

➤ El impacto de la Primera Guerra Mundial sobre el comercio exterior de México

Sandra Kuntz Ficker

El Colegio de México, México

Resumen: Este trabajo se ocupa del comercio exterior de México durante la Primera Guerra Mundial con el propósito de analizar los cambios que se produjeron en ese sector de la actividad económica durante estos años y de sopesar, hasta donde la evidencia disponible lo permite, hasta qué punto éstos fueron el resultado de la conflagración europea y hasta dónde deben atribuirse a la guerra civil que se libraba de manera simultánea en el interior del país. El estudio incluye un análisis en profundidad de los cambios en los principales rasgos del comercio con especial atención en los primeros dos años de la Gran Guerra, un examen de la redistribución geográfica de los intercambios como consecuencia del conflicto internacional y una evaluación del comportamiento de los precios y su efecto sobre los términos de intercambio de México.

Palabras clave: Comercio exterior; Historia económica; México; Primera Guerra Mundial; Revolución Mexicana.

Abstract: This paper deals with Mexico's foreign trade during the First World War with the purpose of analyzing the changes that took place in this field of economic activity during these years and to assess, as far as the available evidence allows it, to what extent they were the result of the European conflict or should rather be attributed to the civil war that was being fought at the same time within the country. The study includes an in depth analysis of the changes in the main features of Mexico's trade, with special attention to the first two years of the Great War; an examination of the geographic redistribution of this trade as a consequence of the international conflict; and an evaluation of the changes in prices and their effect upon Mexico's terms of trade.

Key words: Foreign trade; Economic history; Mexico; World War I; Mexican Revolution.

Introducción

El propósito de este trabajo es analizar el comercio exterior de México durante la Primera Guerra Mundial. El caso ofrece un interés y una complejidad especiales debido a la confluencia temporal entre la Gran Guerra y distintas fases del movimiento armado que conocemos como Revolución Mexicana. El interés tiene que ver con la disparidad de efectos que sobre la economía mexicana tuvieron esos dos eventos históricos, de por sí de una naturaleza muy distinta entre sí. Por un lado, una contienda internacional que involucró a las grandes potencias y afectó gravemente los circuitos de comercio y navegación, pero que se libró en escenarios geográficamente alejados de México, y en la que este país mantuvo una postura de neutralidad y, si acaso, se involucró solo en forma indirecta. Por el otro, una guerra civil de carácter interno en la que participaron amplios sectores de la

población mexicana y que ejerció efectos múltiples sobre las actividades productivas, las redes de distribución y el sistema financiero del país, pero que no canceló la posibilidad de que este siguiera conectado con la economía internacional. La complejidad estriba no solo en la escasa disponibilidad de fuentes (sobre todo cuantitativas) para el estudio de este periodo en la vida económica de México, sino también en la dificultad para distinguir los efectos de ambos eventos sobre la economía del país, y por supuesto sobre los intercambios con el exterior.

Varios trabajos se han ocupado de estudiar la confluencia entre la Revolución Mexicana y la guerra europea desde una perspectiva general, o bien de escudriñar las relaciones entre México y alguna(s) de las grandes potencias durante ese periodo, manteniendo para ello el doble ángulo de la guerra civil en ese país y la Gran Guerra en Europa (Durán 1985; Katz 1982, entre otros). Otros se han concentrado en analizar el impacto de la Revolución Mexicana sobre la economía e incluso sobre el comercio exterior (Womack 1987; Kuntz Ficker 2001 y 2004). No obstante, el tema del efecto que es posible atribuir a la contienda mundial sobre esta dimensión de la actividad económica no ha sido hasta la fecha estudiado. Aunque en el estado actual de nuestros conocimientos es de todo punto imposible separar en forma nítida la influencia específica y diferenciada de cada uno de esos dos eventos, pensamos que a partir de la evidencia disponible es viable ofrecer una ponderación más rigurosa de algunos de los efectos que son atribuibles a cada uno de ellos. Esta ponderación no pretende ser exacta ni exhaustiva, pero sí representa un avance significativo respecto a la percepción vigente.

El foco del análisis se centra en el comercio exterior debido a que este ámbito de la vida económica de México es uno de los pocos (probablemente el único) para la cual es posible reconstruir indicadores anuales relativamente confiables que nos den una idea de sus características y de su desempeño a lo largo de este periodo. De hecho, es el único sector de la economía para el cual es posible recurrir a fuentes oficiales alternativas a las producidas internamente a fin de llenar las lagunas creadas por el caos administrativo resultante de la guerra civil y de cotejar la información oficial para evaluar su confiabilidad. Con estos propósitos se ha recurrido, por un lado, a las estadísticas oficiales del comercio exterior publicadas por el gobierno mexicano (que acusan un paréntesis entre 1914 y 1917) y a las estadísticas oficiales de los que fueran los más importantes socios comerciales de México alrededor de estos años, a saber, Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania, Bélgica, España y Argentina, aunque como se verá, en algunos de estos casos existen también huecos en la información disponible.

En un esfuerzo por identificar algunos de los fenómenos cuya aparición debe atribuirse a la Gran Guerra, en este artículo exploraremos las dos dimensiones del comercio exterior para analizar los principales aspectos de su evolución y desempeño. La primera sección aborda los cambios que tuvieron lugar en las tendencias generales del comercio exterior durante los años de la Primera Guerra Mundial. Tras una breve evaluación general, se concentra en los dos primeros años del conflicto europeo, ofreciendo una somera comparación de México con otros países de América Latina. La segunda sección trata el tema de la redistribución geográfica del comercio y la influencia que en ello pudieron tener el conflicto europeo y la Revolución Mexicana, respectivamente. Una tercera sección aborda el problema de los precios y los términos de intercambio, cuyo comportamiento general ha sido tema en la literatura internacional sobre el periodo, pero que no se ha estudiado con detenimiento para el caso de México. El artículo finaliza con un breve apartado de conclusiones.

Por estar inscrito este trabajo en un *dossier* dedicado a la Gran Guerra, damos por supuesto un conocimiento básico de la periodización de ese conflicto. Para aquellos lectores que no están familiarizados con la cronología de la Revolución Mexicana, valga mencionar que las fases en que coincide temporalmente con la Primera Guerra Mundial son, en un primer momento, la denominada “lucha de facciones”, que se va perfilando tras la victoria militar contra el Ejército Federal en junio de 1914, y, en un segundo momento, la etapa de pacificación tras el triunfo de la facción constitucionalista.¹ La fecha del inicio de la Primera Guerra Mundial (el 19 de agosto de 1914) fue también la víspera de la entrada de Venustiano Carranza a la Ciudad de México tras la derrota del régimen golpista, entrada que apenas ocultaba las discrepancias entre los grupos revolucionarios. Para evitar el rompimiento se nombró una Convención, cuyo desconocimiento por parte de Carranza en noviembre de ese año actuó como detonante para la guerra de facciones entre el Ejército Constitucionalista, que reconocía el liderazgo de Carranza, y los ejércitos convencionistas, cuyos principales líderes eran Francisco Villa y Emiliano Zapata. Los hechos de armas se multiplicaron en distintas partes del país. En junio de 1915 el ejército de Villa fue derrotado por las fuerzas de Álvaro Obregón en Guanajuato y Carranza se proclamó victorioso, pero la violencia continuó en diversas zonas durante los años siguientes. En diciembre de 1916 se instaló el Congreso Constituyente; en febrero de 1917 se promulgó la nueva Constitución y el 1 de mayo Venustiano Carranza asumió la Presidencia constitucional. Aun entonces, grupos de zapatistas, villistas y otros rebeldes de signo variado, como los seguidores de Félix Díaz, de Manuel Peláez y de los hermanos Cedillo, siguieron luchando contra el Ejército Constitucionalista, a veces en combate frontal y otras bajo la forma de guerra de guerrillas (Knight 1986; Womack 1991: 297 y ss.). Esta forma de violencia persistió más allá del fin de la Primera Guerra Mundial, marcado por la solicitud de armisticio por parte de Alemania, el 5 de noviembre de 1918, e incluso de la firma del Tratado de Versalles, el 28 de junio de 1919.

1. Revolución y Guerra Mundial: el impacto sobre el comercio exterior

Es generalmente aceptado el hecho de que la Revolución tuvo un impacto moderado sobre las actividades económicas, y particularmente sobre el comercio exterior, durante la etapa maderista de la guerra civil, o más precisamente, desde su estallido formal a fines de 1910 hasta la caída de Madero, en febrero de 1913. Se reconoce también que la fase más violenta del conflicto armado se produjo a partir de marzo de ese año, en el marco de la lucha de los ejércitos rebeldes contra el régimen golpista de Victoriano Huerta, y luego, tras la derrota del ejército federal, debido a la ruptura entre los revolucionarios, para ceder solo en forma paulatina hacia el final del decenio. En este lapso, diversos ámbitos de la actividad económica

1 Recuérdese que la primera fase de la Revolución (el maderismo) se cerró en febrero de 1913 con el golpe de Estado de Victoriano Huerta y el asesinato del presidente Francisco I. Madero. Este dramático acontecimiento motivó la proclamación del Plan de Guadalupe por parte de Venustiano Carranza, en marzo de 1913, cuya convocatoria a combatir al gobierno golpista y restablecer el orden constitucional fue respaldada por numerosos grupos armados que confluyeron temporalmente en el llamado Ejército Constitucionalista. Tras una campaña de quince meses, la toma de Zacatecas, en junio de 1914, marcó en forma simbólica la derrota del Ejército Federal, sellada en los Tratados de Teoloyucan suscritos el 13 de agosto entre Álvaro Obregón y los representantes de las fuerzas federales.

resintieron con fuerza los efectos de la lucha armada: enormes contingentes de trabajadores del campo abandonaron sus labores para sumarse a “la bola”, afectando la producción agraria; huelgas y paros perjudicaron la actividad industrial y la provisión de servicios; el uso militar de la red ferroviaria dislocó el sistema de distribución en el mercado interno e impidió el aprovisionamiento normal de alimentos e insumos productivos, lo que a su vez generó escasez y creó dificultades adicionales para la actividad productiva. En el plano financiero, los gastos militares produjeron el quebranto de la hacienda pública, la suspensión del pago de la deuda externa y la virtual desaparición del sistema bancario. Todo ello, aunado a la emisión desordenada de billetes sin respaldo metálico por parte de los distintos ejércitos, provocó el quiebre del sistema monetario y una hiperinflación que agravó el impacto de la guerra civil sobre el bienestar social (Knight 1986; Knight 2010: 488-489; Kuntz Ficker 2012: 201-229).

La gráfica 1 corrobora solo parcialmente esta impresión general por lo que atañe al comercio exterior. Debido en parte a un buen desempeño y en parte a variaciones en los precios externos, las exportaciones de mercancías experimentaron un crecimiento inusual en 1911, por lo cual no causa demasiada sorpresa que disminuyeran un tanto en términos reales en los dos años siguientes –aunque no se descarta que parte de ese declive fuera atribuible a la guerra civil–. En cambio, la caída de 1914 resulta notable por su magnitud y porque colocó el valor exportado por debajo del nivel de 1910, coincidiendo además con una caída aún mayor en las importaciones. También sobresale el hecho de que ambos indicadores aumentaron en términos reales en forma más o menos consistente (con algún altibajo en las ventas en 1915 y en las compras en 1918) por el resto de la década. Otra forma de verlo es que, en la fase madeirista del proceso revolucionario, el desempeño del comercio exterior no fue tan bueno como sería de esperar, ni tan malo en los años de guerra civil generalizada como se habría pensado.²

Gráfica 1 Comercio exterior de México, 1910-1924. Valores reales en millones de dólares (precios de 1913)



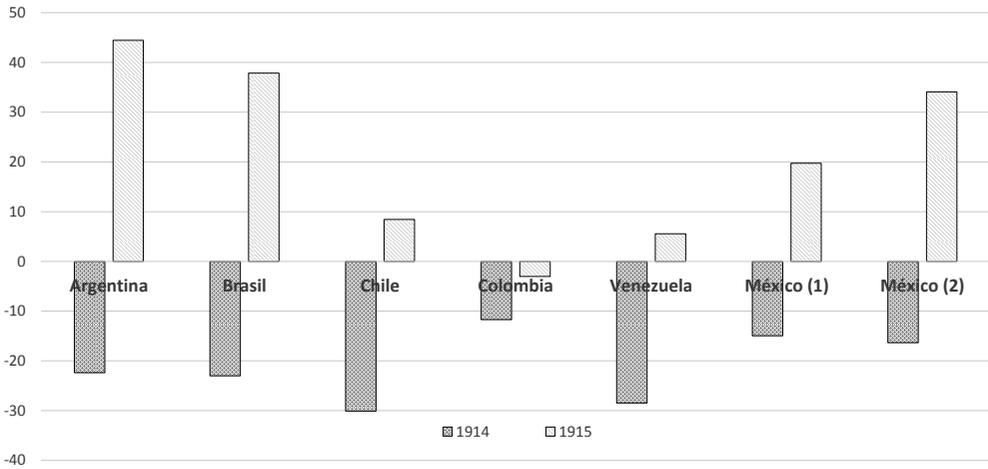
² Un primer acercamiento al problema arrojó valores distintos de las exportaciones reales, particularmente en 1919 y 1920, debido a que en aquella ocasión se empleó como defactor el índice de precios de las importaciones estadounidenses y ahora se ha construido un índice de precios de las exportaciones mexicanas mucho más preciso. Al respecto, véase Kuntz Ficker (2004).

Nota: se excluyen las exportaciones de metálico en tanto se consideran salidas de capital. Sobre los índices de precios, véase gráfica 7.

Fuentes: elaborada con base en USTD 1910-1927; GBCE 1910-1927; DGD 1910-1927; KSA 1910-1927; MF 1910-1914; Degreve 1982; DGA 1911-1927; República Argentina 1924; SHCP 1913, 1914, 1921, 1922; SHCP 1920-1928. Para una lista completa de las estadísticas oficiales del comercio exterior de México y sus principales socios véase Kuntz Ficker 2010.

En este escenario, se ha considerado comúnmente que el descenso de las exportaciones mexicanas en el año de 1914 fue una consecuencia directa de la generalización de la guerra civil. No obstante, la información disponible permite constatar que una caída similar se produjo en los principales países exportadores de América Latina. Como se observa en la gráfica 2, las exportaciones de las seis economías más grandes de Latinoamérica cayeron en forma considerable durante 1914. De hecho, las de México disminuyeron en tan solo un 18% respecto al año anterior, en tanto las de los cinco países sudamericanos lo hicieron un 23% en promedio, con caídas particularmente pronunciadas en Chile y Venezuela.

Gráfica 2 Tasas de variación de las exportaciones, países latinoamericanos seleccionados 1914 y 1915



Fuentes: Mitchell (2003), pp. 443-454. México (1) también procede de esta fuente. México (2) proviene de Kuntz Ficker (2010), apéndice, y corresponde a las exportaciones de mercancías (excluyendo transferencias de metálico), y ofrece datos para el año fiscal (de julio a junio del año respectivo). Las tasas se calculan sobre el valor nominal en dólares.

Informes de la época asocian inequívocamente esa caída a la dislocación del comercio internacional provocada por el estallido de la Gran Guerra más que a una baja en los precios o a cualquier otro fenómeno, y hacen constar el hecho de que aquella inició en septiembre de ese año, es decir, al mes siguiente de este acontecimiento. Un analista de la época se refería a “la gran sensibilidad de los países latinoamericanos a los disturbios en Europa”, señalando que, como consecuencia del inicio de las hostilidades,

The commerce of Latin America was cut in half, immigration ceased, industry was temporarily paralyzed, thousands of men were thrown out of employment, and all public improvements, except those absolutely indispensable, were suspended (Pratt 1915: 73).

Aunque acaso dramatizados en alguna medida por el autor, estos efectos no resultan exagerados ni mucho menos inesperados, particularmente en aquellos países que tenían más intensos vínculos económicos y comerciales con Europa. Este era el caso, ciertamente, de las naciones del Cono Sur, aunque en un marco de notables diferencias de un país a otro. En 1913, Argentina destinó un 56% de sus exportaciones a unos cuantos socios europeos (principalmente Gran Bretaña) y solamente el 5% a Estados Unidos; Chile, un 70% a los primeros y un 21% al segundo, e incluso Brasil, con una distribución geográfica más balanceada, remitió un 48% de sus ventas externas a Europa y un 33% a Estados Unidos.³ Sin embargo, México se encontraba más bien en la situación opuesta, pues, como veremos más adelante, exhibía una creciente concentración de sus exportaciones en Estados Unidos. Para 1913 estas alcanzaron el 86% del valor total, frente a tan solo un 13% destinado a países europeos.

En estas condiciones no se puede simplemente afirmar que la caída en las exportaciones mexicanas tuvo como causa única o principal el estallido de la guerra en Europa. En la medida en que una parte considerable de ellas no tenía ese destino, su abrupta disminución debe responder a motivos distintos. Para dilucidar este punto es preciso adentrarnos en la distribución geográfica de las ventas que México hizo en el exterior en 1914 y sus diferencias respecto al año anterior.⁴

Cuadro 1			
Exportaciones mexicanas a sus socios principales, 1913 y 1914			
	1913	1914	DIFERENCIA
ESTADOS UNIDOS	111,315,635	94,858,319	-16,457,316
GRAN BRETAÑA	9,154,597	9,080,083	-74,514
FRANCIA	8,171,234	3,506,100	-4,665,134
ALEMANIA	6,164,914		-6,164,914
BÉLGICA	2,834,087		-2,834,087
ESPAÑA	1,124,719	1,578,673	453,954
SUMA	138,765,186	109,023,175	-29,742,011
Fuentes: USTD 1910-1927; GBCE 1910-1927; DGD 1910-1927; KSA 1910-1927; MF 1910-1914; Degreve 1982; DGA 1911-1927.			

3 Un caso extremo de concentración del comercio era Bolivia, que en ese año dirigió un 98% de sus exportaciones a Europa y tan solo el 0,5% a Estados Unidos. Al respecto, véase Pratt (1915: 75); para el fenómeno de la concentración del comercio, Hirschman (1980).

4 Como se verá con detalle en otro apartado, el índice de precios de las exportaciones mexicanas muestra una notable estabilidad entre 1913 y 1915 (véase gráfica 6), de manera que el uso de precios nominales no afecta la interpretación de los cambios que se produjeron en el valor total de las exportaciones en esos dos años. Ello no significa, por supuesto, que no hubiera aumento o disminución en el precio de algunos artículos de la cesta de exportaciones considerados individualmente.

De acuerdo con las estadísticas de los socios comerciales de México, las ventas mexicanas a ese grupo de seis países cayeron en casi 30 millones de dólares de 1913 a 1914, en aparente coincidencia con el inicio de la guerra europea. Puede notarse que los datos son incompletos, pues no se dispone de información oficial para Alemania y Bélgica en 1914 (ni, por lo demás, en lo que resta del decenio). Los recuentos oficiales aseguran que el bloqueo británico en el mar del Norte cortó todo intercambio directo con Alemania a partir de ese año. Sin embargo, existen indicios de que algún tráfico ilegal siguió teniendo lugar; uno de ellos es la captura de buques alemanes por la armada británica en el golfo de California en 1916 (Meyer 1991: 191); otro, los reportes del agregado militar alemán sobre la venta de armas de su gobierno al ejército villista (Katz 1982: 71). Además, tal parece que una parte de las exportaciones mexicanas a ese país se siguió haciendo a través de España, que por esta razón habría aumentado sus importaciones de México en más de un 40% (ver detalles adelante). En cuanto a Bélgica, debemos suponer que algún comercio se mantuvo pese al bloqueo alemán en el Atlántico, como de hecho sucedió con las ventas a Francia, y que la suma en el cuadro 1 acusa un subregistro motivado por la falta de la información oficial correspondiente a ese país. No obstante, si la guerra naval produjo en el caso de Bélgica una caída de las importaciones mexicanas similar a la que experimentó Francia, ese subregistro tan solo alcanzaría una cifra de alrededor de 1,2 millones de dólares.

Es de hacer notar, por otra parte, que las exportaciones a Gran Bretaña en 1914 se mantuvieron casi idénticas respecto al año anterior, y que las dirigidas a España de hecho se incrementaron en una proporción notable (acaso por la razón antes expuesta); en cambio, las ventas a Francia cayeron en medida significativa. En conjunto, de los 30 millones de dólares en que disminuyeron las exportaciones mexicanas según estos datos, 13,2 millones se debieron a la pérdida neta de las ventas en Europa. Naturalmente, ello redujo en forma considerable el ya modesto papel de las naciones europeas como compradoras de productos mexicanos.

El cuadro constata una pérdida adicional de 16,5 millones que no es atribuible a la reducción del intercambio con Europa, y que se debió más bien a la caída de las ventas mexicanas a Estados Unidos. Como en este caso no existían obstáculos materiales o de otro tipo derivados de la guerra europea que impidieran el intercambio comercial, es probable que ese fenómeno se debiera en su totalidad a la revolución. En el cuadro 2 se presenta una muestra amplia de los productos que se vendieron a ese país en estos dos años, con el fin de identificar el origen de esa drástica disminución.

Cuadro 2						
Principales exportaciones mexicanas a Estados Unidos, 1913 y 1914						
	1913			1914		
	cantidad	valor	VUI	cantidad	valor	VUI
Agrícolas						
café	49,385,504	8,028,186	0.16	52,706,120	6,898,131	0.13
henequen	195,086	22,980,480	117.80	175,884	19,236,410	109.37
ixtle	10,660	1,036,431	97.23	12,282	1,214,223	98.86
caña de azúcar	2,032,748	74,546	0.04	75,787,895	2,766,668	0.04
vainilla	393,972	1,218,552	3.09	396,223	1,137,771	2.87
caucho	641,029	333,422	0.52	1,827,912	706,350	0.39
chicle	2,881,647	982,110	0.34	2,197,188	733,329	0.33
guayule	1,440,015	596,519	0.41	5,111,849	1,441,367	0.28
garbanzo	377,449	1,016,186	2.69	238,912	540,240	2.26
algodón en rama	37,238,379	3,989,669	0.11	42,102,725	3,662,172	0.09
plátanos	2,697,272	702,117	0.26	2,041,324	524,685	0.26
beans	387,364	496,228	1.28	442,184	669,766	1.51
Ganaderos						
animales vivos	625,253	9,745,543	15.59	346,004	8,088,684	23.38
pieles y cueros	38,683,238	7,076,659	0.18	49,005,880	8,378,422	0.17
Minerales						
cobre (mineral)	18,912,172	2,287,875	0.12	11,186,451	1,365,101	0.12
cobre en barras, etc	85,393,779	12,061,619	0.14	6,114,742	799,293	0.13
plomo (mineral y bases)	9,898,656	266,214	0.03	8,648,932	255,223	0.03
plomo en barras, etc	34,386,488	1,155,573	0.03	67,510,622	2,129,425	0.03
plata (mineral)		16,835,560			16,460,198	
mineral de oro		1,789,509			785,430	
mineral de zinc	8,493	107,553	12.66	39,651	935,929	23.60
petróleo crudo	737,712,569	10,971,613	0.01	637,352,593	8,509,851	0.01
petróleo refinado, etc.	37,805	3,998	0.11	865	169	0.20
SUMA DE LA MUESTRA		103,756,162			87,238,837	
% DEL TOTAL		94			92	
Nota: Valor en dólares. Las cantidades se ofrecen en unidades distintas, que aquí no resulta necesario especificar.						
VUI: valor unitario implícito (ver nota 9, en texto).						
Fuente: USTD: 1910-1927.						

La muestra de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos que se presenta en el cuadro representa entre el 92 y el 94% del total. Varios hechos merecen destacarse. Por un lado, que en términos generales las exportaciones agroganaderas tuvieron un buen desempeño: las cantidades exportadas de café, ixtle, caña de azúcar, vainilla, caucho, guayule, algodón, frijol y pieles y cueros de animales aumentaron, revelando la continuidad –y a veces la intensificación– de su explotación. No obstante, ello remite a circunstancias muy diversas. En algunos casos, como en los del café, la vainilla y el caucho, el origen probable de ese aumento es realmente la ausencia de afectación a las actividades productivas por la Revolución. En otros, como el ixtle, el guayule, el algodón y las pieles y cueros, la ubicación geográfica de los espacios productivos sugiere más bien la posibilidad de una explotación desmedida de los recursos naturales y de los hatos ganaderos por parte de los grupos armados, quienes intercambiaban estos productos (ixtle, guayule, pieles y cueros) para obtener armas en la frontera estadounidense, o de alguna otra forma de intervención forzosa de los revolucionarios en la dinámica productiva para sacar provecho de la situación (caña, algodón). En cualquiera de estas circunstancias, fue la Revolución Mexicana y no la Guerra Mundial la que determinó el sentido de los cambios, aunque en forma paradójica estos fueron de signo positivo, al redundar en un aumento del volumen exportado.

En otros productos agropecuarios se advierte una disminución en la cantidad exportada, como sucede con el henequén, el chicle, el garbanzo y el plátano. El caso del henequén es relevante porque era el producto agrícola de exportación más importante, y también porque la caída de sus ventas externas en 1914-1915 implicó una disminución de 3,7 millones de dólares en el valor de las exportaciones mexicanas. En términos internos, esa caída puede explicarse en parte por la resistencia de los productores a la creciente intervención del gobierno en la gestión de la Comisión Reguladora del Henequén y al aumento en la carga impositiva que pesaba sobre la fibra (Kuntz Ficker 2010: 253, 267). En todo caso, la caída fue transitoria, pues al siguiente año se registraría un nuevo récord en la cantidad exportada.

En cuanto al resto de los productos mencionados (chicle, garbanzo y plátano), si bien puede sugerirse que la disminución en las cantidades exportadas es atribuible en parte a factores relacionados con la guerra civil, que van desde la falta de brazos hasta las dificultades de transporte, también parece asociarse a la prioridad que en las condiciones de la guerra europea alcanzaron ciertos insumos con menoscabo de productos alimenticios no esenciales. Así, es probable que, ante la falta de jornaleros, en la zona del Golfo se privilegiara la explotación de caucho frente a la de chicle o plátano, o que la demanda de garbanzo en el mercado estadounidense disminuyera por las mismas causas. Ello explicaría la reducción en los precios que frecuentemente acompañó la caída en la cantidad exportada.

De hecho, no es heroico sugerir que esta baja en los precios de ciertos bienes, derivada de una disminución en la demanda, es un fenómeno relacionado con el inicio de la Gran Guerra, sobre todo al constatar que tuvo una incidencia mucho mayor en el caso de los productos agrícolas que en el de los minerales (incluidos los combustibles). Diez de quince artículos agropecuarios vieron disminuir su precio, en tanto solo uno de los nueve productos minerales experimentó este cambio. En el resto, el precio se mantuvo (mineral de cobre, plomo, petróleo crudo) o aumentó (mineral de zinc, petróleo refinado).

En cambio, la mayor contracción en los volúmenes exportados tuvo lugar en productos de origen mineral: el cobre, sobre todo en barras y en menor medida en estado bruto, el petróleo crudo y el mineral de oro. En términos de valor, la baja en la cantidad exportada de estos tres productos representó 14,7 millones de dólares, o el 90% de la caída en el valor de las exportaciones dirigidas a Estados Unidos en 1914. Poca duda cabe de que la guerra civil es la principal responsable de este fenómeno. El caso más llamativo es el del cobre, cuya producción cayó fundamentalmente debido al dramático efecto de la contienda armada en la zona productora de Cananea, donde a las incursiones de las fuerzas villistas se sumaron conflictos laborales de intensidad variable para provocar varios cierres de la empresa a lo largo de ese año.

Por lo demás, el resto de los productos minerales padecieron por ahora poco las circunstancias adversas creadas por la Revolución, como se aprecia en las cifras de exportación del plomo, el mineral de plata y el zinc para 1914. Aunque con ciertos altibajos, estas actividades mantuvieron una notable continuidad en el marco de la lucha intestina. De hecho, antes de que concluyera la Guerra Mundial, México se convirtió en líder de la producción de plata, con un 32% del total mundial, además de aportar el 6% del oro y el 12% del plomo que se produjo en el mundo en ese momento.⁵

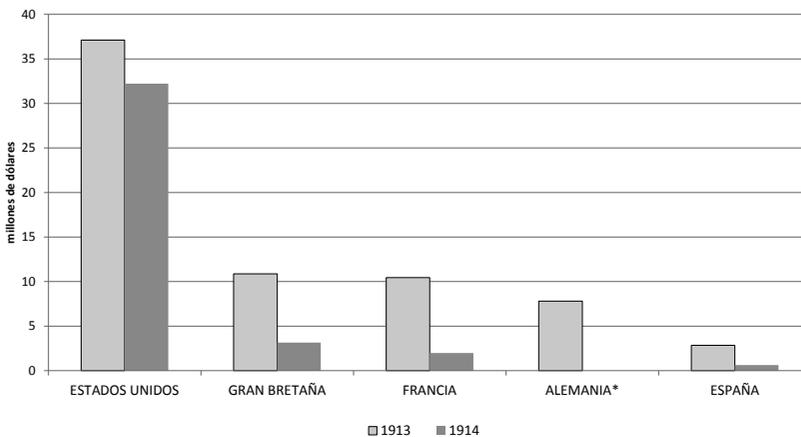
La gráfica 2 (arriba) muestra otro fenómeno de interés: en 1915, las exportaciones de casi todos los países latinoamericanos incluidos en la muestra (con excepción de Colombia)

5 Archivo General de la Nación (México DF), *Archivo Particular de Emilio Portes Gil*, vol. 321, exp. 3, cap. XIV, p. 1.

se recuperaron, y en algunos casos experimentaron un importante auge, con tasas de crecimiento superiores al 30% respecto al nivel del año anterior. Así ocurrió en Argentina y Brasil y, pese al agravamiento de la guerra civil, en México. La razón de este repunte debe buscarse al menos en parte en la demanda extraordinaria generada por la Gran Guerra. Por su parte, la capacidad de México para responder a esa demanda debe atribuirse a la forma desigual en que la Revolución afectó a las actividades de exportación. Así, por ejemplo, las ventas externas de caña de azúcar cayeron a la sexta parte del volumen de 1914 debido a la situación que en ese momento se vivía en Morelos, el principal estado productor: muchos ingenios habían sido destruidos y el reparto agrario zapatista motivó en los pueblos un retorno a los cultivos tradicionales (Womack 1991: 230-238). Por razones distintas, derivadas de la lucha en el norte, las exportaciones de algodón se redujeron a menos de la mitad, mientras que las de ixtle se multiplicaron por 2,5. En el Golfo, menos afectado por los hechos de armas, las ventas de chicle y caucho crecieron también, aunque en menor proporción. En las exportaciones de minerales los cambios más notables fueron la recuperación parcial del cobre y el despegue en las ventas de zinc, que pasaron de menos de un millón de dólares antes de 1915 a 4,7 millones en ese año.⁶ Contra lo que frecuentemente se piensa, las ventas de petróleo se mantuvieron en los mismos niveles de 1913 y 1914 (alrededor de 10 millones de dólares), lejos aún de los momentos de verdadero auge que se alcanzarían en los siguientes años.

Por lo que se refiere al comercio de importación, en el año inicial de la contienda mundial su contracción fue mucho más severa, al caer su valor en un 46% respecto al año anterior. Si nos concentramos en las compras realizadas a los cinco socios principales, poca duda cabe de que la responsabilidad de la caída corresponde al conflicto bélico en Europa. En efecto, de los 21 millones en que se redujo el valor importado (de los principales socios), solamente 5 millones atañen a importaciones desde Estados Unidos, y el resto a la desaparición del comercio (legal) con Alemania y a la disminución abrupta de las compras a Gran Bretaña, Francia y España. La contracción respecto a cada país se ilustra en la gráfica 3.

Gráfica 3 Importaciones procedentes de los principales socios, 1913 y 1914 valor en millones de dólares corrientes



Fuentes: véase gráfica 1.

*Los datos corresponden a 1912.

6 Desafortunadamente no disponemos de datos de cantidad para este producto.

A fin de apreciar las categorías del comercio que fueron mayormente afectadas, es interesante observar el comportamiento de una muestra representativa de bienes que México importó tanto de Estados Unidos como desde Europa (cuadro 3). Todos los rubros de importación procedentes de Europa sufrieron una severa caída como consecuencia de la conflagración mundial, siendo afectados gravemente los bienes de consumo (particularmente textiles y calzado, que cayeron de 10 a 1,6 millones de dólares), pero también los insumos y equipo industrial, cuyo valor se redujo de 8,7 a 1,3 millones de dólares. Estados Unidos compensó en mínima parte las importaciones de ropa y calzado, pero no ocurrió lo mismo con las de maquinaria e insumos productivos, que también cayeron, acentuando su escasez en el mercado mexicano. En cambio, ese país incrementó el abasto de alimentos y combustibles a México y, en el marco de una política ambivalente por parte del gobierno estadounidense en esta materia, multiplicó por tres las ventas de armas al convulsionado país, sin contar aquí las que pudieron adquirirse mediante el contrabando.

Cuadro 3				
Principales rubros de las importaciones mexicanas de Estados Unidos y Europa				
muestra de productos seleccionados, valor nominal en dólares				
	Estados Unidos		Europa	
	1913	1914	1913	1914
ALIMENTOS	1,475,754	3,589,318	936,122	216,645
ROPA Y CALZADO	2,230,599	3,220,999	10,024,352	1,559,669
ARMAS	1,238,269	4,176,686	936,471	131,179
INSUMOS	3,548,118	2,669,935	2,015,445	444,837
COMBUSTIBLES	1,611,544	2,147,827	383,942	56,520
MAQUINAS Y HERRAMIENTAS	5,945,953	2,767,891	6,734,535	905,130
SUMA MUESTRA	16,050,237	18,572,656	21,030,867	3,313,980

Fuentes: véase cuadro 1.

2. Cambios en la geografía del comercio

Como se sabe, Gran Bretaña apostó por una victoria rápida cuando, tan pronto como se iniciaron las hostilidades, declaró el bloqueo marítimo en el mar del Norte para impedir todo comercio con Alemania, en una actitud violatoria del Derecho Internacional. El Imperio Alemán, con un poder naval muy inferior, respondió desde octubre de 1914 mediante la guerra submarina contra buques comerciales que se dirigían a las Islas Británicas y Francia, la cual tuvo como escenarios principales el Mediterráneo y el Atlántico. El objetivo que perseguía Gran Bretaña (de una contienda breve) no se cumplió; en cambio, el bloqueo naval de ambas potencias tuvo graves consecuencias tanto para los países involucrados como para el comercio mundial. Se ha estimado que el bloqueo británico provocó la muerte por hambre de más de 400.000 personas en Alemania (Grebler 1940: 78), en tanto la campaña submarina alemana causó el hundimiento de miles de barcos mercantes con miles de pasajeros muertos y millones de toneladas de carga perdidas.

El impacto del bloqueo naval se complementó con la política para combatir el comercio con el enemigo en contra de negocios que se suponía relacionados con los imperios centrales, que inició el gobierno británico en 1914 y reforzó el de Washington a partir del ingreso de Estados Unidos en la guerra en abril de 1917. Esta política se materializó en la publicación de “listas negras” en Gran Bretaña, ampliadas por Estados Unidos con la aportación de un gran número de nombres de personas o empresas que operaban en América Latina. La aplicación de las listas negras en México se veía obstaculizada por la postura de neutralidad que mantuvo Venustiano Carranza a lo largo del conflicto, postura que los agentes estadounidenses solían interpretar como tácitamente favorable a la causa del Eje y los alemanes fomentaban y celebraban (Durán 1985: 250-260; Katz 1982). No obstante, la existencia de aquellas sirvió a Estados Unidos para imponer un férreo control sobre las empresas alemanas que actuaban en México y, en varias ocasiones, para detener buques y confiscar su carga, provocando airadas protestas del gobierno mexicano. De hecho, existe evidencia de que al tratar de aplicar esta política en América Latina, el gobierno estadounidense no solo apuntaba a impedir el comercio directo con Alemania, sino que buscaba imponer un estigma sobre los intereses económicos alemanes no ajeno al propósito de apropiarse de ellos.⁷

La guerra naval impidió el intercambio legal de México con Alemania durante todo el conflicto. Al mismo tiempo, generó graves obstáculos para el comercio que se realizaba a través del Atlántico. Irónicamente, mientras que el bloqueo alemán apuntaba primordialmente a aislar las Islas Británicas, el comercio de México con Gran Bretaña cayó mucho menos que el que se verificaba con la Europa continental.

El comercio con Alemania se dificultó enormemente desde el comienzo del bloqueo británico, aunque la falta de estadísticas oficiales tanto alemanas como mexicanas para los años de la guerra impide afirmar con absoluta certeza que este cesó por completo. Incluso si el comercio directo hubiera desaparecido, existen indicios de que algunos productos mexicanos destinados a ese país se canalizaron a través de casas comerciales localizadas en España, al tiempo que estas obtenían en Europa mercancías destinadas a abastecer a comerciantes alemanes en México, e incluso reexportaban a este país artículos procedentes de Alemania.⁸ Esta, por su parte, habría abastecido a los ejércitos combatientes con armas introducidas de contrabando o disfrazadas como importaciones de ferretería adquiridas por la famosa casa Böker (Durán 1985: 245), propiedad de inmigrantes alemanes, que operaba en la Ciudad de México y que, de acuerdo con informes confidenciales del gobierno estadounidense, “albergaba un centro de propaganda alemana” (Matute 1995: 21). Aunque el bloqueo al tráfico naval se levantó tras el armisticio en la primera quincena de noviembre de 1918, los aliados mantuvieron la vigencia de las listas negras hasta que Alemania aceptó los términos del tratado de paz en abril de 1919 (Young 1988: 230). Aun entonces, el comercio con ese país tardó en recuperarse: las fuentes

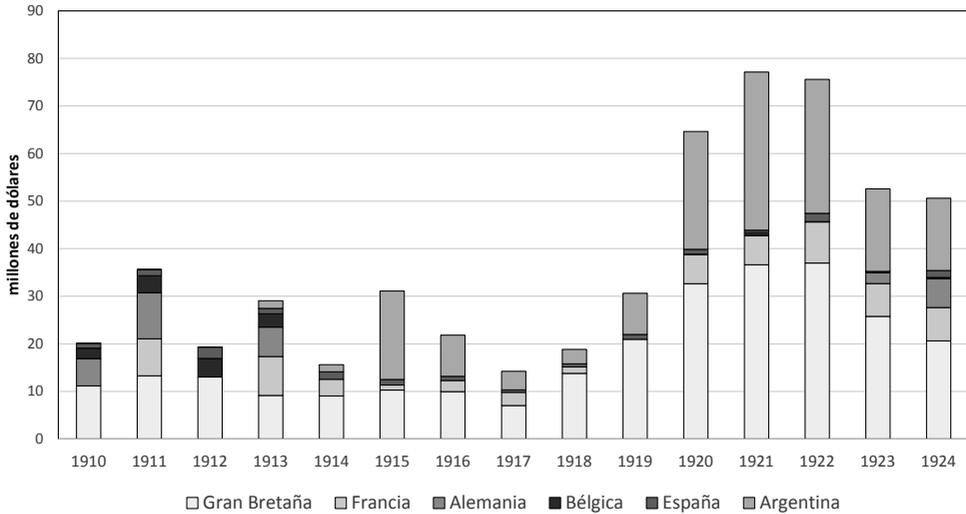
7 Documentos confidenciales del Departamento de Estado norteamericano confirman esta versión. Al respecto véase, por ejemplo, carta de C. H. Hand, Jr., a Vance C. McCormick, 17 de octubre de 1917, en *George F. W. Young Papers*, caja 3, *folder* sin número, Hoover Institution Archives (Palo Alto, California). Sobre la neutralidad de Carranza, véase “The attitude of the Latin American Countries during the War”, 2 de diciembre de 1918, en *Young Papers*, caja 4, *folder* sin número. Esta colección contiene documentos de gran interés para estudiar las relaciones económicas entre Alemania y América Latina desde la Primera hasta la Segunda Guerra Mundial.

8 Véanse al respecto los reportes de agentes estadounidenses en México originalmente localizados en los Archivos Nacionales de Estados Unidos y cuya fotocopia se incluye en los *George F. W. Young Papers* de los Hoover Institution Archives. Por ejemplo, “German goods easily forwarded from Germany to Mexico”, en caja 5, *folder* sin número.

disponibles indican que su volumen fue insignificante en los primeros años de la década de 1920, recobrándose apenas en 1924 (ver gráfica 4).

Fuera de Alemania, el comercio de México con Europa se vio en mayor o menor medida entorpecido desde mediados de 1914 y hasta algún momento entre 1918 y 1924. La gráfica 4 ofrece la información disponible acerca de las exportaciones, incluyendo datos sobre Argentina, que en estos años apareció como el principal destino latinoamericano de las ventas mexicanas en el exterior y el único otro socio de alguna importancia para México en este periodo.

Gráfica 4 Exportaciones mexicanas a socios principales, excepto Estados Unidos, 1910-1924 (valores reales en millones de dólares a precios de 1913)



Nota: acerca del índice de precios, véase gráfica 7.
Fuentes: véase gráfica 1.

La caída de las exportaciones mexicanas a Europa, que se observa con toda nitidez entre 1914 y 1918, y se extiende en forma suavizada hasta 1919, parece a todas luces una consecuencia directa de la Guerra Mundial. Un tráfico que en 1913 había rebasado los 27 millones de dólares (en términos reales) se redujo a entre 10 y 16 millones en los siguientes cinco años. Como contraparte de esa caída, Argentina hizo su aparición en estos mismos años como un importador significativo de productos mexicanos, con compras que arrancaron con casi 2 millones de dólares en 1913 y saltaron hasta 19 millones en 1915, disminuyendo en los siguientes años para promediar 8 millones de dólares (reales) durante los años de la contienda europea. El principal artículo que Argentina importó de México fue petróleo, aunque también es digna de mencionarse la adquisición de sacos de henequén para el empaque de granos. Tanto el petróleo mexicano como los cereales estaban destinados a abastecer a Gran Bretaña, coadyuvando de esa manera al esfuerzo de los aliados en la Gran Guerra.

La gráfica permite también observar que la contracción de las exportaciones mexicanas a Europa implicó una reducción muy significativa de las ventas a Francia y España. Como se aprecia en las cifras correspondientes a 1913, Francia rivalizaba con Gran Bretaña como el principal destino de las ventas mexicanas en Europa, condición que perdió como consecuencia

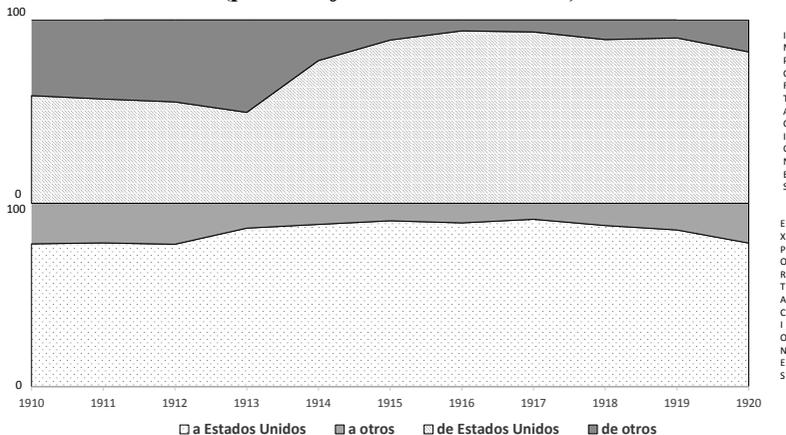
de la guerra y no recuperó en la década de 1920. Por su parte, España retomó de inmediato su lugar como comprador de productos mexicanos, aunque en la modesta escala que ya tenía antes del conflicto europeo. En suma, el franco ganador en este reequilibrio fue Gran Bretaña, que no solo mantuvo su nivel de compras de importaciones mexicanas en términos reales a lo largo de la contienda, sino que lo triplicó una vez que esta llegó a su fin.

Una gran parte de las ventas mexicanas a Gran Bretaña durante la contienda fueron de petróleo: promediaron un 63% de su valor entre 1914 y 1919, con una cima del 99% en 1918. En el caso de Francia, ese promedio alcanzó solamente un 40%, y el resto estuvo conformado por pequeñas cantidades de una variedad interesante de productos: café, fibras, frutas, pieles y cueros, madera y algunos minerales, particularmente cobre, así como cantidades aún menores de caña de azúcar, vainilla y tabaco. España, por su parte, importó de México café, tintes naturales, fibras, maderas finas, garbanzos y legumbres secas. En particular, el salto en las importaciones de café (cuyo volumen aumentó hasta multiplicarse por seis entre 1913 y 1919, para casi desaparecer a principios de los años veinte) parece confirmar el papel de intermediación con Alemania que España ejerció para las ventas que los cafetaleros mexicanos del estado de Chiapas, de origen alemán, tradicionalmente dirigían a aquel país.

En cuanto a las importaciones provenientes de Europa, en términos generales se prolongaron, agravándose, las condiciones creadas en el primer año de la guerra (ver cuadro 3). Las importaciones de textiles se restringieron al mínimo, mientras que las de maquinaria e insumos productivos casi se extinguieron, orillando a México a recurrir a su vecino del norte para tratar de contrarrestar esa carencia.

A las dificultades del comercio por el Atlántico creadas por la Gran Guerra se sumaron las circunstancias de la guerra civil en México para propiciar la intensificación del comercio con Estados Unidos. En efecto, aunque difundida en amplias zonas del centro y norte del país, la Revolución convirtió a los estados norteros en centro de operaciones y refugio de grupos armados, escenario de muchas batallas y espacio de grandes movilizaciones de gente, armas y bienes de todo tipo. Todo ello produjo una concentración sin precedentes del intercambio con ese país vecino, que se ilustra, para ambas dimensiones del comercio, en la gráfica 5.

Gráfica 5 Participación de Estados Unidos en el comercio exterior de México, 1910-1920 (porcentaje sobre el valor total)



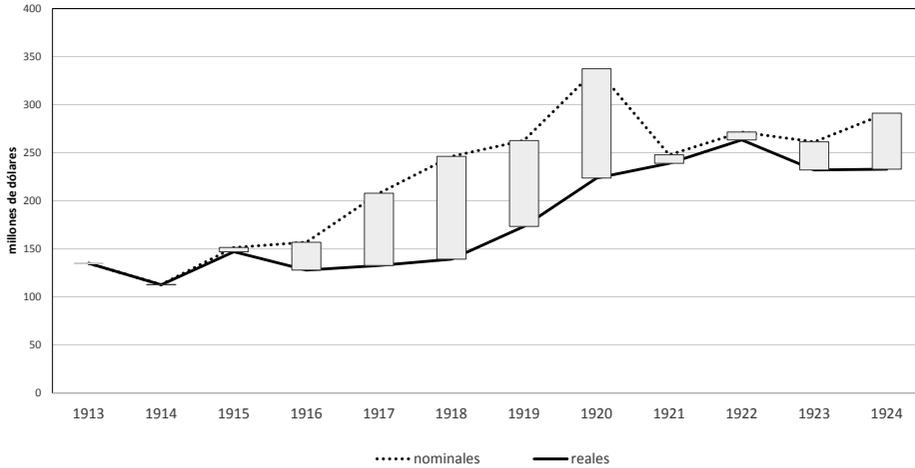
Fuente: USTD 1910-1927; Kuntz Ficker 2010: apéndice.

Más allá de la fuerte presencia de Estados Unidos en ambas caras del comercio exterior mexicano, llama la atención el contraste entre una menor concentración inicial en las importaciones y una muy severa concentración de las exportaciones incluso antes del estallido de la Guerra Mundial. En efecto, en 1913 México realizó en el mercado estadounidense un 86% de sus ventas al exterior, mientras que adquirió en él tan solo el 50% de sus compras. Lo interesante de esto es que, contra lo que frecuentemente se piensa, el que el vecino del norte fuera el principal cliente para los productos mexicanos no obligó a México a adquirir allí una porción similar de su cesta de importación. Esta autonomía en la elección de sus proveedores que había sido facilitada por la vigencia del patrón oro, se redujo considerablemente durante y después de la Gran Guerra, cuando terminó por imponerse una más clara bilateralidad en los intercambios comerciales en el mercado mundial.

3. Los precios de la guerra

La prolongación del conflicto europeo tuvo serios efectos sobre las economías europeas, obligadas a un esfuerzo extraordinario para sostener las necesidades de armamento, movilización y sostenimiento de los inmensos ejércitos que participaron en ellas, para lo cual tuvieron que reconvertir sus aparatos productivos e imponer un sacrificio de magnitud variable a su población. Pero también afectó, en forma indirecta, a todos los países del globo que se encontraban de alguna manera vinculados a esas naciones. Ello incrementó en forma inusual la demanda de alimentos, materias primas, combustibles y equipo militar, generando un estímulo especial sobre las economías de los países productores.

Como es de esperar, el aumento en la demanda provocó un alza en los precios. Entre los afectados se encontraban aquellos bienes considerados estratégicos, como los minerales empleados en la fabricación de equipo y armamento (cobre, plata, nitratos, zinc), los combustibles utilizados para movilizar toda clase de vehículos (carbón, petróleo), algunas materias primas como las fibras requeridas para la fabricación de sacos (empleados para empaçar granos y otros productos) o el caucho usado en la manufactura de botas e impermeables, y alimentos, principalmente cereales. Por otra parte, los artículos industriales que ofrecían las economías más desarrolladas se encarecieron también debido a la escasez relativa generada por la reconversión de la planta industrial hacia fines militares. Todo ello provocó un proceso inflacionario que afectó prácticamente a todos los países y productos que participaban en el tráfico internacional, aunque en distinta medida. Respecto a las economías latinoamericanas, la forma en que la demanda extraordinaria asociada con el conflicto bélico incidió sobre el sector exportador de cada país dependió, naturalmente, del tipo de productos que cada uno proveía al mercado mundial: los más beneficiados fueron aquellos que ofrecían bienes estratégicos y cuya producción podía incrementarse rápidamente sin gran dificultad. La gráfica 6 ofrece una estimación de la magnitud agregada de este impacto para el caso de las exportaciones mexicanas.

Gráfica 6 Exportaciones mexicanas de mercancías, valores nominales y reales, 1913-1924

Nota: Sobre el índice de precios, véase gráfica 7.

Fuentes: estimaciones propias basadas en fuentes enlistadas en gráfica 1 y en Kuntz Ficker 2010: apéndice.

Como se puede ver, tras el estallido de la Primera Guerra Mundial pasó algún tiempo antes de que la inflación afectara a la cesta de exportaciones de México. Las variaciones de distinto signo en los precios de algunos bienes en 1914 y 1915 se contrarrestaron entre sí para arrojar una tasa de inflación muy baja (del 3% en el segundo año). La situación empezó a cambiar en 1916, cuando el índice de precios de las exportaciones mexicanas aumentó en 20 puntos, pero se agravó en los siguientes dos años: en 1917 el índice alcanzó un valor de 157 y en 1918 llegó a su máximo con 177 (considerando como año base 1913 = 100). La inflación empezó a ceder en 1919 (un valor de 152 en el índice), pero fue solo en 1921, y como consecuencia de la primera gran crisis de la posguerra, cuando los precios de las exportaciones mexicanas se acercaron al nivel del punto de partida (un valor de 104 en el índice de precios).

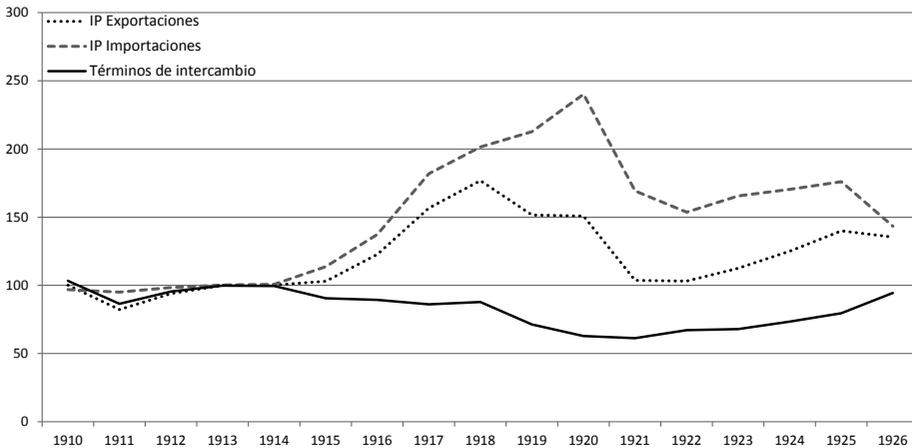
Un acercamiento a la canasta de bienes que México exportó en esos años nos permitirá identificar qué productos fueron en mayor medida responsables de este proceso inflacionario. Los tres artículos que en mayor medida influyeron en ese comportamiento fueron el henequén, la plata (me refiero a la exportada en mineral y barras) y el petróleo. Empecemos por mencionar al henequén, cuyas ventas a Estados Unidos y Argentina se mantuvieron altas pese a que la Comisión Reguladora tuvo el poder —que mostraría ser transitorio— para imponer un precio de monopolio, que pasó de 126 dólares por tonelada en 1916 a 304 en 1917 y a 360 dólares en 1918, aunque cayó estrepitosamente en los siguientes años hasta el nivel mínimo de 81 dólares en 1922, muy similar al que había tenido en 1911. Por lo que respecta a la plata, su precio pasó de 0,52 por onza troy en 1915 a 1,04 en 1918, y de hecho siguió subiendo hasta alcanzar un máximo de 1,35 en 1920, momento a partir del cual inició un declive que no se detendría en toda la década. Por último mencionemos el petróleo, cuyo precio empezó a aumentar desde antes, pero lo hizo más gradualmente y en menor medida: pasó de 4,05 por metro cúbico en 1912 a 5,19 en 1916 y a un máximo de 7,54 en 1918, para descender un tanto, dentro de un comportamiento volátil, a partir de entonces.⁹

⁹ Los precios de que se habla aquí representan en realidad el valor unitario implícito (VUI) de las exportaciones mexicanas que se obtiene al dividir el valor de las ventas por la cantidad exportada. De ahí que

Cada uno de estos productos aportó alrededor del 20% al valor de las exportaciones de mercancías en al menos dos años entre 1917 y 1919, es decir, alrededor del 60% en conjunto, razón por la cual juntos impactaron fuertemente al índice total de precios de las exportaciones mexicanas. Con un porcentaje algo menor pero aún determinante aparece el cobre, que representó entre un 14 y un 20% del valor de las exportaciones en el periodo 1916-1918. Su precio aumentó desde 11 centavos por libra en 1914 hasta 24 centavos en 1916 y se mantuvo en 23 centavos por libra en los siguientes dos años. Otros productos de la cesta mexicana experimentaron alza de precios en diferentes momentos entre 1914 y 1920, pero su menor peso relativo en las ventas externas determinó que su influencia sobre el índice de precios fuera menos significativa. Entre ellos se pueden mencionar productos minerales como el zinc y vegetales como ixtle, café, caucho y chicle.

En principio, un alza en los precios internacionales de las exportaciones latinoamericanas (y mexicanas en particular) habría favorecido a las economías involucradas al incrementar sus ingresos, al menos en forma transitoria, aun si la caída posterior hubiera tenido efectos desestabilizadores. Esto habría sido así, naturalmente, siempre y cuando se cumplieran otras dos condiciones, a saber, que los costos de producción de esos bienes y los precios de las importaciones no hubieran subido en la misma proporción. Respecto a México, no es posible estimar con un grado aceptable de aproximación la evolución de los costos internos en las principales actividades de exportación durante los años de la guerra civil. No obstante, a partir de la información disponible sí es posible abordar el asunto del precio de las importaciones y los términos de intercambio resultantes. La gráfica 7 ofrece la información pertinente para este análisis.

Gráfica 7 Índices de precios y términos de intercambio del comercio exterior de México, 1910-1924



Notas: Para las importaciones, se trata de un índice compuesto por el índice de precios de la exportaciones de los principales socios de México, ponderado por su participación en las importaciones de este país. Para las exportaciones se construyó un índice Laspeyres con base en una muestra de productos que representa en promedio 88% del valor total. Los términos de intercambio, o relación real de intercambio, se calcula como la división del índice de precios de las exportaciones por el índice de precios de las importaciones. Para fuentes, véase gráfica 6.

el resultado no necesariamente coincida con el precio internacional del bien. Para hacer el cálculo se emplean las fuentes habituales, es decir, las estadísticas de México y sus socios comerciales.

Como se observa en la gráfica, los precios de las importaciones aumentaron en una proporción mucho mayor a los de las exportaciones mexicanas, lo cual anuló el posible beneficio que se habría derivado del incremento en estos. Ello provocó una tendencia declinante en los términos de intercambio de las exportaciones mexicanas. De acuerdo con la teoría, el deterioro en los términos de intercambio se traduce en una pérdida de ingreso para el país que la padece, a menos que se vea acompañado por un aumento en la productividad de las actividades involucradas (Spraos 1983: 6-7). No es arriesgado afirmar que, en las condiciones de la guerra civil que atravesaba México en estos años, es altamente improbable que hubiera avances en la productividad en las principales actividades de exportación, por lo que puede asentarse que el resultado de este fenómeno fue una pérdida neta de ingreso para la economía mexicana.

Dicho esto, es interesante hacer notar el *timing* y la intensidad con que se produjo este fenómeno, ambos distintos a los que la percepción convencional llevaría a esperar. El alza de precios de las importaciones inició a partir de 1915, si bien en forma moderada (un 13% respecto al año anterior) y prosiguió con una intensidad mayor entre 1916 y 1920. No obstante, hasta 1918 se combinó con alzas similares en los precios de las exportaciones mexicanas, de manera que los términos de intercambio apenas habían caído en un 12% para 1918 (el valor del índice en ese año es de 88, respecto al año base 1913 = 100). Al término de la guerra los precios de los artículos mexicanos de exportación empezaron a bajar, mientras que los de las importaciones siguieron subiendo hasta llegar a un tope inflacionario del 140% en 1920. Fue entonces, en la inmediata posguerra, cuando el deterioro en los términos de intercambio alcanzó su mayor magnitud, tocando fondo en 1921 con una pérdida del 39% respecto al año base. A partir de ese momento se aprecia una lenta y modesta recuperación que alcanzó su mejor momento en 1926.

Conclusiones

En lo anterior hemos tratado de discernir, hasta donde es posible, el impacto que la Primera Guerra Mundial tuvo sobre el comercio exterior de México, distinguiéndolo del que puede atribuirse a la Revolución. Para ello nos hemos enfocado en tres aspectos: la magnitud y composición del comercio, su distribución geográfica y los precios.

En el primer año de la Guerra Mundial las exportaciones mexicanas cayeron en una proporción comparable a la del resto de América Latina. Sin embargo, en el caso de México, solamente un 45% de esa caída fue una consecuencia directa de la Guerra Mundial. El 55% restante corresponde a una disminución de las ventas a Estados Unidos, cuyas causas deben atribuirse a tres factores: por un lado, a los efectos directos de la guerra civil (como en la dramática caída en las exportaciones de cobre); en segundo lugar, a sus efectos indirectos (como la intervención de los carrancistas en la comercialización del henequén); en tercer lugar, aunque con una importancia ciertamente menor, a los cambios en la demanda –indirectamente ocasionados por la guerra europea– que favorecieron a ciertos insumos productivos en detrimento de bienes de consumo, afectando sus precios.

Por otra parte, en el segundo año de la Gran Guerra, México participó del *boom* de las exportaciones que empezaron a experimentar muchos países latinoamericanos a consecuencia de la exacerbación de la demanda provocada que aquella desató. Entre los bienes que México ofrecía a la economía internacional se encontraban varios que eran considerados

estratégicos en el contexto de la Primera Guerra Mundial. Entre ellos se encontraban algunos minerales (sobre todo plata y cobre) y combustibles (petróleo crudo), así como algunas materias primas, principalmente el henequén. Si bien resulta notable que la revolución no haya cancelado el efecto dinamizador de la guerra europea sobre las actividades de exportación, el *boom* de las exportaciones mexicanas posee características peculiares que vale la pena destacar. Por un lado debe tenerse presente la diferencia entre el valor nominal y el valor real de las exportaciones, que revela la proporción en que el auge es atribuible a la inflación. Por el otro, se debe desechar la vieja idea de que el aumento de las exportaciones se debió tan solo a las ventas de petróleo y reconocer que la naturaleza del dinamismo exportador es más compleja de lo que habitualmente se piensa: se trata de una combinación de las muy diversas maneras en que la Revolución incidió sobre las actividades económicas. Encontramos así desde actividades no afectadas por la lucha armada hasta la explotación indiscriminada de recursos ubicados precisamente en los escenarios de la guerra civil.

Por lo que respecta a México, la Primera Guerra Mundial incidió sobre la distribución geográfica del comercio de dos formas principales: por un lado, desvió la energía de las naciones directamente involucradas en el conflicto hacia objetivos estratégico-militares; por el otro, derivó en bloqueos marítimos que obstaculizaron severamente el tráfico por el Atlántico y en otras medidas que impidieron o distorsionaron las relaciones comerciales con ciertos países. El efecto más apreciable del retraimiento de Europa se reflejó en las importaciones mexicanas, que hasta ese momento habían mantenido una notable diversificación geográfica y que a partir de entonces acentuaron su concentración en Estados Unidos. Más allá de los cambios en el comercio con este país, la consecuencia más visible en este terreno fue la desaparición de Alemania y la aparición de Argentina en los registros del comercio legal. Finalmente, la reducción del intercambio con Europa afectó mucho más a los países continentales que a Gran Bretaña, cuyo comercio con México mantuvo un nivel considerable, dadas las circunstancias.

La Gran Guerra trajo consigo un incremento significativo en los precios internacionales de materias primas estratégicas y de productos industriales. El análisis del comportamiento de los precios arrojó el resultado esperado de que el índice de precios de las importaciones aumentó en mayor medida que el de las exportaciones mexicanas. De hecho, este último llegó a su punto máximo en 1918, mientras que el de las primeras siguió ascendiendo hasta 1920. Finalmente, al combinar los precios de las exportaciones con los de las importaciones hemos llegado a la conclusión de que el deterioro en los términos de intercambio fue relativamente pequeño durante los años de la Primera Guerra Mundial y alcanzó mayores proporciones en la inmediata posguerra, debido en parte a la disminución en la demanda de alimentos y materias primas que trajo consigo el fin de la conflagración europea.

Series estadísticas

DGA (Dirección General de Aduanas) (1911-1927): *Estadística general del comercio exterior de España en [1910-1926]*. Madrid.

DGD (Direction Générale des Douanes) (1910-1927): *Tableau Général du Commerce de la France avec ses Colonies et les Pussances Étrangères Pendant l'Année... [1910-1926]*. Paris: Imprimerie Nationale.

- GBCE (Great Britain Customs Establishment.) Statistical Office (1910-1927): *Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom with Foreign Countries and British Possessions in the Year [1910-1926]*. London (el título puede variar).
- KSA (Kaiserlichen Statistischen Amt) (1910-1927): *Statistik des Deutschen Reichs. Auswärtiger Handel deutschen Zollgebiets im Jahre... [1910-1926], herausgegeben vom...* Berlin: Buttkammer und Mühlbrecht (publicación interrumpida entre 1914 y 1922).
- MF (Ministre des Finances) (1910-1914): *Statistique de la Belgique. Tableau General du Commerce avec les Pays Étrangeres, pendant l'année [1870-1913]*. Bruxelles (el título puede variar).
- República Argentina, Dirección General de Estadística de la Nación (1924): *Anuario del comercio exterior de la República Argentina años 1921, 1922 y 1923 y noticia sumaria del periodo 1910-1923*, Vol. I, Buenos Aires.
- SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público) (1913, 1914, 1921, 1922, respectivamente): *Anuario de estadística fiscal 1911-12, 1912-13, 1918, 1919*. México.
- (1920-1928): *Anuario del comercio exterior y navegación*. México.
- USTD (United States Treasury Department) (1910-1927): *The Foreign Commerce and Navigation of the United States for the Year Ending [1910-1926]*. Washington: Government Printing Office.

Bibliografía

- Degreve, Daniel (1982): *Le commerce extérieur de la Belgique 1830-1913-1939. Présentation critique des données statistiques*. Bruxelles: Palais des Académies.
- Durán, Esperanza (1985): *Guerra y revolución. Las grandes potencias y México, 1914-1918*. México: El Colegio de México.
- Grebler, Leo (1940): *The Cost of the World War to Germany and Austria-Hungary*. New Haven: Yale University Press.
- Hirschman, Albert O. (1980): *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Berkeley/Los Angeles/London: University of California Press.
- Katz, Friedrich (1982): *La guerra secreta en México. Tomo 2. La Revolución Mexicana y la tormenta de la Primera Guerra Mundial*. México: Ediciones Era.
- Knight, Alan (1986): *The Mexican Revolution. Vol. 2. Counter-revolution and Reconstruction*. Lincoln/London: University of Nebraska Press.
- (2010): “La Revolución Mexicana: su dimensión económica”. En: Kuntz Ficker, Sandra (coord.): *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*. México: El Colegio de México. pp. 473-499.
- Kuntz Ficker, Sandra (2001): “El comercio exterior de México durante la década revolucionaria: un acercamiento preliminar”. En: *Política y Cultura*, 16, pp. 235-273.
- (2004): “The Export Boom of the Mexican Revolution: Characteristics and Contributing Factors”. En: *Journal of Latin American Studies*, 36, II, pp. 267-296.
- (2010): *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización, 1870-1929*. México: El Colegio de México.
- (2012): “De las reformas liberales a la gran depresión, 1856-1929”. En: Kuntz Ficker, Sandra (coord.): *Historia mínima de la economía mexicana*. México: El Colegio de México, pp. 148-231.
- Matute, Álvaro (1995): *Historia de la Revolución mexicana 1917-1924. Las dificultades del nuevo Estado*. México: El Colegio de México.
- Meyer, Lorenzo (1991): *Su Majestad Británica contra la Revolución Mexicana, 1900-1950. El fin de un imperio informal*. México: El Colegio de México.

- Mitchell, Brian Redman (2003): *International Historical Statistics. The Americas 1750-2000*. 5ª ed. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Pratt, Edward Ewing (1915): "Trade Conditions in Latin America as Affected by the European War". En: *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 60, pp. 72-97.
- Spraos, John (1983): *Inequalising Trade? A Study of Traditional North/South Specialisation in the Context of Terms of Trade Concepts*. Oxford: Oxford University Press.
- Womack Jr., John (1987): "La economía de México durante la Revolución, 1910-1920: historiografía y análisis". En: *Argumentos*, 1, pp. 9-42.
- (1991): *Zapata y la revolución Mexicana*. 17ª ed. México: Siglo XXI.
- Young, George F. W. (1988): "German Capital Investment in Latin America in World War I". En: *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 25, pp. 215-238.