

TOMO 1

MÉXICO

CONTEMPORÁNEO 1808-2014

LA ECONOMÍA

Dirección General

Alicia Hernández Chávez

Coordinador

Marcello Carmagnani

OPORTUNIDADES ECONÓMICAS Y DIVERSIDAD PRODUCTIVA EN MÉXICO, 1821-1871

Mario Contreras Valdez y Antonio Ibarra

NUEVOS CAUCES ECONÓMICOS Y VIEJOS PROBLEMAS

La imagen sombría de una economía devastada como consecuencia de los costos de la Independencia ha nublado la mirada sobre la primera mitad del siglo XIX mexicano, desde los argumentos de los contemporáneos, por interesados motivos políticos, hasta las “mediciones” macroeconómicas de los nuevos historiadores del crecimiento económico. ¿Qué los identifica? Básicamente tres tipos de conjeturas y conclusiones: primero, que la cruenta y prolongada lucha que derivó de la revolución de Hidalgo derrumbó la organización económica tardocolonial, segmentando el mercado y rompiendo los lazos entre sectores rentables de la economía colonial, y el crecimiento económico; segundo, que el efecto depredador de la lucha política en la renta nacional y la “descapitalización” de la economía, acusado por los mecanismos de transferencia de riqueza, produjo una disminución en el stock de capital disponible para la recuperación del crecimiento; tercero, que el colapso de la fiscalidad tardocolonial y los tropiezos de una nueva fiscalidad republicana empobrecieron el Estado y desarticularon las rentas públicas, fortaleciendo a los gobiernos regionales en detrimento de los ingresos del gobierno federal, alejándolo de cualquier protagonismo en la recuperación de la economía nacional.

Las mediciones sobre dicho proceso, de desigual calidad testimonial y dudosa integridad cuantitativa, conspiran en contra de una fiel recons-

trucción de los ciclos de la economía en la “decadencia”, que sólo durante el porfiriato habrá de revertirse pero ya con un desfase significativo respecto a las economías atlánticas, confirmando el diagnóstico del atraso. Empero, las mediciones per cápita y los obstáculos institucionales advertidos resultan tan intangibles como falseables los datos fiscales y las “estimaciones” contemporáneas sobre el tamaño y la evolución de la economía mexicana. ¿Qué camino tomar, después de tres décadas de debate sobre un mismo esquema y con insuperables carencias documentales? Aunque se ha avanzado poco, tanto en el enfoque como en las mediciones, afortunadamente estudios recientes, ya referidos algunos de ellos por Marichal (2010) y otros por Sánchez (2010), han impuesto otro orden de discusión destacando la continuidad de ciertos procesos de crecimiento regional y la emergencia de nuevos complejos productivos que “empujaron” a las economías regionales.

La producción minera no se derrumbó (Pérez, 1993) y su acuñación en casas regionales supuso más un efecto de aliento económico que de contracción a la circulación interior de mercancías se benefició de la apertura de nuevos canales de exportación y puertos de cabotaje, al tiempo legal e ilegal, que rompieron el control orbital de las rentas regionales en la capital federal (Trujillo, 2013). Por último, los impulsos a la agricultura comercial, que resultaron de la lenta pero persistente “pequeña” urbanización en el centro-norte —frente al estancamiento de las grandes ciudades del centro—, abrieron un nuevo esquema de competencia y rentabilidad regional (Del Río, 2010).

Ello da cuenta, también, de un nuevo ciclo productivo en ramos de la economía mexicana como el papelero, el textil algodonoero, el minero industrial y sus nuevos mercados. Se trata del arranque de una primera etapa de la economía mexicana donde nuevas cadenas productivas alentarán una primera experiencia de “sustitución de importaciones” y ampliación de la plataforma de exportación, y de relocalización espacial, mediante la cual se modificó el tradicional centro único de la economía y surgieron otros polos de crecimiento a escala regional.

En este marco, las iniciativas de actores locales y agentes económicos regionales son testimonio de un momento y de un costo de oportunidad para negocios y empresas que, aunque enfrentaron adversidades institucionales, desregulación monopólica y nuevos términos de competencia, merecen refrendar el microanálisis ante el agotamiento del macroanálisis.

¿La economía prosperó o prolongó su decadencia? La duda sigue en pie. En este ensayo nos proponemos examinar lo que los agentes económicos afrontaron, en distintos contextos regionales y frente a escenarios institucionales divergentes, para reemprender la lectura de los procesos macroeconómicos con mayor perspicacia y menor confianza en mediciones precarias.

Durante la primera mitad del siglo XIX, la economía mexicana experimentó cambios graduales pero significativos, que se debieron a la participación de nuevos agentes económicos, al desarrollo de nuevas formas de asociación y a los movimientos de capital en las regiones de México.

La actividad empresarial fue sensible al nuevo contexto, desarrollando una agencia económica que promovió cambios favorables a los negocios privados, redujo el margen de incertidumbre y aprovechó oportunidades que resultaron del modelo de Estado liberal, o en ocasiones de su ineficiencia, en ciertas áreas de la economía. Aunque hubo tropiezos y empresas colapsadas, el aprendizaje llevó a un nuevo modelo de gestión empresarial que lo mismo apostó por la regeneración de antiguas actividades económicas, lucrativas aun en el contexto tardocolonial, como por nuevos esquemas de organización en actividades económicas tradicionales como la minería, la agroindustria y el comercio.

La asimilación de esos cambios dependió de una red de intereses económicos y de las acciones y expectativas de quienes formaban parte de ella. Destacó en esos años un reducido número de familias que concentraban la riqueza, que tuvieron mayor información e influencia, y que se transformaron en agentes económicos exitosos una vez que descifraron las señales estratégicas de la nueva realidad política y de una economía que, al abrirse al mercado internacional, configuró un nuevo escenario de competencia bajo reglas institucionales modificadas durante la primera década de la nueva nación.

Otro factor que impulsó la reactivación económica, y que fue a la vez indicador de esos cambios graduales, fue la inversión extranjera directa, entendida como el flujo de ahorro externo que se invirtió en sectores tradicionalmente rentables, como la minería, a través de compañías asociadas a mineros locales. El decreto que les abrió la puerta, suscrito en octubre de 1823 por un triunvirato de transición, integrado por Guadalupe Victoria, Nicolás Bravo y Pedro Celestino Negrete, expresaba la

prioridad de dichas inversiones: éstas deberían orientarse a la rehabilitación de minas consideradas activas, necesitadas de obras de desagüe, reparación de tiros o edificación de instalaciones para el beneficio de metales. Años más tarde, en julio de 1842, se extendió el privilegio del denuncia y explotación de minas para extranjeros, en tanto demostraran haber restaurado algún yacimiento abandonado.

Favorecidas las nuevas inversiones por el reciente marco institucional, el flujo del capital británico se canalizó hacia ocho empresas que iniciaron sus operaciones en los distritos mineros de los estados de Guanajuato, Zacatecas, Michoacán, Jalisco y el nuevo estado de México (Parrá y Riguzzi, 2008). En esta cuarta entidad, al noreste, se localizaba el boscoso distrito minero de Real del Monte y, por contraste, al oriente, los valles fértiles de Cuernavaca, Yautepec y Cuautla, donde florecieron las plantaciones de caña y la rentabilidad favoreció las inversiones en ingenios azucareros.

La suma estimada de estas inversiones mineras privadas superó los 12.5 millones de pesos para 1824 y tendió a crecer en los siguientes cinco años para acercarse a los 20 millones. La cantidad invertida por los británicos, así como el efecto multiplicador que produjo en las economías regionales principalmente en la zona central de México asociadas a la producción, imprimió un inmediato dinamismo a los distritos mineros y las comarcas aledañas: ése fue su verdadero alcance inmediato (Gutiérrez, 2000; Ortiz, 1999).

Los beneficios multiplicadores de las inversiones británicas, siguiendo testimonios de la época, se expresaron en la reactivación de la economía de las haciendas y ranchos que proveyeron directamente a las minas de los insumos necesarios, y favorecieron también el empleo en los pueblos próximos. Tan pronto la Compañía Real del Monte comenzó sus operaciones en 1825, en las cercanías de la ciudad de Pachuca y a cien kilómetros de distancia al noroeste de la Ciudad de México, se activó la demanda de insumos y bienes de consumo: la madera, el carbón, los granos y forrajes, entre otros, fueron provistos desde las haciendas y ranchos próximos, como San Juan Hueyepan, Zoquital y San Javier. La sal, el azogue, la pólvora, el acero, las manufacturas de fibra vegetal y el cuero llegaron de otros rincones lejanos.

A las minas y haciendas de beneficio de Guanajuato, favorecidas también con esas inversiones, llegaron cotidianamente diversos productos agropecuarios desde las haciendas más o menos cercanas; ése fue el caso

de El Copal, una hacienda cercana a Irapuato, Guanajuato, y administrada por la familia Pérez Gálvez.

En ese dinamismo económico, propietarios de haciendas y ranchos reinvirtieron parte de sus ganancias, apreciando sus propiedades y también ampliando su infraestructura, lo que les posicionaba mejor en ese mercado. Brading (1988), en su reconocido estudio sobre las haciendas y ranchos del Bajío leonés entre 1700 y 1860, documentó cómo en las haciendas Otates y Cerrogordo, del estado de Guanajuato, ampliaron el área de cultivo en la década de 1830 entre un 30 y un 40% respecto a la extensión cultivada medio siglo atrás, gracias a inversiones en infraestructura de riego en terrenos de pastizales, así como a la roturación de montes para convertirlos en terrenos de labranza. En consecuencia, el precio de dichos terrenos aumentó según Brading en términos generales hasta en un 50%. Una situación semejante se registraba simultáneamente en el estado de Michoacán, como señala Chowning (1998).

En el distrito minero de Veta Grande, en Zacatecas, la financiación británica a través de la United Mexican Company favoreció el alza en la producción de plata entre 1815 y 1830, reactivando la demanda de insumos, que fueron provistos —excepto el azogue y los instrumentos de hierro—, desde comarcas aledañas al distrito o bien cercanas al estado de Zacatecas. De ese modo, como ocurrió durante los años postreros del virreinato, el ganado mular, caballar y vacuno de las haciendas y ranchos zacatecanos, como el de Saltillo, se encaminó de nuevo a ese distrito minero. De igual manera ocurría con casi todo el cuero de la matanza, en tanto que las sogas y la sal llegaban de San Luis Potosí (Mentz, 2000).

Si bien el financiamiento de las compañías mineras inglesas se dirigió a los distritos mineros tradicionales, no obstante su disminuida rentabilidad, en otras localidades menos conocidas y remotas, como Cosalá, en Sinaloa, se descubrieron y explotaron yacimientos de plata, con recursos propios, desde 1816 y su bonanza perduró hasta la década de 1830. Entre los años de 1829 y 1831 la riqueza minera producida llegó al millón de pesos, tal como señala Lizárraga (1999). Estos polos distantes de la minería tradicional detonaron, también, transformaciones económicas locales expresadas en el fortalecimiento de la agricultura comercial y en los movimientos de población, que habilitaron amplios espacios agrícolas.

La minería mantuvo la misma centralidad que había tenido entre las actividades económicas en el período virreinal tardío, aunque estancada

durante la guerra de independencia pronto mostró su recuperación en el decenio de 1830. Los productos mineros, fundamentalmente la plata y el oro, crecieron, marcando una tendencia al conjunto de la economía de exportación y favoreciendo la liquidez internacional de las importaciones mexicanas, como puede apreciarse en la gráfica 1.

Esta recuperación de la riqueza minera se expresó en un ciclo largo de rendimientos crecientes, que favoreció directamente a los capitales comerciales que tuvieron su asiento en ciudades provinciales, con un activo comercio regional y de larga distancia.

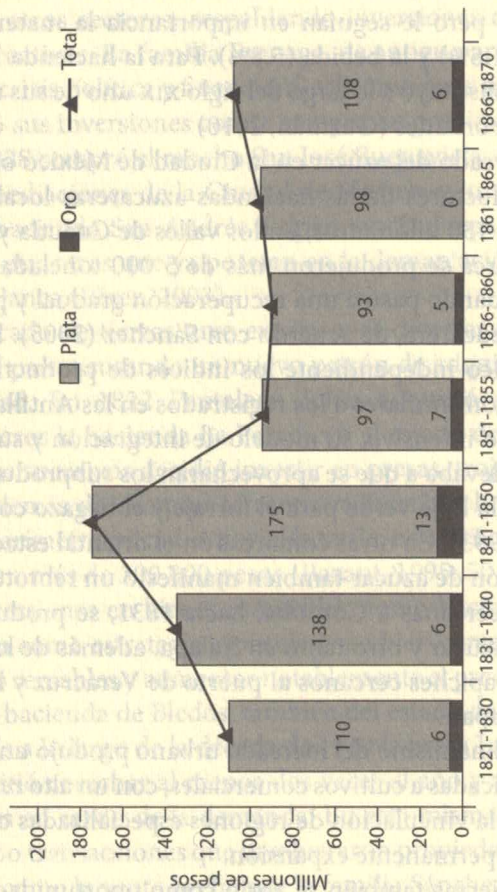
En los primeros años de vida republicana, gracias a los cambios institucionales que promovieron figuras asociativas, nuevas firmas comerciales dirigidas por mexicanos y extranjeros se expandieron con nuevos patrones cooperativos a través de sociedades por acciones, dando cabida a migraciones de capital de Suramérica a nichos de inversión en regiones prósperas, contiguas a las nuevas rutas del comercio marítimo y bien posicionadas en el mercado interno. Así, por ejemplo, la migración de comerciantes de Guayaquil, Panamá y Lima tuvo por destino Guadalajara, con residencia estacional en la pequeña ciudad de Tepic, cercana al tradicional puerto de San Blas, que habría de jugar un relevante papel en la nueva configuración del comercio transpacífico. Algunos de ellos, de manera inmediata hicieron crecer sus capitales con base en el crédito y la intermediación comercial, como los casos de Pedro Juan de Olazarre, Manuel de Luna y Ventura Martínez, entre otros (Olveda, 1991). Ello contribuyó, asimismo, a un repunte de la agricultura comercial como área de inversión rentable, dada la expansión de la demanda urbana estimulada por la migración.

A principios del siglo XIX la ciudad de Guadalajara era un mercado importante para los grandes propietarios productores de maíz, trigo y frijol, quienes, en respuesta a la demanda, decidieron aumentar las áreas cultivadas: la del maíz casi se duplicó y la del trigo aumentó cuatro veces, en ambos casos en relación a los primeros años del siglo XIX, según Lindley (1987). En tanto que a la ciudad de Puebla, en la década de 1830, llegaba la harina producida en su fértil entorno agrario para el consumo cotidiano de los rentables molinos de la familia Furlong Malpica, considerados, como señala Gamboa (2005), “los más grandes introductores de harina a la ciudad”.

A la Ciudad de México, con poco más de 150 000 habitantes, entraban por las garitas o casetas de Peralvillo, Santiago, Piedad, La Viga, San

GRÁFICA 1

Valor de la producción de plata y oro en México, 1821-1870



FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público; Administration des Manuales et Médailles, Rapport du Ministre des Finances, Imprimerie Nationales, Paris, 1906 y 1916. Del archivo Flores Clair con la elaboración de Erika Márques y Marcos Ortiz.

Cosme, Candelaria y San Lázaro, una canasta de productos regionales de consumo masivo, como pulque, azúcar o carbón, traídos por una tupida red de vías pluviales y terrestres de haciendas y pueblos periféricos. La cantidad de alimentos que llegaban a la capital del país era significativa; éstos constituían el 31.9% de las mercancías introducidas para la década de 1830, pero le seguían en importancia la materia prima (23.2%), la ropa (11.6%) y la bebida (5.8%). Para la hacienda La Gavia, la capital del país constituyó a lo largo del siglo XIX uno de sus mercados regulares y más importantes (Guzmán, 2010)

El dinámico mercado del azúcar en la Ciudad de México ofreció incentivos a los productores de las haciendas azucareras localizadas al sur, distantes 100 y 150 kilómetros, en los valles de Cuautla y Cuernavaca: en esta comarca se produjeron más de 5 000 toneladas anuales entre 1821 y 1832, dando paso a una recuperación gradual y persistente de la industria azucarera, de acuerdo con Sánchez (2005). En la fase temprana del México independiente los índices de productividad en esas haciendas fueron similares a los registrados en las Antillas, lo cual resultaba del trabajo intensivo, su modelo de integración y su eficiente organización, que llevaba a que se aprovecharan los subproductos de la caña, por ejemplo, la hoja verde para el forraje y el bagazo como combustible (Huerta, 1993). En otras comarcas en el oriental estado de Veracruz, la producción de azúcar también manifestó un rebrote productivo: en las fincas cercanas a Córdoba, hacia 1831, se producían casi 15 000 arrobas de azúcar y otro tanto en Xalapa, además de la refinada en los ingenios y trapiches cercanos al puerto de Veracruz y las tierras bajas de Cosamaloapan.

En conjunto, el dinamismo del mercado urbano produjo una recuperación de áreas dedicadas a cultivos comerciales, con un alto rendimiento, lo que permitió la vinculación de regiones especializadas con sectores de demanda en permanente expansión.

El mercado de tierras también se abrió como oportunidad para los nuevos inversionistas, debido al contexto de recuperación económica, que en cada entidad cobraba rasgos particulares. En el estado de Michoacán, como ha mostrado Chowning (1999), el cambio de propietarios de haciendas y ranchos durante las tempranas décadas de 1820 y 1830 respondió a tres elementos concurrentes: primero, se simplificó el marco legal para el cambio de propiedad de tierras; segundo, los precios de bienes agrícolas como el maíz y el azúcar, entre otros, tendieron a

aumentar como consecuencia de la menor producción que resultó de la depresión de años anteriores; y tercero, la tendencia a la disminución de los salarios deprimió los costos de producción, mejorando el margen neto de beneficio.

En este contexto, la rentabilidad de las empresas agrícolas atrajo capitales de otros sectores, respaldando inversiones o multiplicando la cartera de activos. La familia Fagoaga, de antiguo arraigo minero, para sortear la crisis política y financiera, así como para proteger su fortuna, diversificó sus inversiones con la compra de predios de interés comercial. En 1828 compró el rancho San José Buenavista, situado en Tacuba, en las inmediaciones de la Ciudad de México, y un año más tarde adquirió la hacienda San Andrés Tulpan, en Tlalnepantla, con la que se sumaba a otras tres que ya poseían en la demarcación: San Mateo, Lechería y Blanca (Pérez, 2003).

El mercado de tierras tuvo expresiones diversas en otras tantas regiones del país, acusando un nuevo patrón de adquisición, inversión y rentabilidad. En 1822 Pantaleón Ipiña adquirió por poco más de 121 000 pesos la hacienda La Parada en el estado de San Luis Potosí, y en los años sucesivos decidió invertir en presas, trojes y una fábrica de mezcal, además de comprar terrenos vecinos que llevaron a la ampliación del perímetro inicial. Años más tarde, en 1843, esta hacienda ya se cotizaría en más de 300 000 pesos (Bazant, 1995: 50-55).

Las inversiones en bienes inmuebles, como haciendas y ranchos, se destinaron como estrategia especulativa o bien con el propósito de volverlas más rentables y aumentar notablemente el precio de las propiedades. En la hacienda de Bledos, también del estado de San Luis Potosí, se construiría a lo largo de la década de 1840 la presa La Providencia, obra que permitió cosechar al menos dos veces al año y ampliar la variedad de cultivos en razón de la demanda. En esta misma región del centro-norte, hubo transacciones que involucraron propiedades territoriales no menores, como la venta hecha por la familia Sánchez Navarro, en 1848, de sus propiedades locales en 80 000 pesos a Leonardo Zuloaga y Juan Ignacio Jiménez (Fujigaki, 2001: 115).

En otros casos, el endeudamiento de grandes propietarios de tierras forzó a la cesión de haciendas con alto valor unitario, tomadas en prenda y más tarde puestas en el mercado por sus propios acreedores. Así, en septiembre de 1825, se registró una de las transacciones de mayor valor inmobiliario al saldarse con ella deudas por 700 000 pesos, precio en que

se valoraron las haciendas de Patos, Parras y Bonanza, que habían pertenecido a distintas generaciones de la familia Aguayo y Álamo, y pasaron a poder de sus acreedores, Baring Hermanos & Cia. y Staples & Cia.

La activación del mercado inmobiliario también se reflejaba en los frecuentes cambios de titularidad en una misma propiedad. Así, puede mencionarse el caso de la hacienda Nuestra Señora de la Asunción, en el Valle de Chalco, al oriente de la Ciudad de México: originalmente adquirida por María de la Luz Nava, en 1830, fue vendida doce años después a Ignacio Montes de Oca, quien de inmediato la traspasó a Mariano Riva Palacio; éste la conservaría por algunos años, rompiendo el esquema de inmovilismo en el latifundio. En ese mismo valle, el rico comerciante y financiero Manuel Escandón compró en 1842 la hacienda La Compañía para venderla al año siguiente a Agüero, González y Cia., cuya empresa habría de explotarla comercialmente con éxito (Tortolero, 1995).

Estos indicios nos llevan a considerar, en primera instancia, el protagonismo de la inversión extranjera en la reactivación de sectores económicos tradicionales pero cruciales para el crecimiento, como la minería, encauzando la reactivación de complejos agropecuarios ligados a la demanda minera, lo que produjo un efecto multiplicador en las economías regionales especializadas en la producción de los bienes intermedios y/o bienes-salarios que requerían. A su vez, la recuperación de los enlaces mercantiles entre comarcas productoras de alimentos y los mercados urbanos tejió vínculos virtuosos con la revalorización de tierras, la rehabilitación de obras de infraestructura, la recuperación de agroindustrias orientadas a la demanda alimentaria —como las del azúcar y sus derivados, y la de la bebida más popular de la época, el pulque—, así como la activación de terrenos para cosechar granos y la cría de ganado para consumo. El efecto de una mayor producción agropecuaria comercial sobre el mercado de tierras, incentivado por los cambios institucionales en los derechos de propiedad, dinamizó la segmentación de viejos latifundios y la transferencia de propiedades, vía deudas e hipotecas, a nuevos empresarios agrícolas interesados en rentabilizar haciendas y ranchos para competir en el mercado urbano de alimentos.

El dinamismo de la inversión privada —nacional y extranjera— contrastaba con la ausencia de inversión pública directa, debido al contexto de fragilidad de las finanzas estatales y a la repulsión social por la política de monopolios heredada del gobierno virreinal. Por ejemplo, los negocios de viejos estancos, como el aguardiente o tabaco, cayeron en la

esfera privada, mientras el interés público estaba puesto en la búsqueda de un modelo de fiscalización que promoviera la iniciativa particular y generara recursos fiscales concomitantes.

Específicamente, en el caso del monopolio del tabaco la política de desincorporación del estanco tropezó con las dificultades de una baja recaudación fiscal, que impidió renunciar a esta fuente de ingreso, ya que si bien en mayo de 1829 se decretó la desaparición de dicho monopolio para favorecer la competencia entre regiones productoras, no fue sino hasta el mes de mayo de 1833 cuando se tomó la decisión de firmar la ley de extinción del monopolio público por el gobierno de Valentín Gómez Farías. Desde entonces y hasta 1856, la siembra, la cosecha y la comercialización del tabaco oscilaron entre la libertad total y las concesiones a empresarios acreedores del Estado mexicano.

Durante la Primera República Federal, el sistema tributario vigente no logró recuperar los niveles de recaudación de las finanzas públicas, que se fragmentaron en las entidades federativas, encargadas de cobrar los impuestos directos, así como por concepto de alcabalas, derechos sobre la producción minera, circulación de moneda, papel sellado o venta de cigarros, entre otros derechos. Por su parte, el gobierno federal, como ha mostrado Marcello Carmagnani en su estudio clásico *El federalismo liberal mexicano*, carecía de una soberanía fiscal sobre el territorio que lo limitaba al cobro de impuestos sobre importaciones y exportaciones, la producción y venta de tabaco en rama, la amonedación de plata, algunos ingresos menores derivados de los monopolios de la sal, correos, lotería, así como de aquellos que provinieran de la venta o arrendamiento de los bienes de la nación.

Los ingresos de la federación resultaron insuficientes para resolver la tijera financiera de una baja recaudación y crecientes gastos, acudiendo a la figura del "contingente", derivada del pacto fiscal confederalista, que consistía en una aportación de los estados de acuerdo con su riqueza poblacional y productiva. También se echó mano del crédito externo, pero como es bien sabido el gobierno pronto incumplió sus compromisos abriendo un largo ciclo de bloqueo financiero internacional. Agentes locales tomaron garantías de los derechos fiscales para apalancar sus créditos, obteniendo así grandes beneficios del costo de oportunidad derivado de la desastrosa condición fiscal y crediticia del gobierno.

En 1827, ante la crisis de las finanzas públicas, el gobierno mexicano decretó la moratoria del pago de la deuda externa, cancelando fuentes

de financiamiento externo —algo que, por distintas razones, se mantendría en las siguientes cuatro décadas— y secundariamente, inhibiendo las inversiones privadas sin garantía. Con ello, el riesgo financiero creció para inversiones aunque, paradójicamente, los beneficios de prestar al gobierno en un contexto de incertidumbre se multiplicaron escandalosamente; el gobierno federal se ató las manos para desempeñarse como un agente financiero confiable y redujo sus fuentes de financiamiento a la tributación interna.

TENTATIVAS DE DESPEGUE, FRACASOS Y TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL

Los mexicanos llegaron a la guerra contra Estados Unidos, en 1847, en medio de grandes desacuerdos políticos nacionales y una multitud de acuerdos económicos particulares. Dicho de otra forma, los primeros 25 años transcurrieron entre la inestabilidad política, al tiempo que operaron con ganancias no pocas empresas y se activaron proyectos económicos de alcance: la vida política nacional se veía desarreglada pero la microeconomía marchaba bien; en términos generales este periodo fue aprovechado por ciertos actores económicos que tomaron las ventajas derivadas de una época de transición institucional.

Durante el primer cuarto del siglo de la vida independiente ciertamente fracasaron, con resonancia, algunos proyectos económicos y quebraron empresas asociativas y familiares. Estos resultados, lejos de responder mecánicamente a la inestabilidad política, en sus distintas manifestaciones, los concebimos como consecuencia de arreglos institucionales efímeros y conductas especulativas no sancionadas.

En este nuevo aprendizaje empresarial hubo errores técnicos y de gestión de riesgos en condiciones de competencia, como no conservar cierto nivel de liquidez o sobreendeudarse con acreedores del país. No se ignora que en esos resultados cooperó la debilidad institucional, que hacía costoso el cumplimiento de contratos y volvía inciertos los medios y procesos de pagos.

En el proceso temprano de constitución de una gestión empresarial distinta, la cooperación entre empresas y la gestión pública no se resolvió virtuosamente, como lo demostraron las iniciativas en la construcción de infraestructura ferroviaria. Si bien se aprobó tempranamente el

primer proyecto, el 22 de agosto de 1837, en favor del veracruzano Francisco Arrillaga, la concesión federal no prosperó y su realización efectiva debió esperar más de tres décadas. Por su parte, la política de colonización tropezó con obstáculos institucionales que la hicieron fracasar, como ocurriría con el proyecto del barón Alejandro de Grox, aprobado por las autoridades mexicanas en 1843, que consistía en llevar mil familias belgas, alemanas y suizas a colonizar el feraz territorio del estado de Tamaulipas. En su caso, la política de fomento mediante tentativas de financiación de manufacturas no prosperó, así como tampoco los proyectos bancarios como el caso temprano, en 1829, de constituir un banco local para la ciudad de Aguascalientes, en el centro del país.

Por su cuenta, algunas empresas que abrieron con inversiones significativas se desmoronaron, como la Compañía Real del Monte y la productora de seda: Compañía Michoacana para el Fomento de la Seda; también quebraron algunos talleres artesanales en ciudades populosas como Guadalajara y otras más pequeñas como Tepic. Aunque algunos empresarios del Antiguo Régimen prosperaron, sobrevino la ruina de familias tradicionales que perdieron parte de su fortuna, como los Castaños, de Tepic y Guadalajara, los Carrillo y Cano, del valle de Apam, o los Yermo, que sufrieron quebrantos en sus haciendas azucareras de las tierras bajas de Cuernavaca.

En el conjunto económico nacional, destaca el contrapunto de vitalidad y recursos de casas comerciales que tenían representación en Europa, Asia y América. En su contexto, eran verdaderos emporios y sofisticadas organizaciones que hacían posible que llegaran las más variadas mercancías a los puertos mexicanos, tanto bienes de consumo como máquinas, herramientas e insumos provenientes de Liverpool, El Havre, Marsella, Nueva York, Nueva Orleans, La Habana, Cantón, Panamá, Valparaíso o El Callao.

El papel de esas casas comerciales cobró relevancia en el creciente comercio de importación, ya que de poco más de 10.5 millones de pesos que alcanzó en 1825, creció a más de 13 millones en 1827 y con una señalada tendencia a aumentar con la participación de Estados Unidos. Además, contribuía a favor de su competitividad que fueran intermediarios comerciales reconocidos y no pocas veces, apoyados por las autoridades de los países donde tenían su casa matriz, ya fuera mediante instrumentos jurídicos, como los tratados de comercio y navegación, entre los que cabe destacar el tratado británico-mexicano de amistad,

comercio y navegación firmado en diciembre de 1826 y ratificado un año después, o bien directamente a sus agentes, que se desempeñaron, simultáneamente, como cónsules o vicecónsules en las localidades donde hacían negocios.

Esas casas comerciales cumplieron un papel relevante al organizar el embarque para sus matrices europeas desde puertos mexicanos, tanto de la plata y el oro, que retribuían las importaciones, hasta colorantes, como de la cochinilla y el palo de tinte o las maderas preciosas. Asimismo, impulsaron el comercio de cabotaje de cacao, azúcar, vainilla, tabaco, aguardiente, pieles, rebozos o henequén en hilo y rama, entre otras producciones regionales especializadas.

El despegue de la economía mexicana en aquel momento no podría concebirse sin la producción de textiles, particularmente de algodón, ya que constituyó el eje de la política de fomento que impulsó Lucas Alamán, a través del primer banco de desarrollo del país: el Banco de Avío. Conformado en 1830, con una dotación de fondos públicos cercana al millón de pesos, se propuso ser la palanca que impulsara el proceso industrial en la manufactura, financiando la mecanización del proceso de producción y modernizando sus fuentes de energía. Su impacto fue atenuado, empero, por los fracasos empresariales y la falta de consistencia entre la política arancelaria, marcadamente proteccionista, y la de fomento, que incentivaba la importación de maquinaria y, ocasionalmente, de insumos, así como por la tenaz competencia de los pequeños talleres artesanales que hasta entonces habían sobrevivido en casi todas las ciudades medias y grandes del país.

Al final de las operaciones del banco, en 1843, en el país operaban 47 fábricas textiles y la mayoría de ellas en el centro y oriente de México abrieron sus puertas con financiamiento privado. Dos años después eran 52, pero tres décadas más tarde, se censaban 97 en todo el país. El capital privado había encontrado un nicho de rentabilidad en este sector, gracias al impulso originario de la más relevante —aunque limitada— inversión pública en desarrollo industrial.

Este primer ciclo de impulso manufacturero, en torno a la década de 1830, que promovió la construcción de fábricas textiles se extendió desde el oriente y el centro del país hacia el occidente de México, en donde se constituyó una especie de nuevo corredor textil, dos se edificaron cercanas a Tepic: Jauja, en 1835, y Bellavista, en 1838. Las manufacturas textiles se multiplicaron en San Miguel Horcasitas, en el estado de Sono-

ra, en 1839; en los suburbios de Guadalajara en 1840; y luego en Matatlán y Culiacán durante la siguiente década.

En el norte también hubo iniciativas para construir fábricas textiles. La primera de la que se tiene noticia en Durango ocurrió en 1837, cuando empezó a construirse El Tunal en un pueblo localizado a “dos leguas escasas de Durango y al sur”. Dicha manufactura operaría a partir de enero de 1841, después de concretar inversiones en distintas obras y de importar de Estados Unidos el equipo y la maquinaria, que sería, como señala Ramírez: “movida por el río del Tunal conduciéndose sus aguas por una acequia de media legua de longitud, abierta en la falda del cerro, hasta llegar a la espalda del edificio principal” (Ramírez, 2002: 232).

Debemos subrayar dos hechos relevantes sobre la desigual trayectoria económica en las décadas de 1830 y 1840: en primer lugar, la indudable expansión y el dinamismo de la manufactura textil en México, centralizados y con un cierto grado de mecanización; en segundo, el patrón de financiación que dio continuidad al inicial impulso del crédito público y se realizó con recursos privados, como expresión definida de la orientación que cobró la inversión de excedentes de capital, en ausencia de instituciones bancarias formales en aquellos años. Este flujo de financiamiento privado fue esencial y mayoritario, porque superó en más de veinte veces al que provino del erario público, además de que cubrió un mayor territorio, de pequeños y medianos mercados de consumo, en relación al impacto que en ese sentido tuvo el Banco de Avío, limitado en la disposición de sus recursos y que sólo se concretaron en algunas localidades del centro del país.

La escala de inversión privada en este tipo de factorías varió notablemente. Una de las de mayor valor fue La Magdalena, localizada en la Ciudad de México y propiedad de los hermanos Garay, que empezó a operar en 1843 con una inversión de 1 millón 200 mil pesos. Otra empresa, llamada Hércules, con valor cercano al millón de pesos, localizada en Querétaro y propiedad de Cayetano Rubio es un buen ejemplo de lo reseñado. La inversión promedio de capital fijo en las fábricas textiles pudo haber alcanzado alrededor de los 300 mil pesos. De acuerdo con el estudio *Colección de artículos del siglo XIX sobre alzamientos de prohibiciones. Valuación de la industria algodonera de la República*, publicado en 1851, consideraba que una cantidad adicional equivalente al 50% de la inversión en capital fijo debía presupuestarse para destinar al “capital móvil” que se requería para comprar la materia prima, principalmente

algodón, además de insumos y “carros, bestias de tiro, numerario para rayas y gastos”.

Los inversionistas debieron soportar sus decisiones en otros cálculos elementales, como estimar que las ganancias superarían, con los riesgos aceptables, la tasa de interés vigente de entonces, que oscilaba entre el 6 y el 12% anual, según lo expresaban los contratos notariales firmados. Por lo tanto, una inversión de medio millón de pesos en una fábrica textil debía ofrecer a los propietarios ganancias que superaran el 10% del desembolso, o sea 50 mil pesos al año: sólo en ese caso se aceptaría como un negocio rentable.

Existe información para la década de 1840 sobre las ganancias obtenidas en las fábricas textiles, que iban desde el 7% de la factoría de Cololapan y el 9.3% de Hércules hasta el 35% de La Magdalena. La rentabilidad tenía en ocasiones una trayectoria oscilante, como en la fábrica de Miraflores, donde se registraron pérdidas después del primer año de entrar en operación, pero cuatro años más tarde, en 1844, ya había ganancias del 10.2%, y en 1845, del 19.4%. La factoría Patriotismo, de Puebla, incurrió en pérdidas a mediados del siglo, pero después se recuperó y mantuvo un nivel de producción rentable. Esta tendencia pudo deberse a varias razones: al aumento de precios de los insumos y materias primas, motivada por la escasez y el control sobre el algodón, y a la pérdida de clientes por la competencia, a los costos resultantes de penetrar en un mercado relativamente monopolizado, o a los efectos de algún desastre natural o epidemia, como ocurriría con el cólera que se extendió por todo el país en 1833. Ciertas fábricas textiles generaron pérdidas durante años, pero mantuvieron su actividad porque de ese modo protegían la comercialización de importaciones fraudulentas de tejidos, de bajo costo y gran demanda, como pudo saber el propio Lucas Alamán en relación con la fábrica de Jauja, en el distrito de Tepic.

El mercado de dinero, en ausencia de instituciones bancarias formales, no escapó con criterios de asignación basados en el prestigio, los lazos familiares, de amistad y compadrazgo. Con contactos sociales, se obtenían préstamos con cierta facilidad y se pactaba pagar intereses promedios para la época, aunque en este tipo de transacciones sí había algunas reservas, entre ellas que el crédito se canalizara hacia actividades de la esfera productiva en las que se considerara que no había grandes riesgos. Si el prestamista consideraba riesgosa la operación, los intereses pactados se incrementaban. Estos intereses eran altos cuando el

prestatario era el gobierno o cuando el crédito se destinaba al consumo o al gasto suntuario, caso habitual entre aquellas familias que hacían ostentación de una riqueza que ya no poseían, pero retenían aún activos como tierras y fincas. El mercado de dinero estaba a horcajadas entre el viejo sistema de valores y el nuevo esquema financiero de capital riesgo.

EL DESASTRE QUE MARCÓ UN GIRO: LA GUERRA CON ESTADOS UNIDOS

La guerra entre México y Estados Unidos (1846-1848) fue tan intensa como corta, pero no corrosiva para las empresas privadas. Acaso detuvo, momentáneamente, el comercio en puertos como Veracruz y Mazatlán, pero el flujo de inversiones —que inicialmente repusieron la pérdida de capital, y que más tarde lo ampliarían, incrementando su participación en la economía mexicana— se vio favorecido. No se dispone de información concluyente que acredite que en esa coyuntura se destruyeran unidades económicas como fábricas, minas o haciendas, o que se inhabilitaran caminos y puentes: el desastre militar y la sucesiva rendición disminuyó los costos físicos y pecuniarios de una guerra perdida, pero dejó heridas de larga cicatrización en la clase política y en la sociedad mexicana.

En esos años, inversionistas extranjeros operaban en territorio mexicano sin complicaciones: así actuaron, por ejemplo, los alemanes, que consolidaron sus intereses en México mediante el control de “un tercio de todo el comercio exterior”. Ejemplo de esta presencia es la firma Herman Sues, que vendía joyas, ferretería, relojes, juguetes y mercería, entre otras mercancías. También, la casa Melchers, que, desde Mazatlán, se expandió a partir de 1846 por el occidente de México aprovechando la intermediación y el desembarco de mercancías, cuyo valor osciló entre uno y cuatro millones de pesos. Los accionistas de Drusina & Cia., que se formó en 1847 con un capital de 110 mil pesos, dos años después se dedicaban activamente al comercio y operaban como prestamistas. Y si bien está documentado que la empresa llegó a estar en problemas financieros, como prestataria de la firma Jecker, Torre & Cia., la guerra no afectó directamente a su gestión como banquero informal.

Precisamente en esta década, el empresario Bernardo Sáyago compró fincas e invirtió en una factoría textil cerca de Xalapa, en el estado de

Veracruz. Los problemas que afrontó ciertamente no fueron menores: en 1846 hipotecó su hacienda San Roque, pero gracias a este crédito resolvió sus apremiantes problemas financieros. Más tarde, en 1849, contrató otro préstamo que avaló con su fábrica textil La Libertad, sin que ello significara su quiebra, y continuó vinculado a los intereses económicos de Veracruz. En el estado de Querétaro, las compras de fincas continuaron incluso en ciudades donde los enfrentamientos militares fueron más severos que en el resto del territorio nacional. Cayetano Rubio, quizá confiado en sus relaciones con el poder, compró allí en 1849, por 300 mil pesos, la hacienda Buena Esperanza, que contaba con las tierras más feraces de la región, condición que le permitió recuperar el capital invertido sin dificultades.

Analizada la actividad empresarial con una perspectiva más amplia, por ejemplo desde el conjunto de las fábricas textiles, se puede afirmar que la mayoría de ellas continuaron su ritmo de trabajo en función de la capacidad instalada y la organización de producción. De acuerdo con la información oficial, proporcionada por la Dirección General de Industria Nacional en 1845 y la Secretaría de Fomento en 1854, las factorías La Magdalena, localizada en San Ángel, al sur de la Ciudad de México, Constanca, en Puebla, Cocolpan, en Veracruz, y Hércules, en Querétaro, no disminuyeron sus consumos de algodón ni la utilización de husos: la primera, con 3 462; la segunda, con 7 680; la tercera, con 10 336, y la cuarta, finalmente, con 7 500. En el país, entre las décadas de 1840 y 1850, el número de husos creció notablemente hasta alcanzar una cantidad que rondaba los 130 mil.

La firma del Tratado de Guadalupe Hidalgo que, en febrero de 1848, dio fin a la guerra entre México y Estados Unidos a cambio de la mitad del territorio mexicano, tuvo agudas implicaciones políticas y económicas que provocaron intensos debates acerca del futuro inmediato de la economía y, específicamente, de los necesarios cambios que debían instrumentarse en la política económica. En efecto, las nuevas circunstancias no podían obviarse y cimbraron moralmente a la generación de políticos liberales y conservadores que, apenas un cuarto de siglo antes, se había propuesto reconstruir la economía y edificar una nación nueva. En una carta que José María Lafragua (1987: 56-57) dirigiera a Manuel de la Peña y Peña, presidente de la Suprema Corte de Justicia, señalaba con elocuencia: "Nada puede endulzar la amargura de nuestra situación con [pérdida de la mitad del territorio, pero se preguntaba...] ¿qué ha sido

California y Nuevo México durante trescientos años bajo el dominio español y 27 bajo el nuestro?”, y concluía lamentándose sobre el abandono en el que se tuvieron esos territorios, hecho que “probaba que culpables ha[bía]n sido padres e hijos”.

En ese contexto, la prensa expresó una idea dominante que cobró la fuerza de una decepción nacional: era imposible “progresar con inestabilidad”. En *El Monitor Republicano* se planteaba, como lo recupera Palti (1998: 200 y 206) que “el huracán de las revoluciones [hace] absolutamente imposible que las naciones prosperen”. En sus páginas, el diario *El Siglo XIX* se preguntaba: “¿En dónde, pues, están los benéficos resultados de esa independencia? Compárese el año de 1810, que tan tristes recuerdos excitan en el ánimo de los liberales, con el de 1849, en que vivimos, y dígasenos francamente si tal comparación es favorable a la era llamada de la libertad y del progreso”. Algunos empresarios, con sus propios fines y justificaciones, se acercaron a esta opinión, como Manuel Escandón, quien refirió en el folleto de su autoría *Breve exposición al público sobre el negocio del camino de fierro entre Veracruz y México*, publicado en 1859, que la “discordia civil” dificultaba la construcción de la obra del ferrocarril que se proponía comunicar los dos océanos e impedía “el esfuerzo que desarrollaban empresarios, el gobierno y los mexicanos”, aunque exhortaba a entender las ventajas de la ubicación del país entre Europa y Asia, para el comercio transoceánico, así como las ventajosas consecuencias económicas que para México representaba la construcción de dicha vía férrea.

Frente a esta nueva situación, la clase política estaba obligada a responder la pregunta: ¿cómo reconstituir la economía pública y a la vez alentar un empresariado que hiciese crecer la economía privada? Para los políticos conservadores era preciso decidir sobre la amortización de la deuda, que en 1846 se había duplicado respecto a la de veinte años atrás, y restablecer impuestos que no afectasen a la propiedad. Los políticos liberales, en cambio, propusieron un programa de recuperación de la economía que dejaba a la libre iniciativa la producción y creaba mecanismos de financiamiento gubernamental, protegiendo el mercado interno con aranceles y ordenando las competencias territoriales.

El secretario de Hacienda, Mariano Riva Palacio, no titubeaba entonces al afirmar que era la situación más difícil por la que había atravesado la República y exigía que se modificara la política de Estado sobre recaudación y gasto público. Precisamente uno de los mayores daños que había ocasionado la guerra estaba en el corazón de los instrumentos de la

política económica de las autoridades mexicanas: las finanzas públicas. En esa coyuntura, con las aduanas controladas por los estadounidenses, resultó difícil el cobro de impuestos al comercio internacional, por lo que los comerciantes optaron por la ilegalidad para evadir derechos de importación. Y, ante la escasez de recursos públicos, hubo que cambiar la política impositiva, modificando su orientación proteccionista y cobrando mayores impuestos a la industria textil, postura que habría de mantenerse en la siguiente década.

La posición de los liberales era realista y políticamente pertinente, en la medida en que sintonizaba con la trayectoria económica previa y con los intereses del empresariado más activo. Probablemente, para algunos moderados, se habría entendido que los desastres de la guerra debían quedar atrás y apreciaron en la coyuntura la oportunidad de plantear nuevos proyectos, como crear un Banco Nacional con fondos eclesiásticos. La iniciativa no prosperó, pero ya acusaba la intención de aprovechar la experiencia financiera y las fuentes de capital de la Iglesia para generar el crédito público y regular la financiación privada.

Al final, se impuso de nueva cuenta la articulación entre hombres de negocios con oportunos vínculos políticos y las penurias del gobierno, como lo destaca el caso de Ewen Mackintosh, quien participó en las negociaciones que concluyeron con la firma del Tratado de Guadalupe Hidalgo (1848) y que habría de obtener el arrendamiento del estanco de tabaco junto con las familias Escandón, Béistegui y Bringas, dueñas de grandes fortunas amasadas sobre la base de la "virtuosa combinación" del comercio y las relaciones políticas. Fueron estas tres familias las que compraron, en 1849, la empresa Minas de Real del Monte, de la que recibieron como accionistas altas utilidades, al contrario de lo que prevaleció en la anterior Compañía Real del Monte.

Otro caso fue el de Jean Baptiste Jecker, quien desde 1844 participó en la firma Tomás de la Torre, Jecker & Cia. Con sus socios continuó en el comercio al mismo tiempo que cultivando vínculos políticos mediante préstamos, como el otorgado a Manuel Rincón, entonces gobernador del departamento de México, a fin de facilitar sus negocios privados. Dos años más tarde, en pleno conflicto internacional, esta compañía celebró contratos con el gobierno mexicano para abastecer de víveres, vestuario, armamento y demás efectos necesarios para el sostenimiento de las tropas asentadas en las Californias. Después de la guerra, la firma comercial sostuvo sus operaciones en el noroeste mexicano, especial-

mente entre Mazatlán y San Francisco, en California, embarcando azogue, algodón, carbón y una amplia canasta de mercancías de consumo. Gracias a este nexo, no tardaría en firmar contratos comerciales con compañías situadas en China, y en 1853 sus socios estaban arraigados en el puerto de Mazatlán con la filial Torre, Knight & Cia. En el momento de la disolución de la compañía Jecker, Torre & Cia., en 1855, Jecker había apalancado sus intereses comerciales en varias fincas rurales, donde invirtió varios cientos de miles de pesos, situadas en los valles más fértiles circundantes de la Ciudad de México, como Yautepec y Cuautla, al sur, y Lerma e Ixtlahuaca, al noroeste.

Los grupos políticos también encontraron rentables arreglos con los empresarios. Excepcionalmente provechoso para los exportadores de plata, en calidad de socios de casas de comercio, fue el arriendo de las casas regionales de moneda, oficinas y talleres que se encargaron de recibir metales de particulares y amonedar localmente la plata —dada la inseguridad que desde 1811 produjo la revolución de Hidalgo, descentralizándose de la Ciudad de México—. En 1842 la firma Manning & Marshall ya había recibido una concesión para acuñar moneda en la ceca de Zacatecas y, poco más tarde, la Compañía Anglo-Mexicana arrendó por una década la casa de moneda de Guanajuato, en tanto que Antonio Pescador lo hizo con la de Durango. Mientras tanto, en Culiacán, capital del estado de Sinaloa, la casa de moneda empezó a operar en 1846 para acuñar el metal previamente acopiado en las minas dispersas en las estribaciones de la Sierra Madre Occidental, como lo haría más tarde la de Hermosillo, en Sonora, desde 1852.

La apertura de estas cecas, que se añadían a una docena abiertas durante la Guerra de Independencia, fue un reflejo de la multiplicación de los circuitos de circulación de la plata y su asociación con los puertos regionales de exportación.

En los primeros años de la década de 1850, el país alcanzaría el nivel de producción de plata que tuvo antes del comienzo de la revolución de Independencia. ¿Para qué acuñar moneda si la economía se encontraba estancada? La respuesta, aparentemente obvia, admite dos posibles vertientes de explicación: la primera, para proporcionar el circulante requerido en el comercio internacional, que salía del país de manera legal o mediante contrabando; la segunda, para resolver las transacciones domésticas de larga distancia, especular con deuda pública y privada, así como atenuar riesgos en un contexto de adversidad.

Un elemento que cobró relevancia para la economía mexicana, toda vez que se mantenía dinámica la producción de las comarcas cercanas a los distritos mineros, fue el hecho de que en la fase de recuperación de la producción minera, antes de 1850, el precio internacional de la plata se mantuvo favorable a los productores, y la economía mexicana encontró buenos términos de intercambio en su apertura externa, favoreciendo la reactivación interna. La estabilidad del valor de la plata incentivó su exportación, favoreció los términos de intercambio en la economía mundial y mantuvo estable el tipo de cambio fundado en las exportaciones metálicas. Por ello, si se establece la relación entre el aumento de la productividad minera, la estabilidad de valores en los mercados internacionales y la plataforma de exportación, se puede advertir que no había razones para dejar de exportar plata y competir con manufacturas. El modelo de industrialización, por lo tanto, dependió de la dinámica de la demanda interna y de las estrategias de inversión, riesgo y rentabilidad de los agentes locales: con sus limitaciones, la economía creció y siguió el curso de cauces posibles antes que deseables, en un espectro de decisiones de corto plazo.

Las regiones del país que se beneficiaron con el saldo de la guerra, ya firmado el Tratado de Guadalupe Hidalgo y una vez que la frontera se desplazó al sur, tuvieron en Monterrey su centro orbital y a una red de pequeñas poblaciones dispersas, ahora integradas a una frontera a la que llegaron las rutas comerciales del mercado, lícito e ilícito, del sureste de Estados Unidos. Ese semidesértico espacio del centro-norte de México se revaluó, al tiempo que se instalaron aduanas y se reactivaron los distritos mineros de Parral, Santa Bárbara y San Francisco del Oro. Por los márgenes del río Nazas, en la comarca lagunera, el cultivo del algodón, destinado a nuevas fábricas locales, habría de expandirse hasta conformar el principal complejo agrícola algodonero del norte de México y el sur de Estados Unidos, acusadamente durante la Guerra de Secesión estadounidense.

Con la súbita transformación del espacio agrícola, minero e industrial del centro-norte del país llegaron inmigrantes, se multiplicaron los arrendatarios y se consolidaron las grandes fortunas familiares de la ulterior prosperidad porfiriana, como las de los Terrazas en Chihuahua, los Madero en Coahuila, y los Garza y Hernández en Nuevo León, que no sólo extendieron sus propiedades en tierras, sino que se introdujeron en el comercio, la minería, los transportes y la agroindustria. Las regio-

nes norteañas participarían, entonces, a lo largo de una amplia franja fronteriza, de un mercado binacional, apartándose de la trayectoria de las economías tradicionales del centro y sur de México.

ESTADO Y ECONOMÍA EN LA ERA LIBERAL

Un lustro después de ratificado el Tratado de Guadalupe Hidalgo, el Ejecutivo Federal tomó decisiones fundamentales en materia de política de fomento económico, dando un giro doctrinario e institucional a la relación entre Estado y empresariado. Con la creación de la Secretaría de Fomento, en 1853, se procuró incidir en la orientación de la economía, a partir de una serie de diagnósticos sectoriales y regionales que daban cuenta del potencial productivo del país, pero también de sus limitaciones. Esta nueva entidad pública implicó un reacomodo en la estructura de gobierno y una decidida participación en la gestión del modelo de crecimiento económico. Había antecedentes relevantes en este propósito: en septiembre de 1842, fue creada la Dirección de Industria Nacional, que atendería el “estado de la industria” y serviría de enlace con las Juntas de Industria Departamentales, que, a su vez, promovían actividades productivas a nivel local. En 1846 estas oficinas se integraron a la Dirección de Colonización e Industria, incorporándose precisamente a la Secretaría de Fomento.

Las autoridades también favorecieron campos específicos de la educación productiva con mayores apoyos financieros, fincando en esa vía otro incentivo al crecimiento de la economía. En 1853 con un presupuesto de 20 mil pesos se apoyaba el funcionamiento de la Escuela Nacional de Agricultura, con una matrícula de casi cuarenta alumnos, de la que se esperaba egresarán “administradores instruidos” y “mayordomos inteligentes”. Poco después esa asignación anual mejoró a más de 33 mil pesos.

En esa dirección fue importante otro factor: la revolución de Ayutla de 1854, que condujo a un gobierno liberal a llamar a un Congreso Constituyente, al efecto de establecer un nuevo pacto institucional entre actores políticos y agentes económicos. En la espera de un nuevo acuerdo constitutivo de la nación, fueron promulgadas leyes que reorientaron la sociedad y la economía mexicana: entre ellas cabe destacar las de libertad de imprenta y supresión de los fueros. Se procuraría también la modernización de la agricultura y el comercio, ya no sólo de la industria

ra, la tierra y el agua. Uno de los impactos más directos de esa ley llegó a los bienes inmuebles urbanos en manos muertas, y la oportunidad de acceder al patrimonio inmobiliario de corporaciones, civiles y religiosas constituyó un negocio de oportuna rentabilidad.

En 1856 Francisco Somera compró “veinte casas con arreglo a las leyes de desamortización, con un valor de \$102 180 [localizadas] al sur de la Alameda” de la Ciudad de México. Somera, que para entonces ya poseía ranchos en lugares tan distantes como el distrito de Magdalena, en Sonora, y Otumba, en el Estado de México, no dejó pasar la oportunidad de incursionar en el mercado inmobiliario de la capital del país. También Rafael Martínez de la Torre aprovechó esa coyuntura política y en 1856 amplió sus predios rurales comprando la hacienda ganadera San Francisco Javier Chopulco, en Tehuacán, Puebla, que hasta entonces pertenecía al convento de los Carmelitas Descalzos. Martínez de la Torre también contaba con intereses variados, entre otros, como accionista de la Compañía Real del Monte.

El mercado de tierras reaccionó positivamente a las nuevas medidas institucionales, que incentivaban la inversión en la agricultura y la agroindustria con nuevas tierras dedicadas a la siembra de algodón, tabaco, caña de azúcar, café y henequén, productos demandados en el mercado nacional e internacional. Fue el comienzo de una nueva fase en la economía mexicana, volcada hacia el mercado exterior y a la que se sumó la explotación de recursos maderables y la expansión de la economía de plantación.

En el sur de Veracruz la explotación de maderas preciosas siguió la misma tendencia de años atrás, ya que si bien en 1849 se exportaron 713 toneladas de caoba, en 1854 esta cantidad se quintuplicó, con 6 804 toneladas. Esta madera se envió en 88 barcos de diferente bandera: alemana, noruega, sueca e italiana. Estados Unidos fue otro mercado importante, ya que en 1856 salieron hacia ese país 3 945 toneladas y en 1859 se contabilizaron hasta 9 658 (Zarauz, 2003). La demanda de exportaciones madereras produjo, en puertos como Minatitlán, en el golfo de México, que se beneficiaran regionalmente agentes secundarios con el tráfico de cabotaje.

Durante las décadas de 1840 y 1850 la explotación del palo de tinte fue continua, y su exportación a través de Puerto del Carmen permitió dinamizar la declinante economía de Campeche. Durante esos años, la creciente demanda de las fábricas textiles francesas, inglesas y esta-

dounidenses se advirtió en la curva de exportaciones del colorante: en 1845 se exportaban 460 mil quintales de palo de tinte, en 1852 esta cantidad creció hasta 485 mil quintales, y en 1854 hasta 565 mil, mientras que para 1855 ya sumaban 703 mil quintales y en 1857 se alcanzó un máximo de 748 mil.

Al mediar el siglo XIX había nuevos mecanismos para impulsar la economía mexicana, sobre la base de tres factores: el liberalismo como pacto institucional, la empresa privada como agente privilegiado del mercado y la intervención acotada del Estado mexicano. En esos años, el presupuesto público se convirtió en un instrumento del Estado para generar infraestructura y ofrecer a los ciudadanos bienes y servicios públicos, mejorar las comunicaciones nacionales y fomentar la producción.

CULTIVOS COMERCIALES Y NUEVA PLATAFORMA DE EXPORTACIÓN

Los inversionistas que decidieron construir fábricas textiles lo hicieron pensando en el largo plazo, con el propósito de permanecer en sus negocios e insertos en una red familiar y social. Pese al contexto de inestabilidad social y política que privaba en el país, decidieron arriesgar sus recursos e iniciar proyectos productivos. Las décadas de 1850 y 1860 no fueron sustancialmente distintas en términos de inestabilidad, pero en el terreno económico se registraron cambios significativos. Uno de ellos fue la participación más activa del Estado mexicano en la economía, lo que llevó adelante con proyectos, financiación y estudios realizados desde la Secretaría de Fomento. En 1861 se propuso apoyar la construcción del ferrocarril México-Coyoacán, en la que programó la inversión de 200 mil pesos. Años después, restaurada la República, el gobierno apoyó financieramente los primeros trabajos de reconstrucción del muelle del puerto de Veracruz, así como la obra ferroviaria entre esta ciudad y México. Cabe señalar que en septiembre de 1869 fue inaugurado el tramo de México a Puebla por el presidente Benito Juárez. Además, en esos años se subvencionó la actividad de líneas de vapores que conectaban puertos mexicanos con otros en Europa, Estados Unidos y América Latina.

Los gobernantes mexicanos llevaron adelante cambios económicos que pretendían la mejora de la infraestructura económica y un nuevo

diseño institucional. Para llegar a esos cambios, se precisaba una reforma hacendística que permitiera obtener mayores ingresos y que, a la vez, eliminara los impuestos que obstaculizaban la “riqueza pública” y garantizara una mejor administración de los recursos estatales y el acceso al crédito externo. Así lo entendió en enero de 1868 Matías Romero cuando asumió el cargo de secretario de Hacienda, después de su experiencia laboral en la legación mexicana en Washington, desde donde había sido testigo, a lo largo de siete años, de las transformaciones económicas que se habían operado en Estados Unidos.

Desde las primeras semanas de 1868 y hasta entrado 1869, Matías Romero diseñó, con todo detalle, el mayor proyecto hacendístico para la transformación del país en su nuevo momento republicano. Las propuestas recaudatorias, pensadas en el marco de una reforma de la Hacienda Pública, pretendían ampliar la base gravable y por lo tanto los ingresos, aspiraban a que ya no se concentrarían en el cobro del impuesto al comercio exterior. Se eliminarían también impuestos que obstaculizaban el comercio interno, como la alcabala y algunos que gravaban la minería, al tiempo que se aprobaban otros nuevos, como el del timbre o el que afectaba a las propiedades territoriales no explotadas con el fin de aumentar la superficie cultivada y, en consecuencia, la producción agrícola.

Al mismo tiempo, Romero orientó sus esfuerzos hacia otro asunto importante: el arreglo de la deuda pública a partir de bases equitativas, y propuso comenzar a pagar los intereses y esperar un tiempo a que las condiciones financieras del país mejoraran para amortizar paulatinamente el capital. Hasta entonces, las negociaciones del gobierno mexicano en materia de deuda externa se habían desarrollado en varias direcciones con los acreedores internacionales: a través del gobierno español se atendía la “deuda española”; a través del británico para solucionar la “deuda de Londres” o “deuda inglesa”.

Las propuestas hacendísticas del secretario Matías Romero, formuladas en 1869, no prosperaron por falta de una acción fundada en acuerdos políticos entre representantes del Poder Ejecutivo Federal y el Congreso mexicano. Fue en la siguiente década cuando algunas de las medidas hacendísticas consideradas por Romero se concretaron, con algunas correcciones o ampliaciones. Así, la Ley del Timbre se aprobó el 28 de marzo de 1876. La recaudación de este impuesto pronto fue superior a la del que sustituía, el viejo derecho del “papel sellado”, debido a que respondía a una nueva concepción fiscal y tenía un alcance mayor,

pues gravaba pólizas de seguros, cheques, billetes de lotería y de bancos. Más tarde, ya afirmado el régimen porfiriano, el impuesto alcabalariorio dejó de cobrarse y pudo llegarse a un arreglo de la deuda con los acreedores internacionales. Cabe agregar que, no obstante estos cambios fiscales, la estructura impositiva no se modificó y los impuestos indirectos continuaron superando la recaudación de los directos.

Durante la República Restaurada las autoridades mexicanas intervinieron cada vez más en la economía, procurando que sus iniciativas económicas influyeran, como en los años anteriores, en las expectativas de inversión de los empresarios. Entre los cambios productivos más significativos registrados a partir de ese momento, cabe subrayar la producción minera, que llegó a los 17.5 millones de pesos anuales en medio de una tendencia ascendente, la mejoría de las ventas en los mercados internacionales, así como los cambios productivos que lograron la expansión de los cultivos de demanda industrial en México y para la exportación: algodón, agave y henequén. Otro grupo de cultivos, como el café, la caña de azúcar y el tabaco, se posicionaron mejor en los mercados nacionales e internacionales porque la demanda creció y sus precios mejoraron, marcando una tendencia que se venía acusando décadas antes.

Los precios de los granos básicos, en cambio, siguieron una tendencia errática. En Querétaro, una de las entidades graneras más importantes del país, los años de buenas cosechas y precios bajos eran seguidos por años de malas cosechas y precios altos, que fueron aprovechados para especular por haciendas que habían resultado favorecidas, como Juriquilla y San Juanico, que invirtieron en infraestructura de riego, trojes, corrales y caminos.

La siembra del maíz tendió a disminuir en las haciendas localizadas al oriente de la Ciudad de México cuando sus propietarios encontraron mejores ganancias en el trigo. Hacia 1865 se enviaban del Estado de México a la capital del país 60 mil cargas de trigo por cosecha, dada la creciente demanda de harina de trigo por las panaderías locales.

El agave, en sus distintas variedades, fue uno de los cultivos que promovió la agroindustria de bebidas, que lo empleaba en licores destilados como el tequila y fermentados como el pulque. En su caso, la caña de azúcar se cultivó intensivamente para el destilado de aguardiente. Los datos disponibles apuntan a que la producción de tequila creció a partir de la mitad del siglo XIX en los estados de Jalisco, Guanajuato, Zacatecas

y San Luis Potosí, pero fue en el primero de ellos donde arraigaría su producción para abastecer un mercado que alcanzaba el noroeste y centro-norte del país, incluso Nuevo México y California. En este esplendor se consolidarían las fortunas de las familias Cuervo y Sauza, a la vez que se preparaba el auge que se vivió en los años del porfiriato.

La expansión del pulque, por su parte, respondió al aumento de la demanda en la Ciudad de México y a la accesibilidad de este mercado tras la construcción de las primeras líneas férreas que conectaban la capital del país con las haciendas pulqueras localizadas en sus inmediaciones, al norte y noreste. En esos años, el número de haciendas pulqueras próximas a la capital se duplicó hasta alcanzar 278, multiplicando su valor casi cinco veces entre 1857 y 1870, al pasar de 2 millones 700 mil pesos a 10 millones de pesos.

La caña de azúcar, el aguardiente y el alcohol tuvieron una época no menos dorada que el agave, realidad reflejada en las grandes plantaciones de los litorales y las tierras templadas del país. En ese año, en el estado de Veracruz se producían 1 150 toneladas de azúcar al año y en el estado de Michoacán se llegaba a las 200 000 arrobas. En Jalisco se sembraba caña de azúcar para procesarla después en ingenios azucareros y trapiches localizados en puntos estratégicos de la entidad. La producción de azúcar, en realidad, no se limitó a los estados de clima húmedo y caluroso, también en Nuevo León se producía azúcar y piloncillo, motivados por las ganancias derivadas de los aumentos de los precios del azúcar y de su demanda en el sur de Estados Unidos.

Entre las comarcas productoras de azúcar, fue al sur de la Ciudad de México, en los distritos de Cuernavaca, Yautepec, Tetecala y Jonacatepec, en donde se concentraron las mayores inversiones. En la entidad también se consiguió introducir variedades que, como la “criolla”, se adaptaban mejor a terrenos ya empobrecidos, pero resistentes a los cambios del clima y algunas con altos rendimientos, como la “habanera” y la “cristalina”.

El aumento en la demanda del henequén fue capaz de beneficiar a la economía de la península de Yucatán, constituyéndose en el principal productor y exportador de esta fibra en el mundo. No fue una casualidad, ya que el gobierno local había hecho esfuerzos por impulsar el cultivo y procesamiento de la fibra. El mismo Congreso yucateco, en 1852, ofreció premiar con 2 000 pesos a quien consiguiera desarrollar una máquina desfibadora adecuada a las condiciones de la industria local.

Desde entonces, y en los siguientes 16 años, se registraron formalmente ocho máquinas distintas para lograr tal fin (Zamora, 1999).

Empero, cuando se apreció en Estados Unidos que la fibra del henequén era más flexible y resistente que otras similares utilizadas para el embarque de granos y otras mercancías, en la década de 1860, crecieron la demanda y el precio, que pasó de cinco a once reales la arroba. Este círculo virtuoso se mantuvo durante décadas para la península yucateca, y como consecuencia el área de cultivo se extendió espectacularmente, multiplicándose por doce entre los años 1860 y 1876: de 2 600 a 32 mil hectáreas. Contribuyó a ello, en forma poderosa, el crédito otorgado por estadounidenses demandantes de la fibra y en alguna medida la creación de un banco local que tuvo, propósito como prestar a los artesanos, comerciantes e industriales pequeños y medianos. Cabe decir que la inversión promedio que se requería en una hacienda henequenera era menor, hasta en un tercio, a la que se exigía para hacer operativa una fábrica textil, que llegaba al medio millón de pesos.

Nunca se alcanzaría de nuevo ese nivel de crecimiento en la superficie sembrada de henequén, pues en los mejores años del porfiriato este rubro creció en cinco veces, teniendo como centro geográfico el centro y norte de la península de Yucatán. Los hacendados peninsulares hicieron frente a desafíos enormes impuestos por el mercado, pero entendieron las oportunidades e invirtieron masivamente en la mecanización de la producción del henequén. Así, entre 1869 y 1881 aumentó el número de máquinas de vapor raspadoras de 150 a 899. En ese lapso fue la máquina desfibradora de José Esteban Solís la que más se perfeccionó en las haciendas, alcanzando rendimientos óptimos en la producción.

Con la mecanización del proceso productivo fue posible abastecer el creciente mercado internacional. En 1875 ya se estarían enviando 5 709 toneladas al mercado de Estados Unidos y dos años después esta cantidad casi se duplicó. El caso del cultivo, producción y comercialización del henequén muestra cómo en algunas regiones la economía se articuló virtuosamente al mercado y cómo los inversionistas de entonces no esperaron los grandes cambios institucionales en la economía mexicana para invertir, sino que abonaron las condiciones para que la economía regional alcanzara un crecimiento sostenido soportado por la demanda internacional y el consumo interno.

Incluso, se produjo una rehabilitación de viejas empresas, como la fábrica textil La Aurora, que había padecido la inestabilidad política y

social de la región, para resurgir en 1865 abasteciendo el mercado local. En esos años, en medio del despegue henequenero, las comunicaciones mejoraron cuando se puso en operación el telégrafo con el apoyo de las autoridades del Segundo Imperio (1864-1867). Fue precisamente entonces cuando creció la necesidad de un nuevo puerto para la exportación de henequén: Sisal sería desplazado por el puerto de Progreso, más cercano a Mérida. El dinamismo de las siguientes décadas comenzaría cuando se construyó la vía férrea que conectaría a la ciudad de Mérida, capital de Yucatán, con su puerto de exportación.

El algodón, por su parte, fue otro de los cultivos industriales favorecidos por los precios domésticos, debido a la mayor demanda de las fábricas textiles y a la prohibición de su importación, combinado con las cíclicas adversidades climáticas. La respuesta de los productores fue la apertura de nuevos terrenos para su cultivo, mediante la tala de bosques y la sustitución de otros cultivos.

Hacia la década de 1860 la entidad en la que se producía la mayor cantidad de algodón era Veracruz, en donde once cantones cosechaban hasta 10 mil pacas. Con los años, el algodón comenzó a sembrarse en varias entidades del país: en Michoacán, donde poco se cosechaba en 1850. La producción alcanzaría más de cuatro millones de libras en ramados, dos décadas más tarde. En el estado de Chihuahua no se registraban cosechas de algodón a mediados de siglo, pero en 1880 su producción llegó a los diez millones de libras anuales. En las costas de Guerrero se produjo el mejor algodón del país, y ya en 1871 llegarían a cosecharse 34 000 arrobas. Además, se invirtió en despepitadoras o desmotadoras, que fueron instaladas en Nexpan, Sabana. Coyuca, Atoyac, San Jerónimo, Tecpan, Tepexpan y Coacoyuca. Sin semilla, el algodón se enviaba a las fábricas de Querétaro, Puebla, Michoacán, Colima y hasta Sinaloa, entre otros estados.

El algodón fue determinante para la economía de la comarca lagunera, entre las entidades de Durango y Coahuila, ya que en los márgenes del río Nazas se cosechaba algodón de excelente calidad. Su clima, humedad y topografía ayudaron a que la raíz no se secase durante el invierno y el arbusto rindiera frutos por años. Contribuyeron a ello de manera destacada los arrendatarios, entre quienes había los que tomaban en arriendo más de mil hectáreas para cultivar el algodón, hecho que provocaría una movilidad social importante (Vargas-Lobsinger, 1984). Como resultado de ese esplendor, la inversión en capital fijo no se hizo

esperar, como las desmotadoras en la manufactura textil: la primera fábrica en toda la línea fue Peñón Blanco, ubicada en el municipio de Cuencamé, en Durango.

Fue en la década de 1860, precisamente durante la Guerra de Secesión de Estados Unidos, cuando la oferta del algodón sureño se colapsó y la demanda dejó de satisfacerse; en consecuencia, el precio del algodón repuntó, lo que reafirmó el interés de su siembra en distintas regiones de México.

Con la economía de plantación, los equilibrios regionales tendieron a reconfigurarse y algunas de estas regiones comenzaron a tener un mayor peso en la economía nacional y en los circuitos comerciales. También integrarían ramas secundarias a la producción textil, como las ferrerías y fundidoras, donde se construían trapiches, molinos de aceite, molinos para trigo, máquinas para fideos, máquinas para chocolate. En ese contexto, desde mediados de siglo, surgieron y se consolidaron ferrerías y fundidoras como las de Tepoztlán y Matacristos, la Hacienda del Olivar, en las inmediaciones de la capital, Ciudad Guzmán, en Jalisco, así como las ferrerías de San Rafael, en el Estado de México, y de La Encarnación, en Hidalgo. También en el estado de Hidalgo empezaría a operar en 1858 la ferrería San Miguel, cuyos propietarios, Jecker, Torre & Cia., adaptaron innovaciones tecnológicas como un alto horno y una fundición, y no escatimaron recursos para convertirla en una de las más modernas del país, a pesar de tener un altísimo impacto ambiental en las inmediaciones debido a las necesidades de leña y carbón natural.

Por su parte, la economía de plantación tuvo otras implicaciones significativas, ya que, por un lado, presionó en el uso del agua y, por el otro, aumentó la demanda de mano de obra, que se concentraba en los meses de diciembre a mayo, generalmente para trabajar en el corte de la caña, del tabaco, la recolección del café o bien en la pizca de algodón.

La economía de exportación en México, con sus claroscuros, estaba en marcha y se colocó en la misma frecuencia que había impuesto la economía internacional, caracterizada por medios de transporte más eficaces y veloces, con mayor capacidad de carga, así como por los movimientos migratorios, de mercancías y de capital. Sin embargo, para aprovechar los beneficios del comercio internacional, que entre los años 1820 y 1870 pasó de 7 300 millones a 56 200 millones de dólares, se requería de una mejor infraestructura caminera, portuaria y ferroviaria. Con este diagnóstico comenzó, precisamente a partir de la década de

1880, una consistente política de inversión pública, acompañada con el surgimiento de bancos regionales, además de las autorizaciones entregadas entre 1874 y 1880 para construir vías férreas en los estados de Puebla, Guanajuato, San Luis Potosí, Querétaro, Hidalgo, Michoacán, Jalisco, Zacatecas, Veracruz y Yucatán. Se inauguraba un nuevo ciclo de la economía mexicana que combinaría modernización productiva e inserción en los nuevos mercados internacionales de *commodities*, abriendo el curso a una prosperidad con desigualdades que marcaría la historia del país.

CONCLUSIONES

Dos trazos se pueden advertir en la trayectoria de la economía mexicana después de la Independencia: primero, una continuidad de actividades tradicionales pero rentables, reconstituidas por cambios en su organización empresarial e inversiones y, segundo, la multiplicación de procesos locales de iniciativa e innovación empresarial, que desplegaron una infraestructura de mercado capaz de permitir la recuperación de la economía y la futura evolución de las producciones de exportación, independientemente de la plata.

Conviene advertir que el contexto de inestabilidad política y violencia militar que sucedió a la crisis de la Primera República, en 1834, no obstruyó significativamente la trayectoria de los procesos económicos, que se adaptaron al adverso ambiente político, aprovechando en ocasiones los marginales cambios institucionales y desafiando, en otros casos, la normativa estatal e incurriendo en altos costos de transacción que, no obstante, arrojaron beneficios proporcionales.

Partimos de la consideración de que la nueva organización de la producción, dados los cambios institucionales y el desgarramiento político que supuso la Independencia, configuró un proceso que fue ordenándose y adaptándose al progresivo cambio en las reglas de negociación, tanto entre particulares como frente al nuevo Estado nacional. La conducción de las unidades económicas, en el nuevo contexto republicano, aprovechó oportunidades y ventajas que ofrecieron las sociedades por acciones, como mecanismo de financiación privado de capitales, combinado con la cultura productiva transmitida generacionalmente, tanto a través de las redes familiares de interés, como de los trabajadores y campesinos de los pueblos familiarizados con actividades económicas

tradicionales como la minería, la agricultura y la manufactura de bebidas y textiles.

Se apunta que las unidades económicas que operaron en los cincuenta años de vida independiente incubaron la modernización económica de México, que se desplegaría más tarde en el porfiriato (1880-1910).

La ruta de los cambios fue de contrastes: algunas empresas prosperaban cuando otras fracasaban; en tanto que oportunidades de negocios llevaron a algunas familias a amasar fortunas, otras se arruinaron. Ciertamente, se registró una alta falencia de proyectos productivos, pero al mismo tiempo tuvo lugar una insistente tentativa por parte de diversos agentes económicos. Los elementos centrales del ritmo de la economía mexicana, en el periodo que nos ocupa, fueron la inversión privada y las nuevas formas de organización empresarial. Después de la guerra con Estados Unidos, debido a las catastróficas consecuencias políticas que acarreó, se delinearon nuevas relaciones entre los particulares y el gobierno, al amparo de las políticas de fomento de la economía, creando un marco institucional favorable a la inversión y a la conformación de conjuntos regionales de economías de exportación.

Más allá de las corrientes de opinión política de la época, no hay evidencia de que alguna guerra, rebelión, intervención o amenaza militar colapsara la economía mexicana durante el siglo XIX, aunque pudiera suponer impactos regionales o localizados en sectores de exportación. Por el contrario, es posible advertir la adaptación y desarrollo de la hacienda modernizada para abastecer mercados urbanos, la manufactura textil tecnificada para competir con las importaciones, o las casas comerciales funcionando como agentes financieros. Estas unidades económicas destacaron por la energía económica empeñada en la recuperación y la captura de rentas, y en el novedoso esquema de competencia que ofrecía la nueva organización de la economía poscolonial. Por su parte, la conjetura que alimenta la apreciación de la interdependencia entre ingobernabilidad política y atraso económico, además de carecer de evidencias seriales macroeconómicas, ha optado por combinar testimonios descontextualizados, que revelan más estrategias retóricas de los actores políticos que diagnósticos empresariales de la época. Los análisis estáticos comparativos, basados en dudosas fuentes cuantitativas, no han incorporado sino conjeturas nacidas de la teoría antes que de una rigurosa reconstrucción del pasado. Para sortearlo, en lo que se refiere a México, se decidió observar la conducta económica de nuevos

agentes, particularmente empresariales, que marcaron con sus pasos las huellas de una recuperación económica continua, aunque con tropiezos. De esta manera, los indicios señalados alimentan la hipótesis de que la renta efectiva generada escapaba a la capacidad de fiscalización estatal, dado que se carecía de instituciones formales de crédito que articularan inversiones, además de que los indicadores de precios y productividad son regularmente erróneos. Es preciso, pues, cambiar estrategias interpretativas y recurrir a un paradigma que contraste indicios de fracasos y éxitos con testimonios de época. Por ello, se quiere insistir en que los fracasos microempresariales fueron el camino hacia un nuevo empresariado que actuó en el contexto del riesgo remunerado, con costos institucionales altos y recurriendo a la innovación en la producción o manejo del esquema de mercado de la época, tanto interno como externo.

Una notable continuidad se mantuvo: el carácter familiar de la empresa y la marcada pluralidad sectorial en las inversiones. Tierras, comercio y acciones industriales diversificaron el riesgo, impulsaron las nuevas formas asociativas y movieron regionalmente el capital pese al contexto institucional adverso. El viejo modelo patriarcal de los negocios, asentado en el control unipersonal y vinculado a la tierra, cedió ante las adversidades financieras y oportunidades de diversificación que hubieron de sortear los terratenientes. Esta lenta transformación, consideramos, habría de preparar el terreno para el despegue de la nueva agricultura comercial de exportación, abriendo nuevas trayectorias a las agroindustrias alimentarias, las manufacturas textiles, el comercio ilícito de plata y las arriesgadas operaciones de crédito entre particulares o con el gobierno.

Este empresariado, asociado al complejo proceso de rearticulación del mercado interno, abrió un horizonte a la competencia que sustituyó a los árbitros institucionales del Antiguo Régimen. El viejo esquema de rentabilidad con endeudamiento de largo plazo, apalancado en arreglos institucionales como el crédito eclesiástico, dejó de existir, y el nuevo contexto exigió movilización de capitales en función de la rentabilidad del mercado.

También las pugnas por el control de recursos naturales entre empresarios, hacendados y pueblos vecinos expresaron la relevancia de competencias por recursos escasos cruciales para la agricultura comercial y ya no sólo la convencional “hambre de tierras” de la hacienda. Así lo

sugieren los conflictos entre los propietarios de las haciendas San Vicente, Dolores, Chiconcuac y los pueblos vecinos de las tierras bajas de Cuernavaca (Falcón, 1996), o bien la disputa por el agua entre las haciendas La Capilla, El Jaral y los vecinos de Santa Rosa, en las cercanías a la ciudad de Querétaro (Suárez, 1998).

La inversión privada es el gran actor de este proceso silencioso, ya que las dificultades fiscales del Estado, en su dimensión federal y regional, impidieron a los organismos públicos dirigir recursos consistentemente al fomento o a bienes públicos que generaran economías de escala. Por el contrario, dada la penuria financiera del gobierno y los cambios ocurridos en el mercado de dinero, con altas tasas de interés y plazos breves, la recurrencia al crédito de particulares produjo un negocio altamente rentable, atando al crédito público a un círculo vicioso de endeudamiento, moratoria y arriendo de impuestos, empresas y servicios públicos, que creó un ambiente especulativo adverso a la competencia. Aun así, la inversión privada, los cambios en las formas asociativas y los nuevos derechos de propiedad convergieron para la expansión de la producción en la primera mitad del siglo XIX. México ya era una nación, con sus claroscuros, con una economía en marcha pese a los tropiezos.

BIBLIOGRAFÍA

- Bazant, Jan (1995), *Cinco haciendas mexicanas. Tres siglos de vida rural en San Luis Potosí (1600-1910)*, México, El Colegio de México.
- Brading, David (1988), *Haciendas y ranchos del Bajío. León 1700-1860*, México, Grijalbo.
- Chowning, Margaret (1999), "Revaluación de las perspectivas de ganancias en la agricultura mexicana del siglo XIX. Una perspectiva regional: Michoacán, 1810-1860", en Stephen Haber (comp.), *Cómo se rezagó la América Latina. Ensayos sobre las historias económicas de Brasil y México, 1800-1914*, Lecturas del Trimestre Económico, t. 89, México, Fondo de Cultura Económica.
- Del Río, Ignacio (2010), *Mercados en asedio. El comercio transfronterizo en el norte central de México*, México, Instituto de Investigaciones Históricas-Universidad Nacional Autónoma de México.
- Falcón, Romana (1996), *Las rasgaduras de la descolonización. Españoles mexicanos a mediados del siglo XIX*, México, El Colegio de México.

- Fujigaki, Cruz, Esperanza (2001), *Modernización agrícola y revolución. Haciendas y compañías agrícolas de irrigación del norte de México 1910-1929*, México, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gamboa Ojeda, Leticia (2005), *Molino de en medio. Una joya del patrimonio industrial poblano (1529-2000)*, México, Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades-Benemérita Universidad Autónoma de Puebla/H. Ayuntamiento del Municipio de Puebla de Zaragoza.
- Gutiérrez López, Edgar Omar (2000), *Economía y política de la agrominería en México. De la colonia a la nación independiente*, México, Colección Científica, INAH.
- Guzmán Urbiola, Xavier (2010), "México en la hacienda La Gavia. La Hacienda La Gavia en México, 1774-1950", tesis inédita de doctorado, Facultad de Filosofía y Letras-Universidad Nacional Autónoma de México.
- Huerta, María Teresa (1993), *Empresarios del azúcar en el siglo XIX*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- Lafragua, José María (1987), *Miscelánea de política*, México, Colección República Liberal, Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.
- Lindley, Richard B. (1987), *Las haciendas y el desarrollo económico. Guadalajara, México, en la época de la Independencia*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Lizárraga Arámburu, Pablo (1999), "Historia sumaria de la minería en Sinaloa", Culiacán, Sinaloa, *La Crónica de Culiacán*.
- Marichal, Carlos (2010), "La economía de la época borbónica al México independiente, 1760-1850", en Sandra Kuntz (coord.), *Historia económica general de México. De la Colonia a nuestros días*, México, Secretaría de Economía/El Colegio de México, pp. 173-209.
- Mentz, Brígida von (2000), "La organización y el abasto de insumos de una empresa minera en Zacatecas a fines del periodo colonial e inicios del independiente", en Nicolás Böchett y Bernd Haubsberger (eds.), *Dinero y negocios en la historia de América Latina*, Frankfurt, Iberoamericana/Vervuert Verlag, pp. 198-228.
- Olveda, Jaime (1991), *La oligarquía de Guadalajara. De las reformas borbónicas a la reforma liberal*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Palti, Elías José (comp. e introd.) (1998), *La política del disenso. La "po-*

- lémica en torno al monarquismo (México, 1848-1850)... y las aporías del liberalismo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Parra, Alma y Paolo Riguzzi (2008), "Capitales, compañías y manías británicas en las minas mexicanas, 1824-1914", en *Historias*, núm. 71, septiembre-diciembre, México, INAH.
- Pérez Herrero, Pedro (1993), "'Crecimiento' colonial versus 'crisis' nacional (México, 1765-1854). Consideraciones acerca de un modelo explicativo", en Alicia Hernández Chávez y Manuel Miño Grijalva (coords.), *Cincuenta años de historia de México*, vol. I, México, El Colegio de México, pp. 241-272.
- Pérez Rosales, Laura (2003), *Familia, poder, riqueza y subversión: los Fagoaga novohispanos 1730-1830*, México, Universidad Iberoamericana/Real Sociedad Basgongada de los Amigos del País.
- Ramírez, José Fernando (2002), "Fábrica de tejidos del Tunal", *Perspectivas Históricas. Historical perspectives. Perspectives historiques*, núms. 9-10, julio-diciembre de 2001/enero-junio de 2002, facsimilar.
- Ortiz Peralta, Rina (1999), "La minería y su espacio regional: el caso de Pachuca y Real del Monte en el siglo XIX", en María Eugenia Romero Ibarra (coord.), *Las regiones en la historia económica mexicana. Siglo XIX*, México, Facultad de Economía-UNAM, pp. 105-120.
- Sánchez Santiró, Ernest (2005), "Evolución productiva de la agroindustria azucarera de Morelos durante el siglo XIX: una propuesta de periodización", en Alejandro Tortolero Villaseñor (coord.), *Agricultura y fiscalidad en la historia regional mexicana*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- (2010), "El desempeño de la economía mexicana, 1810-1860: de la colonia al Estado-nación", en Sandra Kuntz (coord.), *Historia económica general de México. De la colonia a nuestros días*, México, El Colegio de México.
- Serrano Catzín, José (1999), "Aspectos del trabajo, la propiedad y el comercio salinero en Yucatán durante el siglo XIX", en Juan Carlos Reyes G. (coord.), *La sal en México*, México, Universidad de Colima/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Suárez Cortez, Blanca Estela (coord.) (1998), *Historia de los usos del agua en México. Oligarquías, empresas y ayuntamiento (1840-1940)*, México, Comisión Nacional del Agua/CIESAS/Instituto Mexicano de Tecnología del Agua.
- Tortolero Villaseñor, Alejandro (1995), *De la coa a la máquina de vapor*.

MÉXICO

CONTEMPORÁNEO 1808-2014

LA ECONOMÍA

El análisis de las distintas formas que asume el desempeño de la economía a partir del siglo XIX y hasta el siglo XXI es el argumento de este volumen. A diferencia de otras síntesis, su principal novedad radica en ser escrita por historiadores económicos que, al contrario de los economistas, tratan de ofrecer la reconstrucción de la evolución económica a partir de la capacidad de trabajo de los hombres de utilizar los recursos naturales, la tecnología y las instituciones financieras para generar riqueza y bienestar en todos los habitantes.

En esta búsqueda, los mexicanos conciliaron sus intereses individuales con los de la sociedad, dando así a las instituciones el poder de defender sus derechos de propiedad, proteger su seguridad, garantizar la igualdad de oportunidades e impidieron, sin lograrlo siempre, que los grandes grupos de interés, nacionales y extranjeros, se apropiaran del valor de las producciones del país.

ISBN: 978-607-462-822-7



9 786074 628227