

Empresas y empresarios



HISTORIA

Panorama general del desarrollo
de la **Historia empresarial** en México
María Eugenia Romero Ibarra

Auge y decadencia de las empresas
estatales en México, 1930-1980: algunas notas
sobre la relación histórica entre empresas estatales
y endeudamiento externo
Carlos Marichal

Empresarios y política industrial: un estudio
histórico comparado entre México y Japón
Sergio Hernández Galindo

Chapultepec Heights: un negocio urbano
en la Ciudad de México posrevolucionaria
María del Carmen Collado Herrera

Historia del sector servicios:
un **corredor turístico** en el Distrito Norte
de Baja California (1924-1925)
Jesús Méndez Reyes

Una colonia de negociantes galos
en el México posrevolucionario
Delia Salazar Anaya

El perfil del empresario azucarero
morelense del siglo XIX
María Teresa Huerta

Empresa y familia en la minería
del Guanajuato decimonónico
Alma Parra

Textiles y actividad empresarial
en el Territorio de Tepic (siglo XIX)
José Mario Contreras Valdez

Estadísticas mineras chihuahuenses
después de la **Independencia**
Edgar O. Gutiérrez

Notas en torno a la Banca
durante la **Revolución mexicana**
Luis Anaya Merchant

72

Director General
Sergio Raúl Arroyo

Secretario Técnico
Moisés Rosas Silva

Secretario Administrativo
Luis A. Haza Remus

Coordinador Nacional de Difusión
Gerardo Jaramillo

Directora de Publicaciones
Berenice Vadillo

Editor
Benigno Casas

Editor invitado
Jesús Méndez Reyes

Asistente editorial
Gustavo F. Guzmán

Diseño
Efraín Herrera

Correspondencia:

Benigno Casas / Gerardo Jaramillo,
Coordinación Nacional de Difusión,
Liverpool 123, segundo piso, col. Juárez,
06600, México, D. F., tel. 5207 4599 /
5207 4628, fax 5207 4633.

Correo electrónico:
bcasas.cnd@inah.gob.mx
gjaramillo.cdifus@inah.gob.mx

El *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia. Antropología* es una publicación trimestral. Editor responsable: la titular de la Dirección de Publicaciones del INAH. Número de certificado de reserva otorgado por Derechos de autor: 04-2001-011517322000-106. Número de certificado de licitud de título y contenido, en trámite. Impreso en los talleres gráficos del INAH, av. Tláhuac 3428, col. Culhuacán, 09840 México, D. F. Distribuido por la Coordinación Nacional de Control y Promoción de Bienes y Servicios del INAH, Frontera 53, col. San Ángel, 01000 México, D. F.

Colaboradores

Marcelo Abramo Lauff	Rubén Manzanilla López
José Íñigo Aguilar Medina	Alejandro Martínez Muriel
Solange Alberro	Eduardo Matos Moctezuma
Paulina Alcocer	Jesús Monjarás-Ruiz
Beatriz Braniff	J. Arturo Motta
Jürgen K. Brüggemann	Enrique Nalda
Fernando Cámara Barbachano	Johannes Neurath
María Gracia Castillo Ramírez	Margarita Nolasco
Beatriz Cervantes	Eberto Novelo Maldonado
Eduardo Corona Sánchez	Julio César Olivé Negrete
Jaime Cortés	Benjamín Pérez González
Fernando Cortés de Brasdefer	Gilberto Ramírez Acevedo
Roberto Escalante	José Abel Ramos Soriano
Marisela Gallegos Deveze	Catalina Rodríguez Lazcano
Roberto García Moll	Salvador Rueda Smithers
Carlos García Mora	Antonio Saborit
Leticia González Arratia	Cristina Sánchez Bueno
Jorge René González M.	Mari Carmen Serra Puche
Eva Grosser Lerner	Jorge Arturo Talavera González
Ignacio Guzmán Betancourt	Rafael Tena
Paul Hersch Martínez	Pablo Torres Soria
Jesús Jáuregui	Julia Tuñón
Irene Jiménez	Víctor Hugo Valencia Valera
Fernando López Aguilar	Françoise Vatan
Gilberto López y Rivas	Samuel Villela
Laura Magriñá	Marcus Winter

Ilustración de cubierta: Luis Riera.

Ilustraciones de interiores: Luis Riera, Carlos Gutiérrez Angulo y Óscar Rodríguez.



HISTORIA

Panorama general del desarrollo de la Historia empresarial en México
María Eugenia Romero Ibarra
3

Auge y decadencia de las empresas estatales en México, 1930-1980: algunas notas sobre la relación histórica entre empresas estatales y endeudamiento externo
Carlos Marichal
12



Empresarios y política industrial: un estudio histórico comparado entre México y Japón
Sergio Hernández Galindo
22

Chapultepec Heights: un negocio urbano en la Ciudad de México posrevolucionaria
María del Carmen Collado Herrera
42

Historia del sector servicios: un corredor turístico en el Distrito Norte de Baja California (1924-1925)
Jesús Méndez Reyes
52

Una colonia de negociantes galos en el México posrevolucionario
Delia Salazar Anaya
63



El perfil del empresario azucarero morelense del siglo XIX
María Teresa Huerta
73

Empresa y familia en la minería del Guanajuato decimonónico
Alma Parra
79

Textiles y actividad empresarial en el Territorio de Tepic (siglo XIX)
José Mario Contreras Valdez
86

Estadísticas mineras chihuahuenses después de la Independencia
Edgar O. Gutiérrez
93

Notas en torno a la Banca durante la Revolución mexicana
Luis Anaya Merchant
99



NOTAS

La flota de la Nueva España, 1630-1631: la mirada múltiple
Johanna von Grafenstein
104



María Eugenia
Romero Ibarra*

HISTORIA

Panorama general del desarrollo de la Historia empresarial en México**

El desarrollo de los estudios de historia de la actividad empresarial, empresarios o empresas en nuestro país es muy reciente pero ha suscitado un interés importante. Por sus características, los estudios pueden ser calificados como eclécticos o heterogéneos desde el punto de vista epistemológico, tanto por la conceptualización del objeto de estudio —empresas, empresarios, familias de empresarios, elites económicas o políticas, burguesía, oligarquía, comerciantes, hacendados, industriales, clase dominante, banqueros, ramas o sectores de la economía—, como por la aproximación de la implicación ideológica de quienes estudiamos a los hombres o mujeres de dinero, a los negociantes, a los explotadores o a los empresarios innovadores.

Desde hace aproximadamente veinte años, a los investigadores de las llamadas ciencias sociales nos intriga mucho el papel jugado por los *ricos* en la historia. Los resultados de este interés son variopintos, tanto en los paradigmas en que se soportan, el espíritu que los inspira y por su calidad de investigación. Hallamos desde historias de la gente rica, hasta estudios muy complejos por su estructura teórica y metodológica que echan mano de herramientas de la teoría económica o de la teoría de la empresa, pero también algunas historias escritas por encargo.¹ La mayoría son investigaciones originales, apoyadas en fuentes que rescatan archivos de familia y papeles de las empresas. Por igual se recurre a la narración diacrónica como a la retórica del número, dependiendo de lo que se pretende explicar o transmitir y para quién se escribe.

* Facultad de Economía, UNAM.

** Una versión muy cercana de este trabajo fue publicada en *Historia Mexicana*, vol. LII, núm. 3, 207, enero-marzo de 2003, pp. 831-872. Este ensayo forma parte de una investigación financiada por PAPIIT-DGAPA-UNAM.

¹ Un ejemplo reciente de las bondades que para la investigación empresarial tiene el financiamiento privado, es la biografía de Aarón Sáenz escrita por Pedro Salmerón (2001), a solicitud de la Fundación General y del licenciado Aarón Sáenz.

En una especie de “tolerancia epistemológica” muy benéfica, conviven paradigmas que se han superpuesto en la historiografía empresarial de México. Se conservan estudios inspirados en el marxismo y la lucha de clases; los relacionados como causa-efecto a los procesos de industrialización y de la actividad empresarial; análisis desde la teoría de la dependencia y desde el paradigma chandleriano sobre la empresa moderna y la revolución gerencial, pasando por el tránsito de los distritos y tejidos industriales o empresariales.

Ante este panorama intelectual, intentaremos aproximarnos al tema para dar una idea del estado de la producción historiográfica empresarial en México, poniendo el acento en lo sucedido durante la última década del siglo XX. Haremos una revisión somera de la práctica investigativa sobre el tema, de algunos de los enfoques y problemas teóricos y metodológicos manejados por los investigadores, al mismo tiempo que iremos comentando sobre el acusado cambio de paradigmas ocurrido en esta disciplina en los años noventa.

Observamos que si en México las empresas y su historia como área de interés del conocimiento de la Historia económica es reciente y compleja, en Alemania la historia de empresas y empresarios se inició hace aproximadamente doscientos años.² Recordemos que la formalización institucional y académica de los estudios de Historia empresarial en general data de 1927. Si W. Sombart, pero sobre todo J. Schumpeter, volvieron a colocar al empresario como sujeto fundamental de la acción económica, ya Frank Knighth había recuperado su figura, estableciendo la diferencia entre *riesgo* e *incertidumbre*.

A pesar de que en otros países la *Business History* goza de gran tradición en la formación económico-empresarial, en el nuestro la práctica investigativa en este campo da sus primeros pasos como disciplina académica y está aún ausente de los planes de estudio. En consecuencia, el desarrollo de la historiografía corres-

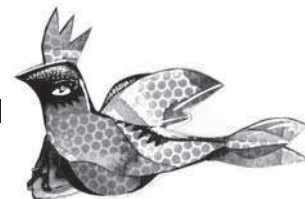
² Friedrich Litz y Gustav Schmoller son dos autores representativos de la vieja escuela histórica alemana. En los años finales del siglo XIX tuvo lugar el segundo momento en este proceso. La falta de unidad territorial y económica estimuló el estudio de la historia de los empresarios y las empresas de la región, con el fin de sustentar una propuesta de desarrollo económico para el país.



pondiente es desigual y escaso, al menos hasta hace quince años.

A partir de la última década del siglo XX, el interés y la producción historiográfica en este campo ha observado un incremento importante. Las investigaciones originales han aumentado, se estudian nuevas regiones y periodos, al tiempo que se diversifican los enfoques, las temáticas y los sectores económicos atendidos. El recuento preliminar de lo producido en los últimos quince años —incluido al final de este ensayo— así lo demuestra.³ Por otro lado, se suceden con cierta frecuencia reuniones académicas sobre esta

³ Véase la bibliografía preliminar incluida en este ensayo, que reúne casi un centenar de trabajos publicados durante la década de 1990 o un poco antes, por supuesto tomando en cuenta que varios de ellos son compilaciones (Altamirano, 2000; Marichal y Cerutti, 1997; Olveda, 1996; Romero y Serrano, 2000; Urías, 1987). Aunque todos son resultado de investigaciones originales, el conjunto es desigual y heterogéneo, tanto por su calidad y enfoques, así como por los alcances de las investigaciones. Sin embargo, es una muestra del dinamismo de la producción historiográfica en este campo en diversas instituciones académicas de varios estados del país.



temática, aunque aún falta una publicación regular especializada.⁴

Por iniciativa de investigadores interesados en el tema, se han venido realizando y finalmente se formalizan reuniones y seminarios permanentes en algunas instituciones y centros de estudio.⁵

El cambio de paradigma en Estados Unidos y su impacto para la historiografía empresarial en México

Debemos reconocer que el actual y renovado interés en la perspectiva histórica de los fenómenos empresariales en México no corresponde a una problemática propia, sino que es en buena medida resultado desfasado del desarrollo historiográfico de otros países. Esta corriente historiográfica se ha fortalecido en países como Estados Unidos,⁶ Francia, España o Italia; también ha mostrado un interesante desarrollo en Brasil, Argentina o Colombia. Para fines explicativos de este texto, importa destacar el renovado interés en el tema, y la necesaria relectura de la historia de los empresarios como sujetos de la actividad económica, aspectos de primer orden en los últimos años.

Los historiadores estadounidenses de la empresa, surgidos de un movimiento historiográfico más amplio

⁴ Se han dado ya algunos intentos al respecto. En años muy recientes, en la UAM Iztapalapa aparecieron los *Cuadernos de Historia empresarial* —auspiciados por el Centro de Estudios Internacionales y coordinados por Carlos Herrero—, que en forma de pequeños cuadernos sintetizan investigaciones en curso o terminadas. Han publicado trabajos sobre la Fundidora de Monterrey, o biografías empresariales como las de Antonio Basagoiti, Manuel Suárez, Íñigo Noriega o Pablo Díez. Por otro lado, el boletín *América Latina en la historia económica. Boletín de fuentes*, ha dedicado algunos números a estudios sobre ramas específicas de la industria. Un número temático de la revista *Economía Informa* (277 de mayo de 1999), de la Facultad de Economía de la UNAM, coordinado por Antonio Ibarra, está dedicado a la historia empresarial, con resultados interesantes.

⁵ Destacamos en especial el Seminario de Historia Empresarial, que en su tercera edición se realiza en el Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana (INEHRM), con excelentes resultados.

⁶ A partir de la década de 1960 se produjo un cambio en el énfasis y el enfoque de las investigaciones. Entonces se hablaba no de historia de empresas, sino de las empresas en la historia. Se empezó a escribir historia institucional comparada, capaz de generar conceptos y hacer generalizaciones no históricas (Chandler, 1987, 1996).

cuyos orígenes se remontan a 1948, cuando se inició el Research Center in Entrepreneurial History en Harvard,⁷ aclararon que su interés por entender el pasado económico de Estados Unidos no se inspiraba en la necesidad de explicarse un presente económicamente cuestionable, sino todo lo contrario. La pregunta que se hacían era: ¿por qué la economía estadounidense era tan exitosa y cómo había llegado a ser la potencia mundial que es actualmente? No podemos perder de vista el hecho de que nuestra reflexión como historiadores ocupados de la empresa y los empresarios, parte necesaria y obviamente de una realidad opuesta: no porqué estamos bien, sino por qué estamos mal.

A partir del planteamiento de la escuela neoinstitucionalista⁸ —preocupada por las reglas del juego entre los actores de la economía, y que concibe a la empresa como la organización más interesante y paradigmática—, es que se desarrollaron los estudios de Chandler sobre teoría e historia empresarial, constituyendo actualmente un campo de frontera del conocimiento en esta disciplina. Es decir, la compleja tarea de integrar un concepto poco formal y riguroso —la empresa— a un marco analítico y teórico —las instituciones— en el que lo relativo y lo subjetivo no son concebibles.

Habiendo sido la historia empresarial durante mucho tiempo “una de las primas pobres”⁹ de la historia económica, en los últimos años ha experimentado una considerable expansión.

Aproximación a la historiografía empresarial en México

Los estudios sistemáticos sobre empresarios, negociantes, agiotistas, comerciantes o ricos en México, con o

⁷ Por donde pasaron autores como Thomas C. Cochran, J. W. Flin, A. Gerschenkron, B. F. Hoselitz, D. S. Landes, P. Mathias, D. C. North, F. Redlich, A. Saporì, R. E. Cameron, que a través de sus obras contribuyeron a destacar el papel de los empresarios y las empresas en la Historia económica general. Durante aproximadamente diez años, este grupo publicó muchos trabajos y debates en *Explorations in Entrepreneurial History*.

⁸ Es decir, los mecanismos de intercambio y comunicación, los valores y creencias, las formas de organización política y control social (North, 1984).

⁹ S. López García y J.M. Valdaliso (eds.), *¿Qué inventan ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza, 1997, p. 11.





sin la perspectiva de la historia empresarial, se han dado por oleadas. Hasta antes de la década de 1990, la presencia de producción historiográfica empresarial la podemos situar en la segunda mitad de la década de 1970. Un esfuerzo pionero que no tuvo continuidad sistemática, pero sigue marcando un hito en este campo fue el iniciado en 1976 por un grupo de trabajo en el Departamento de Investigaciones Históricas del INAH, que años después tuvo como resultado la publicación de la obra: *Formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX* (Uñas, et al., 1987).¹⁰ Concebida desde varios ángulos, la obra incursiona en una temática hasta entonces poco atendida: la historia de las empresas y los empresarios, prevaleciendo el concepto de empresario como sujeto de estudio de la sociología antes que de la economía. Aquellos ensayos, sin embargo, adolecieron de un acercamiento a la microeconomía de los organismos empresariales, que hubiera requerido de fuentes contables o comerciales.¹¹

En 1989 salió a la luz pública el trabajo encabezado por Edmundo Jacobo sobre los empresarios de México, vistos desde la política, como sujetos participantes y coadyuvantes del cambio hacia el neoliberalismo, cuya fuerza política deriva del poder económico que acumulan.¹²

A finales de esa década, algunos investigadores extranjeros se interesaron por el estudio de las elites mexicanas durante los inicios del México independiente.¹³ No podemos abstraernos al hecho de que se trata de in-

¹⁰ Los empresarios estudiados fueron Manuel Escandón, la Casa Martínez del Río, los Béistegui, Gregorio Mier y Terán, Isidoro de la Torre, Francisco Somera y Patricio Milmo.

¹¹ El libro de Linda Ivette Colón Reyes, sobre la burguesía y el Banco de Avío (1982), también es un producto historiográfico de este primer momento. En esta misma línea incluimos el trabajo pionero de Carmen Collado sobre la familia Braniff (1987), como lo reconoce la propia autora.

¹² Es un trabajo de corte político que estudia no tanto el impacto económico de la actividad empresarial en el desarrollo del país, sino más bien la influencia política que los empresarios, como clase o grupo social, adquirieron a partir de su poder económico desde 1930 a 1980. Al concebílos como sujetos políticos, los cortes y la periodización contenida obedeció a criterios tales como los intentos de reformismo estatal, las movilizaciones populares y los desajustes económicos (Jacobo, 1989: 7-8).

¹³ Los estudios se enfocan desde las elites (Kicza, 1983, 1986; Walker, 1986, 1991).

vestigaciones que podemos situar en la vasta historiografía estadounidense sobre México y que impactaron en los trabajos que les sucedieron. En 1992 se publicó el estudio de Walter Bernecker, que parte de la discusión de la teoría de la dependencia a la luz del proceso de industrialización temprano mexicano, y aborda el periodo que va de 1821 a 1850. La pregunta central de Bernecker gira en torno a la explicación histórica del subdesarrollo, al cual define como resultado de la temprana dependencia financiera de los estados latinoamericanos, que tuvo lugar después de la Independencia.¹⁴

El trabajo de Barbara A. Tenenbaum (1985) se encuentra en la misma línea historiográfica de la dependencia de México del crédito de origen extranjero. Nos ofrece un análisis sugerente de la historia de los prestamistas del gobierno mexicano, desde el problema crediticio y del papel de los agiotistas como empresarios aliados del gobierno, todo esto en un contexto político, económico y fiscal de gran inestabilidad. La historia empresarial ofrece una imagen diferente sobre la primera mitad del siglo XIX, la cual dista de ser ese momento oscuro y anárquico que nos había presentado la historiografía política.¹⁵

Otra vertiente de esta línea de investigación son los estudios de enfoque marxista sobre empresarios que representan el componente central de la burguesía o de la clase dominante, así como de las elites, las familias notables y los hombres de negocios. Ahí se ubican trabajos ya publicados sobre la industria henequenera en Yucatán y sobre la elite económica de Chihuahua, de autores como Joseph y Wells (1986), Wasserman (1987) y Altamirano (2000).

La década de los años noventa

La siguiente generación de estudiosos sobre la Historia empresarial está encabezada por Mario Cerutti

¹⁴ Es un estudio de un proceso de industrialización temprano, pero que se prestó a una confusión bastante frecuente en la historiografía posterior, que es la de hacer un sinónimo de actividad empresarial y proceso de industrialización (Bernecker, 1992).

¹⁵ Un trabajo recién terminado es la tesis doctoral de Mario Contreras, "La oligarquía del territorio Tepic, 1880-1912, sus negocios y política" —en proceso de revisión en la FFYL-UNAM—, el cual es una muestra de lo afirmado con anterioridad.

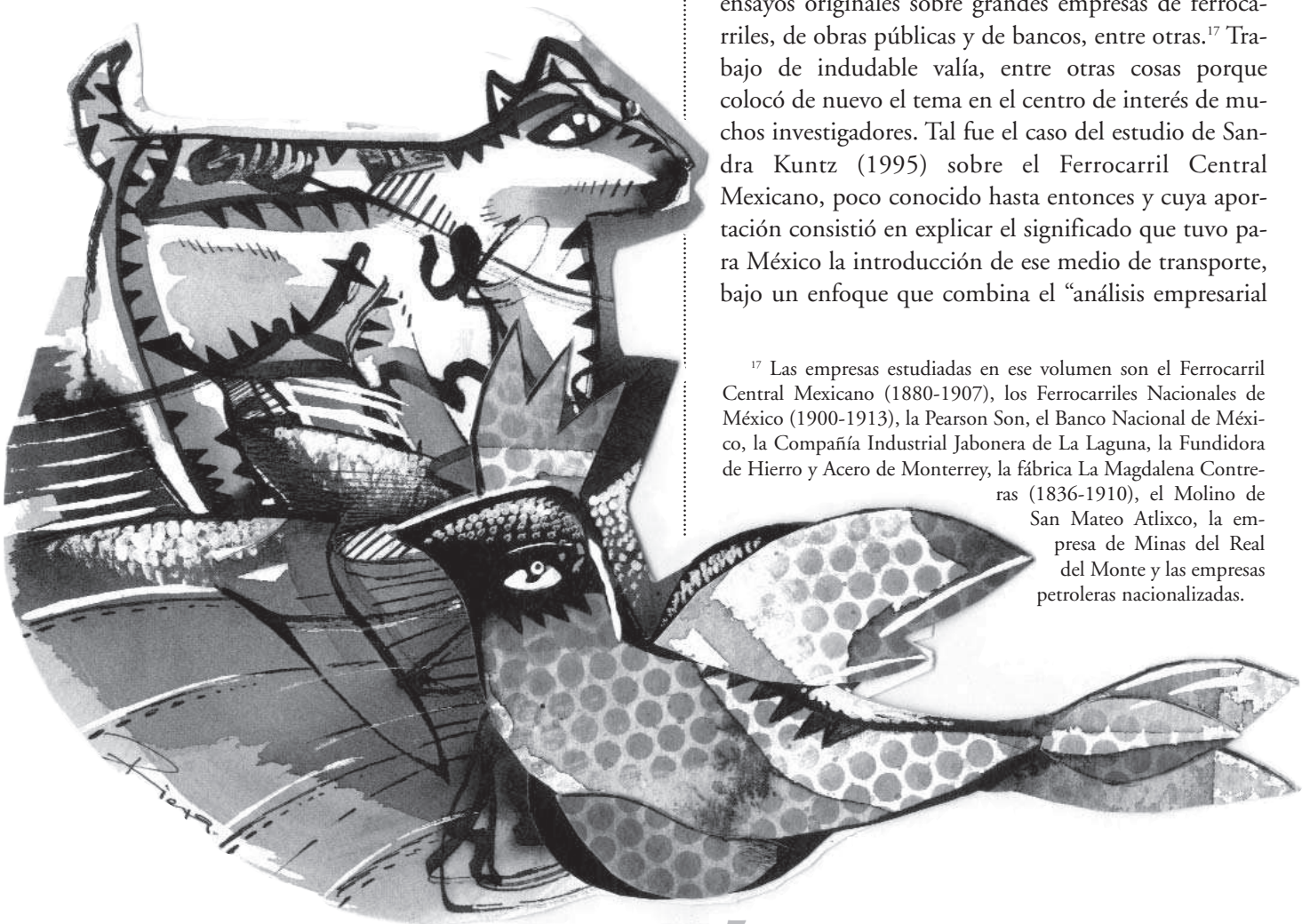
y Carlos Marichal,¹⁶ responsables de la introducción de nuevos paradigmas en el estudio de las empresas y los empresarios. Esta nueva historiografía ha estado cercana al devenir de la historia empresarial europea —española e italiana sobre todo— bajo el paradigma de los distritos industriales y los tejidos empresariales.

¹⁶ Carlos Marichal ha organizado diversos eventos para el estudio de las grandes empresas, la banca y el sistema financiero en México. Por su parte, Mario Cerutti ha publicado un buen número de trabajos sobre empresas y empresarios y ha sido promotor de innumerables reuniones y encuentros regionales donde se discute el tema. Especial mención merecen los quince Encuentros sobre el desarrollo del capitalismo en México. El enfoque regional, y los Encuentros de historia económica del norte de México, así como los recién iniciados encuentros sobre Empresa y empresarios en el norte y centro de México. Un resultado brillante fue la revista *Siglo XIX*, que cubre toda una época para la difusión de los conocimientos sobre las empresas y el sistema bancario en México.

Esta historia empresarial intenta situar sus objetos de estudio en el contexto de la Historia económica de México, se mueve de preferencia en el largo plazo y privilegia el *enfoque regional*. Se ha diversificado la temática, se han producido estudios y compilaciones de trabajos sobre diversos tipos de empresas. Estudios sobre empresas bancarias y el sistema financiero, por ramas de producción y tamaño, públicas y con tejidos empresariales, por regiones o espacios económicos. Podemos mencionar como ejemplos los trabajos de Aguilar (1993, 2001, 2002), Cariño y Monteforte (1999), Carton de Grammont (1990, 1999) y Méndez (2003).

La publicación del libro *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, de Marichal y Cerutti (1997), podría significar el punto de partida de ese momento historiográfico. La obra agrupa una serie de ensayos originales sobre grandes empresas de ferrocarriles, de obras públicas y de bancos, entre otras.¹⁷ Trabajo de indudable valía, entre otras cosas porque colocó de nuevo el tema en el centro de interés de muchos investigadores. Tal fue el caso del estudio de Sandra Kuntz (1995) sobre el Ferrocarril Central Mexicano, poco conocido hasta entonces y cuya aportación consistió en explicar el significado que tuvo para México la introducción de ese medio de transporte, bajo un enfoque que combina el “análisis empresarial

¹⁷ Las empresas estudiadas en ese volumen son el Ferrocarril Central Mexicano (1880-1907), los Ferrocarriles Nacionales de México (1900-1913), la Pearson Son, el Banco Nacional de México, la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna, la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey, la fábrica La Magdalena Contreras (1836-1910), el Molino de San Mateo Atlixco, la empresa de Minas del Real del Monte y las empresas petroleras nacionalizadas.





con el estudio de la red de relaciones primarias que el ferrocarril estableció con la economía mexicana”.

En la introducción de *Historia de las grandes empresas...*, Marichal define una postura teórica, conceptual y metodológica en torno a la historiografía sobre el tema. Concibe como disciplinas separadas, aunque complementarias, la Historia empresarial y la Historia de la empresa, colocando a ambas como subespecies de la Historia económica. Esto significa que propugna por un acercamiento con la teoría económica y sus herramientas de análisis, así como con los especialistas en administración de empresas.

Así, la Historia empresarial es el estudio de los empresarios, en el sentido schumpeteriano, mientras que la Historia de las empresas es la *Business History* que privilegia el estudio de los cambios organizativos en las mismas bajo una relación dialéctica con el conjunto social y económico que las engloba (Marichal y Cerutti, 1997: 9-10).

El horizonte historiográfico mexicano ha cambiado, tenemos problemas de carácter investigativo, teórico y metodológico con fuertes implicaciones conceptuales, aunque persiste aún la pregunta sobre el origen (moral o inmoral) del beneficio empresarial, por ejemplo.¹⁸ A partir de la década de 1990, se dejaron de estudiar a los hacendados para iniciar el estudio de los empresarios, sin hacer una reflexión sobre lo que ello significaba. ¿Fue sólo un cambio de nombre? ¿Significó un cambio de paradigmas?

Perspectiva actual

El libro *Proprietarios, empresarios y empresas en el norte de México*, de Mario Cerutti (2000), marcó una inflexión

¹⁸ En su *Traité* de 1803, J. B. Say destacó como característica de los empresarios su función de combinar los factores y asumir el riesgo; por tanto, el beneficio es el premio por la asunción de riesgos. También hace una distinción entre empresario y capitalista, que sería posteriormente retomada por otros autores. Por su parte, R. Cantillon vinculó por primera vez la función empresarial con el concepto de incertidumbre en su trabajo, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* (1725), donde puntualiza que el empresario es aquél que compra a precios ciertos y vende a precios inciertos, a partir de lo cual el beneficio surgía de la diferencia entre lo previsto y lo realmente ocurrido.

historiográfica para entender la nueva visión sobre el empresariado mexicano, el enfoque de coyuntura y la dimensión “nacional”, así como las regiones, espacios o bolsones (como él los llama) empresariales en el largo plazo. Explica el papel de las sociedades que ingresaron al mercado internacional en el siglo XIX, sin haber consumado una revolución industrial formal y clásica: desde las sociedades periféricas que estimularon brotes muy definidos de industrialización, pasando por los empresarios que desarrollaron una dinámica actividad en sectores como el de la agricultura, sin atravesar necesariamente por procesos de industrialización como los que conocemos. De ahí las particularidades del espacio regiomontano que ha sido transformado en un emporio industrial vía el empresariado y los mercados, su situación geográfica, su historia y el dinamismo de su mercado interno.

En los últimos años se ha producido una historiografía que concibe a los hombres de negocios y a las empresas como partes de un universo económico y político, del que forman parte los grupos y redes familiares y étnicas, un entorno institucional inestable, y la lectura de los acontecimientos desde la economía, la sociología o la psicología.¹⁹ Se ha dado una rápida multiplicación del número de investigaciones bajo la línea trazada por Cerutti,²⁰ y los historiadores empresariales se han acercado al siglo XX y a las herramientas de la ciencia económica. Existen además otros trabajos sobre importantes y dinámicos núcleos empresariales ligados a la agricultura de exportación, al comercio o a los servicios.²¹

Un freno, no menor, es el de la naturaleza de la empresa, si es pública, privada o mixta; si es grande, mediana o pequeña empresa, y cuáles son las diferencias

¹⁹ Destacan los trabajos de Collado (1996), Martínez (2001), Romero (2000, 2002), Aguilar (2001, 2002), Altamirano (2000), Gamboa (2001), Gutiérrez (2000), Lizama (2000), Ortega (2002), Rodríguez (2001), Trujillo (2000).

²⁰ Actualmente observamos varios núcleos de estudios empresariales en los estados de Sinaloa, Sonora, Nuevo León, Michoacán, Jalisco, y desde luego en la Ciudad de México.

²¹ En este mismo número del *Boletín Oficial del INAH* se incluye el trabajo de Jesús Méndez, “Historia del sector servicios: un corredor turístico en el Distrito Norte de Baja California (1924-1925)”, que apunta hacia la historia de ese sector para cerrar el círculo de los sectores económico-productivos del país.



regionales. Hay otro problema que empieza a resolverse: las fuentes documentales.²² Sólo los archivos de empresas o papeles personales y familiares nos permitirán estudiar las transformaciones de la estructura organizativa, la integración vertical, los sistemas contables y algunos aspectos subjetivos de la toma de decisiones empresariales.

También están presentes en las preocupaciones actuales de la historia empresarial, las innovaciones institucionales y tecnológicas, los mercados y los costos de transacción,²³ así como la ausencia de formalización de los trabajos de investigación, consecuencia de un aparato teórico explicativo que se limita a la descripción,²⁴ tanto para los economistas²⁵ como para los historiadores empresariales. El trabajo de muchos historiadores económicos presenta desinterés y ausencia de análisis teórico y formal, y los economistas ignoran la confrontación con la realidad que sólo se obtiene por medio de la investigación empírica. Mención aparte merece el trabajo de José Ayala (1998), que abrió la posibilidad de formalizar los estudios empresariales desde una perspectiva neoinstitucional.

²² Paralelamente a la muy importante actividad de documentar, buscar, localizar y catalogar los archivos de empresas, es necesario no descuidar la revisión y relectura de los clásicos de la empresa y otros autores de la primera mitad del siglo XX: Veblen (1965), Sombart y Schumpeter (1997), Cole (1945), Coase (1991), Williamson (1991), Penrose (1959), Ayala (1998), Chandler (1987, 1996), Langlois (1995), North (1984), Pyke y Becattini (1992), sin olvidar la amplia gama de trabajos de reflexión que actualmente se realizan en ese campo: Vidal (2000), Cartón de Grammont (1999).

²³ Collado (1996), Martínez (2001), Romero (2000, 2002), Aguilar (2001, 2002), Altamirano (2000), Gamboa (2001), Gutiérrez (2000), Lizama (2000), Méndez (2003), Ortega (2002), Rodríguez (2001), Trujillo (2000).

²⁴ Esto se debe a que la producción es muy rica y dispersa, sobre todo la de carácter regional, lo cual hace muy difícil tener un inventario completo de la historiografía producida. Sin embargo, tenemos la certeza sobre el incremento dinámico y desigual de las investigaciones originales.

²⁵ En el caso de la teoría económica, el problema deriva del propio pensamiento neoclásico y keynesiano. Desde Marshall y J. B. Clark, pero sobre todo de León Walras, quien expulsó al empresario del análisis económico. Su visión se impuso en la teoría económica, al punto que la figura desapareció del análisis económico, llegando a Keynes.



Una reflexión final

La historia empresarial no es un equivalente o sinónimo de la historia económica que estudia la empresa o la actividad empresarial. La historia empresarial está referida a los cambios experimentados por las empresas en el largo plazo, a los contextos institucionales y a las modificaciones, decisiones y estrategias de los empresarios.

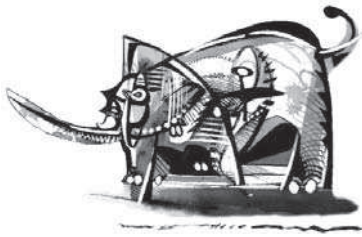
Los historiadores empresariales deben conocer, entender y explicar cómo, cuándo, porqué, de qué manera y con qué resultados se dieron esas transformaciones y su influencia en la evolución económica.

La investigación histórica ha demostrado que en los países o regiones con mayor crecimiento económico, las iniciativas empresariales han sido numerosas, las empresas grandes y la experiencia exitosa. Mientras que en los países de crecimiento lento, las empresas son pocas, pequeñas y de resultados mediocres. Obviamente existe relación entre el número, el tamaño y el desempeño exitoso de las empresas y el crecimiento económico de un país o región, pero ¿cuál es el tipo de relación? (Coll y Tortella, 1992: 18). En este campo de estudio la historia mexicana está llena de interrogantes.



BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Aguilar, Gustavo, *Sinaloa, la industria del azúcar*, México, Difocur, 1993.
- , *Banca y desarrollo regional en Sinaloa, 1910-1994*, México, Plaza y Valdés, 2001.
- , “Trayectoria empresarial de los Coppel en Sinaloa, siglos XIX y XX”, en Arnoldo Hernández Torres (comp.), *Memoria del X Encuentro de Historia Económica del Norte de México*, vol. III, núm. 13, abril de 2002, pp. 107-130.
- Altamirano, Graziella, et al., *Grupos de poder económico y elites políticas. Una bibliografía comentada, 1770-1940*, México, Instituto Mora, 1997.
- Altamirano, Graziella (coord.), *Prestigio, riqueza y poder. Las elites en México. 1821-1940*, México, Instituto Mora, 2000.
- Ayala Espino, José, *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, México, FE-UNAM, 1998.
- Barragán, Juan y Mario Cerutti, *Juan F. Brittingham y la industria en México, 1859-1940*, Monterrey, Urbis, 1993.
- Bernecker, Walter, *De agiotistas y empresarios. En torno de la temprana industrialización mexicana (siglo XIX)*, México, Universidad Iberoamericana, Departamento de Historia, 1992.
- Cárdenas García, Nicolás, *El impacto económico y social de la minería en El Oro, Estado de México (1900-1930)*, México, INEHRM, 1995.
- , *Empresas y trabajadores en la gran minería mexicana, 1900-1929*, México, INEHRM, 1997.
- Cariño, Micheline y Mario Monteforte, *El primer emporio perlero sustentable del mundo. La compañía criadora de concha y perla de Baja California, S. A. y perspectivas para Baja California Sur*, México, Universidad Autónoma de Baja California Sur, 1999.
- Carton de Grammont, H., *Los empresarios agrícolas y el Estado*, México, IIS-UNAM, 1990.
- , *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, México, CIESTAAM-UACH/IIS-UNAM/CIESAS/Juan Pablos Editor, 1999.
- , *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, México, IIS-UNAM/Plaza y Valdés, 1999.
- Caso González, Leticia, *Origen y evolución de los ingenios azucareros y zonas de abastecimiento*, México, FIOCSER, 1987.
- Cerutti, Mario, “Burguesía regional, mercados y capitalismo. Apuntes metodológicos y referencias sobre un caso latinoamericano: Monterrey (1859-1910)”, en *Boletín de Investigación del Movimiento Obrero*, Puebla, año III, núm. 5, diciembre de 1982.
- , *Burguesía, capitales e industria en el norte de México*, México y Monterrey, Alianza Editorial/FFyL/UANL, 1992.
- , “Industria pesada y reestructuración económica. La Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey (1917-1930)”, en Mario Cerutti (coord.), *México en los años 20. Procesos políticos y reconstrucción económica*, México, UANL/Claves Latinoamericanas, 1993.
- , “La Compañía Industrial Jabonera de la Laguna. Comerciantes, agricultores e industria en el norte de México (1880-1925)”, en Carlos Marichal y Mario Cerutti (comps.), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Monterrey y México, UANL/FCE, 1997, pp. 167-200.
- , *Propietarios, empresarios y empresas en el norte de México*, México, Siglo XXI, 2000.
- Mario Cerutti y Óscar Flores, *Espanoles en el norte de México. Proprietarios, empresarios y diplomacia (1850-1920)*, México, UANL, 1997.
- Chandler, Alfred, *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, 1987.
- , *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza, España, Prensas Universitarias, 1996.
- Coase, R. H., “La naturaleza de la empresa: origen”, “La naturaleza de la empresa: significado”, “La naturaleza de la empresa: su influencia”, en O.E. Williamson y S.G. Winter (eds.), *The nature of the firm. Origins, evolution and development*, Oxford, Oxford University Press, 1991, pp. 29-103.
- Coll, S. y G. Tortella, “Reflexiones sobre la historia empresarial: Estado de la cuestión en España”, en ICE, *Economía española*, núm. 708-709, agosto-septiembre de 1992, pp. 13-24.
- Collado, María del Carmen, *La burguesía mexicana. El imperio Braniff y su participación en la política, 1865-1920*, México, Siglo XXI, 1987.
- , *Empresarios y políticos. Entre la Restauración y la Revolución, 1920-1924*, México, INEHRM, 1996.
- Colón Reyes, Linda I., *Los orígenes de la burguesía y el Banco de Avío*, México, El Caballito, 1982.
- Connolly, Priscilla, *El contratista de Don Porfirio: obras públicas, deuda y desarrollo desigual*, México, FCE, 1997.
- Contreras, Mario y Pedro Luna, “La casa Delius, alemanes en Nayarit, del Porfiriato a la Revolución Mexicana”, en Romero y Serano, *op. cit.*, 1998.
- , “Los Maisterrena: una familia de vascos. Su paso por la historia de Nayarit”, en *Unir/Universidad*, Universidad Autónoma de Nayarit, núm. 6, octubre-diciembre de 1995.
- Gamboa Ojeda, Leticia, *Empresarios de ayer. El grupo dominante en la industria textil de Puebla, 1906-1929*, Puebla, UAP, 1985.
- , “Comerciantes barcelonnettes de la ciudad de Puebla”, en *La Palabra y el Hombre*, Xalapa, núm. 70, abril-junio de 1989.
- , “El mundo empresarial en la industria textil de Puebla: las primeras décadas del siglo XX”, en *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México, Enlace Grijalbo, 1991.
- , *La urdimbre y la trama. Historia social de los obreros textiles de Atlixco, 1899-1924*, Puebla, México, BUAP/FCE, 2001.
- Gómez Galavarrriato Freer, Aurora, “El desempeño de la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey durante el Porfiriato. Acerca de los obstáculos a la industrialización en México”, en Carlos Marichal y Mario Cerutti (comps.), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Nuevo León, México, UANL/FCE, 1997, pp. 201-244.
- Gras, N.S.B., *Business and capitalism: An introduction to Business History*, New York, F.S. Croffts, 1939.
- Gras, N.S.B. y Henrietta Larson, *Cassebook in American Business History*, 1939,
- Grunstein, Arturo, “Surgimiento de los Ferrocarriles Nacionales de México (1900-1913). ¿Era inevitable la consolidación monopólica?”, en Carlos Marichal y Mario Cerutti (comps.), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Monterrey y México, UANL/FCE, 1997, pp. 65-106.



- , “De la competencia al monopolio: la formación de los Ferrocarriles Nacionales de México”, en Sandra Kuntz y Priscilla Connolly, *Ferrocarriles y obras públicas*, México, Colmex/UNAM/IIH/Instituto Mora/Colmich, 1999.
- Gutiérrez, Coralía, “Las elites porfirianas del centro de México: Puebla de 1885 a 1914”, en Graziella Altamirano, *Prestigio, riqueza y poder. Las elites en México, 1821-1940*, México, Instituto Mora, 2000, pp. 54-63.
- , *Experiencias contrastadas. Industrialización y conflictos en los textiles del centro-oriente de México, 1884-1917*, México y Puebla, Colmex/Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades-BUAP, 2000.
- Huerta, María Teresa, *Empresarios del azúcar en el siglo XIX*, México, INAH, 1993.
- Jacobo, Edmundo, et al., *Empresarios de México. Aspectos históricos, económicos e ideológicos*, México, Universidad de Guadalajara, 1989.
- Joseph, Gilbert y Allen Wells, *Yucatán y la International Harvester*, Mérida y México, Maldonado Editores, 1986.
- Kicza, John Edward, *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, México, FCE, 1986.
- Knigh, Frank Hyneman, *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston, Houghton Mifflin Co., 1921.
- Kuntz, Sandra, *Empresa extranjera y mercado interno. El Ferrocarril Central Mexicano, 1880-1907*, México, Colmex, 1995.
- Langlois, R.N. y Robertson, P.L., *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*, Londres, Routledge, 1995.
- Leibenstein, A., *Inside the Firm. The Inefficiencies of Hierarchy*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1987.
- López García, S., y J.M. Valdalisó (eds.), *¿Qué inventan ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza, 1997.
- , *Historia económica de la empresa*, Barcelona, Crítica, 2000.
- Lizama, Gladys, *Zamora en el Porfiriato. Familias, fortunas y economía*, México, Colmich/H. Ayuntamiento de Zamora, 2000.
- Martínez Moctezuma, Lucía e Íñigo Noriega Laso, *Un emporio empresarial. Inmigrantes y crecimiento económico (1868-1913)*, México, UAM-Iztapalapa (Cuadernos de Historia Empresarial), 2001.
- Marichal Carlos y Mario Cerutti, *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México, UANL/FCE, 1997
- Méndez Reyes, Jesús, “Estrategias empresariales en México: la negociación agrícola del Valle del Marqués”, en *Empresarios y actividades textiles y agroindustriales en México*, México, CIESAS, 2003.
- North, D., *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza, 1984.
- Olveda, Jaime (coord.), *Inversiones y empresarios extranjeros en el noroccidente de México. Siglo XIX*, México, El Colegio de Jalisco, 1996.
- Ortega Ridaura, Isabel, “Cervecería Cuauhtémoc: crecimiento y consolidación de una empresa cervecera”, en Arnoldo Hernández Torres (comp.), *Memoria del X Encuentro de Historia Económica del Norte de México*, vol. III, núm 13, abril de 2002, pp.161-179.
- Penrose, E.T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Basil Blackwell, 1959.
- Pérez Acevedo, Martín, *Empresarios y empresas en Morelia, 1860-1910*, Morelia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1994.
- Pyke, R.G. y Becattini Y.W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*, Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, 1992.
- Ramírez Rancaño, Mario, *Burguesía textil y política en la Revolución Mexicana*, México, IIS/UNAM, 1987.
- Rodríguez López, Guadalupe, “Empresarios alemanes en Durango”, en Graziella Altamirano, *Grupos de poder económico y elites políticas. Una bibliografía comentada, 1770-1940*, México, Instituto Mora, 1997, pp. 115-128.
- Romero Ibarra, María Eugenia, “Banca, empresarios y poder político en el Estado de México, 1897-1906”, en *Memorias del Cuarto Congreso Internacional de Historia Regional comparada*, 1995, pp. 429-447.
- , “Un empresario rural de Zinacantepec, Estado de México”, en Jaime Olveda (coord.), *Economía y sociedad en las regiones de México. Siglo XIX*, México, El Colegio de Jalisco, 1996,
- , *Manuel Medina Garduño, entre el Porfiriato y la Revolución en el Estado de México, 1852-1913*, México, INEHRM, 2000.
- , “La actividad empresarial y el desarrollo económico en los estados de México y Sinaloa en la segunda mitad del siglo XIX”, en Graziella Altamirano, *Prestigio, riqueza y poder. Las elites en México, 1821-1940*, México, Instituto Mora, 2000, pp. 128-140.
- , “Impacto regional de la presencia de empresarios norteamericanos en el norte de Sinaloa al final del siglo XIX”, en Lourdes Celine Vázquez Parada y Ana María de la O Castellanos (coords.), *Cultura y desarrollo regional*, México, Universidad de Guadalajara, 2002.
- Romero Ibarra, María Eugenia y Pablo Serrano Álvarez (coords.), *Regiones y expansión capitalista en México durante el siglo XIX*, México, DGAPA-UNAM/Universidad de Colima, 2000.
- Salmerón Sanginés, Pedro, Aarón Sáenz Garza. *Militar, diplomático, político, empresario*, México, Porrúa, 2001.
- Schumpeter, J.A., *Historia del análisis económico*, Barcelona, Ariel, 1994.
- Tenenbaum, Barbara, *México en la época de los agiotistas 1821-1857*, México, FCE, 1985.
- Trujillo Bolio, Mario, “La Fábrica la Magdalena Contreras (1836-1910). Una empresa textil precursora en el Valle de México”, en Carlos Marichal y Mario Cerutti (comps.), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Nuevo León y México, UANL-FCE, 1997, pp. 245-274.
- , *Empresariado y manufactura textil en la ciudad de México y su periferia*, México, Siglo XXI/CIESAS, 2000.
- Urías Margarita, et al., *Formación y desarrollo de la burguesía en México, Siglo XIX*, México, Siglo XXI, 1987.
- Veblen, T., *The Theory of Business Enterprise*, New York, Augustus Mc Kelley, 1965.
- Vidal, Gregorio, *Grandes empresas, economía y poder en México*, México Plaza y Valdés, 2000.
- Walter, David W., *Parentesco, negocios y política. La familia Martínez del Río en México, 1823-1867*, México, Alianza Editorial, 1991.
- Wasserman, M., *Capitalistas, caciques y Revolución. La familia Terrazas de Chihuahua, 1854-1911*, México, Grijalbo, 1987.
- Williamson, O.E., y S.G. Winter (eds.), *The Nature of the Firm. Origins, Evolution and Development*, Oxford, Oxford University Press, 1991.

Auge y decadencia de las empresas estatales en México, 1930-1980: algunas notas sobre

la relación histórica entre empresas estatales y endeudamiento externo

La trayectoria de las empresas estatales en el México del siglo XX ha seguido un curso que cubre tres fases: una génesis relativamente lenta y prolongada (1920-1960), seguida por una extraordinaria expansión (1960-1982) y una súbita decadencia (1983-1996). La creación de las empresas estatales aumentó de la siguiente forma: en los años de 1920-1940 llegaron a existir 36 paraestatales; entre 1941 y 1954 unas 144; entre 1955 y 1970 unas 272 y, finalmente, entre 1970 y 1982 un gran total de 1 155.

Posteriormente, la caída fue abrupta: el proceso de privatización que arrancó con la crisis de la deuda en 1982 llevó a la venta de un número creciente de dichas firmas: para el año 1986 ya solamente existían 737 empresas paraestatales, bajando a 280 para 1990 y a 213 en 1993.¹ Hacia fines de 1996, el número de paraestatales se había reducido (de nuevo) a 185, de las cuales 72 eran organismos descentralizados, 91 empresas de participación estatal mayoritaria y 22 fideicomisos públicos.²

Pero antes de entrar en una discusión sobre la evolución de las empresas estatales en el largo plazo, señalando etapas fundamentales, así como los problemas de su financiamiento, creo conveniente mencionar que esta temática ha sido objeto de una amplia gama de estudios teóricos y empíricos, que bien vale la pena conocer para cualquier investigador interesado en su análisis.

Teoría de la empresa pública: una variedad de enfoques

Una forma clásica de analizar las empresas estatales partía de los enfoques de la administración pública, poniendo el énfasis en la legislación, la

* El Colegio de México.

¹ Rogozinski (1993: 34-47), proporciona la información de empresas paraestatales hasta 1993, a partir de datos históricos de SEMIP (Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal).

² Para una definición de los tres organismos citados, véase Carrillo Castro, *et al.* (1983: 15-30).





planeación y la estructura administrativa de las mismas. Un buen ejemplo son los estudios sobre empresas estatales promovidos desde los años de 1970 por el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) y en el país por el Instituto Nacional de Administración Pública (INAP). Los numerosos estudios del marco administrativo y jurídico de dichas empresas en México realizados por Alejandro Carrillo Castro, Sergio García Ramírez y Jorge Ruiz Dueñas son los más conocidos.

Otro enfoque que ha sido fundamental en el análisis de la empresa pública ha sido aquel que se sitúa propiamente dentro de la teoría económica: es especialmente abundante la bibliografía internacional sobre esta temática en lo que se refiere a tres campos u enfoques: 1) las finanzas públicas y el desempeño de las empresas públicas; 2) enfoques keynesianos y neo-keynesianos que hacen referencia a la empresa pública y 3) la economía institucional y sus acercamientos a las empresas estatales. En México, el aporte teórico más importante en el campo de la economía institucional ha sido aquel realizado por el economista de la UNAM, José Ayala Espino, lamentablemente fallecido. Su magnífico libro,

Mercado, elección pública e instituciones: una revisión de las teorías modernas del Estado (1996 y reed. 2000) ofrece un balance de la literatura internacional y de los principales enfoques analíticos de esta escuela, ya muy amplia e importante que vincula la teoría económica con el análisis de los bienes públicos así como el estudio de la cambiante relación entre mercado y Estado.

Próximo a este enfoque, deben situarse las consideraciones de sociólogos, politólogos, historiadores y expertos en desarrollo urbano y manejo de recursos naturales, quienes ponen su énfasis analítico en el concepto y realidad de los servicios públicos. Un excelente estudio reciente sobre el tema lo constituye el conjunto de trabajos de Luis Aboites (1998) sobre el manejo del agua en México desde fines del siglo XIX y a lo largo del siglo XX, y el estudio de caso de María Concepción Martínez Omaña (2002). La Comisión Nacional del Agua no es propiamente una empresa estatal sino un organismo público descentralizado, pero ambas categorías tienen muchos paralelos.

Finalmente, dentro de la literatura deben tenerse en cuenta los estudios históricos de empresas y sectores en los que han ejercido un papel fundamental las empresas estatales. Recordemos, en este sentido, los estudios de Sandra Kuntz y colaboradores sobre la historia de los Ferrocarriles Nacionales en el siglo XX. Asimismo es indispensable la consulta de los recientes volúmenes sobre la historia del acero de Francisco Zapata y Daniel Toledo, en los que incluyen estudios detallados sobre las grandes firmas siderúrgicas que fueron propiedad del Estado; la monumental historia del azúcar de Horacio Crespo, que incluye una revisión detallada de la trayectoria de la Unión Nacional de Productores de Azúcar S. A. (UNPASA) desde los años de 1930 hasta su liquidación, a finales del decenio de 1980; así como los diversos estudios publicados por la Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP) en el decenio de 1980 sobre sectores industriales en los que el Estado ha ejercido un papel importante.

He mencionado estas distintas formas de abordaje del tema de las empresas estatales para sugerir la gran complejidad del tema, y la conveniencia de *combinar* planteamientos teóricos y empíricos para entender su trayectoria histórica. El resto de este breve ensayo está

dedicado a una propuesta de tipología para comprender la evolución de las empresas estatales en México en diferentes épocas históricas, enfatizando los aspectos financieros. Posteriormente, se centra este trabajo en un comentario sobre el impacto contradictorio del financiamiento de las empresas estatales en su época de oro, 1970-1982, que dio paso a la quiebra y ocaso de la mayoría de las mismas en el decenio de 1982-1992.

Tipología histórica de las empresas estatales

Las empresas estatales han existido desde hace mucho tiempo. En el caso de México, la primera etapa de funcionamiento de este tipo de organizaciones económicas se dio durante la Colonia, especialmente en la época borbónica, durante la cual encontramos que la mayoría de dichas entidades constituían *monopolios fiscales*: el estanco del tabaco, la mayor empresa del mundo atlántico; el monopolio del azogue; el estanco de la sal y de la pólvora, etcétera. Éstas eran empresas organizadas bajo un esquema imperial; por ejemplo, para el caso de España, contamos con el trabajo de Francisco Comín, y para la Nueva España la investigación de Guillermo Céspedes del Castillo, sin ignorar que existen otros trabajos sobre el particular.

En la primera mitad del siglo XIX, la mayoría de los monopolios fiscales fueron debilitándose y eventualmente disolviéndose. Sin embargo, en la segunda mitad de ese siglo, en diversos países latinoamericanos, se comenzaron a crear un número considerable de empresas estatales, especialmente en los sectores de ferrocarriles y banca, así como entidades económicas públicas encargadas de la administración de telégrafos, correos, puertos y suministro de agua. La base de éstas ya no era del tipo del monopolio fiscal colonial, sino que operaban o como *empresas paraestatales* o como *organismos de servicios públicos* que cobraban tarifas por sus servicios. Éste era un nuevo concepto, observado en la operación de las empresas públicas que adquirieron fuerza en Argentina, Brasil, Chile y otros países sudamericanos desde 1850 en adelante.

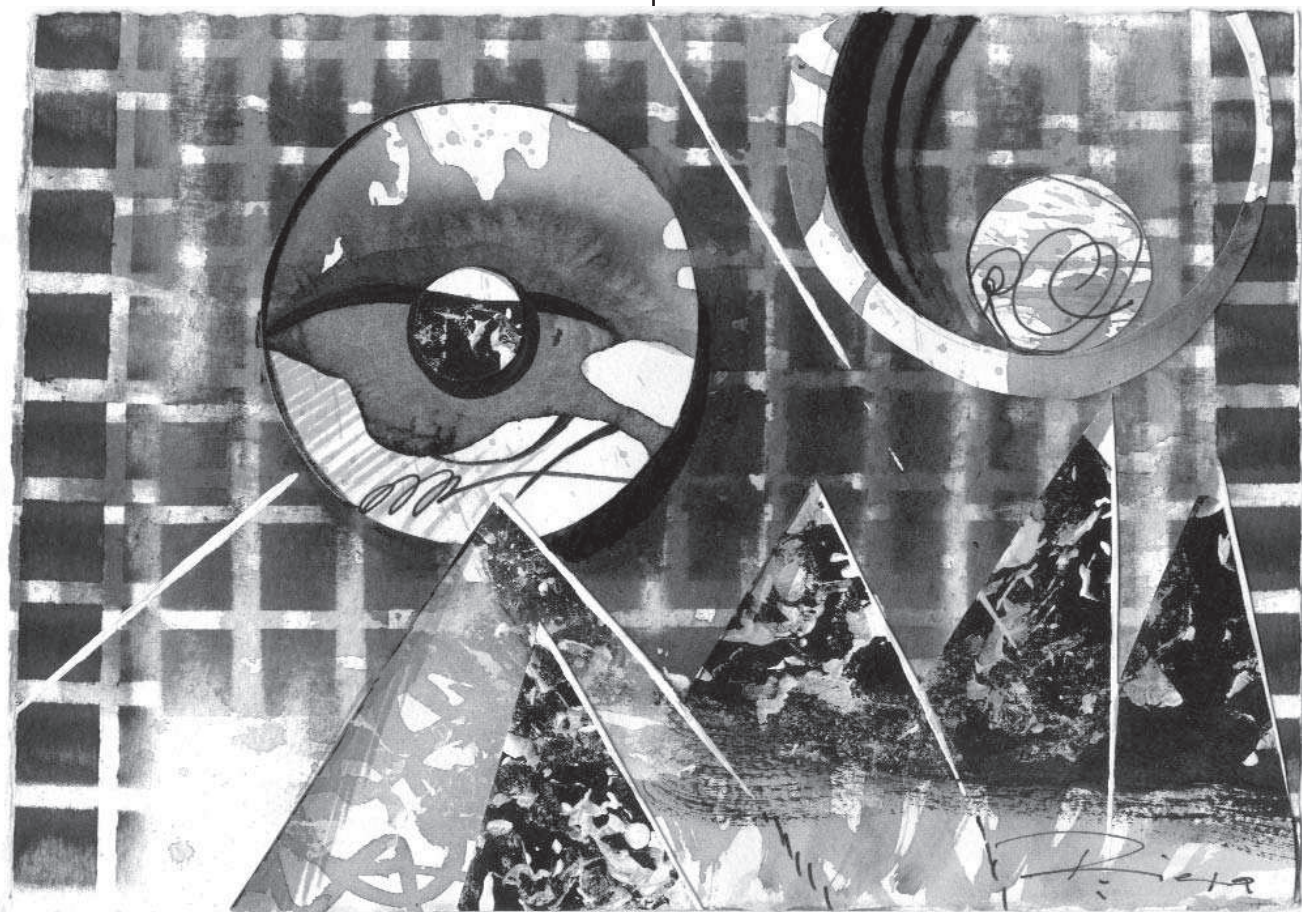
Como es bien sabido, a fines del Porfirato el Estado mexicano impulsó al menos dos empresas importantes

con capitales mixtos, públicos y privados: Ferrocarriles Nacionales de México (1908) y la Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura (1908). Debe observarse que esta política acercaba México a otros países latinoamericanos que ya tenían un número de empresas estatales, de transportes y de banca.

Durante la Revolución, el Estado mexicano jugó un papel más decisivo en la economía: desde 1915 incautó (y efectivamente estatizó) la mayor parte de los bancos regionales del país, tomó el control de la empresa de tranvías de la Ciudad de México, y se apropió de un importante número de haciendas. Sin embargo, no se planteó un nuevo concepto de empresa pública, sino que se adoptó una especie de supervisión controlada de ciertos sectores económicos clave. No sería sino hasta los años de 1920, que comenzaría a plantearse de manera más clara la conformación de empresas estatales, pero aún dentro de un esquema que podríamos clasificar como híbrido en lo que se refería a la administración de empresas.

En la práctica, la mayoría de las empresas estatales creadas entre 1925 y 1940 fueron bancos, lo que se debió a la demanda de nuevos instrumentos financieros tras la destrucción del sistema bancario y de los mercados de capitales que había tenido lugar en la Revolución. Concretamente, desde los años de 1920 se fue creando una banca paraestatal con objeto de proporcionar apoyos específicos al sector agrícola e industrial. Después de la creación del Banco de México (1925), la primera institución de este tipo fue el Banco Nacional de Crédito Agrícola (1926), siendo seguido por el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas (1933), la Nacional Financiera (1934), el Banco de Crédito Ejidal (1935) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (1937). Luego se fusionaron los bancos oficiales agrícolas en Banrural. Pero tampoco debe olvidarse la existencia de otras empresas menores, el Banco del Ejército, el Banco Obrero, ya desaparecido, e inclusive un banco que estaba destinado a apoyar a la industria cinematográfica, lamentablemente fenecido.

Entre las demás empresas públicas, la mayor seguía siendo Ferrocarriles Nacionales de México, firma mixta en cuanto a sus capitales. Luego vendría la formación de Pemex a partir de la nacionalización de las



empresas estadounidenses y británicas en 1938, y simultáneamente la organización de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), que encuentra sus orígenes históricos en 1937.

La situación financiera más compleja fue la de Ferrocarriles Nacionales, ya que el 50 por ciento del capital en forma de acciones, y sobre todo de bonos, estaba en manos de inversores extranjeros. Se tardó más de treinta años (1914-1944) en lograr la plena estatización de esta empresa. Como se recordará, después del comienzo de la Revolución mexicana, la situación financiera comenzó a complicarse y en 1914 —en medio de violentas luchas entre las facciones políticas— el gobierno federal suspendió los pagos sobre la deuda externa. Para entonces, el valor nominal de la deuda pública consolidada era de aproximadamente 300 millones de dólares, al que había que agregar otros 300 millones de los bonos externos pagaderos en oro de la empresa paraestatal de Ferrocarriles Nacionales de México. El gobierno mexicano declaró una moratoria unilateral de pagos desde 1914 cuando, a raíz

de la Revolución, las arcas del Tesoro simplemente quedaron vacías. Durante las décadas siguientes se llevaron a cabo repetidas negociaciones con los banqueros (que representaban a los acreedores extranjeros), pero el monto de los pagos concedidos por el gobierno fue siempre insignificante.

Las negociaciones sobre lo que podríamos denominar la deuda externa de Ferrocarriles Nacionales continuaron durante largo tiempo, siendo zanjadas finalmente por acuerdos firmados en 1942 y 1946, por los cuales los accionistas de la empresa paraestatal de Ferrocarriles Mexicanos recibieron un pago en efectivo de 100 millones de dólares por propiedades originalmente valuadas en diez veces esa suma.³ En otras palabras, se canceló el 80 por ciento de la deuda externa. A partir de entonces, la mayor empresa del país quedó completamente en manos del Estado.

³ Para el texto completo de los acuerdos de 1942 y 1946, consúltese Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Legislación sobre deuda pública*, México, SHCP, 1958, pp. 195-578.

Por su parte, en el caso de Pemex, los métodos de capitalización fueron drásticos, partiendo de una simple expropiación, la que sería también zanjada en complejas negociaciones entre los gobiernos de México, Estados Unidos y Gran Bretaña a finales de la Segunda Guerra Mundial. En lo que se refiere a la CFE, la expansión inicial se basó en inversiones propias, siendo complementadas luego con préstamos externos que permitirían la nacionalización de empresas eléctricas extranjeras a finales del decenio de 1950. Los estudios de Miguel Wionczek describen su financiamiento en los primeros decenios de la CFE.

Las empresas estatales y su financiamiento en la posguerra

Desde los años de 1940, los procesos de industrialización se tornaron dominantes dentro del desarrollo económico del país. El gobierno y la banca de fomento, en particular Nacional Financiera, apoyaron eficazmente una serie de proyectos estratégicos de desarrollo industrial tanto a nivel de siderurgia y metalurgia, como la naciente industria química y el sector de producción de bienes de consumo durables. Al tiempo que se multiplicaban las empresas industriales de capital privado nacional, el gobierno impulsó determinadas empresas estatales, especialmente aquellas que producían bienes intermedios: acero, petróleo y gas, electricidad, fertilizantes, así como las de transporte y comunicaciones. El grueso del financiamiento de dichas empresas provino de las utilidades y de la reinversión de éstas, pero fueron cobrando alguna importancia los créditos bancarios y préstamos extranjeros, casi todos gestionados por Nacional Financiera. Haremos hincapié en este tema del endeudamiento externo de las empresas estatales, porque este tipo de financiamiento resultó fundamental para su gran expansión en los años de 1970, así como para su crisis, en 1982.

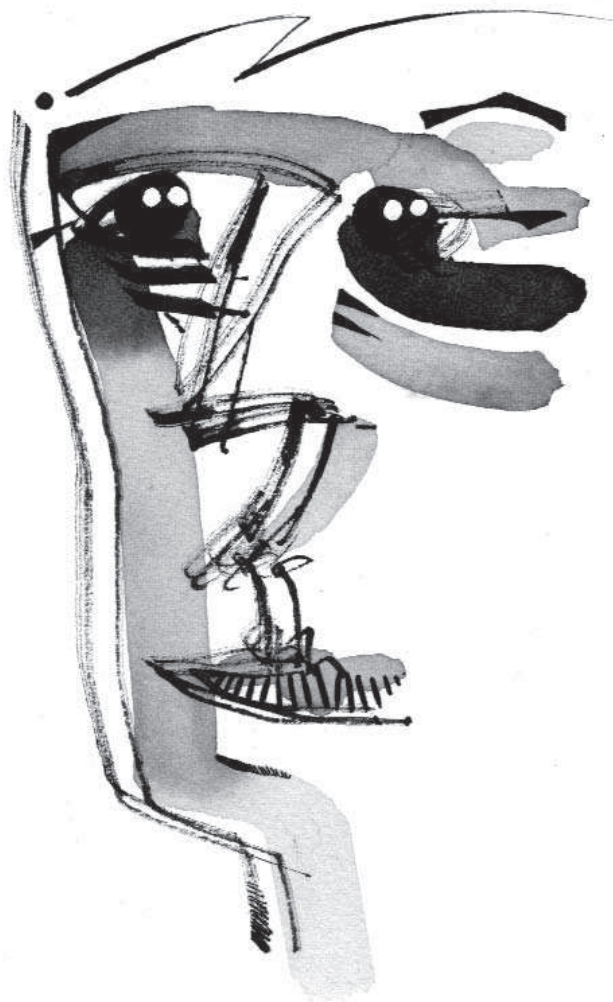
Desde la Segunda Guerra Mundial, fue en los rubros mencionados que se obtuvo mayor cantidad de préstamos externos, siendo Nacional Financiera intermediaria oficial que garantizaba un buen número de los créditos otorgados por organismos extranjeros de financiamiento. Así por ejemplo, entre 1942 y 1955, ayudó a gestionar unos 300 millones de dólares en

préstamos del Export-Import Bank (Ex-Im Bank) de Estados Unidos, para facilitar la importación de bienes de capital y equipo destinados a la empresa de Ferrocarriles Nacionales de México, a la administración de Caminos, a la CFE, Pemex, Altos Hornos, Guanos y Fertilizantes y un buen número de empresas adicionales que recibieron créditos menores.⁴ Después de 1955, este financiamiento se amplió con créditos para importación de equipo para transportes, energía eléctrica e industria.

De nuevo, en el caso de los préstamos otorgados por el Banco Mundial (conocido entonces como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento), la agencia intermediaria fue Nacional Financiera, la cual gestionó créditos externos por valor de 150 millones de dólares entre 1949 y 1955, siendo destinados a la electrificación y al desarrollo del sistema ferroviario, y en una proporción mínima a la industria de transformación. Luego de 1954 se suspendieron nuevos créditos del Banco Mundial para México, no siendo sino hasta 1958 cuando se obtuvieron otros 45 millones de dólares para completar el programa quinquenal de electrificación.

A pesar de los montos relativamente pequeños de estos créditos, fueron clave para los procesos de industrialización que tuvieron lugar en el país en los años de 1950. Por otra parte, debe recordarse que todavía no existía una oferta significativa de capitales internacionales para inversión en México. De allí que en los años de 1960 fuese tan importante el papel de la banca multilateral. Como lo ha referido Rosario Green en una monografía sobre el tema, un buen número de los proyectos de desarrollo en los años de 1960-1970 fueron apuntalados con préstamos de la banca multilateral. Entre los organismos que proporcionaron mayores recursos destacaron tres: el Banco Mundial (800 millones de dólares), el Banco Interamericano de Desarrollo (530 millones de dólares) y el Ex-Im Bank, del gobierno de Estados Unidos (660 millones dólares). El Banco Mundial otorgó apoyos fundamentales para financiar

⁴ Rosario Green (1988: 70-72) no da cuenta de estos créditos por no haberse fijado en el papel de Nacional Financiera, como gestora de los préstamos del Ex-Im Bank.



proyectos de electrificación, con una clara preferencia por la CFE que requería importar una gran cantidad de equipo. En segundo término, proporcionó préstamos para la construcción de carreteras, seguido a considerable distancia por créditos otorgados al sector mexicano de riego, a la agricultura y la industria. En cambio, el Banco Interamericano de Desarrollo tenía otras prioridades, destacándose en primer lugar los préstamos para irrigación, seguidos por créditos para la agricultura, la industria y los transportes. Finalmente, el Ex-Im Bank, como de costumbre, otorgaba fundamentalmente fondos para facilitar la exportación de bienes de capital de Estados Unidos a México.⁵

En toda esta etapa se fueron multiplicando las empresas estatales, que llegaron a ser más de 270 para el

año de 1970. En términos generales, la mayoría estaban dedicadas a banca, transportes y comunicaciones e industrias productoras de bienes intermedios, como ya se señaló. Sin embargo, después de 1970 fue ampliándose enormemente el abanico de las empresas estatales e increíblemente llegó a superar el número de más de mil firmas estatales o paraestatales. En este sector se fueron incluyendo firmas de todos los sectores y todos los colores, siendo algunas simples rescates, mientras otras proyectos de tipo político/económico. En todo caso, en el decenio de 1970 se fue desvirtuando el concepto de lo que debían ser las empresas estatales, para entrar en una especie de *anarquía organizativa*. Es decir, no existía una clara racionalidad en la conformación de las nuevas empresas, pero dado el crecimiento continuo del sector paraestatal, se tuvieron que crear mecanismos cada vez más complejos y burocráticos para intentar supervisarlo y regularlo. Ello no resultó funcional, situación que empeoró gravemente como consecuencia del fuerte endeudamiento externo de las mayores empresas estatales.

El auge de la deuda externa en los años de 1970: la construcción de una tragedia

Si bien el endeudamiento había despegado en los años de 1960, debe enfatizarse que fue en el decenio de 1970-1980 cuando se produjo el incremento más notable de la deuda externa en la historia del país. Las cifras de la deuda externa pública consolidada mexicana demuestran la extraordinaria rapidez del proceso, aumentando de aproximadamente 7 mil millones de dólares hacia 1970, doblando a 14 mil millones de dólares en 1974, subiendo a 29 mil millones en 1977, hasta alcanzar la suma descomunal de cerca de 80 mil millones hacia principios de 1982. Curiosamente, la proporción relativa de deuda pública y privada no se modificó, alcanzando aproximadamente 70 por ciento para el sector público y casi 30 por ciento para el sector privado durante el gran auge de endeudamiento externo, entre 1972 y 1982.⁶

⁵ La información sobre los préstamos de los organismos financieros multilaterales u oficiales proviene de Green (1998), *passim*.

⁶ Un análisis fundamental del endeudamiento de los años de 1970 es el de Rosario Green (1988 y 1998).

Cuadro 1
Saldo de la deuda externa pública
Deuda bruta según el tipo de usuario. 1970-1996
(valores porcentuales)

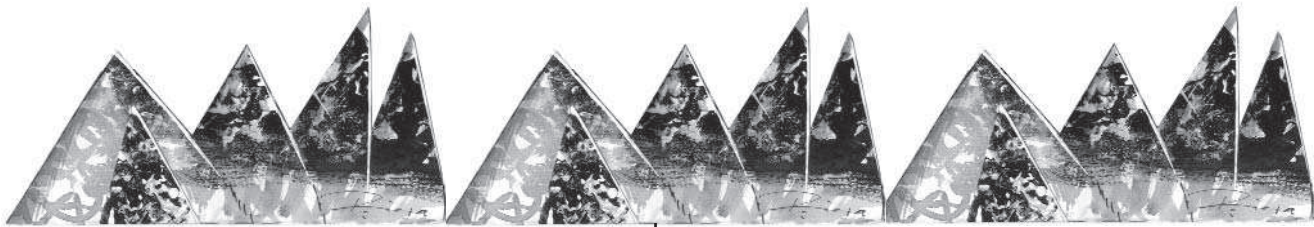
Año	Sector gobierno	Sector paraestatal contratado	Entidades financieras	Otras entidades	Total
1970	16.45%	44.27%	29.68%	9.60%	100.00%
1971	16.32%	44.80%	29.64%	9.23%	100.00%
1972	17.38%	43.95%	24.67%	13.99%	100.00%
1973	19.60%	42.80%	27.00%	10.59%	100.00%
1974	19.54%	41.28%	29.26%	9.92%	100.00%
1975	15.01%	41.56%	30.01%	13.41%	100.00%
1976	14.95%	39.43%	34.30%	11.32%	100.00%
1977	16.01%	39.81%	30.34%	13.84%	100.00%
1978	18.26%	43.12%	30.40%	8.22%	100.00%
1979	17.26%	45.06%	31.48%	6.21%	100.00%
1980	16.63%	48.17%	29.30%	5.90%	100.00%
1981	13.66%	50.06%	31.02%	5.26%	100.00%
1982	21.19%	46.27%	26.07%	6.47%	100.00%
1983	27.12%	42.49%	23.91%	6.48%	100.00%
1984	35.53%	39.27%	20.94%	4.25%	100.00%
1985	35.56%	40.49%	19.73%	4.21%	100.00%
1986	42.04%	30.05%	23.89%	4.02%	100.00%
1987	42.98%	28.62%	24.72%	3.68%	100.00%
1988	45.67%	26.13%	24.99%	3.20%	100.00%
1989	48.11%	26.98%	22.31%	2.61%	100.00%
1990	59.87%	10.47%	27.68%	1.99%	100.00%
1991	63.92%	9.86%	25.31%	0.92%	100.00%
1992	58.01%	12.36%	29.60%	0.02%	100.00%
1993	54.83%	12.07%	33.10%	0.00%	100.00%
1994	52.18%	14.06%	33.76%	0.00%	100.00%
1995	59.46%	11.59%	28.95%	0.00%	100.00%
1996	76.96%	13.08%	9.97%	0.00%	100.00%

Fuente: José Antonio Ibáñez, *Subdesarrollo, mercado y deuda externa* (2000).

Una revisión de los principales contratantes de préstamos entre 1970 y 1976 (recabada por la Secretaría de Hacienda), indica que para el año de 1981, casi la mitad de la deuda externa bruta (50 por ciento) era responsabilidad del sector paraestatal industrial, mientras que casi 20 por ciento era de la banca paraestatal. Aparte del gobierno federal que en sí mismo retenía el 14 por ciento de la deuda, los mayores deudores fueron Pemex, la CFE —cada uno con algo más de 3 mil mi-

llones de dólares—, seguidos por tres bancos paraestatales y uno privado: Bancomer. Debe señalarse que si bien el incremento de la deuda contraída por Pemex fue de 600 por ciento en seis años, los bancos públicos y privados fueron aún más atrevidos, aumentando su endeudamiento externo por entre mil y dos mil por ciento en el mismo lapso (véase cuadro 1).

Hay un factor fundamental que explica la actitud de los tecnócratas y banqueros mexicanos, quienes



consideraban que no existía el peligro real de un incremento adicional de la deuda externa. Me refiero al hecho que significó el descubrimiento de inmensos yacimientos de petróleo en el Golfo de México en 1976. Con las ganancias obtenidas por la explotación del “oro negro”, se consideraba como factible el pago de la deuda, a pesar de que ésta crecía aun más rápidamente que los ingresos logrados por las exportaciones de crudo.

Un amplio abanico de bancos internacionales inmediatamente se dieron a la tarea de atraer como clientes al gobierno mexicano, las empresas paraestatales y los bancos, así como a algunas compañías privadas mexicanas. De acuerdo con la información recabada por Rosario Green, el auge del endeudamiento externo entre 1977 y 1981 estuvo marcado por una franca internacionalización de los préstamos para México. En 1977 todavía era muy claro el dominio de los bancos de Estados Unidos que manejaban alrededor del 47 por ciento de la deuda externa pública. Para 1980, en cambio, bancos del Reino Unido controlaban casi 24 por ciento del total, un nivel similar a la suma de los créditos adelantados por la banca estadounidense; a ello había que agregar los fuertes aportes de bancos japoneses, alemanes, franceses, canadienses y suizos, en ese orden (Green, 1998). Sin embargo, ya en plena crisis financiera internacional —en 1981-1982— el porcentaje de nuevos préstamos proporcionados por bancos de Estados Unidos volvió a repuntar, siendo mayoritariamente créditos a muy corto plazo, con tasas de interés cada vez más altas, destinados simplemente a refinanciar la deuda preexistente.

De nuevo, dos grandes empresas paraestatales encabezaron la carrera por los préstamos —Pemex y CFE—, aunque la petrolera claramente llevaba la delantera. De hecho, fue desde esas fechas cuando la Secretaría de Hacienda comenzaría a utilizar a Pemex como una especie de *caja chica* para el pago del servicio de la deuda, política que se ha mantenido incólume hasta nuestros días. Y debe agregarse que ello explica porque durante tanto tiempo esta gran empresa petrolera estatal no ha logrado mantener un nivel de inversiones adecuadas y actualmente tenga muy serias carencias en cuanto a reservas comprobadas, equipo, capacidad de

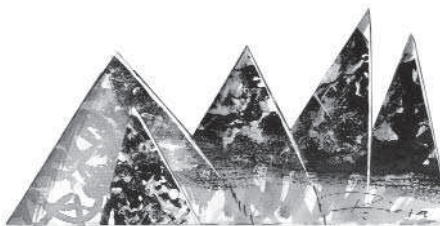
refinación de gasolina de alta calidad y cuellos de botella fundamentales en el ramo petroquímico.

Pero aparte del endeudamiento de Pemex, debe hacerse hincapié en que la crisis de 1982 fue provocada también por el endeudamiento realmente enloquecido de la banca de desarrollo y de algunos bancos mexicanos privados que buscaron fondos en el exterior para reciclarlos localmente (Green, 1998: 104 y Quijano, 1985: 159-161). Los bancos paraestatales Nacional Financiera, Banrural y Banobras incrementaron sus deudas externas de manera notoria hasta aproximarse a los 20 millones de dólares (véase cuadro 2). En principio, los directivos de estas entidades y de varios bancos mexicanos privados hicieron el cálculo de poder obtener fondos a bajo costo en el exterior, para luego re-prestarlo a nivel doméstico a tasas más altas. Pero todo el juego financiero dependía de que no hubiese una alza súbita de intereses a nivel internacional ni una devaluación en México, procesos ambos que sí se dieron, el primero a partir de la subida de los intereses en 1981 y, luego, la doble devaluación de 1982 y 1983.

La irresponsabilidad en el manejo de la banca estatal y privada ayuda a explicar porqué estas empresas se encontraron en virtual situación de quiebra a partir de la primera devaluación de agosto de 1982. Y ese mismo endeudamiento inmanejable explica, al menos en parte, las condiciones que llevarían a la nacionalización de toda la banca, decretada por el entonces presidente José López Portillo apenas un mes después. Paradójicamente, en el preciso momento de bancarrota del viejo proyecto estatista —que había cobrado tanta fuerza en los años de 1970—, la cúpula en el poder no resolvió cambiar de rumbo sino al contrario, acentuaría el intervencionismo estatal, asumiendo el control sobre buena parte del sistema financiero del país.

Quiebra financiera de las empresas estatales a partir de la crisis de 1982

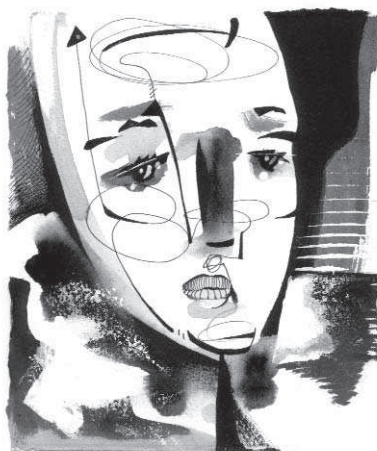
La nacionalización de la banca permitió al gobierno contar con una fuente de crédito enorme que contribuiría a cubrir los inevitables déficit que surgieron desde el estallido de la crisis. Pero no resolvió el problema del endeudamiento externo, que se agudizó de manera



Cuadro 2
Deuda pública externa, principales prestatarios*
(Millones de dólares)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Saldo	4 546	5 065	7 071	9 975	14 449	19 600	22 912	26 264	29 757	33 813	52 961	58 874	62 556	69 378
Gobierno federal	742	798	1 081	1 488	1 550	2 864	3 669	4 797	5 135	4 828	5 511	8 483	12 365	16 115
Pemex	508	489	727	925	1 732	2 221	3 038	4 322	5 802	8 121	15 669	15 954	15 383	15 284
Sector eléctrico	1 056	1 213	1 094	2 058	2 782	3 264	3 734	4 813	5 823	4 794	5 582	6 248	6 246	6 099
Nafinsa	224	407	641	913	1 525	2 422	2 354	2 509	2 393	5 946	9 145	10 272	10 413	11 036
Bancomer	30	58	462	810	972	1 041	678	247	460	1 503	3 185	3 221	3 183	3 247
Banobras	47	54	146	245	323	625	864	844	2 106	2 481	4 521	4 842	4 958	5 007
Banrural	405	356	500	909	627	981	1 116	1 233	1 230	1 466	2 529	2 704	2 688	2 927
Finasa	235	38	117	141	352	666	903	1 109	1 147	1 564	1 455	1 385	1 366	1 408
Conasupo	214	369	682		666	402		346	1 086	1 261	1 252	1 336		
Telmex	271	323	453	597	687	751	775	765	753	730	897	934	941	
Fertimex	40	48	48	43	50	124	127	158	214	224	473	472	447	573
AHMSA	74	104	114	210	362	471	470	421	387	361	527	468	453	451
Fundidora Monterrey	-	-	-	-	-	-	-	-	-	365	360	349	358	
Banpesca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	101	328	312	341
Sicartsa	-	5	5	85	247	284	317	336	287	92	73	199	282	535
Otros	1 185	1 224	1 413	1 695	3 116	3 311	4 209	4 034	3 606	1 330	2 009	1 780	1 925	3 720

* Deuda de largo plazo.
Fuente: Rosario Green (1998), cuadro 20.



notoria en la medida que el gobierno no tenía recursos con qué pagar. Las sucesivas reestructuraciones de la deuda —llevadas a cabo en los años sucesivos— consistieron esencialmente en préstamos de refinanciamiento otorgados por la banca internacional para que el gobierno no se declarara en moratoria. Eventualmente, los acreedores obligaron a las autoridades hacendarias a canalizar el grueso de los recursos petroleros a cubrir los intereses de la deuda. Una parte sustancial de la deuda de las paraestatales fue trasladada al gobierno federal y a la banca paraestatal, pero era garantizada esencialmente por Pemex.

Desde 1986 la presión aumentó notablemente sobre el gobierno para vender una buena parte de las empresas estatales. La mayoría de éstas eran poco eficientes y contaban con deudas difícilmente pagables. Ante la imposibilidad de contar con nuevos subsidios del gobierno, se hacía manifiesto que muchas debían venderse. Así comenzó el proceso de privatización que luego tuvo tantos vericuetos.⁷ Pero más allá de los aspectos particulares con respecto a la venta de determinadas empresas, lo que deseamos subrayar es que el proceso de privatización que implicó la venta de 500 empresas paraestatales (grandes y chicas) entre 1986 y 1990, marcaba el ocaso de las empresas públicas. La venta de Telmex, de empresas mineras y siderúrgicas, de los Ferrocarriles Nacionales, de Conasupo y de tantas otras firmas constituye un capítulo importante pero poco estudiado de la reciente historia económica del país.

A lo largo del decenio de 1990, el proceso de privatización siguió su marcha y, aunque hoy en día parece haber tocado su fin, el hecho es que solamente subsisten unas cuantas empresas públicas grandes, siendo las mayores Pemex y CFE. Es previsible que estas grandes compañías sigan siendo estatales, aun cuando firmen acuerdos con empresas transnacionales para determinadas operaciones. Pero también es claro que después

de la crisis de 1982 nada seguiría siendo igual. La época de oro de las empresas estatales había concluido.

BIBLIOGRAFÍA

- Aboites, Luis, *El agua de la nación: una historia política de México, 1888-1946*, México, CIESAS, 1998.
- Ayala Espino, José, *Mercado, elección pública e instituciones: una revisión de las teorías modernas del Estado*, México, Miguel Ángel Porrúa/Facultad de Economía-UNAM, 2000.
- Carrillo Castro, Alejandro, *La reforma administrativa en México*, México, Miguel Ángel Porrúa, 1980.
- Carrillo Castro, Alejandro y Sergio García Ramírez, *Las empresas públicas en México* (pról. de Francisco Labastida Ochoa), México, Miguel Ángel Porrúa, 1983.
- Céspedes del Castillo, Guillermo, *El tabaco en Nueva España*, Madrid, Real Academia de la Historia, 1992.
- Comín Comín, Francisco y Pablo Martín Aceña, *La Compañía Arrendataria de Tabacos. La evolución del monopolio entre 1936 y 1945*, Madrid, Fundación Empresa Pública, 1999.
- Crespo, Horacio (coord.), *Historia del azúcar en México*, 2 vols., FCE/Azúcar S.A., 1989.
- Evans, Peter, *The alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*, Princeton, Princeton University Press, 1979.
- Green, Rosario, *La deuda externa de México: 1973-1987, de la abundancia a la escasez de créditos*, México, Nueva Imagen, 1988.
- , *Lecciones de la deuda externa de México, de 1973 a 1997: de abundancias y escaseces*, México, Fundación Colosio/FCE, 1998.
- Kuntz Flicher, Sandra y Paolo Riguzzi (coords.), *Ferrocarriles y vida económica en México, 1850-1950*, México, UAM/El Colegio Mexiquense/Ferrocarriles Nacionales de México, 1996.
- Martínez Omaña, María Concepción, *La gestión privada de un servicio público: el caso del agua en el Distrito Federal, 1988-1995*, México, Instituto Mora/Plaza y Valdés, 2002.
- Meggison, William L., y Jeffrey M. Netter, "From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization", en *Journal of Economic Literature*, XXXIX, junio de 2001, pp. 321-389.
- Quijano, José Manuel, Hilda Sánchez y Fernando Antía, *Finanzas, desarrollo económico y penetración extranjera*, Puebla, UAP, 1985.
- Rogozinski S., Jacques, *La privatización de las empresas paraestatales*, México, FCE, 1993.
- , *La privatización en México: razones e impactos*, México, Trillas, 1997.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Legislación sobre deuda pública*, México, SHCP, 1958.
- Toledo Beltrán, Daniel y Francisco Zapata, *Acero y Estado: una historia de la industria siderúrgica integrada de México*, 2 vols., México, UAM-Iztapalapa, 1997.
- Vega Navarro, Ángel de la, *La evolución del componente petrolero en el desarrollo y la transición de México*, México, UNAM, 1999.

⁷ El estudio más exhaustivo de la literatura sobre el tema es William L. Megginson y Jeffrey Milton Netter, "From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization", en *Journal of Economic Literature*, XXXIX, junio de 2001, pp. 321-389.

Empresarios y política industrial: un estudio histórico comparado entre México y Japón

La empresa y los empresarios representan universos que merecen atención especializada para entender sus motivaciones y desarrollo. La empresa capitalista moderna tiene su origen en los países europeos, pero en un principio logró expresar toda su potencialidad en aquellos países que practicaban la religión protestante. Max Weber en su estudio clásico *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* destaca esa relación por lo que es común asociar el desarrollo empresarial a mentalidades, comportamientos y actitudes. A partir de la importancia mundial que la economía japonesa fue adquiriendo en la década de los años setenta, y del éxito logrado por una serie de países del Sudeste asiático en sus políticas de desarrollo industrial, se empezó a hablar de una *ética confuciana* que ligaba el éxito empresarial a una peculiar forma de organización y disciplina en el trabajo.¹

Pero así como existe una idea de que cierta ética se liga al éxito empresarial, también existe su contraparte que asocia el atraso económico a características raciales o culturales como veremos más adelante. Al lado de este tipo de imágenes puramente racistas, existen una serie de estudios que ubican la actividad empresarial dentro de ciertos marcos culturales que resultan adecuados para entender aspectos del desarrollo de las actividades empresariales. Los valores éticos en estas actividades nunca se expresan de manera pura sino asociados a contextos socioeconómicos específicos,² por lo que los estudios que abordan el éxito o fracaso empresarial no sólo a partir de su dinámica propiamente económica sino a partir de esos valores



* Dirección de Estudios Históricos, INAH.

¹ Véanse Yamamoto Shichihei y Lynne E. Riggs, *The Spirit of Japanese Capitalism and Selected Essays*, USA, University Press of America, 1991; Choong Soon Kim, *Culture of Korean Industry. An Ethnography of Poongsan Corporation*, Arizona, University of Arizona Press, 1992.

² Sergio Hernández G., "Las empresas de los inmigrantes japoneses en México. El caso de la familia Kasuga", en Rosa M. Meyer y Delia Salazar (coords.), *Los inmigrantes en el mundo de los negocios, siglos XIX y XX*, México, INAH/Plaza y Valdés, 2003.



determinados históricamente resultan ampliamente pertinentes.

Aunque las empresas y empresarios no se desarrollan al margen de los valores personales y sus percepciones del mundo, su actividad puede ser impulsada o frenada por las políticas que las entidades gubernamentales promuevan. En el presente estudio abordo en primer lugar la importancia de los acontecimientos internacionales en el impulso primario que tuvo la industrialización en México y Japón a partir del siglo pasado, y cómo esta circunstancia moldeó de manera contundente el sentido de las empresas y las funciones de los empresarios. Abordo enseguida, desde un plano com-



parativo entre ambos países, cómo las políticas industriales fueron determinantes para ir afinando el tipo de actividades industriales, lo mismo que las respuestas empresariales resultaron viables para esos proyectos. Las empresas tradicionales o artesanales ya constituidas se veían fuertemente impactadas ante el dinamismo que la gran industria les imponía, pero aquí igualmente serían tanto la política industrial como la reacción empresarial ante ese hecho lo que determinaría su supervivencia y su integración a ese nuevo contexto

económico. Igualmente intento valorar cómo la importación de tecnología foránea y la forma en que fue introducida y utilizada permitió explicar la dependencia o no de los empresarios al mercado internacional y su capacidad y grado de innovación ante ese fenómeno. Pongo especial atención a casos específicos y tipos de industria que pueden aclarar en particular comportamientos empresariales y desarrollo de ciertas ramas industriales para ambos países.

Finalmente, en la última parte del estudio, trato de ubicar nuevamente el contexto internacional que nos permite comprender la situación de las industrias después de la Segunda Guerra Mundial en los dos países. En el caso de Japón me detengo a explicar el funcionamiento de la empresa automotriz Toyota en ese contexto, y su relación con las pequeñas empresas, que sería determinante para entender su capacidad expansiva al lado de grandes industrias y por lo tanto su éxito o fracaso y su eficiencia o ineficiencia económicas. En el caso mexicano explicaré en primer lugar el modelo de desarrollo industrial impulsado por el gobierno del presidente Miguel Alemán, y a partir de él la situación y las propuestas alternativas que impulsaba el grupo de pequeños empresarios agrupados en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CNIT) que dirigía José Domingo Lavín.

Los inicios del proceso de industrialización en México y Japón

El proceso industrializador de México y Japón no se inició en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Se fue gestando en décadas anteriores al conflicto bélico, adquiriendo gran intensidad en la posguerra debido a la infraestructura económica que habían sido capaces de crear desde fines del siglo pasado.

En sus inicios ese afán o anhelo industrializador que de pronto se apoderó de las clases dominantes de ambos países estaría inspirado en el progreso de los países europeos. La época Meiji³ y la del Porfiriato marcarán en ambos países los inicios de la industrialización.

³ Esta época se inició con la caída en 1868 del régimen del shogun (título del máximo jefe militar que gobernaba Japón) y la reno-



En el caso japonés los afanes industrializadores estarían muy ligados a las amenazas de los países imperialistas debido a su expansión en Asia: recordemos que en 1854 el comodoro Matthew Perry —quien igualmente había participado en la invasión del puerto de Veracruz en 1847— ancló sus barcos en la bahía de Toldo en 1853, y mandó entregar al gobierno del shogun una carta del presidente estadounidense Fillmore. En dicha carta se solicitaba a Japón abrir sus puertos al comercio, y junto con la misiva el comodoro le mandó algunos presentes al shogun, entre los que se encontraba precisamente un grabado que ilustraba la toma de Veracruz. Al año siguiente, el enviado estadounidense

vacación del poder del emperador. A partir de entonces se dio una acelerada industrialización y modernización del país en todos los sentidos. Para un acercamiento a esta etapa, desde la perspectiva de ruptura que significó la caída del shogunato, consultar a Paul Akamatzu, *Meiji 1868. Revolución y contrarrevolución en Japón*, Madrid, Siglo XXI, 1968. Michiko Tanaka, *et al.*, *Japón: su tierra y su historia*, México, El Colegio de México, 1991. Para comprender su desarrollo económico desde mediados del siglo XIX, véase Nakamura Takafusa, *Economía japonesa, estructura y desarrollo*, México, El Colegio de México, 1990, caps. I y II de la segunda parte; William Lockwood, *The Economic Development of Japan. Growth and structural change 1868-1938*, Princeton, Princeton University, 1962.

regresaría y obtendría la firma de un tratado que permitiría la apertura de algunos puertos y, años más tarde, se otorgaría injustamente la extraterritorialidad de esos puertos a los extranjeros.⁴

En estas condiciones el crecimiento industrial japonés tuvo dos características básicas: la primera se refiere al hecho de que la elite dirigente del gobierno Meiji percibió con toda brillantez que el desarrollo de las grandes potencias estaba fuertemente ligado a su expansión colonial, por lo que el crecimiento económico del país tendría que estar indisolublemente relacionado al fortalecimiento militar. La construcción entonces de fábricas, ferrocarriles, etcétera, tenía como fin un bienestar material, pero también la creación de un ejército poderoso. Así, la consigna lanzada por el gobierno Meiji de *fukoku-kyohei* (país rico-ejército poderoso) marcaría fuertemente el crecimiento industrial y le dará otra motivación más, un sentido estratégico que rebasaría su carácter propiamente militarista, por lo que no sólo se arraigaría en los sectores del ejército, sino también en el conjunto de la población y en el sector industrial.

El Estado Meiji se concibió como promotor del desarrollo por lo que impulsó tanto la inversión pública en destinos determinados como la inversión privada para que creara nuevas industrias. *Grosso modo*, en este primer periodo de Meiji, el gobierno determinó tres ejes fundamentales de acción: 1) creación de la red ferroviaria del país, de correos y telégrafos como empresas propiedad del Estado; 2) creación de empresas y minas estatales que posteriormente transfirió a la iniciativa privada, y 3) formación de una infraestructura financiera de crédito y banca en manos privadas y estatales. Sobre esta base, fomentó la creación de sociedades anónimas para la modernización económica; el caso de la red ferroviaria fue un claro ejemplo de las muchas sociedades que se crearon, pues ante el alto costo y riesgo financiero de su construcción utilizó los recursos de antiguos señores feudales y de la nobleza para terminar la línea Tokaido, aún hoy una de las más importantes del país.

⁴ Véase Omar Martínez Legorreta, “De la modernización a la guerra”, en Michiko Tanaka, *op. cit.*, p. 175.



El otro elemento a destacar es que la industrialización tuvo una gran motivación nacionalista, que se tradujo en una verdadera hazaña de defensa de las industrias tradicionales y de creación de industrias modernas que impidieran la inundación de productos extranjeros. La industria textil, por ejemplo, tuvo mucho éxito en producir hilos de algodón y seda con tecnología francesa, inglesa o italiana; igualmente adaptó la tradicional técnica japonesa a una etapa de mecanización, copiando modelos de maquinaria extranjera. Otra manera importante de impulsar este proceso de industrialización se logró al reunir capitales dispersos y fundar fábricas modernas que requerían de gran inversión. Gracias a esto, se formaron grandes empresas a lo largo y ancho del país, lo que permitió igualmente que los modernos negocios como los ferrocarriles y la electricidad, las hilanderías, etcétera, fueran industrias regionales. Por mencionar un ejemplo, el caso de la Hilandería de Osaka, una de las más importantes en su tiempo, introdujo la técnica inglesa de Lancashire al mandar a un obrero japonés a trabajar en una fábrica en Inglaterra; esta empresa llegó a tener más de 1 500 husos, y la fuerza motriz fue proporcionada por una máquina de vapor. El dueño compró maquinaria inglesa, pero cuando se percató de que la inversión en bienes de capital no compensaba los costos, se creó un turno de trabajo nocturno que le permitió descender a la mitad la relación entre capital y trabajo, hecho que a la larga le permitió desarrollarse. En otros casos en que se copiaron las técnicas europeas de producción de seda, diferentes a la japonesa, se mandaron construir los equipos de producción a mano con carpinteros y herreros que reprodujeron las piezas originales.⁵

En el caso de México, en cambio —donde permeaban las ideas liberales y positivistas—, el gobierno del general Porfirio Díaz entendía que el papel del Estado en el plano económico era el de promover y garantizar las condiciones e incentivos necesarios para que el capital pudiera expandirse. La generación de la riqueza, además de producir un bienestar general, acercaría al país al nivel de los países civilizados, por lo que la industrialización era un medio efectivo para

generar esa riqueza. Si los capitales que se necesitaban para iniciar ese proceso no eran suficientes en el país, la inversión extranjera sería el medio para suplir esa deficiencia y atraer la moderna tecnología científica que la producción fabril requería. La política del *laissez-faire* abrió de par en par las puertas del país para que las empresas extranjeras nos redimieran del atraso económico y dejaran hacer su trabajo de modernidad civilizatoria. Por esto Raymond Vernon señala que Díaz asignó a los extranjeros un papel en la economía mexicana que “tiene pocos paralelos en la historia de los estados modernos”.⁶

Existía otro factor importante que es necesario puntualizar, me refiero a la concepción que tenía el grupo de los *científicos* sobre el desarrollo de la civilización: existía una cultura superior, de acuerdo con esta concepción, que era representada por los países europeos y Estados Unidos, superioridad que se basaba en la cualidad racial y cultural de sus pueblos; en tanto la cultura india era inferior por lo que estaba destinada al fracaso.⁷ Estas concepciones permeaban no sólo al grupo de *científicos* que tenía un papel preponderante en la conducción del país, sino a los grupos económicos dominantes en su conjunto, hecho que se plasmaría en la puesta en marcha de un modelo de desarrollo industrial muy explosivo en cuanto a su crecimiento acelerado, pero muy dependiente en términos de las fluctuaciones del mercado internacional y de su propia reproducción, como veremos.

En efecto, la producción industrial de 1880 a 1910 mostró gran dinamismo, al crecer a tasas anuales de 3.6 por ciento más o menos semejante a la tasa japonesa de

⁶ Raymond Vernon, *El dilema del desarrollo económico de México*, México, Diana, 1967, p. 61. Fernando Rosenzweig Díaz estudia el impacto de la inversión extranjera en el crecimiento de la industria nacional, en *Historia Moderna de México. El Profiriatto*, México, Hermes, 1955, pp 311-482

⁷ Véase Albert O. Hirschman, *Latin American issues: essays and comments*, New York, Twentieth Century Fund., 1961. En el caso japonés existía una admiración hacia el desarrollo de los países europeos, pero esto no se traducía en un sentimiento de inferioridad, sino más bien en un problema de nivel de desarrollo que había que igualar. Incluso para justificar años más tarde el expansionismo y el colonialismo japonés, se elaboró una teoría de superioridad de la “raza Yamato”, nombre antiguo del Japón, véase John Dower, *War without mercy*, New York, Pantheon, 1986, cap. 10.

⁵ Nakamura Takafusa, *op. cit.*, pp. 101-105.

5.6 por ciento.⁸ Sin embargo, el modelo industrializador iba adquiriendo claramente características distintivas en cuanto a la integración del mercado interno y en su ligazón al mercado internacional. Como sabemos, una de las premisas del proceso fabril es que el mercado local, nacional o internacional tenga capacidad de absorber la creciente cantidad de productos que dicho proceso genera para reproducirse de manera ampliada. También, como hemos señalado, el eje del desarrollo industrial en México estaba ligado a la inversión extranjera, empresas productoras de minerales industriales o preciosos, petróleo o ferroviaria operaban directamente con tecnología extranjera, por lo que se aprovisionaban en cuanto a sus necesidades de bienes de capital en sus países de origen.

Ahora bien, las empresas mexicanas que se fueron desarrollando al influjo de este crecimiento y que producían bienes intermedios como acero, vidrio o cemento; o aquellas industrias nuevas de consumo final como la cervecera, cigarrera o textil, para iniciar operaciones importaron maquinaria y equipo ante la incapacidad del mercado nacional para producirlos. Si bien la tecnología extranjera permitió incrementar rápidamente la producción —suponiendo que se supiera utilizar— necesitaba como decíamos de un mercado masivo que le permitiera reproducirse. Sin embargo, como muestra muy bien Stephen Haber, ni la industria acerera llegó a funcionar al 50 por ciento de su capacidad ni la cementera rebasó las dos terceras partes de su capacidad potencial.⁹ Este problema derivó en otros más que crearon un círculo vicioso de ineficacia; me refiero al hecho de que al no ser utilizadas plenamente los costos unitarios se incrementan, lo que determinó que trabajaran a costos más altos que otros países y en definitiva no pudieron competir por nichos de mercado para así incrementar su producción y lograr economías de escala que posibilitaran su posterior expansión. La tecnología importada, además de los enormes costos que representaba, no correspondía a las necesidades

⁸ René Villarreal, “El desarrollo industrial de México: una perspectiva histórica”, en *México 75 años de Revolución*, México, FCE, 1988, y Nakamura Takafusa, *op. cit.*

⁹ Stephen Haber, *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial, 1992, pp. 48-49.



del mercado nacional en formación, pues estaba diseñada para responder a consumos masivos que se daban en los países europeos y en Estados Unidos.¹⁰

La utilización de esta tecnología llegó a plantear un problema realmente absurdo para un país como el nuestro, me refiero a la industria del vidrio, una de cuyas empresas más importantes era Vidriera Monterrey, que en un principio se dedicó sólo a la producción de botella para abastecer a la creciente industria de la cerveza. En este caso, se repitió el problema de mercado pero en sentido contrario, pues no podía responder a las necesidades de crecimiento acelerado de la industria cervecera, puesto que no existían suficientes trabajadores que dominaran el soplado de vidrio, por lo que fue necesario contratar trabajadores extranjeros.¹¹ En este sentido resultó claro que muchas de las industrias mexicanas, desde sus inicios, resultaron estructuralmente ineficientes por la forma en que fueron impulsadas: por un lado, porque la maquinaria (y en general todos los bienes de capital importados con que fueron creadas) estaba subutilizada, hecho que creaba gastos adicionales de mantenimiento y llevaba a que funcionaran con altos costos de producción. Por otro lado, los costos de amortización de estos bienes —ya de por sí elevados— eran presionados al alza debido a los gastos de instalación que implicaba el transporte, los seguros y el pago a personal extranjero para su puesta en marcha, a tal grado que resultaba más caro instalar una fábrica

¹⁰ Interesante resulta también otro trabajo de Stephen Haber, “The Porfirian Industrial Cycle to 1930”, San Diego, 1985, mimeo.

¹¹ Stephen Haber, *op. cit.*, 1992, p. 67.

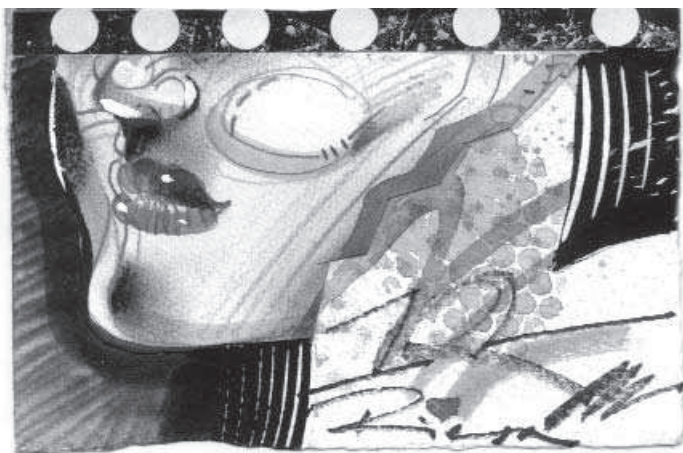


textil en México con maquinaria extranjera que en el país de origen de la misma.¹²

En cuanto a la introducción de ramas productivas ligadas al consumo final, como las industrias de la cerveza, textil o cigarrera, podemos observar que enfrentaron igualmente una serie de problemas que es necesario destacar. La población del país para principios de siglo ascendía a más de 13 millones de personas, por lo que existía un mercado potencial para el desarrollo masivo de ese tipo de industrias; sin embargo no debemos de olvidar que la gran mayoría de la población era rural, y que más del 70 por ciento vivía en poblaciones de menos de 2 500 personas, lo que impedía se integraran activamente al mercado manufacturero nacional. Si a esto le añadimos que los sectores con alto nivel de consumo preferían los bienes producidos en el extranjero —como lo señala Andrés Molina Enríquez—,¹³ entonces podemos afirmar que no existía un entorno nacional que favoreciera el desarrollo industrial. De cualquier modo, estas empresas crecieron rápidamente a costa de una serie de problemas que mencionaremos. Primero, la gran mayoría de ellas se convirtieron en grandes productores oligopólicos (al igual que las de la rama de bienes de capital), con una enorme concentración del mercado. Por ejemplo, en la producción de cigarrillos, la fábrica El Buen Tono concentraba el 50 por

¹² Véase Gregory Clark, "Why isn't The Whole World Developed? Lessons from the Cotton mills", en *Journal of Economic History*, 47 (1), 1987.

¹³ Andrés Molina Enríquez, *Los grandes problemas nacionales*, México, ERA, 1978, p. 312.



ciento del mercado.¹⁴ En el caso de la industria cervecera, la particularidad de producir un bien perecedero evitó la concentración tan extrema que se dio en otras áreas, pero de cualquier modo el mercado nacional se repartió entre las dos grandes empresas de este ramo: la Cuauhtémoc, con el 28 por ciento, y la Moctezuma, que aún sin saber un porcentaje con exactitud poseía una gran parte del mercado, junto con productores regionales que no pudieron ser desplazados.¹⁵

La industria textil no dejó de ser la excepción, ahí también los grandes establecimientos fabriles comenzaron a ser preponderantes en la producción nacional, desplazando a los antiguos establecimientos que se habían formado desde la Colonia. A fines del Porfiriato, dos empresas controlaban el 20 por ciento de la producción total.¹⁶ Lo más grave radica en el hecho de que su crecimiento y consolidación en el mercado se daba a costa de los pequeños productores por lo que a mayor crecimiento mayor concentración del mercado, y por otro lado, la desaparición de miles de artesanos que a lo largo de los años habían ido desarrollando y adquiriendo habilidades tecnológicas propias. De 1895 a 1910 sucedió una verdadera "masacre", pues de 41 mil productores artesanales de tela sólo quedaron 12 mil.¹⁷ La industria del vidrio ilustra el panorama de todas las otras que hemos señalado, pues en ella los talleres artesanales empezaron a desaparecer; otro caso es el de las pequeñas empresas cigarreras, que disminuyeron en más de un 40 por ciento.

¿Quiénes forjaron este tipo de industria? No eran los propietarios de pequeños establecimientos que habían desarrollado sus negocios a lo largo de toda una vida, ni siquiera eran adinerados asentados en esas regiones que movían sus fortunas para iniciar un nuevo negocio, mucho menos eran los artesanos emprendedores que asociados pudieran formar nuevos negocios. Eran en cambio brillantes financieros mexicanos que en su mayoría venían del extranjero y que habían hecho su

¹⁴ Stephen Haber, *op. cit.*, 1992, p. 71.

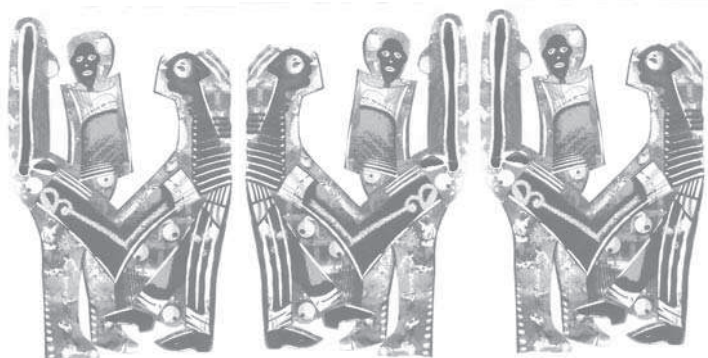
¹⁵ *Ibidem*, p. 74.

¹⁶ *Ibidem* p. 77.

¹⁷ Los datos son de Rodney Anderson, *Outcast in their own land: Mexicans industrial workers 1910-1911*, citado por Stephen Haber, *op. cit.* 1992, p. 80.

capital principalmente del comercio, probablemente muy hábiles para realizar negocios pero definitivamente neófitos en el sector industrial. Tal vez por esto, les parecía inútil experimentar con las tecnologías y habilidades que se habían acumulado en muchas industrias tradicionales y, como no venían de ellas, era más fácil adquirir las tecnologías en el extranjero que llevaban decenas o alguna centena de años de adelanto comparadas con las nacionales.

Si comparamos las industrias más dinámicas ligadas a la economía internacional, nos percataremos que mientras en el caso de México las exportaciones más



importantes correspondían al sector minero, con el 61 por ciento del total,¹⁸ en el caso japonés el 42 por ciento del valor total de las exportaciones correspondía a seda cruda, tela de seda, té, trenzados de paja y porcelana, productos de las industrias tradicionales; otro 20 por ciento eran exportaciones de las industrias de hilado y tejido de algodón y cerillos, que correspondían a las industrias modernas.¹⁹ Este hecho muestra que no sólo la industria moderna es competitiva a nivel internacional, sino que la industria doméstica se incorpora activamente al desarrollo industrial, e incluso es capaz de convertirse en fuente de divisas para apoyar al sector moderno, importador de bienes de capital.

En el caso de la industria textil japonesa, podemos ver cómo se desarrolló la división del trabajo, proceso que con sus particularidades se extendía a otros sectores: la hilandería, como industria moderna representa-

¹⁸ *Comercio Exterior de México, 1877-1910*, México, El Colegio de México, 1960, p. 25.

¹⁹ MITI, *50 años de historia de las estadísticas industriales*, Tokyo, Japan Trade and Industry Publicity, 1972, en japonés.

tiva de la apertura mundial, era la proveedora de la materia prima que la industria tradicional transformaba en artículos de consumo final. A lo largo de las siguientes décadas, la estructura industrial permitió, a pesar de su diversidad, guardar un firme equilibrio y reproducir tanto el sector moderno como el tradicional.²⁰

En resumen, el desarrollo industrial fue impulsado —como vimos— por la profunda relación con la economía mundial, y aunque esta relación vino a determinar el rumbo de éste en muchos sentidos, el proceso industrializador adquirió en ambos países características propias que marcarían su posterior desarrollo.

La formación de un nuevo orden mundial y el desarrollo industrial

México y Japón encontraron una coyuntura semejante al término de la Segunda Guerra Mundial. A pesar de sus grandes diferencias, de la magnitud de las dificultades que enfrentaban y de los lados opuestos que ocuparon durante el conflicto bélico, la gran fuerza cohesionadora de sus destinos tenía que ver con los grandes cambios que experimentaba el mundo a partir de entonces. Esa gran fuerza que determinaba los equilibrios bajo los cuales se sostenían ambos países se remitía a la situación hegemónica que imponían las dos grandes potencias vencedoras del conflicto: Estados Unidos y la Unión Soviética.

A diferencia de los siglos anteriores, el equilibrio del poder mundial se alejaba hacia los dos extremos de Europa, continente del cual habían surgido los antiguos países coloniales que vieron eclipsar su poder paulatinamente. Como nunca antes, la dinámica política y económica que imponían estas nuevas fuerzas a todo el globo

²⁰ Masana Maeda, economista japonés y subsecretario de Agricultura y Comercio en 1882, no se cansó de promover el desarrollo de la industria tradicional y de la industria rural; de algún modo este principio permitió la expansión industrial en gran escala como hemos visto. Menciono lo anterior porque Maeda sostenía que el crecimiento económico debía darse bajo la adopción del “principio de la aldea, del distrito y de la prefectura”, planteamiento muy semejante al que Frank Tannenbaum expresó para México en su libro *La lucha por la paz y por el pan*, y muy semejantes igualmente a los principios de industrialización que José D. Lavín defendió 50 años después para México y que detallaremos más adelante.

se hacía sentir en las ya no tan cerradas fronteras nacionales. De hecho, esta etapa globalizadora surgió desde finales del siglo XIX con la irrupción de los imperialismos, y fue precisamente con el final de la guerra mundial —en la década de los cuarenta— cuando tuvo su primer gran ajuste de cuentas, su primer gran saldo histórico.²¹ La economía y la política estadounidenses ejercían desde esos años una influencia creciente en el desarrollo de las políticas industriales niponas y mexicanas, en tanto que las condiciones políticas internacionales serían el marco que igualmente moldearía dicho desarrollo. Esa fuerza que de pronto adquirió la economía del país vecino, tuvo que ver no sólo con el hecho de ser la potencia militar vencedora, sino con las condiciones bajo las cuales llegó a triunfar; es decir, su planta industrial quedó intacta al final de la conflagración bélica, situación que le permitió crecer a tasas de más de un 15 por ciento anual durante el conflicto. Así, a finales de 1945 Estados Unidos participaba con más de la mitad de la producción manufacturera mundial,²² mientras que las industrias de las potencias europeas aún permanecían humeantes y sus economías se encontraban exhaustas, al grado que el PNB europeo había descendido en una cuarta parte.²³ La guerra en efecto había traído un gran beneficio económico para Estados Unidos (aun cuando gran parte se dedicó al esfuerzo bélico) y una responsabilidad como potencia ante el nuevo orden mundial, en el que de pronto se encontró. Japón y México se encontrarían en esa agenda de responsabilidades.

La etapa de reconstrucción y crecimiento industrial de la posguerra

La guerra había traído una ola expansiva de la economía mundial. Como protagonista de primer nivel en el conflicto, Japón se había ido preparando para ello desde

²¹ Un brillante recuento de esta etapa se encuentra en Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic change & Military conflict from 1500 to 2000*, New York, Random House, 1987, cap. VII.

²² Véase William Ashworth, *A Short History of the International Economy since 1850*, Longmans Green, 1962.

²³ Los datos se encuentran en Paul Bairoch, "Europe's Gross National Product: 1800-1975", en *The Journal of European Economic History*, 5, otoño 1976, pp. 301-305.



el siglo pasado, como hemos explicado, pero justo en la década anterior a la guerra mundial, de 1930 a 1940, había duplicado su índice de producción industrial.²⁴ Si existió el milagro económico japonés, debió de haber

²⁴ Los índices del crecimiento industrial en todo este siglo se encuentran en *El Diccionario de la Historia de Sowa*, Tokio, Shyupanshia, 1980, en japonés.

sido en esta época, pues fue cuando desarrolló su industria pesada y formó el material humano que sustentó su crecimiento posterior. Sin embargo, fue en el año de 1940 cuando precisamente perdió todo su impulso de crecimiento, manteniéndose en su ritmo de ese año hasta antes de la debacle de 1945. En el caso de México, el entorno de la guerra fue el evento que marcó el inicio de una etapa expansiva para la producción industrial; primero, porque al dedicarse la industria estadounidense prioritariamente a la producción bélica, el mercado nacional quedó libre para que la industria mexicana pudiera cubrir ese hueco. En seguida, porque el mismo mercado norteamericano tuvo la necesidad de absorber productos mexicanos, al igual que los mercados de Centroamérica. De este modo, la inversión industrial se quintuplicó de 1939 a 1946,²⁵ en tanto que las tasas de crecimiento industrial alcanzaron el orden del 10.2 por ciento anual.²⁶

Aunque en situaciones totalmente diferentes, las economías de Japón y de México enfrentaban dificultades derivadas de las condiciones en que terminó la guerra. El caso japonés lo trataremos con detalle, pues de hecho el conjunto de su economía quedó exhausta y la industria casi totalmente destruida; además, los requerimientos impuestos por los aliados y los acontecimientos posteriores al inicio de la guerra fría fueron determinantes para su desenvolvimiento. La capacidad industrial —ligada fuertemente a los requerimientos bélicos— quedó reducida a aquella de décadas anteriores, y el nivel de vida de la población sufrió un drástico retroceso que tardaría más de diez años en recuperar tan sólo el nivel de los años treinta. De acuerdo con el *Reporte* sobre los daños que sufrió durante la guerra, preparado por el Consejo de Estabilización Económica, cerca del 36 por ciento de la riqueza nacional se perdió y la producción manufacturera se redujo tan sólo al 31 por ciento de 1935; en general, el nivel del PNB se redujo a dos terceras partes del nivel de los años treinta.²⁷

²⁵ Nafinsa, *La economía mexicana en cifras*, 1978.

²⁶ Timothy King, *México, Industrialización and Trade politics since 1940*, Londres, Oxford University, 1970.

²⁷ Consejo de Estabilización Económica, *Reporte de los daños de Japón durante la Guerra del Pacífico*, Tokio, 1949.



Además Japón ya no contaba con sus fuentes de abastecimiento de materias primas y productos agrícolas. De Corea extraía oro y acero; de Taiwán arroz y azúcar; de las Islas Sahalin (que fueron ocupadas por la Unión Soviética) obtenía papel y carbón; de China, acero, carbón, oro y frijol de soya. Para la industria la derrota representó un golpe mortal, pues los países que ocupó con la aventura militar le proporcionaban el 79 por ciento del consumo total de hierro y el 54 por ciento del carbón que constituía su fuente energética primaria.²⁸

Los niveles de vida de la población cayeron bruscamente, como ya mencionamos. Por ejemplo, el consumo de arroz en 1946 cayó en más de un 30 por ciento del nivel de 1935, mientras que el consumo de mijo se redujo en un 33 por ciento y el de pescados y mariscos en un 35 por ciento. En general, el índice de consumo de bienes básicos llegó al 57 por ciento del nivel de 1935.²⁹

Aunado a lo anterior, uno de los primeros problemas enfrentados por la economía japonesa al término de la guerra fue el desempleo. Los soldados desmovilizados por la disolución del ejército ascendieron a 7 millones 610 mil. A estos hay que sumar 4 millones más

²⁸ *Idem.*

²⁹ *Economic White Paper*, Tokyo, Economic Planning Agency, 1952.

de personas desempleadas, que estaban ligadas a la industria militar y un millón 500 mil personas repatriadas; es decir, un total de 13 millones 100 mil personas se encontraron de pronto sin empleo. El campo absorbió buena parte de este total, pues para 1947 contaba con más de 18 millones de personas dedicadas a esta actividad, 4 millones más que antes de la guerra.

El orden político internacional era muy desfavorable, pues las potencias vencedoras, antes de que se firmara la rendición de Japón en septiembre de 1945, mediante el convenio de Yalta, modificaron fronteras y con la declaración de Potsdam de julio de ese año aseguraban sus esferas de influencia en el mundo. Para Japón ya se había delineado el papel que jugaría en el nuevo orden de posguerra que se estaba configurando. En la cláusula 11 de esa declaración se señalaba:

Le será permitido a Japón mantener industrias que sostengan su economía a fin de garantizar una separación justa y en especie, pero no aquellas que posibiliten su rearme. Con este fin le será permitido el acceso a las materias primas, pero no su control. Se permitirá la eventual participación japonesa en las relaciones comerciales internacionales.³⁰

Esta orientación se plasmó de manera precisa en el documento denominado “Política inicial de E.U. hacia Japón después de la rendición”. En la parte económica de este documento se señalaban en principio las transferencias de propiedades japonesas situadas fuera del territorio japonés y la transferencia de los bienes de capital que los aliados determinarían por el pago de reparaciones de guerra. Además de la destrucción de la “actual base económica japonesa, asentada en la fuerza militar” y la “limitación de la extensión y el carácter de la industria pesada a los requerimientos futuros de la paz”. El comercio internacional bajo supervisión aliada estaría limitado a las “necesidades fundamentales”, en tanto que las exportaciones de bienes sólo se utilizarían como pago de la obtención de materias primas.³¹

³⁰ Takabatake Michitoshi, *Política y pensamiento político en Japón 1926-1982*, México, El Colegio de México, 1987, p. 190.

³¹ *Ibidem*, p. 199.

A finales de ese año, de acuerdo con el informe Pauley, jefe de la Oficina estadounidense de Reparaciones, se llegó a la conclusión más determinante de que Japón conservaba aún un potencial industrial suficiente que podría servir a fines militares, por lo que era necesario limitarlo severamente. Por si fuera poco, se recomendaba a los aliados no interesarse en elevar el nivel de vida de la población, pues “Japón debería de ocupar la última prioridad” en relación con otras naciones de Asia.³²

La idea principal de los aliados era mantener a Japón como un país básicamente agrario, dentro de la nueva división internacional del trabajo, limitando severamente su crecimiento industrial a las necesidades del pago de reparaciones de guerra. Como parte de esta política se planteó la disolución de los consorcios industrial-financieros (*Zaibatsu*), que constituían para Estados Unidos la columna vertebral de la economía militar japonesa, pues incluso tenían “la responsabilidad de las acciones de agresión de Japón” contra otras naciones.³³ La disolución de los *Zaibatsu*, en noviembre de 1945, consistió básicamente en eliminar a las cuatro grandes casas matrices al término de un año, y posteriormente otras 38 empresas. El mecanismo concreto fue hacer públicas las acciones de las compañías tenedoras, que eran los centros de control de los consorcios monopólicos. Para enero de 1947 se ordenó la purga de más de 2 200 personas, como parte de la política de desconcentración que obligaba a los líderes de los consorcios y a sus familiares a dejar sus puestos de trabajo, prohibiéndoseles realizar en el futuro otra actividad ligada a los círculos financieros. A fines de ese año, con objeto de profundizar en estas medidas, se decretó la ley que prohibía la excesiva

³² *Ibidem*, p. 207.

³³ Los *Zaibatsu* eran los grupos financieros creados a finales del siglo pasado; estaban organizados como grandes *trust* familiares y extendieron su dominio con el apoyo del gobierno a la banca, el comercio y la industria; los más conocidos fueron Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo y Yasuda. Véase informe “*Zaibatsu Mission*”, en *Fair Trade Commission*, Tokio, s.e., 1949.





centralización de las fuerzas económicas. Mediante esta ley se designaron a 324 compañías más para ser desconcentradas.³⁴

Para 1947 la política diseñada por Estados Unidos empezó a cambiar drásticamente y con ella el papel que le había asignado a Japón. El fortalecimiento y la extensión de la influencia de la Unión Soviética en Europa, el ascenso de la revolución en China y el enfrentamiento que esto acarrea entre las dos grandes potencias emergentes con el fin de la Segunda Guerra Mundial, abrieron paso a la etapa de guerra fría. Esto implicó para Estados Unidos “hacer de Japón una nación democrática, suficientemente fuerte, estable e independiente para que pueda constituirse en baluarte contra la amenaza de guerra de los regímenes totalitarios, ya sea en el propio Japón o en el Extremo Oriente”.³⁵

Significó igualmente variar radicalmente la orientación económica de la política estadounidense con respecto a Japón. Se reconoció primero que no era posible crear un “país fuerte” sin una industria adecuada; por tanto, se rechazó la idea de mantenerlo como país agrario y se aceptaba que para constituir un país como “baluarte contra el totalitarismo” había que echar mano de las viejas clases dominantes que impulsaron la guerra:

Es obvio que Japón ya no podrá subsistir como país exclusivamente agrícola, o de pequeños comerciantes, artesanos y trabajadores manuales. Es fácil prever que mientras no haya por lo menos una producción industrial que alcance un grado razonable, el balance económico continuará en números rojos. La destrucción de la industria del

hule sintético, de construcciones, la naval, la química y la de metales no ferrosos, indudablemente debilitará la capacidad real de la industria pacífica. Entre la gente dinámica y emprendedora —se agregaba— que ayudó tanto militar como industrialmente al establecimiento y administración de la estructura militar de Japón, estaban los líderes del mundo financiero que más capacidad y éxito habían tenido en el país. Por lo tanto, el trabajo de estas personas será frecuentemente el que contribuya al restablecimiento de la nación.³⁶

Para octubre de 1948, el Consejo de Seguridad Nacional de Estados Unidos adoptó una resolución donde reconocía la importancia del poder económico japonés para los intereses estratégicos estadounidenses en Asia, suprimiendo por tanto la serie de limitaciones que se le habían impuesto. Era prioritario por tanto modificar la política industrial y financiera, así como reducir el pago de reparaciones de guerra que estorbaba al crecimiento de la economía en general. Estas dos destacadas conclusiones llegaron a las comisiones encargadas de adaptar la política norteamericana a las nuevas circunstancias, por lo que se decretaron importantes medidas.

Así, de un total de 2 466 millones de yenes que proponía el proyecto de Pauley como pago de reparaciones, llegó a reducirse a una cuarta parte, es decir, a sólo 662 millones de yenes.³⁷ Igualmente se emitieron los “Nueve principios para la estabilización Económica”, con objeto de reconstruir lo más pronto posible la economía del Japón, e integrarla al bloque capitalista mundial. Entre los puntos más importantes destacan el incremento a la producción como sustento del crecimiento; la reforma del sistema impositivo y de crédito, con objeto de estimular el ahorro y mediante éste la inversión; el



³⁴ Nakamura Takafusa, *op. cit.*, cuadro 35, p. 179. En realidad debido a los nuevos intereses estadounidenses durante la guerra fría, sólo 18 compañías fueron desconcentradas. Esta ley fue revisada para 1949, regulándose de hecho bajo ciertas circunstancias la posibilidad de permitir monopolios.

³⁵ Discurso del general estadounidense Royall, el 6 de enero de 1948, en Takabatake Michitoshi, *op. cit.*, p. 216.

³⁶ *Idem.*

³⁷ *Informe de Pauley*, en *ibidem*, pp. 208-211.

fortalecimiento del tipo de cambio —para insertar la economía en el mercado mundial—, y un plan para mejorar el abasto de alimentos y estabilizar los salarios como sustento de estabilidad política y social.

Con estos cambios se dieron realmente las bases para plantearse el crecimiento industrial del país. El diseño práctico del mismo estaría poco a poco en manos de los propios japoneses, en la medida que la confrontación este-oeste avanzaba. Sin embargo, durante la misma ocupación, las autoridades y los empresarios habían diseñado ciertas medidas para reactivar los sectores industriales primordiales, fue el caso del sector energético, que podía empezar a mover en serio al destruido y desabastecido sector industrial. En junio de 1946 se pusieron en práctica las “medidas financieras de emergencia para la reconstrucción de la industria de posguerra”. En ese entonces el carbón constituía el principal energético industrial por lo que su producción era fundamental para restaurar su poder productivo. Para 1946 se producían sólo 22.5 millones de toneladas, lo que significaba que había descendido su producción en casi un 40 por ciento del nivel de 1940; así que ésta sólo alcanzaba para abastecer al ejército de ocupación y sostener el sistema de transporte ferroviario. Si se quería restablecer la producción industrial era necesario poner en marcha el “sistema de producción prioritario”, que consistía básicamente en echar a andar, mediante la importación de petróleo, a la industria siderúrgica y mediante el aumento de la producción de hierro y acero de este sector, incrementar la producción de carbón que se destinaría nuevamente a la industria siderúrgica, produciéndose nuevamente más hierro y acero para producir más carbón que se destinaría a otras industrias con objeto de avanzar en la restauración de la producción en general. Estas industrias se consideraron estratégicas por lo que recibieron financiamientos prioritarios para la inversión en equipo. Los resultados obtenidos fueron muy favorables, aumentando la producción de acero de 0.5 millones en 1946 a 1.2 millones de toneladas en 1948, en tanto que la de carbón llegó a los 35 millones de toneladas.³⁸ Sin duda alguna el incremento en estas materias industriales

³⁸ MITI, *op. cit.*

básicas jugó un gran papel en la reactivación industrial de esos tres primeros años de posguerra. En general el índice industrial se duplicó y para 1952 este mismo alcanzó el nivel de los años antes de la guerra.³⁹

Este ejemplo de crecimiento en cascada era representativo del tipo de política de promoción industrial desarrollado por el Estado hasta mediados de los años setenta. El encargado central de diseñar esta política sería el famoso Ministry of International Trade and Industry (MITI), creado en mayo de 1949 para integrar la política industrial y la del comercio internacional. El concepto que da sustento a esta política es el de “racionalización industrial” (*sangyo gorika seisaku*), que en los hechos significa la estructuración de empresas y ramas industriales mediante el impulso de las siguientes medidas: 1) adaptación de nuevas técnicas de producción, administración, reducción de costos, control de calidad e inversión en nuevo equipo; 2) racionalización del entorno industrial, lo que implica la localización de las industrias, incluyendo abastecimiento, transporte, abasto de agua, etcétera; 3) optimización de sectores industriales para crear un entorno de cooperación de varias empresas o su “cartelización”, con objeto de hacerlas eficientes, y 4) racionalización de la estructura industrial con objeto de lograr estándares de competitividad internacional. En estos primeros años de posguerra que analizamos, la política del MITI se centró en la expansión de la producción manufacturera en ramas estratégicas como las ya señaladas, además de petroquímica, refinación de petróleo y maquinaria industrial.⁴⁰ En cada una de estas ramas el objetivo central de este Ministerio fue el de incrementar la producción, pero igualmente buscar su modernización en cuanto a equipo y a su administración. La política industrial iría extendiéndose a la conquista del comercio internacional

³⁹ *Diccionario de la Historia de Sowa, op. cit.*

⁴⁰ Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Tokio, Charles Tuttle, 1986. Este autor parte de una tesis realmente provocativa en cuanto al tipo de capitalismo desarrollado en Japón. Debido a los extensos mecanismos que el Estado desplegó para promover la economía, el autor ubica este país más cercano a las desaparecidas economías planificadas que a las economías de libre mercado. En este sentido, caracteriza al MITI más cerca del Departamento de Defensa estadounidense que del de Comercio.



por parte de los productos japoneses, y en este tenor la utilización de aranceles y tarifas fueron muy efectivas en la medida en que estos sectores fueron adquiriendo competitividad y el país se fue abriendo a la competencia internacional.⁴¹

El otro elemento fundamental para lograr el crecimiento económico era el ingreso al mercado internacional, más aún cuando la industria japonesa dependía en gran medida del acceso a las materias primas. Uno de los primeros pasos consistió en establecer un tipo de cambio fijo para el yen, de 360Y por dólar. Fue a partir de 1950 cuando las importaciones comerciales resultaron más importantes que las determinadas con base en el fondo de ayuda de las fuerzas armadas estadounidenses. Al año siguiente, el nivel del comercio exterior aumentó en más del doble, y esta etapa de la economía japonesa quedó afianzada finalmente cuando el país se incorporó al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial (BIRD) en 1952, logrando expandir considerablemente las exportaciones a Estados Unidos y Canadá.⁴² Es importante mencionar que a partir de esos años la política de exportación se convirtió en una parte estratégica del crecimiento económico general, a tal grado que los cambios en la estructura de las exportaciones e importaciones reflejaban con toda claridad la situación del conjunto de la economía. Ésta basó su desarrollo en la expansión del sector liviano con base en los textiles y el desarrollo de la industria pesada química y mecánica (el 50 por ciento de las exportaciones se hizo con base en esos productos, correspondiendo la mitad a los tejidos de algodón y la otra mitad a maquinaria, acero y fibras sintéticas), empezando a despuntar el desarrollo del sector automotriz y de maquinaria en general, que serían los dominantes en los años sesenta.⁴³

⁴¹ Kozo Yamamura, *Economic Policy in Postwar Japan Growth versus Economic Democracy*, California, University of California, 1967. Yamamura estudia el papel del MITI desde el punto de vista de su política de “cartelización”, señalando las violaciones del gobierno japonés en cuanto a las leyes del libre mercado por la promoción de monopolios y prácticas desleales. Este aspecto es uno de los más conflictivos de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Japón.

⁴² *Economic White Paper*, op. cit., 1952.

⁴³ *Ibidem*.

Con estos mecanismos de apoyo para todos los sectores industriales, y en particular para aquellos considerados estratégicos, se pudo consolidar lo que en Japón se denomina la “actitud positiva de las empresas”. Con este espíritu

las empresas se involucraban en grandes proyectos expansivos, invirtiendo capital no propio; es decir, con base en préstamos y bonos con objeto de incrementar masivamente la inversión de plantas y equipos. Esto era arriesgado, pues se tenía que garantizar el cien por ciento de utilización de la capacidad instalada y altas tasas de rendimiento (incluido el pago de intereses y amortizaciones) para que la inversión fuera rentable. El éxito de estos grandes proyectos radicó entonces en garantizar que la economía mantuviera altas tasas de crecimiento, como fue el caso de esos años, al existir un ambiente internacional favorable y estimulante. Sin embargo, como los movimientos expansivos son en realidad cíclicos, se necesitó la intervención del Estado, pues cuando llegaba la etapa recesiva, éste actuaba eficazmente formando cárteles, haciendo ajustes de planta y equipo, reduciendo o eliminando impuestos, etcétera, con objeto de esperar nuevamente la cresta de la ola expansiva que permitiera reanimar a las empresas y lanzarlas a nuevos proyectos. En estas condiciones, desde los años cincuenta el Estado actuó como una verdadera válvula de seguridad para que la actitud positiva de la empresa se expresara con audacia y plena seguridad.

Finalmente quiero explicar brevemente —con un caso concreto— cómo funciona la relación entre grandes y pequeñas empresas, porque esto nos puede aclarar mucho sobre el modelo industrial montado después de la guerra. En julio de 1950, la empresa automotriz Toyota recibió del ejército estadounidense, instalado en Japón, un pedido especial de mil vehículos como parte de sus aprestos ante la guerra de Corea. Esta demanda especial fue vital para esta empresa (como para otras tantas que recibieron este tipo de pedidos), ya que le permitió modernizar con los ingresos obtenidos sus antiguos equipos y plantearse su futura expansión. El inicio de actividades de Toyota se remonta a 1937, y desde entonces tenía una estrecha relación con sus proveedores de partes agrupados en un organismo para tal efecto; sin embargo, al finalizar la guerra el futuro de



esta industria se tornó muy incierto. Toyota por sí sola no podía echar a andar un proyecto de estas características sin contar con el compromiso de sus proveedores de partes, por lo que existió la disposición de los que participaban en esta industria de reorganizarse para reiniciar las actividades. En ese entonces, como es fácil de imaginar, la empresa no contaba con la capacidad suficiente para modernizar y capacitar a sus proveedores, por lo que se le pidió a la Agencia de las Pequeñas y Medianas Industrias⁴⁴ elaborar un diagnóstico sobre la situación guardada por la industria y al mismo tiempo de la empresa en particular, con el fin de tomar las medidas necesarias para su modernización. Un primer intento de reorganización de Toyota se había dado con anterioridad, y como resultado de éste se dividió en tres áreas geográficas la organización de los subcontratistas, de acuerdo con las necesidades de producción de las partes, de las fuentes de aprovisionamiento y de transporte, con lo que se establecieron tres regiones: Tokio, Osaka y Tokai, lugar este último donde se encuentra la ciudad de Toyota. El diagnóstico realizado tenía como propósito corregir en las 21 empresas siete grandes aspectos de manera muy precisa y detallada, éstos eran: dirección, producción, trabajo, aprovisionamiento, finanzas, contabilidad e investigación. Al final del diagnóstico se hizo una evaluación empresa por empresa y la relación de todo el conglomerado o *keiretsu*.⁴⁵ Las recomendaciones retomadas tenían que ver con el mejoramiento muy concreto de tales o cuales departamentos y del personal necesario para desarrollar las actividades. Hay que precisar que dentro del conglomerado no participaron empresas propiedad de Toyota, que como grupo

tenía otra organización. Con ello intento destacar la estrecha colaboración y la relación que se daba de manera vertical y horizontal en la industria automotriz en particular, como en otras ramas en general.

En la elaboración del diagnóstico participó el gobierno central, pero fue el gobierno prefectural, donde se encontraba la empresa, el encargado de realizarlo por el conocimiento que tenía de la región asiento de Toyota, y por su contacto más directo con los involucrados. La continuidad dada al diagnóstico del *keiretsu* fue permanente, lo que permitió evaluar regularmente los problemas de la puesta en práctica de las recomendaciones. Como parte de este plan y del ambiente de crecimiento generado, para 1955 la empresa lanzó al mercado su primer automóvil construido completamente en el país, con una producción de 22 mil unidades, cifra que se dobló en dos años, volviéndose nuevamente a duplicar al siguiente año. Para realizar estos saltos en la producción de manera tan acelerada, se necesitaba de una intensa relación con los proveedores, sobre todo en una industria ensambladora de miles de partes, pero también se requirió de ir desconcentrando más y más la producción. Se empezó a consolidar entonces el sistema de subcontratación industrial que se había desarrollado antes de la guerra, adquiriendo en esta etapa de alto crecimiento proporciones realmente sorprendentes. El sistema se estructuró de forma piramidal, en cuyo vértice se encontraba la planta ensambladora junto con el primer escalón de subcontratación, que en la actualidad está conformado por 168 empresas. Éstas a su vez tenían y tienen otro escalón de proveedores, constituido por cuatro mil empresas subcontratistas y, finalmente, en el tercer escalón productivo se encuentran 31 600 empresas. Todo esto quiere decir que un total de 35 768 empresas están agrupadas de manera jerárquica con Toyota, la gran mayoría de ellas pequeñas y microempresas.⁴⁶ Este sistema integró y reprodujo la estrecha relación interempresarial que permitiría el crecimiento acelerado durante los primeros años de la década de los cincuenta.

⁴⁴ Esta agencia gubernamental, encuadrada dentro del MITI, fue creada en 1948 y tenía como tareas principales diseñar la política de fomento al sector mayoritario de empresas en Japón. El director general de esta agencia era el encargado de representar los intereses del sector dentro del gobierno y del parlamento con una autoridad semejante a la de un viceministro. Véase Sergio Hernández, "Pequeña y mediana industria. Estructura y desarrollo durante la postguerra", inédito.

⁴⁵ Masahiro Shimotani explica las características y las condiciones históricas que han permitido el desarrollo de los *keiretsu*, en *Grupos industriales y Keiretsu en Japón*, Tokyo, Yuhikaku, 1994, en japonés.

⁴⁶ Sergio Hernández, *op. cit.* Estos datos corresponden al año de 1977.



El crecimiento industrial de México

La participación del Estado en el diseño y conducción de la economía empezó a tener sustento después de concluido el movimiento armado revolucionario de 1910. Los conceptos de país y sociedad quedaron plasmados de forma más definida en los postulados constitucionales de 1917. Más aún, los aspectos relativos al desarrollo económico se tradujeron en planes y programas creados ex profeso,⁴⁷ y de plataformas sexenales que iniciaron con el gobierno de Lázaro Cárdenas. Estoy convencido de que muchos de estos planes sólo eran de palabra como señala Miguel Wionsczek, y que las plataformas tenían un claro sentido electoral y político en primera instancia, más que de planeación económica. Pero aunque esto fuera así, lo que pretendo destacar es el gran cambio generado como fruto de la Revolución, a partir del cual el Estado se concebía, de acuerdo con palabras de Ramón Beteta, como el “factor principal del desarrollo económico de México”.⁴⁸ Fue así que en

⁴⁷ Un recuento detallado de éstos y del entorno en que se dieron se encuentra en Robert Shafer, *México, Mutual Adjustment Planing*, New York, Syracuse University, 1966. Ver en particular caps. IV y V.

⁴⁸ Ramón Beteta, *Tres años de política hacendaria, 1947-1948-1949. Perspectiva y acción*, México, SHCP, 1951, p. 34.

los programas de gobierno se plasmarían orientaciones en cuanto al logro de grandes objetivos y metas económicas, lo mismo que en cuanto a proyectos más específicos como el de industrialización del país, que se convertirían en puntos centrales de la política económica a partir del gobierno de Manuel Ávila Camacho, en 1940, y de manera vigorosa durante el periodo de Miguel Alemán, en 1946. Para analizar este periodo, partiremos de las dificultades y obstáculos que las tendencias del mercado imprimieron al desarrollo industrial, para así poder determinar el sentido de la planeación.

Cuatro fueron los ejes básicos del presidente Alemán para apoyar el desarrollo industrial: 1) el alza de aranceles y la creación de licencias de importación con el fin de proteger el mercado interno; 2) la creación de infraestructura básica para fomentar la producción de bienes intermedios y de materias primas industriales que permitieran la rápida expansión del crecimiento industrial; 3) la obtención de recursos financieros, préstamos y créditos directos de organismos internacionales y de gobiernos extranjeros; 4) finalmente, un marco de confianza y estabilidad para el fomento de la inversión nacional y extranjera.⁴⁹

En un plano más específico, desde que fue “destapado” como candidato a la presidencia en 1945, Miguel Alemán anunció la elaboración de un “plan de industrialización” que tenía como metas la transformación de las materias primas nacionales en productos manufacturados con la técnica, la experiencia y la maquinaria mexicanos, aunque no se excluía la “cooperación” del capital y la tecnología extranjera, para así intentar “revertir” el papel de la economía nacional como exportadora de materias primas e importador de productos elaborados por un lado, y buscar la “plena autonomía

⁴⁹ Como no había una base financiera sólida que permitiera fomentar y canalizar el ahorro interno, ni tampoco mucha imaginación para crear una política al respecto, el gobierno dependió grandemente de los acuerdos con organismos y gobiernos internacionales, con el objeto de suplir este aspecto. Esta política internacional fue lo bastante imaginativa para atraer inversión directa y créditos para el desarrollo industrial, constituyéndose en un quinto punto más. Véase cap. III, “Política exterior y proyecto económico”, en Blanca Torres, *Historia de la Revolución mexicana. Hacia la utopía industrial*, núm. 19, México, El Colegio de México, 1984.

económica de la nación”.⁵⁰ En ese mismo discurso se aceptaba igualmente la creación de nuevas industrias en ramas básicas, lo cual “requeriría de la importación en gran escala de costosos equipos, aparatos e instrumentos”, además de aquellos que la vieja maquinaria industrial necesitaba reponer y reparar, desgastados con el acelerado crecimiento de la guerra.⁵¹ Era muy claro entonces para el gobierno de Alemán, que no existía contradicción alguna entre el desarrollo industrial autónomo y la participación financiera y técnica del extranjero. En cambio fue más cauto, en un principio de su sexenio, en dos cuestiones: primera, en la participación de la inversión externa directa, por los problemas que pudiera causar debido a la “especialización geográfica” de esas empresas, como decía Beteta,⁵² refiriéndose al poco interés del capital extranjero en los problemas de las economías pobres donde concurría; segunda, en cuanto a que estas empresas participaran en ramas industriales donde existía capital nacional. Estos dos elementos a la larga no impidieron el ingreso masivo de capitales, que a final de cuentas era el objetivo central del gobierno alemánista.

En las estadísticas podemos confirmar con toda claridad que el Estado asumió efectivamente el papel de promotor de la economía. Del total de erogaciones del gobierno federal, el renglón socioeconómico aumentó considerablemente, de un 36 por ciento que tenía en 1933, al 54 por ciento en 1946.⁵³ Del total de ese porcentaje, la parte destinada al fomento industrial se equipararía al gasto agropecuario que había sido dominante en años anteriores

Ahora bien, con respecto a la inversión nacional bruta, ésta aumentó 1.5 veces de 1946 a 1952, pero cabe destacar que el sector privado (nacional y extranjero) participó con 60 por ciento en la misma, lo que llegó a

⁵⁰ Miguel Alemán, “Discurso de campaña en Acaapulco, del 11 de septiembre de 1945”, en Ramón Beteta, *op. cit.*, pp. 41-42.

⁵¹ *Ibidem*, p. 42.

⁵² *Ibidem*, p. 92.

⁵³ James Wilkie, *The Mexican Revolution: Federal Expenditure and Social Change Since 1910*, Berkeley, University of California, 1970, p. 62.

mostrar su gran activismo en el crecimiento económico. En particular el valor real de la producción industrial creció casi en un 50 por ciento, y el número de establecimientos se incrementó muy rápidamente, llegando a ser seis veces más grande que en 1940. Las ramas industriales más dinámicas fueron las productoras de bienes intermedios (química, papel, siderurgia), como es de suponer ante un crecimiento general de la industria que tiene una diversificación más o menos desarrollada. Dentro de la estructura industrial las ramas productoras de bienes de consumo final tenían una participación preponderante; la de alimentos destacadamente, seguida de la textil y del calzado.⁵⁴ Una gran deficiencia mostrada por algunas ramas industriales fue su capacidad subutilizada: la industria del hierro sólo trabajaba al 51 por ciento y la de acero al 68 por ciento, mientras que la del cemento lo hacía al 70 por ciento. Ello se debía a que muchas inversiones se hacían sin planear adecuadamente los problemas de funcionamiento y abasto posteriores a su puesta en marcha.⁵⁵

Las ramas más dinámicas del sector industrial (hule-ra, química, aparatos eléctricos y automóviles) se dejaron en manos de la inversión extranjera, lejos de haberse protegido y potenciado. La inversión procedente del exterior representaba en realidad un reducido porcentaje de la inversión total, pero tenía grandes posibilidades de expandirse, con altas utilidades, al participar en esos sectores dinámicos de la industria, por lo que las predicciones de Ramón Beteta resultaron certeras, al confirmar que la rentabilidad del capital está por encima de cualquier otra consideración. Estas industrias también fueron cubiertas con el manto del proteccionismo creado, lo que resultó realmente absurdo pues todo el sentido de dicha medida (desarrollar industrias en pañales) quedó atrofiado a un proteccionismo meramente comercial.

El instrumento básico de protección industrial lo constituyó —como ya mencio-

⁵⁴ Nafinsa, *op. cit.*

⁵⁵ Raúl Ortiz M., *El desarrollo económico de México*, México, Nafinsa, 1953.



namos— la imposición de tarifas y el control cuantitativo de importaciones. Otro instrumento indirecto pero de gran efectividad fue la devaluación del peso mexicano, que pasó de 4.85 a 8.65 pesos por dólar, en 1948.

La existencia de un tratado comercial,⁵⁶ establecido entre México y Estados Unidos en 1942, no dejaba libres las manos al gobierno mexicano para realizar a su arbitrio la política comercial que más le conviniera, por lo que se tuvo que negociar con el gobierno estadounidense las modificaciones arancelarias que deseaba. En 1946 logró modificar 340 fracciones al duplicar el nivel de impuestos de importación, pero aun así sólo el 10 por ciento de las importaciones estaban sujetas a licencias de importación.⁵⁷ Para 1947, con el apoyo adicional de las industrias estadounidenses establecidas en el país, el gobierno elevó el impuesto a 5 000 fracciones y se introdujeron las tarifas *ad-valorem* y el concepto de precio oficial con las cuales el impuesto era calculado. De esta manera los productos nacionales quedaron protegidos de la inflación y las devaluaciones jugaron a la larga un papel “desproteccionista”.

Con esto, una de las demandas centrales de todo el sector industrial quedó satisfecha, y aunque es difícil contabilizar en qué medida ello impulsó el crecimiento industrial, al menos tenemos que señalar que las importaciones descendieron en esos años en aproximadamente un 30 por ciento (también como efecto de la devaluación), y que fue en el sector de bienes de consumo donde se produjo el descenso más importante, en casi 10 puntos porcentuales al llegar a representar el 17 por ciento del total de las mismas, por lo que podemos suponer que ese sector fue el más favorecido. Se puede afirmar que el modelo sobreprotector fue el causante de una ineficiencia y dependencia del sector manufacturero, al no ir acompañada esta medida de otras que estratégicamente desarrollaran sectores industriales competitivos y creadores de su

⁵⁶ El acuerdo y cancelación de este tratado en 1952 puede verse en Blanca Torres, *op. cit.*, núm. 19, p. 154, y núm. 21, p. 226.

⁵⁷ Los problemas comerciales que afectan al desarrollo industrial pueden ser vistos en René Villarreal, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, México, FCE, 1976, p. 65.

propia tecnología, para poder así abrirse ante la competencia extranjera.

Esta dinámica, impuesta a partir de la protección arancelaria a la industria, se puede entender en las propias palabras del secretario de Hacienda, Ramón Beteta, quien en su balance al cargo de la misma reconocía un aspecto de eficacia comercial en esta medida, al asegurarle a la industria el mercado doméstico, aun a costa del “sacrificio al consumidor”.⁵⁸ Esta protección se suponía tenía un carácter temporal, en la medida que la competitividad industrial aumentara, pero llegó a convertirse en elemento permanente del crecimiento industrial en décadas posteriores, al no superar la etapa “infantil” en la que se le fue postrando, debido a que mientras el mercado era protegido, la adquisición de equipo y tecnología estaba abierta al menos hasta que la balanza comercial lo permitiera. Como lo señalaba el propio secretario de Hacienda, “la política consistía en restringir la importación de bienes de consumo para poder continuar las importaciones de bienes de capital que el desarrollo requiere”.⁵⁹ Era evidente que esta política obedecía a resultados inmediatistas y, lo peor de todo, sin tener una idea clara de qué productos y a cuáles empresas había que proteger como lo señalaba desde ese entonces Raúl Ortiz M.⁶⁰ Además se actuaba como si el objetivo primordial fuera el conseguir “espectaculares resultados cuantitativos en términos de plantas instaladas”,⁶¹ más que en buscar un desarrollo armónico que pudiera ir reproduciendo el sector industrial sobre bases propias y financieramente sanas.

Durante el periodo alemanista —como he ido explicando—, se fue consolidando en los hechos un patrón de desarrollo industrial que en lugar de fortalecer su autonomía lo ligaba más a las necesidades de la economía mundial, en particular la estadounidense. Este patrón se impuso sobre los propios objetivos diseñados por el gobierno federal. Esta debilidad se expresó en varios elementos, de los que apuntaremos sólo dos:

⁵⁸ Ramón Beteta, *op. cit.*, p. 58.

⁵⁹ *Ibidem*, p. 83.

⁶⁰ Raúl Ortiz M., *El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior*, México, Nafinsa, 1953.

⁶¹ Blanca Torres, *op. cit.*, núm. 21, p. 97.



1) Un uso creciente del capital externo para financiar el desarrollo industrial en cuanto a proyectos nuevos y en cuanto a la misma reproducción de la industria ya instalada. Este problema se fue acrecentando, pues no existía ahorro interno suficiente ni una política capaz de revertir la situación, como ya advertían algunos estudiosos en ese momento.⁶²

2) Incapacidad de desarrollar o adaptar tecnología propia para sustentar la producción de bienes de capital, indispensables para el crecimiento de la industrialización.

Estos dos elementos reprodujeron un enorme círculo vicioso del desarrollo industrial mexicano, pues al depender los sectores industriales más dinámicos de la importación de maquinaria y equipo para su reproducción ampliada, y al no ser capaces de financiar esta dinámica, se generó un “cuello de botella” cíclico de la economía mexicana.⁶³ Un hecho puede ilustrar mejor esta situación: para 1950, del total de importaciones

⁶² Sanford A. Mosk, *Industrial Revolution in Mexico*, New York, Russell & Russell Publisher, 1950, cap XII, pp. 223-262.

⁶³ El modelo explicativo que plantea este problema se encuentra en José Valenzuela F., *El capitalismo mexicano de los ochenta*, México, ERA, 1986.

mexicanas, el 60 por ciento correspondía a bienes de capital, mientras que Japón, con tasas de crecimiento industrial muy similares a las nuestras y en plena modernización de su planta productiva, tuvo un porcentaje no mayor al 15 por ciento.⁶⁴

Ahora bien, el debate sobre el modelo de industrialización se expresó de diversas maneras a lo largo de esa década; si bien no como modelo, sí en una serie de aspectos que lo definían. Estuvo presente en las discusiones en torno a la participación del Estado en la economía, y en la política arancelaria, en los enfrentamientos que tuvieron las centrales patronales más importantes (la Confederación Nacional de Cámaras Industriales [Concamin] y la CNIT), y en diversas coyunturas como la firma del Pacto Obrero Industrial de 1945, entre otros acontecimientos.⁶⁵

Aunque no abordaré en este trabajo dicha problemática, sí resumiré algunos planteamientos de José Domingo Lavín, presidente y teórico de los empresarios agrupados en la CNIT,⁶⁶ porque ilustran con toda claridad lo que hemos señalado. A diferencia de los industriales agrupados en otras confederaciones, y de los banqueros y comerciantes, el grupo encabezado por Lavín consideraba que el Estado debía jugar un papel activo en materia económica, “coordinando el ámbito de acción individual en la esfera estatal”. Postulaba a su vez que la industrialización del país debía de hacerse sobre la base de los esfuerzos de la propia iniciativa privada.⁶⁷

⁶⁴ Nafinsa, *op. cit.*, y Nakamura Takafusa, *op. cit.* El problema entonces no radica sólo en la producción en sí de tecnología propia (en ese entonces Japón sólo llegó a patentar dos productos: el transistor de la Sony y el cloruro de vinilo de la empresa Kurashiki), más bien es el uso que le daba a la tecnología extranjera. La característica japonesa consistió en combinar muchas técnicas de ultramar y perfeccionarlas para formar un sistema de fabricación en serie a bajo costo que pudiera reproducirse sobre sus propias bases.

⁶⁵ Para entender este problema véase Gina Zabudovsky, “El conflicto político ideológico (Concamin-CNIT 1949-1952)”, México, UNAM-FCPS, tesis de licenciatura, 1979. De la misma autora *El sexenio de Miguel Alemán*, México, UNAM-FCPS (Cuadernos de Sociología, 1), 1985. Así como Blanca Torres, *op. cit.*, núm. 19, p. 282.

⁶⁶ En 1945, la CNIT representaba al número mayoritario de empresarios de todo el país, con más de cinco mil afiliados de 26 estados de la república, del D.F. y de los dos territorios.

⁶⁷ José Domingo Lavín, *En la brecha mexicana, Discursos y conferencias*, México, EDIAPSA, 1948, p. 117.



Consideraba igualmente como base un plan general de industrialización, sobre el cual se realizarían las políticas específicas y sectoriales. En su elaboración participarían todos los sectores, incluyendo a obreros, agricultores y ganaderos, organizados en una Comisión Nacional de Planeación Industrial.⁶⁸ La industrialización —proponía en ese documento—, se basaría en la transformación de las materias primas nacionales, y las primeras industrias a desarrollar serían las dedicadas a satisfacer las necesidades primarias de alimento, vestido, calzado, etcétera. Pero proponía asimismo la creación de otro tipo de industrias intermedias, como la química, indispensable para impulsar otras dedicadas a la transformación de manera integrada; por ejemplo, los productos que la industria textil requería para teñir, blanquear o estampar debían ser producidos en México, pues con ello se generaría mayor circulación de la riqueza nacional, evitando las importaciones.

⁶⁸ “Cuáles son las industrias que convienen a México y dónde deben establecerse”, en *ibidem*, pp. 43-94. Ponencia aprobada en el congreso de la CNIT.

Refiriéndose a la industria textil, Lavín planteaba la necesaria convivencia de industrias modernas y tradicionales, pues juzgaba que los distintos grados de especialización y complejidad técnica podían desarrollarse en una industria como esa. Las industrias refresquera y cervecera eran importantes para el país, pues consumían grandes cantidades de productos del campo; y en el caso de la primera, creía que se debería desarrollar sobre bases regionales o locales, aprovechando sus esencias y sabores. Al tratar el caso de la industria de los fertilizantes, Lavín mostraba con claridad el papel que podía jugar el Estado en el fomento de la economía y en el apoyo a los propios industriales al señalar que en esta industria se daba uno de los “usuales círculos viciosos de la economía”, pues no se fabricaban fertilizantes porque no había suficiente demanda, y no se consumían porque se producían en pequeña cantidad a un costo alto. En este caso proponía

como indispensable la acción oficial del gobierno para subvencionar el uso de fertilizantes, mediante la presentación de un programa oportuno.⁶⁹

Otro elemento central de su propuesta era que el desarrollo industrial del país no se podía desligar del nivel educativo y del bienestar de la población en general y de los obreros en particular, punto de vista que lo enfrentaría radicalmente a los otros empresarios mexicanos. Consideraba que mejorar el nivel de los salarios y de vida de los trabajadores redundaría en un beneficio para la actividad económica y para la industria en particular.⁷⁰

Finalmente, al reflexionar sobre la escasez de equipos que provocó la guerra, señala que muchos de estos productos se produjeron en México con “gran éxito en su uso” y a bajo costo. Eso fue posible porque “el obrero mexicano tiene una notable disposición al trabajo manual, que es importante para toda esta clase de producciones”.⁷¹ Concluye que en el país, con un gran esfuerzo de organización, se abriría la “posibilidad de

⁶⁹ *Ibidem*, p. 75.

⁷⁰ *Ibidem*, p. 115.

⁷¹ *Ibidem*, p. 88.

construir todos los equipos necesarios para nuestra otra industrialización”.⁷²

Esta propuesta, aprobada en el Congreso de la CNIT, tuvo gran significación en dos sentidos: 1) fue fruto de la experiencia directa de un grupo importante de industriales mexicanos, y 2) representó una opción de desarrollo muy diferente a la impuesta por el gobierno. A pesar de su imprecisión en varios aspectos, abrió el debate sobre las cuestiones más importantes del modelo de industrialización. Este debate fue muy bien captado por Sanford Mosk en su libro *Industrial Revolution in Mexico* (1950). Mosk destaca la trascendencia que tuvo para el país la formación de estos nuevos empresarios agrupados en la CNIT, a los que denominó como el “nuevo grupo”. Y esa importancia no se debía a que fueran empresarios nuevos, sino más bien a su visión sobre la política económica nacional y sobre los problemas de la industrialización en particular. Otra característica del grupo, es que en su gran mayoría se componía de propietarios de pequeñas empresas surgidas durante la guerra, dedicadas a aprovisionar la escasez de productos que no se podían importar, además de que eran empresas que usaban capital nacional y en general no tenían “buenas relaciones” con las principales instituciones financieras del país.⁷³

La actividad desplegada por el “nuevo grupo” durante todo el periodo alemanista resultó fundamental, aunque sus propuestas más importantes del proyecto industrializador no modificaron en gran cosa la política industrial. Este aspecto no significó empero, como sostiene Shafer,⁷⁴ que la CNIT no fuera un “nuevo grupo” de industriales porque su actividad se redujo a la lucha meramente “ideológica” y propagandística del Estado; o que la CNIT nunca representó una alternativa de desarrollo verdaderamente diferente a la del viejo grupo.⁷⁵ Como hemos visto, las propuestas que



sostuvo la CNIT y la fuerza de convocatoria eran avalladas por un grupo importante de industriales de las pequeñas empresas, por lo que hay que desechar que se trataba de un mero “grupo de presión”. Por otro lado, la CNIT tenía una serie de propuestas claramente doctrinarias, equivocadas o no, mientras que las otras organizaciones patronales se definían —como señala Mosk— más bien en negativo, es decir, en función de las opiniones de sus adversarios.

Habría que avanzar más en el estudio de las condiciones que impidieron el progreso del proyecto industrializador de la CNIT. Adelanto una hipótesis, el alto crecimiento económico generado a partir de esos años impidió comprender las profundas deformaciones y deficiencias que el sistema industrial reproducía, por lo que otras alternativas no pudieron desarrollarse en esas condiciones, a pesar de los problemas reconocidos por muchos empresarios. Esta situación arrastró a los industriales agrupados en la CNIT a no insistir en sus planteamientos, pero finalmente la crisis económica generada a partir de los años setenta y las más recientes han abierto el debate entre muchos empresarios sobre el modelo de desarrollo a seguir.

⁷² *Ibidem*, p. 89.

⁷³ Sanford A. Mosk, *op. cit.*, pp. 21-23.

⁷⁴ Robert J. Shafer, *Mexican Business Organizations. History and Analysis*, New York, 1973, cap. IV.

⁷⁵ Véase Gina Zabłudovzky, *op. cit.*, 1985, p. 106. Igualmente Blanca Torres, *op. cit.*, núm. 19, p. 285.

Chapultepec Heights: un negocio urbano en la Ciudad de México posrevolucionaria

El asunto de la urbanización

Los fraccionamientos urbanos en los terrenos aledaños a la Ciudad de México se convirtieron en un negocio próspero en la década de 1920. Un grupo influyente de empresarios invirtió en esta actividad, impulsado por la demanda de espacios habitables de la creciente población del Distrito Federal, que en 1921 sobrepasaba ligeramente los 900 000 habitantes para alcanzar casi 1 230 000 en 1930. Varios ranchos y haciendas fueron fraccionados y convertidos en nuevos barrios que ofrecían a la venta terrenos y casas con facilidades de pago. En esta década se construyeron alrededor de 32 nuevas colonias,¹ más del doble de las erigidas entre 1910 y 1919² y cinco más que en los veintiséis años comprendidos entre 1884 y 1910, correspondientes al Porfiriato.³

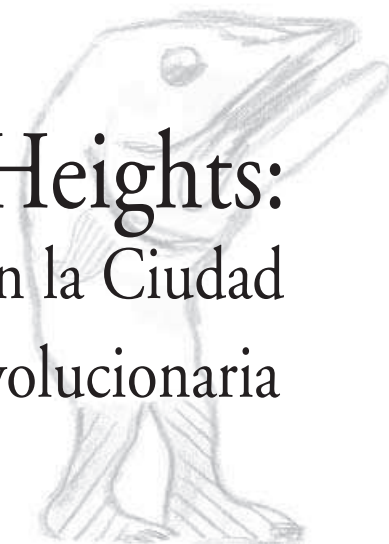
Existen por lo menos cuatro factores que explican el florecimiento de los negocios urbanos en el periodo posrevolucionario. En primer lugar la expansión poblacional que se registró en la entidad entre 1910 y 1920, la década de la Revolución, durante la cual creció en un 25.7 por ciento, en tanto que la de la república se redujo en un 5.45 por ciento. Así, mientras la población absoluta del país se contrajo, la del Distrito Federal pasó de ser 4.75 por ciento en 1910 a 6.32 por ciento del total del país en 1921, es decir, su participación relativa se incrementó en un

* Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.

¹ María Soledad Cruz Gutiérrez, *Crecimiento urbano y procesos sociales en el Distrito Federal (1920-1928)*, México, UAM-Azcapotzalco, 1994, p. 132.

² Jorge H. Jiménez Muñoz, *La traza del poder. Historia de la política y los negocios urbanos en el Distrito Federal desde sus orígenes a la desaparición del Ayuntamiento (1824-1928)*, México, Codex, 1993, p. 155.

³ Datos tomados de los mapas de Ma. Dolores Morales, "La expansión de la ciudad de México en el siglo XIX: el caso de los fraccionamientos", en Alejandra Moreno Toscano (coord.), *Ciudad de México: ensayo de construcción de una historia*, México, INAH (Científica, Historia, 61), 1978.



33 por ciento.⁴ Así, mientras que en 1910 uno de cada 20 habitantes vivía en el Distrito Federal, en 1921 la proporción era de uno de cada 16. Este cambio drástico fue resultado de la llegada de miles de habitantes de diferentes estados mexicanos a la capital, debido a la inseguridad derivada de la lucha armada y a las secuelas de muerte, epidemias y escasez de alimentos que trajo consigo. La población de la municipalidad de México, en la cual se encontraba la capital, aumentó aun más que la de la entidad. Lo hizo en un 30.6 por ciento, en tanto que el espacio urbano creció en un 15.6 por ciento.⁵ Así, el fenómeno migratorio provocó hacinamiento en las zonas norte y centro de la urbe, en muchos de cuyos barrios se vivía sin iluminación y en pésimas condiciones de salubridad. De tal suerte que en 1920, cuando la paz estaba consolidándose, existía una gran demanda de espacios habitables, oportunidad aprovechada por los inversionistas inmobiliarios, dispuestos a arriesgarse en nuevas aventuras económicas.

El segundo factor fue el crecimiento de un transporte público rápido y barato y la apertura de nuevas vialidades. Los tranvías eléctricos, cuya construcción se inició durante el Porfiriato, eran vehículos cómodos, con horarios regulares, y contaban con corridas normales y exprés.⁶ Las tarifas urbanas eran de 10 centavos y las foráneas e interurbanas iban de 15 a 35 centavos en primera, y de 10 a 25 centavos en segunda; además se podían adquirir abonos de transporte más baratos.⁷ Las líneas tranviarias conecta-

ban a los pueblos más importantes del Distrito Federal con el centro de la capital, y sus vías tenían una longitud de 350 kilómetros en 1921. Por ejemplo, el recorrido suburbano de Xochimilco al centro de la ciudad tomaba entre 50 y 60 minutos, pero los trayectos de los viejos pueblos del sur, que prácticamente se habían conurbado con la municipalidad de México, como Mixcoac, San Ángel y el un poco más lejano Tlalpan, podían hacerse entre 25 y 30 minutos.⁸ Ello facilitó el traslado de habitantes al centro de la Ciudad de México, en donde se localizaban los principales centros de trabajo y educativos. Adicionalmente se introdujeron automotores de pasajeros desde 1917. Este nuevo medio de transporte, si bien era inseguro por la irresponsabilidad de los choferes, quienes corrían para ganarle el pasaje a la competencia, tenía la ventaja de ser veloz y de poder acceder a las zonas carentes de energía eléctrica o con pavimento defectuoso. Como no necesitaban de cableado ni de vías para funcionar, se expandieron rápidamente; para 1930 la ciudad contaba con 55 líneas y 1 714 unidades de pasajeros.⁹ Según una guía turística de la época, sólo eran recomendables por su seguridad y limpieza las líneas que comunicaban con Chapultepec Heights y con algunas otras colonias.¹⁰

Entre las avenidas abiertas destacan la de los Insurgentes, que conectó a la colonia Roma con el parque de la Bombilla, situado en el sur, en la municipalidad de San Ángel. La ampliación de esta vialidad, que creció en ocho kilómetros y tenía 34 metros de ancho,¹¹ provocó un ensanchamiento urbano hacia el sur poniente, estableciéndose a lo largo de su trayectoria alrededor de nueve flamantes fraccionamientos. Al sur fue alargada la Calzada del Tlalpan, que comunicó

⁴ Datos sacados del *Tercer censo de población de los Estados Unidos Mexicanos verificado el 27 de octubre de 1910*, t. I, México, Oficina Impresora de la Secretaría de Hacienda, 1918 y del *Resumen del censo general de habitantes de 30 de noviembre de 1921*, México, Talleres Tipográficos de la Nación, 1928.

⁵ *Idem.*

⁶ T. Philip Terry, *Terry's Guide to Mexico. The New Standard Guidebook to the Mexican Republic with Chapters on the Railways, the Airways and the Ocean Routes to Mexico*, Boston, Houghton Mifflin Company, 1930, p. 235.

⁷ Para tener una idea de la relación entre las tarifas y los salarios, cabe mencionar que el sueldo obrero por jornada de trabajo era de \$1.34 y a destajo de \$2.05 en 1927. *Examen de la situación económica de México, 1925-1976*, México, Banamex, 1978, p. 54.

⁸ *Guía oficial del sistema de tranvías de México*, México, Talleres Tipográficos de la Compañía, 1922, pp. 91, 109 y 127.

⁹ Manuel Puig Casauranc, *Atlas general del Distrito Federal, geográfico, histórico, estadístico y agrario*, México, Talleres Gráficos de la Nación, 1930, p. 67.

¹⁰ Terry, *op. cit.*, p. 234.

¹¹ "La Calzada del Centenario a San Ángel", en *El Universal*, 22 de enero de 1921.



al viejo poblado con el centro de la urbe, a cuyos costados surgieron colonias como la Moderna, la Postal, la Portales y la Nativitas. Hacia el poniente de la ciudad fue ampliada la Calzada de la Verónica, beneficiando a nuevos desarrollos urbanos como la colonia Anzures y la Bosque de Chapultepec.

Otro factor que incidió en la proliferación de los negocios de bienes raíces metropolitanos fue la reforma agraria de la Constitución de 1917, que limitó el tamaño de las haciendas, introdujo la expropiación como figura legal para acabar con el latifundismo y concedió a los pueblos el derecho a reclamar terrenos para fundar ejidos. Estos cambios en la propiedad se levantaron como una amenaza para los intereses de los hacendados, y es posible que, ante el temor de sufrir expropiaciones, optaran por convertir sus ranchos y haciendas en fraccionamientos urbanos.

Un cuarto elemento que explica este fenómeno es la condición de la economía. La década posrevolucionaria se caracterizó por una paz precaria, el lento crecimiento de la economía durante el primer quinquenio, la recesión durante el segundo —bajo el impacto de la crisis estadounidense de 1927 y la mundial de 1929—, los problemas de circulación monetaria y la paralización y casi destrucción del sistema bancario porfirista.¹² De tal manera que ni la agricultura, ni la banca y mucho menos la industria registraron nuevas inversiones de capital debido a la desconfianza que generaban entre la vieja burguesía los gobiernos de Álvaro Obregón y de Plutarco Elías Calles.¹³ En este panorama, las inversiones inmobiliarias resultaban relativamente más seguras y rentables; el valor de la tierra tendía a mantenerse estable en el peor de los escenarios económicos y se elevaba si el uso del suelo era transformado de agrícola a urbano, mediante inversiones destinadas a satisfacer un mercado con fuerte demanda.

Así, se constituyeron nuevas compañías inmobiliarias bajo la forma de

¹² Enrique Cárdenas, *La industrialización mexicana durante la gran depresión*, México, El Colegio de México, 1987, pp. 28-37.

¹³ Para el caso de la industria véase Stephen Haber, *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial, 1992, p. 244.



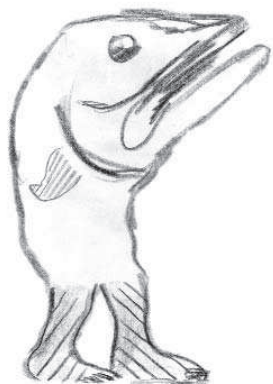
sociedades anónimas, buscando el concurso de socios que aportaran capital y destrezas empresariales, y paulatinamente estos negocios dejaron de ser empresas familiares. Los activos necesarios para incursionar en estas aventuras eran tierras cercanas a la metrópoli, liquidez de capital y buenas relaciones con los ayuntamientos locales, a fin de conseguir los permisos de construcción y, en el mejor de los casos, que las obras de urbanización fueran cubiertas por las corporaciones edilicias.

Chapultepec Heights Company

Esta sociedad anónima se constituyó el 28 de septiembre de 1921 con objeto de fraccionar y urbanizar terrenos, construir caminos, establecer y fundar medios de transporte, instalar plantas de generación de luz y de agua, fabricar y comercializar materiales de construcción y ornato y emitir bonos hipotecarios. La duración de la nueva compañía sería de cincuenta años a partir de su fundación. La sociedad tenía un capital de \$35 000.00 oro aportados por cada uno de sus cinco socios, con una participación individual de \$7 000.00.¹⁴ Entre los accionistas de la empresa figuraban los mexicanos Julio R. Ambrosius y José Certucha, dos estadounidenses avocados en México, Samuel W. Rider y Benjamin T. Davis, y un británico, Albert Blair. El primer consejo de administración quedó integrado por Rider, como primer vocal presidente, Ambrosius, segundo vocal vicepresidente, Blair, tercer vocal, secretario y tesorero, Davis, cuarto vocal, y Certucha, quinto vocal. Como comisario fue designado el licenciado Ignacio Michel y Parra. De acuerdo con el acta constitutiva, el 1.5 por ciento de las utilidades ingresarían al fondo de reserva, equivalente a un quinto del capital social, y el resto se repartiría entre los socios.¹⁵ Según versión de la nuera de Blair, y de la biografía de su esposa, éste no aportó capital líquido a la

¹⁴ Archivo General de Notarías de la Ciudad de México [en adelante AGNCM]. Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 69, núm. 5845, ff. 276-280.

¹⁵ AGNCM, *loc. cit.*



empresa, sino maquinaria y su trabajo; laboraba del alba al anochecer, coordinando las tareas de los ingenieros topógrafos.¹⁶

Julio R. Ambrosius estaba casado con Ana Cuevas Lascuráin, hija de Eduardo Cuevas Rubio y de Ana Lascuráin, cuyo padre era propietario de la Hacienda los Morales, situada entre el Distrito Federal y el Estado de México.¹⁷ Albert Blair nació en Inglaterra, pero a la edad de 10 años emigró a Estados Unidos con un tío que era propietario de una mina de carbón en Kentucky. Estudió ingeniería de minas en la Universidad de Michigan, en donde conoció a los hermanos de Francisco I. Madero, Raúl y Julio, quienes lo convencieron de unirse a la Revolución que encabezó su hermano a principios de 1911. En 1918 se casó con Antonieta Rivas Mercado, una intelectual de vanguardia, hija del destacado arquitecto porfiriano Antonio Rivas Mercado, dedicándose a administrar los bienes de los Madero en la región de La Laguna, entre los estados de Coahuila y Durango, durante los últimos años de la Revolución. En 1920 vivió durante una corta temporada en la Hacienda de San Pedro de las Colonias, Coahuila, propiedad de los Madero, pero como su esposa no soportó el extremoso clima, ni la vida rural, regresaron a México y ya en la capital ingresó al negocio inmobiliario.¹⁸

Otro de los socios sobre los que tenemos datos es Samuel W. Rider, quien nació en Estados Unidos en 1859 y fungió como representante de varias compañías estadounidenses: The Mexico City Building, Mexican National Construction Company, Mexico City Improvement Company, San Angel Land Company y Chihuahua Timberland Company.¹⁹ A juzgar por el tipo de compañías en las que participó, era quien más experiencia tenía en el campo de los negocios inmobiliarios.

¹⁶ Kathryn S. Blair, *A la sombra del Ángel*, México, Alianza Editorial, 1995, pp. 356 y 375 y Fabienne Bradu, *Antonieta (1900-1931)*, México, FCE, 1991, p. 67.

¹⁷ José Mancebo Benfield, *Las Lomas de Chapultepec*, México, Librería de Manuel Porrúa, 1960, pp. 202-203.

¹⁸ Bradu, *op. cit.*, pp. 55-59 y Blair, *op. cit.*, pp. 348-356.

¹⁹ Jiménez, *op. cit.*, p. 292.



Una vez constituida, la Chapultepec Heights Company compró, el 6 de octubre de 1921, a Alberto Cuevas Lascuráin, cuñado de Ambrosius, 2 210 940 m², de las tierras denominadas Pila Vieja, Barrilaco y Nopaleira, correspondientes a la quinta sección de la Hacienda de los Morales, que formaban parte del rancho de Polanco, tierras que Cuevas Lascuráin había recibido como herencia de su padre. El precio de venta se fijó en 10 centavos el metro, es decir \$221 094.00 pagaderos en monedas de oro (un peso oro equivalía a 50 centavos de dólar). Este terreno, situado dentro del municipio de Tacubaya y que lindaba con el Estado de México, se hallaba en la Loma de Buenavista, en la orilla norponiente del Bosque de Chapultepec. La operación de compra-venta se hizo a plazos. La compañía dio \$15 000.00 como anticipo y se establecieron cuatro pagos anuales con vencimiento en el mes de febrero entre 1922 y 1925. El primero de ellos sería de \$20 000.00, el segundo de \$40 000.00, el tercero de \$60 000.00 y el último de \$80 094.00. El interés establecido en esta operación fue de 7 por ciento anual sobre saldos



insolutos pagaderos en mensualidades. Se estipuló que la empresa podría dar anticipos que, cuando fueran mayores a \$50 000.00, serían susceptibles de recibir un 10 por ciento de descuento. Para garantizar el pago de las tierras, la compañía hipotecó 75 000 m² en favor de Cuevas Lascuráin, los cuales se irían liberando en la medida que se cubrieran los pagos. Asimismo, la empresa absorbió la cancelación de la hipoteca que gravaba estos terrenos, con un valor de \$12 500.00, a nombre de Refugio Terreros de Rincón Gallardo, la cual en esta misma escritura recibió de Cuevas Lascuráin los \$10 000.00 restantes, a fin de liberar el préstamo sobre las tierras en venta.²⁰

El 20 de diciembre de 1921, la Chapultepec Heights Company recibió autorización presidencial para efectuar la compra de una enorme porción de terreno de Carlos Cuevas Lascuráin, también cuñado de Ambrosius. Se trataba de la fracción cuarta de la Hacienda de los Morales. Obregón señaló en el acuerdo que sancionaba la transacción, que ella no iba en contra de las provisiones del artículo 27 constitucional (referido a la reforma agraria), pues el propósito de la empresa no era explotar tierras agrícolas, sino construir un fraccionamiento urbano que “viene a ayudar a resolver el problema de las habitaciones en la ciudad de México”.²¹

Por medio de la escritura, firmada entre Chapultepec Heights y Carlos Cuevas Lascuráin el 29 de diciembre de 1921, aquella adquirió alrededor de 667 hectáreas (6 670 000m²) por \$600 300.00 oro. De nueva cuenta se trató de una operación a plazos que, por la magnitud del desembolso, se pactó a 15 años. La compañía pagó un anticipo de \$10 000.00, se comprometió a cubrir la hipoteca

²⁰ AGNCM, Notario núm. 28, Ildefonso Bandera, vol. 110, núm. 3575, 6 de octubre de 1921.

²¹ AGNCM, Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 82, núm. 6412, 29 de diciembre de 1921.

de \$30 000.00 con que estaba gravada esta propiedad, y a pagar los \$560 300.00 restantes en 15 años, con un interés de 6 por ciento anual sobre saldos insolutos. Para garantizar el pago se constituyó una hipoteca en favor de Cuevas Lascuráin, quien tendría la obligación de ir liberando los terrenos en la medida que se fuera cubriendo su valor o podría proceder a su venta si la empresa no cubría los pagos a tiempo.²² La fracción cuarta de la Hacienda de los Morales, conocida como Rancho del Huizachal, se ubicaba en parte del municipio de Tacubaya en el Distrito Federal y el entonces de Tlalnepantla en el Estado de México.²³

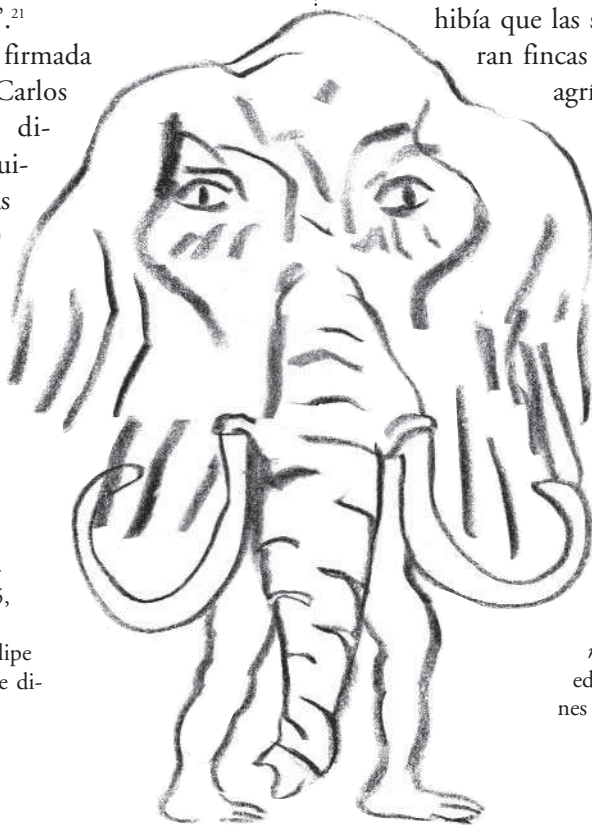
Aparentemente Albert Blair fue el encargado de entrevistarse con el presidente Obregón con el fin de conseguir la autorización para celebrar la compra del Rancho del Huizachal, y también recibió luz verde para que iniciase los trámites para obtener la licencia de construcción de Chapultepec Heights en la fracción quinta de la ex hacienda, con las autoridades de la Ciudad de México.²⁴ Sus antecedentes como revolucionario, al lado del movimiento maderista, eran una buena carta de presentación. La intervención del presidente de la república, sancionando la compra, obedecía a que en la fracción IV del artículo 27 constitucional se prohibía que las sociedades por acciones adquirieran fincas rústicas con fines de explotación agrícola; de suerte que este tipo de transacciones tenían que ser aprobadas por el ejecutivo, una vez que se cerciorara de los fines comerciales que perseguía la compra, en este caso, dedicada a los negocios inmobiliarios.²⁵

²² *Idem.*

²³ AGNCM, Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 81, núm., 6542, 19 de enero de 1922.

²⁴ Blair, *op. cit.*, pp. 360-361.

²⁵ AGNCM, Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 82, núm. 6412, 29 de diciembre de 1921, Arnaldo Córdova, *La ideología de la Revolución mexicana. La formación del nuevo régimen*, 4a. ed., México, ERA/Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, 1975, p. 488.





Chapultepec Heights y la innovación urbana

El proyecto para el nuevo fraccionamiento fue confiado al arquitecto José Luis Cuevas, quien estaba emparentado con los Cuevas Lascuráin. Él estudió arquitectura en la Universidad de Oxford, en Inglaterra, en donde recibió la influencia de la *Garden City*, desarrollada por el destacado urbanista británico Ebenezer Howard.²⁶ Este arquitecto propuso la creación de pequeñas ciudades autosuficientes, síntesis del campo y la ciudad, en las que se construyeran viviendas unifamiliares con jardín; éstas deberían ser limitadas en su tamaño, en el número de sus pobladores, contar con todos los servicios públicos, educativos, los negocios que le dieran vida económica y rodeadas de un cinturón de áreas verdes dedicado a la agricultura.²⁷ Puso en práctica sus ideas urbanísticas, vertidas en *Tomorrow a Peaceful Path for Real Reform*, publicado en 1898, en la construcción de dos ciudades cercanas a Londres, Letchword en 1904 y Welwyn en 1919.²⁸ Howard no se preocupó por definir el tipo de trazado, ni el estilo de las construcciones, los cuales dejó al gusto de los constructores, de manera que según uno de sus críticos, el historiador de la arquitectura Benevolo, provocó una libertad ecléctica en los edificios y trazados sinuosos.²⁹ Este movimiento buscaba el equilibrio entre las áreas verdes y lo urbano, como producto del rechazo a la aglomeración y la contaminación londinenses, que diera una vida más placentera a los seres humanos.³⁰ Pero más que verdaderas ciudades, el término ciudad jardín debe entenderse como barrios satélites de una ciudad.³¹

Esto fue precisamente lo que sucedió con el proyecto de Cuevas en Chapultepec Heights, planteó un

²⁶ Entrevista con el arquitecto Pedro Ramírez Vázquez, realizada por Graciela de Garay el 6 de julio de 1994, Área de Historia Oral, Instituto Mora.

²⁷ Lewis Mumford, *The City in History. Its origins, its Transformations and its Prospects*, Nueva York, Harcourt, Brace and World Inc., 1981 p. 515.

²⁸ Leonardo Benevolo, *Historia de la arquitectura moderna*, 6a ed. ampliada, Barcelona, Gustavo Gili, 1987, pp. 384-386.

²⁹ *Ibidem*, pp. 389-391.

³⁰ Mumford, *op. cit.*, p. 522.

³¹ Benevolo, *op. cit.*, p. 388.

diseño de calles y avenidas sinuosas con enormes parques y camellones arbolados entreverados. Su avenida principal, que se conectaba por medio de una glorieta con la Calzada de la Exposición, hoy Paseo de la Reforma, cuenta hasta la fecha con un camellón de tierra apisonada para que en él paseen los jinetes.

Los lotes del nuevo fraccionamiento, que empezó a comercializar sus terrenos desde 1922, tenían superficies relativamente grandes, que oscilaban entre los 800 y los 5 000 m², aunque el tamaño más común fue de 1 500 a 2 500 m². En las escrituras de venta de los terrenos de la primera sección de Chapultepec Heights, conocida como Virreyes, se estipulaba que las casas no deberían tener bardas, “sino setos ovallados” [*sic*] con una altura máxima de un metro —cosa totalmente inusual para México—; que los lotes sólo podían destinarse para casas habitación; que los propietarios no podrían subdividirlos sin el consentimiento de la Compañía; que los proyectos y planos de construcción deberían ser aprobados por los arquitectos de la empresa; que las edificaciones deberían estar separadas por cinco metros de los linderos laterales y a una distancia de la calle, que variaba dependiendo del ancho de la misma.³² Con estas especificaciones la empresa se aseguraba que su fraccionamiento mantuviera condiciones uniformes, aplicando influencias estadounidenses en lo que se refiere a los terrenos sin bardar, que preservara la exclusividad y elegancia de la nueva colonia. Al pasar el tiempo, sin embargo, sus habitantes construyeron bardas, incapaces de renunciar a una añeja tradición, tal vez impulsados por la inseguridad y la violencia que caracterizaban a la capital en aquellos años.

El primer eslogan para la venta fue: “Compre en Chapultepec Heights y el bosque será su jardín”. En la edificación de las casas privaron estilos diversos: los *bungalows* estadounidenses, los *chateaux* a la francesa, las *villes* a la italiana, pero sobre todo el estilo californiano, conocido más tarde como colonial californiano, introducido por los arquitectos estadounidenses Reginald D. Johnson o Alfred C. Bossom.³³ El arquitecto José

³² Cf. *Vid.*, AGNCM. Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 116, núm. 8742, ff. 120-137.

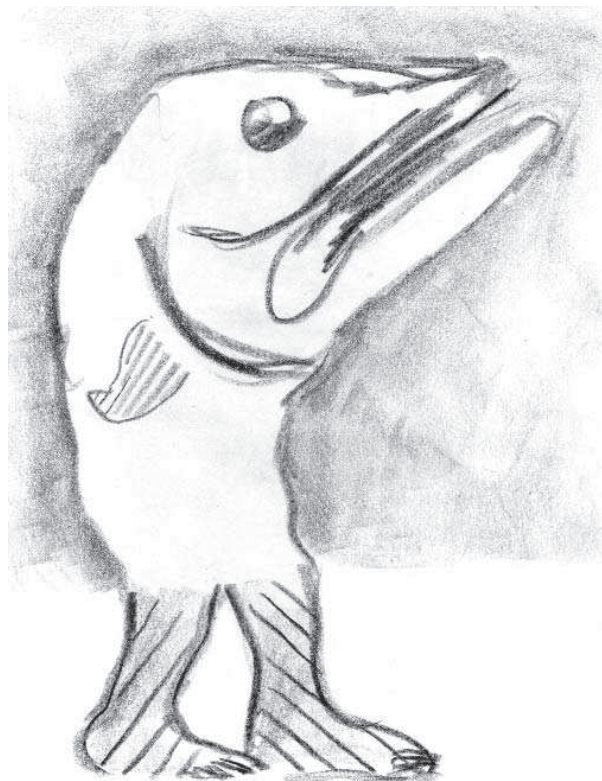
³³ *El Universal*, 27 de agosto de 1922.

Luis Cuevas fue uno de los más prominentes de su gremio en esta década; presidió la Sociedad de Arquitectos Mexicanos durante varios años y formó parte de la delegación enviada por esta sociedad al Congreso Internacional de Planeación y a la Exposición de Arquitectura, celebrado en Nueva York en abril de 1925.³⁴ Cuevas fue el gran introductor de la *Garden City* en México, no sólo la puso en práctica en Chapultepec Heights, sino también en el fraccionamiento Hipódromo Condesa —erigido en 1925— e intentó construir una Ciudad Jardín en Orizaba.

Este nuevo tipo de barrio, dedicado a la clase alta, fue muy del gusto de los extranjeros avecindados en México, tal vez por ser un proyecto más cercano a los gustos foráneos. Pero paulatinamente consiguió que la elite económica porfiriana y la revolucionaria desplazaran su domicilio hacia estas antes desoladas colinas, bautizadas con los nombres de cadenas montañosas por Antonieta Rivas Mercado, la esposa de Blair, dejando el Paseo de la Reforma y las colonias Juárez y Roma más cercanas al corazón de la urbe. Philip Terry lo recomendaba como paseo turístico encomiando sus cualidades de la siguiente manera:

Chapultepec Heights, una nueva e inusualmente atractiva colonia [... situada] en una elevada mesa, en la zona inmediatamente posterior a los terrenos del Castillo [de Chapultepec], está más favorablemente localizada que ninguna de las otras colonias de la capital. Ocupa una posición dominante, por encima del nivel de la ciudad, en una loma luminosa resguardada por una espléndida sierra, con vistas que incluyen el Castillo, el bosque, la anchurosa ciudad, el Popocatepetl, el Iztaccíhuatl y todas las enormes montañas que rodean al Valle [de México]. Resulta difícil imaginar una mejor situación para residir; una hermosa, alta, saludable, tranquila y suave mesa, con panoramas magníficos, aire de calidad y, por si fuera poco, de fácil acceso (15 minutos en autobús o carro) [...] En pocos lugares del mundo se han combinado el arte y la naturaleza tan armoniosamente como en esta fresca, brillante e iluminada colina, donde la latitud tropical es minimizada por una deliciosa altura; donde una mirada

³⁴ “El Congreso de Planeación en Nueva York”, en *El Universal*, 8 de marzo de 1925.



abarcadora puede contemplar segmentos que incluyen un encantador castillo semimedieval [*sic*], las palmeras y los volcanes bañados de nieve, la ciudad brotando, el santuario del campo y una de las mejores reservas forestales del continente.³⁵

Chapultepec Heights, más adelante conocida como Lomas de Chapultepec, se convirtió en el espacio de las clases altas. Situado en una parte alta de la ciudad, desde la cual se dominaba la vista del Valle de México, simbolizaba también el poder económico y político de sus habitantes. Entre quienes compraron terrenos en este fraccionamiento durante sus tres primeros años de vida sobresalen el arquitecto José Luis Cuevas, Antonio Rivas Mercado, suegro de Blair, y el escritor Martín Luis Guzmán, a quien se le vendió el lote pagando menos de la mitad en efectivo y cubriendo el resto con propaganda para la colonia en su periódico *El Mundo*, y algunos residentes de la colonia extranjera.³⁶

³⁵ Terry, *op. cit.*, p. 390.

³⁶ AGNCM, Notario núm. 57, Felipe Arellano, vol. 103, núm. 7704, 7 de octubre de 1922; vol. 101, núm. 7832, 4 de noviembre de 1922; vol. 101, núm. 7857, 9 de noviembre de 1922; vol. 102, núm. 7873, 14 de noviembre de 1922; vol. 124, núm. 9285, 24 de agosto de 1923 y vol. 123, núm. 9039, 9 de julio de 1923.



El negocio

Entre 1922 y 1923 el precio de venta al público osciló entre \$2.00 y \$6.55 oro el metro cuadrado, dependiendo de la ubicación del terreno; en la medida que se iba poblando y urbanizando, se iba elevando su precio. Algunas operaciones fueron de contado, pero otras se hicieron a crédito, con un enganche del 20 por ciento y mensualidades sin intereses por cinco años.³⁷

A juzgar por la propaganda periodística, financiada por la compañía, el nuevo fraccionamiento tuvo buen éxito, pues para abril de 1925, cuando anunciaba la venta de la nueva sección de Chapultepec Heights, denominada Loma del Rey, aseguraba que ya existían “150 bellas residencias” y contaba con 1 200 pobladores. Además subrayaba que el 40 por ciento del total de su superficie estaba dedicado a calles, parques y jardines y que el ancho de sus calles pavimentadas era de 20, 30 y hasta 40 metros. Invitaba a la compra de lotes en la “Primera Ciudad Jardín de México”, “el paseo favorito de México”, en donde sus habitantes “gozan de la vida del campo con todas las comodidades de la Ciudad”.³⁸

La Chapultepec Heights Company se convirtió en un gran negocio, gracias al impulso y audacia de sus socios, pese a lo limitado de su capital inicial. Esta situación se explica por las facilidades de pago que obtuvieron en la compra de las dos fracciones de la Hacienda de los Morales y a que iniciaron la venta de los lotes sin haber terminado completamente la urbanización. La compañía invirtió en el plantado de árboles, la excavación de pozos para obtener agua y todas las obras de urbanización y ornato necesarias para un barrio de lujo. Inició el fraccionamiento con el reducido capital con el que se fundó la compañía, pero

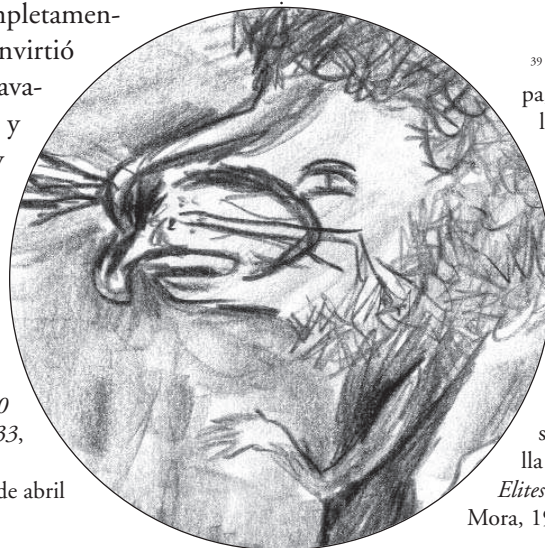
³⁷ “Anuncio”, en *Excelsior*, 16 de abril de 1925 y Cartel de Propaganda, en *500 planos de la ciudad de México: 1325-1933*, México, AGN, [s. a.], p. 351.

³⁸ *Idem*, y “Anuncio”, en *Excelsior*, 6 de abril de 1925.

una vez que comenzaron las ventas al público logró enormes utilidades con los terrenos. Si deducimos las extensiones no comercializables, constituidas por vialidades y jardines, el valor de las porciones de terreno negociables fue de 16 centavos el metro cuadrado en 1921. Dos años más tarde, los lotes se vendían a un promedio de \$4.27 el metro cuadrado.

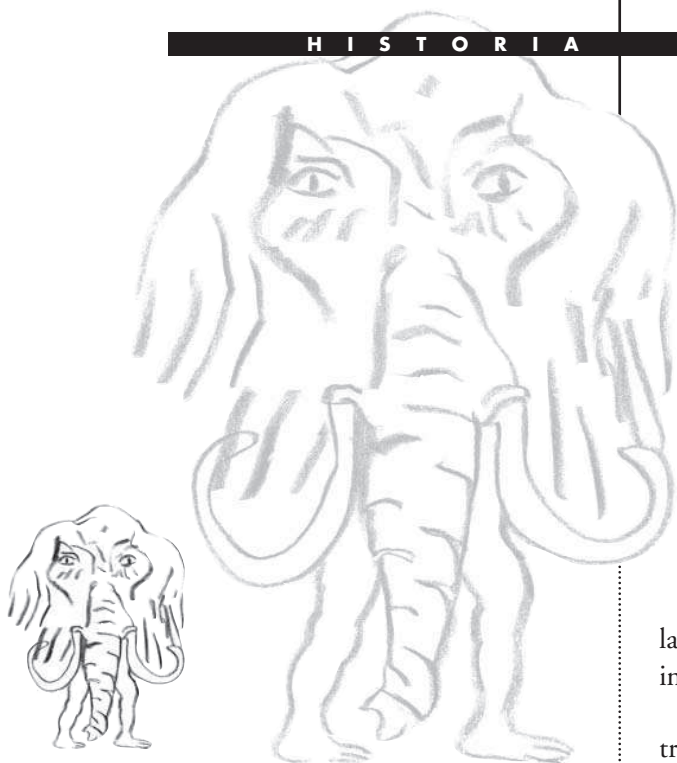
Los Reglamentos de Construcción del Distrito Federal del 20 de enero de 1920 y del 3 de julio de 1924 prohibían la venta de lotes en colonias cuya urbanización no estuviera concluida.³⁹ Sin embargo, los negociantes urbanos pasaron por encima de sus disposiciones repetidamente. Vendían los terrenos sin urbanizar y con ello lograban capitalizarse para introducir las obras de la colonia, reduciendo con ello el monto de su inversión. Esto permitió que los fraccionadores, verdaderos especuladores, realizaran enormes ganancias en muchos casos, pese a las continuas denuncias de colonos pobres que vivían en condiciones lastimosas en muchas de las nuevas colonias, de los urbanistas que señalaban el precio inmoderado y ficticio que habían alcanzado los terrenos ciudadanos y las de los propios ayuntamientos que fueron incapaces de someter a los fraccionadores debido al continuo cambio de autoridades y a la influencia política de que gozaban algunos de los inversionistas urbanos.⁴⁰

La Chapultepec Heights Company se transformó en un negocio formidable. Ello no sólo derivó de su habilidad para comprar terrenos baratos a plazos



³⁹ Cruz, *op. cit.*, p. 123 y Erica Berra Stoppa, “La expansión de la ciudad de México y los conflictos urbanos 1900-1930”, tesis de doctorado, México, Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, 1982, p. 193.

⁴⁰ Arq. Juan Galindo Pimentel Jr., “Los precios a que se realizan los terrenos urbanos son fatalmente ficticios y su permanencia es nociva para el desarrollo ciudadano”, *Excelsior*, 8 de marzo de 1925 y María del Carmen Collado Herrera, “José G. de la Lama en la expansión urbana de los años veinte”, en Grazziella Altamirano (coord.), *En la cima del poder. Elites mexicanas 1830-1930*, México, Instituto Mora, 1999, pp. 202-204.



y venderlos urbanizados a un precio muy superior, apropiándose de la renta generada por el cambio del uso del suelo, sino de las condiciones de la economía en esos años. En primer lugar se aseguraron de obtener el valor de sus terrenos en pesos oro, cuando en el país prácticamente se había retornado al patrón oro desde 1917. Con ello ponían sus ingresos a salvo de las fluctuaciones del escaso papel moneda que circulaba y de la inflación.

Uno de los negocios que resultó más afectado por la Revolución fueron los bancos, algunos de los cuales desaparecieron debido a la incautación decretada por Venustiano Carranza en 1916, pues la difícil situación económica que algunos de ellos venían arrastrando desde la crisis de 1907 les impidió sobrevivir a las medidas revolucionarias. Los bancos hipotecarios habían dejado de existir desde la década de 1910, a diferencia de lo que sucedía en otros países de América Latina como Argentina, Brasil, Perú y Chile, en donde los mercados hipotecarios eran fuertes.⁴¹ Estas condiciones resultaron favorables para que los propios fraccionadores

⁴¹ Paolo Riguzzi, "Los pobres por pobres, los ricos por ignorancia. El mercado financiero en México, 1880-1925: las razones de una ausencia", en Marcello Carmagnani, Alicia Hernández Chávez y Ruggiero Romano (coords.), *Para una Historia de América*, Los nudos 1, vol. II, México, El Colegio de México/Fideicomiso Historia de las Américas/FCE, 1999, pp. 334-335.

realizaran funciones hipotecarias, vendiendo a plazos sus terrenos y accediendo con ello a un número mayor de compradores. Otra de las razones por las que los fraccionamientos fueron negocios redondos era porque, de acuerdo con el reglamento de construcción vigente, una vez que las empresas inmobiliarias firmaban un contrato con el ayuntamiento, éste se comprometía a pagar el total o parte de las obras de urbanización, pasando a la jurisdicción de la corporación el mantenimiento y propiedad de las calles y áreas públicas. La cantidad aportada por el cabildo para las obras de las nuevas colonias dependía del nivel de influencia de sus propietarios.

La Chapultepec Heights Company celebró un contrato con el Ayuntamiento de Tacubaya por medio del cual éste abonaría los gastos de urbanización, pero ignoramos si cubriría total o parcialmente el costo de las obras. Lo cierto es que la corporación no pudo cumplir con los pagos establecidos, y en enero de 1925 dicho contrato fue ratificado por el presidente municipal de Tacubaya, Joaquín Ramírez Cabañas, quien se comprometió a abonar a la compañía \$50 000.00 durante dos años y a amortizar después el adeudo hasta su liquidación total. Estos primeros abonos no se hicieron en efectivo, sino que se acreditaron a la empresa por concepto del pago de contribuciones.⁴² Así, la empresa consiguió recuperar, en el peor de los casos parcialmente, los gastos invertidos en urbanización.

Entre las características del negocio emprendido en Chapultepec Heights, figuran en primer lugar el arrojamiento de los socios al lanzarse a una empresa con poco capital. También, las ventajas obtenidas en los contratos de compraventa realizados con los Cuevas Lascuráin, que facilitaron a los compradores la adquisición de los terrenos a crédito, sin establecer ninguna sanción monetaria si la compañía no cumplía con los pagos, tal como se acostumbraba en otros negocios de este tipo, como el de la colonia Hipódromo Condesa con el Jockey Club.⁴³ Ante el incumplimiento de pagos, simple-

⁴² "El contrato de Tacubaya con la Chapultepec Heights", en *El Universal*, 3 de enero de 1925.

⁴³ Collado, *op. cit.*, p. 221.



mente se estipuló la devolución de los terrenos a sus propietarios originales. Otro rasgo interesante es que los socios de Chapultepec Heights no convirtieron a los dueños de los terrenos en socios, evitando con ello compartir la plusvalía generada por la fraccionadora.

Otra característica importante de la compañía, desde el punto de vista empresarial, es que de inmediato constituyó una gran reserva de terrenos con fines especulativos, al adquirir 667 hectáreas del Rancho del Huizachal, sección de la Hacienda de los Morales, colindante con la primera fracción adquirida, en la cual fundó Chapultepec Heights. Con esta considerable compra, la compañía aseguró una reserva de terrenos, que quedaron a salvo de posibles demandas de dotación de tierras por parte de los pueblos enclavados en los alrededores, a fin de comercializarlos en décadas posteriores, una vez que su valor se hubiera elevado o de seguir emprendiendo negocios inmobiliarios.

Uno de los rasgos más relevantes de algunos de los negocios inmobiliarios, de los cuales Chapultepec Heights

era sólo un ejemplo, es que obtuvieron inmensas ganancias, invirtiendo capital de riesgo que les permitió aprovechar la renta del suelo generada por la transformación de tierras agrícolas en urbanas, con inversiones relativamente bajas. Fue tal el auge de estas empresas en la Ciudad de México, que la mancha urbana se expandió en un 85.6 por ciento en la década posrevolucionaria.

Se construyeron colonias para todas las clases sociales. Es probable que algunos de los negocios dedicados a los fraccionamientos urbanos, como lo muestra el caso estudiado, se hayan convertido en los de más alta rentabilidad, en un periodo signado por el lento crecimiento de la economía y la retracción de las inversiones en la mayor parte de los rubros controlados por la burguesía nacional. Otro elemento sobresaliente es la función de las redes entre los políticos y los hombres de negocios. Ciertamente, la Revolución mexicana privó a los empresarios de la posibilidad de ocupar cargos públicos, pero lentamente se fueron rehaciendo los nexos entre la nueva clase política, de origen revolucionario, y la burguesía de viejo y nuevo cuño. Sus relaciones con los políticos fueron vitales, en este caso específico, para que los empresarios consiguieran que los ayuntamientos pagaran total o parcialmente el monto de sus gastos en obras de urbanización.

El propio ayuntamiento consideraba más rentables, en términos de la recuperación de su inversión, las colonias para la clase media y alta, pues éstas pagaban contribuciones más elevadas, que las dedicadas para los obreros. Los inversionistas con menos influencia política tuvieron dificultades para lograr que el cabildo costeara los gastos de inversión. Ello ocasionó que muchas veces los colonos de las barriadas pobres tuvieran que vivir en condiciones muy precarias, en cuanto a servicios urbanos y salubridad. Así, las empresas fraccionadoras urbanas exitosas realizaron grandes negocios gracias a que gozaban de liquidez, de excelentes contactos con las autoridades gubernamentales y a que tuvieron la habilidad de especular con los terrenos semi rurales que rodeaban a la capital, en una época de gran demanda de espacios habitables y en la que los hacendados trataban de vender parte de sus propiedades para ponerse a salvo de la reforma agraria.





Historia del sector servicios: un corredor turístico en el Distrito Norte de Baja California (1924-1925)¹

Una historia de los sectores económicos

Los estudios recientes de historia empresarial en México han encaminado su horizonte de investigación al sector productivo de la economía del país. Lo que los economistas llaman la actividad “real” del mercado para diferenciarlo de la actividad “financiera” o “mercado de dinero”. Es decir, están cargados al sector primario (I) —agricultura, ganadería, silvicultura, etcétera— y al sector secundario (II) —la industria, la extracción y la economía de transformación—, quedando un tanto al margen el sector terciario (III) —los servicios .

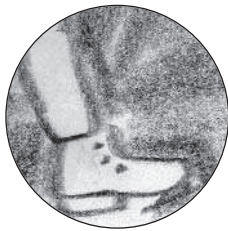
En este último caso, los trabajos han privilegiado el comercio y el sistema bancario, como eslabones de la actividad económica que vinculan el financiamiento y el crédito, la distribución y la venta con la oferta de bienes y servicios de los sectores I y II. Además se observa en la historiografía empresarial contemporánea un descuido a los subsectores del apartado servicios, como el turismo y los servicios no financieros, donde también hubo proyectos privados, empresarios nacionales y extranjeros, y hasta empresas públicas.

Las líneas de historia empresarial y de historia de las empresas que empiezan a identificarse como subproductos de la historia económica (Ibarra, 2003: 628-635; Romero, 2003: 812-822) no hacen referencia a la historia de los servicios turísticos, por lo que parece una especialidad “nueva” junto con la historia monetaria, la historia de las aseguradoras, las arrendadoras, las afianzadoras, y la historia de los abogados consultores de empresas para el siglo XX. Es relevante, entonces, reflexionar sobre el conjunto de la economía mexicana y sus particularidades históricas, disecionando para efectos metodológicos los sectores productivos I, II y III

* Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.

¹ Una primera versión de este ensayo fue presentada en el Simposio Empresas y Empresarios en las Californias, celebrado en la ciudad de Tijuana, octubre de 2002.





para explicar el todo. Así como armar la historia económica mexicana integrando las iniciativas, los proyectos, las empresas y los vínculos entre sectores en el largo devenir del país.

Bajo este supuesto, es válido poner la mirada en el sector III, particularmente el subsector turismo, que en muchas ocasiones ha generado circuitos económicos propios, espacios geográficos específicos y regiones características en el país. Dicha actividad económica ha significado en el tiempo, el pilar y el detonador de la zona, “la vocación específica de la región” y la explicación del desarrollo o el atraso de sus microhistorias.

La finalidad de este trabajo es la de plantear la posibilidad de otra veta de estudio para la historia económica en general, y mostrar un estudio de caso del empresariado de un espacio particular con un proyecto poco conocido, el turismo. Motivar los estudios de las empresas y los empresarios de las regiones con características particulares o específicas, entre otros espacios, las costas, los litorales, las penínsulas y las fronteras norte y sur de México, no porque no existan estudios para el sector I y II sino porque hay pocos para el III.

Acepto que hay estudios valiosos sobre el sistema bancario y monetario, el comercio y el transporte, el intercambio internacional y los circuitos al interior del país empero, vuelvo a insistir, que la actividad empresarial de nuestro país también se desarrolló en el transporte marítimo, el turismo, la explotación de perlas, las aseguradoras, la asesoría legal y mercadológica, etcétera.

Las consideraciones sobre la historia del sector servicios, específicamente el turismo y la industria del esparcimiento, la estudio dentro de las peculiaridades del Distrito Norte de la Baja California y su frontera.² No entraré en la discusión si se trata de historia regional o

microhistoria,³ si la frontera es una región exclusiva (Hall & Coerver, 1995: 13), si la organización espacial de los mercados tiene sus propios límites (Van Young, 1992: 1-36), o si lo lúdico y los juegos de azar son morales o permisibles (Semo, 2000; Carrington, 1993) en una sociedad. Simplemente presento un caso y señalo una posibilidad más de seguir construyendo historia empresarial, como otros muchos estudiosos lo vienen haciendo en los últimos años.

Es cierto que es muy aventurado hablar de un corredor turístico en la Baja California, entre 1920 y 1925, en una región poco habitada, con más influencia de los estados sureños estadounidenses que de sus pares nacionales; una zona de tránsito binacional con intentos fallidos de colonización desde el último tercio del siglo XIX (Riguzzi, 1997: 7-33; Mazón, 1958: 123-153). Empero, por las características históricas y económicas de ese espacio fronterizo, la circulación de estadounidenses, asiáticos y mexicanos convirtieron la zona en un hito comercial, lúdico, turístico y de servicios empresariales para el ocio y el descanso.

El espacio económico en el Distrito Norte de la Baja California

En las primeras décadas del siglo XX, la frontera norte de México se volvió paso obligado de revolucionarios y bandoleros, mercado irrestricto para monopolistas y contrabandistas, así como “espacio económico” para el turismo estadounidense y su consumo lúdico: juego, balnearios, prostíbulos, lugares de apuesta y

centros de diversión en toda la extensión del término. Este espacio fronterizo favoreció el intercambio cultural, las transacciones comerciales bilaterales y la libre movilidad de la población. Paradójicamente hasta esos

² Un estudio reciente sobre el particular y la región está en Gómez Estrada, 2002.

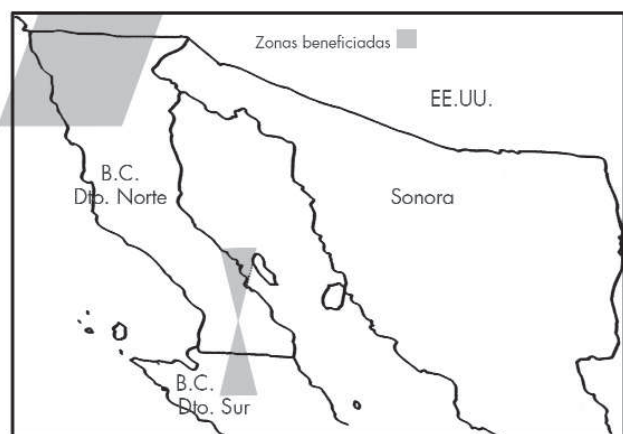
³ “La historia local, la del terruño [no es] equiparable ni en términos geográficos ni en términos metodológicos a la historia regional.” Miño, 2002: 870.





años, se incentivó la migración a una tierra que décadas atrás interesó más a los estadounidenses que a los nacionales, como fueron los casos de la California Development Company y la Imperial Land Company (citado por Gómez, *op. cit.*: 31), por referir algunas.

A diferencia de otros lugares en la República Mexicana, los Distritos Norte y Sur de Baja California se sumaron cronológicamente tarde a la Revolución; ahí el movimiento armado fue menos violento y sus costos económicos relativamente menores. Las características anteriores favorecieron al sector económico tradicional de Baja California, incluso durante la etapa armada de 1911-1920 aparecieron algunas empresas mineras, pesqueras y de agroexportación;⁴ se fundó el Banco Mercantil S.A. y continuó operando el Bank of Lower California S.A.



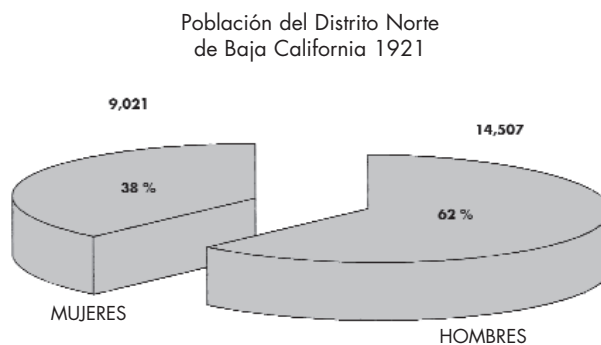
MAPA 1. Distrito Norte de la Baja California, croquis, AGN, FPOC, vol. 422-S-9.

Hubieron otros negocios en la frontera que crecieron de manera acelerada en relación con el total de su población. Por ejemplo, en 1909 Mexicali era un pueblo con “algunas cantinas, prostíbulos y garitos, que de día y noche atendía a los turistas”. Para la segunda mitad de la década de los veinte, Mexicali contaba con una arquitectura citadina más en forma.⁵ Diez años

⁴ Además de los estudios sobre El Boleo y varias compañías mineras véanse en la bibliografía los estudios de Lawrence Douglas Taylor (2002) y Karina Busto (1999).

⁵ Véanse las fotos de la zona fronteriza en el Fondo *El Nacional* de la Fototeca del Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.

después la población del Distrito Norte de Baja California alcanzaba los 25 mil habitantes, sin contar a la población flotante, la de paso y “de visita”.



Fuente: Censo General de la República, 1921.

En lo que llamo el subsector turismo y la industria del entretenimiento, es de llamar la atención la proliferación de peleas de gallos y las funciones de boxeo en centros de juego y esparcimiento dedicados a este fin (Piñera y Padilla, 1995: 125s). El consumidor principal, por supuesto, se encontraba del otro lado de la frontera mexicana, en el espacio fronterizo compartido y la zona económico binacional, que motivó al menos a un empresario a proyectar un corredor turístico en el Distrito Norte de la Baja California: Tijuana, Mexicali y Ensenada, eslabonando un circuito turístico comercial con San Diego, Brawley, La Mesa y Caléxico, sin que la frontera físico geográfica y las implicaciones político diplomáticas fueran un obstáculo.

Los centros de disipación más importantes en aquella región, propiedad de estadounidenses (David Piñera, 2002: 15; Gómez, 2002: 19), llegaron a reunir casi el doble de su población en un fin de semana, superando los 65 mil comensales al mes (Acevedo, *et al.*, 1985: 99).

En los inicios de la década de 1920, existían en la zona fronteriza dos grandes casinos, el más famoso fue El Tecolote,⁶ en Ensenada, y El Tívoli, en Tijuana, así como una decena de casas registradas en las cuentas fiscales bajo el rubro “diversión”. Hubo otros centros de

⁶ En 1919 El Tecolote alojó a 220 prostitutas y en sus espacios podía albergar a tres mil personas (*cf.* Gómez, *op.cit.*: 51 y 53).

esparcimiento que operaron desde la ilegalidad, como los negocios de los inmigrantes chinos y la Asociación Mutualista China Lung Shing, en donde se fumaba opio sin restricciones.

Así como la aparición del Ford's Circus, el Hipódromo de Tijuana (Acevedo, *et al.*, 1985: 96) y la multiplicación de cantinas y “casas particulares”, ante la proscripción estadounidense del whisky y los licores —por la *Ley Volstead* o *Ley Seca* que se implementó entre 1919 y 1933—. Entre los juegos de mayor demanda en los establecimientos fronterizos estuvieron el *Paco* y el *Póker Común*, el *Panguingui* y el *Dominó*, así

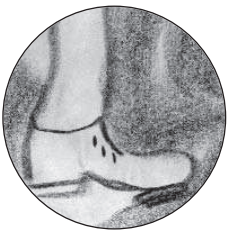
como la *Garañona*, la *Malilla*, el *Ecarté*, el *Baccarat*, la *Ruleta 21*, las *ruedas de la fortuna* y el *camuco*, juego este último preferido por la clase obrera.⁷

Era de todos conocido, que en una de las casas de juego de Tijuana podía hallarse —por si algo se ofrecía— a Alejandro Lamadrid, secretario del juzgado de primera instancia; al *Zarco*, un oficial de la policía montada; al teniente coronel L. Hernández, encargado de la seguridad, y a su ayudante José Ma. Beltrán. Cla-

⁷ Archivo General de la Nación, Fondo Presidentes, Obregón-Calles (AGN-FPOC en adelante), expediente 425-T-7.

Cuadro 1
Algunos negocios en Baja California 1919-1926

Sociedad R. M. Progreso de Ensenada	Febrero 1919
Marítima Compañía Empacadora S.A. (Esteban Cantú)	Marzo 1919
Sunset Inn (Espectáculos)	Julio 1919
Mexican Chinese Ginning Co. (Despepitadora de algodón)	Diciembre 1919
La Nacional Gins S.A. (Despepitadora de algodón)	Abril 1920
Oficina de la Westgate Sea Products Co. en San Felipe (Empacadora de pescado)	Abril 1920
Compañía Explotadora de Baja California (El Rosarito)	Mayo 1920
Lower California Land And Jockey Club S.A.	Diciembre 1920
Compañía Compresora y de Almacenaje de la Baja California S.A. (J.T. West)	Mayo 1923
Sindicato de Desarrollo Liafal, S.A. (Exploración de petróleo)	Mayo 1923
Muebles Ritcher-Edificio Monterrey	Noviembre 1923
Empacadora de Mariscos de San Lucas (de Abelardo Rodríguez)	Mayo 1924
Proyecto Irigoyen (Corredor turístico)	Mayo 1924
Foreign Club (Tijuana)	Julio 1924
Servicio de Agua Potable en Tijuana	Septiembre 1924
Fábrica de Hielo Cardinali (Tijuana)	Septiembre 1924
Compañía Cervecera Azteca (Mexicali)	Septiembre 1924
Molino Harinero Aldrete (Mexicali, Trigo para industrializar)	Septiembre 1924
Hotel Aldrete, después Hotel Comercial	Septiembre 1924
Compañía Harinera de la Baja California S.A.	Diciembre 1924
Compañía Molinera de Ensenada	Noviembre 1925
Casino de Aguacaliente De Tijuana	Enero 1926
Hotel Playa de Ensenada	Enero 1926
Cámara de Comercio de Zaragoza (Tijuana)	Enero 1926



ro que atendían las peticiones sólo después de ganar “hasta 500 dólares por noche” en aquellos negocios.

Para 1926, la región fronteriza contaba con el Club Meridional de Mexicali, el A.B.W. Club, el Sun Set Club y, en Tijuana, el Foreign Club, el Hipódromo y el Balneario Agua Caliente. A este periodo David Piñera lo ha llamado “la edad de oro de los contrabandistas de licor y brebajes de todo tipo” (Salazar, 1957: 25s), y la “válvula de escape del puritanismo norteamericano” (Piñera, 2002: 15).

La actividad empresarial en la frontera creció a lo largo de la década 1920, tanto en el sector productivo como en el de la distribución y la comercialización. Además aumentó el peso relativo del sector servicios, en su acepción más completa; obsérvese en el cuadro 1 algunas de las empresas que aparecieron durante la segunda década del siglo XX: hoteles, casinos, un balneario, empacadoras, comercializadoras, petróleo y el Proyecto Irigoyen, al que me referiré a continuación.

De manera que sugerir un proyecto empresarial “como corredor turístico” en 1924, no era del todo descabellado, sobre todo porque la iniciativa prometía beneficios para Baja California, como el trazado de caminos y vías férreas, la edificación de hoteles, casinos y centros de esparcimiento, casas de cambio, afianzadoras, etcétera.

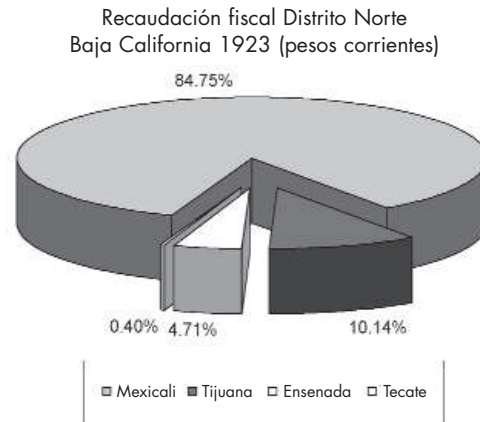
El proyecto empresarial turístico de P.J. Irigoyen

La recomposición política que se dio en el Distrito Norte de la Baja California con la salida del general Esteban Cantú, jefe político y militar, y luego gobernador del Distrito entre 1914 y 1920, facilitó la llegada de empresarios de otras regiones.⁸ Un ejemplo de esto fue la aparición de la Santa Clara & Baja California Mining Bureau, que solicitó construir un ferrocarril que corriera de Álamo a San Diego —en Estados Unidos— sin tocar Ensenada.

Los apoyos para caminos, comercio y empresas de diversión se aceleraron con la política de fomento de los

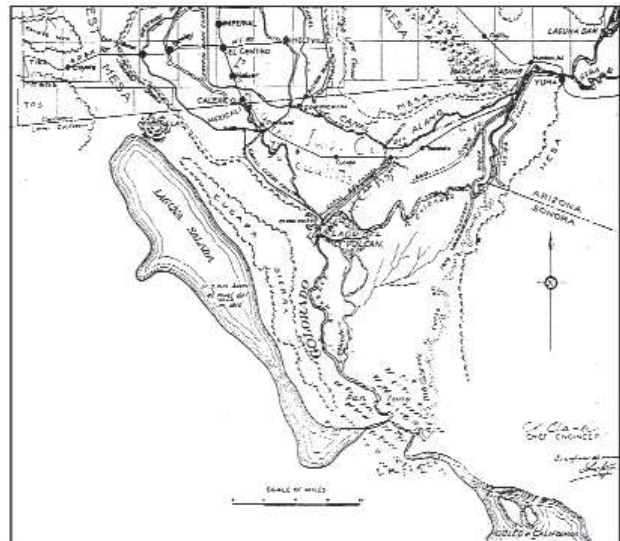
⁸ Hubo tres personajes de efímero paso por la gubernatura, Luis M. Salazar (agosto-septiembre 1920) y Manuel Balarezo (septiembre 1920 a enero 1921), que poco pudieron hacer por el Distrito. Véase Calvillo, 1994.

gobernadores de esa década: Epigmenio Ibarra hijo (1921), José Inocente Lugo (1922-1923) y Abelardo Rodríguez (1923-1929). El resultado de ello contribuyó a dinamizar y desarrollar la región, incentivar la migración y beneficiar al erario público.



Fideicomiso Archivos Plutarco Elías Calles y Fernando Torreblanca, gaveta 49, exp. 127, inv. 3316, leg. 12/12.

En la década de 1920, hubo proyectos privados y estatales, como el de 1923 para construir una línea ferroviaria entre el puerto de San Felipe, en el extremo oriente del Distrito Norte, para transportar mercancías y turistas en un polígono geográfico determinado: Ensenada-Tijuana, Tijuana San Diego, Tijuana-Mexicali, Mexicali-San Felipe.



MAPA 2. Plano de los canales de Mexicali para trazado de ferrocarril, AGN, FPOC, exp. 422-S-9.

Entre los empresarios llegados a aquel espacio económico fronterizo estuvo Pedro Juan Irigoyen, cuyo proyecto pretendió comunicar los estados fronterizos de Estados Unidos con el Distrito Norte de la Baja California, y en un segundo momento los Distritos Norte y Sur del espacio peninsular. La iniciativa Irigoyen sugirió una zona de libre comercio, beneficiarse de la coyuntura económica del turismo, y facilitar el cruce de la línea imaginaria entre los dos países para dar rienda suelta a la inventiva de los consumidores de ocio y diversión.

La biografía de este empresario es difícil de reconstruir porque no hay datos suficientes sobre su origen y su familia. La búsqueda en las fuentes consultadas complican su identificación, ya que el nombre de pila del personaje aparece en algunas ocasiones como Pedro J., Juan Pedro, o P. Juan, con el riesgo de confundir a tres personas o aceptar que eran el mismo individuo. El apellido Irigoyen pareciera ser un elemento de diferenciación, no obstante, la cepa original del mismo la hallamos desde el periodo novohispano, extendiendo sus ramas y presencia familiar a lo largo del territorio nacional durante el siglo XIX, por lo que la combinación del nombre y el apellido se encuentra, tanto en la Ciudad de México como en el noreste del país y El Bajío.

El material consultado reporta al menos veinticinco registros que combinan los dos nombres y el apellido Irigoyen, entre 1920 y 1924. La revisión de un tercer fondo documental⁹ permite concluir que se trataba de Pedro Juan Irigoyen, un rancharo guanajuatense y empresario agrícola de El Bajío, quien en 1921 solicitó al presidente Álvaro Obregón “inspeccionar las haciendas”, propiedad de la Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura,¹⁰ disponibles para la venta o la enajenación.

⁹ AGN, Fondos Presidentes, Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas y Caja de Préstamos.

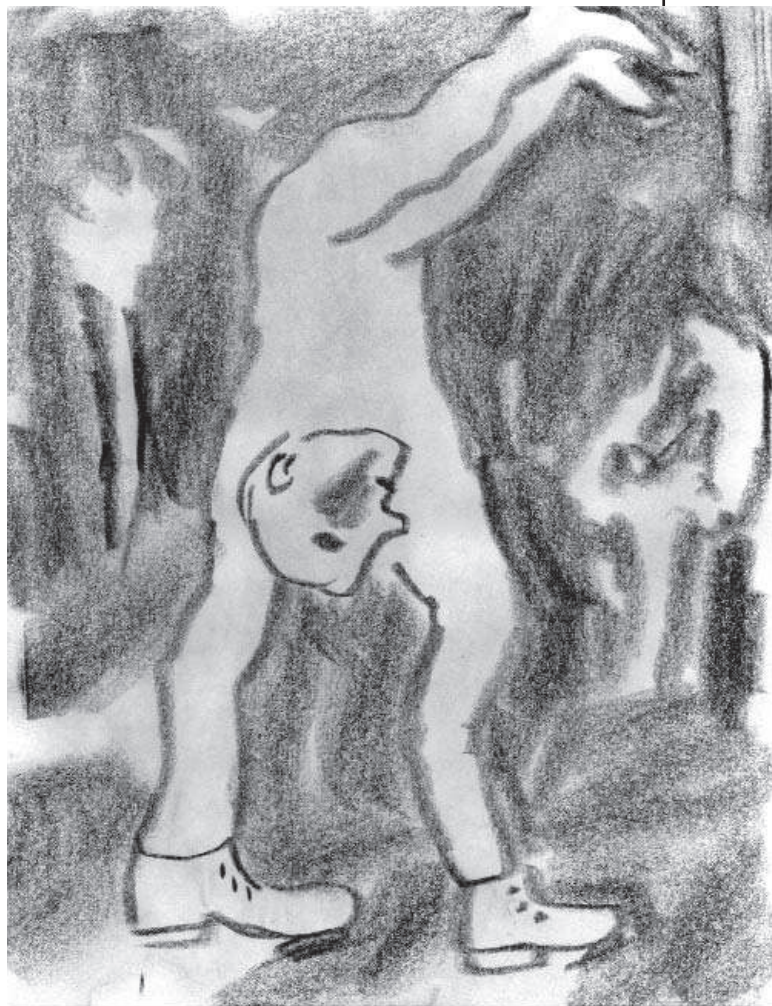
¹⁰ Institución crediticia creada en 1908 para refaccionar proyectos agrícolas de gran envergadura, y absorber la cartera crediticia de buena parte de los bancos de emisión, que enfrentaron problemas por la crisis agrícola y económica de 1907-1909. Se colocó en liquidación hacia 1922 y sobrevivió como tal hasta 1934.



Cuando la administración del general Obregón tomó bajo su custodia la Caja de Préstamos, ésta sirvió para dotar de recursos y capital físico a sus amigos, sobre todo cuando los propietarios originales no pudieron rescatar su rancho, su hacienda, su mina o su posesión (Méndez, 2001: 21-26). Los gerentes de la institución fueron Santana Almada hijo y el general Amado Aguirre, ahijado y secretario particular del héroe de Celaya, respectivamente, ambos con intereses económicos en el noreste de la frontera.

Pedro Juan Irigoyen había sido presidente de la Comisión Agrícola de Guanajuato, en 1922, propietario y socio de varios negocios ganaderos y el rancharo a quien Álvaro Obregón solicitó tres machos cabríos “de la mejor clase” para el general Eulalio Gutiérrez, en noviembre de 1923.¹¹ A principios de 1924, Irigoyen se

¹¹ AGN-FPOC, exps. 101-C-35, 602-B-1, 604-C-7, 245, C1-3.



trasladó al norte del país, con la venia de la autoridad central “para hacer fortuna”, moviéndose en la frontera norte tanto del lado mexicano como del estadounidense. Vivió en Tijuana y se estableció más tarde en Los Ángeles. Cuando en diciembre de ese año cambió el titular del poder ejecutivo —el general Plutarco Elías Calles—, el empresario guanajuatense continuó escribiendo al gobierno federal, particularmente a Fernando Torreblanca.

Irigoyen presentó al gobierno de la Baja California un proyecto para la construcción de un ferrocarril, que incluía un corredor turístico, una carretera que comunicara “la línea” con Ensenada, y un camino que uniera los terrenos de El Monumento.¹² La Lower California

¹² La Mezcalera o El Monumento fue propiedad de Clara Cano de los Ríos, Clotilde Sánchez de Jáuregui, Procopia Sánchez de López y María Sánchez viuda de Contreras, quienes el 15 de diciembre de 1920 arrendaron las 2 200 hectáreas de su propiedad a la

Land Association,¹³ organizada en 1887 para aprovechar las Leyes de Colonización de 1875, había ofrecido con anterioridad adquirir 1 600 hectáreas de El Monumento para construir hoteles, barberías y casas comerciales (Martínez, 1960: 462s). En mayo de 1922, Carl Withington y Esteban Cantú aparecieron registrados como accionistas de La Lower (Gómez, *op. cit.*: 58).

Así, en mayo de 1924, la Secretaría de Agricultura y Fomento, la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas y Pedro J. Irigoyen firmaron un contrato en el que, el gobierno federal, ofreció arrendarle 2 252 hectáreas de El Monumento para que el empresario de El Bajío pudiera

...establecer hoteles, centros de recreo, frontones, plazas de toros, casinos, clubes, centros de cultura, espacios para deportes y juegos permitidos por las leyes. Hipódromos, balnearios, sanatorios y toda clase de edificios. [Así como] vías de transporte y comunicación, plantas de agua, luz y fuerza motriz, vapores y aeroplanos, comercio de todo tipo, muelles, embarcaderos, rompeolas y caminos.¹⁴

La duodécima cláusula del contrato determinó que el acuerdo podía rescindirse si el proyecto turístico “se destinaba a centros de juego o corrupción, comercios ilícitos o cualesquiera otro en que se exploten juegos de azar”. Irigoyen sabía muy bien que el asunto del turismo —y la industria de la diversión en la frontera— no respetaba ninguna prohibición o que podía arreglarse con diplomacia y dinero,¹⁵ y que la oferta de servicios

Lower California Land & Jockey Club, S.A. Contrato de Arrendamiento en el Juzgado de Primera Instancia de Tijuana, Partido Norte de la Baja California, en AGN-FPOC, exp. 818-L-85.

¹³ José Alfredo Gómez la llama California México Land and Cattle Company, matriz de la Colorado River Land Company, ambas constituidas en 1902, en Los Ángeles y en la Ciudad de México, respectivamente.

¹⁴ AGN-SPOC, exp. 501/80-1 y *Diario Oficial*, 24 de mayo de 1924, pp. 1249-1251.

¹⁵ En noviembre de 1921, el gobernador Epigmenio Ibarra hijo, fue acusado de recibir 12 000 dólares de un señor Bayer, y de un tío de éste, por permitir juegos prohibidos en sus negocios. La autoridad,



en Tijuana estaba íntimamente unida al juego, las apuestas, la bebida y la disipación.¹⁶

Además el espíritu de la ley —la organización del Distrito y Territorios Federales de 13 de abril de 1917— marcaba como finalidad que, en la concesión de nuevos negocios, había que allegarse de recursos fiscales “para coadyuvar al gasto de los municipios”. Siendo tan exiguos los ingresos del gobierno del Distrito Norte de la Baja California, no había impedimento para crear contribuciones por cualquier actividad.¹⁷

Bajo esta lógica, el proyecto Irigoyen era legalmente incontrovertible, la necesidad siempre presente de recursos monetarios para el municipio no podía desechar el establecimiento de aquella empresa; además no hacía mucho, se había dado una lucha entre los empresarios locales Rubén S. Barbachano y los estadounidenses, para lograr el control del negocio de las carreras de caballos y el Hipódromo.¹⁸

El corredor turístico

El proyecto para construir un corredor turístico no debe entenderse como la apertura de un casino más, o la inauguración de un centro de apuestas y diversión, como el Alambra y el Foreign Club, los más importantes al momento de la solicitud del guanajuatense en 1924. La propuesta de Irigoyen era más ambiciosa:¹⁹ contemplaba el trazado de líneas férreas entre Tijuana y San Diego, conexiones con el Ferrocarril Intercaliforni-

negándolo todo, aplicó una multa de diez pesos a la Casa Bayer. En marzo del año siguiente, el gobernador José Inocente Lugo elevó una queja al presidente Álvaro Obregón porque el general Pablo Macías clausuró el casino chino, “atribución exclusiva del Gobernador de este Distrito [Norte]”. Telegrama de Adolfo Labastida, delegado municipal en Tijuana, al presidente Álvaro Obregón, 8 de noviembre de 1921, en AGN-FPOC, exp. 425-T-7.

¹⁶ El Reglamento de Juegos para el Territorio de la Baja California no estipulaba qué podía ofrecerse en los negocios, pero tampoco especificaba qué actividades no podían realizarse, si eran lícitas o no. Por lo demás, la legislación era un tanto obsoleta, databa de 12 de diciembre de 1907.

¹⁷ Sobre presupuesto y gastos del gobierno hacia 1920, véase Calvillo, 1994: 104-107.

¹⁸ AGN, Dirección General de Gobierno, caja 11, exp. 322.1, serie A2.51.322.1.

¹⁹ AGN-FPOC, exp. 103-C-28.

niano y estaciones en Pascualitos, El Mayor y La Bomba, como puntos comerciales de enlace (ver mapa 3).

En el primer encuentro que Irigoyen tuvo con el gobierno del Distrito Norte, expuso las posibilidades de vincular ciudades comerciales y puntos turísticos con Tijuana, Mexicali, San Felipe y poblados estadounidenses. El gobernador José I. Lugo dio su aprobación para el trazado de las vías de comunicación, e hizo suyo el proyecto, pues había iniciado con antelación un proyecto similar, por lo que comunicó al presidente Obregón que contaba con

...poco más de quinientos mil pesos, aparte del crédito que tiene este Gobierno contra el [gobierno] Federal por el préstamo de cien mil pesos que se otorgaron al Distrito Sur de la Baja California. [Por esto] ordene la inmediata construcción de cincuenta kilómetros de ferrocarril.²⁰

El gobierno bajacaliforniano solicitó incluso una cotización, a la empresa Titania S.A., para adquirir rieles, durmientes, tecnología, ingenieros y los insumos necesarios para el trazado de las líneas. La minuta del contrato entre la empresa californiana y el Ferrocarril Nacional de la Baja California registra, como fecha de inicio, el mes de mayo de 1923 y un importe de 250 000 dólares estadounidenses para proveer los insumos necesarios y comenzar las obras del ferrocarril.²¹

El proyecto de Lugo e Irigoyen acordó abordarse en dos momentos:

I. El gobierno federal y la autoridad del Distrito Norte de la Baja California tomarían a su cargo “la primera línea férrea, contando con los auspicios de la Colorado River Land & Company”.²²

II. La planeación y la construcción del complejo turístico se dejaría en manos de Irigoyen.

La línea tentativa para que corrieran las máquinas abarcaba de Mexicali a la Bahía de San Felipe en cuatro líneas (mapa 3):

²⁰ AGN-FPOC, vol. 422-S-9 leg. 1.

²¹ AGN-FPOC, vol. 422-5-9 leg. 1.

²² AGN-FPOC, vol. 422-5. Entre los fundadores de la Compañía estuvieron Harrison Gray Otis, Harry Chandler, Moses Sherman, Frank X. Pfaffinger, William H. Allen y Otto Brant. *Cf.*: Gómez, 2000: 33.



MAPA 3. Plano de los canales...

- 1) De Mexicali a la parte más alta del paso interior del *Centinela*.
- 2) Del paso *Centinela* a un punto cercano al canal de entrada de la Laguna Salada.
- 3) Del límite anterior al arroyo *Las Lágrimas*.
- 4) De *Las Lágrimas* a San Felipe.²³

El trabajo técnico dio inicio, y durante todo el año 1924 se ignoró a Pedro J. Irigoyen, a pesar de que se utilizaron sus ideas. Ante sus quejas, el gobierno de la capital del país solicitó al gobernador del Distrito Norte “dotar con una oficina en el Palacio de Gobierno al encargado de la obra, Francisco Pérez”, y remitir mensualmente un informe escrito al presidente de la República.²⁴ Se evidenciaba un conflicto entre la autoridad local, el empresario guanajuatense y el gobierno federal. Conforme avanzó el trazado de las líneas, la colocación de durmientes y el aplanamiento del terreno, se constató que el gobierno

²³ Para una comprensión técnica del proyecto, véase el informe del tendido de líneas en el mismo expediente, 5 fojas.

²⁴ AGN-FPOC, vol. 422-S-9, leg. 1.

federal deseaba dejar de lado al gobernador del Distrito Norte.

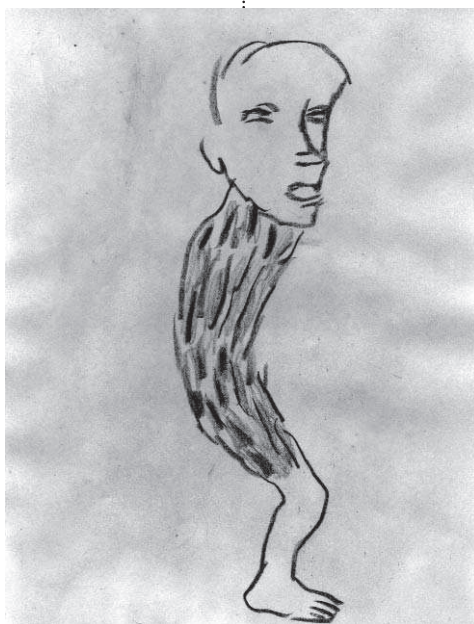
La concesión de un nuevo ferrocarril y el tendido de líneas eran asunto federal; la ejecución de la obra y los recursos provenían de Irigoyen y el ejecutivo local. Las quejas de Lugo y Rodríguez, sendos mandatarios del Distrito Norte, fueron ignoradas por la autoridad federal y en más de una ocasión los remitieron a la Secretaría de Hacienda y a la Secretaría de Comunicaciones sin que tuvieran respuesta.

¿Quién coordinaba en realidad el futuro ferrocarril? El proyecto de Irigoyen fue bienvenido por apoyar el trazado de las líneas férreas prometidas, pero no ocurrió lo mismo con el corredor turístico. El desgaste del guanajuatense empezó a plantear el abandono del “gran proyecto que generaría recursos para el Distrito Norte”, a mediados de 1925.

El cambio de poderes, tanto en el Distrito Norte —de Lugo a Rodríguez— como a nivel federal —de Obregón a Calles—, detuvo la iniciativa del corredor turístico. En un último esfuerzo, Pedro J. Irigoyen argumentó que si bien los altos costos de la empresa no podían depender “de un solo hombre, por más dinero que tuviera”, él se comprometía a solicitar apoyo entre capitalistas extranjeros “si el presidente Calles otorgaba una subvención para el corredor turístico”.

Los negocios de Abelardo Rodríguez, el prometedor Casino de Agua Caliente en Tijuana, que apareció por estos meses, y los excelentes resultados financieros del Hipódromo en Tijuana a mitad de la década, cerraron cualquier posibilidad de fundar una nueva compañía, “sobre todo de un empresario advenedizo y accionistas estadounidenses” que dejaban fuera a la autoridad local.

El guanajuatense escribió nuevamente al gobierno federal, explicando que no tardaría en convencer a los inversionistas de la región fronteriza y de Estados Unidos, para sumarse al proyecto turístico donde el





“riesgo de la inversión será mínimo”. Además, “la relación histórica entre las Californias” era un aval seguro de lo promisorio de dicha empresa en el largo plazo. En la Ciudad de México, la fundación del Banco de México, el entuerto de la deuda externa, los conflictos laborales y la inminente guerra contra los cristeros, patentizaron que el gobierno no daría más apoyo ni recursos al proyecto turístico.

Las comunicaciones de la autoridad local y federal con Irigoyen fueron cada vez más espaciadas, hasta que el guanajuatense abortó el proyecto en diciembre de 1925 abandonando Tijuana. Decepcionado por no contar con el apoyo de sus connacionales, decidió quedarse del otro lado de la frontera e iniciar otros proyectos.

Epílogo

Podría asegurar que el proyecto turístico de Irigoyen habría sumado esfuerzos para detonar la vocación turística de Tijuana y sus alrededores, a pesar de la gran

depresión de los años venideros. La historia de los servicios turísticos, sin embargo, no se construye a partir de supuestos o proyectos irrealizados, sino del análisis de los negocios que estaban en marcha y de la particularidad de la región fronteriza que tendió otro sendero hacia el crecimiento y desarrollo de la zona en las siguientes décadas del siglo XX.

Los reacomodos políticos, la afectación de intereses locales, la falta de recursos inmediatos y la imposibilidad de hacer negocios sin el *know-how* suficiente —al provenir Irigoyen de otro lugar del país—, pudieron ser las razones para que el proyecto de corredor turístico no viera la luz en esa década. El desempeño económico de la región fronteriza, en específico de las Californias, bien puede leerse bajo la lente del turismo y los servicios de entretenimiento. El proyecto Irigoyen de 1924 no fue único, exclusivo o novedoso. Se trató de un esfuerzo más del espíritu empresarial de nacionales y extranjeros, residentes y viajeros, del noroccidente de México durante el siglo XX.

El centralismo de las administraciones federales, entre 1923 y 1926, denotó al menos dos considerandos: 1) la falta de visión de aquéllos para considerar a las regiones del país como diferentes, y 2) que un polo de desarrollo autónomo no siempre va de la mano con la economía tradicional, sino que cruza más de una actividad económica: la agricultura, la industria, las comunicaciones, los transportes y el turismo.

FUENTES

- Archivo General de la Nación. Fondo Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura (AGN-CP).
- Archivo General de la Nación. Fondo Dirección General de Gobierno (AGN-DGG).
- Archivo General de la Nación. Fondo Secretaría de Comunicaciones y Transportes (AGN-SCOP).
- Archivo General de la Nación. Fondo Presidentes Ramo Obregón-Calles (AGN-FPOC).
- Diario Oficial (DO).

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo Conrado, David Piñera y Jesús Ortiz, “Semblanza de Tijuana 1915-1930”, en David Piñera (coord.), *Historia de Tijuana. Semblanza general*, Tijuana, Centro de Investigaciones Históricas, UNAM/UABC, 1985.
- Altabe, María Eugenia, *De la autonomía regional a la centralización en el Estado mexicano. Baja California 1859-1880*, México, UABS, 1999.



- Blaisdell Lowell, L., *La revolución del desierto, Baja California 1911*, México, SEP/UABC, 1993.
- Bosch García, Carlos, *México frente al mar*, México, UNAM, 1981.
- Busto Ibarra, Karina, "Comercio marítimo en La Paz y Santa Rosalía, Distrito Sur de la Baja California, durante el régimen porfirista", México, Tesis de Licenciatura en Historia, UABS, 1999, 186 pp.
- Calvillo Velasco, Max, *Gobiernos civiles del Distrito Norte de la Baja California 1920-1923*, México, INEHRM, 1994.
- Canclini García, Néstor, Patricia Safa y Lourdes Grobet, *Tijuana. La Casa de toda la gente*, México, Programa Cultural de las Fronteras/UAMI/Conaculta, 1989.
- Cárdenas de la Peña, Enrique, *Historia de las comunicaciones y los transportes en México*, México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, 1988.
- Cariño Olvera, Micheline, *Historia de las relaciones hombre naturaleza en Baja California Sur, 1500-1940*, México, SEP/FOMES, 1996.
- Cerutti, Mario, *Proprietarios, empresarios y empresas en el norte de México: Monterrey de 1848 a la globalización*, México, Siglo XXI, 2000.

- Cevallos Ramírez, Manuel, *De Historia e Historiografía de la Frontera Norte*, Tamaulipas, El Colegio de la Frontera Norte/Universidad Autónoma de Tamaulipas, 1994.
- Douglas Taylor, Lawrence H., "El viaje de exploración de John Ross Browne a Baja California en 1867", en *Secuencia*, nueva época núm. 53, mayo-agosto, 2002, pp. 49-77.
- Durand, Jorge, *Migración México-Estados Unidos. Años veinte*, México, Conaculta, 1991.
- Gómez Estrada, José Alfredo, *Gobierno y casino. El origen de la riqueza de Abelardo L. Rodríguez*, México, Instituto Mora/UABC, 2002.
- Hall Linda y Don M. Coerver, *Revolución en la frontera*, México, Conaculta, 1995.
- Martínez, Pablo L., *Historia de Baja California*, 2ª ed., México, Editorial BC, 1961.
- Mazón, Roberto, "Monografía del Estado de Baja California", en *Memoria del Primer Congreso de Historia Regional*, Mexicali, Dirección General de Acción Cívica y Cultural/ Gobierno del Estado de Baja California, 1958, pp. 123-153.
- Méndez Reyes, Jesús, "Lealtad e infidencia a la causa revolucionaria: préstamos a los generales mexicanos, 1917-1934", en *Solo Historia*, México, INEHRM, núm. 11, enero-marzo 2001, pp. 21-26.
- Miño Grijalva, Manuel, "¿Existe la historia regional?", en *Historia Mexicana*, México, Colmex, vol. LI, núm. 4, abril-junio, 2002, pp. 867-897.
- Pacheco, Carlos y Manuel Sánchez Facio, *La controversia acerca de la política de colonización en Baja California*, México, SEP/Universidad Autónoma de Baja California, 1997.
- Piñera, David, "Discurso de ingreso a la Academia Mexicana de la Historia", México, mecanografiado, 2002.
- Piñera, David, Jesús Ortiz y José Luis Flores Silva, "Panorama de Tijuana 1930-1948", en David Piñera (coord.), *Historia de Tijuana. Semblanza general*, Tijuana, Centro de Investigaciones Históricas UNAM/UABC, 1985.
- Piñera, David y Antonio Padilla (comps.), *Documentos para la historia de Tijuana*, Mexicali, UABC/Sociedad de Historia de Tijuana, 1995.
- Riguzzi, Paolo, "Prólogo", en Carlos Pacheco y Manuel Sánchez Facio, *La controversia acerca de la política de colonización en Baja California*, México, SEP/UABC, 1997.
- Salazar Roviroso, Alfonso, "Cronología de Baja California del Territorio y del Estado de 1500 a 1956", en *Cuadernos Bajacalifornianos*, Revista Mensual de Geografía Historia, Biografía, Economía, Estadística, Legislación, etc., núm. 8, agosto, 1957.
- Samaniego López, Marco Antonio, *Los gobiernos civiles en Baja California 1920-1923*, Mexicali, UABC, 1998.
- Semo, Ilán (coord.), *La rueda del azar: juegos y jugadores en la historia de México*, México, Pronósticos para la Asistencia Pública, 2000.
- Van Young, Eric, "Introduction: Are Regions Good to Think", en *Mexico's Regions. Comparative History and Development*, San Diego, Center for U.S. Mexican Studies, University of California at San Diego, 1992, pp. 1-36.
- Weisz Carrington, Gabriel, *El juego viviente: indagación sobre las partes ocultas del objeto lúdico*, 2ª ed., México, Siglo XXI, 1993.



Una colonia de negociantes galos en el México posrevolucionario



Al finalizar la década de los años veinte del siglo XX, el *Anuario Comercial de la República Mexicana*, editado por Somolinos y Montesinos,¹ daba cuenta de casi doscientas referencias de individuos y empresas que integraban la “Cámara de Comercio Francesa de México”.² Aunque algunos de los comerciantes, industriales o profesionistas afiliados a dicha cámara habían nacido en otras naciones extranjeras, llama la atención el hecho de que muchas de estas personalidades y negocios conservaran los apellidos de los integrantes de una modesta inmigración francesa cuyos pioneros habían llegado a México durante la primera mitad del siglo XIX, y cuyo grupo más significativo había nacido en un valle de los Bajos Alpes franceses —Allegre, Bellon, Bonnet, Caire, Dubernard, Ebrard, Eyssautier, Jean, Jacques, Lambert, Levy, Reynaud, Robert, Signoret, Tardán, Tron, etcétera—.³ A diferencia de lo que sucedía con otras cámaras de comercio, extracción o industria “extranjeras” establecidas en México, que incorporaban a un alto número de firmas cuyo origen y matriz se encontraba en alguna ciudad europea o estadounidense, puesto que representaban el nombre y los intereses económicos de distintos consorcios extranjeros en México, en el caso de la Cámara Francesa, gran parte de los

* Dirección de Estudios Históricos, INAH.

¹ *Anuario Comercial de la República Mexicana*, 1ª ed., México, Semolinos y Montesinos Editores, Apartado 35, 1928, pp. 467-476.

² Fundada en la Ciudad de México en 1884. En 1923 contaba con 500 miembros. José F. Godoy, *La colonia francesa en la ciudad de México. Sus actividades en 1923*, México, Imprenta Victoria, S.A., [1923].

³ Conocidos generalmente como barcelonnettes, sin embargo no todos los inmigrantes franceses vinieron de la localidad de Barcelonnette, sino de otras localidades de los Bajos Alpes o de otras regiones de Francia. Sobre el origen regional de esta inmigración véase: “Xenofilia de élite. Los franceses en la ciudad de México”, en Delia Salazar (coord.), *Xenofobia y xenofilia en la historia de México, siglos XIX y XX. Homenaje a Moisés González Navarro*, México, INAH (en prensa). Sobre la historiografía vinculada al grupo véase: Javier Pérez Siller, “Historiografía general sobre México y Francia: 1920-1997”, en Javier Pérez Siller (coord.), *México, Francia, Memoria de una sensibilidad común, siglos XIX y XX*, México, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla/El Colegio de San Luis/CEMCA, 1998.



negocios mencionados correspondía a empresas cuyo capital se había formado en México y cuyos propietarios a pesar de ser “franceses” ante la ley, habían nacido en territorio mexicano. Aunque es sabido que muchos de estos inmigrantes galos, junto con sus descendientes, contaron con el respaldo diplomático o económico de su nación de origen, otro dato que llama la atención del listado referido es que la Cámara de Comercio Francesa en México, al finalizar la década de los años veinte, parecía haber cambiado muy poco frente a aquella retratada en otras tantas guías comerciales o industriales elaboradas en el México porfiriano.⁴ ¿Qué había ocurrido?, ¿acaso sus empresas no habían sufrido los efectos de una revolución popular, cuya carga nacionalista parecía dirigirse entre otras cosas a limitar la influencia de los extranjeros en la economía nacional?, ¿acaso no habían decrecido la inversión francesa en México a consecuencia de la Primera Guerra Mundial? Evidentemente dos acontecimientos de tal resonancia necesariamente tuvieron que incidir en la suerte de la colonia francesa residente en México, pero lo sorprendente del caso fue su rápida recuperación. Es por ello que estas breves notas, producto de una investigación en curso, pretenden mostrar un modesto perfil de los negocios de la colonia francesa, apuntar algunos elementos de la estrategia empresarial que desarrollaron estos negociantes para conservar sus negocios en México a pesar de la coyuntura histórica, y ubicar su papel en la economía y la sociedad posrevolucionaria.

Una minoría dentro de la mayoría

Cerca de doscientos nombres de personas y negocios en un *Anuario Comercial* publicado en 1928, en comparación con 16 y medio millones de individuos que habitaban el país según el censo de 1930, no parecían indicar a un sector numéricamente significativo en el amplio conglomerado humano de aquel entonces;⁵

⁴ Sirve como ejemplo: J. Figueroa Doménech, *Guía General Descriptiva de la República Mexicana, Historia, Geografía y Estadística... Tomo Primero, El Distrito Federal*, México/Barcelona, Ramón de S. N. Araluce, 1899; Directorio General de la Ciudad de México, México, Ruhland & Ahlschier Editores, 1901-1902.

⁵ Dirección General de Estadística, *Censo general de población*

tampoco eran tantos frente a los 159 mil extranjeros que habían inmigrado al país con anterioridad al recuento y, tal vez no dejarían de ser pocos frente a los cinco mil ciudadanos franceses que habitaban el territorio nacional en aquella fecha. Sin embargo estas firmas resultaban más que significativas en distintos sectores de la economía nacional y en buena medida reflejaban las actividades cotidianas de otros miembros de la colonia francesa de México durante el Maximato.⁶ Los mismos datos censales, que como hemos mencionado, ubicaban a los franceses en un número más bien magro, también nos permiten mostrar su importancia cualitativa en el país. Mientras que dos mil individuos de nacionalidad francesa se desempeñaban en México esencialmente como comerciantes, prestadores de servicios, profesionistas e industriales (véase gráfico),⁷ más de dos tercios de la población nacional realizaban alguna actividad económica en la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca (70 por ciento según el censo de 1930). De igual forma, en tanto que los franceses vivían preferentemente en área urbanas, como la Ciudad de México, Guadalajara, Puebla, Veracruz, Morelia, San Luis Potosí o Saltillo, que como es sabido contaban con todos los servicios y

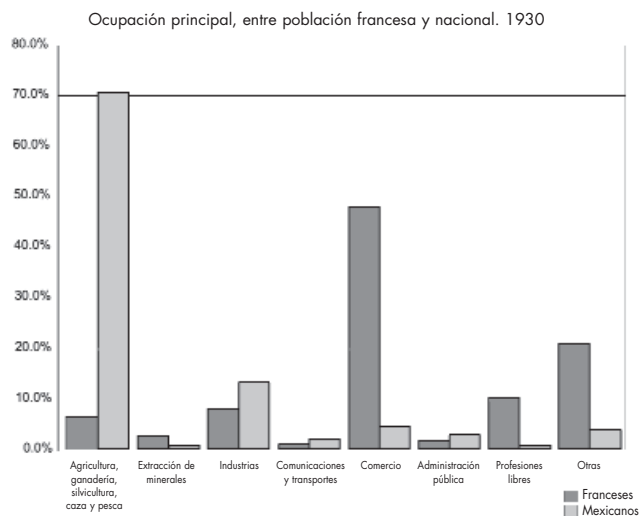
de 1930 (DGE, CGP, 1930 en adelante), México, Departamento de la Estadística Nacional, 1930. Las cifras corresponden al “lugar de nacimiento” de los habitantes del país.

⁶ La publicación sólo seleccionó 200 entradas de los 500 socios de la Cámara de Comercio. Evidentemente hace referencia a los nombres y empresas más destacadas, sin embargo otros miembros de la colonia se dedicaron a las mismas actividades o en subsidiarias de las mismas como consta en los datos que revisamos del Registro Nacional de Extranjeros de la Secretaría de Gobernación en el Archivo General de la Nación (RNE, AGN, en adelante).

⁷ La clasificación de ocupaciones que aparece en el censo de 1930, presenta los datos basados en el concepto de “nacionalidad” y no en el de “lugar de nacimiento” de los extranjeros, que sólo ofrece 2 996 franceses residentes en México en dicha fecha. Cabe señalar, como mencionaremos más ampliamente, que en ese momento la Ley de Extranjería y Naturalización de 1882, vigente hasta 1934, consideraba como “extranjeros” a las mujeres casadas con extranjeros y a sus hijos menores de 18 años, aun si habían nacido en el país. De tal forma que, aunque los datos que manejamos para la población económicamente activa no incluyan a los niños y a las mujeres que no realizaban actividades productivas, resulta evidente que un importante número de individuos consignados como “franceses” habían nacido en México y ostentaban esta nacionalidad aun después de haber llegado a los 18 años, momento en el que podían optar por ser mexicanos. DGE, CGP, 1930.



eran propietarios de predios de gran valía, la mayor parte de la población nacional vivía en el campo, carecía de un sinfín de recursos materiales y enfrentaba diariamente los innumerables vericuetos administrativos y políticos para obtener alguna dotación ejidal. Así la colonia francesa de México *grosso modo* se ubicaba en una escala particularmente privilegiada de la de sociedad nacional del periodo posrevolucionario.



La colonia francesa de México

No obstante, antes de avanzar en los negocios de dicha “colonia”, sería importante aclarar quiénes eran los “franceses” que la integraban, tal y como se reflejaban en las fuentes públicas o privadas de la época. Una primera caracterización de sus miembros, podría devenir de su nacimiento dentro de los límites geográficos de la República Francesa o de alguna de sus posesiones en el mundo, por lo que podríamos considerar que su estancia en México había sido fruto de un proceso inmigratorio, cuya cifra era de 2 996 individuos según los datos censales de 1930. Sin embargo, el asunto resulta más complejo si observamos que el mismo censo consignaba a 4 994 personas de “nacionalidad francesa”.⁸ De tal forma que, dos quintas partes de los ciudadanos “franceses” residentes en México, eran extranjeros por naturalización y muy probablemente habían nacido en el país, aunque no faltaron los ciudadanos “franceses” que habían nacido en alguna otra nación extranjera distinta a Francia. De igual forma, cuando los miembros de la colonia francesa fueron llamados a inscribirse ante la Secretaría de Gobernación, cuando se estableció el Registro Nacional de extranjeros en 1926, gran número de ellos había nacido en México y poseían la nacionalidad francesa debido a que sus padres, abuelos o esposos detentaban dicha nacionalidad.⁹ Si bien dentro del marco legal vigente se consideraba “francés” a los hijos de los franceses nacidos en México y a sus cónyuges originarias del país o de otra nación, por otro lado, el Estado mexicano ofrecía todo tipo de facilidades a los extranjeros que desearan naturalizarse como mexicanos, en especial cuando se trataba de individuos poseedores de un estatus económico privilegiado, un alto nivel educativo y además cumplían con el estereotipo del inmigrante “más asimilable” al país, que algunos aseguraban que debía de ser “católico, latino y blanco”.¹⁰ Sin embargo, resultaba obvio que

⁸ DGE, CGP, 1930.

⁹ RNE, AGN.

¹⁰ Distintos autores han realizado trabajos relacionados con la política migratoria del periodo posrevolucionario; el más significativo es el de Moisés González Navarro, *Los extranjeros en México, los mexicanos en el extranjero*, vol. III, México, El Colegio de México, 1994.



dicha comunidad prefería identificarse social y legalmente como francesa. Todo ello para explicar que cuando nos referimos a los miembros de la colonia francesa en México, consideramos a un amplio catálogo de individuos que compartían no sólo un origen nacional común, sino también un fuerte sentido de compenetración y defensa de una “comunidad imaginaria”, tomando el concepto de Benedict Anderson, en donde más allá de las filiaciones familiares, culturales o sociales, también concurrían elementos económicos y políticos, que entraban en juego en forma ambivalente cuando se enfrentaban a distintos sectores de la sociedad mexicana y que tuvieron un papel central en la defensa de sus intereses en México y como tal de sus empresas.

Claro está, el estatus de “extranjero” sin duda tuvo un fuerte significado en la sociedad mexicana del periodo posrevolucionario. Ser extranjero, y en especial ciudadano francés, implicaba contar con el respaldo diplomático de una nación poderosa que eventualmente pudiera intervenir en el caso de alguna tentativa contra su seguridad personal o económica. Ya Pierre Py ha analizado el papel de la diplomacia francesa en México durante el periodo revolucionario, que ejercía constante presión sobre las distintas facciones en pugna con el argumento de intervenir en la “defensa de la vida y los intereses de sus nacionales en el territorio nacional”.¹¹

¹¹ Pierre Py, *Francia y la Revolución Mexicana, 1910-1920 o la desaparición de una potencia mediana*, México, CEMCA/FCE (Sección Obras de Historia), 1991.

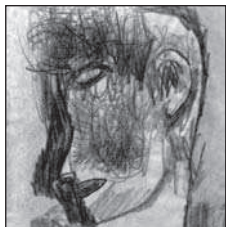
Arma política que en ocasiones fue utilizada por la colonia francesa para conservar sus negocios y privilegios, pero que en otros momentos parecía resultarle poco efectiva. Así cuando Francia pretendía mantenerse al margen del conflicto revolucionario, para evitar una desavenencia con el gobierno estadounidense, la colonia francesa exigía a su legación un apoyo irrestricto al régimen de Victoriano Huerta y aún la intervención militar en su defensa. De igual forma, durante el periodo en que Francia participó en la Primera Guerra Mundial, tuvo que dejar la dirección de sus intereses diplomáticos en manos de los estadounidenses, decisión que resultaba poco satisfactoria a los ojos de los franceses residentes en el país.¹²

intereses diplomáticos en manos de los estadounidenses, decisión que resultaba poco satisfactoria a los ojos de los franceses residentes en el país.¹²

Durante la década de los años veinte, la hegemonía económica estadounidense sobre México apenas competía con el monto de las inversiones francesas colocadas en México; sin embargo, la rica colonia francesa seguía utilizando el respaldo de su legación diplomática y aun la del gobierno estadounidense cuando se sentía afectada, situación que no podía desentender el gobierno mexicano interesado en obtener el reconocimiento externo, evitar una intervención militar y además cuando se hacía necesario contar con recursos económicos frescos. Última situación que definió en buena medida la relación de los franceses con el gobierno mexicano, puesto que gran parte de las inversiones francesas se encontraban en el sector financiero del país, en donde confluían flujos de inversión directos de la Banca francesa, importantes sumas de capital aportadas por los miembros de la colonia gala residentes en el país y aportaciones de otros inversionistas extranjeros como en el Banco Nacional de México, el Banco de Londres y México, el Banco Central Mexicano, el Banco de Crédito Hipotecario Mexicano y otras importantes instituciones financieras de carácter regional.¹³ Pero como veremos, los intereses de la colonia francesa en

¹² *Idem.*

¹³ *Ibidem*, pp. 23-27. Distintos trabajos sobre los barcelonnettes en México refieren a sus inversiones en estos bancos, véase Raymonde Autiq-Auvaro, *L'Émigration des Barcelonnettes au Mexique*, Nice, Editions SeRRe, 1992.



México no se remitían sólo al sector financiero, sino también al comercio y la industria, en donde el estatus de extranjero fue un elemento central en sus negociaciones con el Estado mexicano.

Las inversiones en la banca y la industria

Durante la década de los años veinte del siglo XX, los gobiernos sonorenses tuvieron que negociar con la Banca francesa un conjunto de asuntos pendientes, entre otros: el monto de la deuda externa e interna y sus consecuentes intereses en un país que pretendía iniciar una reconstrucción económica; el conjunto de reclamaciones que los franceses habían presentado ante el gobierno por las pérdidas sufridas durante la lucha armada, y la oposición que mostraban los banqueros galos ante la política monetaria interna que pretendía crear un banco único de emisión después de un largo periodo de inestabilidad financiera interna. Aunque el gobierno mexicano había realizado distintos intentos por negociar con el Comité Internacional de Banqueros el monto y los plazos requeridos para afrontar la deuda externa del país —que acumulaba las obligaciones contratadas por Díaz, De La Barra, Madero y Huerta—, hacía 1929 su cifra llegaba a 1 089 millones de dólares,¹⁴ de los cuales 368 millones correspondían a Francia, sin considerar el monto de los daños causados a sus súbditos durante la Revolución. De tal forma que los compromisos del gobierno mexicano pactados con la Banca francesa no eran menores y además se incrementaban con otras obligaciones financieras que se habían contratado con los bancos locales, en donde el capital de los comerciantes e industriales galos residentes en México era importante. Tal vez por dicha razón los hombres de negocios de dicho origen recibieron un trato privilegiado en relación con otros empresarios del país.

¹⁴ Lorenzo Meyer, *El conflicto social y los gobiernos del Maximato, Historia de la Revolución Mexicana 1928-1934*, México, El Colegio de México, 1995, pp. 57-59. Una investigación muy amplia sobre los pormenores de las negociaciones entre el Estado y los banqueros, durante el gobierno de Álvaro Obregón, puede verse en el libro de María del Carmen Collado, *Empresarios y políticos, entre la Restauración y la Revolución 1920-1924*, México, INEHRM, 1996.

Sería muy complejo resumir en estas breves líneas las complejas negociaciones que se dieron entre el Estado mexicano y los banqueros en aquellos momentos, pero como afirma Emilio Zebadúa, al finalizar la década de los años veinte el gobierno mexicano había conseguido obtener el control político sobre la banca, al otorgarle al Banco de México la facultad exclusiva de emisión de billete y consolidar una fuente subordinada de crédito y dinero, pero, no obstante

...los bancos siguieron siendo parte de la red de negocios internacionales de capitales franceses, ingleses y norteamericanos —aunque había sitio para algunos mexicanos en sus consejos de administración—. Dentro del sistema nacional se llevó a cabo una suerte de mexicanización de su dirección ejecutiva. En el Banco Nacional de México Agustín Legorreta reemplazó a José Simón y en el Banco de Comercio e Industria Eduardo Iturbide fue nombrado en el puesto que había ocupado Elías S. A. de Lima. Los bancos incluso fueron compensados por las pérdidas materiales que sufrieron durante la Revolución.¹⁵

Una de las razones por las cuales los miembros de la colonia francesa habían aceptado negociar con el gobierno mexicano en materia financiera —más allá de la presión ejercida por la diplomacia estadounidense y europea, que no siempre coincidía con sus intereses—, derivaba también de sus inversiones en la industria y el comercio local, que se veían constantemente afectados por un movimiento obrero cada vez más organizado que pretendía limitar los privilegios laborales de los extranjeros y exigía menores jornadas laborales y más altos salarios para los mexicanos. De igual forma, industriales y comerciantes franceses requerían de materias primas en México, por lo que resultaban los más interesados en emprender la reconstrucción económica del país, al tiempo que deseaban obtener condiciones benéficas para seguir importando insumos para sus empresas y una amplia gama de artículos suntuarios que comercializaban en sus almacenes. De tal forma

¹⁵ Emilio Zebadúa, *Banqueros y revolucionarios: la soberanía financiera de México, 1914-1929*, México, El Colegio de México/Fideicomiso Historia de las Américas/FCE (Serie Hacienda), 1994, p. 357.



**Cuadro 1. Industrias en donde se encontraban propietarios o accionistas franceses
Censo Industrial 1930**

Industrias	Propietarios	%	Industrias	Propietarios	%
Total	246	100.0%	Total	246	100.0%
<u>Textiles:</u>	<u>58</u>	<u>23.6%</u>	<u>Maderas y muebles:</u>	<u>14</u>	<u>5.7%</u>
Artículos de bonetería	6	2.4%	Artículos de corcho	4	1.6%
Desfibradoras de henequén	1	0.4%	Carpinterías y ebanistería	4	1.6%
Despepitadoras de algodón	1	0.4%	Madererías	6	2.4%
Galonerías pasamanería	1	0.4%	<u>Cerámica:</u>	<u>1</u>	<u>0.4%</u>
Hilados y tejidos de algodón	42	17.1%	Loza y porcelana	1	0.4%
Hilados y tejidos de lana	7	2.8%	<u>Cueros y pieles:</u>	<u>5</u>	<u>2.0%</u>
<u>Metalurgia y productos metálicos:</u>	<u>13</u>	<u>5.3%</u>	Curtidurías	5	2.0%
Muebles de metal	2	0.8%	<u>Luz, fuerza y calefacción eléctrica:</u>	<u>14</u>	<u>5.7%</u>
Munición	6	2.4%	Plantas de generación de electricidad	14	5.7%
Plomerías	2	0.8%	<u>Química:</u>	<u>11</u>	<u>4.5%</u>
Talleres mecánicos	3	1.2%	Artefactos diversos de hule	1	0.4%
<u>Indumentaria y tocador:</u>	<u>41</u>	<u>16.7%</u>	Pinturas y barnices	3	1.2%
Artículos de tocador	2	0.8%	Productos farmacéuticos	5	2.0%
Calzado	4	1.6%	Sellos de goma	1	0.4%
Corsets y fajas	1	0.4%	Velas	1	0.4%
Flores artificiales	1	0.4%	<u>Papel:</u>	<u>11</u>	<u>4.5%</u>
Paraguas y bastones	6	2.4%	Artículos de papel	8	3.3%
Ropa hecha y confecciones	16	6.5%	Cajas y artículos de cartón	3	1.2%
Ropa de trabajo para obreros	6	2.4%	<u>Artes gráficas:</u>	<u>6</u>	<u>2.4%</u>
Sombreros (sin palma)	5	2.0%	Imprentas, litografías y publicaciones	6	2.4%
<u>Productos alimenticios:</u>	<u>54</u>	<u>22.0%</u>	<u>Tabaco:</u>	<u>4</u>	<u>1.6%</u>
Aceites vegetales	7	2.8%	Cigarros y puros	4	1.6%
Aguardientes	1	0.4%	<u>Joyas e instrumentos de precisión:</u>	<u>6</u>	<u>2.4%</u>
Azúcar y alcohol	2	0.8%	Joyerías y relojerías	6	2.4%
Aguas, gaseosas, mineral, refrescos	5	2.0%	<u>Materiales de construcción:</u>	<u>1</u>	<u>0.4%</u>
Cervezas	5	2.0%	Ladrillo, tabique, tubo y teja	1	0.4%
Conservas de carnes	2	0.8%	<u>Otras industrias:</u>	<u>7</u>	<u>2.8%</u>
Conservas de fruta y legumbres	4	1.6%	Beneficiadoras de arroz	1	0.4%
Conservas de pesca y mariscos	2	0.8%	Beneficiadoras de café	6	2.4%
Galletas	1	0.4%			
Hielo	1	0.4%			
Molinos de granos	10	4.1%			
Molinos de nixtamal	5	2.0%			
Panaderías y biscocherías	2	0.8%			
Vinos y licores	7	2.8%			

Fuente: Rosa María Meyer y Delia Salazar (coords.), *Los inmigrantes en el mundo de los negocios, siglos XIX y XX*, México, INAH/Plaza y Valdés, 2003.

que estos hombres de negocios paulatinamente se fueron adaptando a las nuevas circunstancias políticas y sociales que vivía el país y, a largo plazo optaron por “mexicanizar” sus empresas. Asunto que, hacia finales de la década de los años veinte, aún no parecía lograrse del todo como lo mostraba el censo industrial que se llevó a cabo en aquella época.¹⁶

Así por ejemplo, en la industria textil, las inversiones de la colonia francesa seguían siendo significativas frente a las que habían tenido durante el Porfiriato. Nicho económico de predominio extranjero, se ubicaba como el principal sector de la economía nacional, después del petróleo y la minería. En los hilados y tejidos de algodón, una de las ramas textiles más importantes —no sólo por el alto valor de sus inversiones y el de su producción, sino también porque contrataban al más alto número de obreros industriales—, los censos industriales ubicaban a 42 propietarios o accionistas de nacionalidad francesa, que compartían créditos con mexicanos y otros extranjeros, en especial españoles. Cabe resaltar el hecho de que, en los 1 355 establecimientos dedicados a tal fin, se contrataban como empleados de administración o jefes de taller a 613 extranjeros, que representaban el 39 por ciento del total.¹⁷ De tal forma que, si consideramos que la práctica tradicional de las colonias extranjeras de contratar a paisanos o parientes en sus puestos directivos seguía vigente al finalizar la década de los años veinte, ésta era una situación que se manifestaba también en otras tantas ramas de la industria de la transformación. Una amplia gama de profesionistas franceses eran contratados por estas empresas para llevar a cabo actividades técnicas o directivas. No sería errado suponer que los más importantes consorcios textiles del país —como la Compañía Industrial de



Orizaba, la Compañía Industrial Veracruzana o la Compañía Industrial de San Antonio Abad—, cuyas acciones mayoritarias estaban en manos de reconocidos miembros de la colonia francesa y española de México, contratarían en sus plantas a un extenso número de empleados extranjeros.¹⁸ En otras fábricas de hilados y tejidos de algodón, lana o bonetería, aparecían apellidos franceses dentro de sus accionistas y directivos: La Hormiga y La Abeja, en San Ángel, o San Ildefonso o La Perfeccionada, en el centro de la Ciudad de México, sirven como ejemplos de las más destacadas en este ramo. Otras plantas de menor importancia producían artículos que también comercializaban individualmente o los distribuían en los grandes almacenes de ropa y novedades galos establecidos en la república. Por ejemplo la empresa de la Vda. de Lavilette, o la de Manuel Emilio y Cía. fabricaban corsés; la Vda. de Hipólito Chambón trabajaba con sedas; A. Payán y la empresa de los hermanos Lahirigoyen se dedicaban a la tenería, curtiduría y fabricación de zapatos; Eugenio Gassend y Enrique Pocheu producían flores artificiales; Ollivier J. y Cía. elaboraba porcelanas y cristalería en tanto que Reyne y Ebrard S. C. armaba paraguas.¹⁹

¹⁶ El censo industrial del 1930 da cuenta de 48 850 establecimientos industriales de mayor importancia en el país, que ofrecen información sobre el monto de capitales y producción del año anterior al levantamiento. DGE, *Primer censo industrial de los Estados Unidos Mexicanos 1930* (DGE, *Censo Industrial 1930* en adelante), México, Secretaría de la Economía Nacional, 1934.

¹⁷ *Idem.*

¹⁸ *Anuario Comercial...*, *op. cit.*; RNE, AGN.

¹⁹ *Anuario Comercial...*, *op. cit.*; DGE, *Censo Industrial 1930*; RNE, AGN.



Aunque los datos aportados por el censo industrial de 1930 en relación con el número de propietarios o accionistas franceses pudiera ser mayor debido a que algunos hombres de negocios de la colonia habían obtenido la naturalización mexicana o tal vez decidieron declararse como mexicanos ante los escrutadores del censo, las ramas de la industria en donde aparecen coinciden sensiblemente con los datos concentrados por la Secretaría de Gobernación y la Cámara de Comercio Francesa en ese mismo momento. Así, más allá del sector textil, la colonia francesa se ubicaba en otras actividades asociadas a la transformación. De mayor importancia en otros campos, como en la conocida Fábrica de tabacos El Buen Tono y la Compañía de las Fábricas de Papel San Rafael y Anexas.²⁰ En los productos alimenticios, los

²⁰ Sobre las vicisitudes financieras de dicha empresa durante la Revolución, véase el texto de Laura Espejel, "La Compañía de las fábricas de papel San Rafael y Anexas, S. A. en manos extranjeras", en Rosa María Meyer y Delia Salazar (coords.), *Los inmigrantes en*

franceses ubicaban sus inversiones en la fabricación de cerveza, que era otra de las ramas productivas más notables de aquel entonces; la Cervecería Moctezuma y la Cervecería Toluca sin duda eran los ejemplos representativos. También se encontraba Clemente Jaques y Cía. en la fabricación de conservas y productos alimenticios, la Cía. Azucarera del Paraíso Novillero en los ingenios, Chalón Hermanos en los licores y Doumec E. Sucs. en los molinos de trigo. Industrias que, como es sabido, definieron el ritmo de la industria nacional en su momento y cuya trascendencia llega hasta nuestros días. Muchas de estas empresas eran administradas por parientes o paisanos franceses, algunos de ellos con mayor nivel educativo que sus antecesores, siendo que en algunas ocasiones sus propietarios habían regresado a Francia, como fue el caso de muchos barcelonnettes. Sin embargo, una parte de esta segunda generación permaneció en México y se asentó definitivamente en el país.

De regreso al origen: el comercio

Ya algunos estudiosos han ubicado el origen de los capitales que detonarían la industria y la banca porfiriana en la actividad comercial.²¹ Práctica ampliamente extendida entre los inmigrantes de origen europeo que llegaron al país desde la primera mitad del siglo XIX, pero que seguía siendo la actividad prioritaria de otros tantos inmigrantes extranjeros y sus descendientes en México. De tal forma que, sería bastante improbable que los miembros de la colonia gala no hubiesen incurrido en el comercio, siendo que, por el contrario, fueron el mejor ejemplo del éxito económico de los comerciantes extranjeros. Los grandes almacenes de estilos eclécticos o *art nouveau* que engalanaban las principales

el mundo de los negocios, siglos XIX y XX, México, INAH /Plaza y Valdes, 2003.

²¹ Véanse como ejemplos: Stephen H. Haber, *Industria y subdesarrollo. La industrialización en México, 1890-1940*, México, Alianza Editorial, 1992. Rosa María Meyer y Delia Salazar (coords.), *op. cit.*



avenidas de los centros urbanos del país y que servían de botón de muestra cuando la elite política y económica porfiriana pretendía mostrar el impulso modernizador del régimen en materia comercial, no sólo se mantenían en pie, sino que se habían consolidado durante el periodo posrevolucionario. Los anuncios en periódicos, revistas y directorios en la década de los años veinte, constantemente presentaban la lujosa edificación de El Palacio de Hierro en el primer cuadro de la Ciudad de México, pero también de otros grandes almacenes encargados de la venta de ropa y novedades: El Progreso, de Bellon, M. y Cía.; El Puerto de Liverpool de Ebrard, J. B. y Cía.; Las Fábricas de México, de Jacques P. y J. Sucs.; El Correo Francés, de Lambert M. y Cía.; Las Fábricas de Francia de Lambert M. y Cía.; La Ciudad de México de Manuel F. y Cía.; La Ciudad de Londres de Ollivier J. y Cía.; El Centro Mercantil y La Valenciana de Robert S. y Cía.; Las Fábricas Universales de Reynaud A. y Cía.; El Puerto de Veracruz de Signoret, Allegre y Cía. o La Francia Marítima de Veyan, Jean y Cía., se contaban entre las más importantes, lujosas y acreditadas de su tiempo.²²

Los grandes almacenes funcionaban como un centro de reunión y respaldo de la colonia. Llama la atención el hecho de que más de la mitad de los ciudadanos franceses registrados ante la Secretaría de Gobernación en aquel entonces, hubiesen declarado como referencia en el país a los propietarios o encargados de alguno de los grandes almacenes galos de México y aun a su simple nombre comercial, antes que a los encargados de su propia legación diplomática o la de algún otro miembro distinguido de su colonia o de la sociedad nacional.²³ Los almacenes no sólo empleaban a un gran número de franceses en México sino que también extendían sus beneficios a otros comerciantes y artesanos en pequeño que mercadeaban en otras calles del centro de México o en otras ciudades de menor importancia. Muchos de estos almacenes establecieron sucursales en Puebla, Guadalajara o Aguascalientes, en donde laboraban otros paisanos suyos.²⁴

²² *Anuario Comercial...*, op. cit.

²³ RNE, AGN.

²⁴ *Anuario Comercial...*, op. cit. Sobre los almacenes franceses en la ciudad de Puebla véase: Leticia Gamboa Ojeda, "Los barcelon-

Pero el mundo de la moda, la porcelana y la cristalería, regido por los grandes almacenes, también se acompañaba con otras actividades suntuarias de los miembros de la colonia francesa de México. Negocios más modestos mercadeaban con telas de algodón o de lana, producidas por sus paisanos industriales, pero también ofrecían todo tipo de productos de importación o de elaboración artesanal de especial valor como: sedas, sombreros, casimires, pieles, perfumes y joyas; la Cristalería Francesa, de Reboul, Roux y Cía., o la sombrerería El Castor, de Tardán Hermanos, son ejemplos de estos negocios. Otros más vendían juguetes y artículos de mercería, como El Junco, El Coliseo, El Globo, El Refugio o La Central, aunque otros productos especialmente costosos en la época, como Zephirin Clement, quien se dedicaba a la venta de autos y accesorios. La venta de productos suntuarios se acompañaba con otros tantos establecimientos, en donde la colonia gala ofertaba sus productos y servicios; sastres, modistas, tintoreros y una amplia gama de representantes, ya sea de casas de bolsa, seguros para la vida, bancos, comisionistas y representantes de fábricas de ropa y todo tipo de bebidas alcohólicas como vinos, *cognacs* y *champagne*.²⁵ Otros más atendían hoteles y restaurantes de especial lujo y sofisticación en las principales ciudades del país. Pero tampoco faltaron aquellos que se dedicaban al mundo de la educación y la cultura: impresores y libreros franceses publicaban periódicos y revistas de gran circulación, en tanto que un importante número de colegios particulares contaron entre sus profesores con algún miembro de la comunidad francesa, en especial en colegios católicos que no dejaron de enfrentar algunos problemas y aun su expulsión del país durante el conflicto religioso, pero que también educaban a las nuevas clases económicas y políticas del México posrevolucionario.²⁶

nettes en la ciudad de Puebla: panorama de sus actividades económicas durante el Porfiriato", en Javier Pérez Siller (coord.), op. cit., pp. 177-186.

²⁵ *Anuario Comercial...*, op. cit.

²⁶ Sobre los colegios franceses véase: Valentina Torres Septién, *La educación privada en México*, México, El Colegio de México/Universidad Iberoamericana, 1999.



Evidentemente este mundo de mercadeo y lujo requería de un mercado. Bien conocido fue el afrancesamiento de la elite política y económica del Porfiriato, que veía a Francia y a los franceses como un modelo a seguir,²⁷ pero ¿qué ocurría en el México de la reconstrucción posrevolucionaria? Si bien la Revolución había traído como consecuencia un desajuste económico de importancia, y amplios sectores sociales sufrían los efectos de una crisis económica para muchos insalvable, la elite económica y social del país —que había permanecido en el exilio durante la etapa más álgida del conflicto revolucionario— retornaba ahora departiendo en distintos eventos sociales y consumiendo productos suntuarios como lo había hecho en el pasado, y aún durante los años en que se dejaban sentir los primeros efectos de la crisis económica mundial. Pero por otro lado, una nueva elite política y económica, emanada también de la familia revolucionaria, se había convertido en un sector consumidor en potencia que contaba con los recursos económicos necesarios para adquirir todo tipo de artículos suntuarios, emparentándose con la elite económica tradicional del país en más de un sentido.²⁸ Así, los comerciantes franceses no distinguían entre los antiguos *científicos* del Porfiriato y los nuevos ricos del Maximato; vendían y ofertaban sus productos y servicios al mejor postor. Evidentemente, al igual que los industriales franceses habían tenido que aceptar un nuevo trato social, muchos de ellos tuvieron que conceder derechos laborales a sus trabajadores, otros más se “mexicanizaron” en apariencia en los años venideros, en especial después de decretada la Ley Federal de Trabajo. Otorgaron algunos puestos directivos a personal mexicano o decidieron iniciar los trámites para naturalizarse al país. Aunque los comerciantes extranjeros se opusieron sistemáticamente a considerar sus negocios como empresas nacionales, con las mismas concesiones que recibían otras organizaciones patronales nacionales, recurriendo a la vieja práctica de

obtener una condición preferente con base en algún tratado comercial o el respaldo diplomático exterior,²⁹ poco a poco se fueron adaptando a las nuevas condiciones políticas y sociales del país. A pesar de las pérdidas materiales y los reproches constantes que la colonia francesa de México manifestaba contra los gobiernos emanados de la Revolución, tal vez su mayor pérdida fue el haber cedido una parte de su injerencia política a cambio de conservar sus buenos negocios en México, aunque al paso del tiempo no faltaran aquellos que lograron emparentar e incidir en la familia revolucionaria.

* * *

Sin duda, muchos aspectos de la vida de la colonia francesa de México durante el periodo posrevolucionario quedan pendientes en este breve acercamiento. Mucho tendríamos que saber sobre la suerte de cada uno de estos hombres de negocios, aquilatar el monto de sus inversiones, sus posibles pérdidas y ganancias en cada momento, sus particulares prácticas empresariales, las alianzas que establecieron, su grado de identificación con la vida nacional, su vinculación con su nación de origen, su relación con otros sectores empresariales, su actitud ante las demandas laborales, etcétera. Sin embargo, considero que los negocios y las prácticas empresariales de la comunidad francesa de México merecen una mayor atención historiográfica. Sin desatender el impacto de los empresarios y las inversiones estadounidenses en México después de concluida la Primera Guerra Mundial, otros sectores de hombres de negocio extranjeros, de primera, segunda o tercera generación, siguieron ocupando un lugar destacado en el México posrevolucionario. Su suerte y particulares prácticas empresariales definieron muchos de los parámetros tradicionales que caracterizaron a la industria y el comercio mexicano hasta bien avanzado el siglo XX. Apellidos de muchos antiguos inmigrantes aún figuran entre los miembros de las cámaras empresariales y comerciales del país, y más recientemente parecen retomar la directriz de la vida política nacional como lo hicieron sus abuelos hace poco más de un siglo.

²⁷ Delia Salazar (coord.), *op. cit.*

²⁸ Sobre las alianzas entre la elite económica y la familia revolucionaria véase Jean Meyer, Enrique Krauze y Cayetano Reyes, *Estado y sociedad con Calles, Historia de la Revolución Mexicana, 1924-1928*, vol. 11, México, El Colegio de México, 1996, pp. 296-303.

²⁹ Carmen Collado, *op. cit.*, pp. 123-125.

El perfil del empresario azucarero morelense del siglo XIX



Durante gran parte del siglo XVIII, la región de Cuernavaca y Cuautla de Amilpas —principal productora de azúcar de la Nueva España— permaneció inmersa en una prolongada crisis debida a que la producción de los innumerables trapiches e ingenios de la zona rebasaba los requerimientos del mercado interno. Esto trajo consigo la baja de los precios del azúcar y la consecuente merma en las ganancias de los azucareros,¹ lo cual a la vez agudizó el fenómeno de descapitalización y el endeudamiento que siempre había padecido el sector. En esas condiciones, los dueños de las fincas azucareras de la zona conformaban un núcleo de propietarios locales que constriñeron su actividad y estrategias a obtener mano de obra barata, a mantener bajos sus costos de producción y a conseguir crédito para cubrir sus gastos de operación acordes con la demanda del mercado interno.

La crisis productiva también obligó al sector azucarero a disminuir las áreas de cultivo de la caña de azúcar, a arrendar parte de sus tierras² y a acudir con más frecuencia al crédito eclesiástico y mercantil. Con relación a los reiterados apoyos solicitados al crédito eclesiástico, éstos originaron que la mayoría de las haciendas estuvieran gravadas con censos que alcanzaban el 40 o 60 por ciento del valor de las propiedades.³ Ello impidió a las fincas obtener una renta proporcional a su valor, y que los censos constituyeran un obstáculo para que los hacendados se transformaran en empresarios.

Más bien el endeudamiento permanente en que se mantuvieron, los obligó a depender del crédito refaccionario de los comerciantes para lograr cubrir los gastos de operación de sus haciendas. Y además, como conse-

* Dirección de Estudios Históricos, INAH.

¹ Gisela von Wobeser, *La hacienda azucarera en la época colonial*, México, SEP/UNAM, 1988, pp. 142-146.

² Cheryl E. Martin, *Rural Society in Colonial Morelos*, New Mexico, University of New Mexico Press, 1985, pp. 97-121.

³ Gisela von Wobeser, *op. cit.*, pp. 154-164.



cuencia de la estrecha relación sostenida entre productores y distribuidores del azúcar, se generó un interés por parte de los comerciantes por controlar la actividad productiva en función de la comercialización, lo cual se evidenció en el flujo continuo de capital mercantil al sector y en la inclinación mostrada por incorporarse a la clase propietaria, mediante el acceso a remates y el embargo de las fincas.⁴

Conversión del hacendado azucarero en empresario, 1780-1830

En las dos últimas décadas del siglo XVIII se superó la etapa de baja productividad económica y nula inversión productiva, como consecuencia de la reorganización del imperio español que implantó en 1789 el libre comercio sustentado en los principios del liberalismo económico, que instaba a la libertad empresarial, a la desvinculación y desamortización de la propiedad, al fomento de la producción agrícola —con la introducción de nuevos cultivos y mejores técnicas— y a la ex-

⁴ María Teresa Huerta, *Empresarios del azúcar en el siglo XIX*, México, INAH (Divulgación), 1993, p. 101.

pansión de los mercados. Todo ello se fincaría en una economía diversificada, que suministraría productos exportables como el azúcar, el añil, el cacao, el café y los palos tintóreos.⁵

Quienes se encargarían de promover y encauzar esas metas serían los comerciantes de los consulados de Veracruz⁶ y el de México, en el cual se congregaba un poderoso grupo de negociantes enriquecidos en el marco de un sistema colonial que regulaba las relaciones de dominación mediante una organización estamental y de estructuras corporativas. Con la implantación del libre comercio, estos comerciantes estuvieron dispuestos a pasar de un comercio monopolístico a otro más competitivo, en momentos en que se registraba una mayor penetración del capital mercantil en todos los sectores económicos.

Una fracción de esos ricos comerciantes se había hecho propietaria de haciendas azucareras en diferentes momentos,⁷ además de beneficiaria de la incipiente política desamortizadora de los bienes eclesiásticos, puesta en marcha a raíz de la expulsión de los jesuitas en 1767.⁸ Asimismo, esos comerciantes aprovecharon el permiso otorgado para la importación de maquinaria propia para ingenios, que tornaría al primitivo trapiche en ingenio con la instalación de ruedas hidráulicas. También se permitió en 1796 la libre fabricación del aguardiente de caña, con lo cual se generalizó la instalación de fábricas productoras de esa bebida en las haciendas. La fracción de ricos comerciantes que intervinieron en el sector dotaron a sus haciendas de costosas construcciones hidráulicas, como José Joaquín de Yermo, dueño de Temixco, quien invirtió 200 mil pesos en obras de riego.⁹ Con estas innovaciones,

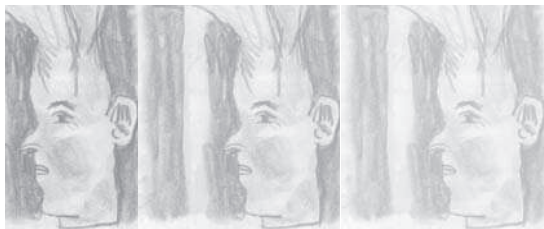
⁵ *Ibidem*, pp. 80-85; véase también Beatriz Scharrer, *Azúcar y trabajo*, México, CIESAS/Instituto de Cultura de Morelos/Miguel Ángel Porrúa, 1997, pp. 117-136, y Ernest Sánchez Santiró, *Azúcar y poder, 1730-1821*, México, UAEM/Praxis, 2001.

⁶ *Ibidem*, p. 81.

⁷ Entre los comerciantes que se incorporaron al sector azucarero, entre 1781 a 1797, estaban Juan Antonio de Yermo, Antonio Velasco de la Torre, José Martín Chávez, Domingo Coloma, José Salazar Serfate, Vicente de Eguía, José María Manzano y Martín Ángel Michaus.

⁸ María Teresa Huerta, *op. cit.*, p. 81.

⁹ Lucas Alamán, *Historia de México*, t. I, México, Imprenta de J.M. Lara, 1849, p. 238.



la hacienda azucarera de la zona de Cuernavaca y Cuautla de Amilpas se convirtió en una verdadera empresa agroindustrial, y sus nuevos dueños desplegaron una auténtica gestión empresarial fundamentada en una inversión de capital que les permitía desplegar una estrategia innovadora como beneficiarios de la gran propiedad y del libre comercio. Su objetivo era recuperar la inversión inicial para luego reproducirla y articularse al mercado internacional de los productos tropicales.¹⁰

Las guerras imperiales en que se involucró España y el surgimiento del movimiento de Independencia en 1810, truncaron de alguna manera los empeños empresariales de esos ricos comerciantes introducidos al sector azucarero. Aunque con la consumación de la Independencia se constató la parcial disgregación de la fracción de empresarios azucareros,¹¹ el ramo azucarero del distrito de Cuernavaca siguió siendo el más próspero de la época postindependiente. Este distrito pertenecía al estado de México, entonces el más importante de la república mexicana, tanto por la densidad de su población como por su diversidad económica. Porque no obstante la crisis productiva y comercial gestada con la guerra de Independencia, las haciendas de esa zona azucarera siguieron funcionando aunque hubieran disminuido su producción. En la década de los años veinte del siglo XIX, fueron las únicas que estuvieron en condiciones de satisfacer la demanda de azúcar y del aguardiente de toda la república mexicana.¹²

Factores que impidieron la consolidación del sector agroexportador

Hacia los años de 1830, los propietarios azucareros descendientes de la fracción de empresarios conformada a finales del siglo XVIII vivieron una etapa decreciente de estancamiento económico, sobre todo porque las familias azucareras de ascendencia mercantil no ejercieron el comercio. Porque aunque el nexo familiar con los antiguos dueños les garantizó la retención de sus

propiedades, carecieron de capital y de espíritu de empresa, con lo cual interrumpieron la inversión productiva y las iniciativas empresariales. Las haciendas producían lo mínimo ante la amenaza de los impuestos y los pronunciamientos militares que modificaban las relaciones de fuerza del poder político, y ante las nuevas contribuciones se manifestaron renuentes porque consideraban que frenaban la inversión productiva.¹³

Sin embargo, el sector azucarero morelense se agilizó con la intervención de un nuevo grupo de comerciantes, conformado con antiguas fracciones del sector comercial colonial, militares enriquecidos en la guerra de Independencia y comerciantes extranjeros. Estos nuevos agentes económicos dinamizaron una economía paralizada y actuaron en un contexto político inestable que propició el agio y la especulación. Esto los convirtió en los agiotistas de la época que sufragaban los gastos públicos y especulaban con la deuda interna y los antiguos estancos como el tabaco. El agiotismo y el militarismo fueron así fenómenos implícitos en el proceso de formación del Estado en el siglo XIX. Como sus miembros intervinieron en todos los sectores económicos, una fracción del grupo agiotista se introdujo al sector azucarero.¹⁴

La época en que este grupo se desarrolló estuvo marcada por la crisis política y la guerra, que fueron factores propicios para la mezcla de intereses políticos, militares y económicos. En este contexto se propugnó la consigna liberal de instaurar el progreso bajo el patrocinio de la clase terrateniente, naciendo así el proyecto, en 1842, de la Empresa del Camino México-Acapulco, destinada a agilizar la viabilidad de la zona sur del estado de México, con el fin de articularla al comercio interamericano por el Pacífico.¹⁵

Por su organización y objetivos, la empresa representaba una nueva forma de asociación entre el sector público y el privado, tendiente a concentrar recursos económicos y capacidades de distintos agentes políticos

¹⁰ María Teresa Huerta, *op. cit.*, p. 101.

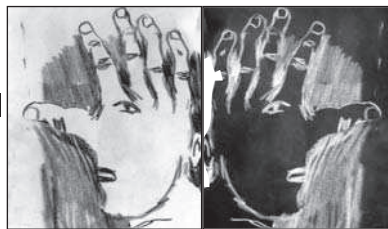
¹¹ *Ibidem*, p. 106.

¹² Henry George Ward, *México 1827*, México, FCE, 1981, p. 66.

¹³ *Representación que hacen al Congreso del Estado de México los propietarios de haciendas de caña*, México, Imprenta de José Márquez, 1828.

¹⁴ María Teresa Huerta, *op. cit.*, pp. 133-134.

¹⁵ AGNM, Ramo Gobernación, Serie Caminos, tomo 12, exp. 265, 1841.



y económicos. Sobre todo porque en el trasfondo de estas miras económicas se traslucía el propósito de superar la crisis de hegemonía política mediante una alianza en la que confluyeron intereses estatales y regionales, para frenar así el amenazante separatismo sureño.¹⁶

Por eso, con el financiamiento de esa empresa se plasmaban los objetivos de desarrollo económico de las zonas de influencia de Nicolás Bravo y de Juan Álvarez, potencialmente muy rentables como áreas productoras de algodón. A este respecto también se aunaron los intereses de los empresarios de la industria textil algodonera y de un importante sector exportador como el azucarero. Entre los accionistas figuraban Felipe Neri del Barrio, dueño de la hacienda de Temixco; Tomás Santibáñez, propietario de San José de Vistahermosa y socio de la de San Gabriel, que compartía con el general Valentín Canalizo; Ignacio Lizarriturri, quien poseía la finca San Nicolás Obispo, y Juan José Cervantes, que arrendaba la de Santa Inés. Otros accionistas fueron Francisco Pérez Palacios, dueño de San José Miaatlán, y Anselmo Zurutuga que arrendaba el ingenio Atlacomulco.¹⁷

La empresa persistió con grandes dificultades hasta 1848, sin ver cristalizados sus propósitos, sobre todo por falta de capital. Los recursos financieros siempre fueron insuficientes y se hizo un mal manejo de ellos. También se arguyó que los asaltos y robos a las garitas suspendían frecuentemente los trabajos de construcción del camino, interrumpidos finalmente a causa de la revolución resurgida en el sur y la guerra iniciada con Estados Unidos. El contrato celebrado con la Empresa del Camino México-Acapulco se rescindió finalmente en 1848, y el gobierno central consideró que los fondos públicos no debían seguir siendo administrados sin garantías.¹⁸

Por los años cincuenta pareció consolidarse la industria azucarera morelense. Las haciendas se revitalizaron con la incorporación de nuevos propietarios que controlaban el mercado interno, mediante el monopolio

del ramo ejercido por Jecker-Torre y Cía, Luis Rovalo, Eugenio Bermejillo y Manuel Escandón. Y como el azúcar empezó a exportarse vía Acapulco a San Francisco, resurgió el proyecto de reconstruir el camino México-Acapulco bajo el patrocinio de los hacendados de los distritos de Cuernavaca y Cuautla, entre los que se contaban Benito Gómez Lamadrid, Joaquín García Icazbalceta, Peña Hnos., Miguel Mosso y Luis Pérez Palacios.¹⁹

Estos propietarios azucareros firmaron un nuevo convenio con el Ministerio de Hacienda, para la construcción del camino México-Acapulco. El gobierno fijaba un lapso de cinco a diez años para realizar las obras. Además exigía a los empresarios cuenta exacta de los gastos realizados. Las fincas pertenecientes a cada uno de los empresarios quedarían hipotecadas por su valor correspondiente. Por parte de los hacendados se añadieron dos cláusulas en las cuales se especificaba que si los distritos de Cuernavaca y Morelos (Cuautla) dejaban de pertenecer por cualquier motivo al estado de México, los empresarios quedarían exentos de sus obligaciones con relación a la construcción del camino, y en ese caso el gobierno les liquidaría lo invertido por la empresa.²⁰

Otra de las condiciones pedidas era que como la gran mayoría de los socios de la compañía no contaba con recursos para llevar a cabo la empresa, más que con los productos de sus fincas, se acordaba que si se llegara a paralizar parcial o totalmente el funcionamiento de las haciendas, ya fuera porque los operarios se negaran a trabajar o bien porque las fincas fueran invadidas por los pueblos o porque se aplicaran medidas en contra de la libre posesión y administración de las haciendas, o por cualquier otro motivo ajeno a la voluntad de los accionistas, se rompería con lo estipulado.

Como lo presagiaron los accionistas, el proyecto del camino México-Acapulco no cristalizó porque a fines de 1856 la avanzada de las fuerzas de Juan Álvarez a la zona azucarera había agudizado la lucha social que se proyectó en el saqueo de varias haciendas. El mayor atropello se cometió en diciembre de 1856, cuando

¹⁶ Fernando Díaz Díaz, *Caudillos y caciques*, México, El Colegio de México, pp. 102-111.

¹⁷ María Teresa Huerta, *op. cit.*, p. 164.

¹⁸ *Ibidem*, p. 166.

¹⁹ *Ibidem*, p. 167.

²⁰ *Ibidem*, p. 168.



fueron asaltadas las haciendas Chiconcuac y Dolores.²¹ Además, con la guerra civil desatada entre 1858 a 1860 y la posterior intervención francesa, los hacendados azucareros sufrieron frecuentes daños causados por las fuerzas beligerantes, obligando a las fincas a suspender sus labores, quedando muchas de ellas prácticamente en ruinas.

A la vez, cuando se decretó la creación del estado de Morelos (el 17 de abril de 1869),²² los distritos azucareros dejaron de pertenecer al estado de México, con lo cual los empresarios se eximían del compromiso de construir el camino. Con ello se cerró un ciclo de treinta años, durante los cuales los azucareros de Morelos pugnaron por articularse al mercado exterior.

El ferrocarril: factor de desarrollo económico

Con la creación de la Compañía de los Ferrocarriles de Morelos, en 1878, se dio continuidad al anterior proyecto de los hacendados azucareros de Morelos,

²¹ Romana Falcón, *Las rasgaduras de la descolonización*, México, El Colegio de México, 1996, pp. 107-109.

²² Expediente sobre División del Estado de México y formación de uno nuevo con el nombre de Morelos, México, Imprenta del Gobierno, 1868.

quienes a lo largo de la primera mitad de la centuria habían luchado por convertir al sector azucarero en el más dinámico de la agricultura comercial de exportación. En la década de los setenta, cuando la nueva política liberal le dio un renovado impulso al federalismo —el cual se consideraba condición básica para dar comienzo a la etapa de desarrollo económico, cimentado en gran medida en el funcionamiento de la hacienda—, los propietarios de Morelos mostraron una tenaz resistencia al ser desplazados de la estructura de dominio regional, para luego verse obligados a incorporarse al naciente bloque liberal. Sólo entonces la industria cañera retomó nuevos bríos.²³

Ante el propósito de modernizar el país y construir obras materiales del gobierno porfirista, el proyecto ferrocarrilero de los azucareros cobró gran impulso. Las motivaciones que había detrás eran las nuevas condiciones de competencia surgidas a raíz de la guerra de independencia de Cuba y la puesta en marcha del Ferrocarril Mexicano (vía México-Veracruz), que favorecía en particular la exportación del azúcar producido en los estados de Puebla y Veracruz.²⁴

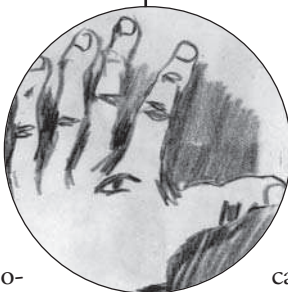
Aunque el mayor obstáculo para echar a andar un proyecto de esa envergadura era la falta de capital, se contaba con la disposición de los empresarios azucareros de la talla de Faustino Goribar, Pío Bermejillo, Isidoro de la Torre, los Escandón y la firma Barrón-Forbes.²⁵ El gobierno daba en este sentido facilidades, concediendo subvenciones a los gobiernos estatales para que a su vez las delegaran a grupos o individuos con intereses regionales o locales. Fue por eso que la lista de accionistas de la Compañía de los Ferrocarriles de Morelos la encabezaba el gobernador de esa entidad, Carlos Pacheco,²⁶ y en ella también figuraban miembros de un sector mercantil que se había iniciado en los años cuarenta y que

²³ Dewitt Kennieth Pittman Jr., *Hacendados, campesinos y políticos*, México, FCE, 1989, pp. 125-138.

²⁴ Daniel Cosío Villegas, *Historia moderna de México. El Porfiriato. La vida económica*, México, Hermes, 1955, p. 518.

²⁵ José Valadés, *El Porfirismo, El nacimiento (1876-1884)*, México, Antigua Librería Robledo, de Porrúa e Hijo, 1941, pp. 71-72.

²⁶ María Teresa Huerta, "Empresarios y Ferrocarriles en Morelos, 1875-1900", en *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, año V, núm. 14, enero-abril de 1996, p. 71.



posteriormente se incorporó al sector azucarero. El personaje más sobresaliente en este sentido era Manuel Mendoza Cortina, quien por cierto se había beneficiado de la vigencia de las leyes de desamortización y nacionalización de los bienes eclesiásticos para adjudicarse las haciendas Coahuixtla y Mapostlán.²⁷ Estas fincas anteriormente habían sido propiedad del convento de Santo Domingo. Mendoza Cortina y Delfín Sánchez (quien se casó con Felicitas, hija de Benito Juárez) lograron vincularse por los años sesenta al grupo en el poder y abrirse un espacio económico y político en el Porfiriato, sobre todo Delfín Sánchez, quien como superintendente general de la Empresa del Ferrocarril de Morelos se fue definiendo como el prototipo de empresario promotor de obras ferroviarias de la época. Sobre todo si se considera que la construcción de un ferrocarril era difícil y costosa, en parte debido a que la maquinaria para el tendido de vías y el material rodante tenía que importarse de Inglaterra o de Estados Unidos. Además de hacerse de buenas relaciones políticas, Delfín Sánchez afrontó otras dificultades como lo escabroso del terreno, la falta de capital y de trabajadores. El tramo del Ferrocarril México-Cuautla se inauguró el 20 de junio de 1881,²⁸ y se continuaron los trabajos del tramo Cuautla-Cuernavaca que pasaría por Yautepec.

En 1882, el funcionamiento de la empresa constructora pasó por situaciones cambiantes, como fue la salida de Manuel Mendoza Cortina, quien hasta ese momento había desempeñado un relevante papel por su aportación financiera. Esta circunstancia favoreció a Delfín Sánchez, quien al frente de la junta directiva de la empresa decidió ampliar su radio de acción y construir un ramal que uniera el ferrocarril de Morelos con el Mexicano para así conectar la región morelense a Veracruz.²⁹ A lo largo de su trayectoria empresarial, Delfín Sánchez entabló buenas relaciones con la clase gobernante e hizo partícipes de sus negocios ferroviarios a Manuel González, Manuel Romero Rubio,

Manuel Dublán y otros; amplió asimismo su proyecto, que pretendía unir los ferrocarriles Interoceánico, Irolo, Morelos y Acapulco para tener mayor capacidad de captación de recursos económicos, y en tal sentido emitió bonos hipotecarios.³⁰

A la larga, el endeudamiento de la empresa obligó a sus directivos a buscar ayuda financiera en el exterior, conectándose con la empresa inglesa InterOceanic Railway of Mexico (Acapulco and Veracruz). De esa forma solucionó el problema de falta de capital y se pudieron concluir los trabajos del tramo México-Veracruz y el de Los Reyes-Jojutla-Puente de Ixtla, que quedó concluido para 1894.³¹

El ferrocarril fue una innovación tecnológica que modernizó la infraestructura vial en el Porfiriato. Muchas de las haciendas azucareras de Morelos se beneficiaron del tendido de la vía férrea México-Cuautla. Por ejemplo, Manuel Mendoza Cortina, dueño de Coahuixtla, se aprovechó de un ramal del ferrocarril que iba de la estación de Cuautla a la propia hacienda, y también los productos de la hacienda Santa Inés se embarcaban en el ferrocarril desde sus almacenes. El tramo del ferrocarril que se extendió a Yautepec se construyó en terrenos de las haciendas Cocoyoc, Pantitlán, San Carlos y Apizaco, propiedad de los De la Torre y Mier.³² En cambio, para las haciendas ubicadas por los rumbos de Cuernavaca, el avance ferroviario fue más tardío. De todas formas, la red ferroviaria y el acceso a nuevas tecnologías incrementó la productividad y competitividad de las fincas azucareras. Su capacidad productiva aumentó en un 33 por ciento, con lo cual se ampliaron las áreas de cultivo. Aunque la introducción del ferrocarril dinamizó al sector azucarero de Morelos, su principal centro de consumo siguió siendo la Ciudad de México, porque los hacendados morelenses se enfrentaron a la competencia de otras regiones productoras de azúcar, y para finales del siglo XIX tampoco habían logrado plenamente el objetivo de incrementar sus exportaciones.

²⁷ *Ibidem*, p. 72.

²⁸ *Ibidem*, p. 75.

²⁹ *Ibidem*, p. 76.

³⁰ *Ibidem*, p. 79.

³¹ *Ibidem*, p. 80.

³² *Ibidem*, p. 81.

Empresa y familia en la minería del Guanajuato decimonónico



En la historiografía minera mexicana ha quedado claro que gran parte de las empresas mineras formadas desde el periodo colonial, en su mayoría, tuvieron una base de carácter familiar. Hacia finales del siglo XVIII, la efervescencia lograda en este sector productivo —estimulada en ciertas regiones por la confluencia de las reformas borbónicas y la presencia empresarial reforzada por mecanismos más accesibles de financiamiento— contribuyó a la consolidación de elites mineras de renombre que dejarían una huella muy clara en distintos ámbitos regionales.

La estructuración de dichas empresas era relativamente simple: por lo común era un varón —cabeza de familia— quien iniciaba una empresa, la expandía, involucraba a sus parientes —generalmente hijos— y por generaciones futuras se heredaban los beneficios o los perjuicios de aquélla. La diferencia con otras empresas era que el núcleo familiar tenía el privilegio en la toma de decisiones, y en caso de conflicto frente a los socios involucrados, el peso consanguíneo regulaba las estrategias a seguir. La solidaridad o “acuerdos” intrafamiliares les procuraban un mayor éxito social y económico, siendo muy común que mineros de distintas regiones se hicieran de títulos nobiliarios alusivos a su actividad.¹

La tendencia al fortalecimiento de empresas familiares no fue exclusiva de la minería, ni los comprometidos en esta actividad estaban impedidos de participar en otro tipo de negocios. Era la estructura familiar y sus ramificaciones —a través de matrimonios por conveniencia y seguridad— la que se encontraba al centro de la organización empresarial y de ahí se establecían los vínculos que facilitaban algo parecido a las economías de escala.

En efecto, el reparto de bienes materiales, de acciones o barras de minas, ranchos, haciendas, haciendas de beneficio y actividades crediticias de

* Dirección de Estudios Históricos, INAH.

¹ Doris Ladd, *La nobleza mexicana en la época de la Independencia, 1780-1826*, México, FCE, 1984; Torcuato S. de Tella, *Política nacional y popular en México, 1820-1847*, México, FCE, 1994. Ambos autores discuten los símbolos y características propias de las elites de finales del XVIII y principios del XIX.



una familia eran organizados para tratar de consolidar unidades complementarias. En principio, el flujo de bienes y servicios producidos debía redundar en un beneficio colectivo familiar.

En Guanajuato, a diferencia de las otras importantes regiones mineras del siglo XIX, la estructura familiar empresarial fue dominante en el caso de la gran minería. En Pachuca y Real del Monte, o Zacatecas —los otros centros mineros de relevancia—, la estructura de la empresa familiar comenzó a ser sustituida por un tipo más diversificado de compañía, a lo largo del

mismo siglo XIX.² En Zacatecas ya se habían dado distintas formas empresariales desde finales del siglo XVIII. Según afirma Richard Garner, existía ahí una base más amplia con relación a las fuentes de financiamiento, por lo que las empresas y la minería locales fueron más diversas en cuanto a sus socios.³ Durante la segunda década del siglo XIX, se dio un experimento de una empresa estatal que duró poco, siendo más tarde sustituida por compañías privadas que si bien incluían a familiares entre sus socios, no eran éstos quienes tenían el control de dichas compañías.⁴

La explotación de la veta madre fue la fuente tradicional del crecimiento minero desde finales del siglo XVIII hasta mediados del XIX. La mina más importante fue La Valenciana, y desde 1848 hasta 1855 la veta de San Bernabé, con la mina de La Luz, cobró gran relevancia. De manera abrumadora, la pertenencia o control de dichas

² Inés Herrera Canales y Rina Ortiz Peralta, “La minería en Hidalgo. De la Colonia al siglo XX”, en *Recuento histórico bibliográfico de la minería en la región central de México*, Morelia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1994, pp. 30-36.

³ Richard L. Garner, “Silver production and entrepreneurial structure in 18th Century México”, en *Jarbuch für Geschichte von Staat Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerica*, vol. 17, Berlín, 1988, pp. 157-186.

⁴ Cuauhtémoc Velasco, Eduardo Flores Clair, Alma Laura Parra y Edgar O. Gutiérrez, *Estado y minería en México, 1767-1910*, México, FCE, 1988, pp. 203-217.

áreas de explotación minera, así como de las principales haciendas que beneficiaron los minerales extraídos de esas zonas, tuvo que ver con la familia de Antonio de Obregón y Alcocer, quien hacia 1767 descubrió una veta de gran riqueza en el área de La Valenciana. Junto con dos socios se dio a la tarea de explotar la mina que, entre 1788 y 1810, rindió 60 por ciento de la producción de lo que hoy es el estado de Guanajuato.⁵

Por herencia directa a sus dos hijas, doña Gertrudis y María Ignacia Obregón, los esposos de éstas, el coronel Diego Rul y don Antonio Pérez Gálvez, respectivamente, fueron incluidos en el negocio minero más próspero de la época iniciado por Obregón y Alcocer. David Brading asegura que esa generación diversificó y un tanto desvió sus recursos hacia la compra de bienes raíces,⁶ pero de acuerdo con datos arrojados para la presente investigación, podemos afirmar que la minería continuó siendo fuente fundamental de la riqueza de dicha familia, considerando sus ingresos y el compromiso empresarial observado a lo largo de varias generaciones. Aunque incursionaron seriamente en el agro, una revisión cuidadosa de sus activos nos muestra un balance positivo en favor de la minería.⁷

La conformación de la empresa familiar

Si seguimos los usos tradicionales de las empresas mineras de la época, las inversiones de la familia se ciñeron al esquema legal prevaleciente de entonces, consistente en la división de empresas mineras en 24 barras. En lo que concierne a la explotación y administración de las minas propiamente, éstas quedaban en manos de los principales propietarios de barras, en este caso los Rul y los Pérez Gálvez. El acaparamiento del mayor número de barras posible garantizaba la posesión

⁵ David Brading, *Mineros y comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*, México, FCE, 1975, pp. 378-79.

⁶ *Ibidem*, cap. VIII.

⁷ Carlos Macías afirma en “El retorno a la Valenciana, las familias Pérez Gálvez y Rul”, en *Historia Mexicana*, XXXVI, 4, 1987, que la riqueza de la familia Rul y Pérez Gálvez se basaba en sus posesiones agrícolas, sustentada en un inventario de bienes de mediados del siglo XIX. Sus cálculos tienen problema, ya que contabiliza como bienes agrícolas a las haciendas de Flores, Salgado y otras que no son agrícolas sino mineras de beneficio.

casi absoluta de las minas, una mayor capacidad de toma de decisiones sobre los modos de explotarlas y, consecuentemente, los rendimientos emanados de estas acciones. El carácter familiar de las empresas consistió precisamente en mantener dentro de la familia el mayor número de las acciones, aunque la posesión de ellas implicaba el compromiso de mantener una porción del capital disponible, para efectos de reinversión y/o para asumir las pérdidas frente a otros socios. Mientras el negocio resultara productivo y hubiera reparto de ganancias, esta situación no habría de suscitar complicaciones. La contabilidad o memorias semanales reflejaban la situación guardada por ciertas empresas, y en épocas de depresión sugerían que, más que recibirse dividendos, cada socio debía hacer nuevas aportaciones de capital para sacar adelante a la empresa.⁸

Ahora bien, la disposición del patrimonio familiar en este caso fue determinante para que los bienes mineros se mantuvieran en el mismo núcleo de la familia. Así por ejemplo, el primer conde de La Valenciana expresó claramente en su testamento la intención de mantener su patrimonio en manos de sus herederos directos. Su esposa, hijo y dos hijas —custodiadas éstas por sus respectivos maridos— recibieron capitales generados en la minería en cantidad suficiente, incluso para crearles mayorazgos.⁹ Las ganancias generadas por la extracción en La Valenciana permitieron toda clase de aventuras empresariales, y sobre todo dotaron al menos a tres generaciones de distintos bienes mineros.

En un principio, la participación activa en los negocios mineros fue claramente reservada a los miembros varones de la familia, hasta la generación inmediata posterior a Antonio de Obregón y Alcocer.¹⁰

⁸ Numerosos legajos de correspondencia y contabilidad del Archivo Rul y Azcárate demuestran esta afirmación.

⁹ Archivo Histórico de Guanajuato. Protocolo Cabildo, 19 de agosto de 1793.

¹⁰ Ver genealogía de la Familia Rul. Cuauhtémoc Velasco, Eduardo Flores, *et. al.*, *Guía del Fondo Rul y Azcárate*, AGN/DEH-INAH (Guías y Catálogos, 76), 1987.



Durante esa etapa sus hijos políticos desempeñaron intensamente las tareas empresariales, privando cierta cordialidad y comunidad de intereses, reflejados en la mayoría de las transacciones empresariales y en los acuerdos registrados notarialmente, en los que se incluyen como socios igualitarios en numerosos casos a Antonio Pérez Gálvez y a Diego Rul.¹¹ Una comunidad equilibrada de intereses permitió que su riqueza e influencia trascendieran los límites de la actividad minera, así como su espacio físico de actuación, logrando diversificar sus inversiones a través de la compra de numerosas explotaciones agrícolas de distintas dimensiones en los estados de Zacatecas, San Luis Potosí, Aguascalientes, Guanajuato, Estado de México, Nuevo León y Tamaulipas.

Desde el temprano siglo XIX fue notoria la expansión lograda en los negocios por los copropietarios de La Valenciana alrededor de la actividad minera, tanto por la ampliación de zonas de explotación como por las actividades clave vinculadas a la minería, donde también adquirieron notable importancia. Su participación en dos áreas de la producción minera: la extracción y el beneficio, les garantizó un control bastante amplio en la explotación y en las haciendas refinadoras. Esto era

¹¹ Fondo Rul y Azcárate. Archivo General de la Nación, en adelante (FRA), Escrituras, 1805-34.



posible porque en las empresas mineras podían existir varios socios con distinto grado de participación, de acuerdo con el número de acciones o barras que poseían en dicha empresa. Sin embargo, el que alguno de estos socios pudiera canalizar hacia sus haciendas de beneficio los productos obtenidos en la extracción, los colocaba en ventaja frente a los demás, que sólo recibían los dividendos de la mera extracción y venta de minerales.

Existía otro elemento que jugaría un papel importante en la consolidación del verdadero empresario minero: el avío. El aviador era la figura más importante, en su calidad de principal fuente de abastecimiento de capital y de recursos para la extracción de metales en una mina, a cambio de una proporción (generalmente muy alta) de los beneficios obtenidos de ella. En efecto, el aviador era el inversionista con mayores riesgos, no obstante que asumía el control administrativo de las empresas mineras, y sin lugar a dudas se amparaba por contratos que le eran favorables. La dinastía Obregón, Pérez Gálvez, Rul fue por excelencia el aviador de las minas más grandes de Guanajuato, siempre respaldada por acciones de mina adquiridas por denuncia, compra, donación, o por avío y por el control de un buen número de haciendas de beneficio.

Diego Rul y Antonio Pérez Gálvez —yernos del primer conde de La Valenciana— permanecieron ligados estrechamente a las explotaciones mineras y contribu-

yeron a ampliar los intereses de ese campo. En el año de 1808, una vez consolidada su participación en La Valenciana, se hicieron de 12 barras de la negociación de Fraustros, obtenidas por el pago de un adeudo.¹²

Diego Rul murió en 1812, durante la guerra de Independencia, y Antonio Pérez Gálvez quedó así con el control de la Casa Rul y Pérez Gálvez hasta finales de los años veinte. Aun cuando dispuso en su testamento de 1829 heredar por partes iguales a sus hijos Juan de Dios y Francisca de Paula,¹³ con el objeto de conservar los negocios dentro de la familia, también intentó asociarse y crear alianzas financieras fuera de la familia formando una compañía.¹⁴

Es de suma importancia mencionar que durante la mayor parte de la década de los veinte, la familia dio en avío a la compañía Anglo Mexicana¹⁵ prácticamente todas las minas en las que la descendencia de Obregón había desarrollado intereses, incluyendo La Valenciana, fuente original de la riqueza familiar de Obregón y una de las pocas explotaciones que continuaron sus trabajos durante la guerra de Independencia. Lo mismo sucedió con la mina de Mellado, donde también poseían una buena parte de las acciones. Pero poco después, en 1832, cuando la Anglo Mexicana desistió del avío de las minas guanajuatenses por las dificultades con las que se había enfrentado, Juan de Dios Pérez Gálvez (hijo de Antonio) inauguró un renovado despliegue de actividades dentro de la minería.

Pérez Gálvez, miembro de la tercera generación, tuvo una intensa actividad como aviador de minas; abarcó actividades propiamente productivas y relativas a la

¹² *Idem.*

¹³ Archivo Histórico de Guanajuato, Protocolo Cabildo 1829.

¹⁴ Archivo Histórico de Guanajuato, Ramo Minería, tomo IV, 1827-1832. Se formó la compañía para explotar la veta Peregrina, con los hermanos Belaunzarán

¹⁵ La Anglo Mexicana (Anglo Mexican Mining Company) fue una de las compañías británicas que se formaron para explotar minas mexicanas a partir de la Independencia. Alma Parra, "Perfiles empresariales extranjeros en la minería mexicana", en *Vetas*, año III, núm. 7, enero-abril, 2001 y Alma Parra, "La presencia inglesa en México", en *Historias*, núm. 33, octubre 1994-marzo 1995.

administración minera. Se involucró en acciones especulativas, denunciando minas que mostraran potencial productivo con el fin de asegurar su participación en diversas explotaciones, incluso fuera de Guanajuato. En 1826, por ejemplo, después de tres años de haber realizado el denuncia de una mina de cobre en las inmediaciones de su hacienda de la Soledad, en Nuevo León, logró se le diera posesión.¹⁶ Desde 1837 intentó asegurar la propiedad de la mina de azogue de El Encinal, ofreciendo mil pesos a los accionistas para quedar como único dueño de las 24 barras o acciones de la mina.¹⁷ Entre 1845 y 1846 tomó posesión de la mina de San Cayetano de la Ovejera, y aseguró varias barras en la mina de La Purísima Concepción.¹⁸ Sin embargo, su mejor recurso continuó siendo el avío, y a través de su uso garantizó la participación en las bonanzas más jugosas de la primera mitad del siglo XIX.

La Valenciana, por ejemplo, fue aviada primero por Obregón, después por la compañía británica Anglo Mexicana, y durante escasos dos años por la viuda del conde de Valenciana —María Ignacia Obregón—. En 1834, Juan de Dios Pérez Gálvez se convirtió en el aviador de La Valenciana.¹⁹ Estableció muchos otros contratos de avío como el de la mina de Trinidad de la Calera, en el mineral de Santa Ana, en 1835, de la que fue propietario original uno de los primeros socios de La Valenciana, José Manuel Santana.²⁰ Ya entrada la década de los cuarenta, Pérez Gálvez controló también el avío de La Purísima y de San Pedro, en Mellado, y aunque sólo poseía una barra en la mina de La Luz en propiedad, se procuró las ganancias propias del aviador. La mina de La Luz, junto con la de San José de los Muchachos, produjo la bonanza minera guanajuatense más espectacular de mediados del siglo XIX, propiciando irremediamente un proceso especulativo de igual magnitud.

¹⁶ FRA, Contabilidad y escrituras 1823-1832.

¹⁷ *Idem.*

¹⁸ FRA, Escrituras 1884-1892.

¹⁹ FRA, Escrituras y contabilidad 1832-1846.

²⁰ FRA, Caja Escrituras y comprobantes 1832-1846 y Escrituras y comprobantes 1844-1890.



La participación de Pérez Gálvez en el área de La Luz estuvo garantizada por varios avíos, también en San José de los Muchachos. Obtuvo 16 barras con calidad de aviadoras en Asunción de la Navarra en 1847, cuya apertura también había sido incentivada por la bonanza de La Luz. A ésta se le unieron muchas otras minas, cuyos derechos adquirió por contrato privado con los denunciantes.²¹ Y también incorporó la mina de Ave María a la propiedad de La Luz, a cambio de una parte de las ganancias de esta última.²²

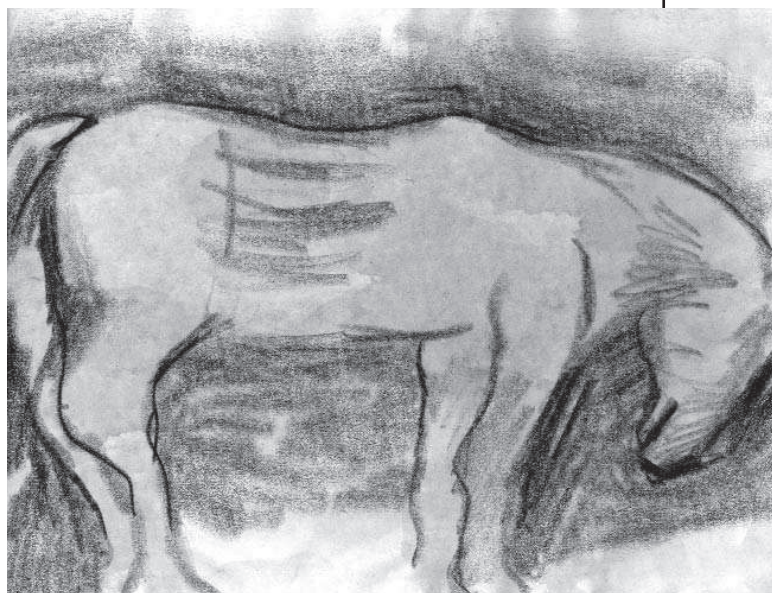
La bonanza de La Luz se prolongó hasta mediados de los años cincuenta. Pérez Gálvez falleció en 1848, dejando a su hermana Francisca de Paula Pérez Gálvez la tarea de ampliar, consolidar y defender el patrimonio empresarial minero que él había consolidado hasta entonces. Por primera vez una mujer de esa familia incursionaba directamente en el manejo de las minas. La Luz había procurado a la familia una riqueza que había sido controlada por Juan de Dios Pérez Gálvez, y que sin embargo facilitaba cierto movimiento de dinero al interior del núcleo familiar. Victoria Rul, esposa de Juan de Dios Pérez Gálvez, así como su hijo Jorge contaban con acciones en distintas minas, lo mismo Manuel Rul, primo de Victoria y de Juan de Dios Pérez Gálvez. Además, otros tantos dividendos, resultado de la producción minera, eran repartidos entre los parientes de segundo y tercer grados.

A la muerte de Juan de Dios, sus bienes mineros —sumados a los de su hermana Francisca de Paula— ascendían a más de cuatro millones de pesos. Contaban con numerosas haciendas agrícolas y mineras. Tenían acciones en más de diez de las minas más importantes de Guanajuato y otras tantas en San Luis Potosí. El valor de sus posesiones mineras —por sobre las agrícolas— permite afirmar que la fuente de riqueza fundamental de esta familia no dejó de cimentarse hasta mediados del siglo XIX en la minería.²³

²¹ FRA, Escrituras 1851-1899.

²² FRA, Contabilidad 1844-1916.

²³ FRA, Escrituras, contabilidad 1838-1893.



No obstante, el agotamiento de los minerales de La Luz —hacia finales de la década de los cincuenta— comenzó a requerir de cambios en la empresa familiar.

La tendencia a la centralización

Francisca de Paula Pérez Gálvez fue la heredera principal del patrimonio familiar de los condes de Pérez Gálvez. Su hermano Juan de Dios optó por privilegiarla en el desempeño de las actividades empresariales, por sobre su esposa Victoria Rul y su hijo Jorge. De cualquier forma, fueron beneficiarios de las riquezas mineras junto con los sobrinos Miguel, Guadalupe y Ángela Rul y Azcárate, a quienes legó un quinto de sus bienes para repartirlo por partes iguales.²⁴ La mayor parte de los activos mineros quedó agrupada bajo el control de la “Casa Pérez Gálvez”.²⁵

Contemporáneo de Francisca de Paula, fue su primo Manuel Rul y Obregón, quien también participó en negocios mineros aunque sobre todo en nuevas minas (posiblemente como inversión especulativa).²⁶

Francisca de Paula Pérez Gálvez, por su parte, se convirtió en la cabeza familiar sobre la que recayeron tanto los bienes como las obligaciones mineras más antiguas e importantes. Dedicó gran parte de su tiempo a desahogar los pleitos relativos a la testamentaría de su hermano

Juan de Dios, con relación a diferentes confrontaciones de propiedad en la mina de La Luz.²⁷ Pero a la vez, la señora Pérez Gálvez continuó con el proceso concentrador de acciones en distintas minas. A finales de los años cuarenta compró barras en la mina del Rosario, y en 1852 compró otras tantas. A principios de la década de los cincuenta, resultado seguramente de la fiebre especulativa alrededor de La Luz, compró media barra aviada en la mina de San Vicente de Paul. En 1859 adquirió cinco centavos de barra de La Purísima, y en 1860 recibió por donación una barra de la mina de Guadalupe del Puertecito.²⁸

Pero además Francisca de Paula Pérez Gálvez se ocupó de consolidar las propiedades mineras familiares en una sola administración, logrando prácticamente el dominio íntegro de todas las actividades mineras, poder que usó aun en detrimento de algunos miembros de su familia, y que le facilitó su sobrevivencia en tiempos de decaimiento minero.

Una vez consolidada la concentración de bienes, en 1862, Miguel Rul, sobrino de Francisca de Paula, fue el encargado de formalizar la situación relacionada con los bienes heredados de su tío Juan de Dios Pérez Gálvez. Consideró entonces que debido a “la guerra civil, la extranjera, y la decadencia absoluta de los giros mineros en que estamos interesados, y dirige la Casa Pérez Gálvez en Guanajuato..., me encuentro en la imposibilidad de separar los giros mancomunados”. Siempre insistió en conservar la concentración de bienes y la centralización de la administración para sobrevivir en tan azarosa actividad.²⁹

El resultado de las divisiones del patrimonio minero de la dinastía Obregón, Rul y Pérez Gálvez era visto como un obstáculo para la protección y expansión de estos mismos intereses. Probablemente así lo entendió

²⁴ FRA, Litigios 1718-1872.

²⁵ *Idem.*

²⁶ FRA, Escrituras 1824-1860.

²⁷ Alegato de buena prueba presentado en el negocio sobre rescisión de la venta de una barra de la mina de La Luz que piden Don Luis y Doña Concepción Otero contra la testamentaría del Señor Juan de Dios Pérez Gálvez, hecho por el licenciado Hilario Elguero, México, Imprenta de José María Lara, 1852.

²⁸ FRA, Escrituras 1884-1892.

²⁹ FRA, Litigios 1718-1872.

la señora Pérez Gálvez, cuando por distintos medios intentó subordinar los intereses mineros familiares a su arbitrio.

Desde 1860 existía una presión familiar para disolver la sociedad “Casa Pérez Gálvez”, llegándose a un arreglo que dividía ciertos bienes. Miguel Rul, por ejemplo, recibió el avío de La Purísima,³⁰ adquiriendo también responsabilidades administrativas. A diferencia de él, los demás parientes tuvieron acceso a la minería a través de acciones por las que recibían dividendos, pero sin facultades administrativas.³¹ Francisca de Paula Pérez Gálvez mantuvo a salvo la empresa ejecutiva tratando de sustituir a sus parientes en el avío de otras minas.³²

Para la década de los sesenta —al decaer la producción minera de La Luz y agravarse las tensiones políticas del país—, la empresaria operó más energicamente para mantenerse. En el mismo año de 1866 formalizó el proyecto de creación de una “compañía europea” para explotar las minas de Guanajuato, asumiendo la representación de los principales propietarios de La Valenciana, de La Calera y de La Providencia.³³ Retomó nuevamente el avío de La Valenciana, y al dotar de facultades a su sobrino Miguel Rul como su apoderado, facilitó aún más el proceso concentrador de intereses mineros bajo una sola cabeza.³⁴ Desde 1865, la señora Pérez Gálvez mostró interés por transmitir a Miguel Rul su responsabilidad como controladora del patrimonio familiar, ejercido durante dos décadas. En la escritura de arriendo, realizada en favor de su sobrino, explicaba haber tomado esa decisión para “proporcionarle los medios suficientes para crearse una fortuna sólida e independiente y darle una nueva prueba del afecto que la profesora ha resuelto entregarle en arrendamiento las haciendas...”³⁵

³⁰ FRA, Escrituras 1832-1863.

³¹ FRA, Litigios, *Ibidem*.

³² FRA, Escrituras 1834-1908.

³³ FRA, Escrituras, contabilidad 1838-1893.

³⁴ FRA, Escrituras e Informes 1844-1881.

³⁵ FRA, Escrituras, contabilidad 1832-1870



En 1867 —un año antes de su muerte—, Francisca de Paula Pérez Gálvez poseía, junto con los Rul, propiedades —o funcionaban como aviadores— de 16 minas y cuatro plantas refinadoras de metales.³⁶

Los mecanismos creados dentro de la estructura empresarial —basada en lazos familiares— fueron, en Guanajuato, el medio más eficiente de concentración de riqueza minera y de influencia social en la región a lo largo del siglo XIX. La participación dominante de los Rul y Pérez Gálvez en los periodos más álgidos de la producción minera (es decir, su presencia en el lugar y momentos precisos), fue clave para entender su papel en la minería de Guanajuato. Como empresa familiar supieron primero concentrar para la familia extensa los beneficios de las minas más importantes de la localidad, y posteriormente replegarse en el interior mismo de la familia, para preservar en tiempos de declinamiento una fuente fundamental de ingresos. Estos cambios fueron menores, relativamente, si se piensa en la necesidad real de las empresas mineras en términos de cambios estructurales. Pocos fueron los logros hasta mediados del XIX en innovaciones tecnológicas que suplieran la falta de riqueza o abundancia de minerales; la concentración, en este caso familiar, jugó un papel clave que permitió a las empresas continuar produciendo a distinta escala en la azarosa tarea minera, y en el aún más azaroso siglo XIX mexicano.

³⁶ FRA, Contabilidad 1867-1904.

Textiles y actividad empresarial en el Territorio de Tepic (siglo XIX)

A partir de la década de 1830 y durante el siglo XIX, la economía del actual estado de Nayarit resultó muy dinámica, transformándose con base en la producción manufacturera de telas de algodón, mediante la operación de cuatro fábricas textiles. A ello contribuyó, además, la siembra de algodón en los valles más fértiles de la costa nayarita.

Este proceso, focalizado en la inmediaciones del norte de Tepic y en la villa de Santiago Ixcuintla, fue acompañado de otros que tuvieron lugar en el noroeste mexicano. En 1826 funcionaba en la ciudad de Colima una fábrica textil mandada construir por iniciativa y con recursos del británico George Alexander Rei, y de acuerdo con datos disponibles, esa empresa pudo haber sido la primera de su tipo establecida en el occidente de México, aunque funcionó durante pocos años. Tiempo después, en 1836, en los suburbios del norte de Tepic se levantaba el edificio que albergaría la fábrica Jauja, al mismo tiempo que se planeaba la compra de maquinaria y equipo por parte de sus propietarios: Eustaquio Barrón y Guillermo Forbes, asociados en la firma británica Barron-Forbes y Cía. Dos años después, la factoría Bellavista, propiedad de Íñigo Noriega, se edificaba a cientos de kilómetros hacia el norte, en los Ángeles Horcasitas, Sonora. Durante un breve periodo, estas tres empresas fueron las únicas que proveyeron de mantas e hilaza al mercado noroccidental, incluido el puerto de San Francisco, California y sus alrededores.

En la década de los años cuarenta, otras fábricas textiles iniciaron operaciones cerca de Guadalajara. En 1840 comenzó a construirse en Zapopan la denominada La Escoba, en la que fueron instalados cien husos para producir tejidos de lana y otros para producir textiles de algodón. A partir del 18 de octubre de 1841, se iniciaron los trabajos para construir La Prosperidad Jalisciense, localizada al norte de Guadalajara. Le siguió la Caja de Agua, que empezó a producir en 1850. En Sinaloa también se construyeron fábricas textiles en la segunda mitad del siglo XIX. En 1850 se

* Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.



fundó El Coloso, en la ciudad de Culiacán, y en 1864 se construyeron dos más al sur de la entidad: La Bahía, en Mazatlán, mandada a hacer por la firma alemana Melchers Sucesores, y La Unión, levantada en Villa Unión, por la firma Echeguren.¹

Durante la creciente producción textil algodonera que tuvo el occidente mexicano en el siglo XIX, el ahora estado de Nayarit llegó a participar con cuatro fábricas. Antonio Peñafiel las registró en sus estadísticas al final de ese siglo, con “12,176 husos antiguos y 359 telares”, las cuales consumieron 951 655 kilogramos de algodón y produjeron 222 565 piezas tejidas, con el trabajo de 590 operarios.²

La fábrica Jauja

A partir de 1835, la firma comercial Barron-Forbes Co. comenzó a canalizar las primeras decenas de miles de pesos en la construcción de la nave principal que albergó la maquinaria y equipo de esa factoría, quedando ubicada en las inmediaciones al norte de Tepic, en el terreno Acayapan. La decisión partió de una consideración técnica y operativa elemental: la fuerza motriz del caudal del río Mololoa, asociado a un proyecto de ingeniería hidráulica, pondría a funcionar una maquinaria con capacidad inicial de 80 caballos de fuerza. Para aprovechar la fuerza de esas aguas, fue preciso construir obras hidráulicas de derivación y conducción del caudal a lo largo de un kilómetro río arriba, al mismo tiempo que se hacía lo propio con el edificio de la factoría.³

Tres aspectos de índole local resultaron importantes para que la fábrica Jauja operara en 1838: primero, la

¹ Luis Antonio Martínez Peña, “Las casas comerciales alemanas en Mazatlán”, en Jaime Olveda (coord.), *Inversiones y empresarios extranjeros en el noroccidente de México, siglo XIX*, Zapopan, Jalisco, El Colegio de Jalisco, 1996, pp. 81-97.

² Antonio Peñafiel, *Anuario Estadístico de la República Mexicana, 1898*, México, Secretaría de Fomento, 1899.

³ Estas obras fueron utilizadas hasta 1946, cuando la factoría sufrió un incendio de consecuencias funestas. Al año siguiente, obreros y patrones acordaron terminar el contrato de trabajo, cerrando con ello la fábrica. Véase el interesante trabajo de Pedro Luna Jiménez, “Después de un buen servicio un mal pago. El Río de Tepic, un poco de su historia”, en *Unir/Universidad*, núm. 16, Tepic, Nayarit, UAN, abril-junio de 1998. También el periódico *El Nayar*, Tepic, Nayarit, 28 de junio de 1947.



disposición de recursos financieros conseguidos en buena medida por el contrabando de metales preciosos; segundo, el contexto político regional favorable a esa iniciativa, expresado con el acuerdo de las autoridades del ayuntamiento de Tepic, que cedieron un terreno para que la empresa se construyera y operara en condiciones ideales;⁴ tercero, el trabajo de un importante número de peones en las tareas de albañilería del edificio, que llegaron a sumar, en los mejores años, hasta 350 obreros.

La importancia de la fábrica Jauja, en medio de una economía agropecuaria, provocó positivas expectativas económicas y admiración general para sus dueños. En un informe del ayuntamiento de Tepic de 1838, se afirma al respecto:

... han establecido con sus propios fondos una máquina hidráulica en los suburbios de esta ciudad, y a su rumbo norte, compuesta de oficinas en las cuales despepitan el algodón [*sic*] con la mayor facilidad para tejer mantas tan buenas como las que hoy importan del extranjero; anexo

⁴ Jaime Olveda, *La oligarquía de Guadalajara*, México, Conaculta, 1991, p. 215.



a estos establecimientos hay los telares de herrería, [una] carpintería y demás necesarios para la conservación de la maquinaria. Ellos han de contribuir al consumo de tejidos propios de las clases menesterosas de la sociedad, va a servir de estímulo para generalizar esta industria desconocida hasta ahora en el departamento y otros puntos circunvecinos, a dar impulso a la riqueza pública y ocupación a brazos indígenas.⁵

La inversión efectuada a lo largo de los primeros cinco años de vida de la factoría rebasó los 200 mil pesos, estimación viable de hacer con cierta confianza si atendemos que la empresa textil La Escoba, con capacidad instalada similar a la de Jauja en los años cuarenta, requirió de un capital social inicial que rebasó esa misma cantidad.⁶ En 1853, Longinos Banda estimó que el edificio y la maquinaria de Jauja tenían un valor de 300 mil pesos,⁷ lo cual sugiere sin más la idea de que los primeros 15 años de la fábrica fueron de expansión.

Jauja estaba en pleno apogeo hacia la mitad del siglo XIX, y quienes la conocieron entonces la describieron con un tono de asombro. Así lo hizo en 1849 el estadounidense Henry Augustus Wise, quien se expresó positivamente sobre el funcionamiento de la factoría y de su moderna maquinaria en ella se instalada.⁸ En marzo de 1856 el viajero Marvin Wheat, contrario a su estilo crítico y sarcástico, escribió en su Diario: “el trabajo de albañilería de la represa, el caño y el canal que desaloja todas las aguas negras, así como los estribos de los arcos y los cimientos de toda la construcción indican una voluntad de permanencia sólida”.

⁵ Citado en José María Muría y Pedro López González, *Nayarit: del Séptimo cantón al Estado libre y soberano*, México, Universidad de Guadalajara/Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 1990, p. 247.

⁶ Jaime Olveda, *op. cit.*, pp. 292-293.

⁷ Longinos Banda, *Estadística de Jalisco (1854-1863)*, 2ª ed., Guadalajara, Gobierno de Jalisco, 1982.

⁸ Citado en Walther L. Bernecker, *De agiotistas y empresarios. En torno a la temprana industrialización mexicana (siglo XIX)*, México, Universidad Iberoamericana, 1992, pp. 119-120.

Este viajero refirió en forma detallada varios aspectos de Jauja, como sus espléndidos jardines, siempre verdes y cuidados, la casa del administrador, los acabados arquitectónicos y de ingeniería de los edificios y las obras hidráulicas, así como la organización interna del trabajo. Destacaba:

...el edificio es cuadrado de 200 por 200 pies... cuenta con dos pisos... numerosas puertas y ventanas colocadas del modo más conveniente para obtener buena ventilación y luz... los techos están contruidos en la misma forma en que se erigen los edificios más suntuosos y duraderos de este país... los muros son de dos pies de espesor... la fuerza locomotriz para mover toda la fábrica día a día consiste en dos ruedas, cada una de cuarenta pies de diámetro... adjunta a la fábricas hay una demotadora de algodón... el sistema de trabajo [está] bien planeado y ejecutado...⁹

La fábrica Bellavista

En 1841 Bellavista comenzó a producir textiles, tres años después de la apertura de su vecina Jauja. Esto fue posible gracias a los recursos proporcionados por la sociedad establecida entre los comerciantes José María Castaños, de origen vasco, y el jalisciense Ignacio Fletes. El primero aportó dos terceras partes del capital, mientras el segundo el tercio restante.

Bellavista se construyó en terrenos boscosos des poblados, que fueron comprados a la cofradía de la parroquia de Tepic. Para ello, José María Castaños “solicitó al obispo de Guadalajara le vendiera el terreno conocido como La Jordana con el objeto de establecer ahí la fábrica de hilados y tejidos”, petición a la que accedió el prelado, realizándose la compraventa a un costo de casi dos mil pesos. En la transacción se condicionó al comprador para que garantizara el suministro regular de agua hacia las comunidades aledañas.¹⁰

⁹ Marvin Wheat, *Cartas de viaje por el Occidente*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1994, pp. 38-42.

¹⁰ Javier Vizcarra Rubio, “Ascenso y conformación de la burguesía en Nayarit (1821-1895)”, Tepic, Tesis de la Escuela de Economía, UAN, 1987, p. 32.

La obra y la capacidad instalada de esta factoría fue proyectada en un nivel superior al de *Jauja*. El monto de la inversión inicial en los primeros años rebasó la cifra de 300 mil pesos, según estimación del empresario jalisciense José Palomar.¹¹ En 1843 aún se instalaban husos y se construían anexos de la fábrica, como la casa del administrador y los talleres.¹² Para 1853, el valor en maquinaria y edificio alcanzaba la cifra de 400 mil pesos.

Pocos años después de esas inversiones, los propietarios de Bellavista enfrentaron dos problemas cruciales para el futuro de su empresa: el abasto de materia prima y un repentino encarecimiento de la arroba de algodón, que incrementó su precio de cuatro a ocho reales. Para hacer frente al doble problema, la fibra comenzó a importarse desde Guayaquil, Ecuador, teniendo allá como firma proveedora a la Casa Luzárraga, con la que pronto la sociedad de Castaños y Fletes comenzó a endeudarse, acumulando una deuda cercana a los 130 mil pesos para 1846. Otro problema central de la fábrica llegó a ser su deficiente organización interna, que repercutió en una baja productividad. Estos problemas pesaron en el funcionamiento de Bellavista, y conjugados propiciaron su primera crisis en 1847.

Respecto a este último incidente, resulta interesante la opinión del empresario tapatío José Palomar, quien llegó a expresar sobre el mal funcionamiento de la textilera: “la he visto y tengo informes muy minuciosos... soy de la opinión que se necesita mucho dinero y un hábil Director para hacerla producir... allí se han cometido errores casi imposibles de remediar”.¹³ Palomares se refería, entre otras cosas, a que la fábrica, no obstante de contar con mayor capacidad instalada, producía menos que su vecina, es decir,



consumía 65 quintales de algodón a la semana, frente a los 97 quintales que se transformaban en *Jauja*.

La situación de Bellavista, a escasos cinco años de su apertura, demostraba al menos dos situaciones definitivas para la actividad empresarial: *una*, la inexperiencia de sus propietarios —cuya capacidad mayor era como empresarios comerciales— en el terreno industrial, en donde las expectativas y las decisiones debían tener otros fundamentos, y *dos*, las decisiones equivocadas con el nombramiento de los administradores, quienes mostraron no ser tan eficaces como los de *Jauja*.

La crítica situación administrativa y financiera en la que se colocó a Bellavista, entre 1845 y 1846, propició

¹¹ Citado en Jaime Olveda, *op. cit.*, p. 369.

¹² En 1843, Manuel López Cotilla mencionó que la fábrica de Bellavista estaba en proceso de concluirse. *Noticias geográficas y estadísticas del Departamento de Jalisco*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara y Gobierno del Estado de Jalisco, 1983.

¹³ Citado en Jaime Olveda, *op. cit.*, 1991.

que los acreedores y proveedores iniciaran movimientos legales y administrativos que llevaron a la formación, en 1847, de la “Empresa Industrial de Bellavista y Puga”. Cuando ésta se liquidó, en 1852, se remataron los bienes y entonces se formó en su lugar la Compañía Tepiqueña.¹⁴ Entre los cuarenta socios participantes en esta segunda compañía destacaban tres: Juan Antonio Aguirre, director general de la misma, Barron Forbes y Cía., y Manuel Antonio Luzárraga, de Ecuador.

Juan Antonio Aguirre, entre 1852 y 1854, era conocido en la región como un comerciante próspero y pronto destacó, primero como socio de la fábrica Bellavista, y después como propietario de la misma.¹⁵

La Casa Aguirre inyectó recursos a la empresa, tan pronto se hizo su propietaria, después de restaurada la República con el retorno del presidente Juárez. Entonces se equipó más a la planta industrial, con un número mayor de husos y telares. La organización y administración de la fábrica tendieron a modificarse para mejor producir, y el entorno de la misma fue transformándose hasta convertirse en una población. Otro aspecto que influyó en esos cambios fue la construcción de una parroquia de regular tamaño en la zona, con la anuencia de la Casa Aguirre y el permiso de las autoridades eclesiásticas de Guadalajara. En junio de 1869 arrancó el proyecto de construcción del templo, en un terreno distante 50 metros aproximadamente de la planta industrial, que ahora se conoce como el pueblo



¹⁴ Pedro Luna Jiménez, “Comerciantes y hacendados vascos en Tepic: 1821-1940”, en Amaya Garritz (coord.), *Los vascos en las regiones de México, siglos XVI-XX*, t. III, México, UNAM/Ministerio de Cultura del Gobierno Vasco, 1997, pp. 257-272.

¹⁵ Javier Vizcarra Rubio, “Estructura, funcionamiento y rentabilidad de la fábrica de hilados y tejidos de Bellavista 1888-1915”, mecanoescrito s/f que forma parte de su tesis de Maestría en Economía. Agradezo a Vizcarra Rubio haberme facilitado este escrito. Pedro López González, “La Compañía Comercial Aguirre de Tepic”, separata del *Boletín de la Real Sociedad Vascongada de los amigos del país*, San Sebastián, España, 1996-1, y Pedro Luna Jiménez, *op. cit.*

de Bellavista. Las obras del templo iniciaron en 1872, y durante dos décadas la construcción avanzó de manera muy lenta, sin que tuviera la culminación exitosa esperada.

La fábrica Del Río

Esta factoría, de tamaño más pequeño que Jauja y Bellavista, se fundó el 7 de marzo de 1858 en Santiago Ixcuintla, cuando imperaban tiempos políticos difíciles. La inestabilidad del gobierno federal marchaba al mismo tiempo que la revuelta encabezada por Manuel Lozada en la región, floreciendo con ello la pugna por el poder local entre dos bloques de familias, encabezados uno por los Castaños y el otro por los Barron. También agravaba la situación los reacomodos de la propiedad de la tierra, derivados de la desamortización de los bienes corporativos, civiles y eclesiásticos.

La constitución de Del Río estuvo respaldada con una base financiera diferente a la tenida por las dos fábricas que entonces operaban en Tepic. La inversión inicial fue de aproximadamente 20 mil pesos, emitiéndose 25 acciones que fueron adquiridas por Alfredo Howell, estadounidense, Josue o Joshua Mellur, inglés, y Carlos Edson, probablemente estadounidense.

De Howell no se tiene información, mientras de los otros poco se conoce. Joshua Mellur, según lo presenta el viajero W.H. Bullock, se dedicaba hacia los años sesenta al cultivo de algodón, actividad que le redituó cierta prosperidad, estimulándolo seguramente a participar como socio en la fundación de la fábrica Del Río.¹⁶ Carlos Edson fue director de la empresa por algunos años, y socio hasta 1868; además fue propietario de predios rurales en la costa nayarita.

¹⁶ “Across México in 1864-65”, en José María Muría y Angélica Peregrina (comps.), *Viajeros anglosajones por Jalisco, siglo XIX*, México, INAH (Regiones de México), 1992, pp. 163-215.



En medio de una creciente competencia por el mercado regional entre los productores de textiles de algodón —en 1864 se constituyeron dos fábricas en el sur de Sinaloa—, la sociedad de Howell, Mellur y Edson se mantuvo por un periodo de diez años, hasta que Carlos Edson decidió vender sus acciones en 1868, compradas por el próspero comerciante y diplomático alemán Teodoro Kunhardt, quien desde los años cuarenta tenía intereses en las ciudades de Guadalajara, Colima y Mazatlán.

En esa oportunidad Kunhardt compró doce acciones, convirtiéndose así en el socio principal y presidente del consejo directivo de Del Río.¹⁷ Era su primera incursión en la producción textilera, y durante aproximadamente diez años abrió mercados para la empresa, le invirtió capital en husos y telares, aumentando ligeramente su capacidad instalada y la producción de hilaza, cuya calidad mejoró y fue reconocida en la exposición municipal de Tepic, en septiembre de 1879.¹⁸

¹⁷ Jaime Olveda (ed.), *Inversiones y empresarios extranjeros en el noroccidente de México, siglo XIX*, Zapopan, Jalisco, El Colegio de Jalisco, 1996, p. 150.

¹⁸ Everardo Peña Navarro, *Estudio histórico del estado de Nayarit de la Independencia a la erección de estado*, Tepic, Gobierno del Estado de Nayarit, 1956.

Cuando esa sociedad se liquidó, la fábrica pasó a ser propiedad del comerciante y ex diplomático alemán Adolfo Kindt, quien en abril de 1880 llegó a aparecer en un directorio del *Periódico Oficial* como propietario de Del Río. A la luz de los datos disponibles, no parece que Kindt haya tenido especial interés en la empresa, no obstante mantenerla en supoder por casi tres lustros. Después de una larga estancia en Europa de 19 meses —de mayo de 1891 a diciembre de 1892—, regresó a Tepic e intentó venderla por primera vez en enero de 1893 a Alberto Stephens, estadounidense que trabajó en el departamento de maquinaria de la fábrica Bellavista, hermano de quien fuera administrador de la misma. Pero por razones que también se desconocen, la compra-venta no llegó a realizarse¹⁹ sino hasta un año después, en marzo de 1894, siendo vendida sin embargo al español José María Menchaca.²⁰

La maquinaria de Del Río funcionaba a través del vapor generado por la quema de leña extraída de los bosques aledaños. Su capacidad instalada era mucho menor que las de Jauja y Bellavista, compitiendo con las dos fábricas de Tepic y otras de Sinaloa y Guadalajara. Tenía a su favor el precio pagado por la materia prima, más bajo en dos reales por arroba que el pagado por las otras factorías, más alejadas de las plantaciones de algodón.

La fábrica Santiago

Se fundó el 1° de octubre de 1868 en Santiago Ixcuintla, en medio de tiempos políticos difíciles que persistían en la región desde una década antes, y que aún con la restauración de la República no variaron sustancialmente. Su capital social inicial fue de 22 200 pesos plata, conformado con base en la emisión de 37 acciones, con un valor de 600 pesos cada una.

La mayoría de esas acciones quedaron en poder de la familia Pérez Gómez, hijos del matrimonio de Nicolás Pérez González y de Rafaela Gómez. De esta familia vale la pena destacar que algunos de sus integrantes

¹⁹ Archivo del Registro Público de la Propiedad (ARPP), Tepic, Libro I, registro núm.162.

²⁰ *Lucifer*, 31 de marzo de 1895.



participaron de manera activa en la política local, en el ayuntamiento de Tepic.

Nicolás Pérez Gómez fue el más destacado en esa actividad, al fungir como jefe político y comandante militar del Distrito de Tepic, durante varios meses del año de 1876, regidor al año siguiente y síndico del mismo ayuntamiento en 1884, en donde también fue prefecto político en 1897. Su hermano Joaquín Pérez Gómez, también fue regidor de Tepic en 1877 y 1878.

Entre sus propiedades, la familia Pérez Gómez contaba con predios urbanos en Santiago y Tepic, además de fincas rurales en la margen izquierda del río Santiago. Incursionó en la minería y, como ya señalamos, desde 1868 en la producción textilera como socios fun-

dadadores de la fábrica Santiago, cuyo primer director fue Carlos Pérez Gómez.²¹ Entre los socios iniciales de los Pérez Gómez estaba Carlos Edson, quien vendió precisamente en 1868 sus acciones de la fábrica Del Río.

La capacidad instalada de Santiago tuvo pocas alteraciones, y se mantuvo en un nivel mucho menor que las fábricas instaladas cerca de Tepic. Similar a la empresa Del Río, para 1887 llegó a trabajar con 512 husos, consumía 3 000 quintales de algodón, producía 9 000 piezas de manta y contaba con 60 operarios.²²

La familia Pérez Gómez mantuvo activa la fábrica durante aproximadamente tres décadas, no obstante la muerte de dos de sus socios fundadores: Nicolás Pérez González, quien falleció el 17 de enero de 1886, y Carlos Pérez Gómez, cuyo desceso tuvo lugar el 18 de septiembre de 1890.²³ Hubo cambios en la dirección de la empresa, pero la familia mantuvo el control de la misma.

El 25 de marzo de 1893, Nicolás Pérez Gómez firmó escritura de compra a Guadalupe Ávila, viuda de Carlos Pérez Gómez, para ese momento esposa de Alberto Sthepens, quien precisamente en esos meses estaba en proceso de comprar la fábrica Del Río a Adolfo Kindt, sin que pudiera llevar a efecto la operación.

Nicolás Pérez Gómez le propuso a su otrora cuñada, Guadalupe Ávila, la compra de “una parte de la fábrica de hilados de Santiago”, por 2 619.00 pesos, cantidad que sería pagada hasta el 31 de diciembre de 1897, con una tasa de interés del seis por ciento anual.

Todo indica que la textilera Santiago, sin que las causas quedaran del todo claras, cerró sus puertas al comenzar el siglo XX, cuando los informes y estadísticas oficiales sobre la textilera dejaron de mencionarla como activa. A partir de entonces, la actividad textil en Nayarit recayó en las otras tres fábricas en las que, hasta donde se tiene noticia, ya no recibirían fuertes inversiones y sobrevivirían una o dos décadas más.

²¹ Pedro López González publicó el documento de la acción núm. 26, en la que aparecen estos datos, en la revista *Alica*, núm. 1, Tepic, Nayarit, julio-septiembre de 1992, p. 12.

²² Archivo General de la Nación (AGN), Industrias Nuevas, caja 49, exp. 465.

²³ Cripta de la familia Pérez Gómez, en el Panteón Municipal de Tepic.

Estadísticas mineras chihuahuenses después de la Independencia

El estudio numérico de los hechos sociales

La preocupación central del presente trabajo es la de llamar la atención sobre la actividad intelectual de algunos personajes que dedicaron parte de su vida a la recopilación de información sobre las actividades económicas más importantes, recursos naturales, situación geográfica, población, caminos y demás elementos que componían la realidad social y económica de Chihuahua durante la primera mitad del siglo XIX. Y de manera muy particular, sobre la información relativa a las actividades mineras en dicha entidad.

Desde los primeros años de la vida política independiente del país, diversas personas llamaron la atención a los todos los gobiernos acerca de la necesidad de impulsar la formación de la estadística general de la nación. Aquello que Leticia Mayer llama “el imaginario nacional.”¹ Como bien se sabe, la ciencia estadística moderna nació a mediados del siglo XVIII gracias a los esfuerzos del sabio alemán Godofredo Achenwall, profesor de historia en la universidad de Gottinga, quien la bautizó y dotó de las primeras nociones fundamentales al final de los años cuarenta del mencionado siglo.

La definición que llevó a considerar a este profesor alemán como el padre de la estadística moderna contiene los siguientes conceptos: para Achenwall, la estadística tenía por objeto el conocimiento de las cosas públicas; la consideraba entonces como la ciencia del Estado que se ocupa de la riqueza, por lo cual contiene el conocimiento básico de las verdaderas posibilidades de una sociedad burguesa.²

* Dirección de Estudios Históricos, INAH.

¹ Leticia Mayer Celis, *Entre el infierno de una realidad y el cielo de un imaginario. Estadística y comunidad científica en el México de la primera mitad del siglo XIX*, México, El Colegio de México, 1999.

² Gilberto Loyo, *Evolución de la definición de estadística*, México, Instituto Panamericano de Geografía e Historia, 1939, pp. 4-6.

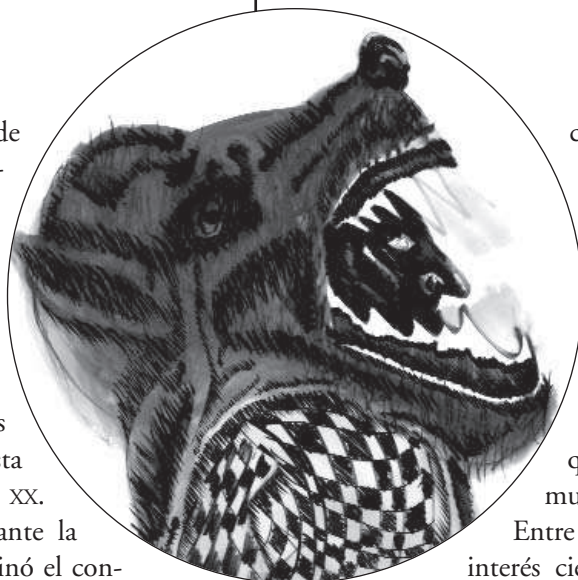


Debemos tener presente que desde finales del siglo XVIII, pero sobre todo durante el XIX, el mundo intelectual occidental fue testigo de apasionadas discusiones y prolongadas polémicas sobre la definición, límites y objeto de la llamada ciencia estadística. Gilberto Loyo registró 117 definiciones, elaboradas entre mediados del siglo XVIII y hasta finales de los años treinta del siglo XX. Este investigador señala que, durante la mayor parte de este lapso, predominó el concepto descriptivo, muy ligado a su utilización administrativa. Es decir, que por mucho tiempo y de manera general la estadística fue considerada como una exposición sistemática de los aspectos fundamentales de la vida de los Estados.

El mismo Gilberto Loyo también señala que, a pesar del fuerte predominio de la estadística descriptiva y gubernamental a lo largo del siglo XIX, entre 1833 y 1843 aparecen las primeras ideas de una estadística basada en la investigación que pudiera aplicarse a toda clase de hechos, no sólo a los del Estado. Con ello, el concepto de una estadística meramente gubernamental y social comenzó a ser superado gracias a concepciones más amplias y abstractas. Es así como, desde entonces, aparecen personas dedicadas a elaborar estadísticas que plantean que el objeto de su quehacer es el descubrir las “leyes” que rigen los fenómenos sociales o aquellos que la consideran el instrumento “para hallar lo absoluto en lo relativo y lo constante en lo variable”.³

Como es claro imaginar, son las instituciones estatales las principales usuarias de la información estadística por sus funciones de gestión y administración. Por ello mismo, se puede decir que la historia, evolución y contenido de la estadística guardan una estrecha vincula-

³ *Ibidem*, p. 76. Este mismo autor nos proporciona muchos datos que enriquecen la mencionada discusión sobre la definición de la estadística, entre ellos, cabe señalar que: de las 117 definiciones registradas, 12 son del siglo XVIII, 81 del XIX y 24 del primer tercio del siglo XX. De ellas, el 56.4 por ciento fueron hechas en alemán, 24.8 por ciento en inglés, 13.6 por ciento en francés y el 5.1 por ciento restante en latín e italiano. *Ibidem*, pp. 73-74.



ción con los avatares, proyectos y objetivos de los individuos y grupos políticos, es decir, que la historia de la estadística se encuentra íntimamente ligada a la historia de la formación del Estado, a la historia y la biografía de personajes y grupos que formulan estadísticas con muy diversos fines e intereses.

Entre estos, debe señalarse el mero interés científico y cultural por saber más. En este sentido, vale la pena tener presente el señalamiento de Sergio de la Peña:

El autor siempre está cargado de historicidad, circunstancias, de los acontecimientos y pasiones de su tiempo. No es el individuo ajeno a aconteceres y arrebatos [ni aún quien] realiza la obra intelectual —en este caso [estudios de] estadística— como [un] acto íntimo y solitario. Al contrario, se trata de actores apasionados por los asuntos de su momento; que se involucran con éstos, así sea para conocerlos y describirlos. Otros más osados, pretenderán dirigirlos y modificarlos.⁴

Los hechos mexicanos

En su discurso denominado “Sobre la utilidad de la estadística”, publicado en el *Boletín de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística*, del año de 1857, Rafael Espinosa hace propia la definición de M. Levasseur sobre este quehacer, la que lo concibe como “la ciencia que enseña a deducir de términos numéricos análogos, las leyes de la sucesión de los hechos sociales, y que tiene por fin establecer los principios que regulan el desarrollo de aquellos hechos, sacando las consecuencias que necesitan el legislador y el gobernante para llenar cumplidamente sus importantes deberes”.⁵ En ella se puede

⁴ Sergio de la Peña y James Wilkie, *La estadística económica en México. Los orígenes*, México, Siglo XXI/UAM-Iztapalapa, 1994, pp. 11-12.

⁵ Rafael Espinosa, “Discurso sobre la utilidad de la Estadística”, en *Boletín de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística de la*

detectar, todavía, el predominio del uso de la estadística en función de la administración gubernamental.

Sin desconocer importantes antecedentes coloniales, se puede afirmar que durante el México decimonónico la estadística fue una herramienta muy apreciada para acercarse a la realidad económica, social e histórica del país y de los diferentes estados de la república. Para los nuevos grupos gobernantes surgidos con el triunfo de la Independencia, era de vital importancia tener el conocimiento más cercano sobre la situación, procedencia y número de gobernados, además de sus recursos, costumbres, organizaciones y desarrollo de sus actividades económicas.

En las discusiones que dieron forma al Congreso General de la Nación, en aquellas realizadas para llevar a cabo la división territorial del país en estados y municipios o en las que se realizaron para la elaboración de la Constitución de 1824, el trabajo legislativo siempre enfrentó la necesidad de contar con información veraz y oportuna para los casos a tratar. Esto explica el porqué los representantes de los gobiernos de los estados y departamentos que integraban la organización político administrativa del país, ya sea federal o central, se aplicaron en la publicación de “Memorias”, “Ensayos”, “Noticias”, “Resúmenes” o “Notas” estadísticas y geográficas que describen la situación en las que se encontraban sus regiones.

Entre los primeros trabajos, resultado del esfuerzo por conocer las regiones o estados mexicanos, está el *Análisis estadístico de la provincia de Michoacán en 1822*, elaborado por Juan José Martínez de Lejarza y publicado en 1824.⁶ El autor era originario de Valladolid,

República Mexicana, México, imp. de V. García Torres, 1857, t. V, pp. 451-452, tomado del estudio introductorio de Héctor Cuauhtémoc Hernández a *Noticias estadísticas de Sonora y Sinaloa* (1849), de José Agustín de Escudero, publicado en la colección Alforja del Tiempo, editada por la Universidad de Sonora, 1997, p. 13.

⁶ Publicado en la Ciudad de México, en la Imprenta Nacional del Supremo Gobierno, en Palacio.



estudiante de los colegios de San Nicolás en su ciudad natal y del de Minería en la Ciudad de México. Diputado en la primera legislatura de su estado y opositor a Iturbide. Es de señalar que cuando fue estudiante en el Colegio de Minería, fungió también como ayudante de Humboldt, quien a su vez elogio a Martínez de Lejarza por el conocimiento mostrado al presentar su examen profesional.

Un empeño temprano por reunir datos estadísticos del México recién nacido, fue el *Resumen de la estadística del Imperio mexicano*, cuyo autor fue miembro de la sociedad secreta madrileña de los Caballeros Racionales, Simón Tadeo Ortiz Ayala.⁷ Originario de Galicia, España, llegó a México a corta edad y más tarde

⁷ El título completo de la obra es: *Resumen de la estadística del imperio mexicano dedicado a la memoria ilustre del sr. don Agustín I, emperador de México*, México, imp. de doña Herculana del Villar, 1822.



abrazó las causas de la Independencia. Ayudante del depuesto virrey Iturrigaray, pronto se unió a Morelos y después a las causas iturbidistas. Trabajó para la diplomacia y pugnó por la colonización del norte del país para contrarrestar el expansionismo de Estados Unidos.⁸

La *Memoria sobre las proporciones naturales de las provincias internas occidentales*, fue publicada en 1822 y sus autores fueron Juan Miguel Riesgo, Salvador Porras, Francisco Velasco y Manuel José de Zuloaga, diputados al primer Congreso nacional por las provincias de Sinaloa, Durango, Sonora y Chihuahua, respectivamente.⁹ Todos ellos con antecedentes políticos previos a la Independencia, firmantes del Plan de Iguala y de la coronación de Iturbide. Todos menos Salvador Porras, que era el único comerciante, habían trabajado en algún puesto de la Real Hacienda. Todos nacidos en las provincias internas, menos Manuel José Zuloaga, que era originario de Guipúzcoa, España, y traído a estas tierras por su tío, el brigadier y comandante general de provincias internas, Ugarte y Loyola.

Juan Miguel Riesgo, quien se cuenta entre los fundadores de la logia del rito yorkino, fue el primer gobernador del Estado de Occidente y autor de otro estudio estadístico.¹⁰ Mientras que Francisco Velasco, el único de los cuatro, perteneció a la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, siendo autor del más importante trabajo estadístico sobre Sonora, en la primera mitad del siglo XIX.¹¹

⁸ Sergio de la Peña, *op. cit.*, pp. 41-43. Para el asunto de la colonización del norte del país ver: Tadeo Ortiz, *Exposiciones dirigidas al Supremo Gobierno por Don... relativas a la seguridad de los límites de esta República. Mandadas imprimir por acuerdo de la cámara de diputados de 27 de enero del corriente año*, México, impreso por J. Mariano Lara, 1840, 44 pp.

⁹ Formada por los Diputados de dichas Provincias que la suscriben. *Memoria sobre las proporciones naturales de las Provincias Internas Occidentales, causas que han promovido sus atrasos, providencias tomadas con el fin de lograr su remedio y las que ahora se consideran oportunas para mejorar su estado e ir proporcionando su futura felicidad*, México, imp. de José Ramón Palomero, 1822.

¹⁰ En coautoría con Antonio J. Valdés, *Memoria estadística del Estado de Occidente*, Guadalajara, imp. a cargo de E. Alatorre, 1828.

¹¹ José Francisco Velasco, *Noticias Estadísticas del Estado de Sonora, acompañadas de ligeras reflexiones, deducidas de algunos docu-*

En este esfuerzo por acercarse al conocimiento de la realidad chihuahuense están los trabajos *Noticias estadísticas*, de José Agustín de Escudero (1801-1862), y el *Ensayo estadístico* de Pedro García Conde (1806-1851),¹² ambos autores con largas trayectorias políticas. El primero nacido en Hidalgo del Parral, Chihuahua, diputado federal, miembro de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, entre muchos otros cargos, y el segundo originario de Arizpe, Sonora, alumno del Colegio de Minería entre 1822 y 1825, comisionado por el gobierno federal para que formara parte del grupo encargado de trazar la línea fronteriza acordada en el Tratado Guadalupe-Hidalgo.

Las *Noticias estadísticas* de Escudero fueron publicadas en el año de 1834, en la Ciudad de México, al momento en el que su autor se desempeñaba como senador por Chihuahua. Hecho que nos permite deducir que el objetivo de la elaboración de dichas noticias, muy probablemente respondió a la necesidad de dar a conocer la realidad social chihuahuense ante los representantes de las otras entidades de la República, así como ante el gobierno general del país asentado en la Ciudad de México. En este sentido, es oportuno mencionar que con la desaparición del Tribunal de Minería, en los años veinte, y de acuerdo con la ideología liberal prevaleciente entonces, la Cámara de Diputados llegó a convertirse en el espacio más importante para la discusión de los problemas relativos a la industria minera, entre muchos otros temas y quehaceres nacionales.

En relación con Agustín de Escudero, bien puede decirse que por sus trabajos estadísticos sobre Chihuahua, Durango, Sonora-Sinaloa y Nuevo México, puede considerársele como el experto de la realidad social y geográfica del norte-noroeste del México independiente.¹³

mentos y conocimientos prácticos adquiridos en muchos años, con el fin de darlas al público, y de que los sabios estadistas puedan hacer uso de las que les parezcan oportunas, México, imp. de Ignacio Cumplido, 1850.

¹² José Agustín Escudero, *Noticias estadísticas del estado de Chihuahua*, México, imp. de Juan Ojeda, 1834, y Pedro García Conde, *Ensayo estadístico sobre el estado de Chihuahua*, Chihuahua, imp. a cargo de Cayetano Ramps, 1842.

¹³ *Noticias estadísticas del Estado de Durango*, México, tipografía de R. Rafael, 1849; *Noticias estadísticas de Sonora y Sinaloa*, México,



Por otra parte, es muy probable que el *Ensayo estadístico* de García Conde, publicado en la ciudad de Chihuahua, respondiera a la preocupación de la legislatura local por tener la mejor información sobre el territorio que debía gobernar y administrar. Es de mencionar que con ese fin, el 22 de octubre de 1833, el Congreso del Estado de Chihuahua decretó la formación de un Cuerpo Geográfico y Topográfico cuya tarea principal fue la de elaborar el mapa de la entidad. Para tal efecto, nombró como su director a Pedro García Conde, de lo que debemos suponer, entonces, que

tipografía de R. Rafael, 1849; *Noticias históricas y estadísticas de la Antigua Provincia de Nuevo México*, presentadas por su diputado en Cortes don Pedro Bautista Pino, en Cádiz el año de 1812. Adicionadas por el Lic. don Antonio Barreiro en 1839, y últimamente anotadas por..., México, imprenta de Lara, 1849. Para mayores datos biográficos de Agustín de Escudero, ver el estudio introductorio de Héctor Cuauhtémoc a la reedición de la obra *Noticias estadísticas de Sonora y Sinaloa* (1849), realizada por la Universidad de Sonora, Hermosillo, 1977, pp. 11-46.

en este marco elaboró su *Ensayo estadístico*, que terminó en 1836 y publicó en el año de 1842.

Minería de Chihuahua, un dato social

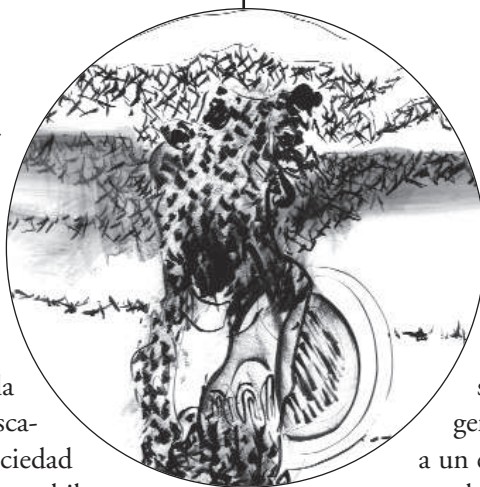
Entre muchos aspectos económicos, sociales e históricos, los trabajos de Escudero y García Conde abordan sistemáticamente la situación minera de la entidad. Al parecer, por primera vez en documentos de esta naturaleza se habla, además de los centros mineros productores de oro, plata y cobre, de los lugares productores de “sustancias minerales”: carbón de piedra, hierro, plomo, salitre o nitrato de potasa, muriato, carbonato de sosa, estaño, azufre, salinas y fuentes termales.

Ambos trabajos enlistan los centros mineros activos o no, conocidos en la década de los años veinte y el primer lustro de los años treinta del siglo XIX. En ocasiones agregan algunos datos sobre su ubicación respecto de la capital del estado, sobre su historia o la situación en la que se encontraban sus minas, el sistema de beneficio de metales o alguna otra información.

En el caso de las *Noticias estadísticas*, el marco en el cual Escudero recogió y expuso esta información tiene estrecha vinculación con la elaboración de los incentivos estatales para que los inversionistas se sintieran motivados a invertir sus capitales en las actividades económicas en general y de manera particular en la industria minera. Para ello, muy probablemente su autor utilizó los informes elaborados por las distintas diputaciones mineras locales con el fin de saber qué minas tenían las mejores expectativas ante la posibilidad de realizar inversiones mixtas, con capitales estatales y particulares.¹⁴

Por otra parte, el *Ensayo estadístico* de García Conde difícilmente podría salirse de la propaganda promotora de inversiones de capital en la minería; la diferencia se la da el momento en cual dicho autor terminó su estudio (1836). En ese momento, muy probablemente, las expectativas del desarrollo económico estaban fuer-

¹⁴ Para mayor información sobre la política de fomento económico ver: Edgar O. Gutiérrez, “Fomento estatal a la minería chihuahuense, 1824-1832”, en *Actas del Segundo Congreso de Historia Regional Comparada*, Ciudad Juárez, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, 1991, pp. 481-490.



temente deprimidas ante el incremento de la intensidad de la guerra étnico-territorial, sobre todo la que llevaban a cabo con grupos apaches. Para cuando se publicó esta obra (1842), había mayor claridad en la necesidad de impulsar las actividades económicas como parte de la estrategia económico-militar que buscaba consolidar las fronteras de la sociedad criollo-mestiza mexicana, en general, y chihuahuense en particular.

En general, la información en ambos trabajos es casi la misma aunque es importante indicar que, por primera vez, García Conde elaboró un cuadro donde se sistematiza la información con base en la división territorial de partidos político-administrativos, para exponer los lugares donde existían explotaciones mineras o que potencialmente pudieran ser trabajadas en cada partido, durante el primer lustro de los años treinta.

Del total de los doce partidos en los que se dividía el estado de Chihuahua, en nueve había extracción de oro, plata y cobre. Desde el punto de vista de la división municipal, los 46 centros mineros se encontraban en 25 municipios de un total de 27. Si a lo anterior se agregan los datos sobre la producción de las llamadas “sustancias minerales”, entonces se podría afirmar que en todos los partidos chihuahuenses se registraba la presencia de explotaciones mineras o de una riqueza potencial para iniciar extracciones de minerales.

Es importante señalar que la afirmación anterior hay que tomarla con algunas reservas, ya que parte de la información vertida eran más bien datos sobre la potencialidad minera que no necesariamente era real. Circunstancia que bien pudiera estar teóricamente de acuerdo con la definición de Godofredo Achenwall, revisada en el primer apartado de este texto, la cual dice que “la estadística es la ciencia del Estado que se ocupa de la riqueza, y contiene el conocimiento básico de las verdaderas posibilidades de una sociedad burguesa”, pero que en la realidad habría un buen margen de error para asegurar las verdaderas riquezas minerales del Chihuahua de entonces.

En esa época, el criterio más generalizado para medir

la probable y deseada ganancia minera era el tener conocimiento de los antecedentes de una explotación, entre ellos, principalmente el relativo a las leyes del mineral extraído y la profundidad de las vetas causantes de alguna bonanza si así hubiera sido. Información normalmente exagerada cuando el objetivo era convencer a un empresario que deseaba invertir en alguna explotación minera o minimizada, si se trataba del pago de impuestos, por ejemplo.

Un caso interesante es el del partido de San Bartolomé (hoy, distrito de Allende), que fue un antiguo mineral, abandonado por inundación, y que gracias a las inversiones en el mejoramiento de sus tierras de labor y en la infraestructura requerida fue convertido en una de las poblaciones agrícolas más productivas de todo Chihuahua. Otro caso sería el del señalamiento que se hace de Cusihuiachi, “abandonado por agua y falta de capitales”, con lo que se sugiere que con sólo desaguar sus minas se obtendrían buenas utilidades. Como estos ejemplos se encuentran muchos otros.

La información sobre cada uno de los centros mineros y sus minas es más o menos puntual según el caso. Como es lógico, es más abundante para aquellos centros mineros famosos como Parral, Santa Eulalia, Batopilas, o para los centros mineros recientemente descubiertos que, en algunos casos, cuentan hasta con recomendaciones sobre el tipo de beneficio que debe utilizarse o de la implementación de algunas estrategias para el desagüe, entre muchas otras cosas.

Si bien es cierto que en los estudios estadísticos chihuahuenses que se han reseñado no hay datos sobre niveles de producción, tasas medias de ganancia o elaborados cuadros de porcentajes u operaciones financieras, también es cierto que la descripción que Escudero y García Conde realizaron sobre las actividades mineras en el Chihuahua que les tocó vivir, el día de hoy nos sirven para pensar y recrear el espacio que ocuparon dichas actividades extractivas en el imaginario social de esos chihuahuenses de la primera mitad del siglo XIX.

Notas en torno a la Banca durante la Revolución mexicana, 1907-1932

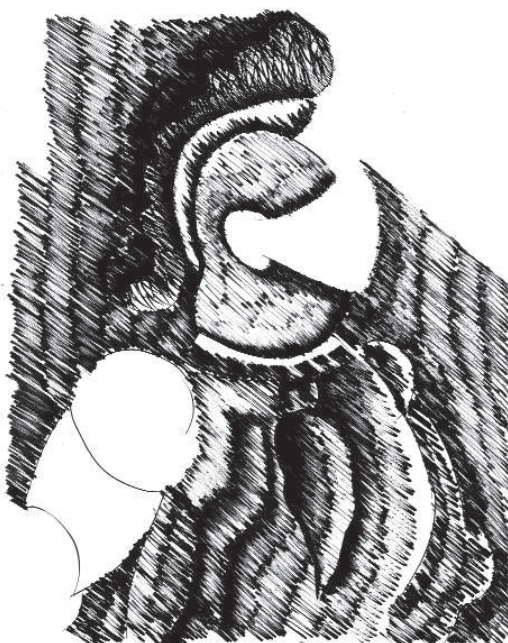
En los últimos veinticinco años la historiografía de la Revolución mexicana se ha ocupado de desmontar una por una las viejas imágenes de la Revolución y del antiguo régimen porfiriano. Prácticamente, todos los antiguos puntos de consenso han caído con los frutos de nuevas investigaciones. Sin embargo, todavía hay problemas insuficientemente tratados que esperan estudios más sistemáticos, la exploración de nuevas fuentes y el contraste con otras experiencias históricas. Notoriamente, uno de estos casos es el de los efectos creados por la desorganización económica revolucionaria en el sector financiero público y privado.

En este breve ensayo nos ocuparemos de hacer un bosquejo histórico de la situación de la banca mexicana durante dos etapas: la primera genéricamente conocida como revolucionaria y la segunda como de la reconstrucción posrevolucionaria. Para efectos de facilitar la comprensión, ubicamos la primera entre 1907 y 1917, y la segunda entre 1917 y 1932. A lo largo de las cinco partes de nuestro boceto intentaremos ofrecer algunas líneas explicativas sobre el carácter atrasado de la banca mexicana y los mecanismos de su integración como sistema; anotaremos además algunas similitudes y diferencias con otras experiencias históricas.

Comienzos titubeantes

Si bien los primeros bancos mexicanos aparecieron poco después del triunfo de la Independencia (1821), no fue sino hasta el denominado II Imperio (1863-1867), impuesto por la intervención francesa, que aparecieron intermediarios financieros de carácter moderno, siendo el más importante el Banco de Londres y México. No obstante este impulso, la realidad fue que el peso de la intermediación financiera informal continuó siendo sumamente importante. Los préstamos usurarios y aquellos dependientes de redes de lealtad y familiares prevalecieron durante el siglo XIX y

* Universidad Autónoma del Estado de Morelos.





sobrevivieron en el XX. La lenta maduración de organizaciones financieras modernas o formales encontró en 1892 un momento importante. En buena medida, éste derivó de las disputas entre las oligarquías provinciales y la creciente influencia de los dos más grandes bancos de la capital, el ya citado y el Nacional de México. En el marco de esta tensión, dichas oligarquías obtuvieron concesiones para formar bancos con derechos de emisión fiduciaria en los estados que representaban.

Una suerte de alianza de los bancos provinciales, cuyos billetes carecían del privilegio de la circulación nacional, en contra de la predominancia de los bancos capitalinos daría lugar al denominado Banco Central Mexicano, cuyas funciones coincidían más con las *clearinghouses* estadounidenses (aunque sin el derecho para intervenir a los bancos asociados) que con lo que típicamente se espera de un banco con ese apellido. Apenas hay duda que al sistema bancario mexicano le faltaba un prestamista de último recurso; ello se evidenció en la crisis que sacudió a la incipiente estructura bancaria en 1907,¹ o en la conducta predatoria que desarrollaría el Nacional durante los comienzos de los años veinte.² Varios fueron los recursos que se ensayaron para superar su falta.

Mencionemos uno, importante: la fundación de la denominada Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura, organización que nacería teóricamente para los fines que su nombre señalaba y, pragmáticamente, para refinanciar a bancos quebrados de la península de Yucatán, principal centro exportador del henequén y cuyo dinamismo le confirió a esa industria el segundo lugar como generador de divisas para el país.

Otro rasgo que caracteriza al periodo son las legislaciones deficientes. Este renglón tuvo su peso específico en la crisis mexicana de 1907 y fue lo suficientemente

evidente para que se observara la necesidad de reformar el código hasta entonces vigente. Debe subrayarse que no obstante la reforma de 1908, muchas de las deficiencias legislativas no serían subsanadas. Más aún, una serie de quiebras de bancos de segundo rango hacia el inicio de los años veinte mantendrían una estrecha relación con la deficiente legislación del ramo. Este vínculo explicativo ha sido olvidado por la historiografía más tradicional, por más que había sido vista muy tempranamente, al grado que ya para 1928 una comisión financiera de expertos estadounidenses podía mostrar esa debilidad, incluso bajo una perspectiva histórica. La comisión señaló en su informe al Comité Internacional de Banqueros que la reforma porfiriana a la legislación financiera (practicada en junio de 1908 y que modificó la ley general de instituciones financieras de marzo de 1897), en realidad “nunca había sido sometida a una prueba efectiva”.³ Desafortunadamente, las pruebas habían llegado en momentos pésimos y continuarían durante otros que tampoco brindarían las condiciones más deseables. Con justicia, en muchas ocasiones durante los veinte años (y más) que mediaron entre el juicio de los asesores de la banca internacional y la reforma porfiriana, se puede hablar de pruebas y de búsqueda de aprendizaje, pues se trató de un periodo fértil en fórmulas financieras y en el que, además, de manera simultánea, los revolucionarios redefinieron el perfil del Estado mexicano.

Los problemas de los horizontes temporales

El primer corte temporal que propusimos inicia con la crisis de 1907 y cierra con la promulgación de la Constitución de 1917. Este cierre tiene sentido en tanto que observa una discusión entre los revolucionarios a propósito de los cambios que deberían hacerse a la estructura bancaria, y en tanto que 1916 sintetizó un año de grandes tensiones entre la banca y el primer gobierno emanado de la Revolución; muestra de ello lo da el hecho de la incautación de los fondos bancarios

¹ Un análisis del impacto puede verse en Luis Anaya Merchant, “La crisis internacional y el sistema bancario mexicano, 1907-1909”, en *Secuencia. Revista de Historia y Ciencias sociales*, núm. 54, septiembre-diciembre de 2002, pp. 155-185.

² Cfr. Luis Anaya Merchant, *Colapso y reforma. La integración del sistema bancario en el México revolucionario, 1913-1932*, México, Miguel Ángel Porrúa-UAZ, 2002.

³ Cfr. Joseph Sterrett y J. Stancliffe Davis, *The Fiscal and Economic condition of Mexico. A Report submitted to the International Committee of Bankers on Mexico*, Edición privada, 25 de mayo de 1928.

realizada en septiembre de ese año por el gobierno de Venustiano Carranza.

Muy orientados en lo ideológico por la atmósfera nacionalista-revolucionaria, los debates del Constituyente enfatizaron la necesidad de fundar una banca central regulada estatalmente, la cual debería ser un dique contra la formación de monopolios privados y pronto, al menos en términos de percepción e imaginación, el artículo 28 en el que se plasmó el proyecto del Congreso se erigió como un símbolo del nacionalismo económico mexicano.

Sin embargo, el Banco de México, es decir, el anhelado banco central no se materializaría sino hasta ocho años después. Aunque ello no impidió para que el periodo de la reconstrucción viera florecer un mayor número de “bancos sociales”: agrícolas, ejidales y laborales (ajustados normalmente a los esfuerzos organizativos de sectores o ramas del Estado mexicano).

En el caso del Banco de México, el motivo técnico que demoró su fundación fue la falta de fondos. Como sucedería con otras explosiones sociales, la soberanía financiera mexicana no caminaba al mismo ritmo que su soberanía política. Llama la atención que aunque la demora parecería formular otros problemas técnicos, en México se continuó registrando la experiencia de la fundación de nuestra banca central como un evento peculiar.

Ciertamente, los Constituyentes entendieron su labor como un acontecimiento que se originaba de fuerzas históricas propias que demandaban la elaboración de un proyecto nacional peculiar. Se trataba de un sentir legítimo que la historiografía recogería y modificaría poco, incluso después de 1968, cuando la revuelta estudiantil cuestionó muchos de los valores políticos alcanzados por la Revolución, trayendo un quiebre en las concepciones históricas mexicanistas. Sin embargo, investigaciones recientes como las de Paul Drake o más tempranas como la de Tamagna muestran que la formación de las bancas centrales en los países latinoamericanos conocieron ciertos paralelismos.⁴

⁴ Cfr., Paul Drake, *Money Doctor; Foreign Debts and Economic Reforms in Latin America from the 1890's to the Present*, Wilmington, Delaware, Jaguar Books on Latinamerica, 1996. Frank Tamagna, *La Banca Central en América Latina*, México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1963.



Al margen de que la experiencia de la fundación de otras bancas centrales fue paralela en América Latina, la mexicana tuvo de peculiar el situarse en un contexto de negociaciones internacionales y revueltas internas, en el plano político; mientras que en lo económico, el ambiente se caracterizó por la disolución del mercado interno, la caída de los principales productos de exportación (henequén, petróleo y plata), la imposibilidad de contratar empréstitos internacionales o crear condiciones para nuevas inversiones extranjeras, los severos desajustes presupuestales, así como por una profunda desconfianza popular hacia el circulante causada por una década de caos monetario, siendo éstos sólo algunos de sus rubros más importantes.

Bajo estas condiciones, puede uno imaginar que la consecución de fondos para la fundación de un banco central no era tarea fácil. Después del asesinato de Carranza, en 1920, Álvaro Obregón tuvo que enfrentar los mismos problemas como presidente. Pero a diferencia del Primer Jefe, el general sonorenses sí pudo controlar una rebelión de más de la mitad del ejército que se amotinó en su contra tres años después. No obstante, el movimiento de 1923 reportó grandes gastos al gobierno federal; éstos serían una de las causas aludidas para que Obregón declarara la moratoria de la deuda externa en 1924.

Deuda externa, reforma y reorganización

En lo que respecta al tema de la deuda externa, la experiencia mexicana se distancia de la comparación con



otras realidades latinoamericanas. La primera razón importante es que en México, no obstante las continuas renegociaciones y los posteriores incumplimientos, se hicieron intentos serios para su servicio a pesar de las condiciones adversas. Adicionalmente, el intenso contacto que permeó las relaciones entre los funcionarios de la Revolución y los banqueros internacionales dejó una huella inequívoca en instituciones y organizaciones económicas de México.

Valgan dos ejemplos: *a*) Fue bajo la presión de la reanudación de los pagos que siguió a 1924, cuando el nuevo gobierno eligió subrayar la autonomía financiera mexicana creando un fondo especial que se destinaría para la fundación del Banco de México. *b*) Seis años más tarde, una de las discusiones que rodeaba la última renegociación de la década era la reorganización de los ferrocarriles y la aplicación de nuevas inversiones de capital. El Comité presionó para que se llevara a cabo una reforma a la ley laboral, alegando que la preexistente no podría dar ninguna certidumbre a los inversionistas. Sin divulgar que se respondía a presiones internacionales, en México se inició un proceso de federalización de las diferentes leyes laborales que se habían formulado, después de que el Constituyente de 1917 no elaborara ninguna ley reglamentaria sobre el artículo 123 constitucional, relativo al trabajo.

Además de presagiar revueltas, organizaciones económicas y nuevas reglas sociales, las negociaciones de la deuda nos permiten observar los estrechos límites de la autonomía económica mexicana. Esto no es extraño dadas sus deficiencias estructurales, y los estragos causados por la Revolución a la industria (en una medida menor), al campo (en una mayor) y al capital humano (de proporciones más intangibles). Deficiencias agravadas por el florecimiento del bandidaje, el rompimiento de los vínculos que unían los mercados regionales, así como por la inestabilidad y la fragmentación del orden político.

Como todo nuevo orden legal, el Estado emanado de la Revolución observó la necesidad de reconocer las deudas heredadas por regímenes constitucionales anteriores; sin embargo, como lo hemos mencionado, las obligaciones externas no pudieron cumplirse. En 1930, el impedimento fue el desplome de la plata, mismo que

redujo los ingresos gubernamentales, al tiempo que propició grandes oleadas especulativas y reintrodujo el caos monetario al país, cuestionando el insignificante papel de la incipiente banca central. Así, aunque en lo político México daba visos de cumplir y crear camino para nuevas inversiones, lo cierto era que en lo económico, a pesar de cuando menos dos planes ortodoxos de reestructuración fiscal, no pudo restablecer su crédito internacional.

Uno de los peores momentos para la plata (1930-1931) fue la causa de una nueva suspensión de pagos al exterior y también de un par de nuevas reformas monetarias. En más de un modo, estas reformas (1931 y 1932) vinieron a cerrar un ciclo abierto con la reforma monetaria de 1905 y la realizada a la legislación financiera de 1908, mismas que no pudieron resistir la dura prueba del nacionalismo revolucionario. Por supuesto, los revolucionarios veían con gran escepticismo a la tradición económica liberal, toda vez que en su nombre se habían erigido formidables intereses oligárquicos. Casi cinco lustros después, curiosamente, la nueva reforma difícilmente podría haberse aplicado con la relativa rapidez con que se impuso, sin el consenso de un buen número de banqueros que habían sobrevivido a la desorganización del país. La relación entre banqueros y revolucionarios giraba hacia puntos de mayor armonía.

Varios signos se habían dado para que este giro fuera posible. Uno fue el cumplimiento de la deuda interna. El gobierno de Obregón había iniciado la reconciliación con los banqueros, pero fue también a ellos a quienes impuso las primeras moratorias. El siguiente gobierno, de Plutarco Elías Calles, también dio largas a los pagos de los fondos que había incautado Carranza en 1916, pero pudo designar una Comisión Ajustadora de la Deuda Interior, que comenzaría a liquidarlos, si bien con lentitud y sin resolver de fondo sus problemas de capitalización.

Si al comenzar la Revolución México tenía 22 bancos de emisión provinciales y dos de emisión nacional, la inspección carrancista (1916) determinaría que sólo nueve (los Mercantiles de Veracruz y Sonora, el Occidental de México en Sinaloa, el de Zacatecas, el del Estado de México, el de Tabasco, el de Nuevo León, el Nacional y el de Londres y México) estaban

en condiciones de operar de acuerdo con la legislación de 1908. Cabe señalar que en materia de emisión, los tres últimos se regían por convenios especiales anteriores a la Ley General de 1897, y cabe también recordar que los dos últimos concentraban casi dos terceras partes de los depósitos y billetes en circulación, así como más del 70 por ciento de las existencias metálicas.

De estas nueve organizaciones, apenas las últimas dos lograrían sobrevivir a las crisis bancarias de los años veinte.

El sistema bancario posrevolucionario terminaría integrándose por lo antes señalado, por el Banco de México, así como por bancos comerciales de segunda clase, sucursales de matrices extranjeras (como el Banco Germánico de la América del Sud, el Banco Mexicano de Comercio e Industria, el Bank of Montreal y el Canadian Bank of Commerce). La crisis por la que atravesaron las denominadas “Casas Bancarias” durante 1921-1923 fue un fenómeno clásico en algunas de sus expresiones, como la de propiciar una centralización de capitales en favor del Banco Nacional de México, la mayor y más sólida organización del país. De igual modo, aunque en un proceso más lento, favoreció la alianza de esas empresas, normalmente pequeñas que florecieron con los hiatos jurídicos no colmados por las reformas financieras. Estas “alianzas” cobrarían mayor vigor después de la crisis platera y de la reforma monetaria de 1932; quizá el mejor ejemplo de ello sea la formación de un *holding* de bancos regionales de comercio, los cuales constituirían la base del que hoy es el segundo banco más importante de México, Bancomer.

Comentarios finales

Aunque cabría hacer una multiplicidad de señalamientos, en estas breves notas apenas planteamos uno de los problemas que presenta el estudio del caso mexicano en los años expuestos: la virtual ausencia de estadísticas confiables. Al margen de las malas prácticas para su elaboración, la destrucción del antiguo orden político



fue la causa más general de este hueco, al que hay que añadir otros obstáculos no menos importantes, como la amplia extensión de los préstamos invisibles (financiamiento informal). De cualquier modo, si tomamos como base los indicadores desarrollados por autores como Goldsmith y Kuznets para reflexionar las relaciones entre el desarrollo financiero y crecimiento económico moderno, tales como el denominado “índice de interrelaciones financieras” (Financial Interrelations Ratio, FIR).⁵

Repito, si tomáramos como base este índice, concluiríamos, junto con los estudios empíricos realizados por Goldsmith, que en las economías subdesarrolladas el FIR tiene un valor bajo (menos del 0.5). Y esto era una realidad en el México prerrevolucionario, es decir, cuando la descapitalización de las organizaciones financieras no era una amenaza para el sistema bancario.

Otros rasgos característicos del subdesarrollo financiero no eran menos palpables. En el México pre y posrevolucionario no existieron organizaciones que ofrecieran crédito de largo plazo. Tampoco había financiamiento de acceso al público, tal como se podría realizar mediante la venta de acciones y valores; la mayor parte de éstos se restringían a un sólo mercado, el de la industria minera, y se comerciaban en una reducida casa de bolsa que vio caer la mayor parte de sus actividades al inicio de la Revolución. Otro rasgo no solucionado, sino agravado por la Revolución, fue el haber incrementado el riesgo al que normalmente están expuestos los activos financieros en una economía atrasada. Esto se reflejó de diversos modos. Uno de ellos, de difícil que si no imposible cuantificación, fue la profunda crisis de confianza con la que los mexicanos vieron perder en más de una ocasión sus recursos entre 1907 y 1932.

⁵ Que puede definirse como la proporción que guardan el total de los activos financieros con el total de los activos fijos de una economía; la distribución del total de activos y pasivos financieros entre las distintas instituciones financieras, y la porción de los activos financieros repartidos en los distintos sectores económicos.

La flota de la nueva España, 1630-1631: la mirada múltiple

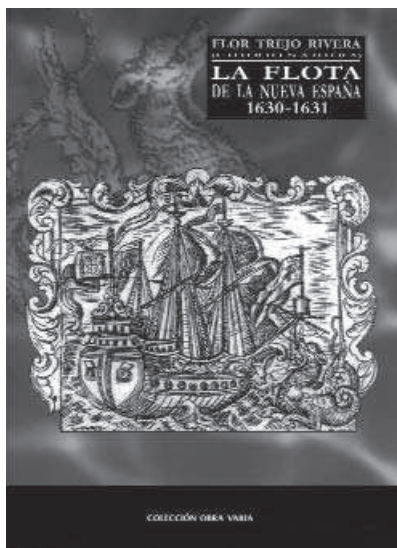
Johanna von Grafenstein¹

Flor Trejo Rivera (coord.), *La flota de la Nueva España, 1630-1631. Vicisitudes y naufragios*, México, INAH (Obra Varia), 2003, 415 pp.

La lectura del libro *La flota de la Nueva España, 1630-1631* significó para mí una magnífica oportunidad de conocer este complejo proyecto de arqueología subacuática al que nos introduce su coordinadora, la Mtra. Pilar Luna Erreguerena, en la presentación. Su objetivo: la localización y el rescate de uno de los barcos insignia, en este caso de la almiranta, Nuestra Señora del Juncal, que naufragó —poco después de que la capitana, el Santa Teresa, se hubiese hundido— el 31 de octubre de 1631 en su viaje de regreso a la península en la sonda de Campeche, sorprendido por una tempestad.

La breve y concisa presentación de la obra ofrece al lector los elementos para ubicarla dentro del proyecto general que ha sido desarrollado con gran rigor y que esperamos llegue a un feliz término con la ubicación y el rescate del o de los navíos naufragados. En breves líneas el texto logra dar cuenta del

¹ Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.



cúmulo de actividades y de la combinación de técnicas de investigación que implica la realización de tal empresa: mencionemos la amplia búsqueda de documentación relativa a la flota, comandada por Miguel de Echazarrete en su viaje de ida a la Nueva España, en archivos nacionales y extranjeros; la aplicación de técnicas de localización modernas —con la participación de instituciones nacionales e internacionales— en las tres campañas de mar que se han podido realizar y en las que se localizaron cien sitios con objetos a rescatar; pero al mismo tiempo la preservación de otras metodologías propias de la disciplina histórica como la historia oral aplicada en las entrevistas que se han hecho a pescadores y demás lugareños de la zona a explorar.

Dos resultados concretos se obtuvieron de esta primera fase del proyecto, por un lado un amplio banco de información, útil para futuras investigaciones, pero que también po-

dría servir para la creación de un inventario del patrimonio cultural subacuático de México o aun de un atlas arqueológico subacuático, como nos explica Pilar Luna. Y en segundo lugar, como resultado de este importante proyecto, está el libro que hoy nos ocupa.

Documentar el entusiasmo que me despertó su lectura, es el objetivo de los comentarios que preparé para esta presentación. En primer lugar quisiera resaltar que en mi opinión se trata de un libro colectivo bien logrado porque se escapa a la dispersión, que muchas veces constituye el mayor problema de este tipo de obras. Aquí tenemos un tema común, que es abordado desde diversas perspectivas, con base en un conjunto de documentos relativos a la Flota de la Nueva España de 1630-1631. Interesante es en segundo lugar descubrir, cómo es explorada la documentación por los diferentes investigadores participantes, los diferentes acercamientos que se lograron hacer, a partir del uso de herramientas y del planteamiento de preguntas específicas.

Por otra parte, la obra que comentamos muestra una ventaja que sólo puede tener un libro colectivo que es la de hacer posible la conjunción de interpretaciones que son producto de una revisión documental muy extensa, imposible o muy difícil de realizar por un solo autor. Entre paréntesis una pequeña observación al respecto: me hubiera gustado contar con un anexo que contuviera los principales datos curriculares de los autores, para conocer su adscripción institucional, algo

de su formación y trayectoria académica. A pesar del excelente estudio introductorio que devela ante lector la estructura del texto, lo guía por el libro, lo familiariza con los trabajos que lo esperan, pienso que alguna información adicional sobre los autores no hubiera sido por demás.

La obra consta de siete capítulos acomodados en dos partes que llevan respectivamente como título “Fragmentos de un naufragio” y “Entre el cielo y el infierno”, es decir tenemos el naufragio como el principio articulador del libro, lo que le da coherencia y fuerza. No creo conveniente comentar trabajo por trabajo, ya que, como acabo de apuntar, la introducción de la pluma de Flor Trejo Rivera ubica a cada capítulo en el conjunto, y establece con mucha precisión los vínculos y las aportaciones de cada uno. Mis comentarios sobre cada contribución, en cambio, no serán más que una pincelada superficial que apenas deja vislumbrar el contenido. Más bien quisiera resaltar algunos temas y formas de abordarlos, y mencionar los capítulos en un contexto general.

Una primera característica común de los textos que me llamó la atención, es su relativa independencia, ya que cada uno resume la información esencial sobre la flota y desarrolla algún aspecto a fondo. El primer trabajo nos pone en materia. Resalta la viveza de su escritura que, aparte de los dotes de la autora, se debe sin duda también el hecho que es producto directo de la revisión de los documentos: el lector queda atrapado en el relato

del naufragio, de esta tragedia humana y material que significó la pérdida de los dos navíos insignia de la flota y que se conoce por los testimonios de los 39 sobrevivientes de Nuestra Señora del Juncal.

El segundo trabajo, escrito por Patricia Meehan, constituye una excelente introducción a las decisiones técnicas que se tomaban en relación a las embarcaciones que formaban parte de las flotas. Objeto de estudio son las regulaciones a cumplir para ser admitido como barco de la carrera, el enorme costo de aprestar una embarcación, sobre todo para la armada; las dificultades para encontrar embarcaciones que cumplieran con las especificaciones, las irregularidades resultantes etcétera. Los factores humanos son objeto de estudio del tercer ensayo de Jorge Manuel Herrera, que tiene en común con los dos anteriores la búsqueda de las causas del naufragio. Para ello con-

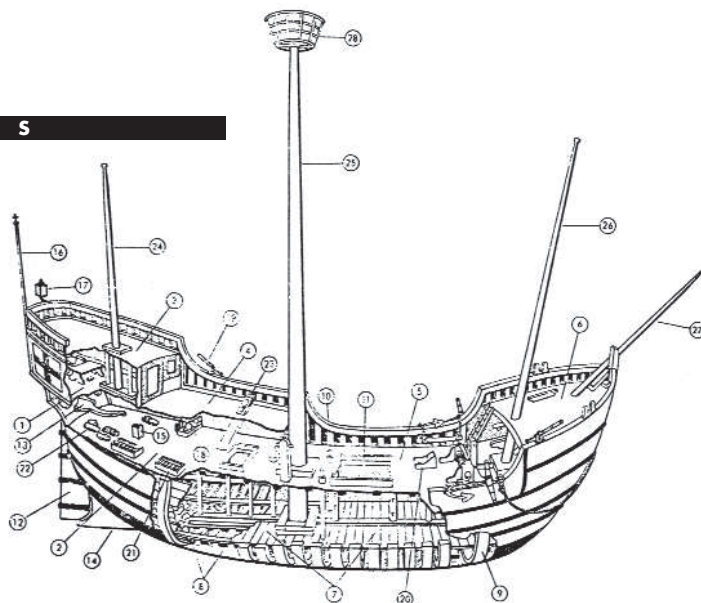
fronta las decisiones tomadas por la tripulación de nuestra Señora del Juncal con lo establecido en algunos de los tratados de navegación más influyentes de la época.

En conjunto, los siete capítulos que conforman el libro permiten al lector obtener una visión bastante completa del sistema de comunicaciones entre España y sus posesiones americanas, en las primeras décadas del siglo XVII. Por cierto, pocos logros se mencionan, ya que se trata de un momento de crisis y la coyuntura del naufragio que se analiza no constituye un momento de optimismo y balance positivo de la marina civil y militar española. Los trabajos dejan bien claros los factores de esta eventual decadencia de las fuerzas navales hispanas: en un plano más general se hace referencia a las guerras europeas en las que se veía involucrada España y que devoraban gran parte de la hacienda real; otro factor era la peli-



grosidad de los mares por la presencia de los enemigos —holandeses, franceses, ingleses— que estaban al asecho de los tesoros y frutos preciosos de la América hispana y de la que la pérdida de la flota de Nueva España en 1628, a manos del holandés Pieter Heyn, había sido una consecuencia y un antecedente temible; la falta de inversiones en la construcción naval, la escasez de materias primas, de recursos humanos especializados en la construcción, reparación y conducción de las embarcaciones. Los textos revelan con mucha precisión todas estas dificultades materiales, humanas, administrativas y técnicas que aquejaban el sistema de comunicaciones marítimas de España en el Atlántico por aquellos años. Por otra parte, también está la difícil coyuntura por la que pasaba el virreinato a causa de las inundaciones en la capital durante 1629, a la que hace referencia Flor Trejo en su trabajo.

La lectura del libro sobre la flota de la Nueva España será provechosa para todos los que estudiamos el comercio colonial marítimo como tema de la historia económica. Temas hasta ahora poco trabajados en la historiografía hispanoamericana, como la industria de la construcción naval, encuentran en el texto un amplio desarrollo, especialmente en el último capítulo de la segunda parte, a cargo de Lourdes Odriozola. Pero también los que hacen historia social o se dedican al estudio de las expresiones culturales y de la vida cotidiana encontrarán tratamientos hechos con este enfoque. Los primeros dos trabajos



de la segunda parte, a cargo de Gabriela Sánchez y de Cyntia Montero, respectivamente, logran un fascinante análisis de las embarcaciones en su travesía transatlántica, viendo la vida a bordo como una reproducción en escala reducida, pero completa en las jerarquías, los comportamientos, las representaciones y los conflictos propios de la sociedad a la que pertenece la embarcación. La riqueza de la documentación relativa al naufragio de 1631 es especialmente notable en los aspectos jurídicos del sistema de flotas. Juan Ricardo Jiménez ofrece un detallado y amplio panorama de reglamentaciones, contratos, demandas y pleitos —concernientes a diferentes ámbitos, como el estrictamente comercial, el laboral, el de las responsabilidades de los comandantes de las naves y otros aspectos— muchas veces poco conocidos y mal comprendidos.

Para finalizar, quisiera volver a insistir sobre algunas de las virtudes de la obra: pienso que se trata de un libro realmente atractivo por la multiplicidad de miradas de las que es objeto el naufragio de varias de las embarcaciones de la flota de 1630-1631; por la conjunción de acercamientos desde varias subdisciplinas

de la historia; por el hábil manejo de la documentación que se interroga y trabaja con herramientas metodológicas específicas; por la riqueza de la información reunida en la que contribuyen en gran medida los nutridos anexos y, finalmente, por la viveza de los relatos, producto, en gran parte, de su cercanía con las fuentes de archivo.

No me queda más que desear que el texto sea ampliamente difundido para llegar a los lectores potenciales que sin duda serán muchos, dada la calidad y originalidad del mismo, y también desear que el proyecto de rescate de Nuestra Señora del Juncal reciba un financiamiento amplio como lo merece una empresa tan bien concebida y desarrollada hasta ahora, desde el punto de vista académico y profesional. Pienso que ésta relativamente nueva vertiente de la tan renombrada arqueología mexicana debe ser apoyada por las instancias nacionales e internacionales correspondientes, para que pueda cumplir cabalmente con sus metas que son nada menos que el rescate y la conservación de una parte, hasta ahora no suficientemente atendida, del patrimonio cultural de la nación.

PUBLICACIONES INAH

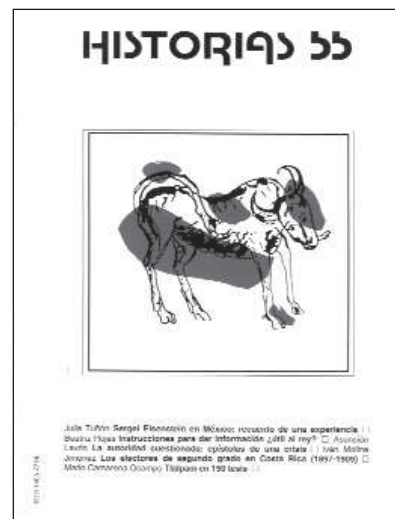
REVISTAS



M Museos de México y del Mundo
Vol. 01/Primavera 2004, 186 pp.
\$ 100.00

Conaculta, INAH e INBA se unieron para dar vida a **M**, revista semestral bilingüe (español/inglés) cuyo primer número ya está en circulación. **M** está concebida como un foro internacional de reflexión, como lugar de encuentro para el diálogo entre especialistas y públicos. Al mismo tiempo la revista tiene el propósito de informar a la comunidad museística de las innovaciones relativas a técnicas y métodos que contribuyan a realizar con plenitud sus tareas. Pero no sólo esta comunidad participa en ella, pues **M** está abierta a quienes desde disciplinas científicas, artísticas y literarias, pueden ampliar el horizonte del mundo de los museos. En este primer número se incluyen los siguientes

textos: “Principios fundamentales de la museología científica moderna”, de Jorge Wagensberg; “¿Quién es el público de los museos?”, de Eloísa Pérez Santos; “Los aztecas en Londres”, de Eduardo Matos Moctezuma y Felipe Solís; “El retorno de ‘lo público’ a los museos de México”, de Luis Gerardo Morales; “Los aztecas. Debate en Gran Bretaña”, de Ignacio Padilla; “Gestión, público y nuevas tecnologías en un museo mexicano”, de Manuel Gándara; “Santiago de Compostela: una nueva ciudad enterrada”, de Miguel Ángel Fernández; “Cuentas alegres”, de Jaime Moreno Villarreal; “Más públicos para un museo viable”, de Fernando López Barbosa, entre otros.

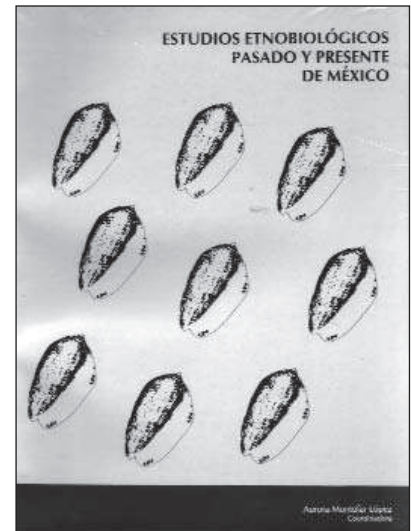


Historias 55
Mayo-agosto 2003, 128 pp.

• En este primer número se incluyen colaboraciones de Julia Tuñón, “Sergei Eisenstein en Mé-

xico: recuento de una experiencia”; Beatriz Rojas, “Instrucciones para dar información ¿útil al rey?”; Asunción Lavrin, “La autoridad cuestionada: epístolas de una crisis”; Iván Molina Jiménez, “Los electores de segundo grado en Costa Rica (1897-1909)”; Mario Camarena Ocampo, “Tlalpam en 150 tesis”.

LIBROS

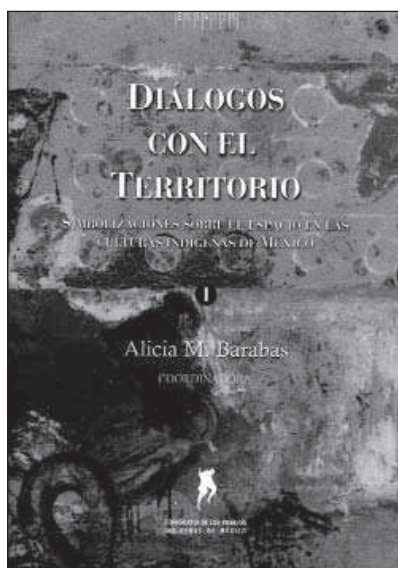


Aurora Montúfar López, **Estudios Etnobiológicos. Pasado y presente de México**, Colección: *Obra diversa*, Edición: 2003, ISBN: 970-18-9684-X, 313 pp., \$ 312.00.

Esta obra reúne estudios de arqueobotánica y zooarqueología del Templo Mayor de Tenochtitlan y Tlatelolco, así como una síntesis histórica y ecológica del ahuehuete (árbol sagrado, prehispánico).

Aborda temas de la apropiación de los recursos naturales por los tla-

panecas de Malinaltepec, Guerrero; la etnofauna de los huaves y zapotecas de Tehuantepec, Oaxaca; la etnobotánica entre los zoques de Tecpatán, Chiapas, y el aprovechamiento forestal tradicional de la vegetación secundaria por un grupo de mayas de Quintana Roo. De Epazoyuca y Villa de Tezontepec, Hidalgo, reporta estudios de la dieta infantil y la disponibilidad de la naturaleza para fines alimenticios, y más aún enuncia la práctica de la producción piscícola en estanques rurales.



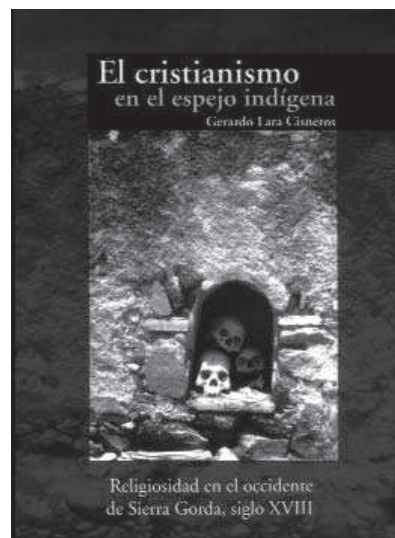
Alicia M. Barabas (coord.), **Diálogos con el territorio. Simbolizaciones sobre el espacio de las culturas indígenas de México**, Colección: Etnografía de los pueblos indígenas de México, Edición: 2003, ISBN: 970-35-0108-7, 440 pp., \$ 270.00.

Este primer volumen nos muestra el importante acervo proveniente de la arqueología, etnohistoria, el estudio de los códices y la historia,

el cual brinda el piso basal para realizar la etnografía de esos territorios simbólicos. Quedó conformado por ensayos que muestran la historia de lugares como Oaxaca, Guerrero, Istmo de Tehuantepec, Península de Yucatán y Frontera Sur de México. Los ensayos que integran los cuatro volúmenes no proponen modelos de territorialidad sino que son principalmente descriptivos e interpretativos, ya que en muchos casos son los primeros trabajos realizados sobre el tema en la región. Sin embargo, existe cierta contigüidad geográfica entre los estados agrupados en cada uno, que contribuye a mostrar el panorama multiétnico. El estudio de la religión indígena en Mesoamérica, del espacio y el tiempo sagrados de los mexicas y de los mayas principalmente, han sido temas profunda y sistemáticamente investigados y analizados por renombrados estudiosos de distintas disciplinas, mexicanos y extranjeros. En esta obra, el lector puede obtener un panorama amplio de la compleja trama territorial de los pueblos indígenas.

Gerardo Lara Cisneros, **El Cristianismo en el espejo indígena. Religiosidad en el occidente de la Sierra Gorda, siglo XVIII**, Colección: Obra Diversa, Edición: diciembre de 2002, ISBN: 970-35-0003-X, 257 pp., \$ 79.00.

Hacia 1769, el cura de un apartado pueblo en la Sierra Gorda acusaba a un indio porque “decía misa,



se fingía profeta o santo, se bañaba a menudo y el agua daba a beber por reliquia a las indias, y que las comulgaba con tortilla”. Le inculpaba además de sentirse Cristo y azuzar a sus semejantes en contra de los pocos vecinos españoles del lugar. Con la denuncia se inició una investigación que dejó al descubierto una peculiar interpretación indígena de las enseñanzas de sus evangelizadores franciscanos, y que casi treinta años después se repetiría en un poblado fundado por jesuitas. Este libro se adentra en los intrincados caminos por los que la religiosidad se convirtió en el vehículo idóneo para la reconstrucción de las identidades nativas, luego de la disminución y recomposición de sus espacios —físicos y culturales— a manos de los españoles. Este trabajo obtuvo el premio Francisco Javier Clavijero del INAH en el año 2000, así como una mención honorífica en el IX Premio Banamex de Historia Regional Mexicana, 2000-2001.

De venta en: Librería Francisco Javier Clavijero, tel.: 5514 0420. Mayores informes a los tels.: 5550 8631, 5550 9714, 5550 9676, fax 5550 3503; correo electrónico sub_fomento.cncpbs@inah.gob.mx

Invitación a colaboradores

El *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia. Antropología*, publica trabajos inéditos en forma de artículos y notas sobre investigación antropológica, histórica y temas afines, elaborados por estudiosos de diversas instituciones nacionales y del exterior. Los textos deberán ser enviados a los editores responsables, quienes acusarán recibo al autor y se reservarán el derecho de publicarlos si éstos no cubrieran con la calidad mínima que caracteriza al *Boletín*. Los autores recibirán cinco ejemplares del número donde su artículo sea publicado, o tres ejemplares si se tratase de una colaboración colectiva o por publicación de un texto en la sección de Notas.

Normas mínimas para la presentación de originales

1. Los artículos —que forman parte del cuerpo principal de la revista—, podrán abarcar temas de Historia, Antropología, Etnohistoria, Arqueología, Conservación, Restauración y Lingüística, entre otros temas afines. Tendrán una extensión no mayor de 20 cuartillas, incluidas las notas a pie de página y la bibliografía. La copia en papel deberá estar acompañada de su archivo electrónico en disquete, en versión word PC. Se considerará una cuartilla igual a 1800 caracteres (de texto capturado a doble espacio por una cara de papel bond carta).

2. Las colaboraciones enviadas para la sección de Notas, pueden ser textos que refieran presentaciones de libros, conferencias, ponencias, avances de investigación, informes y reseñas bibliográficas. Tendrán una extensión no mayor de 10 cuartillas, y serán acompañadas también por su archivo electrónico en disquete.

3. Las ilustraciones y elementos gráficos se presentarán numerados en forma consecutiva y con referencia específica en los textos, si es que van intercaladas. De los mapas y dibujos incluidos, deberán entregarse originales o digitalizaciones en alta resolución, en negro, y en el tamaño carta para su reproducción. La misma calidad se requerirá para las fotografías, que deberán ser en blanco y negro, preferentemente. En el primer envío se recomienda no remitir originales de estos materiales, sino respaldos electrónicos o fotocopias, hasta que hayan sido dictaminados favorablemente para su publicación.

4. Los materiales enviados serán revisados y corregidos de acuerdo con los lineamientos editoriales de la Dirección de Publicaciones del INAH. Las versiones corregidas serán sometidas posteriormente al visto bueno de sus autores.

5. Las colaboraciones enviadas deberán incluir los datos completos del autor, incluido su número telefónico y correo electrónico, para una fácil localización.

6. Toda colaboración deberá enviarse a la siguiente dirección:

Boletín Oficial del INAH. Antropología

Benigno Casas / Gerardo Jaramillo

Coordinación Nacional de Difusión

Dirección de Publicaciones

Liverpool núm. 123-2º piso, Col. Juárez

CP 06600, México D. F.

Tels. 5207 4628 / 5207 4599, Fax ext. 109

Correo electrónico: bcasas.cnd@inah.gob.mx

gjaramillo.cdifus@inah.gob.mx