
Los primeros escarceos del imperialismo en México: Las casas comerciales británicas, 1821-1867

Hilarie J. Heath*

El dominio que ejerció Inglaterra sobre el comercio mundial se estableció a partir del siglo XVII y tuvo pocos contrincantes hasta mediados del siglo XIX. Sus agentes fueron los comerciantes. Ellos definieron los patrones y la estructura del intercambio de mercancías, ampliaron los mercados existentes y abrieron nuevos y, de esta forma, pusieron fin a siglos de aislamiento de numerosos países al integrarlos a los circuitos comerciales internacionales. Tal fue el caso de México que, bajo el dominio ejercido por España, no tuvo un contacto directo, salvo en momentos excepcionales, con el resto del mundo.

La posición de predominio que disfrutaban los comerciantes ingleses se basaba en la correlación de varios factores. Eran los representantes de un país política y económicamente poderoso, tenían siglos de experiencia y relaciones comerciales bien establecidas, además de capital, y, más importante aún, acceso al crédito. Contaban con el apoyo de una fuerte armada naval y de una flota mercantil, de un mercado financiero organizado y, para finales del siglo XVIII y hasta mediados del XIX, de un breve monopolio sobre el proceso de industrialización. Estos factores permitieron que las casas comerciales inglesas penetraran en países como México y establecieran sin resisten-

cia su control sobre todas las fases del comercio exterior: financiamiento, seguros, embarcación, transporte y distribución primaria de mercancías, así como la producción para la exportación. Sin embargo, la consolidación de su estatus económico dentro del país anfitrión no se basaba únicamente en las ventajas de las casas inglesas ni en sus actividades mercantiles. Las condiciones internas de los países en que operaban tuvieron una influencia inconmensurable sobre los intereses de los comerciantes, sobre sus fuentes de ingresos y sobre los métodos empleados para conseguir sus fines.

En México el proceso de transición hacia una economía capitalista sería marcadamente distinto al modelo o proceso inglés. La adaptación al ambiente poco convencional que ofrecía México se convirtió en un arma indispensable de supervivencia. Las casas comerciales inglesas aprendieron a funcionar en una sociedad esencialmente precapitalista. Ajustaron sus intereses y sus métodos, modificaron sus patrones de inversión y de gasto, multiplicaron sus funciones mercantiles y diversificaron y extendieron sus actividades para actuar ante condiciones tan novedosas. Sobre todo, descubrieron que la debilidad política y financiera del gobierno mexicano ofrecía excelentes oportunidades remunerativas, por lo cual sus esfuerzos y su dinero se dirigieron en gran medida

* Universidad Autónoma de Baja California.

hacia la especulación en la deuda pública. De hecho, la especulación, al nivel que fuera, se tornó casi indispensable. No sólo representaba una inversión a corto plazo que prometía las más altas tasas de ganancia, sino que era el medio de conseguir concesiones económicas muy importantes y de proteger tanto al comercio como a otras empresas. Por otro lado, el contrabando —al que ninguna casa fue ajena— significaba una forma de proteger las ganancias mercantiles al evitar los altos impuestos aduanales, las prohibiciones y las frecuentes alteraciones a las tarifas. Por lo tanto, el conformar métodos y estrategias implicaba incorporar tanto la especulación como el contrabando a la rutina diaria de los negocios. Finalmente, dada la injerencia gubernamental en todos los aspectos de la economía, uno de los mayores pilares del comerciante extranjero sería el establecimiento de relaciones con figuras clave de las élites mexicanas.

Los primeros años: se fija un curso

El papel de la casa comercial británica durante su breve periodo de predominio en México se definió en los primeros años de la post-independencia. Tanto la crítica situación interna del país como el estado de la economía mundial contribuyeron a modificar el modelo "tradicional" o europeo del comerciante emprendedor, reorientando intereses y capitales hacia otras direcciones.

Al iniciar su vida independiente, México, así como otros países latinoamericanos, estaba ansioso por conseguir el reconocimiento sobre todo de Inglaterra. Sus razones eran varias. Buscaba comprometer a los poderes europeos a proporcionar las armas y los préstamos que urgían para proteger y conservar su independencia ante las amenazas que llovían de España, Francia, Rusia y los Estados Unidos.¹ También buscaba atraer capitales, en particular para echar a andar una vez más el aparato minero.

Había pues dos cuestiones a tratar con la

Gran Bretaña. La primera era precisamente la obtención del reconocimiento, para lo cual los enviados mexicanos a Inglaterra, junto con sus contemporáneos latinoamericanos, emprendieron una intensa labor de convencimiento utilizando, alternativamente, toda clase de tácticas: desde la seducción comercial, hasta las amenazas de obstruir el tráfico comercial. La segunda cuestión era el establecimiento de un tratado comercial.

Ya durante los siglos de dominio colonial español, la Gran Bretaña tenía un pie en los mercados latinoamericanos a través de los contrabandistas, piratas y traficantes de negros. Pero el comercio ilegal inevitablemente implicaba muchos peligros, y cuando los movimientos de independencia de los nuevos países abrieron las perspectivas de un acceso sin restricciones a sus mercados, los comerciantes ingleses recibieron las noticias con entusiasmo. Por su parte, el Secretario de Relaciones Exteriores, G. Canning, anunció de inmediato los lineamientos que habrían de regir la política oficial hacia estos países cuyo interés principal era la apertura de los mercados latinoamericanos al comercio internacional en términos de "igualdad", y el rechazo total a cualquier ambición territorial o de intervención en la política interna por parte de cualquier país.²

Pero a pesar de su interés en asegurarse los mercados, una Inglaterra cautelosa tardaría en otorgar su reconocimiento a los nuevos estados. Por un lado, esperaba que España definiera sus intenciones (había declarado que no se opondría a ningún intento de reconquista siempre que fuera sin la ayuda de otros países). Por otro lado, necesitaba convencerse de que los nuevos estados tenían capacidad de sobrevivir y de establecer gobiernos estatales.³ Además, había encontradas opiniones en Inglaterra, en realidad eran pocos los estadistas, entre ellos Canning, que apoyaban los intereses de los comerciantes y, por lo tanto, simpatizaban con los movimientos de emancipación. La mayoría, el rey y los conservadores, eran reticentes a aceptar el establecimiento de repúblicas.

Mientras tanto, los comerciantes británicos, fuertemente atraídos por el potencial de un mercado nuevo y por la fama de la riqueza minera de México, no se quedaron esperando los resultados de lo que sería un largo y enredado proceso de regateo político. Respaldaron las luchas de independencia proporcionando armas, buques y hombres. Establecieron circuitos de comercio aun antes de que se terminaran las guerras. Tampoco esperaron una declaración formal de reconocimiento para entrar a México y establecer las primeras casas comerciales. De hecho, fueron un elemento importante (no decisivo) de presión al gobierno británico para apresurar el reconocimiento.⁴ Enviaban reportes de riquezas inmensas y señalaban a México como una de las naciones nuevas que más prometía. La primera comisión británica que llegó a evaluar la situación corroboró en su reporte de enero de 1824 la riqueza natural del país y concluyó que contribuir al desarrollo del potencial productivo de México sería en beneficio de Inglaterra. Al mismo tiempo, por las condiciones tan inseguras que imperaban en el país, los comerciantes solicitaban urgentemente a Canning un representante oficial para defender sus intereses contra las imposiciones del gobierno mexicano.

Finalmente, el 31 de diciembre de 1824, Canning comunicó a la Comisión Mexicana en Londres el reconocimiento. Sin embargo, faltaba todavía la segunda barrera: un tratado de comercio, negociación que enfrentaría aún más obstáculos. Para los mexicanos, el tratado significaba la forma de reforzar su posición. Para los ingleses, era el instrumento usual que establecía los supuestos mínimos para el comercio y para la seguridad de los sujetos británicos residentes en países extranjeros. Para abril de 1825 ya había una primera versión del tratado. Pero hubo dos cláusulas en particular —referentes a la libertad de culto y a la definición de un navío mexicano— que causaron muchos problemas y paralizaron las negociaciones durante casi dos años.⁵ Por fin, la ratificación del tratado, considerada por México como una victoria diplomática, había

logrado que Inglaterra retrocediera en cuanto a su insistencia en la libertad de culto, y que le concediera estatus de “tratamiento preferencial” durante un periodo de diez años, hasta que México desarrollara una flota mercantil.⁶ El Tratado de Amistad, Comercio y Navegación disipó algunas dificultades inmediatas. Sin embargo, en un futuro no muy lejano sería fuente de controversia en relación a las cláusulas mencionadas, así como a los préstamos forzados, y para los futuros historiadores, de interminables discusiones acerca de los beneficios o perjuicios de la famosa cláusula del “trato preferencial”.

Los primeros años de independencia fueron de euforia y optimismo. Tanto los mexicanos como los extranjeros tenían fe en los vastos recursos y en el potencial del país. Causa y efecto de este optimismo resultó en parte el hecho de que hubiera dinero circulando en él. Por un lado, el gobierno mexicano concertó dos préstamos (1824 y 1825) con casas inglesas. Aunque algunos consideran que el dinero fue derrochado, el gobierno usó una parte para pagar sueldos atrasados del ejército y esto contribuyó a que hubiera unos tres años de respiro.⁷ Por otro lado, cuantiosas inversiones mineras también sirvieron para crear la ilusión de riqueza incipiente, pues contribuyeron a costear el incremento de importaciones en esos primeros años. Pero la desilusión llegó rápidamente. Para 1825 la mayoría de las empresas mineras en México —y en otros países latinoamericanos— estaban fracasando. Hacía falta más inversión, pero los accionistas, impacientes al no recibir ningún rédito e ignorantes de las condiciones imperantes en aquellos países, rechazaban las peticiones de más dinero. A la ignorancia se sumaban numerosos errores, como importar maquinaria poco adecuada a las condiciones mineras locales.

Estos fracasos produjeron uno de los “reveses más notables” del mercado financiero de Londres, que se derrumbó a finales de 1825.⁸ Y este revés tendría repercusiones de largo alcance. Para empezar, llevó a la quiebra a numerosas casas, bancos y empresas en Inglaterra, incluyendo a los dos bancos que habían

negociado los préstamos al gobierno de México. Y significó que dejara de entrar capital extranjero al país, tanto por la vía de los préstamos como a cuenta de las inversiones mineras. Para 1827, los cuatro años de precaria paz política bajo Guadalupe Victoria se estaban acabando. El poco dinero que le quedaba al gobierno se fue en sofocar varias insurrecciones. También en ese año, México suspendió por vez primera los pagos de los intereses de los dos préstamos ingleses. Ello marcó el comienzo de una larga historia de presiones y regateos diplomáticos para renegociar la deuda, y cerró las puertas al crédito externo. El único recurso que le quedó al gobierno —hasta entrada la década de los sesenta— fue el financiamiento interno. Tomando en cuenta las mermadas entradas de las aduanas, fuente principal de recursos, la ausencia de bancos, y un estado permanente de crisis política y financiera, el gobierno quedaba en una posición de suma debilidad. Esta situación sería aprovechada por los comerciantes y financieros, tanto nacionales como extranjeros, para manipular las finanzas del estado a su antojo, y de esa forma adquirir riqueza y poder.

Al mismo tiempo, muchas de las casas británicas recién establecidas en México habían quebrado para finales de los años veinte y principios de los treinta. En algunos casos se puede asegurar que el fracaso se debió a que se involucraron demasiado en empresas mineras. Pero también la situación comercial influyó mucho. Las importaciones inglesas a México crecieron prodigiosamente entre 1824 y 1826. Pero esto, como tendencia, engañaba, ya que un mercado cuyas características eran desconocidas estaba siendo inundado por mercancías que no se podían vender. En 1827 decayeron repentinamente las importaciones, y de ahí en adelante el crecimiento comercial global, aunque marcado por fuertes fluctuaciones, permanecería prácticamente estancado. No sólo se había acabado el dinero; rápidamente los comerciantes fueron descubriendo las severas limitaciones estructurales del mercado mexicano, a la vez que se percataban

de que las condiciones políticas, económicas y sociales representaban barreras formidables a una expansión sostenida.

Pero tampoco la situación económica mundial era propicia al crecimiento. El revés del mercado financiero de Londres marcó el inicio de un periodo de depresión económica. El capital inglés dejó de fluir hacia el exterior, concentrándose mejor en la inversión interna (tendencia que se revertiría hasta terminar el apogeo de la era de construcción ferrocarrilera en Inglaterra, con lo que una vez más hubo capital ocioso buscando salida). Además, fue un periodo de lento crecimiento comercial a nivel mundial y la balanza de pagos de los países latinoamericanos se vio afectada por la poca demanda o falta de mercados europeos para sus productos.⁹ Así, la situación externa vino a confirmar lo irrevocable de un prolongado periodo de inestabilidad económica y política para México, que duraría hasta los años sesenta-setenta. El cambio, así como la transformación de las relaciones comerciales entre México y la Gran Bretaña, dependería no únicamente de una situación interna más estable, sino también de la revolución en el transporte y las comunicaciones —la segunda fase de la revolución industrial con todas sus implicaciones— y la reorganización del comercio internacional y el reacomodo de la balanza de poder.

La seguridad y las ganancias: diversificación de actividades

El escenario para las relaciones anglo-mexicanas y para las actividades de las casas comerciales estaba montado. A pesar de la desilusión de los años veinte y de la anárquica situación interna mexicana, las casas británicas siguieron llegando a México a probar fortuna. El objetivo principal de su arribo era establecerse en el comercio. Sin embargo, las ganancias comerciales por sí solas difícilmente justificaban su permanencia en el país, y ciertamente no explican el grado de riqueza y poder alcanzado por algunas. Dadas las limitaciones de la

actividad comercial, muchas casas, sobre todo las grandes, extendieron sus intereses a otros campos de actividad como mecanismo de supervivencia y de enriquecimiento.

Para 1826 había unas diecisiete casas comerciales británicas en el país, catorce de ellas en la ciudad de México.¹⁰ Como ya se señaló, de estas primeras casas algunas se involucraron demasiado en las compañías mineras y se fueron a la quiebra poco después de su llegada. Otras no aguantaron el desplome comercial. Pero llegaron casas nuevas a reemplazarlas, y durante las dos siguientes décadas (los años treinta y cuarenta y todavía hasta principios de los cincuenta) operaba un promedio de treinta a cuarenta casas en todo el país (número que incluye a las casas filiales, agentes y algunos comerciantes al por menor). Aunque siguió la tendencia de los primeros años de concentrarse en la capital, los comerciantes británicos cubrieron todas las regiones, a través de una filial, agentes o contactos mercantiles bien establecidos, pues por razones de aislamiento y de problemas y costos de transporte y comunicación, entre otras, era muy importante acercarse físicamente al mayor número posible de mercados, sobre todo a aquellos proporcionados por los enclaves mineros.

Durante todo este periodo hubo una sustitución constante de casas, especialmente entre las pequeñas y medianas, aunque cabe subrayar que, por carencias de información, no ha sido posible precisar las razones de la desaparición de la gran mayoría. Por un lado, sí se puede suponer que muchas de estas casas se enfrentaron a la ruina al no poder soportar las innumerables presiones de la época: el lento crecimiento comercial a escala mundial aunado a las condiciones internas caóticas e inseguras de México. Pero, por otro lado, la misma naturaleza de la casa comercial dictaba que este tipo de asociación fuera de corta duración. En general, los contratos eran firmados por periodos de tres a seis años, al cabo de los cuales era normal que los asuntos de la casa se liquidaran y hubiera cambio de socios y de razón social. En esta misma época, el promedio

de vida de una casa comercial en Inglaterra era de cinco años, por lo cual no se puede atribuir automáticamente la desaparición de una casa a la bancarrota.

Sin embargo, no todas las casas estaban condenadas a una vida efímera. Hubo dos excepciones notables entre las casas establecidas en México. Una es la Casa de Barrón y Forbes que, bajo la misma denominación, duró cerca de setenta años. El otro caso es más dudoso porque la casa pasó por una serie de cambios de razón social dando así lugar a información complicada. Según una fuente, esta casa empezó como Exeter, Geaves and Company en 1824, y en 1930 seguía operando bajo el nombre de Watson, Phillips and Successors. Pero, en términos generales, entre las casas inglesas en México se encontró un primer grupo con un promedio de vida de 20 a 28 años, un segundo grupo con un promedio de 10 a 14 años y, por supuesto, muchas casas que, efectivamente, llegaron, probaron suerte y permanecieron por un periodo que no fue más allá de los cinco años. Finalmente, habría que apuntar que entre las casas que sobrevivieron los reveses de los años veinte, se encontraban las que se convertirían en las dos casas inglesas más destacadas de todo el periodo: la de Barrón y Forbes y la de Manning y Marshall, después Manning y Mackintosh. Ambas llegaron a la opulencia no sólo con el fuerte apoyo de banqueros importantes en Inglaterra, sino diversificando sus actividades, estableciendo intensas relaciones con mexicanos clave (entre otros, con Manuel Escandón) y manipulando sin escrúpulos la crisis financiera y política en beneficio propio. No es casual el hecho de que Eustaquio Barrón y Ewen Mackintosh ocuparan puestos oficiales como cónsules (el primero en Tepic, el segundo en la ciudad de México), posiciones que manejaron astutamente, y hasta descaradamente, en beneficio de sus propios negocios.¹¹

Las casas comerciales inglesas eran básicamente comisionistas, recibiendo las mercancías en consignación. Por lo tanto eran generalmente agentes de una casa o de un grupo de casas de Inglaterra. Preferían ser comisionis-

tas ya que con este tipo de transacción ellos ponían menos capital (aunque de cualquier forma necesitaban acceso al crédito) y los riesgos eran principalmente para los manufactureros o consignadores. Esto no significaba que nunca emprendieran un negocio comercial por su propia cuenta, ya que una empresa de este tipo, de resultar exitosa, era mucho más lucrativa (se llegó a reportar, excepcionalmente, un rendimiento de 1,976%) y sin necesidad de dividir las ganancias. Además, era considerado imprescindible emprender un negocio individual, ocasionalmente como forma de establecer o de mantener contactos comerciales, así como para aumentar la confianza de los corresponsales europeos.

En segundo lugar, se dedicaban casi todas al comercio al por mayor. Fuera por razones de idioma o de desconocimiento de redes de distribución o patrones de demanda, lo cierto es que como representantes de grandes casas en Inglaterra, llegaron a ocupar el primer lugar en la extensa red de distribución. Ellas vendían a los intermediarios españoles, quienes, a su vez, vendían a los minoristas de las ciudades o pueblos, a los agentes o factores comisionistas de los grandes propietarios y a los tenderos y vendedores ambulantes del interior.¹²

Además de las actividades normales relacionadas con el tráfico de mercancías, el comerciante extranjero se veía ante la necesidad de asumir una serie de funciones o servicios que en Inglaterra eran proporcionados por casas o firmas especializadas, pero que en México no existían. Algunas casas actuaban como agentes para las compañías inglesas de navegación o de seguros. Otras ofrecían facilidades de almacenamiento o arreglaban el transporte interno de mercancías. Casi todas ofrecían servicios bancarios: emisión de letras o libranzas que circulaban a manera de dinero, créditos, depósitos y, sobre todo las casas mayores, transacciones de intercambio de moneda (Manning y Mackintosh era una de las casas cambistas más importantes).

Desde la perspectiva de Inglaterra, el mercado de México era de poca importancia y las relaciones comerciales se sostenían, si acaso,

por el interés en la plata. A pesar de esta situación, dada la posición de fuerza política y económica de la Gran Bretaña, los comerciantes y manufacturas inglesas controlaban el mercado mexicano sin mayores resistencias. Sin embargo, era un mercado estático, sin muchas posibilidades de crecimiento debido a los numerosos obstáculos, algunos prácticamente de carácter permanente. La primera barrera era la muy reducida población de México durante toda esta época. Además, su composición y distribución significaban que una porción muy pequeña participaba en el mercado, y que una porción más reducida aún podía adquirir manufacturas extranjeras. La ausencia de una infraestructura adecuada magnificaba las distancias y el aislamiento de las distintas regiones del país. Esto a su vez significaba que el transporte de mercancías de un poblado a otro fuera muy costoso, a lo que se agregaban los peligros que enfrentaban los arrieros por los caminos. El estado primitivo del transporte también repercutía en la escasez de las exportaciones mexicanas ya que, con excepción de la plata (o el palo de tinte y de Campeche que crecían en las costas), eran incosteables, y ello daba lugar a un fuerte desajuste en la balanza de pagos.

Sin embargo, los comerciantes ingleses de la época no se cansaban de señalar a la tarifa aduanal como el mayor impedimento al crecimiento comercial, debido sobre todo a los cambios demasiado frecuentes que sufría y a su poca confiabilidad. Se quejaban de su naturaleza irracionalmente proteccionista, ya que los impuestos superaban con frecuencia en un 100% el valor original de la mercancía, afectando sobre todo sus principales intereses (los textiles). También se quejaban de los cambios imprevistos y frecuentes en las tarifas, lo cual no les daba tiempo de suspender o alterar sus pedidos a Europa, y hacía casi imposible calcular riesgos y ganancias. Por último, se quejaban amargamente de los reglamentos aduanales, que eran severos, complicados, arbitrariamente aplicados y contradictorios con las prácticas internacionales del comercio. El resultado de todo el sistema aduanal fue un

intenso contrabando, tan justificado, según los ingleses, que se convirtió en parte rutinaria de sus negocios. El sistema, sobre todo los reglamentos, también incidió en la organización global del comercio, otorgando a los Estados Unidos un papel importante como intermediario en el transporte de mercancías europeas.

La situación comercial en México se complicaba aún más con la inestabilidad política y económica. Por lo tanto, las ganancias proporcionadas por el comercio se caracterizaban sobre todo por inseguras. Los comerciantes se veían en la necesidad de buscar formas de complementar sus ingresos, siendo la diversificación de intereses un elemento importante en la supervivencia de las casas comerciales extranjeras y nacionales. Sin embargo, hay que señalar que en ningún momento dejó de ser el comercio la actividad principal de la mayoría de las casas inglesas, salvo en algunos casos excepcionales, y esto, en momentos extraordinarios. La inversión fuera del comercio se determinaba, teóricamente, en base a la cantidad de capital disponible, de oportunidades percibidas y juzgadas, tasas calculadas de ganancias y lapso de tiempo antes de que hubiera algún rendimiento. Según un historiador inglés, el invertir dinero en un negocio local era una forma de ocupar dinero ocioso, o sea, que resultaba incosteable o peligroso exportar. Por otro lado, una firma inglesa en el extranjero realizaba una inversión si el negocio prometía un rendimiento de al menos el 10%. De no ser así, preferían una inversión más segura en su propio país con una tasa de ganancia garantizada del 7%.¹³ Por último, muchas casas comerciales incursionaban en el campo de la industria de una forma, podría decirse, involuntaria. Esto resultaba de los servicios bancarios que proporcionaban: al otorgar crédito a alguna empresa, el negocio con toda su propiedad quedaba hipotecado. Al no cumplir el deudor con los pagos, era frecuente que el negocio pasara a manos del prestamista o prestamistas, quienes podían optar por venderlo o por seguir con su administración.

Uno de los mayores atractivos de la especulación con la deuda pública —el préstamo a corto plazo al gobierno y la compra de bonos de la deuda— fue precisamente la posibilidad de ganancias rápidas y altas: el 15% era considerado módico, el ministro británico en México señalaba el 100% como normal y hubo casos reportados de ganancias de más del 300%. Sin embargo, bastaba con que un especulador sacara una ganancia extraordinaria para que todos se sintieran atraídos por este tipo de negocio. Sobre todo para las casas grandes, es probable que hubiera momentos, según la situación política, en que los préstamos o “negocios” con el gobierno se convirtieran en su actividad principal en términos de montos invertidos y rendimientos.

Esta situación fue propiciada por el estado de crisis financiera permanente del país, debido en buena parte a los constantes disturbios políticos, a la necesidad de mantener un ejército desproporcionadamente grande y a la falta de recursos. Los recursos aduanales eran la fuente principal de entradas del gobierno, pero además de estar sujetos a los altibajos del comercio, mermados por el contrabando o expuestos a la expropiación por parte de algún jefe político local, un alto porcentaje estaba hipotecado a la deuda pública. Aprovechando pues la pobreza y urgencia del gobierno, los comerciantes-financieros proporcionaban el crédito que hacía falta, pero imponiendo sus propias condiciones de garantías y formas de pago. Estas incluían altas tasas de interés, la aceptación por parte del gobierno de bonos públicos en su valor nominal (que se adquirían en el mercado a precios ínfimos) y la hipoteca de una parte de los productos aduanales. Y en la medida que iba disminuyendo la disponibilidad de estos últimos (y aumentando las necesidades monetarias del gobierno) los acreedores presionaban para encontrar otras formas de garantía, que se traducían en importantes concesiones o privilegios económicos y comerciales.

Era por este tipo de concesiones que el préstamo al gobierno adquiría carácter de obligatorio. Sin embargo, habría que matizar. Los

“grandes negocios” con el gobierno, o sea, los contratos de préstamos directos, se limitaban a las casas importantes que manejaban, o tenían posibilidades de manejar, grandes sumas de dinero y estaban bien relacionadas con miembros de la administración pública. Y en este sentido, uno de los elementos primordiales para el éxito de las casas inglesas era el adquirir y mantener buenas relaciones con mexicanos a todos niveles, tanto en lo económico y social (a través del matrimonio) como en lo político.

Las casas menores o secundarias tenían menos acceso a este tipo de negocio. Sin embargo, había otras clases de “préstamos” de los cuales pocos se escapaban. El más común era el pago de impuestos, sobre todo de importación, por adelantado, a cambio de un descuento que llegaba frecuentemente hasta al 40-45%. El procedimiento se introdujo por primera vez en 1827 como medida de emergencia, pero no tardó en convertirse en operación rutinaria. La medida aportaba ventajas obvias para el comerciante, pues por los descuentos otorgados, además de la posibilidad de pagar una parte de los impuestos con bonos de la deuda pública, significaba un ahorro muy importante al disminuir sus costos de importación. Esto a su vez le proporcionaba mayores posibilidades de manipular precios y tiempo. Es decir, al vender sus mercancías al mismo precio que los demás, sacaba mayores ganancias. O bien, podía darse el lujo de imponer precios más bajos y arruinar a otros comerciantes. En cuanto a márgenes de tiempo, estando menos urgido de vender sus mercancías en tanto que ya había pagado sus impuestos, podría esperar mejores condiciones antes de introducir sus productos al mercado. En el peor de los casos, digamos en una temporada excepcionalmente mala, el comerciante tenía al menos el consuelo de haber reducido sus pérdidas. El elemento de fuerza o de obligación se introducía por el hecho de que en el momento en que una casa recibía un descuento sustancial en los impuestos de importación, las otras casas no tenían más remedio que buscar el mismo tipo de ventaja para mantenerse dentro de la

competencia. Por último, también representaba una alternativa para aquellos comerciantes que preferían evitar el riesgo del contrabando. Pero aun en los préstamos mayores, aquellos solicitados por el gobierno, había algo de involuntario, ya que algunos comerciantes confesaban haber accedido por miedo a posibles represalias.

A pesar de todo, la especulación no era un negocio tan sencillo o seguro pues la pobreza del estado era una moneda de dos caras. En la medida que avanzaba la penuria del gobierno, le era cada vez más difícil cumplir con sus innumerables obligaciones. Esto hacía que deudor y acreedores estuvieran frecuentemente renegociando las deudas (sin importar si su origen era nacional o extranjero). Varios autores han dividido la historia del agiotismo en épocas, uno de ellos ha señalado los años treinta (1834-1842) como la época de oro de los especuladores.¹⁴ Ciertamente, el círculo de agiotistas poderosos fue concentrándose y definiéndose y ya para los años cuarenta (1842-1852), cuando se empezaban a resentir las consecuencias de los excesos de los años anteriores, el agiotismo era una forma menos automática de lograr buenas ganancias. Pero otros trabajos han señalado a los años cincuenta como un periodo de especial bonanza para unos cuantos agiotistas ya de por sí poderosos.¹⁵ El gobierno se encontraba ante la necesidad de recurrir con mayor frecuencia al préstamo forzoso, a la contribución o al impuesto “por vez única”, siendo todos igualmente objeto por los británicos y por la población en general. Al mismo tiempo, los ingleses así como los demás extranjeros, también con creciente frecuencia, se veían expuestos a los ataques de agiotistas y políticos mexicanos, quienes los acusaban de estar expoliando al país mediante contratos y convenciones escandalosos e injustos. Un hecho innegable era que los agiotistas ingleses a través de la intervención del ministro británico, lograban que su deuda, cuyo origen era la especulación privada con las finanzas del gobierno, tuviera el estatus de deuda internacional y esto era lo que más objetaban los mexicanos.

Las grandes bancarrotas, debidas aparentemente a la insolvencia del gobierno, empezaron a ocurrir a finales de los cuarenta y principios de los cincuenta. De las primeras y más notables fue la de Manning y Mackintosh, dramática por la casa y la cantidad de dinero involucradas. Sin embargo, es importante subrayar que estas casas fueron a la quiebra debido en parte a la sobre-especulación, es decir al exceso de dinero congelado en la deuda pública con la resultante falta de liquidez. Pero había otros factores que intervenían. En el caso de Manning y Mackintosh, el hecho de que Mackintosh se hubiera enemistado tanto con ingleses como con mexicanos, jugó un papel importante. En el caso de Martínez del Río Hermanos, según D. Walker, demasiada fe en la protección de la bandera inglesa y demasiadas inversiones en muchos negocios contribuyeron a la quiebra final.¹⁶ Pero a pesar de la creciente dificultad del gobierno para pagar sus deudas, no dejó de haber quien siguiera explotando la situación política y económica para aumentar su riqueza personal.

En general, por la relativa facilidad y rapidez (o la fe en esa facilidad) con que se obtenían ganancias de la especulación, los recursos se desviaban en gran medida de las actividades productivas. Aunque también hay que considerar que la inestabilidad política contribuía a que los inversionistas, particularmente los extranjeros, estuvieran poco dispuestos a involucrarse en proyectos a largo plazo, que requerían de desembolsos continuos durante un largo periodo de tiempo, que tardaban en rendir y que significaban que el dinero estuviera atado en caso de tener que salir del país en forma imprevista. Sin embargo, sí hubo alguna inversión interna de parte de los comerciantes ingleses residentes en México, sobre todo en la industria textil. Un inglés, Joseph Welsh, comerciante y vicecónsul en Veracruz, aprovechó la oportunidad ofrecida por el Banco de Avío para pedir un crédito y estableció su fábrica de textiles "La Industria Jalapeña".

Para 1840-1841 había otras cinco fábricas de textiles operadas por ingleses (contando a

la de los Martínez del Río, cuyo derecho a la nacionalidad británica fue objetado tanto por los británicos como por los mexicanos), no siempre comerciantes, pero sí con capital proporcionado por las casas comerciales. De éstas, "La Jauja" de Barrón y una de Manuel Escandón tenían fama de ser utilizadas para encubrir operaciones de contrabando a gran escala.

Según un historiador, la inversión industrial en términos generales adquirió más importancia en relación con el resto de la economía entre 1830 y 1855, llegando a su apogeo entre 1837 y 1842, debido al estado tan deprimido del comercio. Sin embargo, ya para 1844-1845 muchas de las fábricas recién establecidas, incluyendo al menos dos de las inglesas, empezaban a fracasar (por falta de materias primas y los altos costos de éstas cuando se lograban conseguir, y después por la entrada masiva de textiles durante la guerra con los Estados Unidos).¹⁷ Para 1854 seguían operando cinco fábricas textiles de propietarios ingleses, posiblemente más, ya que había varias casas (como la de Barrón y Forbes) que habían tomado posesión de fábricas en base a deudas no pagadas.

La inversión industrial no se limitó a la rama de textiles. Entre otras, los ingleses establecieron una cervecería y una fábrica de papel. Pero eran contadas las empresas. Además de las razones ya señaladas, incluyendo el fuerte atractivo de la especulación,¹⁸ los obstáculos al crecimiento industrial resultaban abrumadores: el sistema primitivo del transporte y sus altos costos, el regionalismo y las alcabalas —limitantes severos del mercado— así como la dependencia de la tecnología y los conocimientos extranjeros que hacían necesaria la importación tanto de maquinaria como de técnicos (operadores). También la falta de moneda circulante, la ausencia de bancos y una excesiva dependencia en el crédito mercantil desalentaban la inversión productiva.

Casi sorprendentemente, un objetivo constante del capital de las casas comerciales inglesas durante toda la época fue la minería. A pesar de los reveses sufridos en los años veinte y el

hecho de que seguía siendo una empresa muy arriesgada e imprevisible, a partir de los años treinta la mayoría de las casas británicas tenían acciones en varias empresas mineras. Según Walker, este interés tan difundido en adquirir acciones mineras no se explica tan fácilmente, ya que contradice las reglas según las cuales la inversión se daba en función de ganancias percibidas y tiempo que podría transcurrir. En el caso de los Martínez del Río, el autor concluye que sus inversiones en compañías mineras se debían al hecho de tener dinero disponible y sin compromisos, y no a una investigación cuidadosa de las oportunidades y probabilidades de rendimiento.¹⁹ En general, se consideraba que durante las primeras tres décadas de vida independiente, la minería era del dominio de los ingleses y los alemanes. Pero para finales de los años cuarenta se empieza a observar una nueva tendencia en la inversión minera. Por un lado, los especuladores o empresarios mexicanos con dinero disponible empezaron a mostrar más interés y llegó a predominar el capital mexicano en las nuevas compañías que se iban formando. Por otro lado, y sobre todo a partir de mediados de los años cincuenta, las casas inglesas vendieron sus acciones antes de retirarse del país.

Durante toda la época, de los años veinte hasta los cincuenta, la norma fue la diversificación de intereses tanto en el comercio como en la inversión. En el comercio, las casas procuraban siempre importar, junto a los predominantes textiles, una pequeña variedad de otros tipos de mercancías con el fin de protegerse contra un mercado deprimido. Igualmente, el tener inversiones en varios campos de actividad era una manera de protegerse de posibles pérdidas en alguna de las empresas. Invertir una suma grande en un solo negocio era considerado suicida.

La Casa de Barrón y Forbes aunque es poco típica tanto por el grado de riqueza alcanzado, como por el prolongado periodo en que se sostuvo con tanto éxito, muestra a qué extremos se podía llevar la diversificación. Como todas, empezó con el comercio (incluyendo el negocio de las perlas), llegando a tener un

control arrollador sobre el tráfico legal e ilegal de toda la costa del Pacífico. También como todas, ofrecía servicios bancarios, incluyendo préstamos al gobierno, pero de una forma aparentemente más astuta que otras firmas: pagaba los sueldos de los empleados aduanales y del ejército, endeudando al gobierno al mismo tiempo que obtenía la confianza y lealtad de los servidores públicos para sus propios fines. Los servicios de crédito al sector privado también le aportaron numerosas e importantes propiedades a la quiebra de sus clientes.

El interés de la casa en la industria empezó a finales de los años treinta con la fábrica "La Jauja". Poco después, Barrón se convirtió en socio de una compañía para deslindar y explotar tierras baldías, y adquirió los derechos de la mina de azogue de la Nueva Almadén en California (con lo que rompió el monopolio que tenía la Casa de Rothschild), estableciendo una compañía en San Francisco para su administración. Siguió la formación de la Sociedad Explotadora de Metales de Sonora. Para los años cincuenta tenía una plantación de azúcar y otras cuatro fábricas de textiles, y era uno de los socios principales en la Compañía Ferrocarrilera México-Veracruz. Fue nombrado agente para negociar la deuda interna y las Convenciones británica y española (lo cual significaba jugosas comisiones). Otras actividades constantes incluían la compra-venta de barcos y de bienes raíces. Pero para finales de los años sesenta la casa de Barrón era conocida sobre todo como una de las principales casas bancarias de México.

Pero no todos manejaban tan bien tal cantidad y diversidad de empresas. Una casa que se extendía demasiado en varias pequeñas inversiones, reducía en forma peligrosa la disponibilidad de capital líquido. Además, la inversión en pequeña escala frecuentemente predestinaba el negocio al fracaso, resultando poco rentable, por lo que, en general, la práctica no proporcionaba más que una protección disfrazada a corto o mediano plazo. Y una acumulación de fracasos menores podría a final de cuentas conducir a la bancarrota.

El final de una época

La época de las casas comerciales británicas en México fue de poca duración: cuatro décadas. Llegaron a principios de los años veinte y para principios de los sesenta quedaban muy pocas. En 1859 el Secretario de la Legación Británica escribía que el número de casas inglesas en la ciudad de México había disminuido en unos pocos años de veinte a cuatro, y que lo mismo sucedía en el resto del país (el cónsul francés en Tampico confirmaba la tendencia).²⁰ En 1863 quedaban tres casas de importación en la capital: Graham, Geaves y Compañía, Bates, Barton y Compañía (estas dos con filiales en Veracruz), y Nathaniel Davidson, agente de los banqueros Rothschild.²¹ De las casas inglesas que llegaron a México antes de los años cincuenta sólo quedaban, dos décadas después, la de Patricio Milmo en el norte, un tal Kelly en Mazatlán y posiblemente N. Davidson y los sucesores de Graham y Geaves (la casa de Barrón, conocida como casa banquera y no de importación, se liquida en 1892).

En la medida en que las casas inglesas se retiraban del país, el comercio externo y al mayoreo caía en manos de los alemanes. Sin embargo, éstos y otras casas extranjeras seguían comprando una buena parte de sus provisiones en Inglaterra, lo cual permitía que las manufacturas inglesas retuvieran todavía la mayor tajada, aunque decreciente, del mercado mexicano en las décadas de los sesenta y setenta. Pero su predominio cedía rápidamente ante la creciente penetración de los Estados Unidos. En 1876 la Gran Bretaña mantenía el 35% del comercio mexicano (importaciones) mientras que los Estados Unidos tenían el 25.8%. Cuatro años después estas proporciones eran del 38 y 39% respectivamente. Y para 1905, no sólo los Estados Unidos controlaba más del 50% del comercio externo mexicano, sino que las importaciones alemanas también habían aventajado a las inglesas.²²

Las bancarrotas de los años cincuenta —que inevitablemente arrastraron a decenas de casas menores hacia el mismo rumbo— pa-

recieron marcar el principio del final de una época. Sin embargo, sus causas inmediatas —la sobre-especulación— fueron hasta cierta medida ajenas al retiro de casas inglesas a partir de la segunda mitad de la década y de la decadencia de su preeminencia comercial. Estos sucesos fueron determinados por una combinación de factores, empezando porque la situación en México era lo suficientemente difícil como para que un buen número de casas optara por cerrar sus puertas. Durante la guerra civil, los dos gobiernos contendientes no cesaron en sus demandas simultáneas de dinero a través de los impuestos y los préstamos forzosos, en un momento en que el comercio estaba totalmente estancado. Tampoco dejó de contribuir el incumplimiento del gobierno en cuanto a sus deudas para que un número de casas se declararan insolventes. Puede ser que la ruptura de relaciones diplomáticas (por parte de Juárez, debido al reconocimiento británico otorgado al gobierno de Maximiliano), con el subsecuente retiro de la Legación, fuera el punto decisivo para otras casas, aunque en ese momento, 1867, quedaban ya muy pocas. Ciertamente, los comerciantes de la época culpaban a la ruptura, que duró diecisiete años, de la pérdida de su influencia. Sin embargo, las condiciones internas y la ruptura diplomática por sí solas tampoco definieron el final de una era; coadyuvaron a acelerar un proceso que ya era inminente.

Desde los años cuarenta había empezado a manifestarse una serie de tendencias y movimientos a escala mundial —como parte del proceso de transformación capitalista y cuyos efectos tardarían en llegar a México— que proporcionarían los factores determinantes. Las revoluciones en la comunicación y el transporte (telégrafo, ferrocarril, buques de vapor) y la evolución del desarrollo industrial hacia la etapa de producción de bienes de capital; una feroz competencia internacional por mercados y materias primas, y el surgimiento de los Estados Unidos y Alemania como poderes industriales, contribuyeron al reordenamiento de la organización mundial del comercio y a menguar rápidamente la posición de liderazgo

que había disfrutado la Gran Bretaña en lo financiero, comercial e industrial.

Por otro lado, era inevitable que México quedara inserto en la esfera de influencia de los Estados Unidos. Durante los primeros tres cuartos del siglo XIX las tremendas distancias y la total ineficacia del sistema de transporte (además de la desviación de los intereses norteamericanos hacia asuntos internos), limitaron severamente una interacción comercial más intensa. La introducción del ferrocarril transformaría enormemente el mercado mexicano y las relaciones entre los dos países. Las dos líneas que iban desde la ciudad de México hasta Ciudad Juárez y Nuevo Laredo, que funcionaban ya para los años ochenta, dieron a los Estados Unidos una ventaja comercial sobre sus competidores europeos.

La casa comercial inglesa quedó convertida en una institución del pasado. Con los servicios del telégrafo y los buques de vapor, las transacciones comerciales se aceleraron. Sólo se necesitaba una fracción del tiempo anteriormente utilizado, para completar el proceso desde el pedido inicial hasta el pago final. Permitía al manufacturero empezar a tratar directamente, a través de sus propios agentes, con los clientes de ultramar tanto para comprar materias primas como para vender productos acabados. Eliminaba riesgos y contribuyó a la desaparición o reducción del papel intermediario del comerciante y el sistema de consignación (sin embargo, es interesante mencionar que casas menores de otras nacionalidades, alemanas y francesas sobre todo, aprovecharon las mismas condiciones que destruyeron a las británicas). Al mismo tiempo, ante los avances del proceso industrial, las cantidades de capital necesarias para el establecimiento de una empresa eran cada vez mayores. La casa comercial estaba basada en la asociación de dos o tres personas (ocasionalmente cuatro o cinco), y no siempre todos aportaban. Así que como instrumento de inversión, este tipo de asociación no respondía ya a los requerimientos de capital de la industria moderna y llegó a ser suplida por las compañías de acciones.

En el balance final de las actividades de las casas comerciales británicas se ve una contribución poco significativa al desarrollo económico de México. Como agentes de un país industrial y económicamente adelantado, los comerciantes ingleses representaban un factor potencial de cambio, sin embargo, al conformarse a las circunstancias ofrecidas por el país, hicieron poco más que reforzar las tendencias que ya existían y alimentar el desorden político y financiero del periodo.

Desde el punto de vista de sus propios intereses, demostraron cierto grado de miopía. No hubo ningún intento de mejorar la infraestructura económica, lo cual hubiera contribuido en gran medida a facilitar el acceso a diversas regiones, unificar mercados y estimular la producción de materias primas. La escasa inversión en la industria manifestó pocos intentos de innovación, se emuló la preferencia de los empresarios nativos por la industria textil. La inversión minera posiblemente fue una excepción a contribuciones más bien negativas. Aunque ninguna empresa minera llegó a operar bien bajo el manejo y capital de los ingleses, se podría decir que al menos sentaron las bases técnicas para el futuro desarrollo de la minería. Sin embargo, al criticar a las casas comerciales de la época no hay que perder de vista el hecho de que las circunstancias excepcionalmente inestables del México post-independiente, así como el estado de la economía mundial, eran poco favorables. Faltaba el ímpetu que sería proporcionado por la segunda revolución industrial, para que la búsqueda de mercados y de materias primas alentara la inversión extranjera en gran escala y diera vigor al desarrollo económico de México. Mientras tanto, los comerciantes británicos llegaron a hacer dinero y con ese fin se ajustaron simplemente a las oportunidades disponibles.

Por otro lado, la extensa práctica del contrabando por parte de los británicos contribuyó a una mayor desintegración de las manufacturas locales y despojó al gobierno de una suma considerable de dinero proveniente de los ingresos aduanales. Esto, junto con la especulación, incrementaba el desorden financiero del

país. El gobierno se veía arrastrado a un círculo vicioso de pedir préstamos para pagar obligaciones ya contraídas. Los términos usureros impuestos por los agiotistas incrementaron la carga financiera, debilitaron la estructura fiscal, abrieron las puertas a la corrupción en todos los niveles y alimentaron la inestabili-

dad política. Finalmente, la incapacidad de México para pagar su deuda externa, junto con su desorden político, le dejaron expuesto a las presiones externas. El resultado fue, en más de una ocasión, el bloqueo naval y la invasión por parte de poderes extranjeros, en los cuales no estaba ausente la codicia territorial.

Notas

¹ J. Dougherty, "México, manzana de discordia entre Gran Bretaña y Estados Unidos" en *Historia Mexicana*, vol. XIX, núm. 2, oct.-dic. 1969, p. 161; J. R. Rodríguez, *El nacimiento de Hispanoamérica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1980, pp. 121-149.

² D.C.M. Platt, *Finance, Trade and Politics in British Foreign Policy, 1815-1876*, Oxford, Clarendon Press, 1968, p. 315; R. K. Lacerte, "Great Britain and Mexico in the Age of Juarez, 1854-1876", tesis, Case Western University, USA, 1971, p. 9.

³ J. E. Rodríguez, *op. cit.*, p. 121.

⁴ J. E. Rodríguez, *op. cit.*, p. 145.

⁵ J. Z. Vázquez, "Los primeros tropiezos" en D. Cosío Villegas, *Historia General de México*, vol. II, México, El Colegio de México, 1976, p. 740; J. E. Rodríguez, *op. cit.*, pp. 147-148. Dos hechos fueron cruciales para eliminar las últimas dudas del Parlamento inglés y conceder el reconocimiento: la ejecución de Iturbide y la impaciencia de Canning ante la actitud de España hacia sus excolonias. Ver también Parliamentary Papers, 1824: "Extract of a Memorandum of a Conference between the Prince de Polignac and Mr. Canning", 9 de octubre, 1823, p. 641.

⁶ Ver J. E. Rodríguez, *op. cit.*, pp. 183-184; R. K. Lacerte, *op. cit.*, p. 12; Vázquez, *op. cit.*, p. 740; y B. Von Mentz et al., *Los pioneros del imperialismo alemán en México*, México, Casa Chata, 1982, p. 298.

⁷ J. Bazant, *Historia de la deuda exterior de México, 1823-1846*, México, El Colegio de México, 1968, p. 40. México recibió unos 14 millones de pesos de dos contratos que sumaban un valor nominal de 32 millones.

⁸ L. Jenks, *The Migration of British Capital to 1875*, London, Nelson's University Paperbacks, 1938, p. 47.

⁹ Había otros factores. Por ejemplo, en México la producción sobre todo agrícola para la exportación resultaba incosteable debido a las enormes dificultades de transporte y almacenamiento.

¹⁰ Foreign Office (F.O.) 50/28. C. Dashwood, cónsul en Jalapa, a G. Canning, 20 de agosto de 1826, p. 82.

¹¹ N. Cox, *The First Hundred Years, British Industry and Commerce in Mexico, 1821-1921*, México, Instituto Anglo-mexicano de Cultura, s.f.

¹² Stein and Stein, *The Colonial Heritage of Latin America. Essays on Economic Dependence and Perspective*, New York, 1978, p. 153.

¹³ R. Greenhill, "Merchants and the Latin American Trades: an Introduction" en D.C.M. Platt, *Business Imperialism, 1840-1930*, Oxford, Clarendon Press, 1977, p. 183.

¹⁴ D. Walker, "Kinship, Business and Politics: the Martínez del Río Family in Mexico, 1824-1864", tesis, University of Chicago, 1981.

¹⁵ Ver B. Tenenbaum, *México en la época de los agiotistas, 1821-1857*, México, Fondo de Cultura Económica, 1985; C. Cardoso et al., *La formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX*, México, Siglo XXI, 1981.

¹⁶ D. Walker, *op. cit.*, pp. 246, 248, 365, 368.

¹⁷ G. Thomson, "Economy and Society in Puebla de Los Angeles, 1800-1850", tesis, Oxford, 1978, pp. 17-18, 27-28.

¹⁸ Cuando en los años cincuenta la especulación dejó de ser menos redituable, creció de nuevo la inversión en la industria.

¹⁹ D. Walker, *op. cit.*, p. 221.

²⁰ F. O. 50/333. Mathew, "Report on the State of Trade and Industry in Mexico", 20 de julio de 1859, p. 346; Farré, cónsul francés en Tampico, 28 de febrero de 1859, citado en L. Díaz, *Versión francesa de México: informes económicos, 1851-1867*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1974, p. 246.

²¹ F. O. 50/377. Gifford a Wyke, 17 de septiembre de 1863, p. 84.

²² D.C.M. Platt, *Latin America and British Trade, 1806-1914*, London, Adam and Charles Ltd., 1972, p. 152; A. Tischendorf, *Great Britain and Mexico in the Era of Porfirio Díaz*, Duke University Press, North Carolina, 1961, pp. 128-129.

