

DOCUMENTOS DE TRABAJO IELAT

**Nº 38 – Mayo
2012**

**Entre dominación europea y estadounidense:
independencia y comercio exterior de México (siglo XIX)**



Walther L. Bernecker



**Entre dominación europea y estadounidense:
independencia y comercio exterior de México (siglo XIX)**

Walther L. Bernecker



Universidad
de Alcalá

INSTITUTO DE ESTUDIOS
LATINOAMERICANOS (IELAT)

Estos documentos de trabajo del IELAT están pensados para que tengan la mayor difusión posible y que, de esa forma, contribuyan al conocimiento y al intercambio de ideas. Se autoriza, por tanto, su reproducción, siempre que se cite la fuente y se realice sin ánimo de lucro. Los trabajos son responsabilidad de los autores y su contenido no representa necesariamente la opinión del IELAT. Están disponibles en la siguiente dirección: [Http://www.ielat.es](http://www.ielat.es)

Instituto de Estudios Latinoamericanos
Universidad de Alcalá
C/ Trinidad 1
Edificio Trinitarios
28801 Alcalá de Henares – Madrid
www.ielat.es
ielat@uah.es

Equipo de edición:
M^a. Cecilia Fuenmayor
Mercedes Martín Manzano
Eva Sanz Jara
Inmaculada Simón
Vanessa Ubeira Salim
Lorena Vásquez González
Guido Zack

Consultar normas de edición en el siguiente enlace:
<http://www.ielat.es/inicio/repositorio/Normas%20Working%20Paper.pdf>

DERECHOS RESERVADOS CONFORME A LA LEY
Impreso y hecho en España
Printed and made in Spain
ISSN: 1989-8819

Consejo Editorial

UAH

Diego Azqueta
Concepción Carrasco
Isabel Garrido
Carlos Jiménez Piernas
Manuel Lucas Durán
Diego Luzón Peña
José Luis Machinea
Pedro Pérez Herrero
Daniel Sotelsek Salem

Unión Europea

Sergio Costa (Instituto de Estudios Latinoamericanos,
Universidad Libre de Berlín, Alemania)
Ana María Da Costa Toscano (Centro de Estudios
Latinoamericanos, Universidad Fernando
Pessoa, Porto, Portugal)
Georges Couffignal (Institute des Haute Etudes de
L'Amérique Latine, Paris, Francia)
Leigh Payne (Latin American Centre and Brazilian
Studies Programme, Oxford, Gran Bretaña)

América Latina y EEUU

Juan Ramón de la Fuente (Universidad Nacional
Autónoma de México, México)
Eduardo Cavieres (Pontificia Universidad Católica de
Valparaíso, Chile)
Eli Diniz (Universidad Federal de Río de Janeiro,
Brasil)
Carlos Marichal (El Colegio de México, México)
Armando Martínez Garnica (Universidad Industrial
de Santander, Bucaramanga, Colombia)
Marcos Neder (Trench, Rossi e Watanabe Advogados
Sao Paulo, Brasil)
Peter Smith (Universidad de California, San Diego,
EEUU)
Francisco Cueto (Facultad Latinoamericana de
Ciencias Sociales –FLACSO-, República
Dominicana)

**Entre dominación europea y estadounidense:
independencia y comercio exterior de México (siglo XIX)**

Walther L. Bernecker*

Índice

1. Introducción
2. Intereses comerciales europeos a comienzos del siglo XIX
3. Un debate historiográfico sobre la economía exterior mexicana a principios de la Independencia
4. Rivalidades europeo-estadounidenses en torno a tratados de comercio.
5. Un caso concreto: los tratados entre estados alemanes y México
6. La competencia europea por el mercado mexicano
7. Composición de los bienes negociados y rutas comerciales
8. El ejemplo de los textiles: lino silesiano versus algodón británico versus lino irlandés
9. Comercio en la era de la Reforma
10. El avance del capitalismo estadounidense durante el Porfiriato

Bibliografía

* Dr., Catedrático, nacido 1947, estudios de historia, germánicas e hispanística en la Universidad Erlangen-Nürnberg; 1973-1977 y 1979-1984 profesor asociado en la Cátedra de Historia Contemporánea de la Universidad de Augsburgo, 1984/85 "Visiting Fellow" en el "Center of Latin American Studies" de la Universidad de Chicago, 1986 "Habilitación", 1988-1992 Cátedra de Historia Moderna y Contemporánea en la Universidad de Berna (Suiza), desde 1992 Cátedra de Estudios Internacionales en la Universidad Erlangen-Nürnberg. Otras funciones: Presidente de la Asociación Alemana de Profesores de Español (1996-2012). Presidente del Centro Bávaro para América Latina (2007-2009); 2002/2003 Cátedra Extraordinaria Guillermo y Alejandro de Humboldt (México D.F.). Contacto: Bernecker@wiso.uni-erlangen.de



Resumen:

El ensayo no analiza en primer lugar la importancia del comercio europeo y estadounidense para el desarrollo de México en el siglo XIX (como lo han hecho muchos estudios dependentistas), sino más bien el impacto de las relaciones comerciales entre Europa, Estados Unidos y México para los tres bandos. Al integrar las perspectivas de los diferentes intereses económicos involucrados en los negocios comerciales, se pueden definir más exactamente la toma de decisiones, las intenciones perseguidas y los resultados obtenidos. Se resalta la competencia entre las economías europeas y la estadounidense por conquistar el mercado mexicano en las primeras décadas después de la Independencia del país.

El artículo comienza describiendo la situación económica en Europa a principios del siglo XIX; después, analiza el debate historiográfico sobre la economía exterior mexicana, ante todo con respecto a la importación masiva de textiles europeos; sigue un resumen de las rivalidades entre países europeos sobre tratados comerciales, resaltando como ejemplo el caso de los tratados comerciales entre México y los estados alemanes. La segunda parte del artículo se concentra en la política comercial mexicana y la competencia entre los diferentes estados por arrebatar parcelas del mercado mexicano a sus competidores (europeos y estadounidenses), en la composición de los bienes negociados y las rutas comerciales. Sigue un ejemplo concreto: la lucha comercial en el sector de los textiles entre lino silesiano, algodón británico y lino irlandés. Los últimos dos capítulos describen el comercio mexicano "liberalizado" en la era de la Reforma, y -para acabar- las transformaciones de la economía mexicana durante el Porfiriato, cuando los Estados Unidos se impusieron definitivamente como potencia dominante en el comercio mexicano.

Abstract:

The essay does not predominantly analyze the importance of European and US-American commerce for the development of Mexico in the 19th century (as has been done by many authors, based on the theories of dependence), but rather the impact of the commercial relations between Europe, the United States and Mexico for all three of them. Integrating the perspectives of the different economic interests involved in transatlantic commercial business, how decisions were made, what interests were pursued and what results were obtained can be defined more precisely. The article emphasizes the competition between European and US-American economic interests in conquering the Mexican market in the first decades after the independence of the country.

The article describes in its first chapter the economic situation of Europe at the beginning of the 19th century; then it analyzes the historiographic debate about the Mexican foreign economy, especially with respect to the massive importation of European textiles; the next chapter summarizes the rivalry between European countries and the United States of America, referring to the negotiations about commercial treaties between Mexico and the German states. The second part of the article concentrates upon Mexican commercial policy and the competition between

the different states in order to tear away parts of the Mexican market from their (European and US-Americans) competition, upon the composition of the commercialized goods and upon the maritime routes. A concrete example follows: the commercial battle in the textile sector between linen of Silesia, cotton of Great Britain and linen of Ireland. The last two chapters describe the "liberalized" Mexican commerce in the Reform era, and finally the transformations of the Mexican economy during the Porfiriato, when the United States took over definite leadership in the Mexican foreign commerce.

1. Introducción

Durante el siglo XIX, las naciones latinoamericanas experimentaron la creciente expansión que las nuevas potencias europeas, especialmente Gran Bretaña, y poco después, de forma modificada, Alemania y Francia, operaron en el vacío dejado por la retirada de España. Si bien América Latina había podido, a principios de siglo, sacudirse el poderío colonial hispano-portugués, a finales de siglo el subcontinente ya se encontraba en un nuevo estado de dependencia, ahora ante todo económica. Por eso, el siglo XIX puede definirse, con respecto a la relación entre el subcontinente latinoamericano y las naciones más desarrolladas del Atlántico norte, como un período de transición entre "viejo" y "nuevo" imperialismo.

Por regla general, los historiadores se han interesado por las consecuencias que tuvo la incorporación de América Latina en la economía mundial a lo largo del siglo XIX. Ante todo los teóricos de la dependencia han venido analizando esta pregunta en un sinnúmero de estudios. En el presente ensayo, se modifica algo la perspectiva: no se tratará de discutir en primer lugar la importancia del comercio europeo y estadounidense para el desarrollo (o subdesarrollo) de un país latinoamericano a lo largo del siglo XIX, sino más bien de analizar la importancia del comercio europeo-estadounidense-latinoamericano para los tres bandos, es decir tanto el latinoamericano como el europeo y el estadounidense. Como ejemplo latinoamericano se tomará México. Al integrar las perspectivas de los tres bandos, se pueden definir más exactamente la toma de decisiones, las intenciones perseguidas y los resultados obtenidos.

En un gran número de estudios sobre las relaciones económicas entre los estados del Atlántico Norte (Europa/EE.UU.) y América Latina se sugiere que las repúblicas latinoamericanas, en el momento de obtener su independencia política, fueron presa del ataque concentrado de las desarrolladas economías europeas. Gracias a su mayor potencia industrial, los ingleses, franceses y alemanes fueron capaces de arrollar las incipientes manufacturas latinoamericanas.

Si bien las industrias europeas cosecharon indudablemente grandes éxitos comerciales en América Latina, esta conquista del mercado sólo fue posible con enormes esfuerzos. El siguiente ensayo analiza, para el caso mexicano, no tanto la competencia entre productos europeos y latinoamericanos, sino entre las diferentes economías europeas y la estadounidense por conquistar el mercado mexicano.

El segundo apartado de este ensayo describe la situación económica en Europa a principios del siglo XIX, resaltando los argumentos comerciales esgrimidos en los países europeos, hasta el momento en que sus respectivos gobiernos decidieron reconocer la independencia mexicana para tener así acceso a un importante mercado en América Latina.

En el tercer apartado, se resume un debate historiográfico sobre la economía exterior mexicana, concretamente la importación de textiles. Durante décadas, los textiles fueron, por mucho, el artículo de importación más importante de México. La pregunta que se han planteado los historiadores una y otra vez va dirigida a las

consecuencias inmediatas de la inundación del mercado (en este caso: mexicano) con textiles europeos, y si el mercado mexicano de verdad estaba en condiciones de absorber grandes cantidades de productos textiles europeos.

El cuarto apartado describe las disputas entre los países europeos, concretamente Gran Bretaña, y los Estados Unidos en torno al poder comercial y la influencia económica en México, concentrándose en las negociaciones sobre tratados comerciales. Estos tratados eran, en su época, un instrumento de reconocimiento diplomático de la independencia de un país. Al mismo tiempo, las negociaciones de los tratados comerciales se efectuaban a modo de negocio de compensación: las potencias extranjeras reconocieron mediante la firma de estos tratados de "amistad, comercio y navegación" la independencia de México, recibiendo a cambio una especie de garantía de poder comerciar en el futuro con México disfrutando de condiciones preferenciales.

La exposición sobre los tratados comerciales se concreta en el quinto apartado, en el que se analizan los tratados comerciales entre México y los estados alemanes, a saber Prusia y las Ciudades Hanseáticas que eran en territorio alemán por mucho los socios comerciales más importantes de México en las décadas después de conquistar la Independencia.

Haber logrado concluir un tratado comercial con México, no significaba para los estados europeos o los Estados Unidos de Norteamérica poder lanzarse sin obstáculos a la conquista del mercado mexicano. Más bien, había que vencer dos obstáculos más: por un lado, las dificultades creadas por las autoridades mexicanas con las continuas alteraciones de su política arancelaria y las múltiples trabas burocráticas; y por otro, la competencia de los otros estados que se esforzaron igualmente por conseguir una parcela importante del mercado mexicano. En el sexto apartado se estudia esta competencia; el capítulo se centra en la competencia entre Inglaterra y Alemania en los años veinte del siglo XIX (este ejemplo se retoma en un capítulo posterior.)

La nación que logró imponerse al principio en esta batalla competencial, fueron los ingleses con sus productos de algodón. Pero para poder enjuiciar debidamente la importancia de las diferentes naciones extranjeras en el marco del comercio exterior mexicano, no basta calcular las cantidades de determinados productos de importación. Hay que considerar también las rutas comerciales y la marina mercante. Y en el sector marítimo, los estadounidenses superaban claramente a los europeos. La competencia entre Estados Unidos y Gran Bretaña (y los otros estados europeos) en el sector de los barcos que transportaban las mercancías, es el tema del séptimo apartado, al igual que el análisis de las rutas comerciales entre Europa y México.

El octavo apartado, en cierta manera empalma con el sexto sobre la competencia europea en el mercado mexicano. Continúa el análisis de la lucha comercial, entablada en el sector de los textiles ya en los años veinte, a lo largo de todo el siglo XIX, y se concentra en el desplazamiento del lino silesiano por el algodón británico y, más tarde, el lino irlandés. En este capítulo también se intenta dar una explicación, cómo una nación logró ocupar la posición antaño dominante de otra en el comercio exterior mexicano.

A mediados del siglo XIX, como resultado de la guerra entre México y los Estados Unidos (1846-1848), se registraron importantes cambios en el campo de la economía exterior. La guerra tuvo como secuela un intenso debate en la clase política mexicana sobre prácticamente todos los problemas que habían causado fuertes controversias en las décadas pasadas entre los distintos frentes ideológicos. El noveno apartado detalla cómo en la "era de la Reforma" se impuso el liberalismo, también económico, en el sector del comercio exterior.

El último apartado, el décimo, esboza brevemente, cómo la economía mexicana experimentó durante el Porfiriato una profunda transformación, ampliándose la infraestructura de transporte, aumentando considerablemente las importaciones y exportaciones, e intensificándose cada vez más la conexión entre la economía estadounidense y la mexicana. Con la Primera Guerra Mundial, los Estados Unidos se impusieron definitivamente como potencia dominante en el sector (de comercio) exterior de los países latinoamericanos, documentando su posición hegemónica. Había comenzado una nueva era de la historia latinoamericana (y mundial).

2. Intereses comerciales europeos a comienzos del siglo XIX

La situación económica de los estados europeos durante las Guerras Napoleónicas y en la década tras el Congreso de Viena constituyó el motor decisivo para establecer relaciones económicas con América Latina. Pronto se pudo apreciar que a pesar de los principios legitimistas, las potencias de la Santa Alianza jugaron un papel más bien pasivo frente a la emancipación latinoamericana. El principio de legitimidad establecido en el Congreso de Viena no originó una intervención a favor de España de las grandes potencias en el Nuevo Mundo. A tal comportamiento se oponían los intereses reales de la Pentarquía que en Europa estaban dirigidos hacia una restauración del status quo, y frente a América Latina adoptaban una política de no-intervención. Los intereses económicos en ultramar exigían más bien la abolición de todas las restricciones económicas en el comercio con las colonias españolas. Este aspecto era vital para todos los estados, en especial para Gran Bretaña. En Inglaterra había tenido lugar hacia finales del siglo XVIII una enorme concentración de capitales. Los comerciantes británicos habían expandido sus negocios a todos los rincones del mundo, el volumen del comercio exterior de Gran Bretaña entre 1790 y 1808 casi se había duplicado (de 22 a 40 millones de libras). Además, las Guerras Napoleónicas habían contribuido de nuevo a un auge de la economía británica, que se beneficiaba a su vez de la huida al centro financiero Londres, de aquellos capitales en el continente. Las necesidades de las potencias continentales colaboraron en la formación de fuertes organizaciones comerciales en Inglaterra y a un inmenso sistema bancario y financiero a consecuencia de la acumulación de capitales¹.

Esta desarrollada estructura comercial y financiera amenazaba con derrumbarse al acabar las guerras europeas. La demanda continental decayó súbitamente, la economía sufrió una profunda depresión postbélica, el comercio algodonero

¹ Lynch, John (1969), "British policy in Spanish America, 1783-1808", *Journal of Latin American Studies*, 1,1, pp. 1-30; Jenks, Leland H., *The Migration of British Capital to 1875*, New York, 1973; Schütt, Kurt-Peter, *Externe Abhängigkeit und periphere Entwicklung in Lateinamerika. Eine Studie am Beispiel der Entwicklung Kolumbiens von der Kolonialzeit bis 1930*, Frankfurt, 1980, pp. 91-96.

languidecía, las regiones industriales cercanas a Manchester atravesaban por una profunda crisis², que trajo consigo grandes disturbios sociales y reivindicaciones a favor de reformas políticas radicales. Para superar este estancamiento, la industria británica necesitaba conquistar nuevos mercados a los que podría vender su exceso de producción. La mirada inglesa se volvió entonces hacia América. A partir de 1820 se produjo un auge del comercio británico que, a pesar de su corta duración, señaló el comienzo de la que sería una larga etapa de expansión. El "valor oficial" de los bienes de algodón exportados de Inglaterra aumentó, entre 1821 y 1824, de 23,5 a 30,2 millones de libras esterlinas (si bien el aumento del "valor declarado" era inferior debido a la caída de precios)³. Las exportaciones británicas a América Latina registraron este crecimiento con mayor intensidad; en 1823 los mercados latinoamericanos habían adquirido tal importancia para el comercio algodonero de Lancashire, que en la Cámara de Comercio de Manchester fueron declarados de "primer orden", exigiendo el nombramiento de agentes consulares para su conservación.

Los responsables de la política exterior inglesa habían definido ya mucho antes de la independencia de las colonias españolas las metas que Gran Bretaña habría de perseguir en América Latina. En un Memorandum⁴ del *Foreign Office* del año 1806 podía leerse ya la formulación clásica de lo que más tarde ciertos historiadores denominarían Imperialismo "informal" o "comercial". En el Memorandum se rechazaba explícitamente una conquista directa o una ocupación temporal de países latinoamericanos; el documento esbozaba, más bien, un proyecto visionario cuyas máximas servirían de orientación a los políticos ingleses durante casi todo el siglo XIX. Contenía las ideas básicas de la división internacional de trabajo entre proveedores de materias primas y productores manufactureros, resaltaba las ventajas de una relación directa (sin mediación de los EE.UU.), insistía en la importancia estratégica de un comercio que independizaría a Inglaterra del mercado europeo, y pronosticaba que el comercio regular con América Latina podría aún multiplicarse por diez. Las consecuencias políticas de tales reflexiones estaban claras: o bien eran abolidas todas las restricciones que obstaculizasen el comercio con las colonias españolas (política ésta que no podía esperarse de España), o bien las colonias declaraban su independencia. De manera implícita o explícita, tales reflexiones económicas servirían de guía a la política exterior británica frente a América Latina. Durante todo el siglo XIX los intereses económicos constituyeron la máxima de la política inglesa. En ellos se basaron aquellas importantes decisiones que a principios de los años veinte llevarían al reconocimiento diplomático de las repúblicas⁵. Aún cuando décadas más tarde fue evidente que no se cumplirían las exageradas esperanzas puestas en el comercio con

² Daniels, G. W. (1917/18), "The Cotton Trade at the Close of the Napoleonic Wars", *Transactions of the Manchester Statistical Society*, pp. 1-28.

³ Redford, Arthur, *Manchester Merchants and Foreign Trade, 1794-1858*, Manchester, 1934, p. 75.

⁴ (Jacob, William), Memorial on the Advantages to be obtained by Great Britain from a Free Intercourse with Spanish America, 14/2/1806, Public Record Office Foreign Office (=PRO FO) 72/90, f. 77-96.

⁵ Véase p.ej. el comentario de Sir W. Adams en un Memorandum a Joseph Planta del Ministerio de Asuntos Exteriores británico, Londres 29/6/1823: Observations with reference to the recognition of the Independence of the South Americas by Great Britain and the advantages to be derived there from by all Classes of the Community in this Country: PRO FO 50/2, f. 44-47.

América Latina, la combinación básica del intercambio comercial – materias primas a cambio de productos manufacturados – seguiría siendo el axioma de la política comercial británica. Al igual que Inglaterra, también los otros estados europeos manifestaron tempranamente su interés comercial por América Latina, y más concretamente por México.

Desde que Alejandro de Humboldt publicara su *Ensayo político sobre Nueva España*⁶ a principios del siglo XIX, en Alemania era común hablar de la riqueza de México. Las mayores ganancias se esperaban en los sectores de minería y comercio. En 1823, el periódico *Allgemeine Preußische Staatszeitung* escribía entusiásticamente: "Überhaupt hat die Natur Mexico so begünstigt, daß es nur einer sorgsamem Regierung und eines freien Verkehrs mit anderen Nationen bedarf, um in Kurzem eins der blühendsten Länder beider Welttheile zu werden."⁷ Unos años más tarde, la burocracia ministerial prusiana albergaba enormes esperanzas con respecto a las perspectivas expansionistas del comercio alemán, una vez que México hubiera sido reconocido diplomáticamente y las exportaciones pudiesen basarse en un contrato⁸:

"Welcher Ausdehnung ist also der Absatz dieses einzigen vaterländischen Artikels [schlesisches Leinen] in Mexico fähig, wenn nach erlangter Ruhe die Kultur und Bevölkerung, und damit auch die Bedürfnisse wachsen, und dies ist hier umso wichtiger, da Mexico das reichste Land an edlen Metallen ist, und daher der Austausch der hingesandten Waaren fast nur gegen Metalle geschieht, die selbst als Waare betrachtet wohl immer die zuverlässigste Rechnung geben."

Al extenderse la noticia de las presuntas fabulosas riquezas latinoamericanas (en este caso, mexicanas) surgieron rápidamente numerosos "colaboradores" que querían participar en su explotación. Gobiernos, agencias estatales, sociedades, bancos, particulares: todos estaban dispuestos a lanzarse sobre la presa, bien mediante créditos al gobierno mexicano, bien por medio de inversiones en la minería o a través del comercio ultramarino. El mito de *El Dorado* mexicano atrajo indudablemente el interés europeo en comerciar con México e invertir allí, aunque sólo este mito no hubiera bastado para hacer llegar, en los años 20 del siglo XIX, una amplia corriente de bienes y capitales, de máquinas y personas a México. Fue necesaria una motivación más fuerte que la fe en la riqueza mexicana. La difícil situación económica de los estados europeos se reveló como la fuerza motriz decisiva para entablar relaciones comerciales.

En lo que al caso alemán se refiere es necesario resaltar que, a lo largo del siglo XVIII, las colonias españolas se habían convertido en un mercado extremadamente importante para el capital manufacturero y comercial. Tras las reformas borbónicas, llevadas a cabo por la Corona española, el interés económico alemán por el mercado colonial iberoamericano creció aún más. El lino silesiano era de especial importancia y

⁶ Humboldt, Alejandro de, *Ensayo político sobre Nueva España*, 5 tomos, París, 1836.

⁷ *Allgemeine Preußische Staatszeitung*, 11-XI-1823, p. 1278.

⁸ Rother al Ministro del Interior Schuckmann y al Ministro de Asuntos Exteriores Bernstorff, Berlin 9-IV-1829: ZSAM (= Zentrales Staatsarchiv Merseburg, Archivo Central en Merseburg, hoy en Potsdam) 2.4.1.II 5213, f. 348.

ocupaba una singular posición en el mercado mundial. A mediados del siglo XVIII, su valor de exportación era de unos 3,5 millones de táleros, y hasta 1803 había aumentado a unos ocho o diez millones de táleros⁹. La mitad del lino silesiano era enviada a Hispanoamérica via Hamburgo o España. "Für die schlesischen Verleger, die auf Kosten von einhunderttausend Webern lebten, und für ihre hamburgischen Exporteure wurde die ständige Ausweitung des spanischen Kolonialmarktes zur ökonomischen Existenzfrage."¹⁰ Las organizaciones comerciales silesianas tenían que luchar contra muchos obstáculos: La colaboración con los exportadores hamburgueses era considerada como carga monopolística de los hanseáticos, ya que el gran negocio no lo hacía el capital manufacturero, sino - en opinión de los silesianos - el comercial; la influencia de los franceses en España y su intento de erigir allí manufacturas propias de lino eran vistas como competencia peligrosa; la expansión comercial británica a ultramar y el socavamiento económico del sistema colonial español por parte de Inglaterra, eran observados con recelo por los alemanes.

Cuando España, obligada por sus dificultades políticas y su penuria económica, permitió a las "potencias neutrales" el comercio directo con sus colonias, la coyuntura de la exportación de lino a Hispanoamérica pareció revivir. Sin embargo, el comercio directo con América suponía aún un gran riesgo para los alemanes (si bien algunas empresas sacaban enorme provecho de él); cuando las Guerras Napoleónicas devastaron Europa, y el bloqueo continental interrumpió las relaciones tradicionales, el comercio prusiano-hanseático con América perdió importancia. Ni las solicitudes de las organizaciones comerciales silesianas - p. ej. el *Schlesischer Gebirgshandelsstand* - al gobierno prusiano ni las demandas de los agentes prusianos al Ministerio de Asuntos Exteriores francés lograron una abolición de las trabas comerciales para las ciudades hanseáticas neutrales¹¹. El bloqueo continental tuvo consecuencias catastróficas para Prusia: el comercio marítimo se redujo en un 60 %; la seda de Berlín, el lino de Silesia y el paño de Brandenburgo, que equivalían a un 50% de las exportaciones prusianas, perdieron sus mercados exteriores¹². La situación se agravaría aún más tras finalizar el bloqueo, ya que las mercancías inglesas acaparadas durante años en la isla, fueron lanzadas al continente, arruinando la recién surgida industria alemana de bienes de compensación. Especialmente problemática era, después de 1815, la situación en las nuevas provincias prusianas del Rin y en Silesia. Los altos hornos y las fundiciones de la región Siegerland habían tenido que cerrar, la pequeña industria de la región y las fábricas de tejidos de Wuppertal se encontraban en una situación igualmente crítica.

⁹ Kossok, Manfred (1961), "Die Bedeutung des spanisch-amerikanischen Kolonialmarktes für den preußischen Leinwandhandel am Ausgang des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts", *Hansische Studien. Heinrich Sproemberg zum 70. Geburtstag*, Berlin, pp. 210-218.

¹⁰ Ibid., p. 213. Acerca de las relaciones entre las Ciudades Hanseáticas y América Latina, ante todo México, durante la época colonial véase Becker, Felix, *Die Hansestädte und Mexiko. Handelspolitik, Verträge und Handel, 1821-1867*, Wiesbaden, 1984, pp. 1-10.

¹¹ Acerca de las diferentes solicitudes del residente hanseático Abel, en París, al Ministro francés de Asuntos Exteriores Champagny, dirigidas todas (sin éxito) al restablecimiento de la navegación neutral alemana, véase Meier, Harri, "Die hansische Spanien- und Portugalfahrt bis zu den spanisch-amerikanischen Unabhängigkeitskriegen", *Ibero-Amerika und die Hansestädte. Die Entwicklung ihrer wirtschaftlichen und kulturellen Beziehungen*, Hamburg, 1937, pp. 93-152, esp. pp. 145-151.

¹² Treue, Wilhelm, *Wirtschaftszustände und Wirtschaftspolitik in Preußen 1815-1825*, Stuttgart, 1937.

En cuanto México declaró su independencia en 1821, los comerciantes e industriales alemanes vieron en este paso la posibilidad de hacer resurgir el lucrativo comercio de antaño. La *Rheinisch-Westindische Compagnie*, fundada el mismo año 1821 por comerciantes e industriales en Elberfeld, debía "fomentar la exportación a ultramar de productos nacionales, fabricados y naturales"¹³. Con este "instituto comercial" se perseguía el objetivo de abrir el "mercado mundial" a la industria alemana, decaída tras las Guerras Napoleónicas a consecuencia de la invasión del continente con productos ingleses baratos. Los comerciantes querían eliminar la mediación de casas de exportación extranjeras que encarecían las mercancías. La *Compagnie* estableció sus primeras agencias en Haití, México y Buenos Aires; agentes de la *Compagnie* - con una carta de recomendación de Alejandro de Humboldt - fueron los primeros comerciantes alemanes que transportaron, en un velero inglés, mercancías por un valor de 1.050.000 marcos al México independiente. Un segundo envío, llevado a cabo en 1823, tenía un valor de 795.000 marcos. En 1825, México importaba fabricaciones europeas por un valor de 81 millones de marcos; de éstos, 12-15 millones correspondían a importaciones provenientes de Alemania¹⁴. Muy pronto se puso de manifiesto que los tejidos de lino y los artículos prusianos de lencería eran los productos manufacturados alemanes más solicitados en México. En noviembre de 1823, la *Allgemeine Preußische Staatszeitung* escribía¹⁵:

"Deutsche und Franz. Leinen werden hier [in Mexiko] den Engl. und Span. so entschieden vorgezogen, daß, bei billigen Preisen, ihr großer Verbrauch eher zu-, als abnehmen muß. Die engl. Baum-Wollen-Waaren werden freilich den Gebrauch der Leinen wohl etwas beeinträchtigen, doch nicht in einem sehr merklichen Grade, so lange wir hinlänglich und zu billigen Preisen mit letzteren versehen werden [...] In allen Leinen-Gattungen wird hier aufs Aeußere vorzüglich gesehen, und alle Waare, die hier Absatz finden will, muß nicht allein ein festes Gewebe, sondern auch vorzüglich eine schöne Appretur haben. "

Lo que en este artículo periodístico parece ser un folleto informativo destinado a comerciantes interesados, iba a ser mucho más que un simple negocio para los centros prusianos dedicados a producción de artículos de lencería. Ya en 1814, un alto representante (*Oberpräsident*) de Silesia, Merckel, se había pronunciado por la independencia hispanoamericana de España, para que los europeos pudieran

¹³ (C.C. Becher), *Hauptmomente des Wirkens der Rheinisch-Westindischen Kompagnie, als Anhaltspunkt zur Beurtheilung der Sache, bei Gelegenheit der General-Versammlung vom 2. März 1830, den verehrlichen Aktionären mitgetheilt von der Direktion*, Elberfeld, 1830; véase también Beckmann, August, *Die Rheinisch-Westindische Kompagnie, ihr Wirken und ihre Bedeutung*, Münster, 1915; Hasenclever, Adolf (1916), "Neue Mitteilungen zur Geschichte der Rheinisch-Westindischen Kompagnie", (Aus dem Nachlaß Josua Hasenclevers), *Zeitschrift des Bergischen Geschichtsvereins*, 49, pp. 108-142. Véase también Zeuske, Michael (1992), "Preußen, die "deutschen Hinterländer" und Amerika. Regionale, "Nationale" und Universales in der Geschichte der "Rheinisch-Westindischen Kompagnie" (1820-1830)", *Scripta Mercaturae*, 1/2, pp. 50-89.

¹⁴ Schell, Otto (1914), "Die wirtschaftlichen Beziehungen Wuppertals zu Mexiko in den 20er Jahren des 19. Jahrhunderts", *Monatsschrift des Bergischen Geschichtsvereins* 21, 7, pp. 121-132; véase también Pferdekamp, Wilhelm (1955), "Einhundertunddreißig Jahre Deutsche in Mexiko", *Mitteilungen des Instituts für Auslandsbeziehungen*, 5/8, p. 217, según el cual el valor del primer envío ascendía a 600.000 táleros.

¹⁵ *Allgemeine Preußische Staatszeitung*, 11-XI-1823, p. 1278.

conquistar los grandes mercados de ultramar¹⁶. Conservar el mercado mexicano era de máxima importancia para el gobierno prusiano, ya que la industria lencera de Silesia había perdido, en las dos primeras décadas del siglo XIX, casi todos los demás mercados extranjeros - bien por la competencia británica en ultramar y en Europa, bien por la falta de protección de su propia industria (al contrario que la política proteccionista de las demás potencias europeas) o por las consecuencias de las Guerras Napoleónicas¹⁷. La correspondencia cruzada entre el Ministro prusiano de Asuntos Exteriores y empresarios silesianos en los años 20 del siglo XIX - antes del reconocimiento diplomático de México por parte de Prusia - demuestra la enorme importancia que tenía el comercio con México para la lencería silesiana.

Al igual que Prusia, también las ciudades hanseáticas estaban interesadas en el comercio con México. A lo largo del siglo XVIII se habían entablado relaciones económicas entre Alemania y las colonias europeas en América, y ya décadas antes de la independencia de éstas, los comerciantes hanseáticos habían conseguido eludir (legal o ilegalmente) el monopolio comercial español¹⁸. Pero los hanseáticos sólo habían podido penetrar el sistema protector de las potencias coloniales como "*interloper*" creando un comercio de contrabando. Durante la última década del siglo XVIII, el comercio aumentó rápidamente, aunque éste se resintió enormemente ante el bloqueo continental. El fin de este "florecimiento" comercial se hizo notar aún más tras el Congreso de Viena, debido a la gran competencia en todos los sectores proveniente de Inglaterra¹⁹. Desde la perspectiva de los comerciantes hamburgueses, la situación se presentaba dramática: "Während des Krieges hatten sich die Welthandelswege in England concentrirt [...] Es schien kein Raum mehr für Hamburgs Thätigkeit nach Außen [...] Der directe Handel mit den Productions-Ländern war Null."²⁰ El bloqueo continental y la dominación francesa habían pesado gravemente sobre la economía de las ciudades, condenando a sus flotas a la inactividad. El comercio y los negocios bancarios languidecían, viejas relaciones se desmoronaban,

¹⁶ Treue, *Wirtschaftszustände* (nota 12), p. 34. Sobre la enorme crisis en la producción de tejidos, ante todo de lino, de Silesia y Sajonia entre 1818 y 1825, véase *ibid.* pp. 182-204. Sobre el desarrollo hasta 1806, véase Fechner, Hermann, *Wirtschaftsgeschichte der Preußischen Provinz Schlesien in der Zeit ihrer provinziellen Selbständigkeit 1741-1806*, Breslau, 1907.

¹⁷ Véanse las impresionantes descripciones de la penuria en la industria lencera silesiana y de los problemas causados por la política de "laissez-faire" de Berlín, en Zimmermann, Alfred, *Blüthe und Verfall des Leinengewerbes in Schlesien. Gewerbe- und Handelspolitik dreier Jahrhunderte*, Breslau, 1885, *passim*.

¹⁸ Pohl, Hans (1965), *Die Hansestädte und Lateinamerika um 1800. Ein Beitrag zur Geschichte ihrer Schifffahrts- und Handelsverbindungen*, en: Vincke, Johannes (ed.), *Gesammelte Aufsätze zur Kulturgeschichte Spaniens*, 22, Münster, pp. 321-344; véase también *idem*, *Die Beziehungen Hamburgs zu Spanien und dem spanischen Amerika in der Zeit von 1740 bis 1806*, Wiesbaden, 1963; (Baasch, Ernst), *Die Handelskammer zu Hamburg 1665-1915. Im Auftrage der Handelskammer bearbeitet von Dr. Ernst Baasch*, 2 tomos, Hamburg, 1915; Soetbeer, Adolph, *Ueber Hamburgs Handel*, Hamburg, 1840, pp. 13 y s.

¹⁹ Meier, Harri (1937), "Die hansische Spanien- und Portugalfahrt bis zu den spanischamerikanischen Unabhängigkeitskriegen", *Ibero-Amerika und die Hansestädte. Die Entwicklung ihrer wirtschaftlichen und kulturellen Beziehungen*, Hamburg, pp. 93-152.

²⁰ (Meister, C. L.), *Der Freihandel Hamburgs, ein Bedürfniß für Deutschland. Votum eines Hamburger Kaufmanns in bezug auf den Handel mit Westindien und Mejico*, (als Manuscript gedruckt), Hamburg, 1848, p. 3.

empresas ultramarinas se veían obligadas a declararse en bancarrota²¹. En esta difícil fase del comercio hanseático, América Latina se presentaba como un mercado "nuevo" e imprescindible, con el cual había que entablar contacto directo rápidamente, aprovechando que España y Portugal habían perdido su anterior importancia como lugares de tránsito de la exportación alemana de géneros de lino a América después de las Guerras Napoleónicas. Pero por de pronto, las ciudades hanseáticas tenían que actuar de manera muy reservada, ya que eran, económica y políticamente, demasiado débiles como para poder permitirse ignorar los escrúpulos de los gabinetes de la Santa Alianza.

La importancia del comercio latinoamericano para Hamburgo se deduce también de otro hecho: el artículo industrial de exportación más importante era el lino, y México constituía el mercado latinoamericano más importante para este producto. Gran parte del negocio exportador la realizaron, por lo tanto, comerciantes hamburgueses. En su función de propietarios o socios de casas comerciales relacionadas con el comercio ultramarino, como propietarios de barcos o "especuladores empresariales" dominaban la exportación, en la cual apenas participaba el comerciante del *hinterland*. Vendían el lino por cuenta propia, y la comisión se ganaba ya en Hamburgo (y no en México). En este sentido eran "una poderosa palanca de la industria nacional" (Soetbeer). Los intereses industriales de Prusia y los comerciales de Hamburgo en el Nuevo Mundo estaban estrechamente relacionados.

Los intereses comerciales de Francia en México eran igualmente importantes. Si antes de la Revolución el comercio francés había florecido a través de sus negocios coloniales de esclavos y de re-exportación, tras el comienzo de las guerras franco-británicas en 1793 y, principalmente debido al bloqueo continental (1806-1813) éste estaba ahora congelado. Los puertos atlánticos franceses habían perdido su función de *entrepôts* internacionales, la economía colonial y el sistema de intercambio relacionado con ella habían sido destruidos en su mayoría. El fin de la época napoleónica significó para Francia un profundo inciso en su comercio exterior que debía ser edificado de nuevo bajo nuevas premisas. En el continente europeo los productos franceses se vieron expuestos a una mayor competencia. La única ventaja de la que gozaba Francia por aquel entonces era el relativo adelanto de su industrialización. Sólo Inglaterra y la región que más tarde sería la Bélgica independiente estaban económicamente más desarrolladas. Bajo Napoleón, un gran número de empresarios franceses habían adoptado las técnicas modernas desarrolladas en Inglaterra, dando así comienzo a la modernización y transformación de su industria. La producción de paño fue mecanizada, la industria algodonera cobró auge, la industria de la seda experimentó una gran transformación como consecuencia de la introducción del telar "Jacquard" inventado en 1805, la industria siderúrgica fue subvencionada de manera especial, la química avanzó ante todo en los sectores de blanqueo y tinte²².

²¹ Vogel, Walther, *Die Hansestädte und die Kontinentalsperre*, München, 1913.

²² Sée, Henri, *Französische Wirtschaftsgeschichte*, 2 tomos, tomo 2, Jena, 1936, pp. 115-123.

El derrumbe del sistema napoleónico amenazaba con destruir las estructuras industriales que acababan de ser erigidas, ya que a través de las fronteras abiertas podían entrar productos extranjeros más baratos, que con anterioridad habían sido mantenidos apartados del mercado francés. Mientras la industria francesa dependiese en primera instancia del mercado nacional, no se podía contar con una mejora de la situación. A pesar de que durante la Epoca de la Restauración, la industria siderúrgica francesa realizó enormes progresos, ocupando ya a mediados de siglo el segundo lugar en Europa (después de la inglesa), la industria más importante de Francia seguía siendo la textil, la cual se había especializado en el tratamiento de la lana. Ello explica que la industria lanera poco a poco desplazase a la producción de lino y de tejido de cáñamo. Uno de los principales inconvenientes de esta especialización radicaba en el alto grado en que dependía ésta de la exportación: entre 1822 y 1836 subió el valor de exportación de tejidos algodóneros de unos 15 a unos 35 millones de francos. La industria de la seda ocupaba una posición especial en cuanto a que desde un principio producía para el mercado mundial. También esta industria expandió enormemente como consecuencia de la introducción generalizada del telar "Jacquard" (en 1824 ya se encontraban en funcionamiento 35000 de estos telares)²³.

La economía francesa se recuperó rápidamente de las Guerras Napoleónicas. Como consecuencia de la industrialización se produjo un exceso de producción, que tenía que ser exportado. En vista de los problemas de venta tanto en la propia Francia, como en Europa en general, los empresarios franceses pronto volcaron su atención sobre América Latina. Al igual que en Inglaterra y Alemania, también en Francia los representantes del comercio y de la industria señalaron la importancia económica del mercado latinoamericano y la necesidad de establecer relaciones regulares con las nuevas repúblicas. Tal y como ocurriera en Inglaterra y Alemania, economía y política tomaron rumbos diferentes. Un reconocimiento directo de México era impensable tanto para Luis XVIII como para Carlos X; pero si bien Francia actuaba como defensora legitimista de los derechos de Fernando VII hacia afuera, desde un principio contemplaba con creciente preocupación la ofensiva comercial británica y se esforzaba en no perder ninguna ocasión en el mercado latinoamericano.

Ya en 1822, en la Conferencia de Verona, el gabinete francés adoptó también el punto de vista legitimista, defendido hasta el momento principalmente por Rusia y Austria, aunque sólo por razones de estado. Sin embargo, insistía al mismo tiempo en que tenía intereses secundarios (*des intérêts secondaires*) en América Central y del Sur²⁴. Basándose en los principios de "reciprocidad generosa y perfecta igualdad" (*reciprocité généreuse et parfaite égalité*) debían ser garantizados los derechos de España, de las colonias y de las naciones europeas²⁵. Tras el reconocimiento de México por parte de Inglaterra, a Metternich le causaba gran preocupación "as to the line of

²³ Ibid., pp. 177-198.

²⁴ Déclaration du Cabinet de France en réponse à celle du Cabinet Britannique en date du 24 novembre. Vérone 26/11/1822. Impreso en: Webster, Charles Kinsley (ed.), *Britain and the Independence of Latin America 1812-1830*, 2 tomos, tomo 2, London, 1938, p. 81.

²⁵ Kossok, Manfred, *Im Schatten der Heiligen Allianz. Deutschland und Lateinamerika 1815-1830. Zur Politik der deutschen Staaten gegenüber der Unabhängigkeitsbewegung Mittel- und Südamerikas*, Berlin, 1964, p. 101.

conduct which the French Government might be induced to pursue in the struggle between the considerations due on the one hand to their commercial interests, and on the other to their connection with Spain, and to the principles which they profess to maintain with the other great Continental Powers."²⁶

3. Un debate historiográfico sobre la economía exterior mexicana a principios de la Independencia

Como se ha detallado en el capítulo anterior, los intereses comerciales de los estados europeos en México eran diferentes, dependiendo de los productos que querían exportar; pero eran, al mismo tiempo, iguales en cuanto a una finalidad: México debía abrir su mercado a los productos elaborados europeos. Para las naciones exportadoras del Viejo Continente, las perspectivas de venta se presentaban halagüeñas, si México concedía la entrada a los productos europeos. Pero: ¿qué postura tenían los primeros gobiernos mexicanos frente a las diferentes opciones de política comercial?

En relación con las consecuencias inmediatas de la inundación de los mercados latinoamericanos con textiles europeos, a principios del siglo XIX, surgió hace años ya, una controversia entre los seguidores y los opositores de la "teoría de la dependencia". La mayoría de los seguidores de esta teoría opinan que en el siglo XIX las baratas importaciones europeas destruyeron las poco competitivas fábricas locales, tanto las de manufacturas como las artesanales, dejando a los trabajadores a merced del desempleo, y en general tuvieron efectos destructivos sobre la economía y la sociedad de los países latinoamericanos. Javier Ortiz de la Tabla interpreta el relevo de España por Inglaterra, así como por otros estados europeos, y posteriormente por Estados Unidos como principal socio comercial de México, únicamente como un "cambio en la dependencia"; con el final del dominio político de España sobre México no hubo para este país mejoras económicas; más bien, las estructuras de dependencia se volvieron todavía más pesadas. Stanley y Barbara Stein afirman que las importaciones masivas de manufacturas británicas destruyeron las industrias locales que se basaban en una tecnología primitiva. Según Miguel A. Quintana, los hilos y tejidos británicos llevaron tanto a la destrucción de las "industrias manuales" que en la vida económica de los países recién independizados tenían un lugar importante, como al surgimiento de problemas económicos, que "anunciaban otro tutelaje extranjero - quizá más fuerte que el anterior".²⁷

En las descripciones convencionales sobre las relaciones económicas entre las naciones del Atlántico Norte (EE.UU./Europa) y México se lee una y otra vez que los europeos dominaban claramente el comercio exterior mexicano en las primeras décadas tras la independencia, mientras que los EE.UU. sólo serían de gran importancia para el comercio de importación-exportación de México durante el

²⁶ Henry Wellesley a Canning, Viena 17/1/1825. En: Webster, *Britain and the Independence* (nota 24), tomo 2, p. 36.

²⁷ Ortiz de la Tabla, Javier, *Comercio exterior de Veracruz. 1778-1821. Crisis de dependencia*, Sevilla, 1978, p. 335; Stein, Stanley y Barbara H., *The Colonial Heritage of Latin America: Essays on economic dependence in perspective*, New York, 1970, pp. 134 y ss.; Quintana, Miguel A., *Los primeros 25 años de la historia económica de México. Estevan de Antuñano. Fundador de la industria textil en Puebla*, México, 1957, vol. II, p. 38.

Porfiriato, es decir, en el último cuarto del siglo XIX. Estos estudios sugieren que los EE.UU. fueron descubriendo paulatinamente su interés por México y que durante las décadas previas los europeos habían dominado inexpugnados la escena. Se tiende a sobreeser que México fue incluido ya desde muy pronto en la política exterior estadounidense y en sus cálculos comerciales debido a su situación geopolítica y a consideraciones económicas. El primer componente resulta de la proximidad geopolítica de México con su vecino del norte, el económico se debe a sus minas de plata, el intenso contrabando entre norte y sur, y el constante aumento de volumen comercial. Los conflictos fronterizos, que alcanzaron su punto más álgido con la adquisición de Texas y la Guerra de 1846-48, únicamente ponen de manifiesto uno de los puntos conflictivos entre ambos países.

Las siguientes reflexiones representan una corrección de la imagen convencional en tanto que establecen que existía una cruenta competencia entre europeos y estadounidenses desde el inicio de la independencia mexicana. Las relaciones se habrían de complicar aún más, dado que esta situación competitiva hacía trabajar a los europeos los unos contra los otros, en vez de conjuntamente. Esto es aplicable principalmente a las potencias industriales de la época: Gran Bretaña, Alemania y Francia.

Durante un largo período de tiempo los estudios sobre las relaciones entre Europa o EE.UU. por una parte, y América Latina por otra, han puesto especial énfasis en la debilidad y la dependencia de América Latina. Estos estudios recalcan que la economía de los países latinoamericanos era (y continúa siendo) condicionada por el desarrollo y la expansión de economías dominantes; no se puede hablar de una relación de interdependencia, ha de hablarse de una relación de dependencia. Desarrollo y subdesarrollo de los países latinoamericanos fueron determinados en un principio por la posición del subcontinente en la economía internacional.²⁸ Ya durante la era colonial (y posteriormente durante la transición a la época de la independencia) esta posición se caracterizaba esencialmente por la dependencia de Europa. El papel de socio dominante - el cual España se vio obligada a abandonar a principios del siglo XIX - fue asumido por Gran Bretaña. Si bien algunos autores reconocen que el traspaso de papeles de una a otra potencia no debe ser contemplado de forma mecánica, sí subsiste la orientación externa, es decir, aquélla basada en los condicionantes externos de las economías latinoamericanas tras la independencia. La América Latina postcolonial y el "mundo exterior" mantuvieron, según esta interpretación, una estrecha relación económica, en la cual América Latina actuaba como proveedor de

²⁸ De la gran cantidad de bibliografía dependentista, véase Dos Santos, Theotonio (1972), "Über die Struktur der Abhängigkeit", Senghaas, Dieter (ed.), *Imperialismus und strukturelle Gewalt. Analysen über abhängige Reproduktion*, Frankfurt, p. 243. Véase también O'Brien, Philip J., (1977) "Zur Kritik lateinamerikanischer Dependencia-Theorien", Puhle, Hans-Jürgen (ed.), *Lateinamerika - Historische Realität und Dependencia-Theorien*, Hamburg, p. 39; O'Brien, Philip J. (1985), "Dependency Revisited", Abel, Christopher y Lewis, Colin M. (eds.), *Latin America. Economic Imperialism and the State*, London, pp. 40-69.

alimentos, materias primas y metales preciosos, por una parte, y de importador de capital y bienes manufacturados, por otra.²⁹

Uno de los enfoques historiográficos más importantes para la integración "dependiente" de América Latina en el mercado mundial capitalista del siglo XIX es la teoría del "Imperialismo de libre comercio", desarrollada por John Gallagher y Ronald Robinson hace varias décadas ya. En un principio fue aceptada sin objeción alguna, pero tras una recepción relativamente tardía fue sometida a una dura crítica. Actualmente tiene que competir con otras teorías explicativas.³⁰ Ambos autores criticaron, en la que se ha convertido ya en una contribución clásica, la "leyenda" respecto al liberalismo victoriano de relativa enemistad hacia el Imperio y pusieron énfasis en la gran importancia del *Imperio informal* inglés en un momento en el que Gran Bretaña gozaba de una posición cuasi-monopolista en el mercado mundial. Los dos autores condensaron sus interpretaciones sobre el período expansionista de la economía británica en la siguiente fórmula: "De manera informal si era posible, mediante anexiones formales si era necesario, la supremacía británica se mantuvo inalterable." El paradigma interpretativo a aplicar en el caso de Inglaterra en el siglo XIX consiste, según ellos, en la continuidad básica de la expansión británica, siendo la característica decisiva del Imperialismo británico de la era de libre comercio la disposición a poner un límite a la utilización de sus poderosas fuerzas coercitivas para la seguridad del comercio. En primera instancia Gran Bretaña procuraba, por motivos comerciales, hacerse con una hegemonía política indirecta sobre los nuevos territorios, trataba de labrarse un camino para una fuerte expansión inglesa a través de la creación de un *Imperio informal*, de seguir una política de hegemonía comercial en pos de la gran política o de imponer un dominio político informal en favor del comercio británico. El plan estratégico ambicionaba convertir a los nuevos países latinoamericanos en áreas económicas dependientes y supletorias; el método político usual de extensión del poder informal imperialista consistía en los tratados de libre comercio y los de amistad, negociados con un país débil o forzando a éste a aceptarlos. Los gobiernos estables con un "orden político satisfactorio" eran apoyados, los débiles o aquéllos no controlados por un poder político eran forzados mediante "intervenciones imperialistas" a adoptar un comportamiento cooperativo. Brasil y Argentina pudieron con éxito ser inducidos por la fuerza a asumir el papel de "economías satélite complementarias", mientras que en el caso de México el poder

²⁹ O'Brien, Philip J. (1975); "A Critique of Latin American Theories of Dependency", Oxaal, Ivar, Barnett, Tony, y Booth, David (eds.), *Beyond the Sociology of Development: Economy and Society in Latin America and Africa*, London, p. 16; Cockcroft James D., Gunder Frank, André, y Johnson, Dale L., *Dependence and Underdevelopment: Latin America's Political Economy*, New York, 1972, p. 34.

³⁰Según Sautter, Hermann, *Unterentwicklung und Abhängigkeit als Ergebnisse außenwirtschaftlicher Verflechtung. Zum ökonomischen Aussagewert der "dependencia"-Theorie*, Göttingen, 1975, p. 1. El volumen publicado por Louis, William Roger, *The Robinson and Gallagher Controversy*, New York, 1976, contiene no sólo importantes escritos de Robinson y Gallagher, sino también una larga lista de reacciones críticas respecto a la teoría del imperialismo de libre comercio (hasta mediados de la década de 1970). El ensayo de Gallagher y Robinson (1970) "Der Imperialismus des Freihandels", en Wehler, Hans-Ulrich (ed.), *Imperialismus*, Köln, pp. 183-200. En el sentido de la teoría del imperialismo de libre comercio argumenta Graham, Richard (1976), "Robinson and Gallagher in Latin America: The Meaning of Informal Imperialism", Louis, William Roger (ed.), *The Robinson and Gallagher Controversy*. New York, 1976, pp. 217-221.

político de los EE.UU. hizo fracasar los intentos británicos de convertir este país en otra zona informalmente dependiente.

Contrariamente a este punto de vista dependentista, otros autores resaltaron los factores que se oponían a una expansión del comercio de importación latinoamericano. D. C. M. Platt, por ejemplo, indica que las posibilidades de comercio en América Latina y concretamente en México eran limitadas, el grueso de la población no representaba ningún mercado para las manufacturas, tres cuartas partes de la población mexicana (los indios y mestizos) no contribuían a una economía de mercado, fuera del tipo que fuera, el poder adquisitivo de las nuevas repúblicas se mantenía en márgenes estrechos, la población fuera de las ciudades más grandes y de los puertos marítimos era escasa, las condiciones de transporte dejaban mucho que desear, la comercialización de los bienes importados frecuentemente era cara y poco rentable. Independientemente de las condiciones locales -la devastación de la guerra de Independencia y de las numerosas guerras civiles, el despoblamiento, la huida del capital español, la inundación de las minas-, el comercio internacional estuvo limitado sobre todo por la naturaleza y las necesidades de los consumidores. López Cancelada, en 1811, había calculado en 2.320.000 la población marginada de México, la que de ninguna forma participaba en el mercado; la estimación de Humboldt de 2.5 millones era ligeramente más alta.³¹ Sólo el exiguo estrato superior habría sido capaz de adquirir los bienes de lujo europeos, y para las importaciones más baratas sólo se podría considerar como consumidor a un pequeño estrato medio. En 1824 el cónsul general británico en México, Charles T. O'Gorman, se quejaba: "Un cargamento de bienes británicos con un valor de 10 000 libras proveería el mercado [de Acapulco] por tres años." Treinta años después (1855), el representante francés Gabriac reportaba a su gobierno que los indios mexicanos tenían que conformarse como siempre con su vestimenta sencilla, mientras que la mercancía de importación básicamente sólo la podían comprar los ricos.³² Argumentos parecidos se pueden encontrar también después de la primera mitad del siglo, como los del consul Uhde, según los cuales las clases más altas estaban vestidas a la europea, mientras que las "mujeres del pueblo bajo" todavía usaban "la camisa hasta la cadera y el rondo corto", es decir, la vestimenta tradicional indígena. Hacia fines del siglo, Matías Romero señalaba en forma retrospectiva: "Únicamente gente rica se podía permitir el lujo de consumir bienes extranjeros." En consonancia con estas opiniones de la época, Dawn Keremitsis llegó a la conclusión de que los principales consumidores de textiles europeos eran los estratos alto y medio de la ciudad de México.³³

³¹ Platt, D.C.M. (comp.), *Latin American and British Trade*, London, 1972, pp. 4-7; López Cancelada, Juan, *Ruina de la Nueva España si se declara el comercio libre con los extranjeros. Exprésanse los motivos. Quaderno segundo, y primero en la materia*, Cádiz, 1811, p. 56; Humboldt, Alexander von, *Ensayo político sobre Nueva España*, Paris, 1836, vol. IV, p. 113.

³² PRO FO 50/7: O'Gorman a Planta, México 10-VIII-1824; AMAEP (Archives du Ministère des Affaires Etrangères, Paris), Dirección Comercial, México, tomo 7, p. 257: Gabriac al Ministro de Asuntos Exteriores, México, 31-III-1855.

³³ Uhde, Adolph, *Die Länder am unteren Rio Bravo del Norte. Geschichtliches und Erlebtes*, Heidelberg, 1861, p. 275; Romero, Matías, *Mexico and the United States. A study of subjects affecting their political commercial and social relations, made with a view to their promotion*, New York, 1898, vol. I, p. 154; Keremitsis, Dawn, *La industria textil mexicana en el siglo XIX*, México, 1973, p. 23.

Además de los antes citados, se podrían aducir otros comentarios de las primeras décadas de la época independiente mexicana. Las observaciones no concuerdan en todos los puntos; sin embargo, presentan tantas coincidencias que, por lo menos, se puede llegar a tres conclusiones. La primera indica a los criollos de las ciudades, junto con los europeos mismos, como los principales consumidores de mercancías europeas. Aparentemente también una parte no tan pequeña de la clase media urbana habría figurado entre los compradores de manufacturas importadas. La segunda conclusión es menos clara: se refiere a la cuestión de en qué medida los mestizos e indios también estaban en la situación económica y en la disposición mental de adoptar las nuevas costumbres en la vestimenta. La bibliografía proporciona al respecto una impresión más bien ambigua. Solo parece claro que los textiles europeos y otras manufacturas para la clase media baja y la gran masa de la clase baja eran de importancia considerablemente menor que para los más ricos. Sin embargo, el hecho de que los textiles fueran importados en grandes cantidades, de que las telas baratas de algodón representaran el volumen más grande dentro del grueso de los textiles importados, y de que las mercancías importadas en general fueran más baratas que los productos mexicanos, hace ver como muy probable que cantidades considerables de manufacturas europeas salían del círculo de los consumidores urbanos también hacia consumidores rurales (por ejemplo en distritos mineros y centros agrarios). Finalmente, la tercera conclusión hace hincapié sobre el cambio en la moda y en el gusto en ciertos sectores de la sociedad mexicana después de la Independencia del país, y confirma con ello la importancia (documentada exhaustivamente) que los comerciantes extranjeros otorgaban a la influencia en el gusto como condición para una expansión posterior de sus ventas.

4. Rivalidades europeo-estadounidenses en torno a tratados de comercio

Las disputas entre los países europeos y los EE.UU. en torno al poder comercial y la influencia económica en México se iniciaron ya con las negociaciones de los primeros tratados. Los EE.UU. exigían un tratamiento especial (no concedido por los mexicanos); esta reivindicación señala no sólo futuros problemas con México, sino también posibles complicaciones con rivales europeos. Considerando el significado primordial que tenía Gran Bretaña en esos momentos en el concierto de las potencias internacionales, no es de extrañar que las primeras diferencias tuvieran lugar entre la potencia insular y los EE.UU.

A partir de 1820, si no antes, los políticos ingleses se preparaban para reconocer la independencia de América Latina. Su objetivo era impedir que los EE.UU. adoptasen un papel de líder frente a los nuevos estados latinoamericanos. La postura de Gran Bretaña respecto a América Latina, que en sus bases ya estaba comprendida en el *State Paper* redactado por el Ministro de Asuntos Exteriores Castlereagh en 1820 y asumido en 1822 por el Ministro de Asuntos Exteriores Canning,³⁴ resultaba de la

³⁴ La postura oficial británica se expone detalladamente en el Memorandum de Castlereagh al enviado británico en Madrid, Henry Wellesley el 1/4/1812: PRO FO 72/127; Impreso: Webster, Charles Kinsley (ed.), *Britain and the Independence of Latin America* (nota 24). Select Documents from the Foreign Office Archives, Vol. II. London 1938, pp. 309-316. Para profundizar en la discusión sobre el "State

relación de Inglaterra con la Santa Alianza y su política legitimadora reaccionaria. Pilar y foco de la política británica en este período era el principio de no-intervención en los asuntos de otros países. Al mismo tiempo, el gobierno londinense se veía fuertemente presionado por una poderosa fracción comercial e industrial que insistía en un reconocimiento de la independencia de los estados latinoamericanos o, al menos, en una eficaz protección del comercio latinoamericano garantizada internacionalmente. En abril de 1822 los comerciantes, alarmados, exigieron que se sentasen finalmente las bases legales para el comercio entre Gran Bretaña y América Latina; de otro modo, "foreign countries, especially the United States [...] will secure to themselves most important advantages, at the expense of the shipping, commercial, and manufacturing interests of this Kingdom."³⁵

Cediendo ante la masiva presión de la fuerte fracción comercial, Castlereagh decidió acceder ese mismo mes a establecer las bases para el comercio inglés con América Latina. En lo sucesivo, las repúblicas latinoamericanas podrían continuar comerciando con Inglaterra bajo las mismas condiciones que cualquier otro país con el que no existiesen tratados comerciales específicos. Con ello, Castlereagh concedía el "reconocimiento comercial" a las repúblicas de América Latina, quedando excluida por el momento la posibilidad de un reconocimiento en el ámbito del derecho internacional.³⁶ Poco después, su sucesor Canning habría de sucumbir ante la creciente presión. En 1825 tuvo lugar finalmente el reconocimiento político de facto de la independencia mexicana; el método de reconocimiento consistiría en la negociación de un tratado (comercial, de amistad y de navegación) cuya ratificación pondría fin a este proceso.

Durante las negociaciones iniciadas en 1822 entre Gran Bretaña y México, el principal interés mexicano era evidente: se centraba en obtener el reconocimiento de su independencia por parte de Gran Bretaña, a cambio del cual se le concederían una serie de privilegios políticos y económicos que no podría obtener de otra manera. El trasfondo político específico para el claro tratamiento privilegiado ofrecido a Gran Bretaña por México se basaba en la convicción del negociador mexicano Guadalupe Victoria de que el reconocimiento por parte de Gran Bretaña podría originar un efecto vagón respecto a las demás potencias europeas.

El negociador británico Lionel Hervey, quien dirigió las negociaciones durante un período provisional, informó a su gobierno que México necesitaba el apoyo de una potencia marítima; en caso de que Gran Bretaña estuviese preparada para asumir la protección de México, a los ingleses se les podrían garantizar los mayores privilegios

Paper" véanse *The Cambridge History of British Foreign Policy, 1783-1919*, Vol. II. Cambridge, 1923, p. 622; Webster, Charles Kinsley, *The Foreign Policy of Castlereagh, 1815-1822. Britain and the European Alliance*, London, 1947; Temperley, Harold W.V., *Life of Canning*, London, 1905, (reprint Westport 1970), pp. 140 ss.

³⁵ Petition to the Lords of His Majesty's Most Honourable Privy Council from the humble memorial of the undersigned merchants, shipowners, manufacturers, and traders of London, en: *The New Times*, 29/4/1822. Véase también Hammond, William Jackson, *The History of British Commercial Activity in Mexico, 1820-1830*, University of California (Thesis), 1929, p. 223; y Packson, Frederic L., *The Independence of the South-American Republics. A Study in Recognition and Foreign Policy*, Philadelphia, 1903, pp. 198-200.

³⁶ Webster, Charles Kinsley, *The Foreign Policy* (nota 34), pp. 428-436.

comerciales. En su informe, Hervey no dejó lugar a dudas de que los EE.UU. eran el verdadero rival británico (y el único en esos momentos) en México; se trataba de evitar a toda costa que los mexicanos tuviesen que lanzarse a los brazos de sus hermanos del norte a falta de otras alternativas.³⁷

El primer tratado entre ambas naciones (1825) no fue ratificado por Gran Bretaña porque México había estipulado para sí el derecho de conceder condiciones especiales a las "repúblicas hermanas" de Sudamérica. La renegociación del tratado se vio complicada, además de por otros factores, por la intervención del delegado de los EE.UU. Joel R. Poinsett, el cual insistía con gran énfasis en que Gran Bretaña debía garantizar a México el derecho de ofrecer concesiones especiales a las "naciones hermanas" americanas - ¡entre las que se encontrarían los EE.UU.! Las disputas entre el enviado británico Henry George Ward y el diplomático estadounidense Poinsett caracterizadas por la envidia y la rivalidad, se alargaron durante varios meses, después de que Poinsett, en un principio, no estuviese dispuesto a aceptar firmar un tratado bajo las mismas condiciones que las acordadas con Gran Bretaña.³⁸

Finalmente, el tratado de "amistad, comercio y navegación" mexicano-británico fue firmado en diciembre de 1826 y ratificado por México y Gran Bretaña en abril y en julio de 1827 respectivamente.³⁹ Sin duda alguna, la firma de este tratado constituye un hito en la historia de la independencia mexicana. Para México, el reconocimiento político por parte de Inglaterra significaba el fin *de facto* de las oportunidades reales de éxito de las pretensiones de reconquista provenientes de España; para Canning, el reconocimiento había de interpretarse como un hábil movimiento en el escenario político interno, gracias al cual se convertiría en el hombre del momento en un ambiente comercial marcado por la fiebre especuladora, que exigía violentamente la incorporación y garantía de nuevos mercados de venta.

Simultáneamente a las negociaciones del tratado británico-mexicano tuvieron lugar las conversaciones mexicano-estadounidenses que también tenían como objetivo la firma de un tratado comercial.⁴⁰ Pese a que en ambos casos muchos de los problemas compartían un origen común, las negociaciones de los tratados de ambos países divergían considerablemente. Incluso las premisas eran básicamente distintas: mientras que acordar un tratado con Gran Bretaña significaba para México (y a los ojos

³⁷ Hervey a Canning, México 18/1/1824: PRO FO 50/4; véase también la paráfrasis de Cody, William F., *British Interest in the Independence of Mexico, 1808-1827*, London, 1954, pp. 152 ss. Respecto a la reacción del gobierno, véase Canning a Hervey, London 23/4/1824: PRO FO 50/3. Véase también Hervey a Canning (private and confidential), México 21/2/1824: PRO FO 50/4.

³⁸ Véanse al respecto los siguientes informes: Ward a Canning, México 22/9/1825; Ward a Canning, México 27/9/1825; Ward a Canning (private and highly confidential), México 30/9/1825; todos ellos en PRO FO 50/14. Ward a Canning (secret and confidential), México 29/5/1826; PRO FO 50/21. Véase también la correspondencia en relación con el nuevo tratado en PRO FO 97/271.

³⁹ Texto (en inglés y en español): Treaty of Amity, Commerce and Navigation, between His Majesty and the United States of Mexico, together with two Additional Articles thereunto annexed. London 1828 (un ejemplar en *Staatsarchiv* Bremen [StAB] 2-C.13.a.); otro impreso en *British and Foreign Papers* 14, 1826-27, pp. 614-629 y en *Nouveau Recueil de Traités [NRT]*, VII, 1829, pp. 80-99.

⁴⁰ Un informe detallado sobre las negociaciones inglesas y estadounidenses con México para la firma de un tratado fue enviado por el agente comercial hanseático H. Nolte al alcalde de Bremen, Smidt, el 31/12/1826: StAB 2-C.13.a.

del mundo) un reconocimiento oficial de su independencia - incluso si este reconocimiento no estaba explícitamente formulado en ningún sitio -, en un tratado con los EE.UU. el reconocimiento de la independencia no podía relacionarse con ningún aspecto comercial, dado que el Congreso estadounidense ya había reconocido la independencia de México en marzo de 1822. Por este motivo, el status internacional del tratado con los EE.UU. era valorado desde un principio de manera diferente que el acuerdo con Gran Bretaña.

A pesar de que los EE.UU. habían reconocido de facto a México ya en 1822, en un principio los norteamericanos no enviaron ningún representante diplomático al país vecino. Las relaciones mexicano-estadounidenses eran hasta 1825 más bien de carácter informal, las representaciones de ambos países en el mejor de los casos "oficiosas". Fue después de la instauración de la República mexicana (1824) cuando las relaciones con el vecino del norte empezaron a ganar consistencia. En estos primeros años de la independencia mexicana, el gobierno de EE.UU. aún asumía de forma optimista que México no garantizaría las mismas ventajas comerciales y navigatorias que confería a los norteamericanos a ningún país europeo. Los EE.UU. eran, al fin y al cabo, no sólo una nación americana hermana, sino también el primer país que había reconocido la independencia de México. No obstante, muy pronto sería evidente que esta apreciación era una falacia. Las negociaciones se alargaban haciéndose interminables. Decisivo para la comprensión de la mayoría de los problemas entre los dos países vecinos (que se extendían temporal y temáticamente mucho más allá del tratado) era la discusión del trato equitativo o preferente en comparación con otras naciones. Este problema habría de dar pie a profundas diferencias de opinión entre el lado estadounidense y el mexicano, y dejar entrever un abismo ideológico que revelaba diferencias básicas e insalvables que se intensificarían aún más.

La disputa principal no se centraba tanto en la política comercial o en los aspectos contractuales con la cláusula de "nación más favorecida" o de reciprocidad; el problema se elevó a un nivel de política continental y los estadounidenses lo estilizaron en su cuota máxima, atribuyéndole el carácter de conflicto este-oeste global entre Europa y los EE.UU. Mientras que los británicos dieron a entender durante las negociaciones que ellos aceptarían - si bien a desgana - una cláusula preferencial para los estados latinoamericanos, dado que con esta medida no se veían afectados sus intereses en el aspecto material, Poinsett se opuso decididamente a un pasaje contractual de semejantes características. Los mexicanos dejaron claro que ellos no veían razón alguna para considerar a los EE.UU. como un aliado "natural" o para conferir mayor importancia a una amistad con el vecino del norte a una con Gran Bretaña y los estados latinoamericanos; las condiciones contempladas en el tratado también serían válidas para los EE.UU.

El hecho que México no cediese en estas importantes cuestiones ha de atribuirse en gran parte a la ingeniosa táctica de Ward.⁴¹ El enviado británico dominaba el arte

⁴¹ A Ward, no obstante, la situación se le presentaba verdaderamente fácil, dado que los mexicanos en ese momento ya desconfiaban profundamente de las intenciones de los *Yankees*. Pocos días después de su llegada a Washington (ya tres años antes), el primer enviado mexicano en los EE.UU., Zozaya, había enviado un destructivo informe para las relaciones entre ambos países al entonces gobierno imperial mexicano: "La soberbia de estos republicanos no les permite vernos como iguales sino como inferiores;

de mantener con vida e incrementar el escepticismo mexicano respecto a las intenciones estadounidenses. Considerando la postura intransigente de Poinsett al insistir en un trato preferencial para los EE.UU.,⁴² Ward propuso a su gobierno una nueva estrategia. Pese a que continuaba siendo un detractor de un trato preferencial por parte de México hacia los latinoamericanos, veía en la aceptación de una cláusula preferencial en el tratado británico-mexicano un instrumento para restringir los esfuerzos panamericanos de los EE.UU.⁴³

El problema aparentemente periférico y hasta aquel momento más teórico que práctico de una preferencia comercial de los restantes países latinoamericanos por parte de México, había obligado al lado estadounidense a exponer su programa con respecto a América Latina. Éste estaba en diametral oposición a la política latinoamericanista de Gran Bretaña. La postura estadounidense frente a la reciente independencia de las naciones al sur del continente estaba indivisiblemente unida a la política de los EE.UU. frente a Europa. Desde finales del siglo XVIII el pensamiento de una relación especialmente estrecha entre las gentes y las naciones del *Hemisferio Oeste* jugaba un papel relevante en el continente americano.⁴⁴ Aunque la antítesis entre Europa y América se remontaba en sus orígenes a autores europeos, provocó en el Nuevo Mundo una reacción "americana", que no se limitaba a persistir únicamente como réplica intelectual, sino que pronto evolucionó hacia manifestaciones políticas y doctrinas. La transición, desde el concepto más bien filosófico de "dos mundos" hacia una materialización política de esta visión dicotómica, tuvo lugar principalmente en los años entre la invasión napoleónica de España (1808) y el Congreso Interamericano de Panamá (1826). Los latinoamericanos, empezando por Simón Bolívar, forzaron durante aquellos años la cooperación internacional en el Nuevo Mundo. Sus esfuerzos, no obstante, no pueden ser considerados como contribuciones a la formación de una

su envanecimiento se extiende en juicio a creer que su Capital lo será de todas las Américas; amañablemente a nuestro dinero, no a nosotros, ni son capaces de entrar en convenio de alianza o comercio sino por su propia conveniencia, desconociendo la recíproca. Con el tiempo han de ser nuestros enemigos jurados, y con tal previsión los debemos tratar desde hoy, que se nos venden amigos". Zozaya al Ministerio de Asuntos Exteriores mexicano, 26/12/1822, en *La Diplomacia Mexicana. Pequeña Revista Histórica*, por Antonio de la Peña y Reyes, Vol I. México, 1923, p. 103. A lo que añadió que en todos sitios se hablaba de la organización del ejército, lo cual era únicamente atribuible a las intenciones de los EE.UU. respecto a la provincia de Texas.

⁴² Ward caracteriza la postura de los EE.UU. de la siguiente manera: "It is the great object of the United States to convince the natives of Spanish America that there exists between them and their brethren of the North a community of interests in which no European Power can share." Ward a Canning (N° 32), México 22/9/1825: PRO FO 50/14. Pocos días más tarde insiste: "The formation of a general American Federation from which all European Powers, but more particularly Great Britain, shall be excluded, is the great object of Mr. Poinsett's exertions." Ward a Canning (private and confidential), México 30/9/1825: PRO FO 50/14.

⁴³ Ward a Canning (N° 42), México 27.9.1825: PRO FO 50/14. Ward aclara al Presidente Victoria que Gran Bretaña aceptaría la normativa excepcional para los países latinoamericanos si los EE.UU. también fueran obligados a adoptar esta estipulación: Ward a Canning (N° 68), México 15/12/1825: PRO FO 50/14.

⁴⁴ Whitaker, Arthur Preston, *The Western Hemisphere Idea: Its Rise and Decline*, Ithaca, London, 1954, pp. 1 y 5; respecto a la importancia decisiva de la Ilustración para el nacimiento de una base común entre anglosajones y latinoamericanos, véase Whitaker, Arthur Preston, *Latin America and the Enlightenment*, New York, 1942 así como Bernstein, Harry, *Origins of Inter-American Interest, 1700-1812*, Philadelphia, 1945.

ideología del *Hemisferio Oeste*, ya que se centraban únicamente en las naciones latinoamericanas - excluyendo por lo tanto a los EE.UU.- y aspiraban además a una alianza con Gran Bretaña. De este modo, los representantes políticos de los nuevos estados latinoamericanos se posicionaban a sí mismos en claro contraste con el concepto proclamado por los EE.UU.: el de formar una comunidad de intereses que abarcara el continente americano al completo, eliminando las intervenciones y los intereses europeos.

La idea de que Europa y América eran dos mundos distintos se justificaba no sólo con argumentos geográficos y geoestratégicos, sino primeramente político-morales. El presidente estadounidense Thomas Jefferson identificaba Europa con tiranía y América con libertad - una dicotomización, que pareció encontrar durante toda una década su justificación en la amenazadora política de la Santa Alianza respecto a América Latina. La obtención de la independencia por parte de los estados latinoamericanos y la nueva amenaza procedente de la Santa Alianza en Europa hicieron madurar la que, en un principio, fuera únicamente la imagen de una América guiada por intereses comunes hasta convertirla en la idea de una comunidad americana.

Mientras que en los EE.UU. la idea de una América como unidad continental separada en todos los sentidos del Viejo Mundo se afirmaba rápidamente y ganaba influencia sobre el gobierno, los británicos trataban precisamente de impedir esta separación. Cuando algunos miembros del gobierno norteamericano se preparaban para el esperado discurso en el Congreso del Presidente Monroe a principios de diciembre de 1823, Canning intentó (en contra de los intereses estadounidenses) convencer a los EE.UU. de participar en un movimiento común británico-estadounidense frente a la cuestión latinoamericana - sin éxito. Es más, la oferta de Canning a los estadounidenses acarrió consecuencias que él seguramente no pudo prever: aceleró el anuncio (ahora unilateral) de la postura que habrían de adoptar a partir de este momento los EE.UU. frente a la política europea respecto al Nuevo Mundo y que pasaría a formar parte de los libros de historia como la "Doctrina Monroe".

En este clima, cargado de tensión y de conceptos claramente opuestos, tuvieron lugar en México las negociaciones sobre los tratados comerciales con Gran Bretaña y los EE.UU. durante los años 1825/26. Los argumentos expuestos en los gobiernos centrales por los representantes diplomáticos de ambas potencias anglosajonas fueron repetidos una y otra vez en México. Poinsett insistía en que un tratado con México debía acordarse enteramente sobre la base de "igualdad de derechos y reciprocidad". Poinsett pudo imponer al fin la anulación de las regulaciones especiales para las naciones latinoamericanas; sin embargo, hubo de renunciar al principio de reciprocidad y darse por satisfecho con una cláusula de "nación más favorecida". Aunque, teniendo en cuenta el hecho que México no disponía de una marina mercante, no consideraba que esta regulación fuera en modo alguno adversa a los intereses de los EE.UU.⁴⁵

⁴⁵ Poinsett a Clay, México 31/5/1826, en: National Archives, Washington, Record Group (= NAW RG) 59, Diplomatic Dispatches (= DD) Mexico, Vol. 1. "They have not a single vessel capable of making a foreign voyage. The whole commercial marine of Mexico consists of a few bongos, miserable schooners." Véase

Si la negociación del tratado de 1826 entre México y los E.E.U.U. ya supuso un duro enfrentamiento de posiciones e interpretaciones, la ratificación desembocó en una desagradable polémica de posturas políticas que finalizaría tras varios años sin que estos tratados fuesen ratificados, por lo que nunca entraron en vigor.⁴⁶ También el tratado de 1830, renegociado por entero, no entraría en vigor hasta 1832.

5. Un caso concreto: los tratados entre estados alemanes y México

Todas las negociaciones sobre la conclusión de tratados comerciales entre México y estados continentales europeos se basaban, después de haber sido reconocida la independencia mexicana por Gran Bretaña, en la convicción europea de que el comercio con México necesitaba una sólida estructura, para no perder el mercado de ultramar a la fuerte competencia inglesa. Si bien por sus principios legitimistas, Prusia no podía reconocer oficialmente a México, en el Congreso de Verona ya se podían vislumbrar los primeros síntomas de que la postura ideológica de

también Poinsett a Clay, N° 50. México 12/7/1826, en: NAW RG 59, DD Mexico, Vol. 2. Poinsett describe más detalladamente en diciembre de 1826 el pobre equipamiento de la marina mexicana: Poinsett a Clay (N° 67), México 29.12.1826, en: *ibid.*

⁴⁶ Etapas importantes de las negociaciones del tratado, en el período de 1826-1829, se pueden reconstruir a través de la correspondencia diplomática: El 12/3/1827, Clay expone sus recelos sobre el retraso en el proceso de ratificación mexicano: Clay a Poinsett, 12/3/ 1827 (Impresión: Carlos Bosch García (ed.): *Documentos de la relación de México con los Estados Unidos*. Vol. I: *El mester político de Poinsett*. México 1983); en mayo de 1827 Poinsett propone una continuación de las negociaciones: Poinsett a Clay, 10/5/1827. Entre tanto, surgen entre los enviados estadounidenses los primeros síntomas de desilusión: "You can form no idea of the difficulties of treating with these people. They want good faith themselves and are constantly afraid of being deceived." (NAW RG 59, DD Mexico, vol. 3). En agosto de 1827 el Presidente Victoria dijo que confiaba que las negociaciones fuesen reanudadas en breve. Los "secretaries of the House of Representatives" habían sido los responsables de la demora. Poinsett a Clay, 10/8/1827: *ibid.* En octubre de 1827, la comisión de investigación que debía analizar el territorio fronterizo entre ambos estados, abandonó México. J. J. Espinosa de los Monteros a Poinsett, 17/10/1827: *ibid.* En enero de 1828 se reanudaron las negociaciones sobre el tratado de límites: Protocolo de la conferencia sostenida entre los plenipotenciarios de los Estados Unidos y de México para la conclusión del tratado de límites. 8/1/1828: *ibid.* En febrero de 1828 se reanudaron también las negociaciones para el tratado de amistad, comercio y navegación: Protocolo de la conferencia sobre renovación de negociaciones para el tratado de amistad, comercio y navegación entre los Estados Unidos y México. 4/2/1828: *ibid.* Un importante punto conflictivo era la cuestión de si "la bandera cubría la mercancía": Camacho y Esteva a Poinsett, 6/2/1828; Poinsett a Clay, 7/2/1828; Poinsett a Camacho y Esteva, 8/2/1828: *ibid.* Otro punto de conflicto consistía en el trato a las tribus indígenas. En octubre de 1829, Montoya señalaba al gobierno estadounidense que la falta de progresos en las relaciones entre los dos países radicaba en el profundo recelo mexicano frente a Poinsett: Montoya a Van Buren, 17/10/1829: NAW Mexico, Notes, vol. 1. Algunas fuentes importantes respecto a la fase de negociación y el proceso de ratificación se encuentran impresas (en parte incompletas, en parte fuertemente resumidas) en Bosch García, Carlos (ed.), *Documentos de la relación de México con los Estados Unidos*, tomo I, *El mester político de Poinsett*, México, 1983; parecidos resúmenes en *idem*, *Material para la historia diplomática de México. (México y los Estados Unidos, 1820-1848)*, México, 1957. Véanse las cortas visiones generales de la historia previa, la negociación y (finalmente no-) ratificación de los tratados en Bosch García, Carlos, *Problemas diplomáticos del México independiente*, México, 1949, pp. 13-38; *idem*, *Historia de las relaciones entre México y los Estados Unidos 1819-1848*, México, 1961, pp. 211-278.

Berlín se estaba diluyendo⁴⁷. El gabinete prusiano ya argumentaba, por aquel entonces, que sería difícil para las potencias europeas continuar su política de no-reconocimiento, si España no era capaz de someter otra vez a sus colonias.

Llama la atención que en los años siguientes eran ante todo los ministros relacionados directamente con comercio e industria los que abogaban más claramente por el establecimiento de relaciones formales con México. Ya en 1825 el Ministro de Comercio, Heinrich von Bülow - por poner un ejemplo - era partidario de nombrar agentes comerciales; y el Ministro del Interior, Conde de Schuckmann, apoyaba sin recelos las peticiones comerciales que iban dirigidas a su Ministerio.

El cambio decisivo de la política europea hacia Hispanoamérica se efectuó en 1825. Después del reconocimiento diplomático de México, de Colombia y Buenos Aires por Gran Bretaña, los gobiernos de Prusia y Francia cedieron a las múltiples presiones por parte de empresarios y comerciantes y se decidieron a un reconocimiento "comercial" de los nuevos estados. Las causas de este giro político hacia un reconocimiento fáctico eran - aparte de la consolidación de los nuevos estados latinoamericanos - primordialmente de carácter económico, ya que a la lucha contra el predominio comercial británico en Hispanoamérica vinieron a sumarse las repercusiones de la crisis comercial generalizada y del pánico bursátil de 1825/26, las pérdidas en el cambio de valores y los problemas de venta, bajo los cuales padecían, ante todo, las industrias del continente; en esta situación, tratados comerciales y representaciones consulares debían ser medidas estatales de ayuda para activar el comercio exterior y mejorar las posibilidades de venta en el mercado de ultramar.

A finales de junio de 1825, el gobierno prusiano decidió nombrar un agente comercial para México. La primera persona que ocupó este cargo fue Louis Sulzer, quien ya había estado antes en México como agente de la *Rheinisch-Westindische Compagnie*⁴⁸. Con el nombramiento de Sulzer, las relaciones prusiano-mexicanas habían alcanzado una fase que podría llamarse de "inconcreción", interpretada por los mexicanos como primer paso hacia el reconocimiento oficial, mientras que los prusianos lo veían como una medida inoficial que no les obligaba a nada. Pero las presiones sobre el gobierno prusiano seguían creciendo insistentemente. De todas partes se exigía de Berlín reconocer diplomáticamente a México para, de esta manera, aumentar la seguridad del comercio. En Elberfeld, C.C. Becher había expresado insistentemente la esperanza de que "la situación en nuestra patria permita pronto

⁴⁷ Véanse los trabajos de Kossok, Manfred, *Im Schatten der Heiligen Allianz. Deutschland und Lateinamerika 1815–1830*, Berlin, 1964; Dane, Hendrik, *Die wirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu Mexiko und Mittelamerika im 19. Jahrhundert*, Köln, 1971; Mentz de Boege, Brígida, *México en el siglo XIX visto por los alemanes*, México, 1980; Mentz de Boege, Brígida (et alii), *Los pioneros del imperialismo alemán en México*, México, 1982. Un resumen sobre las negociaciones para concluir un tratado entre Prusia y México en Kruse, Hans, *Deutsche Briefe aus Mexiko mit einer Geschichte des Deutsch-Amerikanischen Bergwerksvereins 1824-1838. Ein Beitrag zur Geschichte des Deutschtums im Auslande*, Essen, 1923, pp. XCIX-CXII.

⁴⁸ Memoria de los Ramos del Ministerio de Relaciones Interiores y Exteriores (1826), p. 9. Acerca de la aventurera vida de Sulzer, véase Kühn, Joachim (1969), "Die ersten preußischen Vertreter in Mexico", *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 6, pp. 257-271.

imitar el ejemplo de Inglaterra y reconocer a la República Mexicana"⁴⁹; el gobierno de Breslau, por su parte, había escrito a Berlín, "que los acontecimientos políticos y comerciales que se suceden vertiginosamente" - se refería al reconocimiento de México por Inglaterra - "han causado gran impresión entre los mercaderes y los comerciantes"; estos acontecimientos exigían del Estado prusiano - para evitar desventajas comerciales - el establecimiento de "relaciones estatales formales"⁵⁰. Empresarios silesianos y renanos presentaban solicitudes similares. La "comisión parlamentaria" (*landständischer Ausschuß*) para comercio e industria presentaba, en Münster, una petición al parlamento provincial, que versaba esencialmente sobre la competencia con otros estados⁵¹:

"Die Umwälzung Amerikas schien bestimmt zu sein, auch unsere Fabriken vom Verderben zu erretten, indem sie neue glänzende Wege zum Absatz unseres Waaren-Ueberflusses darbot [...] Dem gedrückten gefesselten Handel schien ein neuer Stern der Hoffnung aufzugehen. Nur zu bald verschwand er wieder, da Engländer und Nordamerikaner, Holländer und selbst Franzosen diese Verhältnisse zu benutzen und die errungenen Vortheile durch Tractate zu sichern wußten."

La comisión incluso amenazaba con que en Prusia surgiría una situación revolucionaria en caso de que las ventas siguieran estancadas: "Der Preußische Staat [...] bedarf sehr eines bedeutenden Absatzes nach außen, und dieser muß ihm verschafft werden, wenn das ganze Gebäude nicht zusammenstürzen und die Grundvesten des Staats erschüttern soll". Otro tipo de presión venía, al mismo tiempo, del otro lado del Atlántico. Ya en julio de 1825, Becher había resaltado la urgencia de reconocer a México; de lo contrario, decía⁵²:

"Von seiten des Congresses in Mexico steht die Annahme eines bereits in Vorschlag gebrachten Gesetzes zu befürchten, nach welchem künftig keine Waaren in den Mexikanischen Häfen zugelassen werden sollen, die nicht mit einem Ursprungs-Certifikat versehen sind, welches von einem eingeborenen, im Lande residirenden, Mexicanischen Agenten ausgestellt worden, deren wir aber bekanntlich, in Deutschland noch keinen haben".

La combinación de varios tipos de presión condujo al gobierno prusiano a dar el siguiente paso: las presiones venían del temor de aranceles diferenciales sobre mercancías prusianas o su total exclusión del mercado mexicano; de las múltiples peticiones; del reconocimiento de México por parte de Inglaterra; de la creciente competencia británica. Consideraciones político-diplomáticas fueron postergadas, aspectos económicos eran cada vez más decisivos. El Ministro del Interior, Conde de Schuckmann, incluso calificaba las exportaciones a Hispanoamérica de "existenciales"

⁴⁹ Becher, C.C., *Vortrag in der Direktorial Raths-Versammlung der Rheinisch-Westindischen Kompagnie, gehalten zu Elberfeld am 25. Februar 1832.*

⁵⁰ Gobierno de Breslau (al Ministerio Prusiano del Interior?), Breslau 29-XI-1825: ZSAM 2.4.1. II 5212, f. 2-27.

⁵¹ "Der landständische Ausschuß für Handel und Gewerbe", Münster 5-XII-1826, solicitud al parlamento provincial: ZSAM Rep 120 CXIII.17 n° 2, t. 1, f. 203-206.

⁵² Becher: *Vortrag* (nota 49).

para la supervivencia del Estado prusiano⁵³. Finalmente Bernstorff instruyó, en enero de 1826, al representante prusiano en Londres, Barón de Maltzahn, a entablar negociaciones con el representante mexicano allí residente con el fin de concluir un tratado; las instrucciones no dejaban lugar a duda, por qué era necesario firmar un tratado⁵⁴:

"Erst seit Anknüpfung unmittelbarer Handelsverbindungen mit Südamerika und vorzugsweise mit Mexiko hat sich unsere Leinwandfabrikation in allen Theilen des Reichs gehoben und ist zu einem noch nicht gekannten Flore gestiegen. Die Erhaltung dieses Gewerbes und mehrerer anderen, welche vorzugsweise auf dem gestörten Absatz nach Amerika beruhen, ist von der größten Wichtigkeit für Preußen, da mit dem Aufhören des Zwischenhandels in Spanien, Portugal, Holland und Rußland alle diejenigen Quellen des Absatzes versiegt sind, aus welchen sonst Hunderttausende gewerbefleißiger königlicher Unterthanen ihren Unterhalt geschöpft haben [...] Unter solchen Umständen wird es Pflicht, auf Einleitungen Bedacht zu nehmen, durch welche die nötige Zeit gewonnen werden dürfte, um die von Preußen anerkannten und befolgten Grundsätze möglichst mit dessen speziellem Interesse zweckmäßig zu verbinden."

De momento, Prusia sólo deseaba una declaración de reciprocidad y una cláusula de nación más favorecida, mientras que México aspiraba, desde un principio, a un tratado comercial⁵⁵. En la "Convención de Aquisgrán", se llegó rápidamente a un acuerdo en cuanto a reciprocidad y nación más favorecida. El único artículo de la *Convención* decía: "La Prusse et le Mexique s'accordent réciproquement et sans restriction tous les avantages de la nation la plus favorisée."⁵⁶

En 1829, sin haber concluido todavía un Tratado, Prusia envió a México un Consul General, Carl Wilhelm Koppe⁵⁷. Varias eran las causas que motivaron al gobierno prusiano a dar este paso: por un lado, las noticias acerca de una nueva tarifa arancelaria mexicana que gravaba fuertemente varios artículos de la industria prusiana; por otro, las continuas indicaciones de los empresarios de que "de todas las nuevas repúblicas americanas, México garantiza el mejor mercado a los lienzos silesianos"⁵⁸; finalmente, las noticias del "agente comercial" Sulzer que pronosticaba desde México un desarrollo favorable de la economía, pero que al mismo tiempo

⁵³ Schuckmann a Bernstorff, Berlin 22-XII-1825: ZSAM 2.4.1. II 5212, f. 18-21.

⁵⁴ Bernstorff a Maltzahn, Berlin 21-I-1826: ZSAM 2.4.1. II 5213, f. 34 bis.

⁵⁵ Acerca de los problemas diplomático-protocolarios durante las negociaciones mexicano-prusianas, véase ZSAM 2.4.1. II 5212 y 2.4.1. II 5213 (= Handels- und Schiffahrtsverhältnisse mit Mexiko. Nachrichten aus Mexiko. t. 1: Oktober 1823 - März 1827; t. 2: März 1827 - Dezember 1829).

⁵⁶ Extract aus dem Senats-Protocolle 21-II-1827 (Mitteilungen des hanseatischen Ministerresidenten in Paris). StAB 2-C.13.b.1. Véase también Rocafuerte a Bülow, Fulham 26-II-1828: ZSAM 2.4.1. II 5213, f. 116-118.

⁵⁷ Véase el documento de su nombramiento como Cónsul General (1-XI-1829) en ZSAM 2.4.1. II 650, f. 144 bis. Véase Joachim Kühn: "Die ersten preußischen Vertreter in Mexico", *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas* 6, 1969, pp. 257-271.

⁵⁸ Rother a Bernstorff, Berlin 1-X-1828: *ibid.*, f. 177 bis.

hablaba de la inseguridad generalizada reinante en el país, la que hacía necesaria la presencia de un representante oficial para asegurar los intereses prusianos⁵⁹.

En febrero de 1831, Prusia y México firmaron finalmente un "Tratado de Amistad, Navegación y Comercio"⁶⁰. La ratificación de este Tratado⁶¹ no se realizó hasta finales de 1834. Tanto durante la fase de negociación como en las subsiguientes discusiones sobre la ratificación del Tratado se puede apreciar que la posición mexicana frente a los alemanes era bastante fuerte - una fuerza que resultaba de los grandes intereses comerciales prusianos. Las negociaciones tenían un claro carácter de compensación: trato arancelario preferencial (por parte de México) a cambio de reconocimiento político (por parte de Prusia).

Junto a Prusia, eran ante todo las Ciudades Hanseáticas las que estaban interesadas en concluir un tratado comercial con México. Además, no tenían que tener en consideración los argumentos legitimistas de Prusia ya que ellas eran ciudades republicanas. Por otro lado y debido a su debilidad política, no les era posible forzar el reconocimiento de la independencia mexicana, estando obligadas a postergar sus intereses comerciales. En 1825, Hamburgo tomó la iniciativa, nombrando un "Comisionado Comercial" en México, cuyos deberes se especificaban de la siguiente manera⁶²:

"Der Zweck der Hrn. Nolte ertheilten Aufträge (...) ist kein anderer, als dem Hamburgischen Handel die Mexicanische Regierung überhaupt gewogen zu erhalten (...) Er wird es, wo möglich, vermeiden, seiner Sendung den Character einer Anerkennungs-Gesandtschaft geben zu lassen; auf der andern Seite aber auch sich nicht allzu ängstlich gegen die aus derselben zu folgernde Anerkennung verwahren. Dies wird er am leichtesten erreichen, wenn er Hamburg als einen allen Handelsstaaten befreundeten Freihafen schildert, welcher in der Entscheidung großer politischer Fragen, sich keine Stimme anmaßen könne. - Durch das beifolgende Certificat (...) wird er das Gesuch nicht bloß um Reciprocität, sondern um vollkommene Gleichstellung mit England, als der begünstigtesten Nation motiviren (...) Die Auswechselung der beiderseitigen Declarationen (...) kann der Form eines Handels-Tractats füglich entbehren."

El interés primordial de las Ciudades Hanseáticas consistía en imponer el principio de reciprocidad y establecer una base comercial según la cláusula de nación más favorecida. El lado mexicano no estaba dispuesto a reconocer al "Comisionado Comercial" Hermann Nolte debido a que ni tenía plenos poderes para concluir un tratado de comercio ni era un representante diplomático⁶³. No sería hasta 1827 -

⁵⁹ Sulzer a "Seehandlung", México 23-VII-1828: ZSAM 2.4.1. II 5213, f. 181 bis. Véase también Crull Kayser (Director General de la "Seehandlung") a Sulzer, Berlin 11-III-1828: ZSAM 2.4.1. I 5213, f. 179 bis.

⁶⁰ Texto (en francés y en alemán) en: NRT XII, 1837, pp. 534-553.

⁶¹ Publication du Ministère des relations étrangères en Prusse (Ancillon), Berlin 27-II-1835, en: NRT XII, 1837, p. 553; véase también Dane, Hendrik, *Beziehungen* (nota 47), p. 14.

⁶² "Instruction" (del presidente de la comisión del Senado para Asuntos Extranjeros, el síndico K. Sieveking) del 10-IX-1825, Hamburgo: StAB 2-C. 13. c. 1. a.

⁶³ Véase el despacho de Camacho a Nolte, México 7-VI-1826 y la respuesta del 7-VII-1826, en: StAB 2-C. 13. a.

después de que los Países Bajos y Francia hubieran comenzado a negociar oficialmente con México- que también las Ciudades Hanseáticas entablaron contactos oficiales con México. El 17 de junio de 1827 ya pudo firmarse un "Tratado de Amistad, Navegación y Comercio" entre México por un lado y las Ciudades Hanseáticas Lübeck, Bremen y Hamburgo, por el otro⁶⁴, a base de reciprocidad y nación más favorecida.

Mientras que las Ciudades Hanseáticas se apuraron en ratificar el Tratado, el lado mexicano se negó a ratificarlo. Varios eran los motivos de tal comportamiento: según el Ministro de Asuntos Exteriores, Lucas Alamán, el Tratado con las Ciudades Hanseáticas difería en algunos puntos -ante todo en cuanto a reciprocidad- sustancialmente del Tratado con Gran Bretaña, que servía como "modelo"⁶⁵. Según el Consul General prusiano Koppe, la falta de ratificación se debía a la influencia negativa del representante estadounidense Poinsett⁶⁶. Probablemente, hay que tener en cuenta otros factores: Cuando el lado mexicano discutía la ratificación del Tratado, la situación internacional de México había cambiado sustancialmente en comparación con las primeras negociaciones: México entretanto había sido reconocido diplomáticamente. Además, los mexicanos habían perdido gran parte de su euforia inicial en cuanto a desarrollo económico. Más bien, veían que los extranjeros estaban sacando mucho más provecho del comercio internacional que ellos. Como consecuencia, a finales de los años veinte, cuando debía ser ratificado el Tratado con las Ciudades Hanseáticas, podía apreciarse en México una tendencia de nacionalismo económico que hacía responsable a los extranjeros de la falta de desarrollo y de los problemas existentes en el país. Bajo estas circunstancias, era prácticamente imposible llegar a una ratificación del Tratado.

En vista de los problemas surgidos, las Ciudades Hanseáticas tuvieron que negociar otro tratado, que se diferenciaba del anterior en varios puntos importantes: en primer lugar, los hanseáticos tuvieron que renunciar al derecho del comercio de cabotaje. Después, el texto final del Tratado de 1831/32 otorgaba a los hanseáticos no ya el derecho a tener "cajones abiertos" (como decía el texto de 1827), sino a "trafiquer en gros et selon les usages des pays respectifs", permitiendo a su vez al gobierno mexicano anular unilateralmente esta concesión. Además, el texto remitía a "leyes y órdenes locales", lo cual era una limitación decisiva, ya que en aquellos años eran los Estados de la nación (y no el gobierno federal) quienes decretaban las prohibiciones del comercio al menudeo⁶⁷. A pesar de estas limitaciones, el negociador hanseático Colquhoun se mostró satisfecho con el resultado⁶⁸:

"We could not expect to get better terms than Great Britain, yet we have the faculty of importing the goods of all countries as if they were the produce and manufacture of the Hanse-Towns, but Great Britain is confined to the produce and manufactures of her soil, and no stipulation for better terms is granted to others."

⁶⁴ Texto del Tratado: StAB 2-C. 13. b. 1.

⁶⁵ Alamán a Gorostiza, México 5-VI-1830: StAB 2-C. 13. b. 1.

⁶⁶ Koppe al Ministerio prusiano de Asuntos Exteriores, México 22-III-1830: ZSAM 2. 4. 1. II 5214, f. 42.

⁶⁷ Véase Gorostiza a Colquhoun, Londres 13-III-1832: StAB 2-C. 13. b. 1.

⁶⁸ Colquhoun a Sieveking: Londres 6-IV-1832: StAB 2-C. 13. b. 1.

No sería hasta 1841 que el lado mexicano ratificó finalmente el Tratado con las Ciudades Hanseáticas.

6. La competencia europea por el mercado mexicano

Como se puede desprender del capítulo anterior, la negociación de los tratados comerciales se efectuó a modo de negocio de compensación: las potencias extranjeras reconocieron mediante la conclusión de estos tratados de "amistad, comercio y navegación" la independencia de México, recibiendo a cambio una especie de garantía de poder comerciar en un futuro con México disfrutando de condiciones preferenciales.

Como resultado del caos generado por la guerra de independencia, la expatriación de los españoles y una parte del capital mexicano al extranjero, la interrupción en el aprovisionamiento de materias primas y mano de obra, y los deficientes sistemas de comunicación y de transporte, la minería, el comercio y la industria en México se encontraban sumidos en una profunda crisis postbélica, la cual sólo parecía ser superable con ayuda externa. Las potencias extranjeras rápidamente reconocieron la oportunidad que se les brindaba y ocuparon el vacío existente. La industria minera, carente de capital, fue a parar en su mayoría a manos de los ingleses y en menor grado de los alemanes; los extranjeros monopolizaron principalmente el comercio al por mayor, controlando también en parte el comercio al por menor. El dominio extranjero en un campo tan importante para la economía mexicana como el comercio exterior habría de llevar consigo la dependencia de las fuerzas externas y los intereses extranjeros.

Muchos extranjeros se beneficiaron de la entusiasta predisposición del gobierno mexicano a abrir las puertas de su país al capital y know-how extranjeros, especialmente los estadounidenses, que durante los primeros años de la independencia mexicana podían considerarse los únicos competidores de los británicos. No obstante, según fuentes inglesas, en el norte y en el este de México los estadounidenses comerciaban más por debajo que por encima de la mesa.⁶⁹ El estado federal de San Luis Potosí se convirtió gradualmente en un centro comercial de bienes extranjeros, comercializados en su mayoría por ciudadanos estadounidenses. En Tampico, ya durante la primera mitad de la década de 1820 se situaron bien, haciéndose con una importante posición. Durante esos años empezaron a arribar grandes cargamentos de algodón desde los EE.UU.; los informes del cónsul estadounidense en Alvarado y Veracruz revelan que el comercio de importación desde los EE.UU. se incrementaba constantemente.⁷⁰ Es más, a partir de 1827 se instaló un servicio regular postal y de pasajeros entre New York y Veracruz. Hasta mediados de 1830, México era el socio comercial latinoamericano más importante de los EE.UU.;

⁶⁹ Las reclamaciones británicas sobre esta competencia desleal pueden leerse prácticamente en cualquier informe consular o diplomático. Véanse por ejemplo A.G. Wavell a Taylor, 2 /9/1826: PRO FO 50/30 ("systematic smuggling carried on principally by N. Americans at Tampico"); Ward a Canning, 19/1/1827: PRO FO 50/31 A. ("The quantity of goods smuggled in is infinitely greater than that upon which the duties are paid"); Ward a Canning, 5/2/1827: PRO FO 50/31 A.

⁷⁰ Taylor a Clay, Veracruz 2 /7/1826: NAW RG 59 Consular Dispatches (= CD) Veracruz, Roll 1.

era a partir de la década de 1840 cuando Brasil, Cuba y Chile ganaron importancia como socios comerciales de los EE.UU. superando a México.

En la mayor parte de la historiografía, las disputas y rivalidades en México entre los EE.UU. y Gran Bretaña durante la década de 1820 son el centro de los análisis. Pese a que en estas consideraciones se reconozca acertadamente que Inglaterra divergía de la política de la Santa Alianza y que la postura de los EE.UU. estaba más cercana a la inglesa que la continental europea, Inglaterra continuó siendo el representante del orden monárquico conservador, cuyos intereses estaban básicamente opuestos a los liberales de los EE.UU. No obstante, en estas apreciaciones fue ignorada una rivalidad económica, cuya existencia se basa en un análisis más profundo de las fuentes procedentes de varias naciones europeas que participaron en la lucha por el mercado mexicano: la rivalidad entre los comerciantes (principalmente europeos) y entre las potencias económicas expansionistas entre sí. Vista desde la perspectiva de las rivalidades económicas, la línea de división "continental" tan enfatizada por la historiografía, pierde importancia; por el contrario, las diferencias entre las naciones europeas sobresalen claramente. Los países competían entre sí en pos de sus intereses económicos nacionales con el objetivo de garantizar las esferas de influencia más exclusivas para su país. Un análisis detallado de las fuentes brinda un resultado diferenciado; ya que, aunque las rivalidades comerciales en un primer lugar discurrieron a lo largo de las líneas divisorias nacionales, también es evidente que las fronteras a menudo trasvasaban nacionalidades: comerciantes ingleses competían entre ellos, hanseáticos rivalizaban con prusianos, europeos con norteamericanos, extranjeros con mexicanos. No estaban siquiera de acuerdo en su postura frente a las normativas arancelarias.

En el siguiente apartado, de las múltiples competencias entre estados europeos por conquistar el mercado mexicano, se analizará la competencia entre Inglaterra y Alemania en los años veinte del siglo XIX, es decir inmediatamente después de haber logrado México su independencia. En un capítulo posterior, se retomará este ejemplo de competencia y se analizará detalladamente para un período más tardío.

La importancia que revestía para el comercio alemán un tratado de comercio, se puede apreciar al observar la competencia a la que se veía expuesto el negocio de importación de tejidos y otros productos manufacturados a México. Desde comienzos de los años veinte, los mayores competidores para Alemania eran Inglaterra y Francia, y con respecto al mercado de masas la lucha se entabló entre dos géneros: algodón y lino. Ya en noviembre de 1823 se podía leer en la *Allgemeine Preußische Staatszeitung*, que *clarines* ("Kammertuch"), *floretes* ("grobes Leinen aus dem Schelde-Departement") y *cotles* ("Zwillich, Drillich") provenientes de Alemania, eran desplazados en el mercado mexicano por géneros de algodón y muselina, de Inglaterra. Además, *creguelas* ("Osnabrücker Linnen") se importaban "en grandes partidas" desde Inglaterra y los EEUU a México, de manera que tampoco este tipo de lienzo alemán encontraba salida en el mercado de ultramar. El lienzo alemán resultaba demasiado caro, "dril y damasco" eran importados en grandes cantidades de Francia⁷¹.

⁷¹ Allgemeine Preußische Staatszeitung (Anexo) del 11-XI-1823, p. 1281.

No obstante, todavía a comienzos de 1825 el consul general británico, Charles O'Gorman, constataba⁷²:

"German linens, of immense consumption, bear a decided preference to the imitation British manufactures in these markets; the quality of the Germans is generally better, and is cheaper to the consumer. In cotton or in woollen goods, the British manufacture is superior to all other nations. The French are rivals in the article of wide scarlet printed calicoes - in this however, the British manufacturer is gaining ground."

Teniendo que constatar todavía la superioridad del lino alemán, al mismo tiempo O'Gorman estaba convencido de que el inglés vencería en la lucha por el mercado mexicano: "The finer qualities will, I am assured, acquire an ascendancy over those of Germany [...] In the article of cambrics, however, we cannot compete with the French." Justus Ruperti indicaba a su gobierno en Londres, que productos de lino y seda, de vidrio y de hierro, al igual que papel podían ser importados más baratos de Francia y de Alemania; además, los mexicanos estaban más acostumbrados a los productos de esos países⁷³.

El consul O'Gorman había previsto correctamente el desarrollo del comercio de lino. Cinco años después, el consul general prusiano Carl Wilhelm Koppe resaltaba la seria competencia a la que estaban expuestos, entretanto, los lienzos silesianos: "Nicht gefahrlos ist für diesen Artikel, in welchem Schlesien solange fast das Monopol behauptet, die immer thätiger werdende irländische Konkurrenz zu achten." Algo antes de enviar Koppe su informe a Berlín, había llegado a México un barco inglés con 6.000 *platillas reales* irlandesas imitadas; si bien eran de buena calidad, todavía resultaban demasiado caras para el mercado mexicano. Pero ya entonces Koppe advertía a su gobierno: "Gelangten sie einst dahin, könnte ihre Nebenbuhlerschaft in diesem wichtigsten unserer hiesigen Einfuhr-Artikel für Schlesien sehr bedenklich werden."⁷⁴ Los informes alemanes veían una seria amenaza para los productos germanos en el hecho de que el gusto mexicano podía acostumbrarse a productos ingleses⁷⁵. En 1826, C.C. Becher recomendaba a Berlín nombrar cónsules sólo a personas bien informadas tanto sobre la política y el comercio de México como sobre la industria de su propio país⁷⁶. Consecuentemente, el primer Consul General prusiano en México, Carl Wilhelm Koppe, antes de partir a ultramar se informó cuidadosamente sobre todos los aspectos de la industria prusiana⁷⁷. Y durante su estancia en México, todas sus acciones estaban orientadas a fomentar los intereses industriales y comerciales de Prusia.

⁷² Trade Report, O'Gorman a Planta, México 1-III-1825: PRO FO 203/4, f. 253.

⁷³ Ruperti a O'Gorman, México 28-II-1825: PRO FO 203/4, f. 256-260.

⁷⁴ Koppe al Ministerio Prusiano de Asuntos Exteriores (MPAE), México 4-V-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 94.

⁷⁵ Véase p.e. Becher: *Vortrag*, (nota 49), p. 7 y Koppe al MPAE, México 24-VI-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 186.

⁷⁶ Becher a von Bülow, Berlín 10-II-1826: ZSAM 2.4.1.II 5212, f. 40.

⁷⁷ Werther al MPAE, París 31-X-1829: ZSAM 2.4.1.II 5213, f. 446; Friedrich von Gerolt al MPAE, México 11-III-1833: ZSAM 2.4.1.II 651, f. 203; Koppe al MPAE, México 22-III-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 32-54.

En cuanto los comerciantes de un país habían conseguido conquistar ciertas parcelas del mercado, los representantes de alguno de los países competidores trataba de reconquistarlo. El método más usual consistía en que los agentes comerciales de un país enviaran una muestra del producto competitivo a los industriales de sus países. Estos intentaban imitar o mejorar el producto y ofrecerlo más barato. Este método, es decir, la observación crítica y continua del mercado, el abaratamiento de muchos productos, ante todo de tejidos, y el aprovechamiento de todas las ventajas arancelarias, hizo posible que los ingleses siguiesen dominando el sector de los tejidos (algodoneros) durante décadas. Por otro lado, fuentes relacionadas con el comercio alemán con México indican que, para mediados de los años treinta, el valor de estas mercancías no era menor al valor de los productos enviados desde Gran Bretaña. Sin embargo, hay que considerar que el material numérico disponible apenas es fiable, ya que no incluye ni el comercio indirecto (en barcos bajo otras banderas o vía EEUU), ni el contrabando⁷⁸. Tanto los Estados Unidos como Francia vieron prosperar enormemente su comercio hasta mediados de los años treinta. Mientras que los EEUU se especializaban ante todo en el negocio de las re-exportaciones, los franceses dominaban el comercio de artículos finos y de lujo.

Los principales artículos importados por México en las primeras décadas de la Independencia eran bienes de consumo, en primer lugar, artículos elaborados no duraderos tales como manufacturas textiles confeccionadas en algodón, lana, lino, seda y mezclas de estas fibras; en segundo lugar, vinos, alimentos, artículos de piel etc.; y además, algunos bienes duraderos como loza, vidrio, espejos, mármoles, muebles⁷⁹. Predominaban claramente las importaciones de tela de todo tipo; las importaciones de textiles de algodón procedentes de Inglaterra eran las más numerosas, seguidas por las de seda de Francia y las de lino y cáñamo de las ciudades hanseáticas.

El interés principal del Consul General prusiano Koppe se centraba en la venta de tejidos alemanes que tenían que competir tanto contra ingleses como contra franceses. A principios de los años treinta, Becher estimaba⁸⁰:

"Das Minimum des jährlichen Consums in der Republik Mexico, an deutschen Waaren aller Art, kann auf zehn Millionen Mark Banco (5 Millionen preußischer Thaler) veranschlagt werden, und wobei die unter dem Namen von Platillas reales bekannten schlesischen Leinen mit 120 bis 140.000 Stück figurieren."

A los géneros de lienzo seguían, en segundo lugar de importancia, artículos de seda de las provincias renanas. Pero al mismo tiempo, Koppe moderaba el optimismo alemán indicando que entretanto todos los tipos de lino silesiano eran imitados por la competencia británico-irlandesa, tanto *platillas reales* como *platillas crudas* y *cholets*.

⁷⁸ Acerca del contrabando, véase Bernecker, Walther L., *Contrabando. Ilegalidad y corrupción en el México del siglo XIX*, México, 1994.

⁷⁹ Herrera Canales, Inés, *El comercio exterior de México (1821-1875)*, México, 1977, pp. 51, 81.

⁸⁰ Becher, C.C., *Mexiko in den ereignißvollen Jahren 1832 und 1833 und die Reise hin und zurück aus vertraulichen Briefen mit einem Anhang über die neuesten Ereignisse daselbst aus officieller Quelle nebst mercantilen und statistischen Notizen*, Hamburg, 1834, p. 220.

Las *bretañas* apenas podían competir con las francesas, si bien artículos de Elberfeld y Crefeld no tenían problemas en competir con los productos de Lyon y Tours. Para poder competir con otros productos europeos, indicaba a los fabricantes prusianos exactamente cómo debía ser "la calidad y el tamaño" de los tejidos para que pudieran venderse en México⁸¹. Se trataba, según los cálculos de Koppe, de un capital circulante anual de unos seis millones de táleros; las casas comerciales prusianas tenían "un fondo de capital de por lo menos 25 millones de táleros."⁸²

En su empeño por fomentar la economía prusiana, Koppe tampoco consideraba los intereses de los otros estados alemanes. Pronto notó que *listados* eran "un artículo de mucho uso en las provincias costeras mexicanas". Pero⁸³:

"Allerdings scheint Sachsen im Hauptbesitze ihres hiesigen Verkaufs zu seyn. Es dürfte unseren Schlesischen und Lausitzer Fabrikanten nicht schwer werden, die sächsischen daraus zu verdrängen, wenn sie nur ebenso wie diese sich angelegen seyn lassen wollen, nach dem hiesigen Geschmack zu arbeiten und nicht nach dem ihrigen. Es kömmt dabei hauptsächlich auf Qualität der Muster und Glanz der Farben an, weit weniger auf den Gehalt der Waare."

Creas procedían ante todo de Zittau, Lauban y Bautzen, es decir de la región de la Lausitz sajona, donde estaba ubicada (en Herrnhut) la fábrica más importante de lienzo, de Abraham Düringer; la exportación de este tipo de lienzo desde Schmiedeberg, en Silesia, era menos importante. También *listados* y *arabias*, los tipos más importantes de lienzo con dibujos venían ante todo de Sajonia. Las quejas sobre la competencia sajona seguirían también en los años siguientes.

Con respecto a la competencia francesa, Prusia tenía una gran ventaja: Había reconocido diplomáticamente a México, y por eso sus productos no eran discriminados arancelariamente. Los franceses se quejaban continuamente de que sus productos tenían que pagar mayores aranceles que los ingleses y los alemanes⁸⁴, sin notar que el gobierno mexicano, mediante su política de tarifas elevadas, quería forzar al francés a un reconocimiento diplomático. El prusiano Koppe había experimentado rápidamente que la economía alemana sacaba provecho de esta situación política, notificando a Berlín: "Ew. Exzellenz können überzeugt seyn daß, was irgend an mir liegt, nicht versäumt werden soll, diesen uns vortheilhaften Zustand solange als möglich aufrechtzuerhalten."⁸⁵

La dura competencia entre las diferentes nacionalidades por el mercado mexicano y por aranceles ventajosos condujo continuamente a modificaciones de las posiciones que estas naciones ocupaban en el mercado por el que luchaban. En la

⁸¹ Koppe al MPAE, México 4-V-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 84-102.

⁸² Koppe al MPAE, México 24-VI-1830: *ibid.*, f. 178-200.

⁸³ Koppe al MPAE, México 4-V-1830: *ibid.*, f. 100.

⁸⁴ Cochelet al Ministro Mexicano de Asuntos Exteriores Bocanegra, México 4-VI-1829: Archives du Ministère des Affaires Etrangères (Paris) (AMAEP) CP Mexique vol. 4, f. 124; Cochelet al MAEP (Polignac), México 16-I-1830: AMAEP CP Mexique vol. 5, f. 15; "Note sommaire sur les réclamations commerciales que nous pouvons adresser au Gouvernement Mexicain", Enero 1830: AMEP CP Mexique vol. 5, f. 54 bis.; Alamán a Cochelet, México 29-VII-1830: AMAEP CP Mexique vol. 5, f. 278-282; Cochelet a Alamán, México 31-VIII-1830: AMAEP CP Mexique vol. 5, f. 335-337.

⁸⁵ Koppe al MPAE, México 29-IX-1830: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 39.

primera mitad de los años treinta, unos diez años después de la independencia mexicana, la situación era la siguiente: Si bien Gran Bretaña seguía siendo el principal suministrador de géneros manufacturados europeos, se puede observar un cambio (o, más exactamente, una ampliación) de géneros de algodón a géneros de lino. Con esto, los ingleses penetraban en un área reservada tradicionalmente a productos alemanes, ante todo silesianos. Todavía en 1830, las perspectivas de venta de tejidos alemanes provenientes de Liegnitz, Lennep, Aquisgrán, Eupen, Düren, de Hirschberg, Löwenberg, Greiffenberg, Lauben, Freiburg y de otros lugares eran extraordinariamente buenas⁸⁶; pero ya en aquel año, comerciantes prusianos registraron alarmados que la venta de lienzo silesiano "estaba bajando considerablemente a causa de diferentes tejidos de producción británica"⁸⁷. En total, sin embargo, el comercio alemán con México había experimentado, en los 15 años anteriores, un enorme auge arrebatando parcelas de mercado a los ingleses. En los informes comerciales prusianos, continuamente se hablaba del "ininterrumpido aumento de las ventas de nuestros productos industriales"⁸⁸. Orgulloso, informaba el Ministro de Asuntos Exteriores prusiano Ancillon en 1836 al Rey Federico Guillermo III⁸⁹:

"Während der preußische Handelstand zu einem Viertheil bei dem gesammten Handel Mexico's mit dem Auslande betheilig ist, ist Deutschland und zwar Schlesien, Sachsen, Baiern, Westphalen, die Rheinprovinz und in der letzten Zeit auch Berlin nach Maaßgabe des Absatzes ihrer Producte in die Gold- und Silberproduction Mexico's mit einem Drittheil betheilig; selbst eine Vergrößerung des diesfälligen Verkehrs, der an sich schon höchst bedeutend ist, da der englische Handel bisher allein eine gleiche Ausdehnung erreicht hat, während der Handel Frankreichs nur mit dem Nordamerikas zusammen genommen ihm etwa gleichkommt, läßt sich nach den bisherigen Erfahrungen in demselben Maaße erwarten, als der Innere Reichthum des Landes und damit der Verbrauch fremder Waaren sich in Mexico mehr und mehr entwickelt."

Probablemente estos números sean exagerados. De ser ciertos, Gran Bretaña y Alemania suministraban una tercera parte cada país de las importaciones mexicanas, y Francia y los Estados Unidos juntos el último tercio. Según otras fuentes (quizá más fiables), en 1835 el 48 % de todas las importaciones mexicanas seguía viniendo de Inglaterra, un 17,3 % tanto de Francia como de EEUU, y sólo el 7,1 % de Alemania⁹⁰. En todo caso, la competencia inglesa con respecto al lino había aumentado considerablemente desde el Congreso de Viena.

Según fuentes de la época, en los años veinte ni el comercio francés ni el de ninguna otra potencia europea representaba una seria amenaza para el británico.

⁸⁶ Koppe al MPAAE, México 25-VII-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 259-266.

⁸⁷ Solicitud de comerciantes prusianos al MPAAE, México 24-XI-1830: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 145 bis. y 151-155.

⁸⁸ Gerolt al MPAAE (Despacho Comercial), México 18-III-1834: ZSAM 2.4.1.II 5218, f. 218-221.

⁸⁹ Ancillon al Rey Federico Guillermo III., Berlín 11-XII-1836: ZSAM 2.4.1.II 652, f. 99-103.

⁹⁰ Zoraida Vázquez, Josefina, "Los primeros tropiezos" *Historia general de México. Obra preparada por el Centro de Estudios Históricos*, 4 tomos, México, 1976, tomo III, p. 50.

Según Lerdo de Tejada⁹¹, en 1840 Inglaterra controlaba el 67% de las importaciones mexicanas; en segundo lugar seguía Francia con un 13%, después los EEUU con un 12%, y finalmente Hamburgo y Bremen con el 8%. Robert A. Potash ha demostrado que Lerdo de Tejada ha cometido un grave error de cálculo. El nuevo cálculo del valor de las importaciones mexicanas arroja el siguiente resultado⁹².

Tabla 1: Importaciones mexicanas 1840-1846 (en pesos)

País de procedencia	valor total	media anual	en %
Gran Bretaña	16.090.235	2.298.605	26,4
Francia	17.384.018	2.483.431	28,5
de ello: comercio especializado	13.698.315	1.956.902	22,4
de tránsito	3.685.703	526.529	6,1
EEUU	12.044.134	1.720.591	19,8
Alemania	11.804.009	1.686.287	19,4
Otros países	3.592.287	513.184	5,9
Total	60.914.683	8.702.098	100,0

Para poder enjuiciar la importancia relativa de los distintos estados extranjeros en el comercio exterior mexicano, las cifras suministradas hasta ahora deben ser confrontadas con dos datos más. Hay que considerar tanto la presencia de casas comerciales extranjeras, como el movimiento de buques, el cual seguían dominando los EEUU durante la segunda mitad del siglo: de los 839 barcos que atracaron en 1851 en puertos mexicanos, 435 llevaban bandera estadounidense, 108 británica, 69 francesa, 61 española y 49 alemana⁹³.

Estas cifras indican la continuación de una tendencia perceptible ya en la primera mitad del siglo: el país de origen de las mercancías exportadas a México no correspondía siempre a la nacionalidad de los barcos de transporte. Así, p.ej. barcos franceses también transportaban mercancías alemanas, barcos belgas llevaban productos de las provincias prusianas del Rin, y veleros hamburgueses cargaban mercancías prusianas y sajonas, así como inglesas y francesas. La estadística comercial (tabla 3) del Ministerio de Asuntos Exteriores estadounidense para los años 1845-1855 indica la relación entre productos de los EEUU y de otros países (europeos), transportados en barcos de Estados Unidos⁹⁴.

⁹¹ Lerdo de Tejada, Miguel, *Comercio exterior de México desde la conquista hasta hoy*, México, 1853, tablas 37-41; véase también Herrera Canales (nota 79), *Comercio exterior*, p. 81.

⁹² Potash, Robert A. (1953), "El 'Comercio Exterior de México' de Miguel Lerdo de Tejada: un error estadístico", *El Trimestre Económico*, 20, pp. 474-479.

⁹³ Richthofen al Ministerio de Asuntos Exteriores de Prusia (Informe comercial para el año 1851), México 25/8/1852: ZSAM 2.4.1.II 5229, f. 173-219.

⁹⁴ Fuente: U.S. Department of State: Report I, p. 592.

Tabla 2: Valor (en dólares) de las exportaciones de EEUU a México 1845-1855

Año	Productos EEUU	Productos extranjeros	Total
1845	784.154	368.177	1.152.331
1846	901.333	629.874	1.531.180
1847	536.641	155.787	692.428
1848	2.095	1.962.951	4.058.446
1849	1.047.999	1.042.869	2.090.868
1850	1.498.791	514.036	2.012.827
1851	1.014.690	567.093	1.581.783
1852	1.406.372	878.557	2.284.929
1853	2.529.770	1.029.054	3.558.824
1854	2.091.870	1.043.616	3.135.486
1855	2.253.368	669.436	2.922.804

El hecho de que hacia mediados de siglo casi el 50%, en cada año por lo menos el 25% de las exportaciones de EEUU a México eran productos extranjeros (no estadounidenses), resalta la gran importancia de la flota mercantil norteamericana para el comercio mexicano.

En cuanto a la presencia de casas comerciales extranjeras, el predominio inglés en el sector de las mercancías no equivalía a una hegemonía británica en las casas de importación. Más bien se puede afirmar lo contrario. Si en los años 1830 y 1840 los ingleses todavía jugaban un papel importante, después se retiraron cada vez más de los negocios comerciales *strictu sensu*, dejando la comercialización de sus productos a otros comerciantes. En Monterrey, ciudad que en la segunda mitad del siglo se convirtió en el centro comercial más importante del norte de México, eran sobre todo los comerciantes españoles quienes importaban productos ingleses (y franceses). Aunque también los franceses eran dueños de gran cantidad de casas comerciales, la supremacía la ostentaban, indudablemente, los alemanes, ante todo los hanseáticos. Ya en 1844, una tercera parte de todo el comercio exterior mexicano era controlado por alemanes, según fuentes comerciales alemanas de la época⁹⁵. Numéricamente las firmas hanseáticas eran las más importantes. En 1860 una fuente hanseática afirmaba que "der fremde Import und Engros Handel [befindet sich] wenigstens zu 3/4 in Händen von Deutschen"⁹⁶. La función mediadora de casas comerciales alemanas seguiría vigente durante el Porfiriato.

⁹⁵ Comerciantes hanseáticos de México y Veracruz a los Senados de las Ciudades Hanseáticas. México/Veracruz 1/20 de noviembre 1844: StAB 2-C 13.c.1.b.

⁹⁶ Mertens al Senado de Bremen, Veracruz 15/8/1860: StAB 2-C.13.c.1.c. Fuentes británicas confirman esta tendencia.

7. Composición de los bienes negociados y rutas comerciales

Los países latinoamericanos obtuvieron su independencia en un momento en el que, debido al avance de la revolución industrial, para los países europeos económicamente más desarrollados se hacían verdaderamente indispensables nuevas materias primas y nuevos mercados. Mientras que América Latina iniciaba su fase histórica de independencia sin cambios económicos esenciales en comparación con las eras previas, Europa Occidental experimentaba al mismo tiempo en gran parte profundas reestructuraciones en sus relaciones económicas. Incluso en el importante sector del comercio exterior, la emancipación de la "Madre Patria" España no acarrió en principio novedades esenciales para las nuevas repúblicas de América Latina, sino que continuaron siendo lo que siempre habían sido: proveedores de materias primas y receptores de bienes manufacturados procedentes de Europa. Únicamente durante el último cuarto de siglo, cuando los EE.UU. asumieron el papel de principal socio comercial, desbancando a las potencias europeas, y modificando a su vez las estructuras de importación/exportación, estas estructuras básicas del comercio con Latinoamérica habrían de sufrir un cambio.

Las estructuras económicas y de comercio exterior existentes en México durante la última fase de la época colonial permanecieron intactas en las primeras décadas de la independencia nacional, como se puede deducir de la composición de los productos de importación y exportación. En los 25 años previos a la obtención de la independencia, los metales preciosos (casi exclusivamente plata), que habrían de partir del puerto monopolístico de Veracruz representaban un promedio del 73,4% del total de las exportaciones mexicanas. El predominio de los metales preciosos se mantuvo inalterable también después de 1821.⁹⁷ Tras el principal producto de exportación, plata (acuñada), destacaban también cochinilla, palo de tinte y (si bien de muy poca importancia) unos cuantos productos agrícolas como índigo y vainilla. A mediados del siglo XIX, el porcentaje de metales preciosos como productos de exportación aumentó, constituyendo más del 90% del total de exportaciones, mientras que los colorantes naturales fueron perdiendo cada vez mayor importancia como consecuencia de la invención de productos sintéticos por parte de los químicos europeos. En el último tercio de siglo, los productos agrícolas y ganaderos ocuparon la segunda posición como bienes de exportación; pese a que, por el contrario, la importancia relativa de la plata acuñada disminuyó - a diferencia del oro - hasta formar sólo un 50% del total de las exportaciones, continuó siendo el principal producto de exportación durante todo el período. A mediados de siglo, un comerciante alemán en México todavía observaría lo siguiente: "Los mexicanos utilizan su plata para pagar las mercancías extranjeras y de lujo en las ciudades. Los otros artículos de exportación como cochinilla, índigo, cacao, zarzaparrilla y pieles no son importantes."⁹⁸

⁹⁷ Véase Schneider Jürgen, *Frankreich und die Unabhängigkeit Spanisch-Amerikas. Zum französischen Handel mit den entstehenden Nationalstaaten (1810-1850)*, dos vols., vol. 1: *Darstellung*, Stuttgart, 1981, p. 84.

⁹⁸ Uhde, Adolph, *Die Länder am untern Rio Bravo del Norte. Geschichtliches und Erlebtes*, Heidelberg, 1861, p. 24 y s.

Tabla 3: Comercio exterior mexicano 1822-1858 (en pesos de la época)

Año	Importaciones de Francia	Exportaciones a Francia	Importaciones de EE.UU.	Exportaciones a EE.UU.	Importaciones de Gran Bretaña	Exportaciones a Gran Bretaña	Importaciones de Hamburg y Bremen
1822					453.460	220.285	
1823					1.848.880	1.046.865	
1824					2.762.020	732.130	
1825	3.679.800	419.000			7.046.780	760.035	
1826	2.860.400	618.800	6.281.000	3.916.000	3.342.075	560.900	
1827	2.985.400	1.089.400	4.173.000	5.232.000	6.140.200	731.355	
1828	1.998.400	1.352.600	2.886.000	4.814.000	2.671.900	963.885	
1829	1.946.800	1.617.800	2.331.151	5.026.761	3.222.630	751.930	
1830	4.645.400	1.180.000	4.837.458	5.235.241	9.474.085	846.100	
1831	4.070.600	741.200	6.178.000	5.167.000	3.644.290		
1832	2.680.000	1.575.400	3.467.541	4.293.954	999.105		
1833	3.005.400	1.068.200	408.091	5.459.418	2.107.435		
1834	2.408.200	1.348.800	5.265.053	8.666.668	2.298.050		2.794.652
1835	3.460.200	1.418.600	9.029.221	9.490.446	2.014.100		
1836	1.900.000	1.740.800	6.040.635	5.615.819	1.274.110		
1837	927.600	1.422.400	3.880.323	5.654.002	2.601.666		1.466.000
1838	1.635.400	883.000	2.787.362	3.127.153	2.198.880		1.760.000
1839	2.268.400	915.800	2.164.097	5.500.808	3.300.850		1.970.800
1840	2.798.800	1.477.800	2.515.314	4.175.001	2.326.650		1.750.000
1841	2.530.600	1.189.400	2.036.620	3.484.957	2.174.505		1.485.200
1842	2.281.400	1.050.800	1.534.933	1.996.694	1.874.845		1.307.563
1843	2.388.800	1.384.400	1.471.937	2.782.406	2.989.685		1.422.750
1844	2.764.618	1.476.400	1.494.833	2.387.691	2.470.475		1.102.534
1845	2.540.400	1.557.800	1.159.331	1.702.936	2.735.650		1.120.308
1846	2.079.400	1.477.600	1.531.180	1.836.621	1.518.425		1.206.372
1847	680.422	347.000	238.004	481.749	503.000		284.704
1848	3.935.342	1.109.620	4.054.459	1.581.247	4.730.000		1.888.960
1849	6.535.837	1.345.559	2.020.868	2.116.719	3.895.222		1.209.400
1850	4.556.191	1.708.160	2.012.827	2.135.866	2.500.000		1.144.932
1851	5.069.191	1.146.686	1.581.763	1.804.799	3.000.000		1.234.764
1852	3.802.631	1.341.537	2.284.929	1.649.206	2.000.000		1.041.716
1853	4.214.622	1.314.755	3.558.824	2.167.985	4.000.000		1.463.340
1854	5.424.362	1.154.941	3.135.486	3.463.190	2.000.000	1.103.025*	1.610.812
1855	5.225.145	1.177.116	2.922.804	2.882.830	3.000.000	1.153.955*	902.188
1856	5.578.835	1.572.488	3.702.239	3.568.681	4.500.000	1.110.965*	1.155.672
1857			3.615.206	5.985.857	3.000.000	1.711.915*	
1858			3.315.825	5.477.465	2.000.000	1.587.840*	

* = excluyendo la plata, cursiva = sólo Hamburgo

Fuente: Bernecker, Walther L., *Die Handelskonquistadoren. Europäische Interessen und mexikanischer Staat im 19. Jahrhundert*, Stuttgart, 1988, p. 280.



Los principales bienes de importación mexicanos durante los primeros cincuenta años de independencia eran bienes de consumo. Más del 90% del total de importaciones consistía en productos acabados y semi-acabados: telas, vestidos, textiles, alimentos y vinos, mercancías de arcilla y papel, mercancías de hierro, herramientas y máquinas. El resto se repartía entre fibras textiles, metales y minerales. El principal producto de importación - y con diferencia - eran los textiles; mucho más de la mitad de los textiles importados consistía a su vez en productos de algodón. Aunque a partir de la segunda mitad de siglo, los textiles perdieran cierta importancia como bienes de importación, seguirían constituyendo más de la mitad de los productos de importación.⁹⁹

La independencia política del país había abierto definitivamente las puertas del país a todos los textiles extranjeros. Los primeros años de independencia - tras una recesión momentánea (1821-1823) - representaron virtualmente una explosión de las importaciones en comparación con la época colonial.¹⁰⁰ Si entre 1806 y 1819 se habían importado poco más de 23 millones de varas de tela, sólo en el año cumbre de 1825 se registró un volumen prácticamente igual. En la década de 1840, México recibió más de dos tercios de todos los textiles de Latinoamérica (más del 8% de todas las exportaciones textiles de Gran Bretaña). En la década de 1820, se importaron un promedio de 10 millones de varas, y hasta mediados de siglo este volumen habría aumentado a 42 millones de varas. La alta productividad de la industria europea, la creación de nuevos medios de transporte (ferrocarril y barco a vapor) y la disminución de los costes de transporte abarataron las importaciones textiles. Por este motivo descendió el porcentaje del valor de los textiles importados - pese al aumento de volumen de venta - de un 49% en los años 1820 a un 36% en los años 1870. Durante el último tercio de siglo volverían a aumentar los precios de los textiles.

La inmensa mayoría de los bienes de consumo importados debía servir para satisfacer las necesidades vitales; los "artículos de lujo", como artículos de seda, vinos, perfumes o muebles, si bien los había en mucha variedad, sólo representaban a lo sumo el 20% del total de importaciones. Los bienes de producción e inversión sumaban un porcentaje muy reducido durante las primeras décadas de la independencia. La principal característica del comercio de importación mexicano en el siglo XIX era el predominio de los textiles (principalmente algodón); éste reflejaba el alcance de la economía europea - especialmente la británica - en los mercados latinoamericanos.

Con todo, los británicos dominarían sin competencia el mercado mexicano únicamente durante un corto período de tiempo después de 1821. Los

⁹⁹ Véase Herrera Canales, *Comercio exterior* (nota 79), p. 26; para los temas siguientes véase también *ibid.*, pp. 25-58 y Romero, Matías, *México* (nota 33), p. 155. Los datos de importación de Romero no se diferencian sustancialmente de los de Herrera, si bien son muy superiores especialmente en los puestos de vino/alimentos (1826-28 en cada uno de ellos aproximadamente 1 millón de pesos).

¹⁰⁰ Respecto a los cambios en las transacciones comerciales durante los primeros años de la independencia véase Ward, H. G., *México in 1827*, 2 vols., London, 1828. Vol. 1, pp. 431-438; según los datos de Ward, el comercio de importación que antes de la Independencia había registrado un promedio anual de 10.364.238 dólares, descendió en 1821 a 7.245.052, e incluso llegó a los 3.723.019 en 1822. En 1823 aumentó lentamente a 3.913.013 incrementándose rápidamente a partir de entonces.

estadounidenses entrarían en escena casi simultáneamente. Los EE.UU. habían nombrado un cónsul sólo dos años después de la declaración de la independencia y - en palabras de un comerciante inglés de Veracruz - ya desde entonces eran capaces de "desviar" hacia sí el comercio mexicano con Gran Bretaña. Pese a las prontas advertencias inglesas sobre la competencia estadounidense, los norteamericanos en un principio no eran rivales a tomar en serio en cuanto al abastecimiento de bienes de producción propia; su fuerte radicaba en el sector marítimo, en el que superaban claramente a los europeos. Los ingleses observaban con gran envidia la superioridad de los barcos estadounidenses en el comercio con México. Cuando en 1823 fue aprobada una ley, según la cual los bienes importados en barcos mexicanos tenían que pagar un quinto menos en contribuciones arancelarias que aquéllos importados en barcos de otras nacionalidades, el representante inglés O'Gorman vio aquí una oportunidad para el comercio británico. Su problema en los últimos años había radicado en el hecho que los principales artículos de importación (simples telas de algodón) de hecho eran manufacturados en Inglaterra un 10-15% más baratos que en los EE.UU., pero aún no podían competir en el mercado mexicano con los productos estadounidenses porque los norteamericanos pasaban por contrabando una gran parte de su mercancía. El valor oficial de las importaciones de algodón se situaba en un promedio anual de 2,5 millones de pesos; según las estimaciones de O'Gorman, los estadounidenses pasaban de contrabando mercancías por un valor aproximado de otro millón. Por aquellos tiempos sólo una parte relativamente pequeña de la flota mercante británica se dirigía directamente a México. La gran mayoría tenía como primer objetivo New Orleans; allí traspasaban las mercancías a barcos más pequeños mexicanos o estadounidenses, y transportaban algodón en su regreso a Gran Bretaña. La nueva regulación debía fomentar que los británicos traspasasen aún más mercancías a los barcos mexicanos para lograr, gracias a los aranceles diferenciales, una mejor posición en el mercado frente a la competencia contrabandista de los estadounidenses.¹⁰¹ Mas estos cálculos no se habrían de hacer nunca realidad ya que los competidores europeos de Gran Bretaña utilizaban los mismos métodos. Ya en 1831 se aprobaría la primera ley mexicana que para "la protección de la navegación nacional" concedería a ésta la reducción arancelaria de un sexto; ya desde entonces, los barcos alemanes transbordarían sus mercancías a barcos mexicanos, lo que desde el punto de vista financiero, sería rentable pese a los altos costes de flete y seguros.

Si se analizan los movimientos navieros necesarios para la realización de actividades comerciales, se registra una clara evolución: el dominio europeo cede ante el estadounidense.¹⁰² Las principales rutas comerciales a principios de la independencia mexicana iban desde México a los EE.UU., especialmente a New York y New Orleans. A partir ya de 1825 la marina mercante estadounidense dominaba el transporte con México. Más del 60% de la totalidad de los barcos y del tonelaje en el negocio de importaciones y más del 50% en el de exportaciones eran de procedencia

¹⁰¹ O'Gorman a Bidwell, México 4 /4/1833: PRO FO 50/80 B, pp. 71-75. Posteriormente, Pakenham se expresaría con mayor escepticismo respecto a la nueva ley, en la que por otro lado no veía desventaja alguna para la navegación británica. Pakenham a Palmerston, México 11/11/1833: PRO FO 50/80 A, pp. 128-133.

¹⁰² Herrera Canales, Inés, *Estadística del comercio exterior de México (1821-1875)*, México, 1982, pp. 95-109.

norteamericana. Para aquel entonces los ingresos estadounidenses por transporte superaban a los británicos en La Habana y Veracruz, en los puertos caribeños de La Guaira y Maracaibo, en el Río de la Plata y (en cuanto a su tonelaje) incluso en Valparaíso y Callao.¹⁰³ Según fuentes francesas, de los 900 barcos que aprovisionaron puertos mexicanos en el año 1862, 485 eran de procedencia estadounidense; muy por debajo les seguían Gran Bretaña con 118, después Francia con 80, España con 61, y por último Alemania con 32 barcos.¹⁰⁴ Recién en la década de 1870, los europeos consiguieron desplazar a los EE.UU. del primer puesto, disponiendo del 65% del total de barcos participantes en el comercio exterior mexicano. México no pudo nunca llegar a formar por sí solo una marina mercante de alta mar; el país se limitó a la adquisición de cargueros de costa y pequeños barcos que sólo podían navegar hasta los puertos sureños de los EE.UU.

Las siguientes cifras (para las primeras décadas de la independencia mexicana) dan una impresión de la importancia de la marina mercante estadounidense para las mercancías europeas: los 59 barcos que descargaron en 1823-24 en el puerto de Tampico eran todos ellos de origen estadounidense; los bienes transportados en ellos alcanzaban un valor total de 2,6 millones de pesos los cuales se distribuían de la siguiente manera: 1,1 millón de pesos en mercancías británicas, 560.000 en alemanas, 380.000 en españolas y cubanas, 190.000 en francesas y la misma cantidad en estadounidenses, y el resto en mercancías de otras procedencias.¹⁰⁵ El cónsul estadounidense Taylor describe el mecanismo en un despacho al Ministro de Asuntos Exteriores Adams: los comerciantes de los EE.UU. mandaban barcos a Europa donde cargaban mercancías y navegaban directamente a México, lo cual era más rápido y más fácil que hacer una parada en los EE.UU. Los beneficios eran mayores, a pesar de que el negocio exigía una inversión también mayor.¹⁰⁶ Durante toda la primera mitad del siglo XIX los socios comerciales europeos fueron mucho más importantes que los EE.UU. En 1856 los negocios con los europeos aún representaban un 81% del volumen total de comercio, las firmas estadounidenses únicamente un 14%. (En 1872-73 por el contrario, las transacciones económicas con Norteamérica habían alcanzado ya un 39% del total del comercio mexicano).

Durante los dos primeros años de la independencia mexicana (1823), España aún jugaba el papel principal en el comercio exterior mexicano. Gran Bretaña asumió este papel a partir de 1824. Pero pese a la evidente importancia del comercio mexicano-británico, no se dispone de estadísticas fiables para los años posteriores a 1821. Es más, es extraordinariamente difícil estimar siquiera aproximadamente el volumen y el valor de las exportaciones británicas a México. Ni el servicio consular británico ni los departamentos oficiales mexicanos disponían de datos exactos. Los primeros no

¹⁰³ Humphreys, Robert A., "Rivalidades angloamericanas y emancipación hispanoamericana", en García Martínez, Bernardo et al. (eds.), *Historia y Sociedad en el mundo de habla española*, México 1970, pp. 294 s. Las ventajas de los barcos estadounidenses frente a los británicos se discuten detalladamente en Mackenzie a Canning, Xalapa 24/7/1824: Board of Trade (=BT) 6/53 (sin numeración).

¹⁰⁴ "Le commerce du Mexique", en: *Le Moniteur* 3/6/1862: ANP F¹² 2695.

¹⁰⁵ O'Gorman: Information regarding the Trade of Tampico, obtained through a private channel in September 1824. México 1/3/1825: PRO FO 203/3, p. 122.

¹⁰⁶ Taylor a Adams, Alvarado 5/1/1825: NAW RG 59 CD Veracruz, Roll 1.

podían confiar en los datos proporcionados por los comerciantes ingleses, "because the greatest jealousy prevails among them"¹⁰⁷; los últimos no querían proporcionar cifras exactas porque éstas habrían evidenciado la corruptibilidad de los funcionarios portuarios y aduaneros. Las cifras publicadas en los *Parliamentary Papers* no contienen datos sobre las re-exportaciones de las mercancías británicas o los productos manufacturados de los EE.UU. hacia México; tampoco incluyen los valores de las exportaciones de las islas de las Indias Occidentales, a no ser que se tratase de re-exportaciones procedentes de Gran Bretaña.¹⁰⁸ Estimaciones privadas de comerciantes británicos llegaban a cifras tres veces más altas que las oficiales. (La poca fiabilidad de los datos estadísticos no sólo es válida para la fase inicial del comercio exterior mexicano, sino que ha de aplicarse a todo el siglo). Por otra parte, hay que tener precaución al hacer uso de estas cifras ya que pese a que las exportaciones británicas hacia América Latina aumentaron de forma exorbitante durante el boom de 1824-25, se redujeron posteriormente, oscilando algo por debajo del 10 por ciento de las exportaciones totales inglesas - un porcentaje que se alcanzaría al finalizar las Guerras Napoleónicas y se habría de mantener durante la mayor parte del siglo XIX.

Tabla 4: Valor de las importaciones mexicanas (en pesos de la época)

Año	Francia	EE.UU.	Gran Bretaña
1822	-	-	453.460
1823	-	-	1.848.880
1824	-	-	2.762.020
1825	3.679.800	-	7.046.780
1826	2.860.400	6.281.000	3.342.075
1827	2.985.000	4.173.000	6.140.200

La tabla 4 destaca el valor de las importaciones mexicanas durante 1822-1827.¹⁰⁹ Posiblemente, se subestimen en este cuadro las diferencias entre el volumen de las exportaciones francesas y británicas hacia México; los datos incorrectos tienen su origen en una de las causas más frecuentes de errores estadísticos en datos comerciales y navieros en el siglo XIX: las oficinas de aduanas europeas solían indicar

¹⁰⁷ O'Gorman a Planta, México 1/3/1825: PRO FO 203/4.

¹⁰⁸ Cody, *British Interest*, p. 270 (nota 37).

¹⁰⁹ De Miranda y de Madariaga, Joaquín, "Proyecto de Reconquista de Nueva España", Madrid, 20/4/1829, según Delgado, Jaime, *España y México en el siglo XIX*, vol. III, Madrid, 1953, pp. 271-285. Official Value of Exports from Great Britain to Mexico: StAB 2-C.13.b.1. Los datos de Miranda se corresponden aproximadamente con los datos de oficiales británicos, según los cuales, el valor declarado de las manufacturas de algodón exportadas por Gran Bretaña a México entre 1822 y 1825 ascendía a 1.157.602 libras. Véase "Return relating to Trade with Mexico from 1820 to 1841", *Parliamentary Papers* (P.P.) 1842, XXXIX, p. 531. Lerdo de Tejada, Miguel, *Comercio exterior de México desde la conquista hasta hoy*, México, 1853, Tab. 37-41. Los datos de Gran Bretaña proceden de la tabla anterior, dado que Lerdo de Tejada no ha recogido dato alguno sobre el comercio británico-mexicano para estos años.

como puerto de destino de ciertas mercancías el primer puerto de atraque de sus barcos. Ello quiere decir que, por ejemplo, una carga de mercancías iba registrada para New Orleans, si el barco procedente de Gran Bretaña o Francia descargaba en primer lugar en este puerto, sin tener en cuenta que una mayor o menor parte de esta carga podría estar destinada a Veracruz. Las estadísticas comerciales estadounidenses sugieren claramente que el 50-80% de los bienes exportados desde los EE.UU. hacia México eran re-exportados - procedían, por ejemplo, de países europeos y eran almacenados sólo provisionalmente como mercancía de tránsito en los puertos estadounidenses. Es a partir de la segunda mitad de siglo cuando las relaciones comerciales y económicas habían evolucionado lo suficiente para renunciar a esa forma de comercio intermediario y poder entablar relaciones comerciales directas para toda clase de mercancías. Pese a ello, a mediados de la década de 1820, el cónsul general inglés en México, Charles O'Gorman, estimó lo siguiente:¹¹⁰ "Aproximadamente el 40% de las mercancías importadas de los Estados Unidos a través de Tampico eran de origen inglés." Los bienes "americanos" importados a través de Matamoros habrían de ser incluso hasta en un 50% de origen británico.¹¹¹ Ya en 1824 el cónsul británico en Veracruz informaba que los 23 barcos estadounidenses que habían atracado el año anterior en Veracruz estaban cargados "casi exclusivamente" con mercancías manufacturadas en Gran Bretaña.¹¹² Dado que este comercio de re-exportación también incluía mercancías francesas y alemanas, todos los datos son, por fuerza, imprecisos. El cónsul general francés, Martin, estima que en la segunda mitad de la década de 1820 la mayor y más valiosa parte de las mercancías importadas hacia México en barcos estadounidenses era de origen francés.¹¹³ En la segunda mitad de la década de 1830, el porcentaje estadounidense en el tráfico naval aumentó de nuevo, dado que los pequeños barcos mexicanos que hasta entonces transportaban mercancías desde New Orleans ya no podían navegar en el golfo sin correr el peligro de ser hundidos por barcos texanos.¹¹⁴

Todos los cálculos realizados anteriormente se refieren al comercio naval. Para las tres primeras décadas tras la independencia mexicana se ha de tener en cuenta, no obstante, otra forma especial de comercio, la cual desde principios del siglo XIX hasta nuestros días ha despertado en mucha mayor medida que el comercio naval, la fantasía de los escritores y el interés de los historiadores: el mítico comercio terrestre al norte de México, el comercio de Santa Fé. Con la independencia de México surgió una gran actividad comercial en el llamado *Santa Fé Trail* y en su extensión hacia el sur, el viejo *Camino Real* hasta Chihuahua. Las estadísticas de Josiah Gregg (Tabla 5) sugieren claramente que en un principio la mayor parte de las mercancías procedentes de Missouri llegaban a Santa Fé para ser vendidas de nuevo desde allí a otras zonas de Nuevo México. Sin embargo, en 1824 este mercado estaba ya tan saturado - Santa Fé

¹¹⁰ O'Gorman a Planta, México 26/12/1825: PRO FO 203/4.

¹¹¹ O'Gorman, Statement: PRO FO 50/110.

¹¹² Mackenzie a Canning, Xalapa 24/7/1824: PRO FO 50/7 y BT 6/53.

¹¹³ Rapport sur le Mexique. Premier rapport sur l'état du Mexique, 1827: ANP F¹² 2695.

¹¹⁴ Crawford a O'Gorman, Tampico 5/1/1837: PRO FO 50/110, pp. 138s. Aún en la segunda mitad de siglo, gran parte de las manufacturas británicas seguían siendo enviadas vía New Orleans (Puerto principal: Matamoros). Charles Uhde (Vice consul británico en Matamoros) a Cumberlege, 11/1/1851: PRO FO 50/247.

contaba con 5.000, Nuevo México con 43.000 habitantes - que no había más dinero en circulación con el que poder pagar nuevas mercancías.

Tabla 5: El comercio de Santa Fé (según Josiah Gregg)

Año	Valor (Pesos)	Valor (Pesos) a Chihuahua	Año	Valor (Pesos)	Valor (Pesos) a Chihuahua
1822	15.000	9.000	1835	140.000	70.000
1823	12.000	3.000	1836	130.000	50.000
1824	35.000	3.000	1837	150.000	60.000
1825	65.000	5.000	1838	90.000	80.000
1826	90.000	7.000	1839	250.000	100.000
1827	85.000	8.000	1840	50.000	10.000
1828	150.000	20.000	1841	150.000	80.000
1829	60.000	5.000	1842	160.000	90.000
1830	120.000	20.000	1843	450.000	300.000
1831	250.000	80.000	1844	200.000	?
1832	140.000	50.000	1845	342.000	?
1833	180.000	80.000	1846	1.000.000	aprox. 1.000.000
1834	150.000	70.000			

Los comerciantes se volvieron entonces rápidamente hacia la rica Chihuahua, situada en un distrito minero, que pronto sería el centro neurálgico del comercio transoceánico. El cuadro de Gregg muestra de forma evidente el crecimiento del comercio de Santa Fé. En la década de 1830, no obstante, el comercio pareció estancarse, incapaz de continuar su expansión, lo cual debe atribuirse principalmente a la competencia de los bienes de alta calidad europeos y asiáticos, que eran ofrecidos más baratos en el mercado por los comerciantes europeos que por los estadounidenses. Mientras que los primeros importaban sus mercancías directamente de Europa y únicamente pagaban los aranceles de importación mexicanos, los comerciantes de Santa Fé, quienes también trataban con los bienes extranjeros que entraban a los EE.UU. por los puertos del Este y eran después transportados desde allí a Chihuahua, tenían que pagar los impuestos arancelarios estadounidenses y además los mexicanos. Junto con las dificultades normales del comercio terrestre, este sistema de doble imposición tributaria hacía el comercio de Santa Fé menos competitivo, por lo que se estancaría posteriormente. Como resultado de numerosas peticiones del Congreso estadounidense en 1845, fue aprobado finalmente el *Drawback Act*, que garantizaba el reembolso de los aranceles sobre las exportaciones americanas en caso de re-exportaciones a Santa Fé o Chihuahua.

Las consecuencias no se hicieron esperar: Si el valor de las mercancías de Santa Fé en 1844 se estimaba en 200.000 \$, en 1845 había subido ya a 342.000 \$, aumentando un año más tarde a un millón de dólares aproximadamente; estas mercancías serían vendidas en su mayoría en Chihuahua y en otras ciudades del interior.¹¹⁵ Desde principios de la década de 1840, si no antes, la mayor parte de las

¹¹⁵ Gregg, Josiah, *Commerce of the Prairies, or the Journal of a Santa Fe Trader during Eight Expeditions across the Great Western Prairies and a Residence of Nearly Nine Years in Northern Mexico*, 2 vols., New

mercancías no se vendía en Santa Fé, sino más hacia el sur, en las ciudades como El Paso del Norte, Chihuahua, Durango, Zacatecas, Aguas Calientes. Tomando como base las estimaciones de Gregg, una caravana hacia Santa Fé transportaba por término medio en la década de 1820 un quinto de su carga hacia Chihuahua o ciudades más en el interior; en la década de 1830 este porcentaje había aumentado a un 50%. Para entonces, la mayor parte de los bienes comerciales de Santa Fé no se compraban en Missouri, sino en la costa este, en New York y Filadelfia, o directamente en Europa.¹¹⁶

El comercio terrestre entre México y los EE.UU. trajo consigo una gran variedad de consecuencias políticas, sociales y económicas para ambos países en la década de 1820.¹¹⁷ Ello originó una subida del nivel de vida en Nuevo México y en gran parte la dependencia de esta región de los EE.UU. De este modo se facilitaría la posterior invasión estadounidense. De gran importancia para este país fue el constante flujo de plata desde México. Plata solía ser el único producto que los comerciantes estadounidenses aceptaban como pago por sus mercancías. La plata mexicana tuvo un efecto estabilizador en el sistema financiero de Missouri. El *Santa Fé Trail* continuó siendo la ruta comercial más importante entre el valle de Mississippi y Nuevo México (desde 1848: New Mexico) hasta que fue finalizada la línea de ferrocarril *Atchinson, Topeka and Santa Fé Railroad* que se extendía desde Chicago hasta el Río Grande en 1880.

8. El ejemplo de los textiles: lino silesiano versus algodón británico versus lino irlandés

Como ya se ha resaltado en un capítulo anterior, el rasgo más sobresaliente del comercio exterior mexicano en las dos décadas antecedentes a la guerra mexicano-estadounidense fue la continua rivalidad comercial entre Inglaterra y Alemania; muy pronto se puso de manifiesto que no se trataba sólo de una pugna entre algodón y lino, sino cada vez más entre lino alemán y británico (irlandés). Por de pronto, la exportación de lino alemán no presentaba síntomas de decadencia: de los 7.939.379 táleros (*Preußisch Courant*) por los que la *Rheinisch-Westindische Compagnie* exportaba, hasta finales de 1831, bienes a ultramar, 3.287.919 táleros provenían del lino; de mucha menor importancia eran géneros de lana (por un valor de 1.537.246 táleros), de algodón (por 935.258 táleros) y de seda (por 649.411 táleros)¹¹⁸. Y el

York, 1844, p. 332; Moorhead, Max L., *New Mexico's Royal Road. Trade and Travel on the Chihuahua Trail*, Norman, 1958, pp. 55-75; (James O. Pattie), *Pattie's Personal Narrative, 1824-1830*, Cleveland, Ohio, 1905 (= *Early Western Travels, 1748-1846*, ed. Reuben Gold Thwaites, vol. 18), pp. 255-300; Webb, James Josiah, *Adventures in the Santa Fé Trade, 1844-1847*, Ed. Ralph Paul Bieber, Glendale, CA 1931. Véase también la reimpression con comentarios por parte de Gregg "Commerce of the Prairies", *The Merchant's Magazine*, II, 1844, pp. 501-517 así como numerosos ensayos generales (especialmente aquéllos publicados entre 1910 y 1920) comentando este tema en "Missouri Historical Review".

¹¹⁶ Moorhead, *Royal Road*, (nota 115) p. 76 y s.; Magoffin, Susan Shelby, *Down the Santa Fé Trail and into Mexico. The Diary of Susan Shelby Magoffin, 1846-1847*, editado por Stella M. Drumm, New Haven, 1926, passim.

¹¹⁷ Para obtener una perspectiva global sobre los 10 primeros años del comercio de Santa Fe, véase Stephens, F.F. (ed.), "Major Alphonso Wetmore's Diary of a Journey to Santa Fé, 1828", *Missouri Historical Review*, vol. 8, 4, julio 1914, pp. 177-197.

¹¹⁸ Becher, *Vortrag* (nota 49).



Consul General prusiano en 1831 no tenía reparos en afirmar que "la calidad más sólida y duradera" de las fabricaciones prusianas vencería sobre la competencia británica. Por otro lado, tuvo que constatar que "las falsas *platillas* inglesas, imitadas al estilo alemán", tenían "una reluciente apariencia exterior" y "a primera vista" gustaban mucho a los mexicanos; pero todavía la batalla por el gusto de los mexicanos no estaba decidida¹¹⁹. Según parece, por aquella fecha muchos mexicanos ya habían cambiado de gusto, pues sólo medio año más tarde, el Consul General Koppe tuvo que confirmar que los géneros de lino de Westfalia, más finos, habían sido desplazados del mercado. El gusto mexicano se había reorientado, en gran medida, hacia los productos ingleses¹²⁰: "Obwohl mit einiger Baumwolle gemischt, und als den ächten Bleichtüchern an Dauerbarkeit nachstehend, empfehlen sich die britischen Producte durch eine vortreffliche Apretur und äusseren Glanz dem Auge, worauf von hiesigen Käufern mehr gesehen wird, als man selbst ihren eigenen wahren Interessen angemessen glauben sollte." La competencia entre productos de lino británicos y alemanes había adquirido el carácter de una feroz lucha por monopolizar el mercado mexicano. El lino silesiano todavía abarcaba una sexta parte de todas las importaciones mexicanas, manteniendo aproximadamente el nivel de años anteriores. Pero calculando un consumo aproximado de unas 150.000 piezas de *platillas reales* por año, el futuro del lino silesiano en el mercado mexicano no se presentaba demasiado halagüeño¹²¹.

Dos años más tarde, el encargado de negocios prusiano Gerolt describía el mercado mexicano con palabras desilusionadas¹²²: El lino irlandés estaba a punto de desplazar al silesiano y sajón del mercado mexicano. Los fabricantes irlandeses ofrecían *platillas* (el principal artículo alemán!) a precios más bajos - incluso a precios "dumping" que les traían pérdidas -, con los que los alemanes no podían competir. Más peligrosa todavía para Prusia era la importación de *creas* irlandesas que eran clasificadas como *crehuelas* pagando así un arancel de importación más bajo. Además, también *bretañas*, *rouanas* y *cholets* entretanto podían competir con productos alemanes. Pero el mayor peligro provenía de la importación de productos mezclados de lino y algodón, que eran más baratos; por su perfecto aderezo y acabado eran tomados por lino puro y vendidos como tal.

El desplazamiento de productos alemanes se debía también a otro factor: a la falta de cuidado por parte de los industriales alemanes que enviaban a ultramar "productos muy descuidados"¹²³. La conclusión de Gerolt era alarmante:

"Das gefällige Ansehen der irländischen Leinen gewinnt den Vorzug. Wäre es nicht wegen Einstufung des höhern Facturen-Preises, und daß die alte

¹¹⁹ Extracto de un despacho comercial del Consulado General de México, 9-I-1831: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 235 bis.

¹²⁰ Koppe a Freiherr v. Vincke, México 30-VI-1831: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 395-402.

¹²¹ Koppe: Bericht über die merkantilische Lage der Republik Mexico im Finanzjahre v. 1. Juli 1830 bis ulto. Juni 1831, mit besonderer Rücksicht auf den aus Schlesien dahin getriebenen Leinwandhandel. México 29-XII-1831: ZSAM 2.4.1.II 5216, f. 141-150.

¹²² Gerolt al MPAAE (Despacho Comercial), México 4-VIII-1833: ZSAM 2.4.1.II 5217, f. 385 bis.

¹²³ Véase Koppe al MPAAE, México 29-IX-1830: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 20-55.

hiesige Gewohnheit und Vorliebe noch die deutschen Platillas begünstigte, so würden die irländischen die deutschen ganz verdrängen."

A pesar de esta falta de cuidado, en 1833 las exportaciones prusianas de productos industriales a México todavía podían competir con las de otras nacionalidades. En aquel año, el valor aproximado de las exportaciones prusianas de géneros de lino era mayor que el valor de todos los demás géneros juntos¹²⁴. También la venta de otros tejidos y de artículos de ferretería iba bien. Pero casi todos los productos de lino (*platillas reales, rouanas, estopillas* etc.) que se vendían bien debían tener un acabado "fino y superfino", de lo que se puede desprender que la demanda de productos sencillos ya había sido cubierta por productos irlandeses¹²⁵. Gerolt incluyó en su análisis del mercado mexicano una observación cuya importancia sólo se apreciaría en los siguientes años: "Nur die neuesten geschmackvollsten Muster in lebhaften Farben finden Absatz." De los paños de lana por ejemplo ya se preferían los franceses porque eran más ligeros y finos, mientras que los alemanes se vendían mal a causa de su grosor. Pero a pesar de estas tendencias negativas, Prusia a finales de 1836 todavía parece haber participado en el comercio exterior de México "con una cuarta parte"; es decir, un 25 % de las exportaciones mexicanas de metales preciosos iba a Prusia¹²⁶.

La tarifa arancelaria mexicana de 1837, vigente a partir de 1838, prohibía la importación de géneros y de hilo de algodón, reduciendo al mismo tiempo el arancel para géneros de lino. En un principio, esta medida fomentaba la venta de lino; pero el comercio alemán sólo pudo sacar parcialmente provecho de esta tarifa que a largo plazo incluso le perjudicó considerablemente ya que incrementaba todavía más la tendencia de los comerciantes ingleses a "especular con los artículos alemanes, relativamente más baratos". Además, el comercio europeo de aquellos años no mostraba ninguna tendencia al alza, las ganancias eran reducidas, la venta estaba estancada. La depresión del mercado se debía a la reducción de la moneda de cobre mexicana a la mitad de su valor nominal, por lo que el país perdía unos cuatro millones de pesos en poder adquisitivo; además, el nivel de vida había bajado de manera generalizada en las dos décadas anteriores. Si bien el bloqueo francés de Veracruz (1837/38) hizo subir transitoriamente la demanda de tejidos europeos, ante todo de lino, no hubo un cambio fundamental de la situación: lino alemán se vendía sólo "a precios más o menos reducidos y en pequeñas cantidades"¹²⁷. No obstante, hasta mediados de siglo lino seguía siendo el más importante artículo alemán de exportación a México. En 1837, por ejemplo, el valor facturado de todas las mercancías transportadas desde Hamburgo a México, ascendía a 2.785.149 *Mark Banco*; de esta

¹²⁴ Fuente de la tabla 1: Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 18-III-1834: ZSAM 2.4.1.II 5218, f. 221-223.

¹²⁵ "Bemerkungen über den Zustand des mexikanischen Marktes zu Anfang des Jahres 1834 in Bezug auf die Preise und den Absatz Preußischer Fabrikate": ZSAM 2.4.1.II 5218, f. 303-305.

¹²⁶ "Die Interessen des Preußischen Handels und der Industrie in Mexico betreffend mit Rücksicht auf die Stellung des Königlich Consulats daselbst". Berlin 12-XI-1836: ZSAM 2.4.1.II 5219, f. 530-553.

¹²⁷ Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 24-VII, 30-IX y 30-XI-1837: ZSAM 2.4.1.II 5220, f. 90-96, 144-146, 198-201; Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 1-VI-1839: ZSAM 2.4.1.II 5221, f. 324-339; Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 25-VII-1840: ZSAM 2.4.1.II 5222, f. 267-270 (Anexo: "Marktbericht des königlich preußischen Consuls de Wilde in Veracruz vom 1. July 1840").

suma, 2.354.800 *Mark Banco* era el valor de géneros de lino. Para el año 1838, los números correspondientes son 3.104.885 *Mark Banco* de valor total y 2.367.000 *Mark Banco* para géneros de lino solamente. Al mismo tiempo, los hamburgueses resaltaban que "de todos los estados sudamericanos, México es el país al que Hamburgo envía sus exportaciones más importantes"; no había "otro país de ultramar en el que se encontraban más propiedades hamburguesas que en México". Y la Deputación Comercial de la ciudad hanseática incluso afirmaba: "In keinem Lande haben Hamburgs Kaufleute, Hamburgs Rheder und deutsche Industrie überhaupt, mehr zu hoffen oder zu fürchten, als in der Mexicanischen Republik."¹²⁸

Tabla 6: Importación, en el año 1833, de productos industriales prusianos a México
A) Géneros de lino (importación sólo a través de Veracruz)

Artículo	número	precio medio \$	valor	aranceles pagados \$
Platillas	92.771	12	1.113.252	372.011
Cholets	2.867	10	28.670	9.188
Creas	8.819	25	220.475	64.337
Bretañas (6/4)	6.510	4	26.040	8.137
Bretañas (7/4)	6.252	6	37.512	10.402
Rouanas	1.575	25	39.375	10.828
Estopillas	6.829	7	47.803	11.370
Listado	3.588	12,5	44.850	17.940
Arabias	462	8	3.696	1.058
Caserillas	6.857	3	20.571	7.054
Cañamazos	816	8	6.528	2.692
Lino de Bielefeld	659	30	19.770	7.868
Cinta, hilo			75.000	18.000
Total			1.683.542	540.700
Importación a través de otros puertos (Estimación: 2/3 de Veracruz)			1.121.239	360.106
Importación a través de todos los puertos			2.804.781	900.806

¹²⁸ Las cifras se basan en Soetbeer, Adolph, *Ueber Hamburgs Handel. Hamburg 1840*, p. 179 y s. Las citas según "Hamburger Commerzdeputation an Senat", Hamburg 7-II y 25-IV-1838: Staatsarchiv Hamburg (StAH) Cl. VI nº 16 h Vol. 1 Fasc. 1 Invol. 2.

A) Otros productos (importación a través de todos los puertos)

Artículo	valor \$	tipo de arancel (%)	aranceles pagados \$
Géneros de lana	500.000	40	200.000
Géneros de seda	600.000	27	160.000
Géneros de algodón	400.000	50	200.000
Artículos de hierro y de acero, armas	400.000	25	100.000
Cubiertos, vidrio	300.000	35	105.000
Instrumentos, máquinas	500.000	25	125.000
Total	2.700.000		890.000

No obstante, no había lugar a duda de que el lino alemán estaba retrocediendo en el mercado mexicano; desde principios de los años 1840, en los despachos se hablaba cada vez más frecuentemente de la "decadencia" y de la "situación endeble" de los productos alemanes de lino, y de su "caída frente a productos irlandeses"; y en 1844, un informe comercial de Tampico rezaba¹²⁹:

"Leider ist es mit der früheren Haupt Branche der deutschen Importation hierher, nämlich mit Leinen, ganz vorbey durch die überwiegende Konkurrenz der Irrländer und Schotten."

Tabla 7: Exportación alemana de lienzo a México 1827-1845 (piezas)

Año	Platillas (Royales)	Creas	Bretañas	Rouanas	Estopillas	Listados
1827	122.682	8.804	108.957	3.500	5.205	4.020
1828	103.496	4.133	35.617	905	5.869	6.890
1829						
1830	80.000	15.000	12.000	1.550	8.000	16.000
1.7.1830-30.6.1831	157.759	20.964	17.755	1.823	8.919	28.380
1832						
1833	143.771	15.000	20.000	1.575	6.829	3.588
1837*	89.000	14.300	7.400	1.400	5.000	10.000
1838*	93.000	12.700	8.500	600	6.000	5.300
1839	116.220	27.566	12.795	1.973	7.177	7.568
1840	59.138	20.754	11.022	1.155	7.150	10.142
1841	52.854	19.654	4.160	1.470	5.888	2.325
1842*	35.400	8.000	?	350	1.200	515
1843*	54.000	12.000	?	820	700	-
1844*	42.000	10.500	?	500	2.900	2.000

¹²⁹ Lüpking al Senador Lappenberg, Tampico 10-I-1844: Commerz Bibliothek Hamburg, Consulats-Berichte 1844.

1845*	50.116	12.545	406	876	7.538	2.567
(*=sólo Hamburgo)						
(Para comparación: Importación de imitaciones de Inglaterra 1827)						
	59.170	?	9.747	?	12.403	?

Si bien esta versión era exagerada, por otro lado se podía observar el rápido retroceso del lino en aquellos años; los números de la tabla 7 son suficientemente ilustrativos al respecto. De estos números se puede desprender, además, que ya en 1827 (sólo para ese año hay cifras que permitan una comparación con Inglaterra) el artículo principal *platillas reales* tenía que imponerse contra gran número de imitaciones británicas¹³⁰. La tabla 8 presenta, para 1844, una comparación de las cantidades de importación a la capital de México y del valor de lino alemán e inglés¹³¹; en el caso de *platillas* y de otras categorías, los alemanes habían podido conservar su ventaja, pero en muchas otras categorías ya habían sido adelantados por los ingleses. En números absolutos, los ingleses ya importaban más productos de lino a México que los alemanes. Además, las ventas de lino en la capital bajaron en aquellos años de 2,9 millones de *varas* en 1843 pasando por 2,7 millones en 1844 y por 2,3 millones en 1845 hasta 1,9 millones de *varas* en 1846; la diferencia de un millón de *varas* en sólo cuatro años significaba una reducción del valor (calculado en precios al por mayor) de dos millones de táleros prusianos¹³². Para el enorme retroceso del lino alemán en el mercado mexicano se pueden aducir, básicamente, cuatro argumentos¹³³:

Tabla 8: Importaciones de lienzo alemán e inglés a Ciudad de México en 1844

Tipos	Origen	Varas*	Precio al por mayor (reales/vara)	Valor (en \$) de las importaciones	
				alemanas	inglesas
Alemanisco	alemán	5.178	5	3.241	25.667
	inglés	41.068			
Bretañas	alemán	204.423	3 3/4		95.827
	inglés				
Creas	alemán	400.858	2 3/4	137.794	130.622
	inglés	379.992			
Crehuelas	alemán	200.283	2 1/8		53.200
	inglés				
Dril	alemán	8.470	3 1/4	3.440	57.323
	inglés	141.105			
El fino	alemán	14.768	6 1/2	11.899	14.520
	inglés	17.871			
Paltillas	alemán	583.474	2 1/2	182.335	

¹³⁰ Fuentes para la tabla 7: Despachos Comerciales en ZSAM 2.4.1.II 5216, f. 152-155.

¹³¹ Fuentes para la tabla 8: Seiffart al MPAE (Despacho Comercial) México 28-VI-1846: ZSAM 2.4.1.II 5226, f. 183-195.

¹³² Seiffart al MPAE, México 12-III-1848: ZSAM 2.4.1.II 5227, f. 59-68.

¹³³ Lo que sigue, se basa en múltiples despachos comerciales y diplomáticos en ZSAM.

	inglés	279.725			87.414
Rouanas	alemán	30.224	8	30.224	
Cholets	inglés	13.708			13.708
Suma	alemán	1.042.981		368.933	
	inglés	1.298.184			478.281
Total		2.341.165		847.214	

* 100 varas berlinesas = 80 varas

a. En primer lugar hay que mencionar la expansión del algodón; este género consiguió conquistar áreas anteriormente ocupadas por el lino y ocupar importantes segmentos de mercado. Además, México mismo estaba produciendo cada vez más productos de algodón. En 1845 ya había en la República 70 pequeñas fábricas de hilado y tejido de algodón que producían 656.512 piezas de *manta* y eran, según el Consul General prusiano Ferdinand von Seiffart, "la causa más importante y, lamentablemente, la más triste" que explicaba el descenso del consumo de lino¹³⁴.

b. En segundo lugar hay que mencionar la competencia inglesa en artículos de lino. El que los productos ingleses de lino pudieran ganar tanto terreno frente a los alemanes, fue explicado por Gerolt con dos argumentos: "Außer den großen Vortheilen, welche die Irländer durch ihre Maschinenfabrikation und ihre Handels-Technick und Politick in diesem Artikel über uns gewonnen haben, ist es auch notorisch, daß sie mit dem Flachs und Hanf viele wohlfeilere Surrogate verspinnen, die sie in großen Massen aus Indien beziehen."

c. En tercer lugar hay que mencionar aspectos de calidad, de moda y de organización relacionados estrechamente con los factores de producción en Alemania. En cuanto a la calidad de los productos silesianos, ésta fue criticada desde un principio por los comerciantes hanseáticos: no se consideraban deseos especiales, enviaban a ultramar productos que no se vendían en Europa, había múltiples inexactitudes en la producción y en la distribución de manera que muchos géneros sólo podían venderse a precios de ganga. Estas prácticas socavaron rápidamente la confianza en el comerciante de lino alemán.

En cuanto a gustos y modas, los industriales alemanes tenían ideas equivocadas del mercado mexicano. Frecuentemente enviaban telas nuevas a México sólo después de haberlas presentado durante varios años en ferias europeas, mientras que ingleses y franceses presentaban en México el último grito de la moda europea. De todos los informes desde México se puede desprender que la clase media y alta criolla imitaba, en su permanente eurofilia, la moda de sus ejemplos en París o Londres; en cambio, los industriales alemanes no eran innovadores.

d. En cuarto y último lugar hay que mencionar un aspecto que era causa y al mismo tiempo consecuencia del retroceso del lino: la diversificación de las casas importadoras alemanas en México en cuanto a la oferta de mercancías y al origen

¹³⁴ Seiffart al MPAAE, México 28-X-1846: ZSAM 2.4.1.II 5226, f. 250-255.

regional de las mercancías. La continua baja del principal artículo de exportación (lino) no significaba una reducción del comercio alemán en general o de la presencia alemana en México. Al contrario: el volumen del comercio y las casas comerciales aumentaron sensiblemente en los años 1840. Los estados de la Comunidad Arancelaria [Zollverein] seguían exportando más a México que a los Estados Unidos.¹³⁵ Pero eran otros productos los que ganaban importancia: artículos de ferretería, juguetes, géneros de seda, telas mixtas. Todos los despachos de la época indican que las exportaciones alemanas a México aumentaban, debido a su variedad; pero las casas importadoras que en un principio habían sido "casas de lino", se habían convertido entretanto en almacenes con un variado surtido de muchas mercancías.

Hacia mediados de siglo, eran ante todo comerciantes alemanes los que ayudaban a vender mercancías inglesas en el mercado mexicano. Por término medio, *almacenes* alemanes compraban seis veces más mercancías de sus agentes en Manchester que de sus representantes en las ciudades hanseáticas. En el fondo, este comportamiento económico no hacía sino reflejar los diferentes grados de desarrollo de la industrialización inglesa en comparación con la alemana.

El retroceso del lino alemán en el mercado mexicano no significa que los comerciantes alemanes no jugaran un papel importante en el comercio exterior mexicano del siglo XIX. Más bien hay que afirmar lo contrario. En este apartado final se analizará, por lo tanto, la importancia relativa de ingleses y alemanes, respectivamente, y el desplazamiento británico a favor de la influencia alemana hacia la mitad del siglo XIX.

La superioridad inglesa en el mercado mexicano era expresión del "ciclo hegemónico" (Immanuel Wallerstein) que definía en el siglo XIX el ritmo del "sistema mundial". El predominio británico se explica, primordialmente, como una consecuencia del acertado comportamiento político-diplomático de Londres; en la segunda fase, es decir, durante las siguientes décadas, priman, además de este factor, tanto la superioridad económica como mercantil de Gran Bretaña, que hicieron posible una mejor calidad de los productos y precios más moderados.

Pero a pesar de la superioridad industrial, financiera y mercantil de los británicos, éstos no pudieron conseguir un aumento de su volumen comercial con México. El mercado mexicano no expandía, el poder adquisitivo de la población (que apenas aumentaba) descendía, y la competencia cada vez más fuerte de los otros estados europeos y de los Estados Unidos redujo aún más las posibilidades de venta. Ante este decepcionante trasfondo del desarrollo comercial, los británicos decidieron abandonar paulatinamente su posición (en un principio monopolística). Varios eran los argumentos que inducían a tomar esta decisión:

En primer lugar hay que señalar que las exageradas expectativas de ganancias de los años veinte se desvanecieron rápidamente, por lo menos en cuanto al aumento constante de las ganancias y al comercio de bona fide. Sí es verdad que en muy poco tiempo podían hacerse verdaderas fortunas, pero esta posibilidad se enfrentaba a

¹³⁵ Memorandum de Seiffart, Berlin 14-VI-1845: ZSAM 2.4.1.II 5225, f. 258-283.

unos riesgos incalculables, fruto de la economía política mexicana. Estos riesgos no podían eliminarse a corto plazo. A mediados de siglo, el número de las casas comerciales británicas se había reducido a unas cuantas; los británicos adujeron como causa del cierre de casas comerciales inglesas no tanto argumentos económicos, sino más bien factores de seguridad.

La inseguridad aducida continuamente por los británicos se refería no solamente a su existencia física, sino también y, ante todo, a la imposibilidad de prever decisiones comerciales por parte mexicana; confusión, falta de previsión y arbitrariedad no permitían tomar decisiones racionales en el sector económico¹³⁶. A estos problemas "coyunturales" había que añadir muchos obstáculos estructurales, que caracterizaban los negocios con México más bien como poco atractivos: el reflujo del capital invertido era lento, el plazo de los créditos era largo; problemas de transporte y de comunicación, costes de seguros y transportes, así como un sinnúmero más de dificultades convencieron a muchos comerciantes de que era recomendable retirarse a tiempo de los negocios mexicanos.

Tal determinación resultaba tanto más fácil para los comerciantes británicos en cuanto que disponían de alternativas. En la segunda mitad y hacia finales del siglo XIX, los comerciantes ingleses se concentraron cada vez más en mercados grandes y rentables: el Imperio Británico, China, Argentina - mercados éstos de los que otras potencias no estaban excluidas, pero en los que los británicos disfrutaban de una posición preferente¹³⁷. ¿Por qué iban a invertir y dispersar sus energías y recursos financieros en negocios "pequeños" y arriesgados (como en el caso de México), cuando concentrarse en grandes mercados prometía ser mucho más rentable? La posición dominante de los británicos en estos grandes mercados también explica, al menos parcialmente, los esfuerzos de los alemanes por conquistar mercados "más pequeños".

No deben olvidarse otros dos argumentos: El retirarse del negocio comercial no equivalía a estar ausente del mercado. Muchas casas de importación británicas abandonaron sus negocios de mercancías por negocios financieros más lucrativos. A partir de mediados de siglo, ser *merchant banker* equivalía para ellos a ejercer principalmente funciones bancarias¹³⁸. El tiempo actuaba en contra de la importación y la exportación al estilo de los grandes almacenes, que trabajaban con todo tipo de géneros; en el último tercio del siglo, estas casas experimentaron un acelerado cambio estructural, en el cual se disociaron las funciones importadoras de las exportadoras. Se hizo necesaria entonces una mayor especialización en el comercio trasatlántico, según a que ramo perteneciese la mercancía; además, la función mediadora de las casas comerciales tradicionalmente multifuncionales descendió debido a innovaciones

¹³⁶ Véase p.ej. el despacho consular del Viceconsul Thomson al Foreign Office, Mazatlán 31/12/1856, en: *Abstract of Reports on the Trade of Various Countries and Places, for the year 1854, received by the Board of Trade (through the Foreign Office) from Her Majesty's Ministers and Consuls*. London, 1857, p. 123.

¹³⁷ Según Platt, el abandono inglés del mercado mexicano comenzó ya en los años 1820, cuando las exportaciones británicas a México se encontraban en alza.

¹³⁸ Véase Platt, D.C.M., "Dependency in Nineteenth-Century Latin America: An Historian Objects", *Latin American Research Review*, 15, 1, 1980, pp. 113-130.

técnicas (telégrafo, mejora del sistema crediticio en Europa y los EEUU, compra directa del producto). Por último, hay que mencionar que, para la industria británica, la retirada de los comerciantes ingleses no significaba desalojar el mercado mexicano, ya que comerciantes comisionistas alemanes (y otros) se ocupaban de la comercialización de productos ingleses. Los comerciantes hanseáticos se habían dado cuenta de que limitarse a los productos de procedencia alemana les restaba competitividad. Por lo tanto se deduce, que es más acertado hablar de un traslado de las funciones principales de los británicos que de una "disminución" de éstas¹³⁹. Algo más tarde (en los años sesenta) se aceleraría la retirada de los ingleses a causa de su toma de partido político a favor de los conservadores en la *Guerra de la Reforma*¹⁴⁰, de la intervención europea y, finalmente, debido a la larga interrupción de las relaciones diplomáticas después del Imperio de Maximiliano. Factores políticos eran pues, en el México decimonónico, de importancia decisiva para el éxito o el fracaso de un negocio.

La posición antaño dominante de los ingleses en el comercio exterior mexicano fue ocupada, en los años cuarenta a sesenta, por sus competidores alemanes. El avance de éstos ha sido explicado tradicionalmente mediante estereotipos nacionales, utilizando argumentos procedentes del ámbito de la psicología social. Adolf Soetbeer diría que los alemanes conquistaron una posición dominante gracias a que se "hicieron querer" por los mexicanos, conquistando de esta manera su posición dominante. Friedrich Ratzel, que a finales de los años setenta viajó por México, alababa de igual manera la "riqueza e influencia" de los comerciantes alemanes: los manuales para "alemanes en el extranjero" resaltaban el esmero y la iniciativa alemanes, su capacidad de adaptación y sus conocimientos lingüísticos que les permitían superar a todos sus competidores.¹⁴¹ También en estudios recientes se habla de la "sensibilidad" de los alemanes, con la que se granjearon el respeto mexicano. Seguramente, tanto la psicología social como el análisis de las motivaciones de los comerciantes ayudan a comprender la complejidad de las disposiciones mentales, aunque serían insuficientes, si no se considera el marco social y económico, dentro del cual ha de actuar el individuo como parte de un grupo social.

Seguramente es cierto que los comerciantes hanseáticos tenían como meta la maximización del rendimiento, que eran tenaces y moderados en sus necesidades. En este contexto valga llamar la atención sobre el esclarecedor enjuiciamiento de los alemanes en el México porfirista realizado por John W. Foster, Ministro Plenipotenciario de los EEUU, quien, en 1878, prevenía a sus compatriotas contra expectativas demasiado optimistas en cuanto a los negocios comerciales con México¹⁴².

¹³⁹ Véase, acerca de este debate en la bibliografía, Payne, P. L., *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*, London, 1974.

¹⁴⁰ Katz, Friedrich, *Deutschland, Díaz und die mexikanische Revolution. Die deutsche Politik in Mexiko 1870-1920*, Berlin (Este), 1964, p. 96.

¹⁴¹ Soetbeer, Adolph, *Ueber Hamburgs Handel*, Hamburg, 1840, p. 178; Ratzel, Friedrich, *Aus Mexico, Reiseskizzen aus den Jahren 1874 und 1875*, Breslau, 1878.

¹⁴² John E. Foster a Carlile Mason, Presidente de la Asociación de Empresarios de Chicago, 9/10/1878, citado según la impresión parcial en: Banco Nacional de Comercio Exterior, *La promoción de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América*. (Por don Matias Romero), México, 1961, p. XI.

"Die Deutschen haben sich ihre Vorteile in vielen Jahren der Geduld und des Studiums des Landes dadurch ehrlich erworben, daß sie sich ohne Unterlaß ihren Geschäften widmen. Die Hamburger Händler errichten an verschiedenen Stellen Mexikos Zweigniederlassungen und senden junge Leute dorthin, die speziell dazu ausgebildet worden sind; auf diese Weise erlangen sie Erfahrung in den Geschäften, und später übernehmen sie die Leitung der Häuser. Sie werden mit den Verhältnissen und Praktiken des Landes vertraut und beherrschen die komplizierten Bestimmungen des Tarifwesens und der Binnenzölle.- Revolutionen und Regierungswechsel beeinträchtigen ihre Ruhe nicht. Sie gewöhnen sich an die Zwangsanleihen und an die außerordentlichen Kontributionen. Trotz der Unregelmäßigkeiten, die die Zollbeamten begehen, und der Hindernisse, die mit dem Schmuggel verbunden sind, behalten sie unbeirrt ihre Richtung bei; zumeist - wenn auch nicht immer - sind sie in der Fülle des Lebens oder im Alter in der Lage, mit Kapital nach Deutschland zurückzukehren. Wenn die amerikanischen Händler bereit sind, dieses System zu übernehmen und sich denselben Nachteilen auszusetzen, dann werden sie zweifellos vorankommen."

Foster introduce una nueva explicación parcial para el éxito de los alemanes: la formación profesional de los hanseáticos. Este argumento también jugaría un papel importante en otros aspectos. El hecho de que los comerciantes alemanes en Rusia aventajaran a sus rivales británicos también ha sido explicado a través de su mejor formación profesional¹⁴³. Asimismo, la práctica inglesa de emplear a alemanes en sus firmas, quienes en muchos casos llegarían a ser sus socios, se debía a la alta cualificación de los comerciantes y negociantes alemanes. Pero, además, se deben tener en cuenta factores más generales, no restringidos a determinados individuos o grupos sociales. En primer lugar habría que señalar que el aumento de las casas comerciales alemanas constituía una especie de movimiento simbiótico, estrechamente relacionado con el desplazamiento de los británicos. No puede hablarse pues de una "expulsión" en el sentido estricto de la palabra. Los británicos podían ceder fácilmente sus posiciones a los alemanes, puesto que este relevo no significaría un cambio sustancial en la estructura del comercio exterior mexicano. Pero que fueran precisamente los alemanes (y no, por ejemplo, los franceses), quienes, después de los ingleses, prácticamente monopolizasen el comercio mexicano al por mayor, se debe a cuatro factores adicionales:

En primer lugar, el argumento de la "sensibilidad" alemana es válido en tanto que refleja el concienciamiento de su falta de protección militar, ampliamente extendido entre los alemanes. Ellos eran conscientes de que no aparecería una armada de guerra para imponer sus reivindicaciones en México. A pesar (o quizá a causa) de esta (aparente) debilidad surgían muchos menos problemas entre los alemanes y las autoridades mexicanas que con los demás extranjeros. Los alemanes no se vieron expuestos a la desconfianza por motivos políticos. A ello hay que añadir que, por otra parte, los alemanes tendían a evitar negocios demasiado arriesgados.

¹⁴³ Chapman, S. D., "The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce, 1800-1860", *The Journal of European Economic History*, 6, 1, 1977, pp. 5-48.

Esta observación llama la atención, en segundo lugar, sobre un principio operativo de las casas comerciales alemanas, de gran importancia en la politizada economía de México. Un informe prusiano se refiere a éste al describir, a mediados de siglo, la situación de las casas comerciales alemanas en México, haciendo hincapié en la "extremadamente buena reputación" y en la "solidez y seriedad" de éstas. "Diese Solidität wird dadurch wesentlich gefördert, daß die deutschen Kaufleute mit lobenswerther Festigkeit, sich auf den Betrieb eigentlicher Handelsgeschäfte beschränken und sich weder auf verlockende Minen-Unternehmungen, noch auf die noch viel bedenklicheren Geschäfte mit der Regierung einlassen. Die Societäts-Verträge deutscher Häuser verbieten in der Regel eine Theilnahme an solchen Geschäften ausdrücklich"¹⁴⁴. Cuando el cónsul prusiano realizó estas declaraciones, ya no reflejaban la realidad. Desde hacía tiempo, también casas comerciales alemanas habían entablado "negocios con el gobierno"; tampoco los alemanes habían sido capaces de sustraerse a la práctica del agiotaje especulativo. Pero este tipo de negocios se limitaba a pocos casos, pudiéndose evitar altercados diplomáticos, por lo que sólo hubo pocos casos de quiebras espectaculares.

En tercer lugar, hay que poner énfasis en un argumento esgrimido por comerciantes hamburgueses ya a mediados del siglo XIX¹⁴⁵. Hamburgo era el "punto central para el envío hacia todos los mercados ultramarinos"; en Hamburgo se encontraban "las casas matrices y los asociados de los establecimientos trasatlánticos". Los comerciantes hamburgueses mantenían estrecho contacto "con los fabricantes en el interior del país", estaban interesados en el bienestar de éstos tanto como en el suyo propio. Si bien las ganancias en algunos casos eran dudosas, no obstante se emprendían los negocios, "weil das Schiff Ladung haben muß und weil die Freiheit des Verkehrs die Beziehung fremder Waaren und die Zusammenstellung eines Assortiments gestattet, was, im Ganzen berechnet, seinen Nutzen abwirft". El criterio decisivo que diferenciaba a Hamburgo de otros puertos europeos, y que permitía un surtido variado de productos, era el comercio libre practicado ya desde hacía décadas. El armador holandés, por ejemplo, protegido por aranceles diferenciales, no podía competir con el hanseático "sin protección"; el comerciante que cargaba el barco en Amsterdam tenía que pagar fletes más elevados que en Hamburgo. El comercio de exportación francés abarcaba, por lo general, sólo artículos franceses; con frecuencia, los barcos estaban durante meses en Le Hâvre y, mientras que los artículos de moda transportados de París a Hamburgo en barcos de vapor ya habían sido vendidos en ultramar, la salida de los barcos franceses se demoraba demasiado. Las mercancías enviadas desde Francia estaban ya pasadas de moda cuando llegaban a su lugar de destino.

El comentario acerca del surtido de los barcos describe acertadamente las casas comerciales alemanas en ultramar como firmas que, en sus funciones de empresas comisionistas, se ocupaban de lotes pequeños que, conjuntamente, formaban la carga del barco - una práctica rechazada por los mayoristas ingleses y caracterizada despectivamente por ellos como *muck and truck trade*.

¹⁴⁴ "Roherzeugung, Gewerbe und Handel von Mexiko 1846-1850, mit besonderer Beziehung auf den deutschen Handel", *Preußisches Handelsarchiv* (Berlin), 1850, pp. 520 y s.

¹⁴⁵ Meister, *Freihandel* (nota 20), pp. 16-18.

En cuarto y último lugar hay que poner de relieve que el dominio alemán en el comercio exterior mexicano no equivalía a una ofensiva de exportación de artículos alemanes. Más bien, los comerciantes hanseáticos compraban donde era más barato, lo que dio lugar a reproches por parte de algunos productores alemanes. En última instancia, esta práctica contribuyó a la solidez y seriedad de sus casas, y por lo tanto, a su éxito. El que los exportadores alemanes realizaran sus pedidos cada vez con más frecuencia en Inglaterra, no se debía únicamente a los precios más bajos y la mejor calidad de las mercancías británicas, sino también a otro factor importante: bajo la impresión del descenso de ventas industriales alemanas, los exportadores alemanes enviaban en consigna a diferentes comerciantes productos no pedidos, que esperaban que tuviesen buena salida; a raíz de esto, el mercado mexicano pronto se saturaba del producto en cuestión, y el comerciante que había realizado el primer pedido, y por el cual el industrial alemán dedujo que existía un nicho de mercado, sólo podía obtener modestas ganancias o incluso registraba pérdidas. A mediados del siglo XIX, el barón de Richthofen describía las consecuencias de esta práctica con las siguientes palabras¹⁴⁶:

"Viele respectable Häuser haben aus Verdruss über dergleichen Unreellität sich dem deutschen Handel mehr und mehr entfremdet und ihre Geschäftsthätigkeit und ihr Capital dem Lande zugewendet, wo sie solidere Einleitungen machen können. Vorzugsweise ist dieses in England der Fall [...] Mancher [deutsche] Artikel würde noch heute Verbrauch in Mexico haben, wenn nicht Consumenten selbst eine Art Ueberdruss dagegen beigebracht worden wäre."

Los argumentos esgrimidos hasta el momento se referían a comerciantes alemanes e ingleses cuyo "ascenso" o "descenso" era el más espectacular. Junto a factores procedentes de la psicología social deben ser considerados aspectos económicos, sociales y políticos tanto del lado mexicano, como del europeo. Por lo tanto, todo tipo de análisis debe considerar el marco, más general, de la expansión económica europea durante el proceso de expansión del Viejo Continente. El segundo gran cambio en la jerarquía de los comerciantes extranjeros en el comercio exterior mexicano tuvo lugar con el auge de los franceses durante el Porfiriato, principalmente en el sector de la importación de tejidos. Este movimiento ascendente ha sido analizado por Friedrich Katz, quien ha establecido la relación entre éxito comercial y penetración de capital bancario francés en el México de la época porfirista¹⁴⁷. Sólo resta decir que también para esta última fase de la "success story" de los comerciantes extranjeros en México variables políticas - concretamente las condiciones-marco específicas del Porfiriato - seguían siendo, por lo menos, tan importantes como las económicas, formando una especie de continuidad estructural desde la *época de la anarquía* hasta la *pax porfiriana*.

¹⁴⁶ Richthofen, Emil Karl Heinrich Freiherr von, *Die äußeren und inneren politischen Zustände der Republik Mexico seit deren Unabhängigkeit bis auf die neueste Zeit*, Berlin 1854, Berlin, 1859, pp. 363 y s.

¹⁴⁷ Katz, *Deutschland* (nota 140), pp. 97-98; véase también Jeth, Herm (1889): Mexico, "Die Einfuhr von Textilwaaren", *Export*, 15, pp. 218 y s.; 16, 1889, pp. 323-235; 17, 1889, pp. 248 y s.

9. Comercio en la era de la Reforma

A mediados del siglo XIX, como resultado de la guerra entre México y los EE.UU. (1846-1848), se registraron los primeros cambios en el campo de la economía exterior. Para México, la guerra no sólo había supuesto la pérdida de aproximadamente un 50% de su territorio; también trajo consigo una crisis espiritual, que intensificó la discusión entre los intelectuales liberales sobre la relación Estado-Nación, extendiéndose prácticamente a todos los problemas que habían causado fuertes controversias en las décadas pasadas entre los distintos frentes ideológicos. Considerando su notoria importancia para los presupuestos nacionales y las diversas estrategias de desarrollo, el sector del comercio exterior formaba parte, inevitablemente, de estos problemas.

En general, la guerra tuvo consecuencias negativas sobre el comercio; no obstante, algunas regiones y algunos comerciantes experimentaron un auge gracias a ella. La principal consecuencia aduanera de la guerra fue la tendencia a la liberalización de las tarifas arancelarias. Ya durante los primeros meses tras la firma de la paz, el dinamismo de los comerciantes estadounidenses en sus nuevos territorios impresionó fuertemente a los estupearos mexicanos.

En los informes europeos de las décadas posteriores a la guerra entre México y los EE.UU., se reflejaba constantemente la convicción de que México estaba llegando al fin de su existencia como nación. El inicio de la década de 1850 - como consecuencia de la crisis nacional de concienciación originada por la guerra - parecía experimentar el principio de la desintegración territorial del país. Profundas consideraciones apuntaban la necesidad de una intervención extranjera, de la cual se esperaba que pusiera fin a la anarquía reinante en el país. No obstante, según fuentes europeas y fuerzas conservadoras mexicanas, esta intervención extranjera no debía provenir de los EE.UU., sino de Europa. El temor de una absorción de México por parte de los EE.UU. desató en Francia, por ejemplo, no sólo ciertos temores a nivel político debidos a la enorme extensión de poder de los EE.UU., sino también a nivel económico. El empresario francés Jean Alexis Gabriac señaló en un informe al Quai d'Orsay que en caso de una anexión las mercancías manufacturadas europeas, no sólo perderían el mercado mexicano, sino también el estadounidense, ya que una anexión conllevaría la quintuplicación de la producción de metales preciosos alcanzando los 100.000 pesos. Una tarifa diferencial dirigida contra Europa daría un empuje a la industria estadounidense, cuyos productos serían fácilmente pagados con los metales preciosos mexicanos.¹⁴⁸ En México, por otra parte, la población aumentaría y representaría un mercado de venta mayor para estos productos, que anteriormente se vendían de forma casi monopolística a Europa.

En la Guerra Civil entre los liberales y los conservadores, los EE.UU. no dejaron lugar a dudas sobre su postura. El enviado estadounidense John Forsyth (1856-1858) jugó un papel decisivo. Forsyth observó que México, debilitado por la Revolución de Ayutla y la Constitución de 1857, era una presa fácil para los intervencionistas europeos, por lo que procuró, o bien adquirir inmediatamente territorios para los EE.UU., o al menos crear las condiciones necesarias para una posterior adquisición. La

¹⁴⁸ Gabriac al Ministerio de Asuntos Exteriores (París), México 30/1/1857, en: Díaz, Lilia (ed.), *Versión francesa de México. Informes diplomáticos*, vol. I. México, 1963, pp. 385 s.

justificación de su objetivo de imponer una hegemonía estadounidense al sur del Río Grande se basaba tanto en la Doctrina Monroe y su creencia en el *Manifest Destiny* como en el temor de una intervención británico-francesa. Forsyth rompió relaciones diplomáticas con el gobierno conservador en la capital. Por consiguiente, la administración del Presidente estadounidense Buchanan optó por seguir una política agresiva, orientada a obtener un protectorado sobre el norte de México, aunque no obtuvo el apoyo del Congreso; por ello se vio obligada a perseguir sus objetivos territoriales por la vía diplomática. El nuevo Ministro Robert A. McLane reconoció en abril de 1859 al gobierno de Benito Juárez y negoció con el Ministro de Asuntos Exteriores Melchor Ocampo una serie de tratados, que convirtieron a México en un semi-protectorado estadounidense. Un tratado de tránsito y comercio garantizaba a los EE.UU. el derecho de transitar a través de México, aseguraba a su vez ciertas ventajas comerciales extraordinarias para el vecino del norte, y contenía una cláusula que hacía posible en todo momento una intervención estadounidense en México. Otro tratado, firmado en 1859, transfería a los EE.UU. una especie de poder policial sobre México "para mantener el orden y la seguridad"¹⁴⁹. La postura de acercamiento y colaboración por parte del gobierno de Juárez expresaba claramente la difícil situación financiera en la que se encontraban los mismos liberales; los esperados millones por parte de los EE.UU. como indemnización por daños y perjuicios, no sólo habrían eliminado la acuciante necesidad de dinero sino también la amenaza para las mutuas relaciones, resultante de las reclamaciones de los americanos. Pese a que estos tratados nunca fueron ratificados, sería de gran importancia para posteriores relaciones entre ambos países que los EE.UU. hubieran reconocido a los liberales - la primera fuerza en hacerlo, y en hacerlo de forma patente. Este adelante frente a los demás habría de amortizarse en un futuro en numerosas ocasiones.

Las condiciones excepcionales entre la guerra y la victoria del partido liberal a finales de 1860 llevaron a una concentración de las ofensivas en el comercio exterior y a una acentuación de competencia no tan marcada anteriormente. La mayor parte de las importaciones textiles (algodón) procedían de Gran Bretaña. Tras la liberalización de las normativas de importación (1856) las importaciones de productos de algodón británicos volvieron a incrementarse enormemente. Según los datos ingleses, las exportaciones inglesas a México aumentaron a 10 millones de varas de calicantos blanqueados y sin blanquear, así como a 8,5 millones de copilotos teñidos e impresos. La ventaja británica se derivaba de la calidad de sus productos y sus diseños.

Si se observan las importaciones que entraban en la década de 1850 por el puerto de Veracruz, el mayor de México, dos puntos llaman la atención: en primer lugar, se registra un enorme aumento de cantidad entre la primera y la segunda mitad

¹⁴⁹ Textos de ambos tratados en: Manning, William R. (ed.), *Diplomatic Correspondence of the United States concerning the Independence of the Latin American Nations*, 3 vols., New York, 1925, pp. 1137-1141. Para su interpretación véase también Rippey, J. Fred, *Rivalry of the United States and Great Britain over Latin America (1808-1830)*, Baltimore, 1929, pp. 212-227; Morton Callahan, James, *American Foreign Policy in Mexican Relations*, New York, 1967, pp. 244-277; véase también Wilson, Howard L. (1899-1900), "President Buchanan's Proposed Intervention in Mexico", *American Historical Review*, vol. V, pp. 687-701; véase la indignada reacción del Chargé d'affaires francés sobre el tratado de McLane-Ocampo debido a su dañino efecto para los intereses europeos: Gabriac a Ministère des Affaires Étrangères (Paris), México 11/1/1860, en Díaz, *Versión francesa*, vol. I, (nota 148), pp. 125-127.

de esta década, destacando visiblemente el año 1856 al ser el año récord. La explicación para este aumento de las importaciones puede radicar en la *Tarifa Comonfort*, relativamente liberal, de este año en concreto y en la necesidad de recuperarse tras la legislatura de Santa Anna, profundamente proteccionista. El hecho que estas altas cifras de importaciones no pudieran ser mantenidas se debe al inicio de la Guerra de la Reforma a finales de 1857. El segundo punto a destacar es que, con excepción de los primeros dos años, Gran Bretaña lideró la lista de los socios comerciales de México, ocupando Francia el segundo lugar. Después les seguían los EE.UU. y las ciudades hanseáticas. Estos datos confirman las impresiones repetidamente expresadas por los contemporáneos (a mediados de siglo) que Gran Bretaña dominaba el mercado mexicano.

Sin embargo, la supremacía industrial capitalista, financiera y comercial de los británicos no logró un incremento del volumen comercial inglés. El mercado mexicano no expandía, el poder adquisitivo de la población disminuía, y la constante competencia por parte de otros países europeos y de los EE.UU. reducía con extrema rapidez otras posibilidades de venta. Sobre este trasfondo de una evolución comercial que decepcionaba unas esperanzas desbordadas, los británicos optaron por una retirada gradual de su posición original de dominio como importadores-exportadores. A mediados de siglo, el número de casas comerciales británicas había disminuido a apenas unas pocas. La retirada de los comerciantes británicos se había visto facilitada – como ya se ha indicado más arriba - al tener una gran variedad de lucrativas alternativas a su disposición.

10. El avance del capitalismo estadounidense durante el Porfiriato

La economía mexicana experimentó durante el Porfiriato una transformación en sus bases: Se amplió la infraestructura de transporte (ferroviaria y marítima), las importaciones y exportaciones se dispararon, la economía (especialmente en el norte del país) estaba cada vez más interrelacionada con la estadounidense. En la década de 1870, la conexión de la economía mexicana con la estadounidense se situaba por encima del 50%, alcanzando a finales de siglo casi el 75%. Gradualmente, debido al aumento de demanda de trabajo, comida y bienes de consumo, el mercado nacional evolucionaba hacia una economía que promovía la agricultura interna, el comercio nacional y la industria de bienes de consumo. Al mismo tiempo, se dio inicio a un cambio estructural en el comercio exterior: la importancia de los textiles disminuyó; a cambio, aumentó la de los bienes de producción (maquinaria, equipamiento ferroviario). En el sector de exportación, los metales preciosos y los colorantes perdieron importancia, sucediendo lo contrario con los productos ganaderos, las fibras textiles y los alimentos.

A consecuencia de disputas diplomáticas con los países europeos, en la década de 1870 los EE.UU. llegaron a ser los inversores más importantes en México. De forma cada vez más evidente, los EE.UU. se imponían como el principal país inversor; a partir de la década de 1880 se hablaba incluso de una "penetración pacífica" de México, especialmente en el sector minero y ferroviario. Tras haber disipado las diferencias surgidas debido a la problemática de endeudamiento externo con los países europeos

aumentaron significativamente las inversiones de éstos últimos en México. En el sector bancario, de servicios públicos y deuda del Estado pasaron a ocupar el primer puesto. Las inversiones inglesas se centraban principalmente en ferrocarriles, minería e inmuebles, servicios públicos y petróleo. El constante crecimiento de las inversiones francesas concernía en particular el negocio bancario y el sector ferroviario, la deuda pública del Estado, el comercio y la industria de bienes de consumo; después de 1900 se concentraron en el empréstito público, minería, banca e industria. Los inversores alemanes enfocaron su interés en la década de 1890 en el sector ferroviario e inmobiliario, mientras que a partir de 1900 se concentrarían con mayor intensidad en la industria.

Crecimiento y composición del comercio exterior mexicano durante el Porfiriato reflejan la transformación económica acontecida en el país. El valor anual de las exportaciones mexicanas se multiplicó por seis entre 1877 y 1910; no obstante, los precios bajaron anualmente en un 0,08%, lo cual ha de atribuirse principalmente a la creciente competencia extranjera en los distintos productos y sobre todo a la caída del precio de la plata en el mercado mundial. El aumento del comercio exterior mexicano de 41 millones de pesos (1877) a 287 millones de pesos (1911, tasa de cambio de 1900) se debe principalmente al fuerte crecimiento del comercio mexicano con los EE.UU. La mejora en las condiciones de transporte, una legislación favorable al comercio y un crecimiento desorbitado en la economía estadounidense conllevaron un aumento del comercio mexicano con los EE.UU.: de 9 millones de pesos (1870) a 117 millones de pesos (1910); con ello superaban el valor del comercio con Europa. Para equilibrar la creciente influencia estadounidense, Díaz mejoró las relaciones con Europa, firmó tratados con los principales países europeos, compró empréstitos de los principales bancos europeos y garantizó concesiones a los bancos europeos en México. Todos estos esfuerzos no pudieron evitar el declive del porcentaje europeo en el floreciente comercio exterior mexicano. Si bien Gran Bretaña y Francia juntos recibían en 1872-73 aún el 54,2% de las exportaciones mexicanas, en 1892-93 este porcentaje había disminuido a un 18,9%. Ya la gran mayoría de productos mineros, fibras, pieles, y café exportados iban a parar a los EE.UU. Las importaciones de Europa también disminuyeron de un 52,9% a un 20,4%, desde que la maquinaria y los productos de fábrica de los EE.UU., más competitivos, conquistaron el mercado mexicano.¹⁵⁰

La relación europea con América Latina en el siglo XIX se caracterizaba en primer lugar por la consolidación de relaciones económicas. Los estados europeos, pese a que competían entre sí por el mercado latinoamericano, aún podían imponerse económicamente frente a los EE.UU., al principio prácticamente insignificantes. Esta

¹⁵⁰ Las explicaciones de este último apartado se basan en Bernecker, Walther L. y Buve, Raymond Th., "Mexiko 1821-1900", en Buve, Raymond Th. y Fisher, John R. (eds.), *Lateinamerika von 1760 bis 1900*, Stuttgart, 1992, pp. 498-556, especialmente pp. 539-556 (= Handbuch der Geschichte Lateinamerikas, vol. 2). Véanse también Rosenzweig, Fernando (1960), "Las exportaciones de México de 1877-1911", *El Trimestre Económico* 108, pp. 537-560, y d'Olwer, Luis Nicolau (1965), "Las Inversiones Extranjeras", en Cosío Villegas, Daniel (ed.), *Historia de México. El Porfiriato, la vida económica*, México, pp. 973-1178. Como base estadística véase también Seminario de Historia Moderna de México, *Estadísticas económicas del Porfiriato: Comercio exterior*, México, 1960.

situación habría de cambiar en el último tercio del siglo y especialmente en el cuarto de siglo antes de la Primera Guerra Mundial. El éxito económico europeo había disminuido visiblemente. Los EE.UU. estaban ganando terreno. Sin lugar a dudas, el diseño de una posición hegemónica en el *Western Hemisphere* fue uno de los objetivos principales en la política exterior estadounidense y de comercio exterior durante mucho tiempo; así también lo demuestra la repetida expansión interpretativa, expresada por el Presidente Monroe ya en 1823, de pretensión de liderazgo de los EE.UU. en todo el continente americano. Es significativo que a pesar de los esfuerzos británicos por un *rapprochement* económico con los EE.UU. a finales del siglo XIX (sobre todo en Latinoamérica),¹⁵¹ la competencia entre Londres y Washington se intensificara.

De este modo puede demostrarse también en el campo del comercio exterior europeo-estadounidense-latinoamericano que en las décadas inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial tuvo lugar una transición gradual de una historia más orientada hacia Europa hacia una historia mundial más "globalizada", que sería rápidamente dominada por los EE.UU.; con la Primera Guerra Mundial, los Estados Unidos documentaron definitivamente su posición de potencia mundial, surgiendo así una nueva era de la historia mundial.¹⁵²

¹⁵¹ Al respecto véase Crapol, Edward P. (1993), "From Anglophobia to Fragile Rapprochement: Anglo-American Relations in the Early Twentieth Century", en Schröder, Hans-Jürgen (ed.), *Confrontation and Cooperation. Germany and the United States in the Era of World War I, 1900-1924*, Oxford-Providence (Rhode Island), pp. 13-31.

¹⁵² Para el contexto global, véase Fiebig-von Hase, Ragnhild, *Lateinamerika als Konfliktherd der deutsch-amerikanischen Beziehungen 1890-1903. Vom Beginn der Panamerikapolitik bis zur Venezuelakrise von 1902/03*, 2 vols., Göttingen, 1986; véase también Schröder, Hans-Jürgen, *Deutschland und Amerika in der Epoche des Ersten Weltkrieges 1900-1924*, Stuttgart, 1993, especialmente pp. 11-21.

Bibliografía

- Abel, Christopher y Lewis, Colin M. (eds.), *Latin America. Economic Imperialism and the State*, London, 1985.
- (Baasch, Ernst), *Die Handelskammer zu Hamburg 1665-1915. Im Auftrage der Handelskammer bearbeitet von Dr. Ernst Baasch*, 2 tomos, Hamburg, 1915.
- (Becher C.C.), *Hauptmomente des Wirkens der Rheinisch-Westindischen Kompagnie, als Anhaltspunkt zur Beurtheilung der Sache, bei Gelegenheit der General-Versammlung vom 2. März 1830, den verehrlichen Aktionären mitgetheilt von der Direktion*, Elberfeld, 1830.
- Becher, C.C., *Mexiko in den ereignißvollen Jahren 1832 und 1833 und die Reise hin und zurück aus vertraulichen Briefen mit einem Anhang über die neuesten Ereignisse daselbst aus officieller Quelle nebst mercantilischen und statistischen Notizen*, Hamburg, 1834.
- Becker, Felix, *Die Hansestädte und Mexiko. Handelspolitik, Verträge und Handel, 1821-1867*, Wiesbaden, 1984.
- Beckmann, August, *Die Rheinisch-Westindische Kompagnie, ihr Wirken und ihre Bedeutung*, Münster, 1915.
- Bernstein, Harry, *Origins of Inter-American Interest, 1700-1812*, Philadelphia, 1945.
- Bosch García, Carlos, *Problemas diplomáticos del México independiente*, México, 1949.
- Bosch García, Carlos (ed.), *Material para la historia diplomática de México. (México y los Estados Unidos, 1820-1848)*, México, 1957.
- Bosch García, Carlos, *Historia de las relaciones entre México y los Estados Unidos 1819-1848*, México, 1961.
- Bosch García, Carlos (ed.), *Documentos de la relación de México con los Estados Unidos*, tomo I, *El mester político de Poinsett*, México, 1983.
- Buve, Raymond Th. / Fisher, John R. (eds.), *Lateinamerika von 1760 bis 1900*, Stuttgart, 1992.
- Cockcroft, James D. / Gunder Frank, André / Johnson, Dale L., *Dependence and Underdevelopment: Latin America's Political Economy*, New York, 1972.
- Cosío Villegas, Daniel (ed.), *Historia de México. El Porfiriato, la vida económica*, México, 1960 y 1965.
- Dane, Hendrik, *Die wirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu Mexiko und Mittelamerika im 19. Jahrhundert*, Köln, 1971.
- Delgado, Jaime, *España y México en el siglo XIX*, vol. III, Madrid, 1953.
- Díaz, Lilia (ed.), *Versión francesa de México. Informes diplomáticos*, vol. I, México, 1963.

- Fechner, Hermann, *Wirtschaftsgeschichte der Preußischen Provinz Schlesien in der Zeit ihrer provinziellen Selbständigkeit 1741-1806*, Breslau, 1907.
- Fiebig-von Hase, Ragnhild, *Lateinamerika als Konfliktherd der deutsch-amerikanischen Beziehungen 1890-1903. Vom Beginn der Panamerikapolitik bis zur Venezuelakrise von 1902/03*, 2 volúmenes, Göttingen, 1986.
- García Martínez, Bernardo et al. (eds.), *Historia y Sociedad en el mundo de habla española*, México, 1970.
- Gregg, Josiah, *Commerce of the Prairies, or the Journal of a Santa Fe Trader during Eight Expeditions across the Great Western Prairies and a Residence of Nearly Nine Years in Northern Mexico*, 2 volúmenes, New York, 1844.
- Hammond, William Jackson, *The History of British Commercial Activity in Mexico, 1820-1830*, University of California (Thesis), 1929.
- Herrera Canales, Inés, *El comercio exterior de México (1821-1875)*, México, 1977.
- Herrera Canales, Inés, *Estadística del comercio exterior de México (1821-1875)*, México, 1982.
- Humboldt, Alejandro de, *Ensayo político sobre Nueva España*, 5 tomos, París, 1836.
- (Jacob, William), Memorial on the Advantages to be obtained by Great Britain from a Free Intercourse with Spanish America, 14/2/1806: Public Record Office Foreign Office (=PRO FO) 72/90.
- Jenks, Leland H., *The Migration of British Capital to 1875*, New York, 1973
- Katz, Friedrich, *Deutschland, Díaz und die mexikanische Revolution. Die deutsche Politik in Mexiko 1870-1920*, Berlin (Este), 1964.
- Keremitsis, Dawn, *La industria textil mexicana en el siglo XIX*, México, 1973.
- Kossok, Manfred, *Im Schatten der Heiligen Allianz. Deutschland und Lateinamerika 1815-1830. Zur Politik der deutschen Staaten gegenüber der Unabhängigkeitsbewegung Mittel- und Südamerikas*, Berlin, 1964.
- Kruse, Hans, *Deutsche Briefe aus Mexiko mit einer Geschichte des Deutsch-Amerikanischen Bergwerksvereins 1824-1838. Ein Beitrag zur Geschichte des Deutschtums im Auslande*, Essen, 1923.
- Lerdo de Tejada, Miguel, *Comercio exterior de México desde la conquista hasta hoy*, México, 1853.
- López Cancelada, Juan, *Ruina de la Nueva España si se declara el comercio libre con los extrangeros. Exprésanse los motivos. Quaderno segundo, y primero en la materia*, Cádiz, 1811.
- Louis, William Roger, *The Robinson and Gallagher Controversy*, New York, 1976.
- Magoffin, Susan Shelby, *Down the Santa Fé Trail and into Mexico. The Diary of Susan Shelby Magoffin, 1846-1847*, editado por Stella M. Drumm, New Haven, 1926.
- Manning, William R. (ed.), *Diplomatic Correspondence of the United States concerning the Independence of the Latin American Nations*, 3 volúmenes, New York, 1925.

- Meier, Harri, "Die hansische Spanien- und Portugalfahrt bis zu den spanisch-amerikanischen Unabhängigkeitskriegen". En: *Ibero-Amerika und die Hansestädte. Die Entwicklung ihrer wirtschaftlichen und kulturellen Beziehungen*, Hamburg, 1937.
- (Meister, C. L.), *Der Freihandel Hamburgs, ein Bedürfnis für Deutschland. Votum eines Hamburger Kaufmanns in bezug auf den Handel mit Westindien und Mejioco*, (als Manuscript gedruckt), Hamburg, 1848.
- Mentz de Boege, Brígida, *México en el siglo XIX visto por los alemanes*, México, 1980.
- Mentz de Boege, Brígida (et alii), *Los pioneros del imperialismo alemán en México*, México, 1982.
- Moorhead, Max L., *New Mexico's Royal Road. Trade and Travel on the Chihuahua Trail*, Norman, 1958.
- Morton Callahan, James, *American Foreign Policy in Mexican Relations*, New York, 1967.
- Ortiz de la Tabla, Javier, *Comercio exterior de Veracruz. 1778-1821. Crisis de dependencia*, Sevilla, 1978.
- Oxaal, Ivar / Barnett, Tony / Booth, David (eds.), *Beyond the Sociology of Development: Economy and Society in Latin America and Africa*, London, 1975.
- Packson, Frederic L., *The Independence of the South-American Republics. A Study in Recognition and Foreign Policy*, Philadelphia, 1903.
- (Pattie, James O.), *Pattie's Personal Narrative, 1824-1830*, Cleveland, Ohio 1905 (= *Early Western Travels, 1748-1846*, ed. Reuben Gold Thwaites, vol. 18).
- Payne, P. L., *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*, London, 1974.
- Peña y Reyes, Antonio de la, *La Diplomacia Mexicana. Pequeña Revista Histórica*, vol. I. México, 1923.
- Platt, D.C.M. (comp.), *Latin American and British Trade*, London, 1972.
- Puhle, Hans-Jürgen (ed.), *Lateinamerika - Historische Realität und Dependencia-Theorien*, Hamburg, 1977.
- Quintana, Miguel A., *Los primeros 25 años de la historia económica de México. Estevan de Antuñano. Fundador de la industria textil en Puebla*, México, 1957.
- Ratzel, Friedrich, *Aus Mexico, Reiseskizzen aus den Jahren 1874 und 1875*, Breslau, 1878.
- Redford, Arthur, *Manchester Merchants and Foreign Trade, 1794-1858*, Manchester, 1934.
- Richthofen, Emil Karl Heinrich Freiherr von, *Die äußeren und inneren politischen Zustände der Republik Mexico seit deren Unabhängigkeit bis auf die neueste Zeit*, Berlin 1854, Berlin, 1859.
- Rippy, J. Fred, *Rivalry of the United States and Great Britain over Latin America (1808-1830)*, Baltimore, 1929.

- Romero, Matías, *Mexico and the United States. A Study of Subjects Affecting their Political, Commercial, and Social Relations, made with a View of their Promotion*, vol. 1, New York, 1898.
- Sautter, Hermann, *Unterentwicklung und Abhängigkeit als Ergebnisse außenwirtschaftlicher Verflechtung. Zum ökonomischen Aussagewert der "dependencia"-Theorie*, Göttingen, 1975.
- Schneider Jürgen, *Frankreich und die Unabhängigkeit Spanisch-Amerikas. Zum französischen Handel mit den entstehenden Nationalstaaten (1810-1850)*, Stuttgart, 1981.
- Schröder, Hans-Jürgen, *Confrontation and Cooperation. Germany and the United States in the Era of World War I, 1900-1924*, Oxford-Providence (Rhode Island), 1993.
- Schröder, Hans-Jürgen, *Deutschland und Amerika in der Epoche des Ersten Weltkrieges 1900-1924*, Stuttgart, 1993.
- Schütt, Kurt-Peter, *Externe Abhängigkeit und periphere Entwicklung in Lateinamerika. Eine Studie am Beispiel der Entwicklung Kolumbiens von der Kolonialzeit bis 1930*, Frankfurt, 1980.
- Sée, Henri, *Französische Wirtschaftsgeschichte*, 2 tomos, Jena, 1936.
- Seminario de Historia Moderna de México, *Estadísticas económicas del Porfiriato: Comercio exterior*, México, 1960.
- Senghaas, Dieter (ed.), *Imperialismus und strukturelle Gewalt. Analysen über abhängige Reproduktion*, Frankfurt, 1972.
- Soetbeer, Adolph, *Ueber Hamburgs Handel*, Hamburg, 1840.
- Stein, Stanley y Barbara H., *The Colonial Heritage of Latin America: Essays on economic dependence in perspective*, New York, 1970.
- Temperley, Harold W.V., *Life of Canning*, London, 1905, (reprint Westport, 1970).
- Treue, Wilhelm, *Wirtschaftszustände und Wirtschaftspolitik in Preußen 1815-1825*, Stuttgart, 1937.
- Uhde, Adolph, *Die Länder am unteren Rio Bravo del Norte. Geschichtliches und Erlebtes*, Heidelberg, 1861.
- Vogel, Walther, *Die Hansestädte und die Kontinentalsperre*, München, 1913.
- Ward, H. G., *Mexico in 1827*, 2 volúmenes, London, 1828.
- Webb, James Josiah, *Adventures in the Santa Fé Trade, 1844-1847*, ed. Ralph Paul Bieber, Glendale, 1931.
- Webster, Charles Kinsley (ed.), *Britain and the Independence of Latin America 1812-1830*, 2 tomos, London, 1938.
- Webster, Charles Kinsley, *The Foreign Policy of Castlereagh, 1815-1822. Britain and the European Alliance*, London, 1947.

Wehler, Hans-Ulrich (ed.), *Imperialismus*, Köln, 1970.

Whitaker, Arthur Preston, *Latin America and the Enlightenment*, New York, 1942.

Whitaker, Arthur Preston, *The Western Hemisphere Idea: Its Rise and Decline*, Ithaca, London, 1954

Zimmermann, Alfred, *Blüthe und Verfall des Leinengewerbes in Schlesien. Gewerbe- und Handelspolitik dreier Jahrhunderte*, Breslau, 1885.

Zoraida Vázquez, Josefina, "Los primeros tropiezos", en: *Historia general de México. Obra preparada por el Centro de Estudios Históricos*, 4 tomos, México, 1976.

Colección de Documentos de Trabajo del IELAT

DT 1: Jaime E. Rodríguez O., *México, Estados Unidos y los Países Hispanoamericanos. Una visión comparativa de la independencia*. Mayo 2008.

DT 2: Ramón Casilda Béjar, *Remesas y Bancarización en Iberoamérica*. Octubre 2008.

DT 3: Fernando Groisman, *Segregación residencial socioeconómica en Argentina durante la recuperación económica (2002 – 2007)*. F. Abril 2009

DT 4: Eli Diniz, *El post-consenso de Washington: globalización, estado y gobernabilidad reexaminados*. Junio 2009.

DT 5: Leopoldo Laborda Catillo, Justo de Jorge Moreno y Elio Rafael De Zuani, *Externalidades dinámicas y crecimiento endógeno. Análisis de la flexibilidad de la empresa industrial español*. Julio 2009

DT 6: Pablo de San Román, *Conflicto político y reforma estructural: la experiencia del desarrollismo en Argentina durante la presidencia de Frondizi (1958 - 1962)*. Septiembre 2009

DT 7: José L. Machinea, *La crisis financiera y su impacto en America Latina*. Octubre 2009.

DT 8: Arnulfo R. Gómez, *Las relaciones económicas México- España (1977-2008)*. Noviembre 2009.

DT 9: José Lázaro, *Las relaciones económicas Cuba- España (1990-2008)*. Diciembre 2009.

DT 10: Pablo Gerchunoff, *Circulando en el laberinto: la economía argentina entre la depresión y la guerra (1929-1939)*. Enero 2010.

DT 11: Jaime Aristy-Escuder, *Impacto de la inmigración haitiana sobre el mercado laboral y las finanzas públicas de la República Dominicana*. Febrero 2010.

DT 12: Eva Sanz Jara, *La crisis del indigenismo mexicano: antropólogos críticos y asociaciones indígenas (1968 - 1994)*. Marzo 2010.

DT 13: Joaquín Varela, *El constitucionalismo español en su contexto comparado*. Abril 2010.

DT 14: Justo de Jorge Moreno, Leopoldo Laborda y Daniel Sotelsek, *Productivity growth and international openness: Evidence from Latin American countries 1980-2006*. Mayo 2010.

DT 15: José Luis Machinea y Guido Zack, *Progresos y falencias de América Latina en los años previos a la crisis*. Junio 2010.

DT 16: Inmaculada Simón Ruiz, *Apuntes sobre historiografía y técnicas de investigación en la historia ambiental mexicana*. Julio 2010.

DT 17: Julián Isaías Rodríguez, Belín Vázquez y Ligia Berbesi de Salazar, *Independencia y formación del Estado en Venezuela*. Agosto 2010.

DT 18: Juan Pablo Arroyo Ortiz, *El presidencialismo autoritario y el partido de Estado en la transición a la economía de libre mercado*. Septiembre 2010.

DT 19: Lorena Vásquez González, *Asociacionismo en América Latina. Una Aproximación*. Octubre 2010.

DT 20: Magdalena Díaz Hernández, *Anversos y reversos: Estados Unidos y México, fronteras socio-culturales en La Democracia en América de Alexis de Tocqueville*. Noviembre de 2010.

DT 21: Antonio Ruiz Caballero, *¡Abre los ojos, pueblo americano! La música hacia el fin del orden colonial en Nueva España*. Diciembre de 2010.

DT 22: Klaus Schmidt- Hebbel, *Macroeconomic Regimes, Policies, and Outcomes in the World*. Enero de 2011

DT 23: Susanne Gratius, Günther Maihold y Álvaro Aguillo Fidalgo. *Alcances, límites y retos de la diplomacia de Cumbres europeo-latinoamericanas*. Febrero de 2011.

DT 24: Daniel Díaz- Fuentes y Julio Revuelta, *Crecimiento, gasto público y Estado de Bienestar en América Latina durante el último medio siglo*. Marzo de 2011.

DT 25: Vanesa Ubeira Salim, *El potencial argentino para la producción de biodiésel a partir de soja y su impacto en el bienestar social*. Abril de 2011.

DT 26: Hernán Núñez Rocha, *La solución de diferencias en el seno de la OMC en materia de propiedad intelectual*. Mayo de 2011.

DT 27: Itxaso Arias Arana, Jhonny Peralta Espinosa y Juan Carlos Lago, *La intrahistoria de las comunidades indígenas de Chiapas a través de los relatos de la experiencia en el marco de los procesos migratorios*. Junio 2011.

DT 28: Angélica Becerra, Mercedes Burguillo, Concepción Carrasco, Alicia Gil, Lorena Vásquez y Guido Zack, *Seminario Migraciones y Fronteras*. Julio 2011.

DT 29: Pablo Rubio Apiolaza, *Régimen autoritario y derecha civil: El caso de Chile, 1973-1983*. Agosto 2011.

DT 30: Diego Azqueta, Carlos A. Melo y Alejandro Yáñez, *Clean Development Mechanism Projects in Latin America: Beyond reducing CO2 (e) emissions. A case study in Chile*. Septiembre 2011.

DT 31: Pablo de San Román, *Los militares y la idea de progreso: la utopía modernizadora de la revolución argentina (1966-1971)*. Octubre 2011.

DT 32: José Manuel Azcona, *Metodología estructural militar de la represión en la Argentina de la dictadura (1973-1983)*. Noviembre 2011.

DT 33: María Dolores Almazán Ramos, *El discurso universitario a ambos lados del Atlántico*. Diciembre 2011.

DT 34: José Manuel Castro Arango, *La cláusula antisubcapitalización española: problemas actuales*. Enero 2012.

DT 35: Edwin Cruz Rodríguez, *La acción colectiva en los movimientos indígenas de Bolivia y Ecuador: una perspectiva comparada*. Febrero 2012.

DT 36: María Isabel Garrido Gómez (coord.), *Contribución de las políticas públicas a la realización efectiva de los derechos de la mujer*. Marzo 2012.

DT 37: Javier Bouzas Herrera, *Una aproximación a la creación de la nación como proyecto político en Argentina y España en los siglos XIX y XX. Un estudio comparativo*. Abril 2012.

DT 38: Walther L. Bernecker, *Entre dominación europea y estadounidense: independencia y comercio exterior de México (siglo XIX)*. Mayo 2012.



Todas las publicaciones están disponibles en la página Web del Instituto: www.ielat.es

© Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELAT)

Los documentos de trabajo que IELAT desarrolla contienen información analítica sobre distintos temas y son elaborados por diferentes miembros del Instituto u otros profesionales colaboradores del mismo. Cada uno de ellos ha sido seleccionado y editado por el IELAT tras ser aprobado por la Comisión Académica correspondiente.

Desde el IELAT animamos a que estos documentos se utilicen y distribuyan con fines académicos indicando siempre la fuente. La información e interpretación contenida en los documentos son de exclusiva responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan las opiniones del IELAT.

Instituto de Estudios Latinoamericanos
Colegio de Trinitarios
C/Trinidad 1 – 28801
Alcalá de Henares (Madrid)
España
34 – 91 885 2579
ielat@uah.es
www.ielat.es

P.V.P.: 20 €

Con la colaboración de:

