada: “En este periodo México se integró más con Estados Unidos que con América Latina en el sector comercial, lo cual determinó la conformación de un modelo “poderoso vs. débil” entre México y Estados Unidos a largo plazo.” A pesar de ello la hipótesis queda matizada por unas tendencias crecientes del comercio intrarregional entre México y los países latinoamericanos, sobre todo los de América Central en el período de la Primera Globalización, así como por la importancia cualitativa, que se manifiesta en los productos manufacturados. Se podría decir que en la primera globalización México estaba muy “cerca” de Estados Unidos y relativamente “lejos” de América Latina, pero bajo esta superficie estaba saliendo el brote de la oportunidad para México de aprovechar las ventajas que le estaban ofreciendo los países latinoamericanos para promover la industrialización y la modernización.

A través del presente trabajo se observa que a lo largo del tiempo América Latina ha vivido una historia llena de cambios y vaivenes de la integración tanto intrarregional como interregional que se caracteriza por las influencias fuertes de la circunstancia externa y en el caso de México se perciben por un lado un contraste entre el papel relativamente débil que desempeña en sus relaciones con los países desarrollados de otras regiones y el lugar fuerte que ocupa en las interacciones dentro de la región y por el otro una comparación entre el porcentaje alto de la integración interregional y una falta de dinamismo en la interior.

El echar mirada hacia atrás nos ayudaría a hacer reflexiones sobre el futuro de la integración tanto interregional como intrarregional de México y la pregunta actual ya se ha extendido fuera del continente americano hacia la escena mundial. En el contexto actual de la corriente de globalización, México se encuentra ahora en un punto de viraje frente a la comparación entre unos países que le dan la bienvenida a entrar y otros que le cierran la puerta. Al no poder rechazar la tendencia de la internacionalización, México tiene que pensar nuevamente sobre las direcciones de su camino de integración tanto dentro del continente americano como en el plano mundial.

En mi opinión, existen dos opciones en la integración intrarregional, una es seguir el camino de unos acuerdos anteriores con base en la cercanía geográfica para promover primero los “comercios fronterizos” entre los vecinos y consolidar el base de

integración económica de tamaño pequeño para después ampliar las relaciones a una mayor escala y profundizar la integración en otras dimensiones; la otra consiste en reunirse en función del nivel de desarrollo de diferentes países para formar un grupo más fuerte con el objetivo de integrarse luego como un conjunto con los demás y finalmente se logra una unificación poderosa de toda América Latina frente al resto del mundo.

Con respecto a la integración interregional, en la situación presente de México todavía se ven una inclinación evidente al mercado fuera de la región y una dependencia fuerte de la economía de EE.UU. Sin embargo, con la puesta de marcha de las políticas proteccionistas del nuevo presidente estadounidense, es mejor que México empiece a buscar otras fuentes de recursos y nuevos mercados para diversificar sus comercios exteriores frente a los riesgos provenientes de la frontera. Por un lado podría seguir sus relaciones comerciales con otros países desarrollados como la UE con el objetivo principal de mantener un estado de progreso gradual absorbiendo los elementos tecnológicos e ideológicos relativamente más avanzados, por el otro lado merecería la pena explorar nuevos contactos e interacciones con los países en vías de desarrollo especialmente los asiáticos para poder construir después grupos transpacíficos basándose en las condiciones de los miembros mucho más igualitarias en comparación con los acuerdos con las potencias del primer mundo.

Aparte de eso, también sería importante que México seleccionara una prioridad de estos dos procesos o encontrar una forma de conciliar la distribución de recursos en los dos ámbitos de integración. En mi opinión, el proyecto que le conviene a México es primero reducir la dependencia de su economía en unos ciertos países fomentando al mismo tiempo sus relaciones con los países del mismo nivel de desarrollo dentro y fuera de la región latinoamericana y después con base en esta integración parcial ampliar las interacciones en toda América Latina y conectarla con otras regiones en vías de desarrollo para construir un conjunto fuerte de miembros relativamente débiles con la finalidad de presentarse otra vez a la escena mundial con una imagen unificada frente a las potencias. De esta manera se explicaría el poder de la integración para América Latina. El camino sería largo y duro pero poco a poco se llega al destino con la esperanza del cambio del signo de interrogación de “México, ¿tan lejos de América Latina y tan cerca de Estados Unidos?” al signo de admiración: “México, ¿tan cerca de América Latina y tan cerca del Mundo!”

Base de datos

Estadísticas de Comercio Exterior Oficiales. México.

Maddison Project Database, version 2018. Bolt, Jutta, Robert Inklaar, Herman de Jong and Jan Luiten van Zanden (2018), “Rebasing ‘Maddison’: new income comparisons and the shape of long-run economic development”, [Maddison Project Working paper 10](#)

Nacional Financiera (Corporation: Mexico). (1978). *La economía mexicana en cifras*. Nacional Financiera.

Bibliografía

Badia-Miró, M., & Carreras-Marín, A. (2012). Latin America and Its Main Trade Partners (1860-1930): did WWI affect geographical patterns?. *yáñez, C., y caRReRas, A.(eds.), The Economies of Latin America: New Cliometric Data, Londres, Pickering and Chatto.*

Bulmer-Thomas, V. (2003). *The economic history of Latin America since independence*. Cambridge University Press.

Carreras-Marín, A., Badia-Miró, M., & Peres Cajías, J. (2013). “Intraregional Trade in South America, 1912–1950: The Cases of Argentina, Bolivia, Brazil, Chile and Peru.” *Economic History of Developing Regions*, 28(2), 1-26.

Carreras-Marín, A., & Badia-Miró, M. (2008). La fiabilidad de la asignación geográfica en las estadísticas de comercio exterior: América Latina y el Caribe (1908–1930). *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 26(3), 355-373.

Devlin, R. & Estevadeordal, A. (2001). *What’s New in the New Regionalism in the Americas? (Vol. 6)*. Bid-intal.

Devlin, Robert, & Ricardo Ffrench-Davis. 1999. “Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s.” *World Economy* 22 (2): 261–290.

Dobado, R., & Marrero, G. A. (2011). The role of the Spanish imperial state in the mining-led growth of Bourbon Mexico's economy. *The Economic History Review*, 64(3), 855-884.

El Colegio de México. *Estadísticas Económicas del Porfiriato. Comercio Exterior de México, 1877-1911*. México. D.F., 1960

Kuntz-Ficker, S. (2007). *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*. México: El Colegio de México, A.C.

Kuntz-Ficker, S. (ed.). (2017). "Mexico in the Export Era (1870s-1929): Export Boom, Economic Modernization, and Industrialization." *The First Export Era Revisited*. Palgrave Studies in Economic History.

Nacional Financiera (Corporation: Mexico). (1978). *La economía mexicana en cifras*. Nacional Financiera.

Pérez López, Enrique. "El producto nacional". Cap. XVIII de *México, 50 años de Revolución*. Tomo I. La economía, p. 587. México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1960

Restrepo Estrada, M. I. (2017). "*Regional trade integration and industrialization: Colombia and South America in the first half of the 20th Century.*"