

Rosa María Meyer Cosío, *Empresarios, crédito y especulación en el México independiente (1821-1872)*, México, Secretaría de Cultura/Instituto Nacional de Antropología e Historia, 2016.

Gabriel Martínez Carmona\*

Programa de becas posdoctorales

Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, México

Luego de más de tres décadas de trabajo de investigación histórica, Rosa María Meyer nos entrega la versión publicada de su tesis doctoral. De inmediato se puede notar que la investigación pertenece a ese selecto grupo de trabajos que responde a tiempos distintos a los actuales, donde la vida es un ajetreo constante y el trabajo histórico responde cada vez más a la productividad y a los estímulos extras. Como su título lo señala, tres son los grandes temas que la autora aborda y que ha venido desarrollando durante su vida académica, por lo que se puede afirmar que con este libro tenemos la concreción de un esfuerzo de largo alcance.

El inicio de este largo recorrido comenzó en 1978 con la publicación del multicitado *Formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX*, en que Meyer presentó el primer acercamiento a los Béistegui,<sup>1</sup> una familia empresarial que es abordada también en la obra aquí reseñada. De ahí vendrían una serie de artículos cuyo objetivo sería caracterizar a los empresarios, el sistema de crédito en la primera mitad del siglo XIX y la especulación de estos actores, particularmente en los negocios con el gobierno.<sup>2</sup> El libro consta de cuatro capítulos, cada uno de ellos dedicado al estudio detallado de las actividades empresariales de la firma Agüero, González y Compañía, la empresa familiar Béistegui y García, la figura de Francisco Iturbe y a la firma británica Manning y Marshall, posteriormente denominada Manning y Mackintosh.

\* UNAM. Programa de Becas Posdoctorales en la UNAM, becario del Instituto de Investigaciones Históricas, asesorado por la doctora Leonor Ludlow.

<sup>1</sup> Meyer (1978).

<sup>2</sup> En orden cronológico: Meyer (1986), Meyer (1987), Meyer (1988-1989), Meyer y Flores Clair (1992), Meyer (1994), Meyer (1999), Meyer (2000a), Meyer (2000b), Meyer (2002), Meyer (2003a), Meyer (2003b), Meyer (2006a), Meyer (2006b).

La autora busca plantear en su introducción lo problemático del estudio de los empresarios y su relación con el gobierno nacional, vínculo que en realidad es la columna vertebral del análisis. Desde luego, para lograr establecer una relación con el gobierno, los empresarios tuvieron que acumular riqueza y poder, lo que la autora busca describir con el mayor detalle posible a manera de trayectoria empresarial, ya sea en la forma de una firma comercial, de un empresario o de una empresa familiar. Para ello se vale sobre todo de la información del archivo notarial, que compone el grueso de su investigación de archivo, y de una serie de fuentes archivísticas y bibliográficas bastante completa.

Luego de la independencia y de un efímero imperio, México se convirtió en una federación y tuvo que hacer frente a la repartición de rentas entre los estados y la federación. Los estudios más recientes apuntan a que los problemas financieros del gobierno nacional, bajo el federalismo o el centralismo, no tenían su raíz en la repartición de rentas del constituyente de 1823-1824, en que los estados dejarían al gobierno nacional con escasos recursos, además de la imposibilidad de este para tasar a los ciudadanos, en tanto asumiría como suya la carga de la deuda virreinal, la deuda nacional, el gasto del ejército y las representaciones diplomáticas. Jesús Hernández Jaimes, por ejemplo, sostiene que los grandes problemas financieros vinieron como producto del optimismo de aquellos constituyentes, cuya base era el completo desconocimiento de la capacidad de producir riqueza, debido en buena medida a la falta de información confiable –como un catastro, por ejemplo–, lo que provocó unas proyecciones que según la información disponible eran imposibles de cumplir.<sup>3</sup> La falta de recursos, luego de que los dos préstamos británicos de 1824-1825 se agotaron, dio paso a la moratoria en octubre de 1827, lo que cerró el acceso al mercado de crédito internacional para México por medio siglo. Esto obligó al gobierno nacional a recurrir al crédito interior, de corto y mediano plazo y altas tasas de interés, debido también a la ausencia de bancos en esta época. La relación entre los diferentes gobiernos del periodo y los empresarios, quienes rápidamente pasaron del enriquecimiento mediante el comercio a lo que se conoció como “los negocios con el gobierno”, se convirtió en la relación fundamental para

<sup>3</sup> Hernández Jaimes (2013). La autora alcanzó a consultar la obra de Hernández Jaimes antes de mandar a imprenta su libro, aunque lo cita erróneamente como Hernández Flores.

ambas partes, lo que Fishlow llama un “mercado forzado”, es decir aquel en que el gobierno necesita préstamos para cubrir el déficit de sus cuentas y los únicos que pueden prestarle son estos empresarios, quienes aprovechan la necesidad del gobierno para establecer condiciones predatorias.<sup>4</sup>

Buena parte de la construcción de la dinámica del mercado de crédito del periodo se la debemos a los trabajos previos de Meyer, al igual que a Leonor Ludlow, Carlos Marichal y un número considerable de investigadores, quienes han dialogado y debatido con el trabajo de Barbara Tenenbaum, *The Politics of Penury*, pionero en el tema.<sup>5</sup> La introducción y conclusión del libro de Meyer bien puede considerarse una puesta al día del debate sobre la dinámica de crédito de la época, así como de la relación entre los llamados agiotistas y el gobierno nacional, trabajo colectivo de varias décadas que la autora logra sintetizar y que futuros estudiosos agradecerán.

El crédito fue, afirma la autora, un importante elemento constituyente en las relaciones que establecieron en el interior de este grupo. Era fundamental en un país en que la escasez de circulante, lo costoso y peligroso que era el transporte de metálico y la condición de los caminos hacía de este una parte vital para la economía. La ausencia de instituciones bancarias permitió a estos empresarios convertirse en quienes otorgaban líneas de crédito a otros empresarios, lo que permitía el giro de libranzas, que otras personas podían cobrar en la casa del prestamista, algo muy marcado en el caso de Francisco Iturbe, aunque los demás casos se encontraban en la misma situación. El otorgamiento de crédito a corto o mediano plazo implicaba una tasa de interés que rondaba entre el 12 y el 24% anual. En el caso de los préstamos entre grandes empresarios, las tasas eran menores, entre 6 y 9% anual, aunque la fluctuación dependía mucho de la circunstancia en que se encontraba el prestamista y el prestatario, porque regularmente se hipotecaban los bienes a cuenta del préstamo, y desde luego estas eran las tasas por ley, que regularmente variaban en acuerdos extraoficiales. La confianza era un activo esencial en el mundo de los negocios de la época, porque la buena reputación de un empresario podía abrir o cerrar las puertas del crédito. El rumor de que existía un problema de liquidez en alguna

<sup>4</sup> Fishlow (1985, p. 383-439).

<sup>5</sup> Tenenbaum (1986).

firma comercial podría hacer que gran número de acreedores decidiera cobrar las cuentas pendientes, por lo que terminaba por malbaratar sus propiedades. El capítulo dedicado a Manning y Mackintosh es el mejor ejemplo de ello.

Todas estas características enumeradas previamente al estudio de los casos, en realidad podrían ser la conclusión a la que ha llegado la autora después de varias décadas de especialización en la materia. Aunque no se ve reflejado en el libro, es claro que la autora deja muchas cosas fuera, que fue descubriendo o deduciendo de sus investigaciones pero que no son fáciles de percibir para aquellos que se acercan por primera vez al tema. Por ejemplo, sabemos poco sobre la declaración de bancarrota de una firma en la época. Según la autora, la firma podía convocar a “una ‘solicitud de esperas’, en las que normalmente se señalaba el monto de la deuda total, la lista de los acreedores con sus respectivos créditos y, por otro lado, los bienes que pondría el deudor, las razones por las que no estaba en posibilidad de pagar sus deudas en ese momento, y después proponía un plan para recuperarse y calculaba el tiempo que necesitaba para reanudar sus pagos [...]. Cuando los problemas eran más graves y no se veían muchas posibilidades de arreglo se formaba un ‘concurso de acreedores’, en el cual todos aquellos que tuvieran algún crédito contra la firma concursada tenían que anotarse como acreedores”.<sup>6</sup>

Como es conocido, el crédito al gobierno nacional se convirtió en la mina de oro para muchos empresarios, aunque el riesgo que implicaba era muy alto. Algunos lograron hacer fortunas prestando al gobierno, en tanto muchos otros terminaron en bancarrota. La penuria del erario nacional representó una gran oportunidad para hacer dinero en la época. La relación entre los prestamistas y los políticos de la época se hizo tan estrecha que llevó a Tenenbaum a sostener que en algún punto después de la guerra contra Estados Unidos los prestamistas controlaban el gobierno. La confusión no era gratuita si se toma en cuenta el número de empresarios que se aventuró a tomar las riendas del ministerio de hacienda, todos ellos sin éxito. La relación entre esta élite empresarial y la

---

<sup>6</sup> Meyer Cosío (2016, p. 25, 26). Una ausencia en el libro de Meyer es la referente a la legislación comercial, aunque sabemos que no hubo legislación nacional en esta materia hasta el código de comercio de Teodosio Lares en 1854. La tesis doctoral de Leonor Ludlow arroja luz sobre este tema en particular. Ludlow Wiechers (1995).

naciente administración pública se consolidaba con las llamadas fianzas, que consistían en cierta suma que un empresario decidía aportar para apoyar a un funcionario público que buscaba ocupar algún espacio en la burocracia, como por ejemplo en los puestos fronterizos o aduanales. La relación entre empresarios, clase política y funcionarios públicos se fue consolidando, en ocasiones terminó en relaciones de parentesco, el lazo de lealtad más fuerte en el mundo de los negocios de la época.

Para realizar las reformas que el gobierno nacional requería, se necesitaba un gobierno fuerte y estable, dice la autora, algo que no sucedió, lo que obligó a cada una de las administraciones a cubrir la falta de poder coercitivo con la llave del crédito, para solucionar los problemas inmediatos. El gobierno de Guadalupe Victoria tuvo cierta estabilidad por los empréstitos de Inglaterra, que fueron una fuente constante de conflictos y amenazas por parte de los acreedores durante todo este periodo. Al terminarse los recursos, los problemas salieron a la luz. Dado que los ingresos aduanales eran la principal fuente de ingresos, los comerciantes en México supieron leer el contexto rápidamente y negociaron con ingresos futuros de esas aduanas a cambio de préstamos. La práctica consistía en que el Estado aceptaría una parte de los préstamos en dinero efectivo y el resto en papeles de la deuda interior; a cambio, los prestamistas se hacían de órdenes sobre el monto del préstamo, que podrían ser recibidas en las aduanas como dinero efectivo al momento de introducir mercancías. La pregunta inmediata es ¿de dónde salieron estos papeles de la deuda para adquirir otras deudas? Primordialmente de la deuda virreinal que la nueva nación asumió como suya, préstamos voluntarios o forzosos y vales que el gobierno emitía a sus empleados a cuenta de sueldos. Los comerciantes poco a poco se hicieron del dominio de estas figuras de crédito, que solían adquirir a precios más bajos de los nominales, debido tanto a la falta de pago por parte del gobierno como a la necesidad de los poseedores de estos papeles de hacerse de dinero efectivo. La dinámica creó un círculo vicioso que la autora menciona con claridad: “El hecho de que el gobierno negociara separadamente con cada uno de sus acreedores y de que fueran los ingresos aduanales la fuente principal con que contara para responder por los préstamos, ocasionó que la situación financiera se fuera complicando, puesto que cada vez quedaban menos recursos

libres, en tanto que los gastos iban en aumento y el déficit crecía constantemente”.<sup>7</sup> Se formularon y pusieron en práctica varias soluciones, como la emisión de vales de amortización en 1835 y la consolidación de la deuda interna (hubo dos en este periodo), es decir, poner todos los adeudos en una sola categoría, disminuir el monto total reconocido y señalarles una vía de amortización, lo que permitía al gobierno dar un respiro, pero las necesidades no daban tregua al gobierno y se volvía a contratar nuevos préstamos. En 1836, por ejemplo, se creó el fondo del 15%, llamado así por el porcentaje de los ingresos de aduanas marítimas que debían recibir los poseedores de bonos de ese fondo. A este fondo siguió una serie más: el de diecisiete, doce, nuevo de quince, etcétera.

La serie de levantamientos internos y los conflictos externos (bloqueo de puertos por Francia, Texas y la guerra con Estados Unidos) obligaron al gobierno a dedicar una parte importante de los recursos a la defensa, lo que provocó el descuido de otras áreas de la administración pública. En 1842, durante el gobierno de Santa Anna se promulgó la ley de consolidación de la deuda interna, luego de la suspensión de pagos decretada con facultades extraordinarias por parte del ejecutivo, provocando el descontento de los acreedores. Por primera vez, los principales acreedores afectados se unieron para demandar conjuntamente al gobierno la reactivación del pago. La figura del agiotista como vampiro de erario se volvió lugar común. Luego de una negociación con algunos de los acreedores más poderosos, previo a una refacción de 10% (pago de los acreedores para que se les volviera a cubrir sus adeudos), la efímera unión del grupo se desvaneció.

La autora sostiene que, a partir de este momento, las especulaciones con la deuda pública se volvieron menos activas para la mayoría de los prestamistas, aunque eso no evitó que el ministro Pakenham abogara por sus súbditos y presionara al gobierno hasta lograr la firma de una convención diplomática que garantizara el pago de adeudos, lo que convirtió un adeudo interno en un compromiso diplomático. Sin embargo, los prestamistas ingleses de alto perfil siguieron arriesgando sus recursos prestando al gobierno, con altas tasas de interés. Algunos de ellos no sobrevivieron a la intensificación de la crisis que vendría.

---

<sup>7</sup> Meyer Cosío (2016, p. 32).

El límite cronológico del libro es 1872, justificado por los estudios de caso, aunque en realidad su análisis del funcionamiento del mercado de crédito se detiene en 1842. La introducción y conclusión cierran de la misma forma, con la afirmación de que el otorgamiento de crédito al gobierno permitió que muchas de esas casas comerciales o empresarios lograran enriquecerse. Sin embargo, Meyer no logra desmarcarse del todo de la visión de Tenenbaum al sostener que esto permitió también “dominar al gobierno en una primera etapa y en la siguiente apoderarse, por medio de contratos y concesiones, de muchas actividades que antes manejaba el Estado, aprovechando el carácter monopólico o protegido de algunas de ellas”.<sup>8</sup>

La dinámica establecida entre los prestamistas y los distintos políticos y administraciones de la época responde a una relación conflictiva e inestable. En ocasiones los acuerdos marchaban bien y se cumplían, en otras la situación no permitía cumplir con el pago de dividendos. Algunos, como los Martínez del Río, acudieron hasta la Suprema Corte para conseguir un fallo que reactivara el pago de los bonos del tabaco, aunque terminaron por acudir con el ministro británico para lograr una convención diplomática. Santa Anna, conocido por su irresponsabilidad y buena relación con los prestamistas, canceló todo pago en 1842 ante la cerrazón de los acreedores. No obstante, la tesis de Meyer sobre que los empresarios que decidieron diversificar e invirtieron paulatinamente en sectores menos riesgosos y fueron cautelosos con el nivel de especulaciones con el gobierno, les permitió amasar fortunas que nada pedían a los grandes empresarios europeos o estadounidenses de la época, en tanto otros que se embarcaron en especulaciones arriesgadas con papeles del gobierno terminaron en bancarrota, se sostiene enteramente.

Al cerrar el libro Meyer remarca la capacidad de estos empresarios para adaptarse a nuevas formas de hacer negocios, lo que en realidad es una característica básica de los empresarios exitosos, por lo que no se puede profundizar en esto como un factor explicativo. Concordamos con la autora en que se necesitan más estudios de empresarios “con lo cual se podría entender de manera más

---

<sup>8</sup> Meyer Cosío (2016, p. 37).

cabal esta etapa formativa de nuestro país y ponderar de forma más adecuada la participación de estos agiotistas en la inestabilidad política y financiera”.<sup>9</sup>

Ante la interrogante ¿quién fue responsable de y qué papel jugaron los prestamistas en la constante inestabilidad de las finanzas públicas? la autora sostiene: “Como se señaló en la introducción, la responsabilidad por el permanente estado de crisis en que se vieron envueltas las finanzas nacionales durante el periodo estudiado no puede ser atribuida solamente a los prestamistas, pero los beneficios que la mayoría de ellos obtuvieron de sus negocios con el gobierno resulta mucho más evidente a la luz de la descripción de sus diversas actividades empresariales”.<sup>10</sup> Por tanto, no sólo se necesitan estudios de caso de empresarios y políticos de la época, sino sobre todo análisis de casos particulares en que ambos se vincularon mediante determinados recursos del Estado. Esto nos permitirá encontrar mejores propuestas explicativas del estado de las finanzas públicas del primer medio siglo de vida independiente.

Es una pena que la edición del libro no incluyó las referencias de archivo en el apartado de fuentes consultadas, sobre todo del archivo de notaría. No obstante, algo positivo en el mismo es la serie de anexos con información valiosa de la actividad empresarial de los sujetos de estudio, algo que ayuda al lector a hacerse una mejor visión del problema, y que seguramente dará pie a nuevas investigaciones. El anexo de imágenes también ayuda a dar un panorama de la ciudad y el mundo de los negocios de la época, además del índice analítico, que debería ser algo imprescindible en todos los libros de historia. Celebramos la aparición del libro de Rosa María Meyer, que apenas vio la luz se ha convertido en referencia obligada.

## Fuentes

FISHLAW, A. (1985). “Lesson from the Past: Capital Markets During the Nineteenth Century and the Interwar Period”. *International Organization* 39 (3), p. 420-460.

<sup>9</sup> Meyer Cosío (2016, p. 322).

<sup>10</sup> Meyer Cosío (2016, p. 323).



- HERNÁNDEZ JAIMES, J. (2013). *La formación de la Hacienda pública mexicana y las tensiones centro-periferia, 1821-1835*. México: El Colegio de México/ Instituto Mora/Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Históricas.
- LUDLOW WIECHERS, L. M. (1995). *Las dinastías financieras de la ciudad de México. De la libertad comercial a la reforma liberal [tesis de Doctorado en Ciencias Sociales]*. Zamora: El Colegio de Michoacán.
- MEYER, R. M. (1978). “Los Béistegui, especuladores y mineros, 1830-1869”, en C.F.S. Cardoso (coord.). *Formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX* (p. 108-139). México: Siglo XXI.
- MEYER, R. M. (1986). “Empresarios, crédito y especulación (1820-1850)”, en L. Ludlow y C. Marichal (eds.). *Banca y poder en México, 1800-1925* (p. 99-117). México: Grijalbo.
- MEYER, R. M. (1987). “Los ingleses en México, la casa Manning y Mackintosh (1824-1852)”. *Historias 16*, p. 57-71.
- MEYER, R. M. (1988-1989). “Comerciantes y prestamistas británicos en México”. *Historias 21*, p. 103-111.
- MEYER, R. M. y E. Flores Clair (1992). “Empresarios y vida cotidiana (1820-1879)”, en C. Puga y R. Tirado (coords.). *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy* (p. 17-28). México: Universidad Nacional Autónoma de México/ Universidad Autónoma Metropolitana/Consejo Mexicano de Ciencias sociales/Ediciones El Caballito.
- MEYER, R. M. (1994). “Empresarios españoles después de la independencia”, en B. Rojas (coord.). *El poder y el dinero. Grupos y regiones mexicanos en el siglo XIX* (p. 218-255). México: Instituto Mora.
- MEYER, R. M. (1999). “Los empresarios y el crédito en el México independiente”, en R. M. Meyer (coord.). *Identidad y prácticas de los grupos de poder en México. Siglos XVII-XIX* (p. 227-256). México: Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- MEYER, R. M. (2000a). “Francisco Iturbe: del comercio local a las finanzas nacionales, 1809-1861”, en Bötcher y Hausberger (eds.). *Dinero y negocios en la historia de América Latina* (p. 329-356). Madrid: Vervuert Iberoamericana.

- MEYER, R. M. (2000b). “La quiebra de la firma Manning y Mackintosh”, en G. Altamirano (coord.). *Prestigio, riqueza y poder: las élites en México, 1821-1940* (p. 87-114). México: Instituto Mora.
- MEYER, R. M. (2002). “Francisco Iturbe: un agiotista en la hacienda pública”, en L. Ludlow (coord.). *Los secretarios de hacienda y sus proyectos (1821-1933). T. I*, (p. 247-266). México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- MEYER, R. M. (2003a). “Agüero, González y Compañía: una empresa familiar en el México independiente”, en M. Trujillo Bolio y J. M. Contreras Valdez (eds.). *Formación empresarial, fomento industrial y compañías agrícolas en el México del siglo XIX* (p. 23-50). México: Centro de Investigación de y Estudios Superiores en Antropología Social.
- MEYER, R. M. (2003b). “El estilo empresarial de especular. Nacionalidad y finanzas a mediados del siglo XIX”, en R. M. Meyer y D. Salazar (coords.). *Los inmigrantes en el mundo de los negocios siglos XIX y XX* (p. 77-92). México: Plaza y Valdés Editores/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- MEYER, R. M. (2006a). “El difícil equilibrio. Tropiezos de una empresa británica con el gobierno mexicano”, en R. Liehr (coord.). *Empresas y modernización en México desde las reformas borbónicas hasta el Porfiriato* (p. 45-103). Madrid: Vervuert Iberoamericana.
- MEYER, R. M. (2006b). “Los especuladores como empresarios mineros. La formación de la Compañía Zacatecano-Mexicana del Fresnillo”, en E. Flores Clair (coord.). *Crédito y financiamiento a la industria minera, siglos XVI-XIX* (p. 117-161). México: Plaza y Valdés Editores.
- MEYER, R. M. (2016). *Empresarios, crédito y especulación en el México independiente (1821-1872)*. México: Secretaría de Cultura, Instituto Nacional de Antropología e Historia (Colección Historia, serie Logos).
- TENENBAUM, B. A. (1989). *The Politics of Penury. Debt and Taxes in Mexico, 1821-1856*. Albuquerque: University of New Mexico Press.