

COMERCIO Y COMERCIANTES EXTRANJEROS EN LAS PRIMERAS DÉCADAS DE LA INDEPENDENCIA MEXICANA

Walther L. Bernecker

I

En su estudio sobre la evolución mercantil de México en el siglo XIX, que como expresión de la ideología de los “científicos” forma parte de la gran obra positivista editada por Justo Sierra en plena época del Porfiriato, Pablo Macedo indicaba que hasta finales de siglo había en México sólo unas pocas casas comerciales mexicanas, mientras que la gran mayoría de los establecimientos estaba en manos de extranjeros (Macedo 1905:71); los mexicanos, primordialmente eran empleados de las casas extranjeras. Si llevaban un negocio propio, era por lo general un “estanquillo” para vender tabaco, unos “tendejones de barrio” o actividades comerciales similares. Macedo explicaba este fenómeno (aparte de indicar el tradicional menosprecio mexicano hacia las actividades comerciales, en comparación con el prestigio social que tenían abogados, médicos, sacerdotes o soldados) aduciendo que en las muchas guerras y revueltas que sufrió México a lo largo del siglo, los naturales del país siempre tenían que tomar partido por un lado o por otro e interrumpir sus negocios, mientras que los extranjeros eran protegidos por el gobierno y sufrían menos las molestias de los revolucionarios e insurrectos que los mexicanos mismos.

Esta visión retrospectiva de Macedo sugiere plantearse la pregunta respecto de la importancia de los comerciantes extranjeros en los comienzos de la Independencia mexicana y de la manera en que lograron hacerse dueños de gran parte del comercio exterior e interior del país.

Al consumarse la independencia, se rompía el molde mercantilista del comercio monopolista entre Metrópoli y Colonia; las limitaciones que significaban las restricciones mercantilistas al comercio mexicano con otros países, eran reemplazadas por la apertura de los puertos a los navíos de todas las naciones; el comercio monopolista era sustituido por el comercio extranjero importador, exportador y, en algún grado, distribuidor en el mercado interno. A pesar de las trabas impuestas por Madrid al

comercio con sus colonias, los vínculos comerciales que unían a Nueva España y a España habían comenzado a desintegrarse ya durante la década de 1790, especialmente después de que la Corona otorgara el permiso para el comercio neutral en 1797. Una vez deshechos, estos lazos comerciales ya no volverían a restablecerse. Por el contrario, competidores extranjeros, particularmente de Estados Unidos y Gran Bretaña, reemplazaron a los viejos comerciantes españoles (Ortiz de la Tabla Ducasse 1978; Goebel 1938). En el cuarto de siglo que precedió a la independencia, entre 1796 y 1820, la importación de Nueva España por el puerto de Veracruz se componía de bienes procedentes en un 13,5% de otras colonias españolas, mientras que la mayor parte la formaban artículos españoles (43,4%) y extranjeros (43,1%). Lo sobresaliente de estos números (Macedo 1905:35) es el hecho de que ya en la última fase colonial, y a pesar de las enormes restricciones arancelarias y organizativas existentes para productos no-españoles, los bienes de importación extranjeros se equiparaban a los bienes manufacturados españoles, lo cual resalta la supremacía de la oferta extranjera en relación con la española.

Ante todo, los comerciantes británicos habían conseguido situarse ventajosamente en el comercio colonial. Y unos años más tarde, la decisión de Canning de situarse junto a las insurrectas colonias españolas “was based solely upon two very practical considerations – fear of France and the urgency of British merchants. [...] Although the successful French war in Spain in 1823 unquestionably stimulated his action, the insistent demands of British traders were the real determining factors” (Rives 1969, I:47). El reconocimiento de la independencia mexicana debía negociarse en términos de ventajas comerciales para Inglaterra – al igual, por cierto, que unos años más tarde los intereses comerciales presionaron sobre la decisión política en Alemania, tanto en las ciudades hanseáticas como en Prusia, de reconocer la independencia de México (Kossok 1964; Dane 1971).

Desde el momento de su llegada a Veracruz, el primer comisionado británico Patrick Mackie llevó las negociaciones con el apoderado mexicano, General Guadalupe Victoria, de una manera extremadamente favorable para los intereses comerciales de su país.¹ Aseguró a Victoria de la “friendly disposition of Great Britain towards his country”, y éste por su parte “constantly expressed his ardent hope that Great Britain would *at once* acknowledge the independence of Mexico; as such a step on the part

1 Véase Patrick Mackie a George Canning, nov. 20, 1823, PRO, FO 50/1.

of England would induce other nations to follow the example. To this country he evidently looks for friendship, protection and support, avowing heartily his readiness and desire to prove his sincerity, by the concession of every reciprocal favor in his power to offer." Mackie pudo observar en Victoria "a most decided predilection for Great Britain, as being the only nation with which Mexico should be most desirous of forming the closest connexions." De Inglaterra y, concretamente, de Canning esperaba que fuera "the saviour of their country and the author of their rank as an independent nation."

Reconociendo en seguida las ventajas que tal predisposición favorable ofrecía a los intereses británicos, Mackie aconsejó el reconocimiento de la independencia de México ya que de este paso resultarían ventajas políticas y comerciales imposibles de obtener de otra manera. También los ingleses residentes en México instaron a su gobierno a que la política exterior y de reconocimiento del país se efectuara en funciones de sus intereses económicos. En carta dirigida al capitán Andrew King, el comerciante británico en Veracruz John Hall le hizo saber la falta de seguridad que había en México para los súbditos ingleses, mientras que por aquel entonces el cónsul de los EE. UU. cuidaba ya de las propiedades de los ciudadanos americanos "carrying away from Great Britain the trade of this country".² Tras haber trazado una imagen bastante negativa de la situación económica del Imperio iturbidista, del que últimamente —decía— se habían expatriado a España "por lo menos" 40 millones de dólares, veía el único remedio a la catastrófica situación de México en la "magnanimity and generosity of Great Britain to put a stop to the further waste of European blood and devastation of property in this as well as every other province of South America".³ La intervención de Inglaterra disminuiría la creciente influencia de los EE. UU., evitando al mismo tiempo que México se perdiera "to our commercial industry"; Gran Bretaña debía enviar un agente o cónsul a México. El no-reconocimiento de la independencia de "Sudamérica" por Inglaterra — en este punto concordaban todos los observadores británicos del Nuevo Mundo — equivalía a no tener en consideración los intereses mercantiles ingleses.⁴

2 John Hall a Andrew King, enero 2, 1823, PRO, FO 50/2; véase también Green V. Hartley a Canning, ag. 20, 1823, PRO, FO 50/2, insistiendo en la necesidad de la protección del creciente comercio británico con México.

3 John Hall al capitán Andrew King, enero 10, 1823, PRO, FO 50/2.

4 Véase, p.ej., W.M. Adams, "Observations with reference to the recognition of the Independence of the South Americas by Great Britain and the advantages to be derived therefrom by all classes of the community in this country", jun. 29, 1823, PRO, FO 50/2.

Cuando a mediados de 1824 Inglaterra todavía no había reconocido oficialmente la independencia de México, el comisionado británico Lionel Hervey estaba convencido de que la preponderancia inglesa que a partir de la llegada de la primera comisión se había conseguido “entre todas las clases sociales del país”, estaba declinando justamente por ese motivo. Consideraba que la paz y tranquilidad de México dependían más del reconocimiento de su independencia por Inglaterra y de inversiones en las minas que de una legislación o de medidas fiscales.⁵ Un año más tarde, el entonces comisionado y plenipotenciario británico, James Morier, comunicó a Canning con respecto a las esperanzas abrigadas en relación con el reconocimiento de la independencia de México, que los comerciantes británicos que se habían establecido entretanto en la antigua Nueva España “expect that it will effect a considerable diminution in the duties now exacted from them, and conjecture that the Government, expecting demands of that nature to be made, are laying their account to acquiring corresponding political advantages.”⁶

II

Independientemente de las negociaciones por concluir un tratado comercial anglomexicano⁷ y paralelamente a las conversaciones sostenidas hasta 1827, el comercio anglomexicano había aumentado considerablemente en la primera década de la Independencia mexicana. Si en los primeros años del período independiente (hasta 1823) se mantenía aún el predominio de las relaciones comerciales con España, a partir de 1824 Inglaterra era el país más importante para el comercio de importación mexicano; en 1840, Gran Bretaña controlaba un 67% de las importaciones mexicanas, seguida en segundo lugar de Francia (13%), Estados Unidos (12%) y de las ciudades hanseáticas Hamburgo y Bremen (8%)(Herrera Canales 1977:81).

Repetidas veces se ha llamado la atención sobre el hecho de que el patrón del comercio exterior de los países latinoamericanos en la primera mitad del siglo XIX era la continuación del que existía a fines de la época colonial; los países latinoamericanos seguían siendo exportadores de los mis-

5 Lionel Hervey a Canning, jul. 3, 1824, PRO, FO 50/5.

6 James Morier a Canning, mar. 3, 1825, PRO, FO 50/11. La subida de aranceles era continuo motivo de queja por parte de los comerciantes británicos.

7 Cfr. para el desarrollo de las negociaciones hasta concluir finalmente el primer tratado, ratificado en 1827: Bosch García (1946b).

mos productos primarios e importadores de manufacturas europeas, llegadas ahora directamente a sus puertos.⁸ Los principales artículos importados por México en las primeras décadas de la Independencia eran bienes de consumo, en primer lugar artículos elaborados no duraderos, tales como manufacturas textiles confeccionadas en algodón, lana, lino, seda y mezclas de estas fibras; en segundo lugar, vinos, alimentos, artículos de piel etc.; y algunos bienes duraderos como loza, vidrio, espejos, mármoles, muebles (Herrera Canales 1977:51, 81). Predominaban claramente las importaciones de tela de todo tipo. Los mayores volúmenes estaban constituidos por las importaciones de textiles de algodón procedentes de Inglaterra, seguidos por las de seda de Francia y las de lino y cáñamo de las ciudades hanseáticas.

No hay estadísticas fidedignas sobre el comercio anglomexicano en los años 1820. En un documento de 1829, cuyo autor Joaquín de Miranda y de Madariaga esbozaba para Fernando VII un “Proyecto de Reconquista de Nueva España”, se inserta una estadística sobre el “valor de los productos y manufacturas Ynglesas que han esportado de la Gran Bretaña para Megico”.⁹

Tabla 1
Importaciones inglesas a México

Año	Valor (en libras esterlinas)
1822	89.350
1823	267.417
1824	391.886
1825	1.042.677
1826	471.285
1827	692.798

Aunque se pueda dudar de estos números, dado que para los años 1825-1827 la diferencia en el valor de los productos importados con respecto a Francia no es muy considerable, y en 1826 las importaciones francesas incluso sobrepasan a las inglesas — al contrario de lo que dicen todos los informes consulares y diplomáticos de la época, que resaltan el adelanto

8 Herrera Canales (1977:3); Platt (1972:23-38), especialmente p. 33: “The pattern and constituents of the trade between Britain and Latin America were well-established long before the break-away from Spain.”

9 “Proyecto de Reconquista de Nueva España”, por D. Joaquín de Miranda y de Madariaga, Madrid, 20 de abril de 1829, apud Delgado (1950-53, III: 271-285).

británico frente al comercio francés —, sí indican claramente que hasta la crisis generalizada de 1826, las importaciones inglesas aumentaron continua y considerablemente.¹⁰ El valor de los productos importados de Francia y EE. UU. era, según Lerdo de Tejada,¹¹ para estos años el siguiente:

Tabla 2
Valor de las importaciones a México (en pesos de la época)

Año	País de procedencia		
	Francia	Estados Unidos	Gran Bretaña
1822	-	-	446.750 (= 89.350 £)
1823	-	-	1.337.085 (= 267.417 £)
1824	-	-	1.959.430 (= 391.886 £)
1825	3.679.800	-	5.213.385 (=1.042.677 £)
1826	2.860.400	6.281.000	2.356.425 (= 471.285 £)
1827	2.985.000	4.173.000	3.463.990 (= 692.798 £)

En los años 1820, los EE. UU. venían a constituir el único rival comercial contra el que Inglaterra tendría que luchar, pues la influencia francesa — y mucho menos la de cualquier otra potencia europea — no presentaba suficiente fuerza todavía.¹² En el informe a su gobierno, el coronel francés Courtois St. Claire (que se hacía pasar por simple viajero, siendo en verdad un espía) escribía en abril de 1825, resumiendo la posición británica en México:¹³ “En un mot ils remuent Ciel et terre pour accaparer le Mexique: La France n’a pas un moment a perdre pour parer le coup qui la menace.” Esta primera y masiva irrupción de los ingleses en el comercio mexicano (como, paralelamente, también en la minería y, más tarde, en el sector bancario) era facilitada o, mejor dicho, fue hecha posible a causa de la interrupción comercial entre México y España de 1823 a 1836 y de la salida de México de la mayoría de los grandes comerciantes españoles con sus capitales.

10 Por otro lado, estos números se ajustan más o menos a datos oficiales británicos, según los cuales el valor declarado de productos algodoneros manufacturados exportados del Reino Unido a México entre 1822 y 1825 se elevaba a 1.157.602 libras esterlinas. Véase “Return relating to Trade with Mexico from 1820 to 1841”, PP (1842, XXXIX:531), apud Platt (1972: 10, n. 2).

11 Lerdo de Tejada (1967: cuadros nos. 37 a 41). Las cifras del comercio de la Gran Bretaña están tomadas de la tabla anterior; Lerdo de Tejada no tiene cifras para el comercio británico en esos años.

12 Lionel Hervey a Canning, enero 18, 1824, PRO, FO 50/4.

13 Sin firma, Xalapa, abr. 20, 1825, PRO, FO 50/13.

III

En los años 1820, el grupo profesional de más importancia entre los españoles residentes en México eran los comerciantes¹⁴ y al principio las grandes casas comerciales españolas con sede en Cádiz, Manila, Veracruz y México seguían dirigiendo el comercio exterior mexicano. Según Mariano Otero, estas casas “recibían todos los efectos extranjeros, y surtían de ellos a los comerciantes del país que estaban diseminados en el resto del territorio, y entre los que no había ni atrevimiento para las especulaciones, ni rivalidad para sacar ventajas.”¹⁵ Pero pronto, debido a la creciente hispanofobia en el país, muchos españoles abandonaron México. Como las manifestaciones anti-españolas siguieron aumentando — los españoles pasaron de la condición de bienvenidos que se agregaban a la nación naciente, a la de chivos expiatorios — y la presión ejercida por la base contra los peninsulares (presión hábilmente aprovechada por los yorkinos en el país) exigía su destitución de puestos públicos y la subsiguiente expulsión, el gobierno federal se vio impelido, en 1827 y 1829, a promulgar las leyes de expulsión de españoles.

La cuestión que aquí interesa es el impacto que estas leyes tuvieron en la economía, concretamente en el comercio del país. Todos los observadores contemporáneos de la política mexicana estaban convencidos de que la expulsión de los españoles aportaría al país serios problemas. Antes de la aprobación de la primera ley anti-española del 10 de mayo de 1827 (que destituía a todo “español por nacimiento” de los cargos y empleos “de nombramiento de los poderes generales en cualquier ramo de la administración pública, civil y militar, hasta que la España reconozca la independencia de la nación”),¹⁶ el encargado de negocios británico, Henry Ward, había advertido en un escrito confidencial a Canning: “To Mexico the loss of the Old Spaniards, as a body, would be what the loss of the moors was to Spain. In the North, particularly, the prosperity of the country depends almost entirely upon them, and were their capitals suddenly withdrawn, both trade and agriculture would be destroyed for many years.”¹⁷ De manera más drástica aún dejó oír su voz el cónsul inglés en México, Charles O’Gorman: “I cannot avoid repeating that the very great brain of specie, suddenly withdrawn from employment in every branch of industry,

14 Flores Caballero (1969); Sims (1974, 1971, 1981).

15 Otero (1842), apud Reyes Heróles (1957-61, II: 95).

16 Ley de empleos del 10 de mayo de 1827; texto en Sims (1974: 263 s.).

17 Henry Ward a Canning, informe confidencial, abr. 18, 1827, PRO, FO 50/32.

and carried out of the country by those, who almost exclusively managed its circulation, who alone carried on trade in a manner that ensured them the confidence of the foreign merchants will paralyse all commerce, and create evils which it will take many years to remedy. The expulsion of the moors and jews from Old Spain did not, in my opinion, entail more misery upon that unfortunate country that will ensue in this form the emigration of all the Spaniards.”¹⁸ Y el ministro plenipotenciario estadounidense, Joel R. Poinsett, pronosticaba por las mismas fechas: “Their expulsion would seriously affect the trade of this country, as they are the only large capitalists in it who are engaged in commerce.”¹⁹

A pesar de serias advertencias, en septiembre de 1827 la legislatura de Jalisco promulgó la primera ley mexicana de expulsión. Aunque probablemente esta ley no condujo a la expulsión de muchos españoles, la alarma estaba dada, y las consecuencias se hicieron notar inmediatamente, ante todo en el sector comercial: “In the meantime, unfortunately, such is the panic created among the Old Spaniards by the agitation of this question, that they are rapidly disposing of their properties at any price, collecting their capitals and preparing to leave the country. [...] Almost all commercial transactions of any magnitude have hitherto taken place through the medium of Spanish houses. These houses are, under present circumstances, naturally averse to contracting new engagements, and trade is, consequently, in a great measure suspended.”²⁰ Tres semanas más tarde, la situación era más crítica todavía: “All commercial operations in which credit and confidence are required, are suspended, and at this, under ordinary circumstances, the most busy season of the year, trade is represented to me to be in a state of stagnation.”²¹

En esta situación extremadamente difícil para los comerciantes españoles, sus colegas británicos fueron en su ayuda. Por aquel entonces había en

18 Charles O’Gorman a Richard Pakenham, sept. 24, 1827, PRO, FO 50/35.

19 Joel R. Poinsett a Henry Clay, sept. 5, 1827, NA, General Records, RG 59, Diplomatic Despatches, Despatches from the United States Ministers to Mexico, 1823-1906, Roll 4. Aparentemente, el gobierno mexicano estaba consciente desde un principio de las consecuencias negativas que se derivarían de la expulsión de los españoles; por eso, primero se opuso a la presión ejercida sobre él: “From motives of policy, the general government is opposed to the expulsion of the European Spaniards; for it is admitted that such a measure would tend to impoverish the State. The principal merchants are Europeans, and, indeed, nearly all the capital engaged in commerce belongs to this class.” Poinsett a Clay, oct. 6, 1827 (ibid.).

20 Pakenham al vizconde Dudley, sept. 23, 1827, PRO, FO 50/35.

21 Pakenham al vizconde Dudley, oct. 10, 1827, PRO, FO 50/35. Descripciones parecidas hay en casi todos los informes de esas semanas.

México unas 16 ó 18 casas comerciales británicas.²² Los primeros comerciantes ingleses se habían establecido, tanto por motivos climáticos como comerciales, en la ciudad de México. A mediados de 1823 había por lo menos 15 casas comerciales británicas en la capital, 7 de ellas de Londres, 4 de Leeds, 3 de Manchester y 1 de Liverpool.²³ En septiembre del mismo año, 32 casas comerciales británicas con agentes en México solicitaron de Canning urgentemente protección consular: 15 eran de Londres, 6 de Manchester, 6 de Leeds, 2 de Glasgow, y 1, respectivamente, de Swinton (cerca de Rotherham), Huddersfield y Halifax.²⁴ En Veracruz había, al mismo tiempo, por lo menos 13 comerciantes británicos²⁵ que probablemente eran agentes o sucursales de las casas establecidas en la ciudad de México. En febrero de 1827, 14 firmas industriales y comerciales británicas “largely engaged in the various branches of the manufacture of this place, and shipping them to Mexico for sale, the Northern Provinces of which are opening up a large field for the consumption of such goods”,²⁶ se mostraban interesadas en que se estableciera el comercio entre Tampico e Inglaterra pidiendo que los barcos que iban a Veracruz, después de dejar allí el correo, se dirigieran a Tampico y permanecieran allí dos días. Idéntica petición presentaron al mismo tiempo 11 industriales ingleses de Manchester²⁷ y en julio del mismo año 15 comerciantes y dueños de barcos de Liverpool, así como 22 comerciantes e industriales de Glasgow, se dirigieron al vizconde Dudley pidiendo que en virtud de la importancia que para ellos tenía el comercio con México se suspendiera el que los barcos que iban a México tocaran las Bermudas, para evitar el retraso ocasionado por este desvío.²⁸

Estas indicaciones que a primera vista parecen señalar sólo unos pormenores en el tráfico mercantil entre Inglaterra y México, revelan, no obstante, la importancia que el comercio anglomexicano había adquirido en

22 O’Gorman a John Bidwell, enero 11, 1827, PRO, FO 50/37; cfr. también O’Gorman a Pakenham, feb. 21, 1827, PRO, FO 50/56.

23 Comerciantes británicos a Canning, ag. 23, 1823, PRO, FO 50/2.

24 Comerciantes británicos a Canning, sept. 12, 1823, PRO, FO 50/2.

25 Capitán J.W. Roberts a J.W. Croker, dic. 16, 1823, PRO, FO 50/2.

26 Memoria de comerciantes ingleses, dirigida a Francis Freeling, feb. 21, 1827, PRO, FO 50/40. Parece ser que por aquel entonces todavía no había establecida ninguna casa comercial británica en Tampico: “Hitherto no British mercantile establishment has been formed there.” O’Gorman a Canning, jul. 10, 1826, PRO, FO 50/27.

27 Memoria de industriales británicos de Manchester, dirigida a Francis Freeling, feb. 1827, PRO, FO 50/40.

28 Memoria de comerciantes y dueños de barcos de Liverpool, dirigida al vizconde Dudley, jul. 7, 1827; memoria de comerciantes e industriales de Glasgow, dirigida al vizconde Dudley, jul. 18, 1827, PRO, FO 50/40.

muy pocos años. Los comerciantes extranjeros en México, y muy especialmente los ingleses, sostenían estrechas relaciones con las casas españolas. Tenían empleados españoles y administradores españoles en sus minas; y además, españoles habían invertido capitales en empresas británicas. Esto significaba que también las otras casas extranjeras se verían afectadas, directa o indirectamente, por la ley de expulsión de españoles; por lo tanto, en los críticos meses de otoño e invierno de 1827 frecuentemente intercedieron a favor de los españoles, solicitando del gobierno mexicano (o, más frecuentemente, de uno de los gobiernos estatales) por lo menos una prórroga del término decretado para que los peninsulares pudieran abandonar el país y liquidar sus negocios. Los comerciantes ingleses de Veracruz, p.ej., se dirigieron por conducto del encargado de negocios Richard Pakenham a las autoridades mexicanas, explicando de qué manera se veían afectados sus intereses por la expulsión de los españoles, que debían abandonar el Estado en un plazo de 30 días: "A considerable portion of these individuals are extensively engaged in commerce, and so limited a period is utterly inadequate to allow a proper settlement of their affairs. We are compelled therefore to accept in settlement of their engagements to us value in the same goods which is attended to us with loss and inconvenience."²⁹ Al mismo tiempo, los representantes de 24 casas comerciales extranjeras de Veracruz se dirigieron con una petición al "honorable Congreso del estado libre e independiente de Veracruz" indicando que el decreto de expulsión veracruzano

traerá consigo perjuicios incalculables, tanto a este muy respetable Gobierno como a este comercio, porque el término es tan reducido para todos los comerciantes españoles con giro propio mercantil que les es imposible realizar lo competente para cumplir las obligaciones que con nosotros tienen contraídas, y de esta falta dimanará que nos hallaremos sin medios de cumplir nuestras contratas con la hacienda de esta República, y con nuestros corresponsales en Europa; daño irreparable que aniquilará nuestro comercio ya tan abatido. No en todos casos pueden estos nuestros deudores dejar apoderados, sino que tenemos que sacrificar nuestros intereses y admitir en pago los rezagos de sus almacenes.³⁰

29 Comerciantes británicos de Veracruz a Pakenham, dic. 11, 1827, PRO, FO 50/36.

30 *El Oriente*, suplemento al no. 1193 (Jalapa, dic. 15, 1827). De manera similar habían argumentado unos días antes los comerciantes británicos indicando que la expulsión de los españoles tendría efectos inmediatos sobre los ingresos del gobierno, dado que los compromisos de los comerciantes extranjeros para el pago de derechos al gobierno mexicano eran muy onerosos y veían acercarse la imposibilidad absoluta de cumplirlos; las existencias de mercancías permanecían en manos de los comerciantes que no podían venderlas y, además, los compradores devolvían las mercancías ya obtenidas, sin pagarlas. Comerciantes británicos a Pakenham, dic. 11, 1827, PRO, FO 50/36.

A pesar de que hasta finales de 1828 unos 1.800 españoles tuvieron que abandonar el país, muchos de los “gachupines” pudieron permanecer en México. A mediados de 1828, Poinsett juzgó que “very few merchants who possessed capital have been banished”, y que la interrupción de las actividades comerciales resultaba “more from the apprehensions of those that remain than from the number or character of those expelled.”³¹ Parece que eran principalmente comerciantes que tenían invertidos sus capitales en las minas o en el comercio y que no podían retirarlos rápidamente de la circulación, los que permanecieron en el país. Después de la segunda ley de expulsión, del 20 de marzo de 1829, unos 2.000 españoles siguieron en México, mientras que un total de por lo menos 3.150 había tenido que abandonar el país desde el comienzo de la campaña nativista (Sims 1981:409 s.).

Tanto la indicación de los comerciantes británicos de que sus colegas españoles eran “almost exclusively the internal traders” como otras fuentes³² ponen de manifiesto que a finales de los años 1820, la mayoría de los españoles residentes en México eran comerciantes detallistas. La imagen popular del español de México era la del “pulpero”, es decir tendero. Y tanto los miles de españoles que se quedaron como el gran número de ellos que a los pocos años regresó desde Nueva Orleans, adonde los menos adinerados habían emigrado con la intención de volver cuando fuera posible, sugieren la conclusión que a pesar de las vitales pérdidas que sufrió la colonia española a causa de las expulsiones de 1827 y 1829, los españoles no perdieron su prominencia en el campo del comercio interior. A finales de los años 1830, y establecidas ya las relaciones diplomáticas entre España y México, una de las cuestiones más discutidas entre ambos países era el problema de la nacionalización de los españoles residentes en México. Las cuestiones jurídicas no vienen al caso aquí; lo que resulta esclarecedor, es la explicación dada por el ministro plenipotenciario español Angel Calderón de la Barca sobre el motivo que tenía el gobierno mexicano de ver naturalizados a los españoles que vivían en el país, y no concederles la nacionalidad española.³³

31 Poinsett a Clay, jun. 4, 1828, NA, General Records, RG 59, Diplomatic Dispatches, Mexico, Roll 5.

32 P.ej. una memoria de comerciantes estadounidenses a Poinsett, enero 29, 1828, NA, General Records, RG 59, Diplomatic Dispatches, Mexico, Roll 5, donde hablan de los españoles como de “our customers”. Véase también José María Luis Mora en su revista semanal *El Observador de la República Mexicana*, 1ª época, vol. 2, no. 1 (México, sept. 12, 1827), pp. 146-149.

33 Angel Calderón de la Barca al Exmo. Sr. Primer Secretario de Estado y del Despacho, mar. 16, 1840, AHN, Estado, leg. 5867.

Como he dicho a V.E. la razón principal de la negativa es el temor de perder en los españoles propietarios y acaudalados una porción de individuos de quienes puede el gobierno mejicano sin temor de reclamaciones y sin infracción de convenios exigir sacrificios pecuniarios y servicios forzosos. [...] La Constitución de 1824 les volvió a conceder la ciudadanía y algunos la prefirieron a la pérdida de sus vidas y bienes, pero en 1827 y 28 fueron saqueados y expulsados por una ley como extranjeros del Reyno, y pues entonces no se les consideró ciudadanos mejicanos no puede, con justicia, exigirse hoy de ellos que se sometan a los deberes de tales. [...] Cómo llamar ciudadanos mejicanos y beneficiados por la ciudadanía a hombres tratados así como los judíos en la edad media? Odio a los españoles, expulsión de los españoles, ha sido el solo y constante grito y el pretexto de todos los pronunciamientos y trastornos.

Y en cuanto a la relación entre los comerciantes españoles y los demás extranjeros, escribía:

Lo que los extranjeros quieren es la exclusión de los españoles de todo beneficio, de todo tráfico por que conocen la influencia que les da la comunidad de origen, de lengua, de usos y de religión con los naturales y que son, por eso, rivales temibles. [...] Los ingleses de quienes es esta una Colonia y que por medio de un Ministro hábil y bien pagado egercen una grande prepotencia, ven, sin disgusto, si ya no con secreto gozo que cuando se echan contribuciones extraordinarias recaen estas sobre los españoles sus concurrentes en el comercio, y no sobre ellos. [...] Están bien seguros de su supremacía y vigilan atentamente para conservarla.

Hacia 1840, pues, los españoles seguían jugando un papel importante en el comercio interior mexicano, y unos diez años más tarde, a mediados de siglo, comparando a los españoles con los demás extranjeros, Lucas Alamán resaltaba que “con la ventaja que les da el idioma, la semejanza de costumbres y los antiguos recuerdos y relaciones, [los españoles] han vuelto a ocupar todos los giros, y el pueblo, no pudiéndose acostumbrar todavía a mirarlos como extranjeros, olvidado ya casi el nombre de gachupines, los separa de todas las demás naciones, sin acabar de fijar en su espíritu la clase en que debe colocarlos.”³⁴

34 Alamán (1849-52, V: 881). Investigaciones recientes (Miño Grijalba et al. 1981) han demostrado que incluso en el Porfiriato de nuevo los españoles no sólo representaban la colonia más cuantiosa de extranjeros en México, sino que volvieron a dominar el comercio detallista en algunos ramos, jugando de esta manera un rol importante en la vida económica del país a finales del siglo XIX. Véase también Wintzer (1900:21). En 1887, había unos 10.000 españoles residentes en México, la mayoría de ellos en Veracruz y en el Distrito Federal (González Navarro 1956: 34). Los estudios reunidos en el tomo de Cardoso (1978) también sugieren la importancia de elementos españoles en el grupo empresarial del país, ya que de los ocho casos estudiados, cuatro son españoles; estos ejemplos, además (véanse los casos de los Béistegui, de Isidoro de la Torre, Francisco Somera, Gregorio Mier y Terán), hacen ver que en las primeras etapas de actividad empresarial, los vínculos familiares y personales eran de importancia primordial.

Evidentemente, los españoles se diferenciaban de los demás extranjeros. Frecuentemente, habían llegado solteros, habían fundado algún pequeño negocio, se habían casado con mexicanas y querían quedarse en el país. Al contrario, los ingleses — en palabras de Lucas Alamán — establecieron en el comercio “almacenes para el giro por mayor: el mal éxito de las empresas de minas los arredró para todas las demás, y excepto alguna que aún conservan, se han reducido al comercio por mayor, ejercido por comisionistas que cuando se enriquecen, se retiran del país, sin dejar en él rastro de su existencia, para dar lugar a otros que vienen a hacer lo mismo sin beneficio alguno de la nación: los alemanes y los norte-americanos, establecidos casi solo en la capital y puertos de mar, hacen lo mismo.”³⁵

Como los ingleses eran casi todos comisionistas, preferían suministrar directamente a los detallistas: “The individuals [i.e. the Spaniards] are now principally replaced from Great Britain, and as these are almost exclusively Commission Merchants, they find it more advantageous to supply directly the retailers. They have therefore all established themselves in the City of Mexico, having mere agents at the ports for the purpose of forwarding the goods, shipped to their consignment from Europe.”³⁶ En cuanto a comisionistas, los comerciantes británicos en México no parecen haber sido una excepción de la mayoría de los comerciantes ingleses en Latinoamérica, donde “multiple small commission houses, contracted to merchants and manufacturers at home, dominate Britain’s pattern of trading in Latin America.”³⁷

35 Alamán (1840-52, V: 880 s.). Zavala (1966-76, II: 21) opinaba igual: “Muy pocos son los extranjeros que después de haber hecho grandes ganancias permanezcan en el país, y se enlacen con familias mexicanas.” Véanse, a este respecto, también las cartas del médico alemán Adolfo Schmidlein a sus padres. El 9 de abril de 1871, p.ej., escribía desde México: “Al ver como adelantan los jóvenes alemanes aquí en el comercio, me apena que no hayan seguido mi consejo de dedicar a Ernesto a comerciante y mandármelo luego para acá. Veo aquí a muchos jóvenes de 20 años o menos, con un sueldo de 100 pesos (220 florines) mensuales y que se mejora cada año, y he visto a más de uno marcharse a los 30-35 años como persona acomodada para no volver jamás.” (Schmidlein 1978). La idea de hacer fortuna en México y regresar luego a su tierra natal, también la tuvieron al principio los *barcelonnettes*; pero en el último tercio del siglo, este grupo francés se integró en la alta sociedad mexicana, convirtiéndose enteramente en “criollos nuevos” y jugando un papel importante en el crecimiento económico del Porfiriato. Véase, al respecto, Meyer (1980).

36 Mackenzie a Canning, jul. 24, 1824, PRO, FO 50/7.

37 Greenhill (1977:160). Evidentemente, el sistema comisionista era menos arriesgado: “The wide range and type of imports, not sold in bulk nor individually of great value, permitted the participation of many businesses in specialized lines.

IV

Manifiestamente, en la primera mitad del siglo el comercio mexicano al por menor estaba en manos de españoles, si bien no tan exclusivamente como parece a primera vista. Para llegar a conocer aproximadamente el número y la ocupación de los extranjeros en México, resulta aclaratorio observar la reacción de éstos y de sus diplomáticos frente a leyes concernientes a extranjeros. Una de estas leyes, contraria a la libertad comercial de los extranjeros en México, era la prohibición de ejercer el comercio al menudeo. En 1829, la Cámara de Diputados propuso una ley que estipulaba que quedaba prohibido a todos los extranjeros dedicarse al comercio al menudeo; además, no podían ser propietarios de tiendas en México a menos que se naturalizaran o se casaran con mexicanas. El cónsul general británico O'Gorman observó que la ley apenas perjudicaría a los súbditos ingleses, dado que muy pocos de ellos se encontraban en esas circunstancias, mientras que el comercio francés y norteamericano, en su gran mayoría lo efectuaban comerciantes que trabajaban al menudeo en aquellos países. Consideraba que si la ley mencionada era aprobada, vendría a poner fin a parte de las ganancias comerciales de aquellos países.³⁸ Indudablemente, el comercio al menudeo representaba un serio problema para el gobierno mexicano. El derecho al comercio detallista había sido concedido a los ciudadanos hanseáticos en el tratado mexicano-hanseático de 1827; cuando en 1830 se estuvo negociando un tratado nuevo, debido a que el de 1827 no había sido ratificado por el Congreso mexi-

Working for commissions rather than owning the goods they handled, each merchant firm required little capital and minimized its risks. [...] Manufacturers preferred to consign on commission, retaining ownership and reaping the trade and risk profit." (ibid.). Sobre la estructura del comercio comisionista, véase también Platt (1972: 50 s.).

38 O'Gorman a Bidwell, abr. 30, 1829, PRO, FO 50/56. El gobierno no apoyaba la ley, y la amenazadora exclusión no fue puesta en vigor durante varios años. En opinión de un observador extranjero, el proyecto de ley se debía al intento de "unos cuantos tenderos mexicanos" por eliminar a sus competidores. Véase, al respecto, O'Gorman a Bidwell, enero 30, 1830, PRO, FO 50/62. Después, hasta 1843 el asunto no volvió a ser tema de discusión legislativa. Véase también un resumen del proyecto de ley, introducido en nombre de "varios comerciantes del interior" por el diputado Juan Nepomuceno Almonte, en Sims (1982: 103 s.). En 1843, cuando ya había en México muchos más extranjeros que se dedicaban al menudeo, el presidente Antonio López de Santa Anna expidió el 23 de septiembre un decreto restrictivo a las actividades mercantiles de extranjeros aduciendo que había recibido muchas quejas de que los extranjeros estaban desplazando a los mexicanos del comercio al menudeo.

cano, uno de los cambios sustanciales exigidos por los mexicanos era la prohibición o, en todo caso, la limitación del comercio detallista para ciudadanos hanseáticos (Dane 1971:26 s.). Por lo general, se concedía el permiso de comerciar al por menor a extranjeros sólo cuando residían en el país con toda su familia, lo cual — en opinión de algún estado alemán — era un estorbo para la fundación de casas extranjeras; por otra parte, esta postura explicaría el predominio de los españoles en este sector. En los años 1850, en las negociaciones entre el *Zollverein* y México, los alemanes trataron de abolir esta reglamentación, consiguiéndolo finalmente en el tratado de 1855 (Dane 1971:46 s.).

En la primera década de la Independencia mexicana se había desarrollado una especie de “división de trabajo” entre los comerciantes extranjeros. De los aproximadamente 1.300 ingleses que había en México a finales de los años 1820, sólo unos pocos estaban ocupados en el comercio detallista: “Seven British subjects in this city [Mexico], one at Zacatecas and another at Aguas Calientes, are all that I can ascertain as carrying on retail business to any extent. There are some small shopkeepers here, in Vera Cruz and in the mining districts.”³⁹ El dominio de los ingleses era el comercio de importación. Sus grandes competidores, en esos años, eran los comerciantes estadounidenses, aunque éstos, más que “fair trade”, practicaban el contrabando.⁴⁰ El Estado de San Luis Potosí poco a poco se iba convirtiendo en el

general depôt of foreign merchandize for all the neighbouring states: Zacatecas, Sombrerete, and Durango, already draw from it a great part of their supplies of French brandies, silks and cloths, English hardware and cotton goods. These are mostly smuggled in, in American bottoms, a circumstance, which renders it impossible for the merchants of the capital, whose importations are made through the port of Veracruz, to compete with those of San Luis, either in the Northern or Western States altho' the distance between Guadalajara and Mexico or Guadalajara and San Luis is nearly the same.—This trade which promises to be a very lucrative one, is almost entirely in the hands of Old Spaniards and Natives of the United States of the North.⁴¹

Centros comerciales estadounidenses eran San Luis, Catorce, Sombrerete, Durango, Saltillo, y Zacatecas. En San Luis, el más importante de estos lugares, no había ni un comerciante inglés o francés.

39 O'Gorman a Bidwell, abr. 30, 1829, PRO, FO 50/56.

40 Véase, p.ej., A.G. Wavell a Taylor, sept. 2, 1826, donde se habla de “systematic smuggling carried on principally by N. Americans at Tampico”, PRO, FO 50/30; Ward a Canning, enero 19, 1827, escribe: “The quantity of goods smuggled in is infinitely greater than that upon which the duties are paid.” PRO, FO 50/31A.

41 Ward a Canning, feb. 5, 1827, PRO, FO 50/31A.

Si los ingleses y norteamericanos controlaban, en primer lugar, el comercio al por mayor, el comercio al por menor — junto a los españoles —, era el ramo en el que más se habían afincado los franceses. Por cierto que en los Estados nortños de la Federación, los estadounidenses también practicaban el comercio interregional y local: “The greater part of the French and North American trade is carried on by retail dealers of those countries, the former having considerable shops for jewellery, haberdashery, hardware and millinery in several of the chief cities, besides a number of French artizans who retail what is partly the produce of their own labour. The Americans have stores in the small ports of the Gulf, and in almost all the large towns of the North of Guanajuato, and as pedlars and small dealers traverse all the Northern States.”⁴²

Dado que la mayoría de los comerciantes españoles también eran detallistas, los franceses y norteamericanos tenían que ser sus inmediatos competidores. No extraña, pues, que más tarde Angel Calderón de la Barca diera la culpa de la expulsión de los españoles a los franceses: “Los franceses que en 1828 egercían aquí una influencia absoluta fueron los principales promovedores del saqueo y de la expulsión de los españoles porque querían ser solos los vendedores del menudeo y acaparar la industria.”⁴³

Los alemanes, en esta primera década de la vida comercial del México independiente, aún no eran serios competidores de sus rivales británicos, norteamericanos o franceses, aunque ya a partir de los años treinta no se puede desdeñar su importancia; en la segunda mitad de los años 1820, en la capital mexicana operaban entre 10 y 15 casas alemanas; en la década de 1830, este número subiría a unas 20 casas, y dos décadas más tarde eran 35 establecimientos alemanes.⁴⁴ En 1836, aproximadamente una quinta parte de los extranjeros residentes en México eran alemanes,⁴⁵ y en 1841, según informaciones del cónsul general prusiano von Gerolt, los 1.000 alemanes residentes en México realizaban una cuarta parte de todo el comercio exterior mexicano (Dane 1971:18); diez años más tarde, el número de alemanes oscilaba entre 1.200 y 1.500. A mediados de siglo, el ministro residente prusiano Ferdinand von Seiffart que era al mismo tiempo representante en México del *Zollverein*, redactó, al finalizar su

42 O’Gorman a Bidwell, abr. 30, 1829, PRO, FO 50/56.

43 Angel Calderón de la Barca al Primer Secretario del Estado y del Despacho, mar. 16, 1840, AHN, Estado, leg. 5867.

44 Mentz et al. (1982: 88). Véase allá también la lista nominal de los cajones, tiendas y almacenes de alemanes en la ciudad de México en 1854.

45 Informe de 1836, apud Dane (1971: 17).

gestión diplomática, un informe sobre los alemanes en México, en el que decía que (con excepción de Manzanillo) había comerciantes alemanes en todos los puertos mexicanos abiertos al comercio exterior, así como en casi todas las ciudades de alguna importancia. En Veracruz había 8 establecimientos comerciales al por mayor, en Tampico 3, en Tuxpan 1, en Tabasco 1, en Matamoros 2, en Colima 1, en Mazatlán 4. En las ciudades del interior, había toda una serie de establecimientos comerciales alemanes al por mayor: en México 18, en Puebla 4, en Guadalajara 2, en Guanajuato 2, en Durango 2, en Culiacán 1, en total 49 empresas (Kühn 1965:343). Estas indicaciones concuerdan sustancialmente con números publicados en periódicos alemanes de la época.⁴⁶

Ya antes de mediados de siglo — en el año 1846 — los grupos más influyentes y dinámicos entre los franceses residentes en México (los vasco-franceses y los *barcelonnettes*) controlaban 46 firmas, de las que 20 se encontraban en la ciudad de México y 26 en el interior del país. Al mismo tiempo había en México — en palabras de un observador contemporáneo — “nada menos que 79 importantes casas de importación inglesas, que en todos los lugares de alguna importancia en el interior del país tenían sucursales con la subsiguiente influencia: En la política jugaban un papel importante, influenciaban la legislación a su favor, y las autoridades aduaneras eran sus obedientes servidores” (Katz 1965:94). Si bien este enjuiciamiento posiblemente es parcial y exagerado, a mediados de siglo los ingleses todavía seguían desempeñando el papel principal en el comercio mexicano. No sería hasta la década de 1860 que decayó la influencia británica para dejar paso a la preponderancia alemana y francesa.⁴⁷ En esa década, también los Estados Unidos emprendieron el decisivo esfuerzo por adueñarse del mercado mexicano; el enjuiciamiento del cónsul estadounidense Marcus Otterburg, del año 1862, pone de manifiesto tanto el predominio europeo como las ambiciones norteamericanas:

The American capital employed here in industrial, agricultural, scientific and commercial pursuits is very small. Besides two or three houses, there is in fact no Amer-

46 La *Weserzeitung* (Bremen) del 8 de febrero de 1846 había mencionado cuarenta casas comerciales hanseáticas y otras ocho alemanas en México (en las ciudades de México, Zacatecas, Mazatlán, Tampico, San Luis Potosí, Matamoros, Guanajuato, Tuxpan, Guadalajara, Veracruz, Puebla, Orizaba, Tabasco y Campeche). Véase Striker (1850: 220). Sobre los alemanes en México véase también el informativo artículo de Bopp (1979).

47 Sobre estos cambios en la segunda mitad del siglo, véase Katz (1964, cap. III). Véase también Americanus (1919).

ican commercial house here. The entire commerce is in the hands of Germans, Englishmen, Frenchmen and Spaniards. It cannot be concealed, the commerce of this Republic with the U.S. is no item in comparison with the business that is transacted between the country and France, England and Germany; although this Republic is by its position naturally tributary to the U.S., we have for want of direct and frequent communication lost the trade, and thereby given to others, what belongs to us: The control of the commercial relations of Mexico.⁴⁸

V

Ya a lo largo de las tres primeras décadas del México independiente — y más ostensiblemente todavía en la segunda mitad del siglo — se puede apreciar una especie de “reemplazo” en la importancia relativa de las nacionalidades extranjeras, tanto en la magnitud como en las diferentes ramas del comercio mexicano. La explicación de estas variaciones requeriría el estudio en profundidad de problemas endógenos como la magnitud del mercado de consumo, el poder adquisitivo de las diferentes capas de la población mexicana, el grado de participación de éstas en la economía, los circuitos de distribución del comercio exterior al interior del país y los mecanismos de intercambios, así como de factores exógenos como el desarrollo económico de los países productores, los cambios en las direcciones a las que iban dirigidas las estrategias comerciales de los países industrializados, las coyunturas y crisis económicas etc. Aquí sólo pueden insinuarse unos aspectos que deberán ser profundizados.

Se puede diferenciar, sustancialmente, entre motivos más bien políticos y otros de índole más bien económica. Entre los motivos políticos, el más general posiblemente sean las “relaciones diplomáticas” y el uso que de estas relaciones hicieron las diferentes potencias europeas. Desde un principio, los gobiernos inglés y francés enviaron a las costas mexicanas buques de guerra para presionar sobre el gobierno mexicano en casos de reivindicaciones económicas por parte de sus súbditos, es decir practicaron una política de intimidación y de “buques cañoneros”. Contrariamente a esta práctica, los estados alemanes prescindieron desde un principio de esta clase de “política” (o, simplemente, no estaban en condiciones de practicarla). Esto no pocas veces dificultó la situación de los comerciantes alemanes que no tenían un medio de presión comparable al de sus colegas de la Europa Occidental; pero, por otro lado, posible-

48 Marcus Otterburg a W.H. Seward, sept. 28, 1862, NA, General Records, RG 59, Consular Despatches, Mexico City 1812-1906, vols. 11/12, Roll 6.

mente ese hecho haya conducido a un mayor esfuerzo por parte alemana de llevarse bien con las autoridades mexicanas, de buscar otros canales (diplomáticos, informales) para conseguir los fines deseados. Y efectivamente, en más de un caso el gobierno mexicano trató a los diplomáticos alemanes, cuando éstos presentaban solicitudes de los comerciantes a quienes ellos representaban, de una manera distinguida y ventajosa en comparación con los representantes británicos y franceses, como ocurrió p.ej. en 1839-40 (Dane 1971:18).

Tras haber establecido relaciones diplomáticas con México, también España practicó esa “política de buques cañoneros”. Los dos primeros ministros plenipotenciarios de España en México, Calderón de la Barca y Oliver, aconsejaron ambos a su gobierno que enviara — para subrayar visiblemente las reivindicaciones elevadas al gobierno mexicano — un barco de guerra al golfo de México. Los buques “Jasón” y “Liberal” debían asumir esa función de intimidación. Ahora bien, también existe el ejemplo contrario que ilustra la ambigüedad de esta clase de política: En 1842, el “gobierno” rebelde de Yucatán reembolsó a los franceses el préstamo forzoso exigido para la financiación de la guerra contra México, librándolos al mismo tiempo de un nuevo gravamen que estaba exigiendo a las clases acomodadas de Yucatán. En opinión del agente comercial español en Campeche, Jerónimo Ferrer y Valls, este comportamiento ostentativamente preferencial hacia los franceses se debía a la amenazadora presencia de un buque de guerra francés en el puerto de Campeche. Ferrer y Valls desaprobaba tales amagos amenazadores, puesto que “actos de esta naturaleza ofenden el amor propio de los naturales del país, [lo cual] nada favorece las relaciones comerciales del Gobierno que los usa.”⁴⁹

La “política de buques cañoneros” sólo era la forma visible de una política de ingerencia en los asuntos internos del país. Se ha afirmado de todas las potencias extranjeras que de una manera u otra se inmiscuían en la política mexicana. No se pueden generalizar las consecuencias de estas intromisiones sobre el comercio y los comerciantes extranjeros; aquí será necesario un análisis detallado en cada caso concreto. Por ejemplo la postura adoptada por los gobiernos británico y francés en los eventos mexicanos de los años 1850 y 1860 (la guerra civil y el Imperio de Maximi-

49 Ferrer y Valls al Primer Secretario del Estado y del Despacho, dic. 26, 1842, AHN, Estado, leg. 5868. Al contrario, Oliver abogaba por el envío de un buque de guerra mientras que Jerónimo Valdés, el capitán general de Cuba, era partidario de una política más bien discreta ya que en caso contrario temía complicaciones en Cuba.

liano), cuando los estados alemanes estaban esforzados en no suscitar animosidades por parte de las autoridades mexicanas, tuvo como consecuencia, en opinión de algunos autores, una preferencia mexicana hacia los alemanes; en realidad, era en esas dos décadas cuando más aumentó el papel alemán en el comercio de México. Este enfoque en términos de “ingerencia” en los asuntos internos del país apenas sugiere la dirección, pero no indica la magnitud de la influenciación y la importancia concreta para el comercio. Aquí habrá que lograr de tratar algún avance mediante la agregación de estudios de casos concretos.⁵⁰

Otra clase de motivos es la que podría subsumirse bajo la clasificación de “psicología mercantil” o, con una denominación moderna, estrategia de ventas. Esta consistía, esencialmente, en conocer o influenciar debidamente los gustos de los posibles compradores. En palabras de un comerciante británico, el problema consistía en que “articles are not wanted, because they are not known; and their necessities must be created before supplies for them can be asked for”.⁵¹ Casi todos los observadores contemporáneos coinciden en afirmar que los que más habían perfeccionado esta técnica estratégica en su ámbito de ventas, eran los franceses. Desde un principio, los franceses decidían cuáles eran las novedades de la moda, qué objetos representaban el último grito de lujo de la Europa tan imitada por muchos criollos, si bien, por otro lado, el enfoque francés hacia los artículos de moda equivalía a una racional “división de labor” con los ingleses.

Esta facultad de dar importancia primordial a los artículos de lujo, los franceses ya la habían desarrollado a finales de la época colonial: En su riguroso informe político y económico sobre el estado de Nueva España

50 Aunque es muy difícil calcular exactamente el volumen de las importaciones alemanas (tanto porque el cargamento de barcos alemanes no era solamente de mercancía alemana como porque con frecuencia comerciantes alemanes enviaban parte de su mercancía en barcos no alemanes), a mediados del siglo XIX Alemania ocupaba en la jerarquía de los países importadores (después de Inglaterra, EE. UU. y Francia) con un 13% el cuarto lugar en cuanto a las importaciones a México. Véase Mentz et al. (1982: 71 s.). Meyer (1980: 28-30) indica — apartándose en este punto de otros autores — que los franceses residentes en México se beneficiaron, al igual que los demás extranjeros, con las guerras de Reforma y del Imperio; incluso dice que la fortuna de los franceses se remontaba a la expedición militar francesa. Como la colonia francesa de México mostraba simpatía por Juárez, no tuvo problemas ulteriores, y durante la guerra su origen les valió la clientela de los proveedores del ejército francés. Por aquel entonces, los franceses se libraron de las casas de mayoreo inglesas, alemanas y españolas, comenzando “la edad de oro de los grandes almacenes franceses”.

51 Un comerciante británico en 1819 en Paraguay, apud Platt (1972: 47).

en las postrimerías del siglo XVIII, Hipólito Villarroel apuntaba como elemento importante sobre la gestación de la clase comercial el papel desempeñado por el lujo. La propensión al lujo repercutía en la naturaleza del comercio realizado por franceses y su ulterior transformación. En el comercio de lujo, la importancia de los franceses era extraordinaria. Villarroel hablaba de “innumerables franceses” que se establecían en la Colonia y ejercían oficios como joyeros, plateros, peluqueros y otros.⁵² Esta tradición se conservó más allá de la independencia del país. A principios de los años 1820, p.ej., el gusto mexicano prefería claramente los linos franceses (y alemanes) a los ingleses o españoles.⁵³ A finales de los años 1830, el periódico mexicano *El Defensor de la Nación* comprobaba el carácter que asumía preponderantemente el comercio francés, pudiéndose desprender de la comparación de ambos relatos una clara continuidad en lo que respecta a los objetos del tráfico mercantil: “Por otra parte, la Francia sosteniendo una guerra larga en contra de nuestra república, ha de perjudicar los intereses de otras potencias que los tienen mucho más grandes que ella, pues su comercio ha sido el menos útil y acaso perjudicial para nosotros. Objetos de lujo, reducidos a cobre dorado, y telas poco consistentes, peluquerías, cafeterías, libros y estampas obscenas, he aquí en grande el comercio de la Francia. Ningún préstamo en favor de nuestra república, ninguna negociación de entidad en los ramos de minería, industria o comercio se encontrará con que nos haya servido esa potencia.”⁵⁴ Lucas Alamán llegaba a la misma conclusión acerca del papel francés aunque lo calibraba más en términos de factores positivos y negativos: “Los franceses [...] es la nación que más simpatiza con los mejicanos, y la que ejerciendo todas las profesiones, ha causado un adelanto inmenso en todas las artes mecánicas, mejorando todos los procedimientos, introduciendo el buen gusto en los edificios, los muebles y los vestidos, y proporcionando todas las comodidades y placeres de la vida desde la arquitectura y la maquinaria, hasta la confitería y la cocina, aunque dando con esto impulso a un lujo desenfrenado” (Alamán 1849-52, V:881 s.). Entre los motivos económicos, el esencial era naturalmente la competencia de calidad y precio. En la vestimenta de masas, Gran Bretaña estaba en condiciones de suministrar sus tejidos de algodón a precios tan bajos que

52 Villarroel (1937), citado según el resumen de Reyes Heróles (1957-61, II: 96 s.).

53 Cfr. el informe sobre México del 12 de agosto de 1823, en *Allgemeine Preussische Staats-Zeitung* (Berlín, nov. 11, 1823), p. 1278. Véase también Mayer (1980: 13 y 18).

54 *El Defensor de la Nación*, no. 2 (México, mar. 19, 1839), p. 17, apud Reyes Heróles (1957-61, II: 97).

para las otras potencias durante mucho tiempo no era posible competir en este sector tan importante del tráfico mercantil, por lo cual para ellas era preferible una mayor diversificación y un “desvío” hacia géneros donde la competencia no se hacía notar tanto. La situación competitiva entre las diferentes nacionalidades importadoras se puede apreciar prácticamente desde los albores de la Independencia mexicana; el periódico oficial prusiano *Allgemeine Preussische Staats-Zeitung* avisaba a los industriales y comerciantes prusianos ya en 1823:

Deutsche und Franz. Leinen werden hier [in Mexiko] den Engl. und Span. so entschieden vorgezogen, daß, bei billigen Preisen, ihr großer Verbrauch eher zu-, als abnehmen muß. Die Engl. Baum-Wollen-Waaren werden freilich den Gebrauch der Leinen wohl etwas beeinträchtigen, doch nicht in einem sehr merklichen Grade, so lange wir hinlänglich und zu billigen Preisen mit letzteren versehen werden. [...] In allen Leinen-Gattungen wird hier aufs Außere vorzüglich gesehen, und alle Waare, die hier Absatz finden will, muß nicht allein ein festes Gewebe, sondern auch vorzüglich eine schöne Appretur haben.⁵⁵

En 1826, la competencia entre Gran Bretaña y Francia en el sector textil (concretamente, tejidos finos) era ya tan fuerte que la preponderancia británica estaba empezando a declinar; el vicecónsul inglés escribía desde Veracruz: “The sale of English fine woollen goods, such as broad cloths and cassimeres, has declined greatly, in consequence of the French being able to undersell us, and their continued importation of this article. The English coarse cloths and baizes, however, obtain a decided advantage, the French not being able to enter into competition with them.”⁵⁶ Y para 1842 la situación en el ramo de tejidos finos era verdaderamente alarmante para el comercio inglés: “The Mexico return of imports is so confirmatory of our loss of that market, by the French and German competition in the *fine cloths*, [...] as to *require* the earliest consideration.”⁵⁷ En las próximas décadas, el comercio británico tuvo que ceder definitivamente a los franceses en este ramo. Los alemanes ya se habían especializado en los años 1850 en la importación y distribución de artículos de ferretería

55 *Allgemeine Preussische Staats-Zeitung* (Berlin, nov. 11, 1823), p. 1278.

56 Report of the Trade at Vera Cruz, with general remarks on the imports and exports and the regulations of the port duties, jun. 30, 1826 (Anexo a carta del consul Dashwood al Foreign Office, jul. 31, 1826), PRO, FO 50/28; cfr. también PRO, FO 50/39. Al respecto, véase también Extract of a Despatch from H.M.’s Vice Consul at La Vera Cruz dated 31st Dec. 1826, BM, Huskisson Papers, vol. XV, Add. Ms. 38748.

57 Minuta de George Sheppard al primer ministro británico, Sir Robert Peel, jul. 15, 1842, BM, Peel Papers, vol. CCCXXXI, Add. Ms. 40511.

(de hierro y de acero), de mercería y de bisutería; también negociaban con cristal y porcelana, relojes e instrumentos musicales, joyas, instrumentos ópticos y quirúrgicos, drogas y productos químicos (Wintzer 1900:21-32). Los franceses lograron también en este caso, apoderarse del comercio de productos de acero fino y de bisutería (Dane 1971:63 s.; Borosini 1905:414 s.).

En la primera década de la Independencia mexicana, los artículos textiles habían representado un 64% de las importaciones totales; los textiles de lino, en 1830, significaban aproximadamente un 18% de todos los textiles, y de éstos un 60% eran de origen alemán (Koppe 1837, II:239). Al contrario, las telas de algodón alemanas apenas eran competitivas en el mercado mexicano. A mediados de siglo, los ingleses prácticamente controlaban todos los tipos de telas de algodón, mientras que los franceses monopolizaban las telas de lujo. Como el consumo de linos estaba siendo desplazado continuamente por el de géneros de algodón, los alemanes perdieron totalmente su antigua importancia en el ramo textil.⁵⁸ Parece ser que el desplazamiento de los alemanes se debió, entre otros factores, (que habría que buscar en los cambios de la industria textil en Alemania y la situación mundial para los tejidos alemanes), a que los ingleses supieron superar la calidad de los géneros alemanes, y que sus empresarios eran más flexibles y se adaptaban más fácilmente a los pedidos mexicanos.

Comparado con el comercio entre México y EE. UU. a partir de 1856, las importaciones alemanas — debido al diferente grado de industrialización de los dos países — crecieron mucho menos. Además, los alemanes se especializaron cada vez más en la ferretería y la mercería. Pero, en total, el comercio en manos alemanas registró, a partir de mediados de siglo, un notable desarrollo, mientras que la participación inglesa en el comercio exterior mexicano descendía. Ahora bien: “Es hasta la novena década cuando, con la intensiva industrialización alemana y el auge de la industria pesada y las finanzas [...] Alemania cobra importancia decisiva en algunos ramos. Estos son la deuda exterior mexicana, la industria eléctrica, la banca, la industria, la química, la ferretería; no obstante, esto corresponde ya al período del porfiriato.”⁵⁹

58 Mentz et al. (1982: 73 s.). Sólo lograron conservar su posición con medias, calcetines, pañuelos, cintas, chales, telas finas de lanas de Sajonia, casimires de los estados renanos.

59 Mentz et al. (1982: 85). Cfr. también Katz (1964; y 1981: 50-91, sobre todo el cap. 2: Germany and Mexico).

Por otro lado, los alemanes también perdieron influencia en algunos sectores, con relación a sus competidores franceses. El “espíritu emprendedor” que los anglosajones mostraron en las primeras décadas de la Independencia mexicana, parece ser que en el último tercio del siglo XIX primaba también entre los *barcelonnettes*, habituados al esfuerzo, al abnegado trabajo, a la lucha por salir victoriosos de una empresa. Era un grupo dinámico y creador de clara vocación weberiana que, después de 1870, asaltó en México el comercio alemán, liquidando en diversos ramos (como p.ej. en la industria del vestido) a los mayoristas alemanes. Se ha llamado la atención, como explicación psicológica e ideológica de la “guerra comercial” entre franceses y alemanes, sobre la derrota de los primeros en los campos de batalla europeos (en la guerra germano-francesa 1870-71) con la subsiguiente indignación y el deseo de venganza. Otros motivos del éxito de los *barcelonnettes* eran su estructura de *clan* y el hecho de convertirse muchos de ellos en “criollos nuevos”, dejando el grueso de sus fortunas en México y reinvirtiéndolo en la industria (textil) y en la banca (Meyer 1980: *passim*).

Estos “movimientos de desplazamiento” eran continuos en el mercado mexicano y exigen para su explicación un análisis detallado que no debe comprender sólo las condiciones de producción en los países del Atlántico Norte, sino al mismo tiempo el amplio *network* de relaciones entre las potencias extranjeras así como entre éstas y los (gobernantes, industriales, etc.) mexicanos; además, los obstáculos con que se vio enfrentada la expansión del comercio de importación, a saber deficiencias del comercio interior que al mismo tiempo frenaban fuertemente el desarrollo general de la vida económica del país: la “anarquía” política y la inseguridad que ello representaba para las operaciones comerciales; los bandidos que asolaban los deficientes caminos mexicanos; la práctica inexistencia de un mercado nacional, debido a la raquítica capacidad de consumo de la inmensa mayoría de la población, cuya renta per cápita cayó desde comienzos de siglo hasta entrados los años sesenta (Coatsworth 1979); la existencia de una artesanía textil local de amplia envergadura; el económicamente contraproducente sistema de tributación que existía en el país; la escasez de caminos, los altos costos de transporte, la herencia de instituciones semif feudales (el papel de la iglesia) — todo un conglomerado de factores que contribuyó a que México no entrara sino en el último tercio del siglo, superados o eliminados gran parte de estos factores obstaculizadores, en una fase de crecimiento económico.

VI

Cabe preguntarse, por último, cómo se explica que los extranjeros ganaran una influencia tan extraordinaria en el comercio mexicano. También en este caso, más que presentar respuestas, se trata únicamente de deslindar ciertas áreas de investigación relacionadas con el problema en cuestión.

Sin pretensión de dar una explicación exhaustiva, habría que mencionar (para el comienzo de la etapa independiente) la falta casi absoluta de recursos por parte mexicana. No tenían ni los capitales necesarios, ni una flota mercante, ni los conocimientos indispensables para esta clase de negocios. Faltaba, pues, una “infraestructura” material y humana mínimamente capaz de asumir las funciones comerciales.

En segundo lugar, por mucho que se negociaran tratados a base de reciprocidad, durante gran parte del siglo XIX el comercio entre México y Europa era unilateral en el sentido de que generalmente no había suficientes productos (exceptuando los metales preciosos) para enviar en los barcos que regresaban a Europa. El tráfico mercantil iba dirigido primordialmente pues de Europa a México, y no viceversa; en muchos informes consulares y diplomáticos aparece el problema del cargamento de los buques a su regreso a Europa.

Un tercer motivo es lo que se podría llamar la “predisposición” hacia la profesión de comerciante, si bien este argumento debe ser utilizado con sumo cuidado, no concediéndole demasiada importancia. En el caso mexicano, por una postura tradicional diferente hacia el comercio, postura heredada de la época colonial española, habría que hablar más bien de falta de predisposición. El prestigio social requería de los hijos de casas acomodadas que fueran abogados, médicos, soldados, curas o simplemente que vivieran de una renta. Esta “mentalidad” inhibía al espíritu empresarial, a ese espíritu emprendedor capitalista, tan decisivo en el ámbito anglosajón.

Al lado opuesto, sin embargo, entre los anglosajones era justamente el espíritu emprendedor el que primaba. La exportación de mercancías a Latinoamérica, para Inglaterra era vitalmente necesaria, dado que el mercado europeo o bien estaba cerrado o bien repleto. Pero aparte de esta necesidad económica, había un espíritu emprendedor que en el siglo XIX se unía a la ideología librecambista resultando una especie de mesianismo para el cual el libre comercio se asociaba, o incluso era identificado con progreso y bienestar económico, con paz y civilización. Los intereses comerciales británicos, desde esta perspectiva, resultaban idénticos con la

práctica librecambista; la exportación de bienes manufacturados era interpretada no sólo en términos económicos, sino en funciones de una misión civilizadora, que Europa tenía en el mundo. De esta disposición resultó una práctica comercial “ofensiva” (apoyada por el gran adelanto tecnológico) que tendía a acaparar todos los mercados y no podía aprobar métodos proteccionistas, y menos prohibitivos. El cónsul británico Eustace Barron escribía en 1825 desde San Blas al Foreign Office:

This trade might have continued to be of immense advantage to Great Britain and to the advancement of the civilization and riches of South America, had the new Independent States adopted a more liberal policy with respect to commerce, but unfortunately the very reverse of this has happened. The new and various governments have all agreed in their outset in this one proposition that foreign trade is ruinous to their internal interests and prosperity, and that it is more advantageous to the inhabitants and to the revenue to charge duties on foreign goods to the utmost rate that can possibly be exacted without being altogether prohibitory. — In the Mexican Government this has been carried to a much greater extent than in any of the other new independent states.⁶⁰

A lo largo del siglo, otro factor — mucho menos ideológico y sí más práctico — se hizo cada vez más patente y ayuda a explicar el predominio extranjero. Ya Lucas Alamán ha llamado la atención sobre el hecho de que los extranjeros podían abrumar al gobierno con reclamaciones muchas veces injustas pero protegidas por sus ministros, “mientras que los mejicanos, desalentados por esta preferencia, se desaniman de emprender, o lo hacen poniendo sus empresas bajo el nombre de aquéllos, los cuales con mayor protección, grandes capitales, y relaciones en Europa, más inteligencia en los negocios y en las artes, y teniendo en su favor las preocupaciones de la moda, son dueños del comercio por mayor los ingleses y los alemanes, del menudeo los españoles y franceses, y quedando pocos mejicanos en estos giros, están estos reducidos a la clase de empleados y abogados, a que por otra parte los invita la forma de gobierno” (Alamán 1849-52, V:882 s.).

Con este argumento, Alamán contradecía a la opinión de uno de los muchos *travellers* ingleses que por los años veinte viajaba por México, llamado E. Denison, y que ejercía cierta influencia en la política de Canning frente a México. Con respecto a la competencia comercial entre Gran Bretaña y Estados Unidos, Denison había escrito en 1825: “As it is very easy to become a citizen of Mexico, if citizenship presents great advan-

60 Barron al Foreign Office, enero 1, 1825, PRO, FO 50/17. Véase también Woodruff (1966: 12).

tage to a trader, I believe the United States merchants and shipowners will immediately assume this character; by doing so, they will get the whole trade into their hands, they will gain a stronghold over the country. The British merchant will be excluded, and a prodigious stimulus will be applied to every branch of the American shipping interest.⁶¹ Al contrario de esta suposición, los extranjeros encontraban, por lo general, grandes ventajas en conservar el carácter de tales, el cual los eximía de préstamos forzosos, del servicio militar y de otros gravámenes que recaían exclusivamente sobre los naturales del país o — cuando el gobierno o algún general pronunciado sí les exigía una contribución forzosa — siempre podían recurrir a la protección de sus ministros o a lo que más arriba se ha llamado la “política de buques cañoneros”.

La influencia de los encargados de negocios extranjeros sobre la política mexicana — si bien habría que evaluarla en cada caso concreto — era deli- neada a rasgos generales por Ward ya en 1827. En relación con el interés de ciertos sectores de la sociedad por fomentar los disturbios internos y con la falta de energía por parte del gobierno por repeler estos intentos, escribía: “Our own experience, however, inclines us to think that in many instances much may depend upon the conduct of the foreign agents resident in the Capital. Indeed, I should not hesitate to say that with a Government which does not yet know its own strength, and looks to public opinion for support, the line taken by the missions of England and France would be often sufficient to turn the scale, and to ensure the ascendancy of moderate principles.”⁶² Y como las demandas de extranjeros frente al gobierno mexicano eran respetadas por éste mucho más que

61 Informe de E. Denison, sept. 10, 1825, incluido en carta de Canning a Huskisson, sept. 14, 1825, BM, Huskisson Papers, vol. XIV, Add. Ms. 38748. Todavía varias décadas más tarde, para muchos extranjeros seguía siendo preferible mantener una ciudadanía no-mexicana. El médico alemán Adolfo Schmidtlein, p.ej. (que desde hacía años ejercía en Puebla y ciudad de México y estaba casado con una mexicana), contestaba a su padre, que le había propuesto adquirir la ciudadanía mexicana, en carta del 29 de octubre de 1869: “Tu proposición de adquirir la ciudadanía mexicana tiene sus peros: entre otras cosas las contribuciones y los préstamos obligatorios que son tan frecuentes en este país. Como aquí me consideran mucho más rico de lo que soy, es un punto que hay que tomarse en cuenta; me podría costar mucho dinero obtener la ciudadanía mexicana. Además de ese modo durante los sitios, al reclutarse las tropas, no tendría ninguna protección, de la que gozan los extranjeros amparados por su consulado y especialmente nosotros los alemanes, bajo el consulado de la Unión del Norte de Alemania (que es muy estimada aquí).” Schmidtlein (1978: 237). Al respecto, véase también el comentario de Cardoso (1978: 20).

62 Ward a Canning (separado y privado), abr. 18, 1827, PRO, FO 50/32.

las exigencias de mexicanos, no era nada extraño que muchos mexicanos también aprovecharan casas extranjeras como intermediarios para imponer sus propias demandas.⁶³

En la segunda mitad del siglo, sobre todo desde que Porfirio Díaz asumió el poder, muchas de las condiciones delineadas más arriba, cambiarían. Esto no quiere decir, ni mucho menos, que la influencia extranjera decreciera, sino que debido a una situación diferente tanto de México como de las potencias europeas, y ante todo de los Estados Unidos, los *patterns* de la influenciación variarían.

63 Bopp (1965: 46 s.). Algunos representantes extranjeros eran tan "ofensivos" al presentar sus exigencias o solicitudes al gobierno mexicano que — como en el caso concreto del encargado de negocios británico Richard Pakenham — sus respectivos "jefes" (en este caso, el ministro de asuntos exteriores Earl of Aberdeen) tenían que llamarles la atención instándoles por mostrar un comportamiento más diplomático y reservado. Véase "Letter Book" de la correspondencia oficial entre el Earl of Aberdeen y Pakenham, jun. 19, 1828, a dic. 17, 1829, BM, Aberdeen Papers, vol. LXVI, Add. Ms. 43104.