

I. Historia empresarial mexicana de 1820 a 1910

1. Introducción

Tradicionalmente, con el propósito de analizar el entorno socio-económico en el que se dio la actividad empresarial durante este siglo, los especialistas en el tema (Marichal, 1997; Cerutti, 1983) dividen el período en dos ó más etapas. Este apartado expone los rasgos más importantes de la formación de grupos empresariales que tuvo lugar durante este siglo; sin embargo, no se realiza una división cronológica explícita del período sino que se enfatiza en el proceso más común que dio lugar al surgimiento de estos grupos: la transición de agiotistas-comerciantes a empresarios.

2. El surgimiento del agio como principal actividad económica

A partir de la consumación de la Independencia el país atravesó un período de constante inestabilidad política, así como una grave depresión económica. Tenenbaum (1985) menciona que entre 1821 y 1857 México soportó 53 gobiernos distintos, además de la pérdida de la tercera parte de su territorio. La inestabilidad política dio lugar a obstáculos de índole económica que adolecerían al país durante un largo tiempo. De acuerdo con Marichal (1997, p 22) los más relevantes son:

- Fragmentación de los mercados regionales
- Altos costos de transporte
- Bajo nivel tecnológico de la manufactura y la agricultura
- Relativa escasez de capitales y altas tasas de interés
- Arcaico marco institucional para las empresas

En cuanto a las razones por las que el ambiente político del país resultó volátil existe unanimidad al considerar la constante lucha entre federalistas y centralistas por

establecer su forma de gobierno, así como a la incapacidad de cada uno de los regímenes para establecer una política fiscal eficiente, como las dos causas principales que retrasaron el urgente nacimiento del estado mexicano (Tenenbaum, 1985; Cárdenas, 2003) Las recurrentes disputas entre las facciones liberal y conservadora impidieron que surgiera la credibilidad necesaria para que la población mexicana estuviera dispuesta a realizar el pago de impuestos que debían financiar al gobierno. De hecho, durante el primer gobierno federal se generó un fenómeno trágico para las finanzas públicas del país pues los gobiernos estatales daban prioridad al pago de su administración apoderándose de los recursos recaudados y enviando cantidades menores al poder central o incluso cesando el pago de sus contribuciones (Tenenbaum 1985, p 42).

La solución inmediata para evitar un déficit gubernamental severo fue contratar deuda en el exterior. El 7 de febrero de 1824 Gran Bretaña otorgó a México un préstamo por 8 millones de pesos (Tenenbaum 1985, p 44). Desafortunadamente la situación económica no fue favorecedora ya que la fuente principal de ingresos en este período eran los impuestos sobre el comercio, y cuando Inglaterra entró en crisis financiera e interrumpió el comercio con el país disminuyeron aún más los ingresos del gobierno central impidiendo, consecuentemente, el pago de sus obligaciones. Episodios similares ocurrieron con otros países acreedores hasta el extremo de no poder seguir haciendo uso de las fuentes de crédito externo, con la agravante de que los empréstitos contratados no fueron suficientes para aliviar alguno de los problemas que aquejaban al país. (Tenenbaum 1985, p 46)

El gobierno tendría entonces que recurrir al capital interno que provenía, en su mayoría, de 3 fuentes (Meyer 1986, p 34)

- Los comerciantes de los consulados de la colonia, que sobrevivieron a la pérdida de sus privilegios ante la extinción del monopolio gracias a sus vínculos con el extranjero.

- Las casas comerciales, principalmente británicas y francesas.
- Los comerciantes regionales.

Beato (2003, p 90) señala que muchas de las fuentes de crédito fueron extranjeros cuyo proceso de inmigración consistió en el ascenso gradual de los recién llegados, quienes comenzaban en los puestos más sencillos y mediante el establecimiento de vínculos con los patrones, posiblemente a través del matrimonio con alguna de sus hijas, lograban hacerse socios de diferentes firmas. Los factores que explican la presencia de extranjeros en este ramo y su relativo éxito son:

- a) La experiencia en el oficio mercantil o financiero.
- b) La existencia de algún vínculo con firmas extranjeras que consignaban a éstos la representación de sus productos y servicios en el país.
- c) Que contaran con un puesto de cónsules o vicecónsules incluso aunque no tuvieran la nacionalidad del país que representaban.

El cuerpo diplomático ofrecía un apoyo y protección que lograba convertir préstamos de comerciantes extranjeros residentes al gobierno (deuda interna) en préstamos del país representado al gobierno (deuda externa) con la ventaja de que se podía ejercer mayor presión sobre éste para el pago de estos empréstitos.

Si se toman en cuenta los problemas económicos enumerados previamente (Marichal 1997, p 22) se puede observar que el entorno era favorable para que estos individuos permanecieran en la actividad comercial, incluso que se afianzaran en sus respectivos mercados a pesar del cambio estructural que trajo la Independencia. Aunque en un principio la mayoría de ellos se dedicó exclusivamente al comercio, la escasez de

circulante en su ámbito de trabajo abrió las puertas, a aquellos con el capital suficiente, al otorgamiento de crédito tanto a otros comerciantes como al gobierno (Meyer 1986, p 35).

Sin lugar a dudas los préstamos a este último constituirían un negocio bastante rentable, muestra de las ventajas de esta actividad son las concesiones y privilegios que recibían del deudor a causa de su incapacidad de pago en efectivo. Tal como señala Tenenbaum (1985) en algunas ocasiones el acreedor podía administrar las aduanas e ir cobrando la parte de su deuda de los ingresos obtenidos en efectivo por las importaciones; otra práctica común (Meyer 1986, p 33) era comprar papel de deuda gubernamental en el mercado a un precio que representaba el 15% de su valor y utilizarlo para pagar hasta el 50% de los derechos de importación sobre las mercancías que vendían estos comerciantes-acreedores; el gobierno aceptaba estos documentos sin ningún descuento y el resto, que se pagaba en efectivo, constituía el préstamo real al gobierno. Entre los comerciantes que más se beneficiaron de esta práctica durante 1827 y 1828 se encuentran Manuel Lasqueti, Manuel Lizardi, Ángel González Echeverría, Antonio Garay y Manning y Marshall (Documentos, 1850 citado en Meyer 1986, p 33)

Un fenómeno que hizo desaparecer a las casas comerciales pequeñas y que permitió a los grandes especuladores monopolizar el mercado de crédito fue la depreciación de los derechos aduanales otorgados por la administración central. Muchas de estas casas necesitaban seguir operando en otras actividades por lo que se veían obligadas a vender estos derechos a un precio muy bajo a los grandes especuladores que podían utilizarlas para futuras transacciones con el gobierno. Otra desventaja de los pequeños acreedores fue que eran considerados al final en el pago de dividendos, lo que disminuía el valor de su préstamo considerablemente cuando no podían contribuir al pago de una “refacción” al gobierno, dicha refacción consistía en un préstamo en efectivo que le permitía al deudor continuar con el pago de sus obligaciones. (Meyer 1986, p 38)

3. La necesidad de diversificación y la pérdida de popularidad del agiotaje

Aunque pareciera que el negocio de prestar al gobierno no tendría final, Meyer (1986, p 48) apunta que a partir de 1850 la incapacidad de pago del gobierno se hizo más recurrente por lo que algunos prestamistas decidieron desviar sus recursos a prestatarios particulares o a otras actividades productivas con la consecuente pérdida de rentabilidad pero también enfrentando un riesgo menor. En la mayoría de los casos los acreedores pertenecían al mismo grupo de empresarios-comerciantes, a quienes se les favorecía con montos mayores que los concedidos a otros particulares o al gobierno; por ejemplo, Manuel Escandón, Cayetano Rubio y Martínez del Río Hnos. acudieron a otros empresarios en busca de financiamiento para sus diversas actividades: Gregorio Mier y Terán, Francisco Iturbe y Agüero González y Compañía. Éstos, a su vez, invertían también en varios negocios pero *siempre* con su propio capital.

Cabe mencionar que la diversificación de este grupo había comenzado antes de 1850. Un hecho que sirve de evidencia es la creación del Banco de Avío en 1830 (Potash 1986, p 86) que en un esfuerzo por impulsar la industria textil a través de préstamos para la creación de empresas, favoreció la inversión de capitales excedentes de varios agiotistas en dicha industria¹. Por otra parte, Potash (1986, p 225) señala que aunque comúnmente se piensa que este grupo no tenía interés en dedicarse a otro tipo de negocios hubo varios que abandonaron el agio para dedicarse a actividades productivas, mientras que otros continuaron con sus negocios tradicionales además de invertir grandes cantidades en empresas industriales, principalmente textiles. Como ejemplo están Cayetano Rubio, propietario de la fábrica Hércules en Querétaro; Antonio Garay, asociado con franceses para la explotación de la fábrica La Magdalena y Felipe Neri del Barrio, dueño de la fábrica Miraflores junto con los hermanos Martínez del Río.

¹ Manuel Escandón, el acreedor más importante del gobierno, está incluido en este grupo de beneficiarios (Tenenbaum 1985, p 159)

En el caso de Puebla Gamboa (1985, p 150-151) enfatiza la importancia de la explotación de haciendas en el surgimiento de la industria textil debido a la ventaja que la cercanía a los ríos representaba para obtener la fuerza motriz necesaria para la maquinaria. Muchos capitalistas-comerciantes se asociaron con hacendados que aportaban la infraestructura necesaria para echar a andar los proyectos, en otras ocasiones los propios hacendados decidieron ampliar sus horizontes al involucrarse en la actividad textil pero sin abandonar sus fincas. La autora atribuye esta actitud a la conservación de la tradición de la explotación de la tierra, a la inseguridad que implicaba la incursión en una nueva actividad o simplemente a la diversificación.

4. La modernización parcial del entorno económico

Aunque ya se ha hablado de la pérdida de popularidad del agio y del interés de los prestamistas por canalizar su capital a actividades en otros ramos, los negocios de producción a gran escala no fueron comunes durante el período de 1850 a 1890 (Cerutti, p 16-17). En el caso de Monterrey este mismo autor (1983, p 19) señala que la coyuntura histórica que dio lugar a la incursión en este tipo actividad ocurrió hacia 1890. Es posible que en la mayoría de los estados de la República ocurriera en ese mismo tiempo, sobretodo si se toma en cuenta que durante la década de 1880 surgieron varios cambios en el marco institucional que seguramente indujeron a los futuros empresarios a enfrentar riesgos mayores, dada la certeza sobre las ganancias potenciales; ejemplos de las innovaciones en este ámbito son la aparición del Código comercial en 1883 y el Código minero en 1886. (Marichal 1997, p 29-30)

Aunado a la aparición de dichos códigos, en el sistema financiero emergieron los primeros bancos orientados a apoyar al gobierno en la administración de sus magros recursos. El Banco Nacional Mexicano fundado en 1882 reunió los capitales del exterior, principalmente franceses, con los de la elite financiera que en algún tiempo había fungido como acreedora del gobierno; personajes como Eustaquio Barrón, Antonio Escandón, los

descendientes de Antonio Mier y Celis y los extranjeros residentes, con la destacable participación de la colonia alemana y la española en menor grado, constituyeron el 20 por ciento del capital del banco. (Ludlow 1986, p 152-153).

Representando los intereses de los comerciantes españoles, en su mayoría residentes de la Ciudad de México, en marzo de 1882 el Banco Mercantil Mexicano abrió sus puertas con el ánimo de concentrar los capitales que no escaseaban en el país pero cuyos dueños estaban temerosos de invertirlos debido a las constantes disputas de las que podían ser víctimas (Ludlow 1986, p 158). Sin embargo, ambas instituciones tendrían una vida corta y eventualmente se fusionarían para formar el Banco Nacional de México debido, principalmente, a la recesión internacional de 1882 y al “estado crítico (...) del incipiente mercado de dinero fiduciario, amenazado por una grande depreciación.....” (Ludlow 1997, p 139).

Ludlow (1997, p 143) también destaca el hecho de que al fusionar los capitales de las instituciones precedentes muchos pequeños accionistas, que poseían 10 acciones o menos, dejaron de figurar en el financiamiento de la nueva institución; de los restantes, la mayoría residía en la Ciudad de México lo que implicaba la desaparición casi total de la participación de los empresarios de provincia. La nueva concentración de las acciones en un número reducido de manos también fue el resultado del traspaso de la administración de títulos, que numerosos accionistas realizaron a importantes figuras del mundo político y financiero, abogados o líderes de redes mercantiles. Dicho traspaso tenía la ventaja de tener injerencia en las decisiones concernientes a la concesión de créditos y administración de utilidades que tomaría el Consejo de Administración.

4. Las grandes empresas del Porfiriato

A diferencia del período anterior, el Porfiriato se caracterizó por un ambiente político estable, producto de la dictadura que duró 34 años (Haber 1989, p 22). Entre los objetivos

más importantes del presidente estaba el crecimiento económico del país; acorde con esta política de expansión, se establecieron las condiciones económicas favorables para atraer inversión extranjera a través, principalmente, de medidas proteccionistas. Por ejemplo la exención de impuestos de 7 a 30 años a empresas ya establecidas, beneficiando también el surgimiento de empresas nuevas que contaran con un capital inicial de 250,000 pesos en la adquisición de maquinaria y, por supuesto, la concesión de diversos subsidios (Haber 1989, p 38).

La estabilidad política, junto con la creación del régimen de sociedades anónimas a finales de los ochenta, tuvieron un impacto positivo en la actitud de los empresarios capitalistas, lo que se refleja en la incursión en nuevas industrias tales como la minería conjuntamente con la metalurgia pesada, la producción textil a gran escala y el transporte. En este último sector la aportación de capitales locales y extranjeros dieron lugar a grandes empresas como El Ferrocarril Central y el Ferrocarril Nacional que con aportaciones norteamericanas fueron “las mayores compañías del Porfiriato en términos de capitales y también en volumen y extensión de actividad”. (Marichal 1997, p 25-26).

Este período también se caracterizó por el surgimiento de grandes monopolios, resultado del poderío de un grupo reducido de financieros caracterizados por su cohesión y la posesión de la mayor parte del capital. Dicho capital les permitía adquirir la tecnología de punta y patentarla, además de que frecuentemente monopolizaban la materia prima anulando las posibilidades de competencia. Otras barreras de entrada comunes eran la construcción de vías cercanas a las fábricas y la fusión o compra de otras factorías. Un ejemplo que menciona Haber (1989, p 91) es la Cervecería Cuauhtémoc que tenía vínculos con la Vidriería Monterrey, empresa que había importado y patentado la tecnología de vidrio soplado para garantizar la provisión de botellas a la empresa cervecera. Si bien existía una ventaja de costos, este monopolio únicamente tenía poder regional debido a que su producto era altamente perecedero. En la industria del papel ocurría algo similar con la empresa San Rafael y Anexas que estaba integrada verticalmente, ya que era propietaria

de varias extensiones de bosques y producía la pulpa de madera, además ella misma generaba su electricidad, se encargaba del corte y transporte de trozas y operaba sus propias vías de tren (Haber 1989, p 98)

Por último, en la industria textil también surgieron grandes empresas organizadas como sociedades anónimas en las que participaron varios miembros de la comunidad Barcelonette. Tal fue el caso de CIVSA (Compañía Industrial Veracruzana, S.A.) organizada en 1896 y dedicada a explotar la fábrica textil Santa Rosa en Orizaba y CIDOSA (Compañía Industrial de Orizaba, S.A.), propietaria de cuatro empresas textiles (Gamboa 1985, p 12). Esta última nos demuestra que una forma de crear poder monopólico era la fusión y la compra de otras compañías textiles como ocurrió en 1892 cuando adquirió la empresa más grande del país que fue la de Río Blanco y en 1899 cuando compró Cocolapan, ambas fábricas tenían sus propias plantas hidroeléctricas (Haber 1989, p 56). El autor también menciona que esta sociedad anónima llegó a controlar por sí sola el 13.5% del mercado mexicano mientras que CIVSA ocupaba un 6% durante el primer decenio del siglo XX, ambas estaban enfocadas a la producción a nivel nacional; por el contrario, empresas más pequeñas como la Compañía Industrial de Atlixco, La Compañía Industrial de San Antonio Abad, La Compañía Industrial Manufacturera y la Compañía Industrial de Guadalajara tendieron a la producción para satisfacer a sus respectivos mercados regionales (1989, p 57).

Paradójicamente, la alta concentración industrial no implicó una rentabilidad correspondiente ya que fábricas como la Fundidora tenían pérdidas. De acuerdo con estimaciones de Haber (1989, p 119) la tenencia de un portafolio conformado por los 12 grandes monopolios del país (San Ildefonso, El Buen Tono, San Rafael y Anexas, CIDOSA, Jabonera de La Laguna, Cigarrera Mexicana, Compañía Cervecera de Toluca y México, Compañía Industrial de Atlixco, CIVSA, Fundidora Monterrey, Cervecería Moctezuma, Compañía Industrial de San Antonio Abad) cobrando todos los dividendos

correspondientes durante un período de 10 años (1901-1910) hubiera tenido un rendimiento anual real de 3 por ciento.

Por otra parte, también existe evidencia de que el mercado bancario no estaba lo suficientemente desarrollado, sobretodo si se toma en cuenta que la razón de deuda-capital de estas empresas era muy baja debido a que no podían obtener el capital suficiente de esta fuente, generalmente recurrían a su propio capital para su financiamiento. (Haber 1989, p 65)

Una de las debilidades de la política económica de la dictadura fue la falta de preocupación por la clase trabajadora, que no contaba con una calidad de vida digna. Wilkie y Wilkins (1895, citados en Haber 1989, p 29) mencionan que 90 por ciento de la población tenía bajos ingresos y sólo 1 por ciento podía considerarse de ingresos elevados. Además de generar descontento social e impedir el consumo masivo de productos manufacturados con la consecuente estrechez del mercado, las fábricas también se veían afectadas por el pobre desempeño de sus obreros ya que su productividad no era muy alta. Tomando en cuenta la industria textil, un obrero mexicano operaba en promedio 2.5 telares, uno británico 3.8 y en Nueva Inglaterra cada operador tenía a su cargo 8 telares; en pocas palabras, en México tenían el doble de empleados por máquina (Gregory Clarks 1910, citado en Haber 1989, p 35-36)

Las ideas expuestas hasta ahora nos permiten realizar una comparación entre las dos fases por las que atravesó el país durante el siglo XIX, las principales diferencias entre el período del agiotaje y el Porfiriato son:

- a) El entorno político: durante el primer período fue altamente inestable debido al continuo cambio de presidentes y a la falta de confianza de la población en los gobiernos que estuvieron en el poder; por el contrario, en el segundo período la

concentración del poder en una sola persona hizo más estable el entorno para la población, especialmente para las personas interesadas en emprender negocios.

- b) La administración de los recursos gubernamentales: después de la Independencia la ausencia de un poder central afectó severamente la recaudación de los impuestos y lo poco recaudado fue mal administrado o utilizado en el gasto excesivo para financiar los ejércitos de las facciones conservadora y liberal, esto implicó recurrir en primer lugar al endeudamiento externo y en segundo al interno lo que posteriormente daría lugar al agiotismo. Aunque el endeudamiento externo siguió siendo una característica del Porfiriato, durante este período la recaudación fue mayor debido al incremento de contribuyentes; además el acceso al crédito interno estaba más estructurado gracias a la fundación del Banco Nacional de México.
- c) La naturaleza de los negocios: la inestabilidad política ya mencionada no permitía que los individuos con el capital suficiente se aventuraran en inversiones riesgosas como las que implica la industria manufacturera, a su vez esta inestabilidad había hecho del agiotaje una actividad mucho más rentable puesto que la escasez de circulante permitía cobrar unas tasas de interés exorbitantes. Si bien la falta de cumplimiento del gobierno en sus obligaciones hizo que los comerciantes-financieros empezaran a destinar su capital a otras actividades, fue hasta el Porfiriato que se fundaron las primeras empresas organizadas como sociedades anónimas, debido a que sus actividades requerían una fuerte inversión en tecnología y producción a gran escala. También es importante destacar el papel del gobierno como promotor del desarrollo económico, incentivando la inversión extranjera a través de una política fiscal muy favorable.

Por último, es importante mencionar la participación de los extranjeros residentes en ambos períodos; muchos de ellos fueron importantes agiotistas que eventualmente se convirtieron en grandes empresarios, en ambas actividades se observa una fuerte asociación entre compatriotas e incluso entre extranjeros que no compartían la nacionalidad. En la siguiente

sección se explicará mediante la Ecuación de Price esta tendencia a la asociación y por qué estos grupos resultaron exitosos y duraderos a pesar de no encontrarse en su tierra natal.