

DOS MOMENTOS EN LA EVOLUCIÓN DE LOS TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO CON EUROPA EN EL SIGLO XIX. EL CAMINO HACIA LA RECIPROCIDAD COMERCIAL*

ISABEL AVELLA ALAMINOS**

INTRODUCCIÓN

El comercio exterior fue uno de los elementos que posibilitaron y apuntalaron el nuevo orden internacional que apareció y se consolidó a lo largo del siglo XIX. Si bien el común denominador de la época fue la incorporación de las nacientes economías nacionales a un sistema de intercambio basado en una relativa libertad de comercio, la ruptura paulatina de las barreras arancelarias y el crecimiento de las relaciones multilaterales, el proceso tomó diversos matices según la región, el país y el momento.

En el presente trabajo analizamos este proceso a partir del examen de dos momentos en la evolución de los tratados comerciales de México con Europa en el siglo XIX: la época comprendida entre 1826 y 1836, cuando se firmaron los primeros tratados y prevaleció el proteccionismo

Manuscrito recibido en marzo de 2001; versión final, octubre de 2001.

* Agradezco las observaciones del Dr. Marcello Carmagnani al primer borrador del texto, así como las sugerencias hechas por los dictaminadores de la revista para mejorar este trabajo.

** Licenciada en Historia por la Facultad de Filosofía y Letras de la UNAM y estudiante del Doctorado en Historia en el Colegio de México.

comercial, y la fase que va de 1882 a 1895, en la que se replanteó el debate en torno a la reciprocidad. El objetivo de la investigación fue mostrar cómo se fue conformando el marco propicio para el establecimiento y perfeccionamiento de los tratados de reciprocidad comercial y en qué términos se plantearon dichos acuerdos. Con base en el caso mexicano, quisimos hacer una primera aproximación al estudio del marco institucional que subyació a las relaciones comerciales internacionales decimonónicas entre América Latina y Europa, un aspecto complejo y vasto que, no obstante, ha sido poco resaltado en los estudios sobre el periodo.¹

La elección de México obedece a su lugar destacado en las relaciones comerciales de América Latina con Europa, por ser una de las economías de mayor envergadura en la región. Además, el ejemplo de México nos permite detectar no sólo algunos rasgos comunes al conjunto de América Latina, sino también las especificidades derivadas de su realidad histórica. Centramos nuestra atención en los tratados con Europa porque, pese a la creciente importancia en Estados Unidos, las potencias europeas se mantuvieron como tales durante el siglo XIX y fue en su interior donde se gestó en un inicio la transformación de la economía internacional.

ANTECEDENTES

Durante el siglo XIX surgió un nuevo orden de carácter internacional. En la etapa precedente habían predominado las ideas mercantilistas y el comercio entre las naciones había sido, por lo general, bilateral, desarrollándose en un marco estatal de Antiguo Régimen.² Sin embargo, desde 1815 diversas circunstancias derivadas de la Revolución Industrial y la Revolución Francesa, a saber, un marco institucional moderno, el desarrollo tecnológico, la integración de mercados y la aparición de reguladores económicos internacionales, impulsaron la transformación del sistema económico.

¹ La mayor parte de los estudios sobre el desarrollo comercial en el siglo XIX se concentran en el examen de la balanza comercial y las cifras de exportaciones e importaciones. Empero, cabe destacar el texto de Félix Becker, *Los tratados de amistad, comercio y navegación y la integración de los estados independientes americanos en el sistema internacional*, que inspiró la elaboración de este estudio.

² E. Roll, *Historia de las doctrinas económicas*, pp. 140.

En 1815 el imperio napoleónico llegó a su fin. El pacto de la Santa Alianza fue el comienzo de una era de relativa paz que contuvo los efectos negativos de la rivalidad entre las potencias al generar mecanismos de negociación fuera del antagonismo mercantilista. El derecho europeo basado en la legitimidad monárquica fue desplazado por principios jurídicos que asociaron el reconocimiento internacional de una nación con la capacidad de ésta para cumplir con sus compromisos externos. La entrada en escena de nuevos países y potencias modificó el equilibrio de poder y desembocó en el colonialismo y el imperialismo. No obstante, la competencia logró circunscribirse, por lo común, a operaciones pacíficas.³

Además, la Revolución Industrial inglesa trajo consigo un desarrollo tecnológico que transformó los transportes y las comunicaciones y contribuyó a la integración de mercados. También intervino la creciente demanda de productos por parte de las economías más dinámicas de la época —Europa Occidental— y su necesidad de exportar mercancías.⁴ Otro pilar del sistema fue constituido por los mecanismos reguladores de la economía, es decir, la estructuración de un sistema monetario mundial con el patrón oro como eje y la conformación del sector financiero, factores que coadyuvaron al aumento de las transacciones y del movimiento de los recursos.⁵

El comercio internacional decimonónico se desenvolvió en este contexto. Los precios de las mercancías tendieron a disminuir y a igualarse, lo mismo que las tarifas, las prohibiciones y los riesgos de las operaciones, sobre todo hasta antes de 1873. Por otro lado, tuvo lugar la especialización de las economías. La libertad de comercio, las garantías a la propiedad privada y los derechos marítimos para los países neutrales fueron los elementos constitutivos de la nueva realidad comercial. Los tratados comerciales propiamente dichos surgieron en este periodo, girando en torno a tres nociones básicas: el libre comercio, la reciprocidad

³ K. Polanyi, *La gran transformación*, pp. 17-24, P. K. O'Brien, "Intercontinental Trade and the Development of the Third World Since the Industrial Revolution", pp. 80-82, F. Becker, *op. cit.*, pp. 251-252.

⁴ O'Brien, *op. cit.*, 1997, pp. 76 y 78.

⁵ Polanyi, *op. cit.*, pp. 25-29.

y la cláusula de la nación más favorecida.⁶ Aunque estos términos habían estado presentes en el siglo XVIII, fue en el siglo XIX cuando se les incorporó en los tratados comerciales como elementos definitorios de las expectativas del naciente orden comercial. El libre comercio, esto es, las operaciones realizadas entre países sin restricciones políticas o comerciales de por medio,⁷ fue un concepto desarrollado por la escuela clásica cuyo fin último era el bienestar y que a menudo fue asociado con las ventajas absolutas y comparativas y el libre cambio (transacciones sin limitaciones de tarifas).⁸ La práctica del libre comercio en Europa se remonta al siglo XVIII, aunque entonces su alcance fue tan sólo local. Los fisiócratas plasmaron esta noción en el lema *laissez faire, laissez passer*, retomado por el liberalismo clásico. En la Nueva España, el libre comercio fue favorecido por diversas medidas legislativas de la metrópoli, de entre las cuales destacó la real cédula de 1778.⁹

En el siglo XIX se observó una paulatina inclinación hacia el libre comercio, primero en Europa occidental y luego en el resto del mundo. Empero, este movimiento convivió con tendencias intervencionistas, proteccionistas y prohibicionistas. Además, al menos en Europa, entre 1820 y 1875 la expansión del libre comercio respondió a causas diversas, de manera que no es factible referirse a un proceso uniforme ni lineal. Tampoco fue un fenómeno meramente económico, pues los cambios en las tarifas se vincularon con la popularización de la democracia representativa, y su adopción contribuyó a cimentar el reconocimiento internacional de ciertos países. Cabe hacer notar también el papel desempeñado por las economías no europeas, como Estados Unidos y las nuevas naciones latinoamericanas, en la extensión y restricción del libre comercio mundial, en especial por lo que respecta al comercio marítimo.¹⁰

⁶ O'Brien, *op. cit.*, p. 81, J. Z. Vázquez, *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores*, tomo II, p. 21.

⁷ R. Barandiaran (dir.) *Diccionario de términos de comercio exterior*, p. 45, C. R. Gipson, *The McGraw Hill Dictionary of International Trade and Finance*, pp. 80 y 171.

⁸ Barandiaran, *op. cit.*, p. 45, Gipson, *op. cit.*, p. 171,

⁹ C. P. Kindleberger, "The Rise of Free Trade in Western Europe", pp. 22-23 y L. Chávez Orozco, "Prólogo", pp. X-XI.

¹⁰ *Ibid.*, pp. 22, 26 y 48-50, J. Foreman-Peck, *A History of the World Economy. International Economic Relations Since 1850*, p. 44, Vázquez, *op. cit.*, pp. 20-21, 26 y 28-29.

La reciprocidad aludía a la concesión mutua de beneficios entre las naciones participantes en negociaciones comerciales internacionales. Se podía practicar en sectores específicos, y a veces los beneficios intercambiados sólo eran equivalentes en términos relativos.¹¹ El principio suponía que entre las dos naciones contratantes había una compensación de elementos que conducía a la igualdad de circunstancias. Aun cuando al suscribir la reciprocidad no hubiese igualdad entre las partes, en teoría ésta se obtendría gracias al pacto y, pese a implicar apertura comercial, podría funcionar como una forma de proteccionismo multilateral. Por tanto, la reciprocidad no fue exclusiva de la etapa del libre comercio, aunque en ella encontró su mayor impulso.

En el siglo XVIII los acuerdos de amistad en Europa ya incluían la reciprocidad en las alianzas, que solían cristalizar merced a la concesión de privilegios comerciales.¹² En 1776 John Adams concibió el “tratado modelo”, cuyo fin, en teoría sólo comercial, era evitar los privilegios y monopolios comerciales y oponerse a las Actas de Navegación británicas; Adams quería establecer alianzas con Europa sin subordinar a las colonias inglesas rebeldes en América a las rivalidades del viejo continente y contribuir a la obtención del reconocimiento político internacional de Estados Unidos, por lo que el acuerdo no quedó al margen de la política, como se pretendía. El primer tratado modelo fue negociado con Francia en 1778; si bien este país rechazó la perfecta reciprocidad, el acuerdo contrarrestó el monopolio británico sobre las colonias inglesas en América.¹³

En 1810 Gran Bretaña firmó su primer tratado de reciprocidad con el gobierno portugués en Brasil. En 1815 Estados Unidos redactó un acta de reciprocidad que recogió la idea del tratado modelo y sirvió para negociar la perfecta reciprocidad y combatir con represalias a los países discriminadores en el comercio. En 1823 Gran Bretaña, inspirada en dicho documento, formuló su acta de aranceles recíprocos, que estableció que los países en donde el comercio nacional y el británico fuesen consi-

¹¹ Gipson, *op. cit.*, pp. 31, 316, Barandiaran, *op. cit.*, p. 57.

¹² Becker, *op. cit.*, p. 256.

¹³ En 1785, con un pacto similar Estados Unidos obtuvo el reconocimiento de Prusia, *ibid.*, pp. 254 y 257, Vázquez, *op. cit.*, pp. 19-21.

derados en términos de igualdad gozarían de un trato equivalente en suelo británico. Pese a la extensión del comercio recíproco, su conveniencia fue impugnada en más de una ocasión, como aconteció en Gran Bretaña.¹⁴

Conforme la reciprocidad se hizo más común, fue imperativo incorporar en los acuerdos la cláusula de la nación más favorecida, que estipulaba que un país signatario brindaría al otro contratante todas las reducciones de tarifa que concediese a terceras naciones no asociadas, garantizándose así las menores tarifas posibles para las exportaciones de los países suscriptores y la eliminación de la discriminación comercial. La cláusula se aplicó en dos modalidades: la incondicional y la condicional. La primera, más antigua, se ejercía cuando las preferencias otorgadas por una nación contratante a un tercer país se extendían al segundo contratante sin necesidad de compensaciones o concesiones recíprocas de por medio. La modalidad condicional, americana o recíproca, usada por primera vez en 1778 en el tratado de Estados Unidos con Francia, extendía a las dos partes contratantes los privilegios dados a un tercer Estado en los mismos términos, dejando abierta la posibilidad de aplicar compensaciones o políticas discriminatorias.¹⁵ Así, la cláusula podía funcionar tanto en un ámbito de libertad comercial como en uno proteccionista, aunque halló un ambiente más propicio en el primero.

LOS PRIMEROS TRATADOS COMERCIALES CON EUROPA (1826-1836)

La integración de estas nociones en el contexto económico decimonónico dio una nueva dimensión a los tratados comerciales. En contraste con los acuerdos propios del Antiguo Régimen, los tratados del siglo XIX se concentraron en estrechar lazos comerciales, no alianzas políticas, aun cuando para ello incluyeron artículos referentes a aspectos políticos, sociales y religiosos. Esta clase de pactos se multiplicó con rapidez, sobre todo en su modalidad de tratados de amistad, comercio y navegación.¹⁶

¹⁴ Becker, *op. cit.*, pp. 260-261, Vázquez, *op. cit.*, pp. 22 y 24.

¹⁵ Barandiarán, *op. cit.*, p. 16, Gipson, *op. cit.*, p. 257. Becker, *op. cit.*, pp. 255-256, Vázquez, *op. cit.*, p. 20.

¹⁶ Becker, *op. cit.*, p. 264.

La transformación del carácter de los tratados comerciales fue paulatina y dependió del desarrollo de cada país.¹⁷ A finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX muchos tratados aún perseguían como una meta central la consecución del reconocimiento internacional para una nación, tal como se evidencia en los acuerdos suscritos por Europa y las excolonias españolas en las décadas de 1820 y 1830. Pese a que fue en el núcleo de países europeos industrializados donde se vislumbraron los primeros signos del nuevo orden económico, el modelo decimonónico de tratados tuvo su antecedente directo en Estados Unidos.

Desde los años veinte, la consumación de los procesos independentistas y la presencia estadounidense en América impulsaron a Europa a reforzar su influencia en la región mediante los tratados de amistad, comercio y navegación, gracias a los cuales reanudó sus relaciones con las antiguas colonias al reconocer tácitamente su independencia. A su vez, para América Latina los tratados fueron una herramienta para insertarse en la emergente organización comercial internacional.¹⁸

En 1824 Gran Bretaña reconoció a México, Gran Colombia y a las Provincias Unidas de Río de la Plata y desde enero de 1825 inició negociaciones con esas naciones para concretar una serie de tratados de amistad, comercio y navegación, una especie de tratados modelo británicos. A diferencia del modelo estadounidense, el británico buscó garantizar las mismas ventajas para las partes contratantes, excluyendo la posibilidad de compensaciones recíprocas. De esta suerte, Gran Bretaña estableció los fundamentos de un nuevo sistema mercantil internacional con iguales condiciones de competencia para todos, salvo para sus colonias. Asimismo, vetó la exigencia de reciprocidad en virtud de la cláusula de la nación más favorecida y refrendó la vigencia de esta última en tanto no se lograra la perfecta reciprocidad. Mientras que en el viejo continente los acuerdos fueron más limitados, en América incorporaron más dere-

¹⁷ A partir de la estructuración de mercados, O'Brien distingue cuatro bloques de países según sus rasgos en el comercio internacional: 1) el núcleo europeo, 2) los asentamientos europeos blancos en ultramar, 3) Europa sur y este, 4) Asia, África y América Latina, O'Brien, *op. cit.*, p. 82.

¹⁸ Becker, *op. cit.*, pp. 250-252 y 262 y Vázquez, *op. cit.*, p. 33.

chos comerciales; con todo, el modelo británico de tratados se popularizó rápidamente en ambos continentes.¹⁹

Tras su independencia, México entró en un periodo de inestabilidad política en el que diversos sectores intentaron imponer sus proyectos de país y políticas económicas. Por lo que toca al comercio, la preocupación por proteger los recursos nacionales originó un debate en torno al prohibicionismo y el libre comercio, posturas que convivieron y se complementaron. Así, por ejemplo, en diciembre de 1821 se formuló la primera ley aduanal de la nación, que determinó la aplicación de un solo impuesto *ad valorem* a la importación de mercancías, prohibió la introducción de ciertos artículos y dio carta abierta a otros. Sin embargo, al mismo tiempo prevaleció el libre comercio en la industria textil y, gracias a las diferencias tecnológicas y la reducción de costos del transporte marítimo, los productos extranjeros se mantuvieron en un nivel competitivo dentro de México.²⁰ Los vaivenes políticos jugaron su parte en el debate, aunque en este lapso imperó el proteccionismo, sobre todo en el gobierno de Bustamante.²¹

En el seno de la discusión entre optar por el libre comercio o el prohibicionismo yacía la disyuntiva sobre cómo hacer de México un estado desarrollado y próspero, económicamente independiente y fuerte. Es factible distinguir dos posiciones en cuanto al papel que debía desempeñar el comercio exterior: la que lo concebía como medio para alcanzar el desarrollo y la que lo consideraba un obstáculo en tanto el crecimiento interno de México no llegase a cierto nivel y sostenía que era necesario optar por políticas proteccionistas en el corto plazo para fomentar el consumo de productos nacionales.

¹⁹ Becker, *op. cit.*, pp. 262, 265-267 y 269-270 y Vázquez, *op. cit.*, p. 33.

²⁰ L. Córdova, *Del centralismo proteccionista al régimen liberal 1837-1872*, pp. 29-33, E. Cárdenas, "Algunas cuestiones de la depresión mexicana del siglo XIX", pp. 44 y 46, I. Herrera Canales, "La composición de las importaciones y exportaciones", p. 197.

²¹ R. Flores Caballero, *Protección y libre cambio: el debate entre 1821 y 1836*, pp. XIX-XXIX, Córdova, *op. cit.*, pp. 29-42.

Para quienes defendían la primera posición, el fortalecimiento del comercio exterior era la clave del futuro del país. A propósito de la situación de las manufacturas nacionales, en 1830 José María Luis Mora opinó que era un error atribuir los malestares de la nación a la libertad de comercio y que, por el contrario, las prohibiciones sólo fomentaban el contrabando. El mismo Mora, siguiendo las ideas de Say, asentó, en alusión a los metales preciosos: "...no es más rico el [país] que abunda en ésta o aquella materia, sino el que tiene materias que valen mucho, aunque su cantidad sea corta".²² Así, se alejó de la idea mercantilista de que la riqueza dependía de la acumulación de metales.

Tadeo Ortiz de Ayala, cónsul de México en Burdeos, también cercano al liberalismo, compartía esta percepción sobre el comercio exterior, aunque para él era la culminación del último, más que ser un motor para el desarrollo. Ortiz sostenía que el comercio exterior reflejaba, en última instancia, la cultura y el bienestar de las naciones. Estaba convencido de que cada país poseía elementos que le daban ventajas frente a otras naciones y que podía intercambiar por otros de los que carecía, de manera que la libre competencia no sólo era posible, sino deseable. La reciprocidad era el futuro natural de la evolución hacia una sola sociedad mundial en la que todos saldrían beneficiados. El ejemplo a seguir era la liberalización comercial en Estados Unidos y Europa occidental.²³

En contraste, algunos grupos, como los productores de textiles, al ver amenazados sus intereses, abogaron a favor de la prohibición de importaciones, lo que se reflejó en el arancel de 1824. Esteban de Antuñano, un industrial radicado en Puebla, creía que debía aprovecharse la dependencia de Europa de algunos productos mexicanos para imponer condiciones comerciales benéficas para México; en 1834 concluyó: "*Los tratados de recíproca igualdad de comercio formados con algunas naciones (en mi concepto) no están a nuestro favor; por ellos el comercio*

²² José María Luis Mora, "Observaciones sobre la exportación de oro y plata" (1830) en Flores Caballero, *op. cit.*, p. 111; véase también José María Luis Mora, "Indicaciones económico-políticas" (1830), en *Ibid.*, pp. 101-102.

²³ Tadeo Ortiz de Ayala, "De la benéfica influencia del comercio libre y funestas consecuencias del sistema prohibitivo" (1832), en Flores Caballero, *op. cit.*, pp. 37-38, 126-128, 132 y 145 y J. Silva Herzog, *El pensamiento económico de México*, pp. 37-38.

exterior nos resulta desventajoso...pasivo[...]"²⁴ Este punto de vista también rescataba las experiencias europeas, como la francesa, donde las prohibiciones napoleónicas coadyuvaban al fortalecimiento de la industria textil.²⁵ En lugar de emular modelos extranjeros, se pensaba que había que admitir la desigualdad real entre las naciones y que, en este marco, el impulso del libre comercio y la reciprocidad sólo ahondaban más la brecha.

Más allá de las ideas esgrimidas en torno al libre comercio y la reciprocidad, la necesidad de obtener el reconocimiento internacional, el europeo en particular, y de reactivar la economía resentida por la Guerra de Independencia impulsaron el temprano inicio de negociaciones comerciales entre México y Europa. Primero México restableció sus lazos con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda, a la sazón la gran potencia económica y política mundial.²⁶

Dado que el tratado de amistad, comercio y navegación suscrito en 1826 con Gran Bretaña sirvió de base para los acuerdos subsecuentes del periodo con Europa, es pertinente resaltar algunas de sus características. El tratado iniciaba con la aceptación de las relaciones que unían a ambas naciones. Los ejes del acuerdo fueron la libertad comercial, la reciprocidad y la cláusula de la nación más favorecida. Ambos países se comprometieron a garantizar la libertad de movimiento de sus mercancías y comerciantes en sus respectivos territorios, así como el desarrollo de las actividades de estos últimos, con ciertas restricciones. El comercio a escala y de cabotaje quedó circunscrito a los buques nacionales.²⁷

Por otro lado, si bien el acuerdo estableció la reciprocidad del trato, también admitió su impracticabilidad inmediata. En el artículo 14 Gran Bretaña apeló a una convención pactada con España en 1786 para res-

²⁴ Esteban de Antuñano, "Arreglo del comercio exterior" (1834), en Flores Caballero, *op. cit.*, p. 159. Una opinión similar externó Pedro Ascué y Zalvide en *Observaciones contra la libertad del comercio exterior o sea contestación al Diario del Gobierno Federal* (1835) en *ibid.*, pp. 173-174, y 177; Silva Herzog, *op. cit.*, pp. 43-46 y Córdoba, *op. cit.*, pp. 29-34.

²⁵ Pedro Ascué y Zalvide, *Observaciones...*, 1835, en Flores Caballero, *op. cit.*, pp. 179, 194.

²⁶ Vázquez, *op. cit.*, pp. 36, 40 y 46.

²⁷ *Ibid.*, pp. 49, 227 y 230-231.

guardar los derechos, privilegios y seguridades garantizados en ella a sus súbditos, negándose a reconocer por completo la ruptura de México con España y dejando abierto el recurso de apelar a disposiciones ajenas al tratado y su contexto, aun cuando se asentó que las dos partes contratantes se reservaban "...para ocasión más oportuna, hacer ulteriores arreglos sobre este punto..."²⁸ Por otro lado, al final del acuerdo se anexaron, por 10 años, medidas provisionales que partían de la aceptación de que el ejercicio inmediato de la perfecta reciprocidad era irrealizable. En virtud de la precaria situación de la marina mexicana en relación con la británica, se acordó no exigir a la primera que sus buques fuesen construidos en México para ser considerados mexicanos, como lo establecía el artículo 7o. Al término del plazo señalado, Gran Bretaña evaluaría si sus intereses no habían sido perjudicados por la excepción de la reciprocidad en favor de México.²⁹

De esta suerte, Gran Bretaña concedió ciertas facilidades a México, en el entendido de que al generarse las condiciones propicias para la reciprocidad total, serían eliminadas. En cambio la cláusula de la nación más favorecida sería aplicada desde un principio. El artículo 2 adicional asentó que durante 10 años no entrarían en vigor las disposiciones de los artículos 5 y 6 referentes a la igualdad para los buques mexicanos e ingleses, y que en naufragios y derechos de importación se les reservaría el mismo trato que el dado a la nación más favorecida.³⁰ En el artículo 2 se aclaraba que el goce mutuo de las libertades y privilegios se haría "...del mismo modo que se permite o más adelante se permitiere a cualquier otra nación."³¹ Por otra parte, según el artículo 4, no podrían introducirse prohibiciones a importaciones ni exportaciones de productos que no se hiciesen extensivas a los demás países.³²

En los siguientes 10 años México firmó una serie de tratados de amistad, comercio y navegación con otras naciones europeas que, aun cuando

²⁸ No obstante, al mismo tiempo los negociadores británicos se opusieron a cualquier concesión especial para España o las naciones latinoamericanas, *Ibid.*, pp. 52-54 y 233.

²⁹ *Ibid.*, p. 234.

³⁰ *Ibid.*, pp. 47-48, 56-57 y 235.

³¹ *Ibid.*, p. 228.

³² *Ibid.*, pp. 228-229.

introdujeron algunas modificaciones acordes a las circunstancias de las partes contratantes, continuaron la pauta marcada por Gran Bretaña (cuadro 1). Varios de esos acuerdos fueron firmados en Londres, e incluso en el caso del reino de Hannover lo que se negoció fue su adhesión al tratado anglo-mexicano. Ninguno de ellos, salvo por el de Hannover, agregó los artículos adicionales que daban ventajas temporales a la marina de México. Pese a ello, sí se incluyó la cláusula de la nación más favorecida en lo relativo a derechos de importación de mercancías transportadas en barco. El tratado con Prusia autorizó, en principio, la aplicación de lo acordado al comercio de escala, pero al final un artículo adicional determinó suspenderla mientras contrariase la legislación de ambos territorios; también restringió la libertad tocante al transporte y la exportación de metales. Para Sajonia se agregó una convención cuyo objetivo fue fijar el tipo de cambio de la moneda entre los dos estados.³³

En 1827 y 1831 Francia intentó negociar una convención para deslindar los principios de reciprocidad y nación más favorecida, obtener más facilidades para practicar el comercio al menudeo y de cabotaje y mejores garantías contra los préstamos forzosos, pero las autoridades mexicanas se negaron a ello.³⁴ Las Ciudades Hanseáticas, en cambio, obtuvieron permiso para ejercer cierta clase de comercio al menudeo; a la vez, se acordó que los mexicanos gozarían "...por lo que respecta al comercio al menudeo, de toda la latitud que las leyes y reglamentos locales conceden a los naturales de las naciones las favorecidas, aun en el caso en que estas naciones no estuviesen sujetas a la reciprocidad".³⁵ Esto se explica por el hecho de que la condición de estas ciudades, no

³³ Senado de la República, *Tratados ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*, tomo I (1823-1883), pp. 72-73 y 107.

³⁴ Antuñano, por ejemplo, opinaba: "¿Por qué nosotros no habíamos de prohibir a los extranjeros el comercio de menudeo en nuestras plazas? ¿Por qué no habíamos de vedarles el garantizar en los puertos los derechos que causan las consignaciones ultramarinas? Por estas providencias los mexicanos formarían capitales, que siempre son nacionales; cuando de presente los naturales sólo somos consumidores..." Esteban de Antuñano, "Arreglo del comercio exterior", en Flores Caballero, *op. cit.*, pp. 160-161; Vázquez, *op. cit.*, pp. 61-62, 112, 128 y 149, Becker, *op. cit.*, p. 270.

³⁵ Senado de la República, *op. cit.*, p. 115. Sin embargo, no lograron negociar disposiciones más precisas sobre los derechos de los neutrales, Becker, *op. cit.*, p. 271.

productoras, les valió un trato especial no extendido a la nación más favorecida.

Los primeros tratados mexicano-europeos enfrentaron obstáculos que impidieron su cabal realización. En ocasiones sus estipulaciones sólo se cumplieron gracias a relaciones privadas y a la corrupción, como sucedió con la ratificación del tratado hanseático-mexicano de 1832, que se logró hasta 1841 a través del soborno. La pugna entre centralistas y federalistas fue otra barrera para el cumplimiento de los acuerdos entre 1824 y 1835. Así, justo cuando estaba siendo ratificado el primer acuerdo anglo-mexicano, Jalisco introdujo un impuesto especial sobre las importaciones que de inmediato fue criticado por el representante británico.³⁶ Además, el desacuerdo respecto de la conveniencia de pactar acuerdos en los términos planteados en los tratados de amistad, comercio y navegación siguió en pie.³⁷ La primera remesa de tratados comerciales entre México y Europa culminó en 1836 con la suscripción de un tratado de paz y amistad con España y el refuerzo del proteccionismo por parte del régimen centralista conservador.³⁸

EL REPLANTEAMIENTO DE LOS TRATADOS COMERCIALES (1882-1895)

Para la década de 1880 las condiciones económicas se habían transformado en Europa y México, lo que se reflejó en las características que adoptaron los tratados comerciales, así como en la modificación de sus funciones.

En Europa los esfuerzos de Gran Bretaña y Francia por liberalizar el comercio cristalizaron en el tratado Cobden-Chevalier de 1860. Los adelantos en las comunicaciones y los transportes y la convergencia del sistema monetario favorecieron este proceso. En los años sesenta se firmaron una serie de tratados que incluyeron la reducción recíproca de

³⁶ Becker, *op. cit.*, p. 274 y Vázquez, *op. cit.*, pp. 49 y 51.

³⁷ A manera de ejemplo, pueden contrastarse las opiniones de Vicente Rocafuerte, negociador del tratado con Gran Bretaña, y Esteban de Antuñano, Becker, *op. cit.*, pp. 274-275 y Esteban de Antuñano, "Arreglo del comercio exterior", en Flores Caballero, *op. cit.*, p. 160.

³⁸ Córdova, *op. cit.*, p. 9, Vázquez, *op. cit.*, pp. 78 y 242.

tarifas y la cláusula incondicional de la nación más favorecida. Esta última sentó las bases de la expansión del comercio multilateral, aunque en Asia limitó la autonomía regional para definir las políticas de tarifas. Desde los años setenta Europa tendió a regresar al proteccionismo, pero los cimientos dejados por los tratados comerciales garantizaron una atmósfera de libertad de movimiento en las transacciones que subsistió hasta 1913.³⁹ Junto con el crecimiento de Estados Unidos, el repunte del colonialismo y la paulatina integración de América Latina en el comercio internacional, este panorama explica el interés europeo por negociar y renovar tratados con la región, más aún si consideramos que los primeros tratados del siglo XIX limitaron las relaciones al comercio y la navegación y no concretaron los objetivos políticos de América Latina.⁴⁰

El hecho de que el gobierno mexicano dependiese en buena medida de los aranceles sobre las importaciones para financiarse y de que prevaleciese la inestabilidad política hasta los años sesenta del siglo XIX inclinó la balanza a favor de la protección y las prohibiciones.⁴¹ Fue en la década de 1880 cuando la transformación de las condiciones internas y externas condujo al replanteamiento del manejo de los tratados mexicanos en su fórmula de reciprocidad.

Para entonces las relaciones de México y Europa habían cambiado. Los primeros acuerdos del siglo XIX no arrojaron los resultados esperados y el enfrentamiento político durante el imperio de Maximiliano y la república restaurada socavó sus potencialidades. Durante la república restaurada el comercio exterior aumentó, aunque en términos cualitativos siguieron predominando las importaciones de bienes de consumo y la producción nacional continuó componiéndose, en su mayoría, de manufacturas para el consumo popular.⁴² Además, prevalecieron la fragmenta-

³⁹ B. Kenwood, *The Growth of International Economy, 1820-1960. An Introductory Text*, pp. 78-80, Kindleberger, *op. cit.* y *Dictamen de minoría del tratado de reciprocidad México-Estados Unidos*, en M. Romero, *Reciprocidad comercial entre México y los Estados Unidos (el tratado comercial de 1883)*, pp. 55 y 59.

⁴⁰ Becker, *op. cit.*, pp. 272-277, D. Platt, *Latin America and British Trade 1806-1914*, p. 3.

⁴¹ Córdova, *op. cit.*, pp. 42 y 44 y Vázquez, *op. cit.*, pp. 170, 179 y 200.

⁴² En 1826 los artículos textiles representaron 64% de las importaciones, en 1828, 58% y en 1872, 52%, Herrera Canales, *op. cit.*, pp. 172 y 196.

ción económica y el proteccionismo y, aun cuando la constitución de 1857 eliminó las prohibiciones, éstas subsistieron. Por otro lado, a raíz del triunfo sobre Maximiliano, los gobiernos de Juárez y Lerdo de Tejada finiquitaron los tratados firmados con las naciones europeas hasta que éstas no reclamasen lo contrario y aceptasen negociar bajo las condiciones de México.⁴³

Paralelamente, Estados Unidos comenzó a cobrar fuerza en el comercio de México, sobre todo durante el Porfiriato. A principios de los años ochenta imperaba una política fiscal proteccionista encauzada a elevar las recaudaciones. No obstante, algunos políticos, como Matías Romero e Ignacio Vallarta, se pronunciaron por la adopción de políticas ortodoxas de libre comercio, en particular hacia Estados Unidos.⁴⁴ De hecho, las negociaciones con este país para hacer un tratado comercial en 1882 —que nunca entró en vigor porque fue rechazado por el Senado estadounidense— desencadenaron de nuevo la polémica sobre qué hacer respecto de la libertad de comercio, la reciprocidad y la cláusula de la nación más favorecida y en qué términos aceptarlas.

En 1881 México anunció la renegociación de todos sus tratados comerciales y en enero de 1883 aprobó el tratado con Estados Unidos pactado por Romero y Grant. Dicho tratado era más restringido que los primeros pactos de amistad, comercio y navegación porque dejaba de lado cuestiones como los derechos mercantiles de los extranjeros y los privilegios consulares y carecía de relevancia política.⁴⁵

⁴³ Córdova, *op. cit.*, pp. 14-18, 28 y 45-47, P. Galeana, *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores*, tomo III, p. 194, R. Lajous, *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores*, tomo IV, pp. 117 y 122.

⁴⁴ Para fines del porfiriato México exportaba 80% de sus metales preciosos y 90% del henequén, pieles de chivo y corcho a Estados Unidos, Romero, *op. cit.*, pp. XVIII-XIX, XXI; véase también E. Beatty, "The Impact of Foreign Trade on the Mexican Economy; Terms of Trade and the Rise of Industry 1880-1923", pp. 403, 406 y 417.

⁴⁵ Esto fue lamentado por el presidente estadounidense Cleveland, *La semana mercantil*, 13-XII-1886, en *ibid.*, p. 289; *Las Dos Repúblicas*, 14-XII-1886, en *ibid.*, pp. 289-290, *Dictamen de la mayoría y minoría de la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados del Congreso de los Estados Unidos sobre el Tratado de Reciprocidad*, en *ibid.*, p. 28 e *ibid.*, pp. XXII-XXIII.

Las nociones de libre comercio y nación más favorecida quedaron subordinadas a la reciprocidad, el fin central del acuerdo. A lo largo de las negociaciones y en los años subsiguientes a la laboración del tratado emergieron distintas percepciones de la utilidad de la reciprocidad comercial y su función en el devenir de las sociedades en el ámbito internacional. Esta vez, sin embargo, el replanteamiento de la cuestión llevó a conclusiones diferentes.

El tratado de reciprocidad acotó el alcance de la cláusula de la nación más favorecida en favor de la reciprocidad bilateral. Según el artículo V, las partes podrían modificar sus aranceles o derechos de importación y conceder a otros países la misma libertad de derechos en mercancías incluidas en el tratado, pero la nación que saliera perjudicada por ello podría denunciar la convención incluso antes de su expiración. El artículo VII, al imponer derechos sobre el tránsito de los productos destinados a un tercer país, dirigió el acuerdo por una ruta similar. Empero, como recalcaron congresistas estadounidenses, el tratado no concedía privilegios exclusivos a Estados Unidos y el mismo artículo V daba pie para que México alterase sus tarifas al pactar con otros países.⁴⁶

En México los impugnadores del tratado esgrimieron sus argumentos en la prensa. *El Nacional* y Matías Romero entablaron una polémica a la que se sumaron otros diarios y cuyos ecos llegaron hasta 1892. *El Nacional* advirtió que muchos de los productos que quedarían libres de aranceles con el pacto (v. gr. café, henequén) ya gozaban de este beneficio. Además, a su juicio, la reciprocidad era imposible mientras no se arribase a cierto nivel económico, político y social que permitiese hacer concesiones mutuas benéficas para los dos signatarios, y la vía de desarrollo adoptada por las naciones más adelantadas no era forzosamente la adecuada para México.⁴⁷

Por su parte, *El Tiempo* recordó los malos resultados de los primeros tratados suscritos por México y Europa, “[...]con perjuicio de nuestra industria, como también de nuestro comercio al menudeo, siendo el re-

⁴⁶ *Dictamen de mayoría y minoría...*, en *ibid.*, p. 23; véase también la p. 12.

⁴⁷ *Ibid.*, p. XXVIII, *El Nacional*, 19-XII-1885, en *ibid.*, p. 88, *El Nacional*, 9-II-1886, en *ibid.*, pp. 103 y 105, *El Nacional*, 18-II-1886, en *ibid.*, p. 121 y *El Diario Comercial de Veracruz*, 18-IV-1886, en *ibid.*, p. 194.

sultado, que hoy el comercio de ropa está en manos de franceses, el de mercería en las de alemanes, el de panaderías en las de españoles, y los mexicanos somos extranjeros en nuestra propia patria[...].⁴⁸ Así, con el auge del colonialismo y el imperialismo como telón de fondo, empezó a circular la explicación de que los intereses imperialistas estaban tras bambalinas. *El Nacional* se refirió irónicamente al tratado de reciprocidad como “tratado de rapacidad”, e incluso la *Semana Mercantil*, que abogó en pro del tratado, llegó a conclusiones similares al analizar la información proveniente de Estados Unidos.⁴⁹

En contrapunto, Matías Romero y varias publicaciones hicieron notar las ventajas que la hipotética aprobación del tratado en Estados Unidos habría dado a México. La parte central de su defensa descansó en el papel de la reciprocidad. Aunque partían de la idea de que México tenía peculiaridades que lo diferenciaban de otros países, no creían que éstas lo condenasen a la inferioridad comercial. Cada país poseía ventajas y recursos que podía exportar a cambio de comprar aquellos que no producía tan bien como otras naciones. Ello redundaría en un orden comercial en el que todas las naciones encontrarían actividades idóneas y complementarias en relación con las desarrolladas en el resto del mundo.⁵⁰ En suma, sostenían la funcionalidad de la reciprocidad dentro de la diferencia. Los defensores del tratado admitían que las disposiciones de este distaban de ser equivalentes, pero creían que la desigualdad del texto beneficiaría a México. La *Semana Mercantil* afirmó que el tratado conduciría a la salvación económica del país, ya que, “[...] desde un punto de vista puramente mercantil, puede asegurarse que el tratado de reciprocidad está llamado a resolver, de una manera favorable, la crisis en que se encuentra envuelto el comercio nacional a causa de la creciente de-

⁴⁸ *El Tiempo*, 24-III-1887, en *ibid.*, pp.334-335.

⁴⁹ *El Nacional*, 19-XII-1885, en *ibid.*, p. 90, *El Nacional*, 31-VII-1886, en *ibid.*, p. 258, *La Semana Mercantil*, 26-VII-1886, en *ibid.*, p. 235. Algunos estadounidenses tampoco consideraban factible la reciprocidad, pero por las barreras impuestas por el sistema aduanal mexicano, *Informe del agente especial J. F. Evans*, 12-I-1885, en *ibid.*, p. 35.

⁵⁰ *Discurso pronunciado por Matías Romero en un banquete de la Unión Comercial Hispano-Americana en Nueva York*, 20-XII-1889, en *ibid.*, pp. 68 y 71-72. Véase también el *Diario Comercial* de Veracruz, 16-XI-1886, en *ibid.*, p. 287 y *El Partido Liberal*, 4-III-1887, en *ibid.*, p. 325.

preciación de la plata.”⁵¹ Asimismo, en las cartas que Matías Romero publicó en los diarios mexicanos, el diplomático afirmó que quienes se oponían en México al tratado de reciprocidad no pensaban en los frutos que se cosecharían en el futuro. Descalificó la idea de que la reciprocidad sólo podía practicarse entre naciones con la misma fortaleza y resaltó las ventajas ofrecidas por el clima, la población y la tierra de un país para competir en el mercado internacional.⁵²

En este marco tuvo lugar una nueva fase en los tratados comerciales entre México y Europa. A fin de garantizar la independencia y soberanía de México, el gobierno de Porfirio Díaz impulsó la diversificación de la economía y el crecimiento económico sustentado en exportaciones mineras y agrícolas, en mancuerna con el desarrollo de la industria doméstica, así como en la participación equilibrada de las potencias mundiales en el comercio exterior mexicano. Al renegociar los acuerdos comerciales, el acercamiento hacia Estados Unidos fue complementado con la reanudación de lazos con Europa, y, secundariamente, con el acercamiento a Asia.⁵³

No obstante las vicisitudes experimentadas por México y Europa antes del Porfiriato, el viejo continente conservó un peso relevante en el comercio gracias a los bajos costos que debía pagar para colocar sus manufacturas en México.⁵⁴ En primer término, Díaz entabló relaciones con Italia y Alemania, naciones no involucradas en la aventura de Maximiliano; la segunda, en especial, alcanzó una influencia notable en la esfera comercial. Luego de 1882 Gran Bretaña autorizó negociaciones con México, esperando recibir el trato de reciprocidad que Estados Unidos estaba por conseguir.⁵⁵

⁵¹ *La Semana Mercantil*, 15-II-1886, en *ibid.*, p. 108; véase también *La Semana Mercantil*, 26-VII-1886, en *ibid.*, p. 237.

⁵² *El Partido Liberal*, 6-IV-1887, en *ibid.*, p. 346; *El Nacional*, 3-III-1886, en *ibid.*, p. 140.

⁵³ J. H. Coatsworth, “Características generales de la economía mexicana en el siglo XIX”, p. 26., Romero, *op. cit.*, pp. XXIV-XXV, Lajous, *op. cit.*, p. 109 y Beatty, *op. cit.*, pp. 414-431.

⁵⁴ *Dictamen de mayoría y minoría...*, Romero, *op. cit.*, pp. 22, 28, 34, 50, 59 y 61.

⁵⁵ Lajous, *op. cit.*, pp. 109, 130 y 132-133, *El Nacional*, 20-VIII-1886, en Romero, *op. cit.*, pp. 273-274.

Ante las dudas expresadas por algunos diarios mexicanos acerca del perjuicio que causaría el tratado con Estados Unidos al comercio europeo, Matías Romero aseguró que las exportaciones europeas no habían entrado en la lista del acuerdo de 1882, por lo que no competirían con dicha potencia. Empero, también dejó entrever el juego de equilibrio de poder del gobierno: la amenaza de un tratado con Estados Unidos serviría para hacer ceder a Europa y renegociar los acuerdos en mejores condiciones para México.⁵⁶

Entre 1882 y 1895 se agilizó la reanudación y estrechamiento de las relaciones comerciales entre México y Europa, concretándose una serie de tratados cuyo formato era, en esencia, igual al usado desde 1826. A la par de la libertad de comercio, la reciprocidad y la cláusula de la nación más favorecida, estos tratados otorgaron un conjunto de garantías mercantiles y políticas con la misma importancia para las partes contratantes (véase el cuadro 2).

El tratado con Alemania, por ejemplo, reiteró la exclusión del comercio de cabotaje, pero no descartó su posterior incorporación. El artículo IV estableció que si una de las partes llegase a permitir el comercio de cabotaje a otra nación, el otro país signatario podría reclamar “[...] las concesiones y favores otorgados bajo este respecto a los ciudadanos o súbditos de la nación más favorecida; bajo condición de que, por su parte, ella conceda reciprocidad para todo lo que reclame en este sentido”.⁵⁷ Los artículos XIV, XV y XVI dieron protección a los comerciantes de ambas naciones en contra de préstamos forzosos o contribuciones especiales. Empero, México se reservó para tiempos de guerra con una tercera potencia el derecho de respetar la mercancía del enemigo transportada por un barco neutral, si esa potencia adoptaba el mismo principio con respecto a México.⁵⁸

Una estipulación similar sobre el respeto del límite del mar territorial apareció en el artículo 7 del pacto con Suecia y Noruega. El artículo 26

⁵⁶ *El Nacional*, 9-II-1886, en Romero, *op. cit.*, pp. 97-98, *El Nacional*, XII-1885, en *ibid.*, p. 91, *La Semana Mercantil*, 1-III-1886, en *ibid.*, p. 136, *El Diario Comercial de Veracruz*, 4-VIII-1886, en *ibid.*, p. 278.

⁵⁷ Senado de la República, *op. cit.*, p. 490.

⁵⁸ *Ibid.*, pp. 492-494 y 497.

(18 en la versión en español) mantuvo restricciones a favor de Suecia y Noruega en cuanto a la igualdad de trato para mexicanos y nativos en el pago de impuestos, el cobro de contribuciones de patente a quienes comprasen o vendiesen muestras sin tener casa de comercio y de caza especial para los extranjeros.⁵⁹

Por su parte, Bélgica y Francia, que reactivó sus relaciones con México a partir de 1880, consiguieron garantizar su comercio al menudeo e incluyeron medidas acerca de la propiedad artística y literaria; en sus tratados se permitió la exención de la reciprocidad en situaciones que involucrasen cuestiones de sanidad, medida emulada por Italia.⁶⁰ Gran Bretaña, a diferencia del tratado de 1826, excluyó a 12 de sus colonias y posesiones del acuerdo. El tratado con Italia también circunscribió la industria pesquera a las leyes nacionales respectivas, aunque, por otra parte, incluyó un trato especial para los buques encargados del servicio postal.⁶¹

En síntesis, los tratados de amistad, comercio y navegación de esta segunda etapa detallaron más las libertades y privilegios incluidos, apuntando hacia la especialización internacional de la economía. Además, junto con la reafirmación de los antiguos tratados de amistad, sobrevino la diversificación de las relaciones. Así, en 1890 México suscribió una convención relacionada con la formación de una unión internacional para la publicación de tarifas aduanales de la que formaban parte países europeos (con sus posesiones), americanos y asiáticos. Este acuerdo generó un sistema de comunicación expedito para difundir las tarifas vigentes, indicador del mayor avance del comercio multilateral. Un año más tarde México se adhirió a un arreglo para la protección de marcas de fábrica o de comercio en el que participaron Bélgica, España, Francia y Túnez, Guatemala, Italia, los Países Bajos, Portugal y Suiza.⁶²

⁵⁹ Senado de la República, *Tratados ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*. Tomo II (1884-1899), pp. 61, 69 y 83.

⁶⁰ *Ibid.*, pp. 116, 119 y 362-363, Romero, *op. cit.*, p. XX.

⁶¹ *Ibid.*, pp. 176, 230, 235 y 237.

⁶² *Ibid.*, pp. 249-271.

CONCLUSIONES

Entre 1826 y 1836 los tratados comerciales de México con Europa se caracterizaron, desde la perspectiva mexicana, por la búsqueda del reconocimiento internacional y el aseguramiento de los recursos económicos. Aunque en los tratados el desarrollo comercial fue un objetivo central, se incluyeron disposiciones políticas, sociales y culturales para crear un marco propicio para el libre comercio, la reciprocidad y la cláusula de la nación más favorecida. Si bien los acuerdos promovieron medidas liberales, se negociaron y ejecutaron en un entorno proteccionista. Pese al debate entre proteccionistas y prohibicionistas, la división entre ambos no fue tan acuciada.

En la segunda fase el carácter comercial de los tratados fue más evidente; así, el tratado de reciprocidad con Estados Unidos profundizó en especificaciones netamente comerciales. El tipo de pactos se diversificó, inscribiéndose dentro de la renegociación de acuerdos tras un lapso de choques reiterados con Europa. Además, los tratados funcionaron como un contrapeso relativo frente a la presencia ascendente de Estados Unidos en la economía mexicana, aunque esta última terminó por imponerse.

La discusión sobre la libertad comercial, reciprocidad y la cláusula de la nación más favorecida enfrentó a proteccionistas, prohibicionistas y liberales. La dependencia de México de los derechos sobre las importaciones impulsó el prohibicionismo, sobre todo en la primera etapa. No obstante, en la segunda etapa se replanteó la conveniencia de la reciprocidad y la cláusula de la nación más favorecida. La idea de que la reciprocidad comercial era factible cobró fuerza y se vio la necesidad de renegociar los tratados a favor de México y aprovechar el contexto de rivalidad colonialista. México no obtuvo la perfecta reciprocidad en su trato con Europa, pero los tratados coadyuvaron a su inserción en el nuevo sistema de comercio internacional y a que se encaminase hacia la práctica de las operaciones multilaterales.

BIBLIOGRAFÍA

- Bairoch, Paul, "Geographical Structure and Trade Balance of European foreign trade from 1800 to 1970", en *Journal of European Economic History*, núm.3, 1974, pp. 557-608.
- Barandiaran, Rafael (director), *Diccionario de términos de comercio exterior*, Directorios Especiales, México, 1991.
- Beatty, Edward, "The Impact of Foreign Trade on the Mexican Economy: Terms of Trade and the Rise of Industry 1880-1923", *Journal of Latin American Studies*, vol. 32, parte 2, mayo del 2000, pp. 399-433.
- Becker, Félix, "Los tratados de amistad, comercio y navegación y la integración de los estados independientes americanos en el sistema internacional", en Buisson, Inge, et al., *Problemas de la formación del Estado y de la nación en Hispanoamérica*, Inter Naciones, Bonn, 1984, pp. 247-277.
- Cárdenas, Enrique, "Algunas cuestiones de la depresión mexicana del siglo XIX", en Cárdenas, Enrique (comp.), *Historia económica de México*, vol. 2, FCE, México, 1990, pp. 27-56.
- Carmagnani, Marcello, Alicia Hernández y Ruggiero Romano (coords.), "Componentes económicas", en Romano, Ruggiero, Marcello Carmagnani y Alicia Hernández (coord.), *Para una historia de América I. Las estructuras*, Fideicomiso Historia de las Américas/El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, México, 1999.
- Chávez Orozco, Luis, "Prólogo", en *El comercio exterior y su influjo en la economía de la Nueva España (1793)*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1960 (Documentos para la historia del comercio exterior de México, IV), pp. VII-XVI.
- Coatsworth, John H., "Características generales de la economía mexicana en el siglo XIX", en Cárdenas, Enrique (comp.), *Historia económica de México*, vol. 2, FCE, México, 1990, pp. 13-26.
- Córdova, Luis (nota preliminar, selección y comentarios), *Del centralismo proteccionista al régimen liberal 1837-1872*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1976 (Documentos para la historia del comercio exterior de México, segunda serie VII).

- Flores Caballero, Romeo (nota preliminar) y Luis Córdova (selección), *Protección y libre cambio: el debate entre 1821 y 1836*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1971 (Documentos para la historia del comercio exterior de México, segunda serie v).
- Foreman-Peck, James, *A History of the World Economy. International Economic Relations Since 1850*, Harvester-Wheatsheaf, Gran Bretaña, 1995.
- Galeana, Patricia, *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores*, tomo III, Senado de la República, México, 1990.
- Gipson, Carolyn Renner, *The McGraw-Hill Dictionary of International Trade and Finance*, McGraw-Hill, USA, 1994.
- Herrera Canales, Inés, "La composición de las importaciones y exportaciones", en Cárdenas, Enrique (comp.), *Historia económica de México*, vol. 2, FCE, México, 1990, pp. 171-218.
- Kenwood, B., *The Growth of International Economy, 1820-1960. An Introductory Text*, George Allen & Unwin, Londres, 1977.
- Kindleberger, Charles P., "The Rise of Free Trade in Western Europe", *Journal of Economic History*, núm. 1, 1991, pp. 20-54.
- Lajous, Roberta, *México y el mundo. Historia de sus relaciones exteriores*, tomo IV, Senado de la República, México, 1990.
- O'Brien, Patrick Karl, "Intercontinental Trade and the Development of the Third World Since the Industrial Revolution", *Journal of World History*, vol. 8, núm. 1, 1997, pp. 75-133.
- Platt, Desmond Christopher St. Martin, *Latin America and British Trade 1806-1914*, Adam & Charles Black, Londres, 1972.
- Polanyi, Karl, *La gran transformación*, Juan Pablos, México, 1979.
- Roll, Eric, *Historia de las doctrinas económicas*, FCE, México, 1987.
- Romero, Matías, *Reciprocidad comercial entre México y los Estados Unidos (el tratado comercial de 1883), nota preliminar de Romeo Flores Caballero*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1971 (or. 1890) (Documentos para la historia del comercio exterior de México, segunda serie VI).
- Rosenzweig, Fernando, "El desarrollo económico de México de 1877 a 1911", en Cárdenas, Enrique (comp.), *Historia económica de México*, vol. 3, FCE, México, 1990, pp. 43-94.

Senado de la República, *Tratados ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*, tomo I (1823-1883), Talleres Gráficos de la Nación, México, 1972.

—, *Tratados ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*, tomo II (1884-1899), Talleres Gráficos de la Nación, México, 1973.

Vázquez, Josefina Zoraida, México y el mundo. *Historia de sus relaciones exteriores*, tomo II. México, Gran Bretaña y otros países 1821-1848, Senado de la República, México, 1990.

ANEXO DE CUADROS

El cuadro 1 debe insertarse en la página 14, luego de la línea 9 (que termina: "...entre los dos estados.") y antes de la línea 10 (que comienza: "En 1827 y 1831...").

CUADRO 1.
Tratados firmados por México con Europa
(1826-1836)

País	Tipo de acuerdo	Fecha de la firma	Fecha de la ratificación
Gran Bretaña	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	26/XII/1826	19/VII/1827
Países Bajos	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	15/VI/1827	20/IV/1828
Hannover	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	20/VI/1827	31/I/1829
Dinamarca	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	19/VII/1827	21/II/1829
Prusia	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	18/II/1831	6/XII/1834
Sajonia	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	4/X/1831	25/VIII/1832
Ciudades hanseáticas (a)	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	7/IV/1832	8/XII/1841

(a) Lübeck, Bremen y Hamburg.

Fuente: Senado de la República, *Tratados ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*. Tomo I (1823-1883), Talleres Gráficos de la Nación, México, 1972.

El cuadro 2 debe insertarse en la página 22, después de la línea 5 (que termina: "...las partes contratantes.") y antes de la línea 6 (que comienza: "El tratado con Alemania...").

CUADRO 2.
Tratados firmados por México con Europa
(1882-1895)

País	Tipo de acuerdo	Fecha de la firma	Fecha de la ratificación
Alemania	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	5-XII-1882	26-VII-1883
Suecia y Noruega	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	29-VII-1885 (a)	20-VIII-1886
Francia	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	27-IX-1886	14-IV-1888
Gran Bretaña	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	27-IX-1888	11-II-1889
Multilateral	Convención relativa a la creación de una Unión Internacional para la publicación de Tarifas Aduanales	5-VII-1890	[19-XII-1890]
Multilateral	Arreglo concerniente al registro internacional de marcas de fábrica o de comercio.	14-IV-1891	[18-VI-1909]
Bélgica	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación	7-VI-1895	25-V-1896

(a) Modificado el 15 de diciembre de 1885.

Fuente: Senado de la República, *Tratados ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*, tomo I (1823-1883), Talleres Gráficos de la Nación, México, 1972; Senado de la República, *Tratados ratificados y convenios ejecutivos celebrados por México*, tomo II (1884-1899), Talleres Gráficos de la Nación, México, 1973.