

# ESPAÑA Y MÉXICO: RELACIONES DIPLOMÁTICAS, NEGOCIOS Y FINANZAS EN EL PORFIRIATO

Clara E. LIDA  
*El Colegio de México*

ESTE NÚMERO REÚNE CUATRO ARTÍCULOS QUE TRATAN DOS ASPECTOS centrales de las relaciones hispano-mexicanas en el último cuarto del siglo XIX y comienzos del XX.<sup>1</sup> El primero examina cómo se reformuló una nueva diplomacia entre España y México durante la Restauración y el porfiriato, respectivamente, lo cual permitió consolidar la normalización de las relaciones entre ambos países; los otros tres se refieren específicamente a los empresarios españoles en México y sus actividades económicas durante esa misma época. En los cuatro casos nos encontramos con novedosas y originales aportaciones a temas que sólo en los últimos años han empezado a ser motivo de estudio.

En el primer artículo, que encuadra a los otros tres, Agustín Sánchez Andrés estudia la normalización de las relaciones diplomáticas entre España y México, 1876-1910. Su análisis permite comprender cómo, a partir de mediados de la década de 1870, una vez restablecidas las relaciones diplo-

<sup>1</sup>Una versión preliminar de estos trabajos se presentó en mayo de 1997, en el "Primer Encuentro sobre los Españoles en México, 1840-1920", organizado por Ángel O'Dogherty en El Casino Español de México, y coordinado por Clara E. Lida y Carlos Marichal, del Centro de Estudios Históricos de El Colegio de México. El programa completo y una síntesis se pueden ver en el *Boletín informativo del Casino Español de México*, I, 1 (1998). Agradezco a la doctora Solange Alberro su invitación para presentar los artículos que reunió para este número de *Historia Mexicana*.

máticas entre ambos países en 1871, la política bilateral de acercamiento se consolidaba con base en el acuerdo de que España, a diferencia de lo sucedido durante el segundo tercio del siglo XIX, se mantendría al margen de toda injerencia en los asuntos internos mexicanos. Por su parte, México buscaría dar solución a los problemas que, como el de la deuda hispano-mexicana, quedaban por solucionar desde décadas anteriores. El gobierno mexicano dedicó especial atención al caso específico de la deuda y diseñó una política propia para negociarla directamente con los tenedores de títulos y convertirla en deuda nacional. Esta estrategia contribuyó a sacar el problema del ámbito diplomático y llevarlo a acuerdos particulares con los acreedores, y así dejar resuelta la dificultad en 1894, lo cual permitiría la normalización definitiva de las relaciones con España.

Por otra parte, que España no tuviera injerencia no significó falta de deseo de ejercer su influencia en la política exterior de México, especialmente en relación con Cuba. Pero México definió su actitud ante los intentos de independencia cubanos en función de los intereses particulares de la nación, a menudo determinados por sus relaciones con Estados Unidos y las ambiciones expansionistas de éste en el área del Caribe y Centroamérica.

Esta nueva etapa de acercamiento entre el gobierno de Porfirio Díaz y los distintos gobiernos españoles de la Restauración, permitieron una política de colaboración mutuamente beneficiosa que conllevaba una estrategia de prestigio mediante la movilización de la opinión pública en ambos países. A la vez, el evidente expansionismo estadounidense y el desarrollo ideológico del panamericanismo auspiciado por Estados Unidos, acercaron a España y México para oponerse a esos intentos de hegemonía continental. Sin embargo, el gobierno de México se mantuvo al margen de los proyectos hispano-americanistas patrocinados por Madrid que, si bien influyeron en ciertos círculos literarios y artísticos cercanos a la colonia española en México, tuvieron escasa simpatía en espacios más amplios.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Aimer Granados García prepara actualmente su tesis de doctorado en historia para El Colegio de México sobre estos temas.

A estos acercamientos hispano-mexicanos hay que sumarle el interés del gobierno de Porfirio Díaz por alentar la inversión del capital financiero internacional en México con el fin de desarrollar su propio proyecto de modernización del país. Esto hizo que durante el porfiriato desaparecieran las antiguas fricciones con la colonia española, que en el pasado había interferido activamente en la política interna del país, y que las élites peninsulares en México pasaran a ser uno de los principales pilares del régimen, que encontraron en él un protector decidido en el ámbito de la economía y de la política. Esto también se reflejó en el incremento en números absolutos de los flujos emigratorios de los españoles hacia México durante ese periodo, según lo hemos podido demostrar en *Una inmigración privilegiada* (1994). Las décadas de 1890-1910, como bien lo muestra Sánchez Andrés, revelaron la simpatía y el apoyo mutuo que se generaron entre el gobierno y la colonia española en México, aun a pesar de ocasionales dificultades, y entre Porfirio Díaz y los gobiernos españoles de la Restauración.

Este estudio permite situar mejor los siguientes tres artículos. Precisamente la presencia y consolidación en el campo económico de influyentes sectores empresariales españoles y su acercamiento a las esferas del poder político permitieron que una reducida, pero significativa élite económica hispano-mexicana pudiera desarrollar con gran libertad sus negocios y empresas a lo largo y ancho del país.

Carlos Marichal, en su estudio sobre Antonio Basagoiti, delinea y explica la tipología del banquero como personaje clave en la historia económica moderna. Este joven emigrante vasco llegó a Veracruz en la década de 1870 y se inició como empleado de empresarios de ascendencia peninsular, como Antonio Escandón y Bruno Zaldo, asentados en México desde unas décadas antes, que se dedicaban al comercio, los textiles y el tabaco. En ese puerto, Basagoiti dio sus primeros pasos en el mundo de los negocios, en el cual destacó pronto por su aptitud, dedicación, honestidad y capacidad para ganarse la confianza y aprecio de sus patrones y para expandir sus vínculos sociales. En poco tiempo, con el apoyo de Zaldo, Basagoiti fundó, en la ciudad de

México, un banco particular que le permitió ingresar al mundo de las finanzas y participar en otras firmas comerciales e industriales. Así no sólo lograba hacer fortuna, sino multiplicarla con rapidez al asociarse con otros prominentes empresarios españoles e invertir en múltiples y diversos sectores de la economía mexicana. Sus vínculos personales y familiares se fortalecieron aún más al casarse con la hermana de uno de los más ricos empresarios asturianos en México, Manuel Ibáñez, y al alentar a otros parientes a adentrarse con él en estas redes. En este contexto, en los años de 1880 Basagoiti se iniciaba como próspero “comerciante-banquero” que no sólo prestaba a quienes le vendían sus letras de cambio en México, sino que expandía sus actividades a Cuba y a España; además, se lanzaba a transacciones de crédito mercantil y refaccionario, y administraba a rédito las fortunas de otros que, como su propio cuñado Ibáñez, retornaban a España sin abandonar sus negocios en México.

En poco tiempo, Basagoiti logró afirmarse como uno de los banqueros privados mejor reputados por su honestidad, capacidad y solidez financiera. A partir de entonces, comienza a aumentar sus inversiones, solo o en compañía de socios diversos entre los que figuran los grandes empresarios del porfiriato, a una pluralidad de empresas como, entre otras, las de la industria textil (Atlixco, San Antonio Abad), del tabaco (La Tabacalera), los transportes, la energía eléctrica y, en 1900, la Compañía Fundidora de Fierro y Acero, en Monterrey.

No es de extrañar que a finales de la década de 1880, Basagoiti se integrara al consejo directivo de la mayor institución financiera del país, el Banco Nacional de México (Banamex), lo cual no sólo le permitió fortalecer sus propios negocios e inversiones, sino adentrarse, en la década siguiente, en las complejidades del mercado de capitales y asociarse o adquirir acciones en otros bancos, como el Oriental de Puebla, fundado por Manuel Rivero Collada, y el Mercantil de Veracruz, mayoritariamente de la familia Zaldo, así como en bancos rivales como el de Londres y México.

Era natural que a partir de esta amplia experiencia financiera Basagoiti también estrechara vínculos con bancos internacionales con los que tenía negocios, como fue el *Crédit Lyonnais*, en París y el Banco de España, en Madrid. Todo esto permite explicar cómo, a finales de siglo, Basagoiti pudo impulsar la creación de una institución bancaria en forma de sociedad anónima en España y en 1901 fundó en Madrid el Banco Hispano Americano, del cual fue director hasta 1933. En éste no sólo participaron grandes capitales hispano-mexicanos, sino también cubanos y peninsulares —en especial asturianos y vascos—, lo cual ocasionalmente lo convirtió en el mayor banco privado en la Península. Al llegar la Revolución, quienes habían emprendido jugosas y diversas inversiones de capital en México buscaron poner a salvo sus vidas y fortunas en su país de origen. Algunos, como Antonio Basagoiti lo logró con creces.

En síntesis, para Marichal, Basagoiti es un claro ejemplo de la transformación de un exitoso comerciante-banquero en poderoso gran banquero y empresario en México que llega a colocarse en la cúspide del moderno sistema de crédito nacional e internacional. En este sentido es notable la capacidad de Basagoiti (y sin duda de otros grandes capitalistas hispano-mexicanos) para crear redes y mercados financieros que trascienden las fronteras locales y nacionales, hasta abarcar España, Cuba y otros países hispano-americanos y europeos.

Leticia Gamboa, por su parte, toma como hilo conductor el estudio de uno de los hombres de negocios más prominentes de la ciudad de Puebla, lo cual le permite explicar el desarrollo y las vicisitudes del capitalismo en esa región. Se trata de Manuel Rivero Collada en cuyas manos se desarrollaron, por un lado, grandes empresas textiles y agroindustriales locales y, por el otro, produjo la gran expansión de la banca regional que se extendió desde Puebla hasta Veracruz, y al sur por Oaxaca y Chiapas. En este contexto, Rivero Collada aparece como uno de los más significativos empresarios y financieros españoles de principio del siglo XX en México.

El análisis de la carrera empresarial de Manuel Rivero Collada nos permite conocer otro mecanismo de expansión de los grandes capitales españoles en México, que contrasta y complementa el caso de Basagoiti. Gracias a Gamboa sabemos que en España el joven Manuel Rivero se desplazó de su natal Asturias a Sevilla, donde entró en contacto con otro asturiano, Alejandro Quijano, quien había vivido en México y que con su suegro, José Quijano, adquirió extensas propiedades agrícolas en Puebla y en Oaxaca hacia los años de 1860; allí ambos se habían dedicado al comercio de importaciones y exportaciones, al transporte de cabotaje en el Pacífico, habían sido agentes de otras compañías navieras y, más tarde, también del Banco Nacional Mexicano.

Con el apoyo y la protección de Manuel Quijano, el joven Manuel Rivero no sólo se casó con su hija, sino que se hizo cargo de los negocios familiares en Puebla, adonde emigró a finales de la década de 1880 o a comienzos de la siguiente. Gracias a los vínculos de su familia política se pudo insertar en el vértice de la sociedad poblana. Al finalizar el decenio de 1890 Rivero Collada había expandido y diversificado los negocios familiares e invertido en fábricas textiles, molinos harineros y empresas agrícolas, así como en energía hidroeléctrica. Además, se asoció con otros empresarios de las ciudades de México y Oaxaca, de tal modo que al concluir la primera década del siglo XX, Manuel Rivero era un poderoso capitalista industrial y agrícola.

Después de promulgada la Ley General de Instituciones de Crédito, Manuel Rivero penetró en las actividades bancarias asociado con otros empresarios. En 1900 fundó en Puebla el Banco Oriental de México, del cual fue presidente de 1902 a 1915, y que se expandió a Oaxaca y Chiapas al fusionarse con bancos de esas dos entidades. También se vinculó con el Banco Hispano Americano de Madrid, fundado por Basagoiti, y con el Banco Central Mexicano, así como con el Descuento Español y el Banco Español Refaccionario. Ocasionalmente algunas de estas instituciones también obtuvieron el derecho de emitir billetes. En todas estas empresas, que llegaron a tener sucursales y corres-

ponsales en la ciudad de México y otros puntos de la República y en el extranjero, Rivero Collada era accionista principal. En este sentido Manuel Rivero Collada fue la cabeza de un amplio y complejo “ensayo de banca regional”, uno de los proyectos más ambiciosos de un grupo provincial compuesto por capitalistas hispano-mexicanos residentes en México durante el porfiriato.

Por otra parte, los socios de Rivero no sólo fueron algunos de los más grandes capitalistas de México sino que, incluso, se asoció con poderosos políticos, como el gobernador del estado de Puebla, Mucio P. Martínez y otros, lo cual le permitió estrechar sus vínculos con los círculos del poder. Leticia Gamboa nos descubre así las grandes redes de poder de estos empresarios y, al igual que Marichal, constata que el negocio bancario era también un mecanismo para que los accionistas más importantes y sus allegados obtuvieran financiamientos en condiciones muy ventajosas y al margen del escrutinio de quienes no pertenecieran a los consejos de administración e, incluso, de los órganos del Estado, como la Secretaría de Hacienda.

La habilidad e influencias de Rivero Collada no sólo acrecentaron sus privilegios económicos y sociales dentro de la burguesía local y de la colonia española de Puebla, sino que, de 1903 a 1915, fue vicecónsul y cónsul honorario de España, y de 1906 a 1914, presidente del Centro Industrial Mexicano que asociaba a los propietarios textiles poblanos y de Tlaxcala. Todo esto le dio gran control sobre los mecanismos vinculados con el capital industrial y financiero, a la vez que el contacto para expandir sus negocios e inversiones a España, así como tener acceso a círculos patronales y políticos locales, tanto como a diplomáticos y ministeriales, e incluso al presidente Díaz.

Todo esto cambiaría a partir de la Revolución. Si bien sus relaciones con Madero y los actores de la política nacional no se vieron mayormente afectadas, las nuevas fuerzas políticas y sociales poblanas signaron el principio del fin para Manuel Rivero Collada. Su intromisión en la gubernatura del estado, así como su apoyo a la candidatura de Bernardo Reyes para presidente, lo hicieron blanco eviden-

te de denuncias en su contra, tanto de obreros textiles como de sectores políticos antagónicos. Entre 1911 y 1915 la situación se fue complicando tanto por la hispanofobia que se empezaba a desatar en Puebla contra estos españoles privilegiados, como por la fuerza del zapatismo en la región, lo cual le dio el golpe de gracia a la bonanza de Rivero. La situación no mejoró con el ascenso de Carranza a la presidencia y las incautaciones de los bancos de emisión fueron poniendo fin a sus grandes negocios financieros y lo forzaron a establecerse en Sevilla a comienzos de 1916 a la espera de mejores tiempos en México. Sin embargo, en España no sólo se mantuvo activo, sino que incluso montó nuevas empresas y al final de la Revolución, con la ayuda de su hijo Jesús, pudo recuperar alguno de sus negocios en México y en 1921, comenzó a fundar nuevas empresas fabriles agrícolas y eléctricas.

En síntesis, el estudio de Leticia Gamboa nos muestra cómo las dos últimas décadas del porfiriato resultaron especialmente beneficiosas para ese puñado de inmigrantes que, gracias a sus vínculos familiares, sociales y económicos y a su influencia política lograron convertirse en capitalistas privilegiados. Pero a partir de la Revolución comenzaría su declive, pues ésta fue el parteaguas que puso fin a la prosperidad del grupo, que en los años subsiguientes se enfrentó a la ruptura de sus privilegios y a la desaparición de muchas de sus empresas y propiedades.

En contraste con los dos artículos precedentes, Mario Cerutti estudia a un grupo de empresarios y propietarios españoles en una importante región agroexportadora del norte de México. La mayoría llegó a Monterrey, atraída por el *boom* fronterizo de la zona durante la guerra de Secesión estadounidense. Éstos se caracterizaron por su exitosa actividad comercial que les permitió extender sus redes comerciales a otras regiones del norte de México y aprovechar la crisis desatada en Estados Unidos por la guerra civil y sus secuelas para ampliar sus inversiones a diversas ramas de la economía. De ahí su interés creciente por desarrollar la producción de algodón para alimentar la expansiva industria textil en México, sobre todo en Puebla, y alentar las inver-

siones en este sector. Estos empresarios hispano-mexicanos asentados en Monterrey iniciaron desde allí el desarrollo agroindustrial y financiero de la región de La Laguna.

Gracias a este estudio entendemos cómo esta expansión dependió ante todo de la acumulación de capital realizado por este grupo de inmigrantes oriundos del norte cantábrico-vasco, y cómo luego, gracias a las redes empresariales consolidadas previamente, fue posible atraer la inversión de otros capitales regionales provenientes de Chihuahua, Saltillo, Durango y de la ciudad de México. Todo esto permitió que, entre el final de la década de 1860 hasta la Revolución, la región lagunera creciera y prosperara, y pasara de ser una zona semidespoblada y desértica a convertirse en el “reino del algodón” y en una región que con los años atraería numerosa población y permitiría la fundación de importantes centros urbanos.

Al comenzar el siglo XX, la preeminencia económica de este grupo dentro del capitalismo del México septentrional era ya incuestionable. A esto contribuyó también su gran capacidad e intensa actividad para diversificar sus inversiones en otras actividades fabriles derivadas de la explotación de la semilla y fibra del algodón, como fueron las industrias del jabón, del aceite y de otros derivados. También desarrollaron la industria del vidrio y del cemento, vinculadas sobre todo con Monterrey. Ante la necesidad de comercializar los nuevos productos promovieron los transportes, especialmente los ferrocarriles, que a su vez contribuyeron a la urbanización de la zona. Finalmente, dieron impulso a la creación de una banca regional refaccionaria que se convirtió en otro rubro más de éxito al propiciar, mediante préstamos y actividades crediticias, la producción agrícola y el desarrollo industrial, así como la expansión de la propiedad territorial lagunera.

En su estudio, Cerutti destaca el caso de tres importantes empresarios hispano-mexicanos: Ángel Hernández, Santiago Lavín y Rafael Arocena, quienes se convirtieron en el prototipo de los grandes empresarios del norte de México. Al examinar cada uno de estos casos podemos apreciar cómo se nutrieron de sus vínculos familiares y so-

ciales para desarrollar amplias redes de poder económico, y cómo en distintos momentos se asociaron entre sí para fortalecer su capital y su poder financiero. Gracias al ágil manejo de sus inversiones observamos cómo se convirtieron en grandes propietarios de tierras y de aguas que dedicaron, por un lado, al desarrollo agrícola-algodonero y, por el otro, al fraccionamiento urbano. Simultáneamente apreciamos su capacidad para consolidar sus vínculos con amplias redes multirregionales de capital dentro del gran espacio septentrional de México, pero también en otros del centro del país, como Puebla y la ciudad de México. En este contexto La Laguna se convirtió en un foco de atracción de capitales y de inversiones comerciales e industriales que, hasta la Revolución, logró un indudable relieve local y regional.

Este estudio le permite al autor concluir que, en general, los inmigrantes españoles constituyeron el grupo de “propietarios-empresarios extranjeros más poderoso” de México antes de la Revolución. Cerutti incluso cuestiona la supuesta supremacía empresarial estadounidense, que, si bien contaba con macroinversiones en ferrocarriles y minería, no tenía la “dimensión, influencia, calidad y dispersión del empresariado español en el México porfiriano”. Al mismo tiempo, Cerutti refuerza lo que otros estudiosos han ido señalando: que el desarrollo capitalista de estos empresarios de origen hispánico, a diferencia del estadounidense, no se debió a inversiones externas, sino a la capacidad que los inmigrantes españoles tuvieron para desarrollar capitales de origen mexicano. En el caso particular de La Laguna, estos capitales tuvieron un carácter local y regional dentro de la economía mexicana y contribuyeron a crear un centro de atracción para otras inversiones y para amplios contingentes inmigratorios provenientes de otras regiones y de otros países.

Para finalizar esta presentación, vale la pena examinar algunas conclusiones a las que nos conducen los cuatro estudios que aquí se reúnen. La primera y más evidente es que todos coinciden en señalar el periodo porfiriano como el momento crucial del acercamiento entre España y México,

después de varias décadas de tensiones y rupturas desde la independencia. Es evidente que en este contexto de estabilidad diplomática, el arribo de inmigrantes españoles a las costas mexicanas se produciría con mayor fluidez y en cantidades mayores que nunca antes en el siglo, aunque siempre fueron numéricamente pocos comparados con otros polos inmigratorios como el Río de la Plata o Cuba, según se puede ver en nuestro libro *Inmigración y exilio* (1997). Dentro de esta inmigración destaca un pequeño, pero significativo sector que posee una excepcional capacidad empresarial, tanto mercantil como financiera e industrial. La mayoría de sus miembros provenían del norte cantábrico-vasco y eran hombres jóvenes que llegaban a México siguiendo los patrones tradicionales de la emigración en cadena; una vez en el país, se empleaban con otros coterráneos y parientes establecidos aquí previamente, lo cual les permitía desarrollarse dentro de una segura red de vínculos familiares, sociales y materiales, proceso también tradicional de la inmigración española en México. Con excepción de Manuel Rivero Collada, quien llegó a Puebla ya vinculado desde España a los grandes negocios de su suegro, los otros personajes que se estudian en estos trabajos carecían de medios económicos significativos antes de su arribo al país.

Esto nos lleva a subrayar algunas características importantes de esta inmigración, que en otras páginas he calificado como una “inmigración privilegiada”. Repetimos que algo esencial era la existencia de las redes hispano-mexicanas previamente establecidas por otros inmigrantes y que ofrecían a los recién llegados oportunidades de desarrollo dentro del grupo. Por otra parte, estas mismas redes alimentaban las alianzas matrimoniales que permitían consolidar los intereses familiares en pocas manos, lo cual muestra un significativo grado de endogamia cultural y empresarial hispanica. Además, la biografía de estos hombres revela sus excepcionales capacidades prácticas y sus dotes personales, ya que gran parte de su éxito se debió también a su dedicación y esfuerzo, a su honestidad y a su reputación dentro de la comunidad, así como a su habilidad y voluntad para enfrentar retos y adentrarse en nuevas empresas.

En vista de todo lo anterior debemos insistir, como lo hemos hecho en páginas anteriores, en la existencia de un rico capital humano inicial, sin el cual el éxito hubiera sido imposible. En la gran mayoría de los casos, estos empresarios lograron desde temprano vincularse, personal y financieramente con individuos y grupos que controlaban el poder político local o nacional, lo cual les aseguró una influencia privilegiada dentro de la región y del país. Pero a partir de esos apoyos iniciales, ellos mismos tuvieron la capacidad, la astucia, el conocimiento y la inteligencia para ampliar, diversificar y multiplicar sus negocios, y para mantenerse a la vanguardia de la modernidad capitalista de su época hasta que, con las grandes sacudidas sociales, políticas e ideológicas de la Revolución, muchos vieron el derumbe de su prosperidad en México, al tiempo que el del régimen porfirista que los privilegió.