
Comerciantes y prestamistas británicos en México: 1821-1850

Rosa María Meyer

Al convertirse México en una nación independiente, el optimismo que los criollos nacionalistas sentían por su futuro no sólo era compartido en el interior del país sino también en el extranjero. Se sabía que México tenía una enorme riqueza potencial pero si quería desarrollarla debía contar con la ayuda del exterior, especialmente de la Gran Bretaña, que era el centro del sistema mundial en términos económicos y políticos. Los ingleses, además de poseer el capital y los adelantos técnicos que necesitaba el país, podrían poner un freno a los intentos españoles para reconquistar sus antiguas colonias. Por este motivo era de suma importancia para el gobierno mexicano obtener el reconocimiento británico y atraer las inversiones de los particulares.

Por su parte, los comerciantes y financieros ingleses que desde tiempo atrás habían comenzado a participar de manera más o menos encubierta en actividades comerciales con las colonias españolas, vieron la oportunidad de invertir sus capitales en las nuevas naciones latinoamericanas y aun antes de que hubiera un reconocimiento oficial por parte de la Gran Bretaña sobre la independencia de México, algunos comerciantes ingleses comenzaron a establecerse en el país y varias firmas comerciales y bancarias enviaron a sus representantes tanto para estudiar las posibilidades de inversión, como para entablar los contactos necesarios. Durante esta primera etapa, la inversión de capital británico en el país estuvo orientada principalmente hacia tres sectores: el

comercio de importación y exportación, la minería y los empréstitos al gobierno mexicano.

A pesar de que la producción de las minas mexicanas había decaído al iniciarse la década de los años veinte, la minería no se encontraba en una situación desesperada; aunque se le comparara con el esplendor ocurrido a fines del siglo anterior y los perjuicios que los disturbios de la guerra de Independencia habían provocado en las instalaciones mineras. La fama sobre la riqueza y potencialidad de las minas mexicanas difundida por Humboldt y otros viajeros atrajo poderosamente la atención de los inversionistas; a partir de 1824 comenzaron a instalarse diversas compañías con participación de capital mayoritariamente británico. La mayor parte de ellas se dedicó a explotar las minas que habían tenido bonanzas espectaculares durante la época colonial, pero los resultados no fueron, ni con mucho, lo que ellos esperaban. Según un estudio reciente, "El entusiasmo y las infladas expectativas con que los accionistas de las empresas mineras anglosajonas iniciaron las operaciones los hicieron cometer una serie de errores en la planeación y dirección, y determinaron también que ante la falta de resultados inmediatos, se vieran sumidos al poco tiempo en una decepción desproporcionada".¹

Los inversionistas ingleses pensaron que una tecnología más avanzada y un sistema moderno de administración lograrían en breve que las minas mexicanas produjeran lo mismo o más que

en el pasado, pero no fue así. Su fracaso, sin embargo, se debe considerar más bien en relación a sus expectativas de ganancias fabulosas en un corto espacio de tiempo y no a la situación específica de la minería en México, que más tarde volvería a probar su productividad.

De cualquier forma, el entusiasmo inicial por las inversiones mineras decayó rápidamente como lo demuestra el hecho de que en 1824, las acciones de la compañía Real del Monte se hayan cotizado en la Bolsa de Londres en más de tres veces su valor nominal, mientras que al año siguiente habían bajado a su valor original; para 1830 ya costaban la décima parte y en 1848 se desplomaron a casi la milésima parte de éste.² No obstante, muchos de los comerciantes británicos residentes en el país tuvieron durante mucho tiempo parte de su capital invertido en actividades relacionadas con la minería.

La fiebre especulativa que tuvo lugar en Londres de 1822 a 1825 permitió que muchos países latinoamericanos contrataran empréstitos con empresas comerciales y bancarias británicas.³ En el caso de México fueron negociados en 1824 dos préstamos con las casas inglesas Goldschmidt y Cía. y Barclay, Herring, Richardson y Cía. por un total nominal de 32 millones de pesos aunque el gobierno recibió solamente 17,411,980.⁴ Estos dos préstamos, que fueron el origen de nuestra deuda exterior, le permitieron al gobierno gozar durante tres años de una cierta tranquilidad económica que se reflejó también en una mayor estabilidad política. Sin embargo, el rápido agotamiento de estos recursos, que la situación no permitió que fueran utilizados —como algunos lo habían propuesto— para reorganizar las finanzas públicas, tuvo consecuencias funestas tanto para el erario nacional como para los acreedores. A partir de 1827 el gobierno ya no pudo seguir cumpliendo con sus pagos y esto ocasionó que las fuentes de financiamiento externo se cerraran para México durante las siguientes décadas. Por su parte, los tenedores de bonos de la deuda inglesa no pudieron recuperar su inversión y mucho menos obtener los beneficios inmediatos que esperaban de esta especulación. Como lo señaló Manuel Payno algunos años más tarde, “De seguro que nadie creerá que hubo ni mucha for-

tuna ni muchas ventajas al hacerse tales operaciones por parte del Gobierno mexicano, y lo que sin necesidad de decirlo salta a primera vista es, que los que sacaron un positivo provecho, no fueron los tenedores primitivos de bonos que compraron el papel para tener una renta segura, sino los agentes y los especuladores que compraron, vendieron, y volvieron a comprar y a vender en la bolsa de los bonos mexicanos, que bajaban o subían de precio a medida que recibían dividendos. . .”⁵

Debido en parte a las inversiones inglesas en la minería y al producto de los préstamos externos, durante un corto periodo de tiempo se contó con suficientes recursos y los comerciantes ingleses que habían comenzado a establecerse gozaron de condiciones favorables. Muy pronto, sin embargo, tuvieron que empezar a enfrentarse a un gran número de problemas.

El mercado mexicano —al igual que el resto de los mercados latinoamericanos— presentaba serias limitaciones ya que sólo una pequeña parte de la población podía comprar manufacturas europeas. Por otra parte, los problemas de transporte y comunicación en un país donde las regiones estaban tan distantes y aisladas, hacían muy difícil, costosa e insegura la transportación de las manufacturas europeas y prácticamente incosteable la exportación de productos mexicanos, a excepción de la plata, además de que a principios del siglo XIX en Europa había muy poca demanda de productos latinoamericanos. Pero desde el punto de vista de los comerciantes ingleses, el mayor impedimento al comercio era la tarifa aduanal. Se quejaban de su naturaleza irracionalmente proteccionista con impuestos que frecuentemente superaban en 100% el valor de la mercancía. Además de los cambios frecuentes en las tarifas, señalaban que los reglamentos aduanales eran severos, complicados, se aplicaban arbitrariamente y eran contradictorios con las prácticas internacionales del comercio. Estas características del sistema aduanal trajeron como resultado un alto grado de contrabando que se convirtió en una práctica regular y totalmente justificada según los ingleses.⁶ Como lo señala Hilarie Heath: “. . . durante las primeras cuatro décadas de vida independiente las ganancias de la actividad co-

mercantil eran por lo general bajas e inseguras y los comerciantes se veían en la necesidad de buscar otras formas de complementar sus ingresos".⁷

Al ver limitadas sus expectativas de ganancias en las actividades mineras y comerciales, las firmas inglesas muy pronto se dieron cuenta de la posibilidad de ampliar sus ingresos especulando con las dificultades financieras del gobierno. La permanente crisis financiera que tuvieron que enfrentar los gobiernos independientes —crisis que se había venido gestando desde fines del siglo XVIII— obligó al gobierno a recurrir a diversas medidas para conseguir recursos y permitió a los comerciantes, tanto nacionales como extranjeros, tener acceso a una nueva actividad económica que durante varias décadas mostraría ser la más productiva de cuantas podían emprenderse en el país: los préstamos o negocios con el gobierno.

Desde el primer momento de vida independiente y a pesar del optimismo de los primeros años, el gobierno tuvo que enfrentar graves problemas financieros debido, por un lado, a la disminución o desaparición de algunas de las fuentes de ingresos del gobierno virreinal y, por otro, al aumento de los egresos a causa, principalmente, de los gastos militares. Esta situación, aunada a una deficiente política fiscal que dependía de manera casi exclusiva de los ingresos aduanales, mantuvo al gobierno en un estado de crisis financiera permanente.

Obtener los recursos necesarios en el menor tiempo posible era de vital importancia para el gobierno, ya que pagar al ejército y cumplir con otros gastos urgentes era uno de los requisitos indispensables para quien quisiera permanecer en el poder. Para conseguir estos recursos se emplearon algunas medidas que ya habían sido utilizadas con distintos grados de éxito por la administración virreinal, como fueron la solicitud de préstamos voluntarios y la imposición de préstamos forzosos, pero estas acciones tuvieron un éxito muy limitado ya que los grupos que tradicionalmente habían apoyado al gobierno virreinal (comerciantes del consulado, mineros, terratenientes y corporaciones eclesiásticas) no se encontraban dispuestos a brindar su ayuda a los nuevos gobiernos en las mismas condiciones en

que lo habían hecho en el pasado; así que fue necesario recurrir a los préstamos extranjeros y, una vez agotado este recurso, se tuvo que acudir a quienes tenían mayor disponibilidad de dinero en efectivo: los comerciantes.

Como ya hemos señalado, la actividad comercial no ofrecía en esos momentos ganancias suficientes ni muy seguras, por lo que, desde un principio, las casas comerciales aprovecharon las distintas concesiones y privilegios que el gobierno se vio obligado a otorgarles a cambio de su ayuda. De esta manera, cuando el Congreso autorizó al gobierno, en 1827, negociar adelantos sobre los ingresos aduanales a cambio de cierta rebaja en los mismos, varias casas comerciales nacionales y extranjeras comenzaron a hacerle propuestas. El ahorro para los comerciantes consistía en que parte de estos adelantos se hacía en efectivo y parte en papeles de la deuda pública que se podían obtener entre un 10 y un 20% de su valor nominal y que el gobierno aceptaba a la par.

La introducción de papeles de la deuda pública en las transacciones con el gobierno no era una práctica desconocida por los comerciantes, la especulación con los mismos había comenzado unos años antes a causa de los préstamos ingleses. En el caso del préstamo Goldschmidt, el gobierno mexicano tenía que girar letras a cargo de la casa británica para poder obtener fondos, pero el Ministro de Hacienda en turno, Ignacio Esteva, no podía conseguir que las letras fueran aceptadas por las casas comerciales si no era con un descuento del 20% sobre su valor y aun en este caso era necesario que una casa extranjera garantizara la firma del ministro de Hacienda. En estas circunstancias y en vista de la crítica situación nacional, Esteva decidió admitir créditos de lo que todavía no estaba siquiera clasificado como deuda interna (esto ocurría en 1824) como parte del importe de las letras que giraba el gobierno, pues consideró que esta medida tenía la ventaja adicional de ir amortizando los créditos contra el erario por la misma cantidad que se hubiera tenido que perder dando las letras en metálico. La compra de estas letras la hicieron algunas casas comerciales, entre las que se encontraban varias inglesas, pero el negocio no fue tan bueno para el erario como lo había supuesto Esteva, ya que

en realidad sobre la cantidad total de letras expedidas, que fue de 1,688,576 pesos, las casas comerciales dieron aproximadamente el 53% en efectivo y el 47% restante en diversas cantidades de créditos contra el gobierno.⁸ El beneficio obtenido por las casas contratantes era evidente y nos muestra que prácticamente desde el momento en que se establecieron en el país, las casas comerciales inglesas comenzaron a especular con la deuda pública mexicana.

Existe otro ejemplo aún más significativo de esta práctica y es la propuesta que Robert P. Staples, socio de la firma inglesa Thomas Kinder y Cía. y Cónsul Británico en Acapulco, presentó al gobierno en 1823, cuando aún se estaban negociando los préstamos de Goldschmidt y Barclay. Staples ofreció al gobierno un préstamo de un millón y medio de pesos pagaderos en abonos mensuales, de los cuales el gobierno aceptaba recibir la mitad en bonos de la deuda pública (de los que habían sido emitidos para pagar las conductas de dinero que Iturbide había confiscado en Perote y Jalapa) que en ese momento estaban circulando al 30% de su valor nominal. La tasa de interés estipulado era del 5% anual pero la introducción de los bonos hacía subir la tasa real de interés al 13.5%. Jan Bazant señala que esta oferta ilustra por primera vez "...el famoso agio, tan funesto después para la hacienda pública. . ."

El gobierno canceló el contrato cuando comenzó a llegar el dinero procedente de los préstamos británicos, pero para entonces Staples ya había entregado 1,261,000 pesos en efectivo y bonos. El gobierno le reembolsó 930,000, pero diez años más tarde Kinder todavía estaba reclamando el pago de comisiones y una compensación por la disolución del contrato. Aunque el préstamo finalmente no se llevó a cabo, la propuesta es interesante porque nos muestra un tipo de negocio que, hasta donde sabemos, nunca había sido propuesto por los comerciantes-financieros nacionales. Es posible que este tipo de práctica haya tenido algún antecedente en negocios similares realizados por los financieros británicos en su propio país o en cualquier otro del imperio informal británico, o quizá la explicación sea que, ante la debilidad manifiesta y la extrema urgencia de recursos del gobierno mexicano, Staples

haya considerado factible hacer un negocio de esta clase, teniendo en cuenta además que su posición de Cónsul Británico le podría servir para obtener protección de su gobierno.¹⁰ No se equivocaba mucho, ya que la propuesta había sido de hecho aceptada, sólo que la necesidad inmediata había desaparecido por el momento. Sin embargo, poco tiempo después esto se convirtió en una práctica común que emplearon muchos de los comerciantes-financieros nacionales y extranjeros al otorgar préstamos al gobierno y en la mayoría de los casos las condiciones fueron mucho más desfavorables para el erario público que en esta ocasión.

Los negocios que los comerciantes comenzaron a hacer con el gobierno sobre los adelantos de derechos aduanales les permitieron obtener un margen mayor de ganancia y a su vez forzaron a los demás comerciantes a buscar negocios similares para poder estar en igualdad de circunstancias respecto a sus competidores, pero desde un principio comenzó a notarse que aunque muchas de estas casas efectivamente se dedicaban al comercio de importación-exportación utilizando los permisos para introducir sus propias mercancías, algunos otros lo veían solamente como un negocio de especulación y una vez que realizaban los adelantos al gobierno, vendían las órdenes expedidas a las casas importadoras. Algunas de las casas, sobre todo las menores, preferían comprar estos permisos aunque obtuvieran menos beneficios que contratándolos directamente con el gobierno, porque consideraban que era menos arriesgado y además, porque los especuladores contaban con mejores relaciones políticas y con mayores cantidades de dinero en efectivo que les permitían hacer estos contratos en mejores condiciones al introducir en ellos una mayor proporción de papeles de la deuda pública.

Lo anterior ocasionaba, naturalmente, mayores perjuicios al gobierno, quien además de recibir una cantidad mucho menor de dinero en efectivo por los adelantos y préstamos, veía considerablemente disminuidos sus ingresos más importantes, es decir, los que percibía por concepto de derechos aduanales. Algunos funcionarios del gobierno trataron de evitar en lo posible los perjuicios que este tipo de negocios ocasionaban a las finan-



zas públicas y propusieron hacer los negocios directamente con los importadores, pero los intereses creados y las influencias de los agiotistas eran ya tan fuertes en el interior del aparato gubernamental al iniciarse la década de los años treinta que sus esfuerzos no obtuvieron ningún resultado.¹¹

Las continuas revueltas internas que comenzaron en 1828 y se fueron agravando aún más en el periodo de 1832-1834, aumentaron considerablemente los gastos del gobierno obligándolo a buscar ingresos extraordinarios. Se fue así recurriendo con mayor frecuencia a la imposición de préstamos forzosos, a la negociación de préstamos voluntarios y de nuevas anticipaciones sobre los derechos de las aduanas y a otro tipo de negociaciones con los particulares. Con el objeto de conseguir el crédito que necesitaba, el gobierno apresuró los trabajos de clasificación de la deuda interna que se habían comenzado desde la época de Iturbide, emitió varios tipos de papeles como los vales de alcance y los vales de amortización, con los cuales se podían realizar diversos pagos en las oficinas nacionales y finalmente, en 1836, creó un fondo para amortizar estos créditos.

Llegó un momento en el cual el gobierno ya no pudo cumplir con el pago de los innumerables compromisos que había adquirido bajo la garantía de su única fuente confiable de ingresos: los impuestos aduanales, así que se vio obligado a agrupar todas las deudas en un solo fondo, que fue denominado del 15% porque este porcentaje de lo recaudado en las aduanas marítimas era repartido a los distintos acreedores, entre los que se contaban naturalmente las casas inglesas.

Las necesidades de recursos extraordinarios por parte del gobierno siguieron en aumento debido, entre otros motivos, a la organización de las expediciones contra Texas. Para llenar el vacío que había en sus recursos ordinarios, el gobierno celebró nuevos préstamos con particulares y contrató anticipaciones de ingresos sobre las diversas aduanas marítimas con las cuales los introductores podían pagar el 85% de los derechos. Sin embargo, al año siguiente se vio que, de nuevo, era imposible cumplir con los compromisos contraídos, y se promovió un segundo arreglo de la deuda pública por medio del cual se asignó un 17%

de los ingresos de las aduanas para cubrir los nuevos adeudos.¹²

Naturalmente la inclusión de todos los créditos en estos dos fondos afectó mucho los intereses de los acreedores ya que disminuyó notablemente las percepciones que cada uno de ellos había estipulado en sus contratos particulares y postergó por mucho tiempo la amortización total de cada préstamo. En el caso del fondo del 17%, la baja de valor y el descrédito en que cayeron sus acciones fue ruinoso para muchas casas comerciales, principalmente para dos casas francesas que tuvieron que suspender sus pagos y cuyas reclamaciones motivaron en parte la invasión de 1838.

El bloqueo que se impuso al puerto de Veracruz, fuente principal de los ingresos aduanales del gobierno, introdujo nuevos trastornos en las finanzas públicas y la situación llegó a ser tan grave, que el Congreso tuvo que autorizar al gobierno para contratar un préstamo hasta por seis millones de pesos pagadero, entre otras cosas, con el producto de las aduanas marítimas que el gobierno designara. Los contratos que se celebraron en virtud de este préstamo en los años de 1838 y 1839 fueron especialmente gravosos para el erario, pues en algunos de ellos se llegó a recibir más del 90% del monto total en papeles de la deuda pública y el pequeño resto en efectivo. Las casas inglesas comenzaron a participar activamente en estos negocios, que en su mayoría se contrataban para ser pagados con el 58% y 68% de lo recaudado por las aduanas de Veracruz y Tampico, y en algunos casos también se podían pagar con ellos los impuestos de circulación interna de las mercancías o los de exportación de moneda.¹³

Uno de los socios de la firma Martínez del Río Hermanos, que era considerada como una casa inglesa, al hablar de un contrato de este tipo que realizó con el gobierno, señala que casi inmediatamente lo vendió a otra casa inglesa, la de Monteith, Dunlop y Cía., obteniendo una ganancia de más del 20% y comenta: "¡Ojalá que se nos presenten otros negocios de esta naturaleza que nos dejen una utilidad tan buena sin desembolsar un real!"¹⁴

Desde luego que las ganancias que se obtenían

en este tipo de operaciones iban en proporción directa a los riesgos que se corrían, pues cuando la situación del erario se volvía insostenible, se decretaban suspensiones de pagos o se negociaba la deuda tomando algún nuevo fondo sobre un porcentaje de los ingresos de las aduanas, y esto disminuía considerablemente las ganancias que se esperaban obtener.

A medida que los negocios con el gobierno se iban volviendo más riesgosos, los especuladores trataban de imponer las mayores seguridades posibles a sus contratos y el gobierno tenía que otorgarles mayores concesiones. Se observa también un proceso de eliminación de los especuladores menores, que no contaban con suficiente respaldo económico y político para competir con las grandes casas —nacionales y extranjeras— que financiaban al estado. Por la enorme variedad de sus intereses, estas casas mayores se veían beneficiadas por las concesiones que el gobierno les otorgaba, además de que muchas veces las mismas suspensiones de pagos les permitían especular aún más con los papeles de la deuda pública, pues quien tenía dinero disponible podía comprar los bonos a un precio mucho menor y esperar para venderlos cuando el gobierno reanudara sus pagos y los bonos volvieran a subir de precio. Esto naturalmente implicaba un gran riesgo, pues se corría el peligro de que los bonos no volvieran a aumentar su valor, o si la situación del comercio empeoraba y era necesario contar con dinero en efectivo, los bonos tenían que venderse aunque fuera con grandes pérdidas.

De cualquier forma, la mayoría de las casas comerciales prefería no arriesgarse demasiado y buscar las mayores seguridades para sus créditos. Muchos de los autores que han estudiado este tema, coinciden en señalar que una de las principales ventajas que tenían los extranjeros sobre los especuladores nacionales era la de poder recurrir a sus representantes diplomáticos para exigir al gobierno mexicano el pago de sus adeudos.¹⁵ Sin embargo, esto era una ventaja relativa pues los contactos políticos que tenían los prestamistas nacionales les permitieron en muchas ocasiones celebrar préstamos en condiciones mucho más ventajosas y cobrarlos más rápidamente. Esta rivalidad puede ser ejemplificada con un préstamo

que se celebró en 1839, conocido como el "Préstamo Inglés".

En marzo de ese año varias de las casas comerciales británicas establecidas en México se reunieron para proponer un préstamo al gobierno con el conocimiento e intervención de su ministro, Ricardo Pakenham. Según este contrato las casas inglesas proporcionarían al gobierno la cantidad de 1,350,000 pesos en abonos de 50 mil semanarios, y para el pago de esta suma el gobierno ofreció las seguridades acostumbradas: el préstamo ganaría el 1% de interés mensual y se iría reintegrando con las libranzas que debían llegar de Veracruz. La firma Martínez del Río, que tendría una participación de 150 mil pesos calculaba que las utilidades serían del 35%.

Sin embargo, un mes más tarde Santa Anna celebró un negocio con Lorenzo Carrera y un grupo de comerciantes nacionales que proporcionaron 300 mil pesos que se necesitaban urgentemente para pagar abonos sobre la indemnización que se debía a los franceses. El préstamo fue hecho con 200 mil en efectivo y 100 mil en pagos corrientes sobre las aduanas y para su reintegro se asignaron también las libranzas que llegarán de Veracruz, además de que recibiría el 2% mensual de intereses. Los ingleses consideraron que este préstamo perjudicaba los intereses del negocio que ellos habían realizado antes con el gobierno, ya que además de haberse destinado para su reintegro los mismos fondos que les habían sido asignados a ellos con anterioridad, el interés que ganaba este nuevo préstamo era el doble del que se había otorgado al suyo.¹⁶ Así que cancelaron su contrato y mediante la intervención de Pakenham lograron un nuevo arreglo en el mes de junio por medio del cual el gobierno debía pagarles sobre los 330 mil pesos que ya había recibido, el 2% de interés mensual. Para el reintegro de esta suma se les consignó el 10% de los productos de las aduanas marítimas y además se les concedió el importe de los derechos de consumo que causarían todas las casas inglesas en la aduana de México y el de los derechos de circulación y exportación de los caudales que se remitieran por las conductas del comisario británico.¹⁷

En esta ocasión quien resultó más perjudicado fue el gobierno ya que por una cantidad mucho

menor —200 mil— perdió la oportunidad de recibir un millón de pesos que le iban a proporcionar las casas inglesas; además tuvo que aceptar condiciones de pago más estrictas y con el tiempo esta reclamación pasó a formar parte de la Primera Convención Diplomática Inglesa.

La posibilidad de obtener ganancias extraordinarias especulando con las necesidades del fisco y el hecho de que en algunas ocasiones la protección diplomática colocara a los acreedores extranjeros en mejor posición que los nacionales, impulsó a muchas casas comerciales a seguir haciendo negocios con bonos de la deuda pública. Sin embargo, no se puede hacer una distinción clara entre préstamos nacionales y extranjeros, ya que en la mayoría de los negocios que recibieron protección diplomática encontramos involucrados a muchos prestamistas nacionales que se asociaban con los extranjeros para obtener de esta manera una seguridad adicional. No obstante, aunque ésta fue de gran utilidad para presionar al gobierno en determinados momentos, sus efectos en la práctica no fueron tan espectaculares como se podría suponer, pues el gobierno tenía muchos acreedores y pocos recursos. En el caso de los arreglos diplomáticos los trámites eran lentos y la falta de pago de los dividendos les ocasionaba grandes perjuicios, al grado de que algunas casas menores y otras que se extralimitaron en sus especulaciones se vieron enfrentadas a la bancarrota.

La incapacidad del gobierno para pagar regularmente sus adeudos desencadenó una lucha en el interior del grupo de acreedores, no solamente entre nacionales y extranjeros, sino de todos contra todos. Esto trajo como consecuencia que los préstamos fueran cada vez más usurarios y se solicitaran mayores seguridades al gobierno. La falta de estímulos en otras actividades como el comercio, la industria o la minería y la excesiva confianza que algunas casas extranjeras depositaron en la efectividad del apoyo de sus respectivos gobiernos, las llevó a sobrepasarse en sus planes especulativos con la deuda pública.

Para 1850 las quiebras espectaculares de casas como Guillermo Drusina y Cía. (alemana) o Manning y Mackintosh (inglesa), quienes además habían contado durante mucho tiempo con el

apoyo de dos poderosas firmas bancarias británicas —Rothschild y Baring Hermanos, respectivamente— son una muestra de que para tener éxito en el marco de las condiciones sociales y políticas de esa época, no sólo era necesario diversificar las actividades económicas, también hacía falta guardar un cierto equilibrio en las especulaciones con el gobierno.

Quienes verdaderamente se beneficiaron con estas quiebras fueron los grandes especuladores nacionales —y algunos extranjeros como excepción— que de una u otra forma lograron capitalizar mucho mejor la dependencia que el gobierno tenía con sus préstamos, de tal manera que sus inversiones prosperaron enormemente. Debido a los negocios que habían llevado con estas casas y a los créditos que les habían otorgado, lograron apoderarse de la mayoría de sus propiedades e ingresar en nuevos campos de inversión, con todas las ventajas que les ofrecían las relaciones políticas y sociales adecuadas.

Naturalmente las finanzas públicas fueron las más perjudicadas con estos negocios, los cuales determinaron en gran medida —aunque no totalmente como pretenden muchos de los autores de la época— las crisis económicas, la inestabilidad política y el déficit financiero del país en ese periodo. Las exigencias de los prestamistas alejaron cada vez más la posibilidad de una reorganización y recuperación en materia económica, pues cuando el gobierno contó con ingresos extraordinarios —como fue el caso de la indemnización norteamericana— que le hubieran permitido sanear sus finanzas, estos recursos pasaron directamente a las manos de los acreedores.

Aunque después de 1850 continuaron operando en el país varias casas comerciales británicas, la quiebra de algunas de las más importantes y la permanencia de condiciones poco favorables para las actividades comerciales, determinaron que aquéllas fueran perdiendo paulatinamente su posición de predominio en el comercio exterior mexicano; poco a poco fueron sustituidas principalmente por firmas alemanas y españolas.¹⁸ Las inversiones inglesas resurgirían en el porfiriato pero con características totalmente distintas. La época de auge de las grandes casas comerciales británicas en México había terminado.

Notas

¹ Cuauhtémoc Velasco Avila *et al.*, *Estado y Minería en México (1767-1910)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1988, p. 100.

² *Ibid.*, pp. 97-101.

³ Para ver todos los detalles relacionados con estos empréstitos se puede consultar la obra de Jan Bazant, *Historia de la Deuda Exterior de México (1823-1946)*, México, El Colegio de México, 1968, xi-277 pp.; así como el artículo de Reinhard Liehr: "La Deuda Exterior de México y los 'Merchant Bankers' Británicos", *Ibero-Amerikanisches Archiv*, vol. 9, núm. 3/4, 1983, pp. 415-439.

⁴ Jan Bazant, *op. cit.*, pp. 27 y 31.

⁵ Manuel Payno, *México y sus cuestiones financieras con la Inglaterra, la España y la Francia*, México, Imprenta de Ignacio Cumplido, 1862, p. 7.

⁶ Para todo lo relacionado con las características de las casas comerciales inglesas en México se puede consultar la tesis doctoral de Hilarie Joy Heath, "British Commercial Houses in Mexico, 1821-1867", London School of Economics and Political Science, University of London, 1988, 402 pp.

⁷ *Ibid.*

⁸ Ignacio Esteva, *Contestación a las observaciones del Señor Contador de Crédito Público, sobre la cuenta y memoria del ramo, referente a los ocho primeros meses del año 1825*, México, Imprenta del Aguila, 1828, pp. 20-21.

⁹ Jan Bazant, *op. cit.*, pp. 24 y 25.

¹⁰ Liehr señala que Lionel Hervey, en su calidad de diplomático, solicitó una garantía de amortización del gobierno británico para este préstamo porque consideraba que este crédito serviría para fortalecer el orden y la calma en el país y para afianzar la influencia británica. Hervey fue relevado de su cargo ya que "El gobierno

británico por principio no estaba dispuesto a asumir el riesgo de negocios particulares". Reinhard Liehr, *op. cit.*, pp. 433 y 434. También existen referencias a este caso en Hilarie Heath, *op. cit.*, pp. 234 y 235.

¹¹ Juan José del Corral, *Exposición acerca de los perjuicios que ha causado al erario de la República y a su administración, el agiotage sobre sus fondos y reflexiones sobre los medios de remediar aquellos males*, México, Imprenta del Aguila, 1834, 44 pp.

¹² La historia de la creación de estos fondos se puede consultar en un folleto titulado: *Representación dirigida al Escmo. Sr. Presidente de la República por los apoderados de los acreedores que tienen hipotecas sobre las aduanas marítimas*, México, Imprenta de Ignacio Cumplido, 1842, 20 pp.

¹³ La mayoría de los documentos relativos a estos préstamos se encuentran en el Archivo de Notarías de la Ciudad de México, protocolo 717, en varios documentos sin foliar correspondientes al año 1839.

¹⁴ Archivo de Carlos Martínez del Río Fernández, Carta de Pedro Ansoategu a Gregorio José Martínez del Río, México, 3 de diciembre de 1838.

¹⁵ Se pueden citar como ejemplo de esta visión la obra de Hilarie Heath (*op. cit.*) y la de Barbara Tenenbaum, "Merchants, Money and Mischief. The British in Mexico, 1821-1862", *The Americas*, vol. 35, núm. 3, enero 1979, pp. 317-339. Un análisis más profundo sobre las ventajas y desventajas de ser extranjero lo presente David Walker en su tesis doctoral titulada: "Kinship, Business and Politics: The Martinez del Rio Family in Mexico, 1824-1864", Chicago, The University of Chicago, 1981, 433 pp.

¹⁶ David Walker, *op. cit.*, pp. 236-237.

¹⁷ Manuel Payno, *op. cit.*, pp. 64-66 de los anexos.

¹⁸ Hilarie Heath, *op. cit.*, pp. 371-380.

