

De la Colonia a la globalización. Empresarios cántabros en México



Editores

Rafael Domínguez Martín

Mario Cerutti Pignat



Ediciones
Universidad
Cantabria

EDITORES

Rafael Domínguez Martín

Mario Cerutti Pignat

AUTORES

Guillermina del Valle Pavón

Roxana Álvarez Nieves

Rafael Domínguez Martín

Leticia Gamboa Ojeda

Gladys Lizama Silva

Sergio Valerio Ulloa

María Luisa González Maroño

Aurora Cano Andaluz

Javier Moreno Lázaro

Eva Rivas Sada

Mario Cerutti Pignat



De la Colonia a la globalización.
Empresarios cántabros en México

Colección HISTORIA #60

Directora de colección: Ángeles Barrio Alonso



CONSEJO CIENTÍFICO

Dña. Aurora Garrido Martín
*Facultad de Filosofía y Letras,
Universidad de Cantabria*

D. Carlos Marichal Salinas
*Centro de Estudios Históricos,
El Colegio de México*

D. Marcelo Norberto Rougier
*Historia Económica y Social
Argentina, UBA y CONICET (IIEP)*

La colección *Historia* ha obtenido, en julio de 2017, el sello de calidad en edición académica CEA, promovido por la UNE y avalado por ANECA y FECYT.



CONSEJO EDITORIAL

Dña. Silvia Tamayo Haya
*Presidenta. Secretaria General,
Universidad de Cantabria*

D. Vitor Abrantes
*Facultad de Ingeniería,
Universidad de Oporto*

D. Ramón Agüero Calvo
*ETS de Ingenieros Industriales y
de Telecomunicación,
Universidad de Cantabria*

D. Miguel Ángel Bringas Gutiérrez
*Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales, Universidad de Cantabria*

D. Diego Ferreño Blanco
*ETS de Ingenieros de Caminos, Canales
y Puertos, Universidad de Cantabria*

D. José Manuel Goñi Pérez
*Modern Languages Department,
Aberystwyth University*

D. Salvador Moncada
*Faculty of Biology, Medicine and
Health, The University of Manchester*

D. Agustín Oterino Durán
*Neurología (HUMV), investigador del
IDIVAL*

D. Luis Quindós Poncela
*Radiología y Medicina Física,
Universidad de Cantabria*

Dña. Claudia Sagastizábal
*IMPA (Instituto Nacional de
Matemática Pura e Aplicada)*

Dña. Belmar Gándara Sancho
*Directora de la Editorial
Universidad de Cantabria*

De la Colonia a la globalización. Empresarios cántabros en México



Editores

Rafael Domínguez Martín

Mario Cerutti Pignat



Ediciones
Universidad
Cantabria

De la colonia a la globalización : empresarios cántabros en México / Rafael Domínguez Martín, Mario Cerutti Pignat (eds.). -- Santander : Editorial de la Universidad de Cantabria, [2021]

321 páginas : ilustraciones. – (Historia ; 60)

ISBN 978-84-8102-104-2 (PDF)

1. Españoles-- México-- Historia. 2. Empresarios-- México-- Historia. 3. Cantabria (España)-- Emigración e Inmigración-- Edad Moderna. 4. México-- Emigración e Inmigración-- Edad Moderna. 5. Cantabria (España)-- Emigración e Inmigración-- S. XIX-XX. 6. México-- Emigración e Inmigración-- S. XIX-XX. I. Domínguez Martín, Rafael, ed. lit. II. Cerutti, Mario, ed. lit.

929-057.15(460.13)"16/19"

929-054.72(460.13:72)"16"19

THEMA: JBFH, KCZ, 1DSE-ES-F, 1KLCM, 3MPB-ES-A

Esta edición es propiedad de la EDITORIAL DE LA UNIVERSIDAD DE CANTABRIA; cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Esta obra ha sido sometida a evaluación externa por pares ciegos, aprobada por el Comité Científico y ratificado por el Consejo Editorial de acuerdo con el Reglamento de la Editorial de la Universidad de Cantabria.

Digitalización: Manuel Ángel Ortiz Velasco [emeaov]

© Fotografía de cubierta: «Desfile de la conmemoración de la Independencia a su paso por las calles de San Francisco y Plateros (hoy Madero), Ciudad de México, 1910», Centro de Documentación de la Imagen de Santander, Ayuntamiento de Santander.

© Rafael Domínguez Martín y Mario Cerutti Pignat (eds.)

© Los autores

© Editorial de la Universidad de Cantabria
Avda. de los Castros, 52. 39005 Santander
Tlfno. y Fax: +34 942 201 087
www.editorial.unican.es

ISBN: 978-84-8102-104-2 (PDF)

ISBN: 978-84-8102-425-8 (TAPA)

DOI: <https://doi.org/10.22429/Euc2021.004>

Hecho en España - *Made in Spain*
Santander, 2021

SUMARIO

Introducción	9
<i>Rafael Domínguez Martín y Mario Cerutti Pignat</i>	
Negocios y redes familiares y sociales de los Sánchez de Tagle, mercaderes de plata de la Ciudad de México (1660-1724)	15
<i>Guillermina del Valle Pavón</i>	
La presencia cántabra en instituciones financieras de Ciudad de México, 1881-1930	47
<i>Roxana Álvarez Nieves</i>	
Teorías migratorias y enseñanzas de la emigración cántabra a México	75
<i>Rafael Domínguez Martín</i>	
Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca, 1880-1940 ...	95
<i>Leticia Gamboa Ojeda</i>	
Cántabros entre Guadalajara, Tepic y Mazatlán. Élite, redes sociales y empresariales	129
<i>Gladys Lizama Silva y Sergio Valerio Ulloa</i>	
Los cántabros en el estado de Veracruz (1925-1935) y la Cámara Española de Comercio	161
<i>María Luisa González Maroño</i>	
Cántabros de ayer y hoy: una historia centenaria alrededor del papel	179
<i>Aurora Cano Andaluz</i>	
Cuétara y la industria galletera mexicana y española, 1905-2005	199
<i>Javier Moreno Lázaro</i>	
El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión (1950-2005)	231
<i>Eva Rivas Sada y Mario Cerutti</i>	

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas: Ángel Losada Gómez y la construcción del grupo Gigante (1923-2004)	261
<i>Mario Cerutti y Eva Rivas Sada</i>	
Abreviaturas	283
Bibliografía	285
Índice de tablas, mapas, gráficos e ilustraciones	297
Índice onomástico y de empresas	301

INTRODUCCIÓN

Rafael Domínguez Martín y Mario Cerutti Pignat

ESTE volumen colectivo es el segundo resultado del proyecto de I+D de la Universidad de Cantabria, *Empresarios cántabros en México*, financiado por la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno Regional de Cantabria. Los trazos básicos del proyecto se terminaron de definir en noviembre del 2004 cuando Rafael Domínguez, director académico del mismo desde la UC, consiguió integrar un equipo de investigación en México, bajo la coordinación de Mario Cerutti, de la Universidad Autónoma de Nuevo León (Monterrey), al que se incorporaron la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), la Universidad de Guadalajara (UdeG), la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), el Instituto de Investigaciones Dr. Mora (IM), la Universidad Veracruzana (UV), el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), la Universidad de Monterrey (UEM) y la misma Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL), además de la Universidad de Valladolid (UVA) en España.

Desde la primera visita a México en enero del 2005 hasta el momento de entregar a prensa estos materiales se sumaron, vale recordarlo, los siguientes resultados. En primer lugar, la publicación de *Cántabros en México. Historia de un éxito colectivo*, bajo el cuidado de Rafael Domínguez y presentado en octubre del 2005 en Santander con motivo de la (frustrada) visita del presidente de la República de México a Cantabria (que se efectuó finalmente el 19 de julio de 2006). En segundo lugar, la celebración del *I Encuentro Cántabro-Mexicano de Historia Económica y Empresarial*, que del 1 al 3 de febrero del 2006 tuvo como escenario al Casino Español de la Ciudad de México, donde fue presentada la anterior publicación y tuvimos ocasión de discutir el avance de nuevas investigaciones que se han integrado en la presente obra. En tercer lugar, la realización del seminario *Éxito en red: inmigración cántabrica y desarrollo económico y empresarial en México, 1750-2005*, dentro del I Curso de Verano de Cooperación Internacional y Desarrollo de la Universidad de Cantabria, en julio de 2006, organizado ya desde la Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica de la misma institución. Finalmente, la exposición fotográfica *México en Cantabria. Imágenes de un patrimonio común*, durante el mes de agosto de 2006 y en la que también hubo participación mexicana desde el Instituto de Investigaciones Estéticas de la UNAM y que esperemos se pueda ver en México próximamente,

pues se trata de un fondo excepcional sobre el final del Porfiriato y los primeros años de la Revolución, cuyos originales están depositados en Santander.

Los trabajos editados ahora en *De la Colonia a la globalización. Empresarios cántabros en México* son fruto de este vigoroso esfuerzo institucional y académico realizado simultáneamente a uno y otro lado del Atlántico y que queremos tenga continuidad. La obra recoge en diez capítulos una muestra de la importancia de las redes familiares y de paisanaje de los cántabros, que les permitieron desenvolverse con notable éxito en el mundo de los negocios y las empresas globales, desde el siglo XVII hasta la actualidad.

Guillermina del Valle Pavón (IM, México DF) realiza un minucioso recorrido por la historia económica de la Nueva España gracias al seguimiento de la familia Sánchez de Tagle, originaria de Santillana del Mar, y creadora de uno de los bancos de plata de Ciudad de México. Los intereses de los Sánchez de Tagle abarcaron negocios mineros, comerciales, y haciendas en México, lo que trenzó una auténtica red internacional de familiares y paisanos con puntos en Filipinas, Perú, México (donde la red era muy tupida) y España, de la que Luis Sánchez de Tagle, marqués de Altamira, el personaje más influyente de Nueva España a principios del siglo XVIII –hasta el punto de enmendar la plana al virrey Alburquerque–, fue centro, como lo fue también luego su sobrino, yerno y socio Pedro Sánchez de Tagle.

En el siglo XIX, un grupo muy influyente de cántabros se aupó a la conspicua élite financiera porfiriana, que ha analizado Roxana Álvarez Nieves (UNAM), ampliando su indagación hasta la tumultuosa década de 1920, cuando la reconstrucción de la economía mexicana debió incluir un nuevo ordenamiento del sistema bancario. El Banco Nacional Mexicano, el Banco Mercantil Mexicano, la fusión de ambos que desde 1884 se denominó Banco Nacional de México, el Banco de Londres y México, el Banco de Empleados y el Crédito Español de México, fueron las nuevas instituciones financieras en las que los cántabros Félix Cuevas y González, los hermanos Sánchez Ramos, José V. del Collado, Ricardo Sainz Gutiérrez, José Sainz y Santiago Galas, entre otros, tuvieron un notable protagonismo. Buena parte de su éxito en los negocios, como en el siglo XVIII, estuvo relacionado con la integración en redes familiares y de paisanaje.

Precisamente la importancia de las redes es destacada por Rafael Domínguez (UC) en su repaso de las teorías sobre las causas y la dinámica de las migraciones desde la perspectiva evolutivo-institucional. Gracias a la excepcional documentación que nos legó uno de los emigrantes cántabros más prolíficos literariamente, Eloy Vejo Velarde, Domínguez reconstruye en la segunda parte de su capítulo la historia de vida y empresa de este emigrante lebaniego que operó en red cuando fue a México al final de la Primera Guerra Mundial. Luego, a su

Introducción

regreso a Cantabria, se convirtió en migrante intrarregional pionero, dando lugar a una nueva cadena de migración desde su zona natal a la comarca cántabra de Reinosa, donde puso en práctica en un momento turbulento (la Guerra y posguerra civil española) los conocimientos y habilidades que había aprendido durante el período revolucionario en México.

A continuación, los capítulos de Leticia Gamboa Ojeda (BUAP), Gladys Lizama Silva y Sergio Valerio Ulloa (UdG), y María Luisa González Maroño (UV) nos permiten obtener una visión de la presencia montañesa y sus redes en el sur, en el centro y occidente, y vuelta al Golfo de México desde fines del XVIII hasta la década de 1940. El trabajo de Leticia Gamboa Ojeda nos lleva a Puebla y Oaxaca. Ambos estados y sus cabeceras fueron escenarios particularmente fértiles para los montañeses, también desde tiempos coloniales. Gamboa, empero, se sitúa entre 1880 y 1940 y se inserta en un mundo rural, de ciudades pequeñas, como Tehuacán (sureste de Puebla) y Huajuapán (noroeste de Oaxaca), que canalizaban un intenso tráfico entre las ciudades de Puebla y Oaxaca, y donde también supieron insertarse estos inmigrantes de otras montañas como comerciantes y constructores de tejido productivo. Entre ellos los Quijano, los Solana, los Conde, los Sainz Trápaga, los Gómez Trápaga, los Zorrilla, los Peral, o los Abascal. Muy importante fue aquí el comercio ganadero y de sus derivados, además del intercambio de fibras blandas y duras para la operaciones textiles, dinámica que se prolongó hasta el momento en que cesó la inmigración española hacia México y se empezó a desintegrar el capital social construido durante tantas generaciones.

El capítulo escrito por Sergio Valerio Ulloa y Gladys Lizama Silva nos traslada a Nueva Galicia, donde los García de Quevedo, los Pacheco Calderón, los Gómez, los Rubín de Celis o los Rubio Escudero se afincaron durante la época colonial. En el siglo XIX, las redes de los Fernández Somellera, los Somellera González y los Somellera Rivas, procedentes de la zona oriental de Cantabria, actuaron simultáneamente en Tepic y Mazatlán, sobre el Pacífico norte, desde donde se entrelazaron con los principales empresarios y propietarios de la ya poderosa Guadalajara en la que estaban instalados los primeros, con un papel muy activo en el comercio, las haciendas, la minería, los transportes y la industria fabril. Al punto que sus sucesores llegaron al siglo XX insertados con firmeza en la élite porfiriana, aquella distinguida capa social que tan golpeada resultaría por la Revolución de 1910.

El análisis de María Luisa González Maroño, a partir de la documentación conservada en la Cámara de Comercio de Veracruz (fundada en 1925), ilumina de manera muy precisa el perfil de la emigración cántabra en el período final de la emigración masiva. Porque por ese puerto ingresó a territorio mexicano la

gran mayoría de los montañeses, y porque no pocos de ellos se quedaron en el estado jarocho. El origen y destino de los inmigrantes, las zonas de acogida, las actividades económicas en las que se participaron, las empresas en que fueron contratados, las relaciones de parentesco de que se nutrieron al llegar, las trayectorias laborales, y hasta los que prefirieron ser repatriados, desfilan por estas páginas. La gran mayoría de los migrantes llegaron para incorporarse a negocios de paisanos y la operación en red favoreció la movilidad social ascendente, donde destacaron algunas sagas familiares como los Porres Galán, los Sainz Pardo, los Fernández y Fernández y, por supuesto, los Barquín.

En el capítulo de Aurora Cano Andaluz (UNAM) se retoma la idea de red en torno a la concentración de emigrantes cántabros de la zona oriental de la región en el sector del papel. Un sector donde las distintas empresas surgidas de la incubadora que fue Al Libro Mayor –en la que nuevamente encontramos a Ricardo Sainz Gutiérrez, sobrino materno del primer dueño cántabro, Manuel Gutiérrez de Rozas– mantienen hasta hoy una vocación tecnológica puntera, con una notable irradiación en la zona de Tampico, mientras que la empresa familiar más grande de todo este despliegue (el Grupo Arpapel de los Fernández Agudo y los Toca Fernández, descendientes del tronco común de los Fernández Zorrilla, hijos de una prima de Ricardo Sainz) adquiere los perfiles de una empresa global (con presencia en Estados Unidos y Perú) y en proceso de institucionalización.

Los capítulos escritos por Javier Moreno Lázaro (UV), Mario Cerutti (UANL) y Eva Rivas Sada (UM) se refieren ya a la historia de grandes grupos empresariales del sector agroalimentario y la distribución impulsados por los cántabros en México. Javier Moreno Lázaro narra la historia de las empresas fundadas por las familias lebaniegas Gómez Cuétara y Fernández Cuétara (instalados previamente en Texas) desde su establecimiento en México para luego expandirse a España, Portugal, Costa Rica y Sudáfrica. En el texto se enfatiza la contribución de la empresa Cuétara a la modernización de la industria agroalimentaria mexicana y española, para acabar analizando las tensiones gerenciales que impidieron que esta empresa familiar plurinacional se convirtiese en una de las grandes galleteras a escala mundial. El final de la historia nos devuelve a Cantabria, ya que fue en Santander donde Jesús Salazar tomó la decisión que le llevaría a emigrar a México, país en que conectó con los Porres Galán y los Sainz Pardo, y en el que gestó el grupo que hoy es la principal multinacional agroalimentaria española, SOS-Cuétara, tras la compra de la galletera española, mientras la casa madre mexicana sigue su plena expansión de la mano de los sucesores del imprescindible José Fernández Bravo.

Por su parte, Eva Rivas Sada y Mario Cerutti desentrañan los orígenes, transformación y expansión global del Grupo Industrial LaLa, partiendo de la

Introducción

reestructuración productiva y empresarial de la comarca norteña de La Laguna a partir de la década de 1960, cuando se pasó de una economía sustentada sobre todo en la agricultura del algodón a otra basada en la producción de leche y sus derivados. Edificado en un espacio semidesértico desde los años setenta del siglo XIX, sacudido (como Veracruz) por la reforma agraria posterior a la Revolución, y agotada la dinámica aldonera, el tejido empresarial de La Laguna reaccionó desde mediados del siglo XX para edificar la más grande cuenca lechera de México. Una de sus consecuencias fue, precisamente, el desarrollo del grupo LaLa, liderado por los Tricio (originarios de la zona oriental de Cantabria) y cuyo proceso de crecimiento orgánico hasta llegar a controlar la mitad de la cuota de mercado de leche en México (y con presencia en la California estadounidense) se despliega en este capítulo.

Finalmente, Mario Cerutti y Eva Rivas Sada concentran su atención en un personaje relevante no sólo dentro de la emigración cántabra, sino también en el acaecer empresarial más contemporáneo de México: Ángel Losada Gómez. Un hombre que logró cristalizar el sueño indiano, y cuya trayectoria es representativa de los mecanismos tanto de salida como de las formas de inserción del inmigrante peninsular en tierras mexicanas. De manera paralela a los casos analizados por Gamboa Ojeda, fue una pequeña ciudad del mundo rural (o agrociudad) la que facilitó la incorporación de Losada a México. Desde Apán, en el estado de Hidalgo, este vivaz cántabro construyó una fortuna (y un mundo de amigos) como comercializador de semillas –de cebada, sobre todo– antes de lanzar desde Ciudad de México una de los más grandes cadenas de tiendas del país, Gigante, situada ya hoy en el sur de Estados Unidos, tras un proceso de expansión territorial y diversificación de formatos y negocios sin precedentes.

Sólo nos queda dejar constancia de muy merecidos agradecimientos a los colaboradores de la Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica de la UC. David Gutiérrez Sobrao nos ayudó a componer el texto, las tablas, los gráficos, las figuras y los mapas en un tiempo récord. Belinda Sierra Rodríguez depuró las notas y la bibliografía y, junto con Rocío Poo y Sandra Gutiérrez Cruz, prepararon el índice onomástico. Aisha Al Said colaboró con la selección de imágenes. Sin el trabajo de todos ellos y la eficacia de Belmar Gándara, del Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cantabria, esta obra hubiera salido demasiado tarde.

Monterrey, septiembre-Santander, octubre de 2006

NEGOCIOS Y REDES FAMILIARES Y SOCIALES DE LOS SÁNCHEZ DE TAGLE, MERCADERES DE PLATA DE LA CIUDAD DE MÉXICO (1660-1724)

Guillermína del Valle Pavón

Introducción

A lo largo del siglo XVII se dio un distanciamiento creciente entre la Vieja y la Nueva España como consecuencia de la diversificación económica del Virreinato, la decadencia financiera, política y militar de la Metrópoli, así como del aumento de la participación de los mercaderes de México en el comercio Pacífico y el contrabando. Este último fenómeno fue consecuencia de la disposición de mayores cantidades de plata por parte de los mercaderes, quienes, hacia mediados del siglo XVII, incrementaron el avío a los mineros cuando la corona retiró el crédito que les había otorgado para la compra de azogue¹. La ampliación del capital mercantil en la producción argentífera aumentó la producción de plata y la demanda de bienes externos, al tiempo que la corona perdía el control sobre la carrera de Indias y la del Pacífico y las potencias europeas consolidaban su posición en las Antillas.

Los mercaderes de plata fueron quienes acrecentaron el financiamiento a la producción argentífera. Éstos habilitaban a los principales mineros y adquirían la mayor parte de los metales que se producía en Nueva España con el propósito de amonedarlos e intercambiarlos con ventaja dentro y fuera de la Colonia. El desempeño de tales actividades, unido al dominio que ejercieron sobre el Consulado de México y otras instituciones, así como al apoyo que brindaron a la autoridad virreinal, los ubicaron entre los hombres más influyentes del Virreinato. Un observador de la época destacó la primacía de la ciudad de México, porque en ella residían mercaderes “más poderosos y de caudales conocidos” que los de España, Francia, Inglaterra y Holanda que manejaban “comercios ajenos”, mientras los de México disponían de “los propios de aquellas tierras, en que hay prodigiosas minas de oro y de plata... y comercio de la China y el de Europa”².

¹ El metal líquido era indispensable para beneficiar la plata por el método de amalgamación.

² Seijas y Lobera (1986), p. 259.

Los mercaderes de origen montañoses que tuvieron mayor relevancia en la época fueron los Sánchez de Tagle. Luis Sánchez de Tagle emigró a Nueva España siendo muy joven, procedente de Santillana, en las montañas de Burgos. El mercader cántabro se enriqueció a raíz del auge que presentó la producción argentífera hacia la década de 1670 y logró constituir uno de los dos o tres bancos de plata que existieron en Nueva España, institución que financiaba la producción minera y acuñaba metales preciosos en gran escala. Con el propósito de llevar a cabo sus negocios relacionados con la minería y mantener el intenso comercio que realizaba en el Virreinato, el Pacífico y Andalucía, don Luis constituyó complejas redes familiares, de paisanaje y de amistad.

En las sociedades de Antiguo Régimen tenían gran importancia las relaciones de parentesco y paisanaje, basadas en el dominio jerárquico y las solidaridades tradicionales. En Nueva España, los mercaderes exitosos acostumbraban emplear a sus sobrinos procedentes de la metrópoli, en quienes podían confiar, entre otras razones, porque compartían valores comunes como la lealtad y el empeño en el trabajo³. Los jóvenes sobrinos eran acogidos en el seno familiar y eran formados al tiempo que colaboraban en la empresa mercantil. Algunos de ellos se ganaban la confianza y el aprecio del patriarca al grado de que éste podía darles en matrimonio a una de sus hijas⁴, en razón de que la endogamia garantizaba la conservación del patrimonio dentro de la familia. En esta forma se constituían cadenas migratorias que tendían a perpetuarse a través de varias generaciones, como sucedió en el caso de los Sánchez de Tagle⁵.

Pedro Sánchez de Tagle y Bustamante, hijo de Andrés, el hermano de don Luis que representaba los intereses de la familia en Santillana, fue el sucesor del linaje cuyos componentes se distinguieron por el papel central que desempeñaron en la vida económica, política y social de Nueva España. Fueron miembros de las principales órdenes de caballería, obtuvieron títulos de Castilla y fundaron mayorazgos para garantizar la distinción de la estirpe. Es muy posible que don Pedro emigrase a Nueva España siendo adolescente, a fines de la década de 1670, o en los primeros años de la de 1680, ya que el vínculo familiar y la sociedad establecida entre tío y sobrino se consolidó en febrero de 1691, cuando Luis Sánchez de Tagle dio a don Pedro en matrimonio a su única hija⁶. Para enton-

³ Domínguez (2005b), p. 57.

⁴ Brading (1975), pp. 149-153, 157, 158.

⁵ Domínguez (2005a), pp. 17, 18 y (2005b), 63.

⁶ Don Pedro nació el 7 de julio de 1661. Poder para testar otorgado por Pedro Sánchez de Tagle, México, 15 de diciembre de 1723 y Testamento de Pedro Sánchez de Tagle, 18 de diciembre de 1723. AGNM, notario 392, Antonio Alejo Mendoza, v. 2605, ff. 124v-134, 138v-151v.

ces, don Pedro había constituido un caudal considerable, principalmente de su participación en el comercio Pacífico⁷. A continuación veremos la forma en que se insertaron a la red familiar otros parientes de los Tagle.

El principal objetivo del presente ensayo consiste en mostrar, a través de los negocios de los Tagle, el papel central que tuvo el capital crediticio y mercantil en el desarrollo de la industria minera novohispana. Dada la ausencia de instituciones formales de crédito, los mercaderes de México formaron sistemas de redes para obtener capitales, habilitar a los mineros y comprar plata en los lejanos poblados de minas. Veremos cómo el respaldo financiero que brindaron los representantes del Consulado de México a la autoridad virreinal para satisfacer el suministro de mercurio hizo posible el auge de la minería en la década de 1690, fenómeno que favoreció las transacciones que realizaban los mercaderes con los metales preciosos. La penetración de los mercaderes en la casa de moneda, los galeones de Filipinas y el ayuntamiento consolidó sus negocios relacionados con la amonedación, el comercio triangular del Pacífico y el suministro de carne a la ciudad de México.

Crecimiento de la minería y mercaderes de plata

Los problemas financieros que enfrentó la corona poco antes de que mediara el siglo XVII, la llevaron a cobrar a los mineros de Nueva España los adeudos que habían contraído por las ventas de azogue, así como a retirar el crédito que otorgaba para que adquirieran el metal líquido⁸. Esta política afectó notablemente la producción de plata, cuya curva cayó en las décadas de 1640 y 1650⁹. Los mercaderes de la ciudad de México que financiaban a los productores mineros¹⁰,

⁷ Cuando contrajo matrimonio el capital de don Pedro ascendía a 60.000 pesos, de los cuales destinó 6.000 pesos para las arras de su prima, y se agregaron los 50.000 que le dio su tío por concepto de la dote de su hija Luisa. Poder para testar y codicilo de Pedro Sánchez de Tagle, México, 15 y 18 de diciembre de 1723. AGNM, Notario 392, Antonio Alejo Mendoza, v. 2605, ff. 124v-134.

⁸ En 1634 se mandó a los virreyes de Nueva España y Perú que recuperaran las deudas por la venta de azogue y que en adelante sólo entregaran a los mineros el metal contra el pago simultáneo. Bakewell (1976), pp. 229-232, 245. Sobre la mencionada política de crédito véase Lang (1977), pp. 219-223.

⁹ Garner (1998), p. 904. Acerca de los padecimientos de los mineros de Zacatecas por la forma en que los funcionarios reales exigieron el pago de las deudas, véase Bakewell (1976), pp. 281-283, 288.

¹⁰ La concentración de metales preciosos por parte de los mercaderes y la remisión de la mayor parte de los caudales del erario a la Metrópoli, generaban una escasez aguda de circulante en

hacia la década de 1650 empezaron a brindarles apoyo para que saldaran las deudas del mercurio y realizaran nuevas compras del preciado insumo.

A fines de 1677 los mineros de Zacatecas declararon que tenían deudas por más de un millón de pesos con los aviadores, la mayoría mercaderes de México, quienes les otorgaban crédito en dinero y mercancías, así como para la compra de azogue. En los últimos decenios del siglo XVII la ampliación del financiamiento de los habilitadores dio lugar a la reducción de la tasa de interés, de 8 a 6 reales por marco de plata¹¹. En esta forma fue posible rehabilitar viejas minas con yacimientos muy ricos en Sombrerete y Zacatecas, los principales distritos mineros de la época¹². Además, a principios de la década de 1670 se mejoró el suministro de azogue¹³, cuando a las remesas de la Metrópoli se agregaron las de Perú. La confluencia de ambos fenómenos dio lugar al incremento de la producción argentífera de manera moderada, porque el abasto del metal líquido era insuficiente y se remitía de manera esporádica¹⁴.

En la cima de la pirámide que formaba el comercio de la ciudad de México se ubicaban los mercaderes de plata, quienes proveían a los mineros de crédito y adquirían la mayor parte de los metales que se producían para acuñarlos e intercambiarlos con ventaja, dentro y fuera del virreinato. La mayoría de estos tratantes eran de origen montañés y vizcaíno, aun cuando había algunos que procedían de otras partes de la Península¹⁵. Entre los cántabros se distinguió Luis Sánchez de Tagle, quien se constituyó en uno de los mayores compradores de

Nueva España, hecho que unido a las inversiones crecientes requeridas por la industria minera y la existencia de una sola casa de moneda en la ciudad de México, obligaban a los mineros a depender del crédito mercantil desde el siglo XVI. Bakewell (1976), pp. 293, 294; Martínez (2001), pp. 53-62; Valle Pavón (2002), pp. 523, 524, 53-540 y (2005), pp. 216-218, 223.

¹¹ Bakewell (1976), pp. 295, 296.

¹² Entre 1670 y 1675 la mayor parte de la plata se produjo por el método de fundición en ambos centros mineros. Bakewell (1976), pp. 239, 265-270, 288-290, 293.

¹³ Sobre la escasez de azogue que se presentó en Nueva España a raíz de las crisis que padecieron las minas de Huancavelica y Almadén, en el periodo 1620-1670, véase Bakewell (1976), pp. 215-225, 230-234.

¹⁴ Ante la gran escasez de mercurio que se padecía en México los virreyes de Perú abastecieron del metal líquido a Nueva España en 1670 y 1677, a raíz de la demanda que planteó el marqués de Mancera, con del apoyo del fiscal y el acuerdo de la Junta General de Hacienda, en enero de 1666. En 1683 y 1685 se recibieron nuevas remesas. Lang (1977), pp. 101-105, 107-121; Bakewell (1976), pp. 234-236, 304.

¹⁵ Huerta (2003 y en prensa); Rubial (1992). Muchos comerciantes montañeses llegaban después de haberse formado en Sevilla, en cuyo Consulado eran el segundo grupo de paisanaje, después de los vizcaínos. Domínguez (2005a), p. 22.

metales preciosos en el periodo 1690-1710. Existen referencias de que don Luis participó en el comercio desde 1658¹⁶, cuando apenas tenía 16 años. En 1661 debió haber contado con algún capital, parte del cual destinó a las arras de su futura esposa¹⁷. Su capital se expandió a raíz del crecimiento que presentó la producción argentífera en Sombrerete, Zacatecas y Fresnillo, entre otros centros mineros¹⁸.

Los mercaderes de plata operaban en las poblaciones mineras a través de una amplia red de intermediarios. Entre sus agentes se destacan las autoridades locales y oficiales de la real hacienda por los beneficios extraordinarios que ofrecían. Los corregidores, alcaldes mayores y miembros de los cabildos podían conocer la situación en que se encontraban las minas y haciendas de beneficio de los posibles acreedores. Con esta información, los aviadores de México destinaban sus caudales a quienes tenían mayores posibilidades de res- tituirlos.

En las décadas de 1670-1690 Luis Sánchez de Tagle se asoció con los principales mercaderes de plata de la época, Diego del Castillo y, en especial, con Juan de Urrutia Retes, de origen vizcaíno. Con este último constituyó una compañía que se valió del capitán José de Villareal, alguacil mayor del cabildo de Zacatecas de 1654 a 1680, para otorgar avío a los principales mineros de la región y adquirir metales preciosos¹⁹. Entre 1659 y 1669, Villarreal recibió del mercader José de Retes Largacha cerca de 609.805 pesos en moneda y entregó 601.755 pesos de plata en pasta²⁰. Retes Largacha había comprado el oficio de apartador de metales de la casa de Moneda en 1655, con el objeto de tener mayor control sobre los metales que mandaba labrar²¹.

Los mercaderes de plata también preferían como intermediarios a los agentes del real fisco y alcaldes mayores por las funciones que ejercían en relación con la distribución de mercurio y el cobro de derechos sobre la producción de plata²². Dichos funcionarios beneficiaban a los mercaderes con el abasto de azogue y les

¹⁶ Huerta (2003), pp. 20, 21.

¹⁷ Hijo de Andrés Sánchez de Tagle y Juliana de la Rasa Barreda y Salazar, don Luis nació el 3 de septiembre de 1642. Se casó en México con Damiana de Ávila y Amézquita, quien no llevó dote. Testamento de Luis Sánchez de Tagle, México, 28 de abril de 1714. AGNM, notario 692 Francisco de Valdés, v. 4705, s/f.

¹⁸ Huerta 2003 y (en prensa).

¹⁹ Bakewell (1976), pp. 294, 295; Huerta (en prensa), pp. 70-78 y (2003), pp. 17-20.

²⁰ Bakewell (1976), p. 294.

²¹ Huerta (2003), pp. 25, 26 y (en prensa).

²² Sobre las relaciones establecidas entre los principales compradores de plata y funcionarios reales establecidos en las minas del norte véase Huerta (en prensa).

permitían pagar el “diezmo” (10%), gravamen reservado a los mineros, en lugar del “quinto” (20%), que debían contribuir los rescatadores de plata²³. Asimismo podían omitir el registro de la entrega del metal líquido, con el que controlaban el pago de gravámenes, lo que les permitía extraer de los reales de minas los metales que no habían sido ensayados, ni gravados²⁴.

Mediante la ampliación del otorgamiento de crédito a los mineros, los mercaderes de México tuvieron mayor acceso a los metales de rescate que no eran ensayados, ni gravados, los cuales, en caso de ser descubiertos eran confiscados²⁵. Éstos se destinaron al comercio ilícito que se realizaba a través del galeón de Manila, las flotas o los extranjeros, el cual rendía mayores ganancias, porque se eludían los derechos sobre la circulación de mercancías, entre los que se destacan la alcabala y el almojarifazgo. A mediados del siglo XVII se calculaba que la extracción de plata que no había pagado derechos ascendía a una tercera parte de la producción, práctica que aumentó de manera creciente en el transcurso de la segunda mitad de la centuria²⁶. Así, aun cuando el mejor abasto de mercurio repercutió en el incremento de la producción minera en la década de 1690²⁷, este fenómeno no se reflejó en el envío de los fondos del erario a la metrópoli, porque la recaudación sobre la producción de plata se redujo a causa de la evasión que practicaban los mercaderes de la ciudad de México²⁸.

Así, en la medida en que en Nueva España se incrementaba la producción minera y la consiguiente demanda de bienes externos, se elevaba el contrabando

²³ Así se llamaba a quienes compraban la mena y las pepenas a los trabajadores de las minas, así como a los aviadores que presionaban a los mineros a que les vendieran la amalgama en bruto para acabar de refinarla. Bakewell (1976), p. 290.

²⁴ Bakewell (1976), pp. 252-255. En 1647 se informó al Consejo de Indias que los alcaldes de San Luis llevaban con regularidad ropa y moneda por valor de 80.000 o 100.000 pesos para venderla a los mineros a cambio de plata no marcada. Lang (1977), pp. 233, 234.

²⁵ Dicha práctica se facilitaba en los reales de minas en que no había reales cajas. Bakewell (1976), p. 254.

²⁶ En 1651 la corona había declarado que una tercera parte de los metales que llegaban de la Nueva a la Vieja España no habían sido gravados; siete años después se quejó de la prosperidad del contrabando que realizaban ingleses y holandeses en el Seno Mexicano. Lang (1977), pp. 24, 25. En 1661 el virrey conde de Baños comentó sobre la exportación de la plata no gravada “que se origina en las poblaciones mineras y está protegida por la gente más poderosa de las Indias”. Hoberman (1998), p. 77.

²⁷ De acuerdo con Garner, en dicha década la producción de plata presentó un aumento extraordinario, que no se había observado desde 1620. Garner (1998), p. 904.

²⁸ La disminución de los ingresos fiscales por concepto de la minería en la década de 1690, con respecto al decenio anterior, puede verse en Klein (1994), p. 96.

que se realizaba por el Pacífico, a través de la Carrera de Indias y los extranjeros²⁹. A partir de la década de 1680, los comerciantes ingleses y holandeses lograron consolidar su posición en las Antillas, mediante el establecimiento de grandes almacenes y bodegas para comerciar en los territorios hispanoamericanos³⁰. El predominio que adquirió el comercio ilícito explica como, al tiempo que se redujo el arribo de caudales privados a la metrópoli, se elevó el ingreso de plata a los puertos de las potencias marítimas europeas³¹.

Como el resto de los mercaderes de plata, Luis Sánchez de Tagle tendió una amplia red de intermediarios en las principales poblaciones mineras, la cual estaba formada por oficiales del real fisco, comerciantes, rescatadores de plata, mineros, hacendados, milicianos y transportistas³². En la Tabla 1 pueden verse los nombres de algunos de los individuos con los que estableció convenios en los principales reales mineros del norte. Sin embargo es necesario investigar en otras poblaciones como en Pachuca, en donde también realizó negocios importantes. Operaron como agentes de don Luis los encargados de las cajas reales de la villa de Llerena, en Sombrerete, Antonio de Cos y Domingo González Calderón; el de San Luis Potosí, Antonio Vélez de la Torre, los tres de origen montañés, así como el ensayador y balanzario de Zacatecas, Gaspar de Larrañaga, cuyo origen desconocemos³³.

En 1684 Sánchez de Tagle delegó en su sobrino Francisco Díaz de Tagle la administración del almacén de ultramarinos que tenía en la ciudad de México, circunstancia que le permitió concentrarse en las transacciones relacionadas con la habilitación de la minería y la compra de plata para acuñar en la casa de moneda³⁴. Se ha observado que los principales mercaderes de plata respondieron al incremento que presentó la producción argentífera y el comercio en las últimas décadas del siglo XVII, fortaleciendo sus negocios mediante la asociación con parientes jóvenes³⁵.

²⁹ Romano (1993), pp. 131-134.

³⁰ Entonces, dichos comerciantes lograron sobreponer sus intereses a los de la piratería en las posesiones antillanas que habían tomado desde las décadas de 1640 y 1650, como Jamaica. Macleod (1990), pp. 76-79; Romano (1993), pp. 136, 137.

³¹ Morineau (2003); Romano (1993), pp. 129-138.

³² En Sombrerete también realizó transacciones con tratantes de origen navarro y vizcaíno, como Juan Miguel de Vértiz, Juan de Bassoco y Lucas de Careaga. Huerta (2003), pp. 23-25.

³³ El último era propietario de los oficios mencionados en 1702. Huerta (2003), pp. 24, 25.

³⁴ Huerta (2003), pp. 20, 21. En 1706 Díaz de Tagle continuaba a cargo del almacén de su tío. Valle Pavón (2004), p. 955.

³⁵ Tal fue el caso de los mercaderes de origen vizcaíno, José de Retes Largacha, quien en 1677 constituyó una tienda de plata en sociedad con sus sobrinos José Sáenz de Retes y Dámaso de Saldivar. Huerta (en prensa) y (2003), pp. 17-39; Sobre la compañía formada por Diego del Castillo y su yerno Domingo Larrea, véase Rubial (1992), pp. 7, 14-16.

Tabla 1
Intermediarios de Luis Sánchez de Tagle en los centros mineros

Alonso de Bustamante, Domingo	Sombrerete	
Argüelles Valdés, Juan de	Zacatecas	
Campa Cos, Juan de la	San Luis Potosí	Rescatador de plata
Cos, Antonio de	Llerena	Oficial de la real caja
Cosío Guerra, Antonio de	Sombrerete	
Díaz de Tagle, Francisco	Sombrerete	
Escandón, Tomás	Sombrerete	
Escorza, Juan Bautista	Sombrerete	Hacendado y comandante Presidio
Espineda Millán, José Fco.	San Luis Potosí	Rescatador, aviador independiente, minero
Fernández de la Reguera, Juan	Cusihuiachic	Agente
Fernández de Retana, Juan	Parral	Dueño cuadrilla de carros
González Calderón, Domingo	Llerena	Oficial de la real caja
González de Quintana, Domingo	Sombrerete	
González de Retana, Juan	Parral	Recibió crédito para tío Fdez. Retana
Larrañaga, Gaspar de	Zacatecas	Ensayador y balanzario de la real caja
Menéndez, Toribio	Sombrerete	
Minaur y Murga, Francisco	Cusihuiachic	Agente
Pérez Machargo, Antonio	Parral	Agente
Polanco, Francisco de	Sombrerete	
Roldán, Andrés	Zacatecas	1679 enviado por Sánchez de Tagle
Sánchez de Tagle, Pedro	Zacatecas	
Tenorio Corona, Andrés	Zacatecas	
Tenorio Valdés, Andrés	Zacatecas	
Vargas Machuca, Juan	San Luis Potosí	Rescatador de plata
Velarde Cosío, Pedro	Sombrerete	
Vélez Escalante, Felipe	Sombrerete	
Vélez de la Torre, Antonio	San Luis Potosí	Tesorero de real caja, rescatador
Vélez de la Torre, Juan	S.L. Potosí-Charcas	Rescatador de plata
Villaurrutia, José de	Zacatecas	Rescatador de plata (desde 1684)
Villareal, José de	Zacatecas	Alguacil mayor cabildo (1654-1680)

Fuentes: Huerta (2003) y Bakewell (1976), p. 294.

y paisanos³⁶. Se puede tener una idea del monto de las operaciones que don Luis realizaba en los centros mineros, si consideramos que entre 1690 y 1710 envió a sus agentes y rescatadores en la ciudad de Zacatecas, que era el principal centro de redistribución de mercancías en el norte de Nueva España, entre 30.000 y 130.000 pesos anuales³⁷.

Dada la inexistencia de instituciones de crédito formalmente establecidas, Sánchez de Tagle obtuvo préstamos y depósitos de rentistas para financiar las transacciones que realizaba. Aunque no conocemos la tasa de interés a la que tomaba los créditos, sabemos que por los depósitos pagaba réditos anuales del 4 y 5% y, en algunos, casos del 10%. Como el resto de los miembros del Consulado, la única garantía que don Luis ofrecía a sus acreedores era la confianza que se derivaba de su reputación y el prestigio de su negocio. El mercader cántabro recibió dinero de individuos que se relacionaban con él por motivos profesionales y personales. Comerciantes y mineros le otorgaron préstamos, mientras que Juan Leonardo de Sevilla, sujeto “involucrado en la distribución de azogue”, le dio en depósitos a réditos 12.000 pesos, en 1687, y 20.000 pesos más, en 1699³⁸.

Las instituciones eclesiásticas se encontraban entre los principales rentistas de la época, debido a que los religiosos y el culto se sostenían con los intereses de los capitales que formaban parte de sus bienes. El chantre de la Catedral de la ciudad de México, Manuel Escalante Mendoza, colocó en el banco de Sánchez de Tagle 17.000 pesos³⁹. Es posible que este sujeto haya influido para que se hiciera lo mismo con los caudales de ciertos conventos de monjas, ya que entre los depositarios del mercader se encontraban los claustros de la Concepción⁴⁰, la Encarnación y Santa Teresa. Don Luis y su sobrino, Pedro Sánchez de Tagle y Bustamante, también establecieron una estrecha relación con Joseph de Torres y Vergara, quien fue Juez del tribunal de testamentos, capellanías y obras pías del arzobispado de México⁴¹. Presumimos que este prelado canalizó al banco de los Tagle parte de los capitales administrados por el tribunal que

³⁶ Juan García Ramón, mercader de origen montañés, afianzó la sociedad que había formado con su paisano Felipe Vélez de Escalante, dándole en matrimonio a su hija Francisca. Huerta (en prensa).

³⁷ Huerta (1997), pp. 70-78 y (2003), p. 24.

³⁸ Huerta (2003), pp. 22, 23.

³⁹ Huerta (2003), pp. 22, 23.

⁴⁰ En este convento profesó una huérfana que don Luis había acogido en su casa, con la dote que éste le otorgó.

⁴¹ Dicho individuo además era canónigo doctoral y maestro escuela de la Catedral de México, comisario general de la Bula de la Santa Cruzada y subdelegado apostólico y real.

encabezaba, por el proceder que tuvo don Pedro antes de morir. Además de nombrarlo su co-albacea testamentario, declaró que tenía en su poder 20.000 pesos que le pertenecían “a lo que me puedo recordar”, por lo que mandó “que la cantidad que dijere dicho señor le debo, se le pague”, junto con los réditos que le adeudaba⁴².

El reputación de Luis Sánchez de Tagle y su cercanía con los dominicos debieron haber influido para que fuera nombrado diputado de la mesa directiva de la Archicofradía de nuestra Señora del Rosario, ubicada en el Convento Imperial de Santo Domingo⁴³. Es muy posible que el mercader haya intervenido para que dicha hermandad colocara en su negocio 30.000 pesos a interés⁴⁴. No existen registros sobre las operaciones que realizaba el banco de plata de don Luis, sin embargo, en el inventario de bienes que se realizó a su muerte, acaecida en 1710, se registraron 740.000 pesos en depósitos y escrituras con obligación de réditos, lo que indica que debió haber recibido capitales de muchos más depositarios⁴⁵.

Suministro de azogue con el apoyo de los mercaderes del Consulado

Durante las décadas de 1670 y 1680 el azogue se remitió a Nueva España de la Metrópoli y Perú de manera sumamente irregular, situación que mantuvo restringida la producción argentífera⁴⁶. Poco después de la llegada del conde de Galve (1688-1696), la escasez de mercurio era tan grave, que el virrey se propuso asegurar su abasto a través del respaldo financiero de los mercaderes de plata. Hasta donde sabemos, los principales colaboradores de la autoridad virreinal fueron Luis Sánchez de Tagle⁴⁷ y Juan de Urrutia Retes, marqués de Villar del Águila⁴⁸, quienes prestaron al erario virreinal para diversas urgencias

⁴² Testamento de Pedro Sánchez de Tagle, 18 de diciembre de 1723. AGNM, notario 392, Antonio Alejo Mendoza, v. 2605.

⁴³ Cuando falleció don Luis fue sepultado en la capilla de Nuestra Señora del Rosario, sede de dicha hermandad. Testamento de Luis Sánchez de Tagle, México, 28 de abril de 1714. AGNM, notario 692 Francisco de Valdés, v. 4705, s/f.

⁴⁴ Vargas-Lobsinger (1992), p. 40.

⁴⁵ Asimismo debía 416.734 pesos por cuentas de libro, sin réditos. Poder para testar, México, 30 de junio de 1710 y Testamento de Luis Sánchez de Tagle, México, 28 de abril de 1714. AGNM, notario 692 Francisco de Valdés, v. 4705, s/f.

⁴⁶ Lang (1977), pp. 102, 107-121.

⁴⁷ Sánchez de Tagle fue cónsul del tribunal mercantil en 1686 y 1687.

⁴⁸ Urrutia Retes era originario de Vizcaya y recibió el título mencionado en 1689. Huerta (en prensa).

378.000 pesos sin interés alguno, entre 1683 y 1690⁴⁹. Como en el pasado, es muy probable que los acaudalados mercaderes colaboraran con el erario virreinal para el despacho de la flota y el galeón de Manila⁵⁰. No obstante, dada la urgencia del metal líquido, y siendo la principal actividad de dichos mercaderes el avío de la minería y la compra de metales preciosos, presumimos que, entre las sumas adelantadas, se incluyó el crédito por 100.000 pesos para pagar 1.600 quintales de azogue, de los 3.657 quintales que llegaron en la flota de 1689⁵¹.

Cuando Luis Sánchez de Tagle desempeñó el cargo de prior del Consulado de México, en 1691 y 1692, arribaron procedentes de Huancavelica 3.000 y 3.047 quintales de mercurio, respectivamente. Los 309.000 pesos que importaba la segunda remesa fueron saldados a su entrega, mediante letras a cargo de los “comerciantes de la capital”, operación que debió haber organizado don Luis, siendo prior. En 1693 se recibieron 3.000 quintales más que no se pudieron pagar⁵², aun cuando entonces se desempeñaba como prior Dámaso Saldivar, otro de los principales compradores de plata de la ciudad de México⁵³.

Los problemas de producción de las minas de Almadén llevaron al conde de Galve a promover la compra de azogue chino con el apoyo del gobernador de Filipinas, Fausto Cruzat y Góngora Rada (1690-1702), con quien Luis Sánchez de Tagle mantenía vínculos estrechos. En China, el tráfico del metal líquido era muy reducido, de modo que se obtuvo un suministro muy escaso, el cual se perdió cuando el galeón “El Santo Cristo de Burgos” se incendió antes de llegar a Acapulco, en 1693⁵⁴. En 1704 el gobernador de Filipinas logró remitir 79 quintales de mercurio a Nueva España, pero en 1709 dicho tráfico fue prohibido porque fomentaba la extracción de plata sin quintar⁵⁵. En 1696, siendo cónsules Pedro Sánchez de Tagle y Felipe Vélez Escalante, otro mercader de plata de origen

⁴⁹ Cuando se otorgó el título de marqués de Altamira a Luis Sánchez de Tagle, se destacaron entre sus mayores servicios los préstamos por la cantidad mencionada, los cuales había otorgado junto con el marqués de Villar del Águila. Concesión del título de marqués de Altamira, Madrid, 23 de diciembre de 1704. AGN, Vínculos 112-9.

⁵⁰ Hoberman (1991), pp. 177, 178, 188, 189.

⁵¹ Gutiérrez Lorenzo (1995), pp. 355, 356.

⁵² Gutiérrez Lorenzo (1995), pp. 353-355; Lang (1977), p. 102.

⁵³ Huerta (1997), p. 77 y (en prensa).

⁵⁴ En 1692 el virrey había remitido 12.000 pesos a Manila para la compra de 100 quintales de azogue, pero sólo pudieron comprarse 53 quintales. Lang (1977), pp. 141-144; Bakewell (1976), pp. 213, 214.

⁵⁵ Lang (1977), p. 144. En dicho año, Felipe V firmó un contrato con Manuel López Pintado, negociante conocido en la “Carrera de Indias”, para que transportara el azogue que se remitía de la Península. Walker (1979), p. 80.

cántabro, el Consulado promovió la explotación de yacimientos de azogue en el Virreinato, con pobres resultados⁵⁶.

En 1694 los representantes del Consulado de México pidieron a su contraparte sevillana que financiara la compra de azogue en Almadén, y se comprometieron a saldar su importe seis meses después de recibirlo⁵⁷. Cuando el metal líquido llegó a Veracruz, en 1700, se presentaron dificultades para prorratear los 322.000 pesos que se adeudaban entre los cónsules, diputados y electores que se habían obligado a satisfacer el adeudo. Entonces el prior Pedro Sánchez de Tagle prestó al erario virreinal dicho monto de su propio caudal. En el mismo año don Pedro desembolsó poco más de 258.800 pesos⁵⁸ para saldar los 3.000 quintales de azogue procedentes de Perú⁵⁹. En 1701 se presentó una fuerte oposición a la reelección de don Pedro, sin embargo, pudo más el poder financiero de los Tagle, ya que los cónsules y diputados recibieron autorización real para volver a nombrarlo prior, en razón de la relevancia que tenían los préstamos que otorgaba para las compras de azogue⁶⁰. En esta forma Sánchez de Tagle se mantuvo como prior hasta 1703, aun cuando una de las ordenanzas del Consulado establecía que dicho oficio sólo se debía desempeñar durante dos años.

La generosidad con que Pedro Sánchez de Tagle desembolsó la impresionante suma de 580.800 pesos⁶¹ para sufragar el metal líquido, puede compren-

⁵⁶ En 1696 el Consulado ofreció una gratificación de 2.000 pesos por el descubrimiento y producción de azogue en Nueva España. AGN, AHH, 635-20. Dos años después se produjeron 20 quintales del metal procedentes de la "prometedora" mina de San Gregorio. AGN, AHH, 213-18. En la misma década dos expertos peruanos se esforzaron de manera infructuosa por hacer productivas las minas de Chilapa y Temascaltepec. Antes se habían tratado de explotar otros yacimientos en la misma zona de Chilapa. Lang (1997), pp. 301-309; Bakewell (1976), p. 211.

⁵⁷ AGN, AHH, 213-17. Entonces era prior Dámaso de Saldívar y cónsules Joseph de Larribas y Felipe Vélez de Escalante.

⁵⁸ Lohmann (1999), pp. 461, 462.

⁵⁹ "Representación de cónsules y diputados del Consulado de México al rey en la que solicitan la prorrogación casi perpetua del cargo de prior en la persona de Pedro Sánchez de Tagle (1701)", en Yuste (1991), pp. 20, 21. "Razón aunque simple, verdadera...". AGN, Consulados, 12-4, p. 13.

⁶⁰ Libro de elecciones del Tribunal del Consulado, AGN, AHH, 215-7; "Representación del Consulado al rey en la que solicitan la prorrogación casi perpetua del cargo de prior en la persona de Pedro Sánchez de Tagle", en Yuste (1991), pp. 19-22. Según Robles, en la elección de 1702 "hubo algunas contiendas por las parcialidades de montañeses y vizcaínos". Robles (1972), v. 3, p. 191.

⁶¹ Puede tenerse una idea de la importancia de dicha suma, si tomamos en cuenta que, en toda la década de 1690 la real Hacienda de Nueva España remitió a la Metrópoli poco más de 2.740.000 pesos. Véase la tabla 5.1. "Cálculo de la plata gubernamental embarcada a España y Filipinas desde Perú y Nueva España, 1591-1750", en Klein (1994), p. 134.

derse por la convergencia que había entre los intereses de la corona y los de los Tagle. Siendo dueños de un banco de plata, los Tagle tenían que garantizar que la producción argentífera se mantuviera mediante el abasto continuo del azogue, el cual también aseguraba las ganancias derivadas de la acuñación de moneda y el comercio con el exterior. De hecho, presumimos que abasto continuo de mercurio repercutió en el incremento de la producción minera que hubo en la década de 1690⁶². Además, los préstamos realizados por don Pedro, no representaban gran riesgo, ya que, como prior del Consulado tenía asegurada la restitución de sus capitales con los productos que generaba el derecho de alcabalas, que se imponía a la circulación e intercambio de bienes en la ciudad de México, cuya administración se había dado al cuerpo mercantil en encabezamiento o arrendamiento desde 1694.

Los Tagle en la Casa de moneda de México

En la década de 1690 Luis Sánchez de Tagle logró transformar su negocio en uno de los tres bancos de plata de la época⁶³, institución que se distinguió por los grandes capitales que otorgaba a crédito a los principales mineros y por comprar plata para amonedar en gran escala. En la consolidación del banco contribuyeron el renombramiento que se otorgó a don Luis como amonedador de las platas del monarca y la mayor ingerencia que tuvo en la casa de moneda cuando su sobrino, Pedro Sánchez de Tagle, compró el oficio de tallador mayor.

Luis Sánchez de Tagle se encargaba de acuñar los metales que negociaba su banco de plata, así como los de otros mercaderes, a quienes imponía una comisión por el servicio, que variaba de acuerdo con la escasez o abundancia de los metales⁶⁴. Las grandes cantidades de plata que labraba, la estrecha relación que estableció con el virrey y los servicios financieros que prestó al real erario, de manera individual y como representante del Consulado de comerciantes, lo hicieron merecedor del nombramiento de amonedador de las platas del monarca⁶⁵.

⁶² De acuerdo con Garner, en dicha década la producción de plata presentó un aumento extraordinario, que no se había observado desde 1620. Garner (1998), p. 904.

⁶³ Al parecer, otro banco de plata estaba a cargo de Dámaso Saldívar, sobrino y heredero de Joseph de Retes, quien, como vimos, había adquirido el oficio de apartador de metales desde 1655 y lo había heredado a uno de los hijos del primero. El tercer banco era propiedad de Domingo Larrea, luego de su muerte, acaecida en 1697, el banco quedó en manos Nicolás López de Landa. AGN, Casa de Moneda, 311-6.

⁶⁴ Hoberman (1998), pp. 76, 77.

⁶⁵ Expediente sobre la restitución de "los Tagles". AGI, México, 479.

La tesorería de la ciudad México entregaba al mercader la plata en barras que recibía por el pago de derechos, para que éste se hiciera cargo de labrarla y le otorgara reales en moneda. Esta actividad reportaba ganancias de consideración, por los grandes volúmenes de metales preciosos que le encomendaban y, como sucedía con la plata perteneciente a otros mercaderes, Sánchez de Tagle se beneficiaba de las variaciones de la ley que tenía la plata en pasta por naturaleza⁶⁶.

Con el propósito de ejercer mayor control sobre los metales que mandaba acuñar, en 1700 Luis Sánchez de Tagle prestó a don Pedro, su sobrino y yerno, 55.000 pesos⁶⁷ para completar los 90.000 pesos que le solicitaron por el traspaso del oficio de tallador mayor de la casa de moneda, el cual, se calculaba que generaba un rendimiento de 10.000 a 11.000 pesos anuales⁶⁸. Siete años después, Pedro Sánchez de Tagle obtuvo a perpetuidad dicho oficio, mediante el pago de 32.000 pesos al rey⁶⁹. Podemos tener una idea de las cantidades que labraba el banco de plata de los Tagle si consideramos que en 1710, año en que falleció don Luis, tenía en existencias 307.288 pesos “en plata y oro acuñados y por acuñar”⁷⁰.

Desde el siglo XVI los mercaderes de plata más acaudalados compraban en remate los oficios de la casa de moneda, a su nombre o el de algún pariente cercano. Al inicio del siglo XVIII la Corona había vendido los cargos de tesoro, ensayador y fundidor, tallador mayor, balanzario, guarda mayor, apartador de metales y escribano⁷¹. Los poseedores de dichos oficios determinaban la cantidad y calidad del dinero que se producía en Nueva España y se enriquecían realizando prácticas legales e ilícitas⁷². El control que ejercían los mercaderes de la casa de moneda sobre el proceso de acuñación y las estrechas relaciones que mantenían con el resto de los funcionarios les permitían mezclar plata gravada y

⁶⁶ Hoberman (1991), pp. 92, 93 y (1998), pp. 76-78.

⁶⁷ A la muerte de Luis Sánchez de Tagle, acaecida en 1710, su sobrino no había saldado la deuda en cuestión. Testamento de Luis Sánchez de Tagle, 28 de abril de 1714, cláusula 38. AGNM, Francisco de Valdés, v. 4705.

⁶⁸ Gemelli Careri (1983), pp. 100-103.

⁶⁹ El propietario del oficio de tallador mayor, Diego Manuel Carvallido, pidió a Pedro Sánchez de Tagle 90.000 pesos para saldar las deudas que había contraído, a cambio de lo cual le traspasó el oficio mencionado con todos sus emolumentos, utilidades y la prerrogativa de nombrar tenientes. “Título de tallador de la Casa de Moneda de México, concedido por Felipe V a D. Pedro Sánchez de Tagle y sus herederos. Madrid, 29 de enero de 1708”. BNMa, mss. 18646 (29).

⁷⁰ Testamento de Luis Sánchez de Tagle, México, 28 de abril de 1714. AGNM, notario 692, Francisco de Valdés, v. 4705, s/f.

⁷¹ AGN, Casa de Moneda, 311-6; Fonseca y Urrutia (1845), vol. 1, p. 142.

⁷² Hoberman (1998), p. 74.

ensayada, cuya ley o pureza había sido probada, con la de rescate, que no había cumplido dichas condiciones. También podían devaluar las monedas al fusionar la plata en ensayada con otra de menor grado, como la peruana⁷³, y evadir los derechos de amonedación.

El caso de Pedro Sánchez de Tagle constituye un buen ejemplo de la forma en que un mercader de la casa de moneda podía realizar el tráfico ilícito de barras de plata no gravadas. A la muerte de Luis Sánchez de Tagle, acaecida en 1710, don Pedro siguió trabajando las haciendas de minas que el primero había adquirido en Pachuca⁷⁴, distrito minero ubicado al norte de la ciudad de México⁷⁵. En 1712 se descubrió que Sánchez de Tagle había enviado de Pachuca varias barras de plata sin quintar, acerca de lo cual “no se ha hablado por ser muy común y ordinario”⁷⁶. Es muy probable que don Pedro tuviera facilidad para extraer de Pachuca la plata sin quintar, debido a la relación que tenía con el contador y juez la real hacienda y caja de dicha población, Juan Manuel Argüelles y Miranda, a quien había dado en matrimonio a su segunda hija, además de prestarle sumas cuantiosas sin pedir garantía⁷⁷. Asimismo es factible que el metal que había evadido el pago de derechos se destinara a la casa de moneda, en donde, como vimos, la propiedad del oficio de tallador mayor permitía a Sánchez de Tagle labrar la plata en cuestión.

Por otra parte, Sánchez de Tagle estaba protegido por los estrechos vínculos que tenía con el virrey duque de Linares (1711-1716), quien lo apreciaba de manera especial, entre otras razones⁷⁸, porque le habían ofrecido su apoyo cuando se había perdido la nave *Almiranta* de Barlovento, durante la Guerra de

⁷³ Año de 1754. Testimonio dado por escribano de Real Casa de moneda, de la Real ejecutoria ganada por Don Francisco Fagoaga. AGN, Casa de Moneda, 311-6.

⁷⁴ En dichas haciendas el mineral se transformaba en plata a través de los métodos de fundición o amalgamación, acerca de los cuales puede verse Bakewell (1976), pp. 190-208.

⁷⁵ Testamento de Luis Sánchez de Tagle, México, 28 de abril de 1714. AGNM, notario 692, Francisco de Valdés, v. 4705.

⁷⁶ En 1712 el visitador Francisco de Pagave, informó al rey que en la Casa de Moneda “se labraba plata que no había sido quintada”, parte de la cual se vendía a los cargadores de flotas y a los plateros de México. Gómez (1979), pp. 88, 89.

⁷⁷ Poder para testar otorgado por Pedro Sánchez de Tagle, México, 15 de diciembre de 1723. AGNM, Notario 392, Antonio Alejo Mendoza, v. 2605, ff. 124v-134. Es probable que Sánchez de Tagle también le hubiera prestado a Argüelles y Miranda para otorgar la fianza que se requería para desempeñar el oficio, cuyo monto se encontraba entre los más elevados de los distritos mineros. Lang (1977), p. 231.

⁷⁸ El duque recomendó a su sucesor a Sánchez de Tagle, como uno de los pocos sujetos en quien podría confiar para recibir consejos sobre el abasto de maíz a la capital, a fin de prevenir las épocas de escasez.

Sucesión, y cuando la flota a cargo de Juan de Uvilla⁷⁹ había sido alcanzada por un huracán en Las Bahamas⁸⁰. La confianza que tenía el duque hacia don Pedro se puso de manifiesto, en 1712, cuando le pidió que invitara a la minería y el comercio del real de Pachuca a acogerse “al indulto que les ofrecía”, para impedir que el visitador Francisco de Pagave, que iba a realizar una investigación sobre la situación del real erario, impusiera medidas drásticas, como había hecho en Zacatecas⁸¹.

Reactivación del comercio triangular del Pacífico

El tráfico de sedas y porcelanas chinas, especias y bienes de lujo de India y Persia que se realizaba desde Manila, había sido restringido por la monarquía desde 1593, porque generaba un flujo creciente de plata hacia el oriente. Por la misma razón, en 1620 se había prohibido estrictamente el comercio entre los virreinos de Nueva España y Perú. Sin embargo, la compra de azogue de Huancavelica, dio lugar a que la corona tolerara un comercio intervirreinal limitado, a fin de conseguir que los barcos mercantes transportaran el metal líquido⁸². Asimismo, los esfuerzos por obtener mercurio chino a través de Manila, estrecharon los vínculos entre el Gobernador del Archipiélago, el virrey de Nueva España, el mismo Sánchez de Tagle y posiblemente otros mercaderes. De hecho, el conde de Galve fue acusado de participar en el contrabando que realizaban los peruleros con los bienes de la flota y el galeón de Manila, lo que no pudo comprobarse⁸³. En la reactivación del comercio triangular del Pacífico también influyó la pérdida del galeón El Santo Cristo de Burgos, en 1692 o 1693, la cual dio lugar al envío de una expedición a Manila y a la construcción de otro navío con la participación de los mercaderes de México⁸⁴.

⁷⁹ Los mercaderes Domingo de la Canal y Luis de Monterde (de origen montaños) también habían brindado su apoyo al virrey, quien censuraba al resto de los “principales” porque sólo trataban “de acaudalar tesoros y ostentar caballería” y no contribuían cuando se presentaban las ocasiones más precisas. *Instrucción del duque de Linares...*, BNMa, mss, 2929, ff. 80, 127.

⁸⁰ Walker (1979), pp. 84-90.

⁸¹ Gómez (1979), pp. 78-80, 88, 89.

⁸² Lang (1977), pp. 104-106. De 1691 y 1695 se registraron en Acapulco y Huatulco la entrada de entre tres y cinco navíos al año, procedentes de El Callao o Guayaquil cargados de cacao y plata. Gutiérrez Lorenzo (1995), p. 374.

⁸³ Gutiérrez Lorenzo (1995), pp. 372, 373.

⁸⁴ Según Álvarez de Abreu, se perdieron dos naos antes de 1692, mientras que Schurtz sólo registra el incendio del Santo Cristo de Burgos cuando iba rumbo a Acapulco. Álvarez de Abreu (1977), t. II, p. 330; Lang (1977), pp. 142, 143; Schurtz (1992), p. 239.

Negocios y redes familiares y sociales de los Sánchez de Tagle...

El comercio de los bienes orientales sólo estaba autorizado a los vecinos de Manila⁸⁵. Por tal motivo Luis Sánchez de Tagle logró que sus sobrinos Juan Domingo Ruiz de Tagle y Pedro Pérez de Castañeda y Tagle⁸⁶ se acercaran en dicha ciudad⁸⁷. Por otra parte, su sobrino Pedro Sánchez de Tagle formó parte de la oficialidad de una de las naos⁸⁸ y, más adelante, el mismo Juan Domingo fue general del Galeón Nuestra Señora del Rosario, San Francisco Javier y Santa Rosa⁸⁹. Don Luis además se asoció Marcos Quintero Ramos, general de las Reales Galeras de la Guardia y Custodia de las Islas⁹⁰. El tráfico ilícito que se realizaba en el Pacífico debió haber proliferado una vez que Luis Sánchez de Tagle, y posiblemente otros mercaderes, empezaron a realizar negocios con el virrey conde de Galve y el gobernador de Filipinas, Fausto Cruzat y Góngora. La relación entre Sánchez de Tagle y Cruzat y Góngora se estrechó a tal grado, que la hija de éste, doña Ignacia, contrajo matrimonio en 1703 con Domingo Ruiz de Tagle, el sobrino de don Luis que había vivido en Manila y había sido general de galeones⁹¹.

Los artículos orientales tenían gran demanda en Nueva España, Perú, Guatemala, así como en “las islas de Barlovento y Sotavento y las costas de Venezuela”⁹². El comercio con Perú se facilitó a Sánchez de Tagle por los vínculos familiares que tenía con tratantes establecidos en Lima, en donde residía Francisco Sánchez de Tagle⁹³. Las dimensiones del comercio que se realizaba entre los virreinos americanos se elevaron conforme concluía el siglo XVII. En 1697 arribó a Acapulco un navío procedente del virreinato andino, cuya tripulación y los comerciantes traían “dos millones de pesos de a ocho, para emplearlos en mercancías de China”. Como consecuencia del aumento de demanda que presentaron los bienes del oriente a fines del siglo XVII, sus precios se elevaron

⁸⁵ Dichos individuos podían llevar a Acapulco mercancías por valor de 250.000 pesos y retornar con 500.000 pesos de principal y ganancias. Valle Pavón (2005), p. 227.

⁸⁶ Unos años después Pérez de Castañeda y Tagle, contraería matrimonio con la hija primogénita de su primo Pedro Sánchez de Tagle.

⁸⁷ Huerta (en prensa).

⁸⁸ Yuste (1993), pp. 214, 215.

⁸⁹ Concesión del título de marqués de Altamira, Madrid a 23 de diciembre de 1704. AGN, Vínculos 112-9.

⁹⁰ Quintero Ramos dio poderes a Sánchez de Tagle, Domingo Antonio Leyva Cantabrana y al capitán Antonio Fernández de Jubera, éste último prior del Consulado de 1696 a 1699. Huerta (en prensa).

⁹¹ Concesión del título de marqués de Altamira, Madrid a 23 de diciembre de 1704. AGN, Vínculos 112-9.

⁹² Así sucedía en 1702, de acuerdo con Seijas y Lobera (1986), p. 455.

⁹³ Huerta (en prensa).

en el México, de modo que se calcula que las ganancias generadas por dicho comercio ascendían al 400%⁹⁴.

En 1699 el monarca mandó que la producción de azogue excedente de Huancavelica se destinara a Nueva España y, para favorecer el transporte del preciado metal, autorizó el intercambio de “frutos de la tierra” de ambos reinos⁹⁵. En ese mismo año el fiscal de la audiencia de Lima, informó al Consejo de Indias acerca del “desorden que se experimentaba en la frecuencia del comercio de este reino con el de Nueva España e introducción de géneros de China” a pesar de las reiteradas prohibiciones⁹⁶. En 1702, Felipe V mandó cumplir las leyes que prohibían y sancionaban el comercio de ropa de China en Perú⁹⁷. La licencia para traficar “frutos de la tierra” entre ambos virreinos fue revocada poco después, al parecer, en atención a la protesta que presentó el Consulado de Sevilla en 1703⁹⁸. La forma en que los mercaderes de México incrementaron su participación en el comercio filipino a partir de la década de 1690, se aprecia en la elevación que presentó el cobro del derecho de almojarifazgo por concepto de las transacciones con Manila, tendencia que se mantuvo hasta 1720⁹⁹.

Compra de tierras y venta de ganado

La producción argentífera generaba una demanda continua de insumos, animales y alimentos para los trabajadores, la cual dio lugar al establecimiento de haciendas agrícolas y ganaderas en las cercanías de los centros de minas. Esta circunstancia, unida a la búsqueda de seguridad frente a los elevados riesgos que implicaba otorgamiento de avío al sector minero y el comercio ultramarino, así como a los altos rendimientos que generaba la cría de ga-

⁹⁴ Domínguez (2005b), p. 63. En la época se consideraba legítimo que en el comercio Atlántico se percibieran ganancias del 200 o 300% “en un género o especie, porque en otros podían no ganar nada o sufrir pérdidas”. Valle Pavón (2006).

⁹⁵ Lang (1977), pp. 105, 106.

⁹⁶ García Fuentes (1997), p. 169.

⁹⁷ Dichas normas están contenidas en la *Recopilación*, 1691, libro 9, título 45, leyes 67 en adelante. El monarca notificó al virrey haber mandado providencia al arzobispo para que evitara las ocultaciones que cargaban los prelados, mientras que él debía encargar al comercio de México que no incurriera en dicho comercio prohibido. Real cédula dada en Madrid, 18 de julio de 1702; de la que se pasó testimonio al Consulado por decreto de 20 de agosto de 1703. AGN, AHH, 599-3.

⁹⁸ Lang (1977), pp. 105, 106.

⁹⁹ Chaunu (1976), pp. 107, 110, 111; Walker (1979), pp. 105, 106; Yuste (1984), p. 34.

nado y su abasto a la ciudad de México, podrían explicar el interés de los Tagle en adquirir grandes extensiones de tierra. Pedro Sánchez de Tagle invirtió en la compra de haciendas especializadas en la cría de ganado, muy probablemente con el consejo y el apoyo financiero que le otorgó su tío y suegro.

Don Pedro empezó a adquirir propiedades rústicas en 1702 aprovechando la realización de remates judiciales a través de la mediación de sus parientes y paisanos. Francisco de Valdivielso y Mier, el hijo de su hermana Luisa, quien en dicho año acababa de llegar a casa de la familia de don Pedro, procedente de Santillana, fue comisionado para comprar la hacienda de San José de Bravo, ubicada en Querétaro. Ésta se concentraba en la cría de ganado y contaba con aperos, casas, telares y capilla¹⁰⁰. También en 1702 se remataron las haciendas ganaderas que habían quedado a la muerte de Juan Bautista Escorza, militar al que don Luis había otorgado avío para mantener el presidio del Pasaje que tenía a su cargo, el cual protegía el camino que iba de Sombrerete a Durango, en Nueva Vizcaya¹⁰¹. Don Pedro dio poder al capitán Fernando de la Campa Cos para que hiciera postura sobre dichas propiedades¹⁰², que adquirió con un préstamo por 52.846 pesos que recibió de su tío Luis¹⁰³. Esta hacienda de ovejas y agostadero, fue llamada San Pedro del Álamo¹⁰⁴.

El interés de los Tagle por adquirir propiedades rústicas aumentó ante la posibilidad de participar en el abasto de carneros a la ciudad de México. Hasta donde sabemos, Pedro Sánchez de Tagle formó parte del pequeño grupo de criadores y comerciantes de ganado menor que arrendaron las tablas o carnicerías de México entre 1708 y 1716, periodo en el que se calculó que se suministraban a la ciudad 300.000 cabezas de carnero al año. El abasto de carnero a la capital de Nueva España era un negocio sumamente rentable por ser monopolio de unos cuantos hacendados dedicados a la cría de ganado menor, quienes podían asegurar la satisfacción de una demanda tan elevada¹⁰⁵. Es muy probable que, siendo regidor perpetuo de la ciudad de

¹⁰⁰ Vargas-Lobsinger (1992), pp. 43, 45.

¹⁰¹ En 1700 Escorza le debía a don Luis 69.554 pesos.

¹⁰² Huerta (2003), p. 25.

¹⁰³ A la muerte de Luis Sánchez de Tagle, acaecida en 1710, aun debía dicha suma. Testamento de Luis Sánchez de Tagle, México, 28 de abril de 1714. AGNM, notario 692 Francisco de Valdés, v. 4705, s/f.

¹⁰⁴ Poco después del deceso de Pedro Sánchez de Tagle, acaecido en 1725, dicha propiedad fue evaluada en 69.117 pesos. Adjudicación de bienes de Pedro Sánchez de Tagle AGNM, Diego Díaz de Rivera, notario 198, v. 1294.

¹⁰⁵ Van Young (1989), p. 61.

México, don Pedro favoreciera al privilegiado grupo de abastecedores de carneros.

La necesidad de contar con tierras en donde se pudiera criar y agostar el ganado, además de conducirlo con facilidades desde el norte hasta la gran urbe, explica la acumulación de tierras por parte de don Pedro. Éste a su muerte dejó como parte de su herencia las siguientes propiedades:

Tabla 2
Propiedades de Pedro Sánchez de Tagle (valor en pesos)

Hacienda del Álamo, Nueva Vizcaya	69.117
Trasquila de San Antonio Blanquillo, jurisdicción villa de León	19.683
Hacienda del Santo Cristo, jurisdicción de Tacuba	48.203
Hacienda del Reino	34.760
Hacienda del Marqués del Valle	160.096

Presumimos que Pedro Sánchez de Tagle compró la hacienda del marqués del Valle entre 1715 y 1724, periodo en el que fue nombrado Gobernador, justicia mayor y administrador del Estado del marquesado del Valle, como consecuencia del estrecho vínculo que, como vimos, había establecido con el virrey duque de Linares. Acerca de la forma en que el mercader cántabro gestionó el mayorazgo y el resto de los bienes del marquesado del Valle, sólo se sabe que logró pagar las deudas que arrastraban desde muchos años atrás. Este saneamiento pudo haber sido favorecido por la compra de la hacienda mencionada, la cual pudo haber formado parte de las “Tierras de la Tlaxpana”, que se encontraban en torno a los caminos de Tacuba¹⁰⁶, por donde se llegaba a la capital desde la Nueva Vizcaya y la jurisdicción de León, en donde don Pedro poseía tierras, al igual que en la misma jurisdicción de Tacuba.

Los bienes del marquesado también comprendían las carnicerías de Toluca, Cuernavaca, Coyoacán y Oaxaca, de modo que Sánchez de Tagle pudo haber beneficiado sus intereses en los remates de las primeras. Don Pedro recurrió a su sobrino, Francisco de Valdivielso y Mier, antes y después de que se casara con su hija menor, para que se hiciera cargo de la administración de sus “haciendas de ganado”¹⁰⁷.

¹⁰⁶ García Martínez (1969), pp. 75, 81-83.

¹⁰⁷ Testamento de Pedro Sánchez de Tagle, 18 de diciembre de 1723. AGNM, notario 392, Antonio Alejo Mendoza, v. 2605, ff. 138v-151v.

Enfrentamiento entre los Tagle y el virrey duque de Alburquerque

Ante la inminencia de la guerra entre la dinastía de los Borbones y las fuerzas austracistas, en julio de 1701 Felipe V requirió un “donativo universal” por la mayor cantidad posible¹⁰⁸. En Nueva España el arzobispo-virrey Juan de Ortega y Montañés¹⁰⁹, empezó a tomar providencias a fines de noviembre para asegurar la recolección de un donativo cuantioso, parte del cual se destinaría a la defensa de las costas de Nueva España y las Antillas¹¹⁰, amenazadas por ingleses y holandeses desde el mes de abril¹¹¹. Según afirmó Ortega y Montañés, la experiencia le había mostrado que los individuos pudientes solían proceder “vil y mezquinamente” ante las necesidades de la Corona, por lo que solicitó personalmente las dádivas de los tribunales, la universidad, los caballeros y otros vecinos acaudalados de la capital¹¹².

Conocemos muy poco acerca de los resultados que tuvo el donativo solicitado por Ortega y Montañés¹¹³; es probable que los mercaderes más acaudalados hicieran aportaciones considerables, ante la perspectiva de verse recompensados con distinciones, tales como los cargos públicos, las cruces de las órdenes militares o los títulos de nobleza. Entre las contribuciones de los miembros del Consulado, debió haberse destacado la del maestre de campo Luis Sánchez de Tagle, quien, poseedor de un poder económico indiscutible, anhelaba consolidar su elevada posición social mediante su incorporación a la nobleza.

En la persona de Luis Sánchez de Tagle se conjugaban los méritos económicos y los servicios militares prestados al soberano. Cuando, en junio 1692, se levantó la población de la ciudad de México a causa de la escasez y carestía de alimentos¹¹⁴,

¹⁰⁸ Entre los diversos destinos del donativo se señalaron el fortalecimiento de la milicia y la Plaza de Ceuta, el casamiento del rey y su próximo viaje para firmar los fueros de Cataluña. Del arzobispo-virrey a Felipe V, 26 enero de 1702. AGI, México, 473, núm. 4 (2).

¹⁰⁹ Ortega y Montañés, quien se había hecho cargo del gobierno de Nueva España en 1696, volvió a hacerse cargo del virreinato en noviembre de 1701, debido a que el virrey el conde de Moctezuma pidió a Felipe V que lo relevara del cargo, al parecer, por su inclinación por el partido Habsburgo. Navarro García (1979), p. 114.

¹¹⁰ AGI, México, 473, núm. 4 (2), (3) y (4).

¹¹¹ Navarro García (1979), pp. 10-17; Berenguer (2002), p. 61.

¹¹² Carta del arzobispo virrey de 26 de enero de 1702 AGI, México, 473, núm. 4 (3).

¹¹³ Únicamente tenemos noticia de que se obtuvieron 30.000 pesos de las colectas realizadas por los alcaldes mayores en el interior y 3.000 pesos del deán y cabildo del arzobispado de México, así como de otros obispos y cabildos eclesiásticos del virreinato. Autos sobre el donativo de 1704. AGI, México, 473 y 475; Robles (1972), t. III, p. 217.

¹¹⁴ Al parecer, el motín se inició porque cundió el rumor de que los españoles escondían las reservas de maíz en el Palacio virreinal. Robles (1946), vol. II, pp. 250-258; Sigüenza y Góngora (1992), pp. 119-150; Medina y Martos López (1990), pp. 55, 56.

don Luis había organizado al comercio de México y, junto con otros líderes, logró reprimir el levantamiento que destruyó gran parte del Palacio virreinal, las casas del cabildo y los 280 cajones que tenían los mercaderes en la Plaza Mayor¹¹⁵. Sánchez de Tagle se hizo cargo de armar y pagar a los soldados que mantuvieron protegida la ciudad y se ocupó de los delincuentes¹¹⁶. Al inicio de 1693 el soberano mandó establecer de manera oficial el Tercio de infantería de comercio de México y nombrar su coronel al prior Luis Sánchez de Tagle, quien fue ascendido a maestre de campo en 1695¹¹⁷.

En 1696 y 1697 el Regimiento de comercio se puso en armas para custodiar la ciudad de México, “en previsión de los accidentes que pudiesen sobrevenir con motivo de la falta de granos” que se volvió a padecer. Entre abril de 1698 a marzo de 1700, resguardó nuevamente la capital, cuando la compañía de infantería de Palacio tuvo que acudir a custodiar las costas del Golfo, ante la amenaza de las fuerzas austracistas¹¹⁸. Y una vez más, de mayo de 1701 a noviembre de 1702, cuando la compañía del Palacio virreinal fue destinada a resguardar el presidio del puerto de Veracruz ante la amenaza de ingleses y holandeses. En estas ocasiones don Luis se hizo cargo de armar y pagar los salarios de los soldados del tercio de comercio¹¹⁹.

Luis Sánchez de Tagle, que era uno de los hombres más prominentes de Nueva España, cuando las autoridades de la capital juraron lealtad a Felipe V, en abril de 1701, encabezó la marcha del Regimiento de comercio, que estaba constituido por tres compañías que agrupaban cerca de 370 soldados, la mayor parte de los cuales habían sido vestidos y armados por el mismo mercader¹²⁰. Mientras que en la ceremonia de recibimiento del sello de armas del monarca Borbón, realizada en diciembre del mismo año, don Luis hizo entrega del objeto regio, por poder del gran canciller de España¹²¹. Para consolidar el elevado rango social que deten-

¹¹⁵ Informe del Consulado para el nuevo Reglamento de sueldos y gastos. México, 29 de marzo de 1806. AGI, México, 2514, f. 23. Según Alamán, Juan de Velasco, conde de Santiago, había encabezado a la “gente principal” que combatió a los amotinados. Alamán (1969), vol. III, p. 316.

¹¹⁶ Concesión del título de marqués de Altamira a Luis Sánchez de Tagle, Madrid, 23 de diciembre de 1704. AGN, Vínculos, 112-9.

¹¹⁷ AGN, AHH, 599-3. Concesión del título de marqués de Altamira a Luis Sánchez de Tagle, Madrid, 23 de diciembre de 1704. AGN, Vínculos, 112-9;

¹¹⁸ Autos sobre la subsistencia de las compañías que componen el tercio de infantería del comercio de la ciudad de México, 1711. AGI, México, 2501.

¹¹⁹ Concesión del título de marqués de Altamira a Luis Sánchez de Tagle, Madrid, 23 de diciembre de 1704. AGN, Vínculos, 112-9.

¹²⁰ Robles (1972), vol. III, pp. 146-148.

¹²¹ Alamán (1969), vol. III, p. 320. El chancellor o canceller, era el “segundo Oficial en la casa del Rey” y “su autoridad consistía en tener el sello real, y en despachar con el Rey”, según el *Diccionario de Autoridades*.

taba, Sánchez de Tagle buscaba hacerse merecedor de un título de nobleza, anhelo que puede explicar tal despliegue de medios, así como el respaldo económico que brindó a las autoridades reales al inicio de la Guerra de Sucesión.

Cuando el décimo duque de Albuquerque se hizo cargo de la administración de Nueva España, en octubre de 1702, suspendió la demanda del donativo que había empezado a recaudar su antecesor¹²². No obstante, tuvo que recurrir a Luis Sánchez de Tagle para realizar los pagos imprevistos relacionados con la defensa del Seno Mexicano y las Antillas. Dicho mercader otorgó al virrey un préstamo sin interés para satisfacer las libranzas que el monarca había expedido por 300.000 pesos¹²³, con el fin de que el general Jean-Baptiste Ducasse¹²⁴ aprestara la escuadra francesa destinada a defender los puertos americanos¹²⁵. Sánchez de Tagle suplió otro crédito sin recargos por 40.000 pesos para el socorro de La Habana, y en Veracruz prestó 20.000 pesos más para calafatear los navíos de la Armada de Barlovento¹²⁶.

La prodigalidad con que Luis Sánchez de Tagle había franqueado caudales al virrey llegó a su límite cuando Albuquerque atentó contra sus decisiones, su posición social y la de los miembros del clan que encabezaba¹²⁷. En julio de 1703 se realizó el matrimonio del general Domingo Ruiz de Tagle, que como vimos había residido en Manila, con doña Ignacia Cruzat y Góngora, la hija del ex-gobernador de Filipinas, cuya herencia estaba en juego. Dicha unión fue posible, a pesar de la oposición del virrey, los albaceas del padre de la novia y los hermanos de ésta, gracias al respaldo que el arzobispo y la virreina otorgaron a los cónyuges. No obstante, Albuquerque mandó tomar preso a Domingo Ruiz de Tagle y lo recluyó en San Juan de Ulúa, con lo que separó a la pareja e “impidió el efecto de la jurisdicción eclesiástica”¹²⁸.

¹²² Autos sobre el donativo de 1704 para SM. AGN, AHH, 223-1.

¹²³ Los ministros del erario reembolsaron a Sánchez de Tagle la mayor parte del adeudo, a pesar de que Albuquerque había ordenado la suspensión de pagos a causa de la guerra. Expediente sobre la restitución de los Tagle, México, 19 de diciembre de 1704. AGI, México, 479.

¹²⁴ Acerca del importante papel que desempeñó Ducasse en la alianza política y económica franco-española véase Stein (2002), pp. 150, 151.

¹²⁵ Ante la decadencia de la armada española y la amenaza de las naciones enemigas, a partir de 1701 las escuadras francesas se hicieron cargo de escoltar las flotas y custodiar el Seno Mexicano y el Caribe. Walker (1979), pp. 40-91; Navarro García (1979), pp. 14-17, 22-33, 56, 57.

¹²⁶ Expediente sobre la restitución de los Tagle, México, 19 de diciembre de 1704. AGI, México, 479.

¹²⁷ Más adelante se otorgaría a Luis Sánchez de Tagle el título de Castilla por los servicios financieros que había prestado al soberano desde 1683 hasta 1703. Concesión del título de marqués de Altamira a Luis Sánchez de Tagle, Madrid, 23 de diciembre de 1704. AGN, Vínculos 112-9.

¹²⁸ Expediente sobre la restitución de los Tagle, México, 20 de abril de 1706. AGI, México, 479. Dicho suceso causó tal conmoción a la novia, que cayó enferma de “tabardillo” y murió poco después. Robles (1972), vol. 3, pp. 270, 271.

El duque acusó al novio y a sus parientes de haberse armado, con sus dependientes, al igual que los Cruzat, por los disturbios que hubieran podido ocasionar. Asimismo procedió con dureza contra los Tagle, mandó encarcelar a don Luis y don Pedro en los castillos de San Juan de Ulúa y Acapulco, respectivamente¹²⁹, en donde los mantuvo cerca de una semana, al cabo de la cual fueron confinados a la ciudad de México, de la que sólo podían salir con expresa licencia del virrey. Además mandó embargar “toda la casa” de Domingo Ruiz de Tagle y lo multó con 20.000 pesos; al maestre de campo Luis Sánchez de Tagle lo penalizó con 10.000 pesos y con otro tanto al sargento mayor Pedro Sánchez de Tagle¹³⁰. Los Tagle padecieron tales humillaciones, a pesar que don Luis desde hacía muchos años, era caballero de la orden de Alcántara, dignidad de la que también había sido merecedor don Domingo, mientras que don Pedro era caballero de la orden de Calatrava¹³¹.

Por si lo anterior no fuera poco, Alburquerque destituyó a los Tagle de todos sus empleos, así como de los honores respectivos. Don Luis fue desposeído del cargo de amonedador de las platas del monarca, que le reportaba ganancias sustanciosas. Los cónsules del Tribunal mercantil fueron obligados a deponer a Don Pedro del oficio de prior, que desempeñaba desde 1700¹³². La cúpula del Consulado designó como sustituto a Antonio Fernández de Jubera, quien había sido electo para el cargo de prior en seis ocasiones (Tabla 3). Sin embargo dicho mercader falleció unos días después de haber ocupado la cabeza de la corporación¹³³, suceso que permitió a la universidad de mercaderes negarse a nombrar un nuevo prior¹³⁴.

El maestre de campo, Luis Sánchez de Tagle envió una representación al Consejo de Indias, en la que expuso con amargura los agravios, atropellos y per-

¹²⁹ El general Domingo Ruiz de Tagle fue recluido en San Juan de Ulúa, con tres familiares que lo habían apoyado, quienes fueron puestos en libertad por orden del rey hasta fines agosto de 1705. Expediente sobre la restitución de los Tagle, México, 20 de abril de 1706. AGI, México, 479, ff. 1-13.

¹³⁰ Expediente sobre la restitución de los Tagle, México, 20 de abril de 1706. AGI, México, 479. También puede verse Robles (1972), vol. 3, pp. 271, 272.

¹³¹ Concesión del título de marqués de Altamira, Madrid, 23 de diciembre de 1704. AGN, Vínculos 112-9.

¹³² Expediente sobre la restitución de los Tagle, México, 20 de abril de 1706. AGI, México, 479. También puede verse Robles (1972), vol. 3, pp. 271, 272.

¹³³ Sánchez de Tagle fue sustituido el 27 de octubre y Fernández de Jubera murió el 8 de noviembre. Robles (1972), vol. 3, pp. 293, 298.

¹³⁴ Del Consulado al juez de alzadas, octubre 29 de 1703; del juez de alzadas al virrey, noviembre 12 de 1703. AGN, AHH, 1016-23.

Tabla 3
Mercaderes del Consulado que ocuparon los cargos de prior y cónsul, 1686-1703*

Nombre	1686	1687	1688	1689	1690	1691	1692	1693	1694	1695	1696	1697	1698	1699	1700	1701	1702	1703
Canales, Francisco Ignacio			C	C														
Careaga, Lucas																	C	
Carrasco Retortillo, Antonio																C	C	
Castillo, Juan del																	C	C
Dávalos de Bracamonte, Alonso				C	C	C												
Díaz de Posada, Juan						C	C											
Fernández de Jübera, Antonio	C			P	P						P	P	P	P				
Larrea, Domingo	P	P	P															
Larribas, Joseph								C	C									
Palacio Faez, Domingo														C	C			
Puente Azcai, Pedro de la												C						
Ruiz de Baeza, Juan												C	C					
Saldívar, Dámaso		C	C					P	P	P								
Sánchez de Tagle, Luis	C	C				P	P											
Sánchez de Tagle, Pedro										C	C				P	P	P	P
Urrutia Lezama, Juan de							C											
Urzúa y Arizmendi, Martín								C										
Vélez Escalante, Felipe										C	C							
Yarto, Matías															C	C		

* P = Prior; C = Cónsul.
Fuente: elaboración propia.

juicios que habían recibido del duque de Alburquerque, el capitán Domingo Ruiz de Tagle, el sargento mayor Pedro Sánchez de Tagle, él mismo y otros parientes y vecinos distinguidos de la ciudad de México. A través de dicho documento, Sánchez de Tagle demandó que se nulificaran las actuaciones realizadas por el virrey¹³⁵.

En el mismo mes de julio, el virrey intervino en un conflicto suscitado entre el ayuntamiento y el Consulado, en el que el primero acusó a algunos de los principales miembros de la corporación de acaparar y elevar de manera inmoderada los precios de la canela, el azafrán, el papel y el hierro. Alburquerque decretó la rebaja en el precio de los ultramarinos mencionados y amenazó con la imposición de multas, la confiscación de bienes y el destierro a quienes no cumplieran su mandato¹³⁶, decisión que fue dada a conocer a los mercaderes a través de los escribanos del cabildo¹³⁷. Entre los afectados se encontraba Luis Sánchez de Tagle, quien mantenía un comercio activo con las mercancías procedentes de Andalucía¹³⁸. La toma de partido por la ciudad debió de haber contrariado a los líderes del Consulado, quienes un año antes habían entablado pleito contra el ayuntamiento por su negativa a pagar la alcabala que se imponía a la venta de ganado mayor en la ciudad de México¹³⁹.

Las formas en que el duque humilló a los Tagle y apoyó y favoreció al cabildo en el conflicto por el alza de precios de los ultramarinos, deterioraron notablemente la relación que mantenía con el Consulado. Desde hacía tiempo, el cuerpo mercantil era dominado por los Tagle. Como puede verse en la Tabla 3, en los 17 años que van de 1686 a 1703, don Luis y don Pedro sólo habían compartido el cargo de prior con los mercaderes de plata Dámaso Saldívar, Domingo Larrea y Antonio Fernández de Jubera, quienes habían muerto en 1695,

¹³⁵ Expediente sobre la restitución de los Tagle, México, 20 de abril de 1706. AGI, México, 479, ff. 9, 10.

¹³⁶ Acerca de las rebajas decretadas por el virrey véase Robles (1972), vol. 3, p. 275.

¹³⁷ Según Escamilla, la participación del duque en el comercio ilícito que se realizaba a través de la flota y el contrabando francés, fue el motivo por el que intervino en la pugna mencionada, la cual le dio oportunidad para conocer las existencias de las principales casas comerciales del virreinato. Escamilla (2003), pp. 48, 49, 58, 59.

¹³⁸ Sánchez de Tagle se distinguía en el comercio Atlántico porque remitía capitales en las flotas para comprar directamente en Andalucía. Esto se deduce del inventario de bienes que se realizó a raíz de su muerte en el que se registra que había enviado 14.117 pesos a España para la compra de mercaderías, quedándole del principal y las ganancias 23.018 pesos. Entonces contaba en su almacén y bodega con 17.227 pesos en géneros y dependencias. Testamento de Luis Sánchez de Tagle, México, 28 de abril de 1714. AGNM, notario 692 Francisco de Valdés, vol. 4705, s/f.

¹³⁹ Valle Pavón (1997), pp. 103, 104.

1697 y 1703, respectivamente¹⁴⁰. A partir de 1700, Pedro Sánchez de Tagle se había mantenido a la cabeza de la corporación, aun cuando en 1701 y 1702 su nombramiento había sido fuertemente cuestionado¹⁴¹.

En diciembre de 1703 los representantes del Consulado escribieron una representación a Felipe V, en la que se quejaron de las humillaciones que había infringido el virrey duque de Alburquerque a los Tagle y a otros mercaderes principales de México, así como por las mermas económicas que les había ocasionado su política comercial, precisamente cuando su principal actividad requería ser fomentada con el propósito de que pudieran continuar otorgando auxilio al monarca para solventar los gastos que generaba la guerra¹⁴².

El conflicto bélico se desató en la metrópoli a principios de marzo de 1704; unas semanas antes de que arribaran a la Península los navíos que conducían las representaciones en que Luis Sánchez de Tagle y el Consulado clamaban en contra de las acciones que el duque de Alburquerque había tomado en su contra¹⁴³. La necesidad de recursos extraordinarios para combatir al enemigo, impidió a Felipe V ignorar a los acaudalados mercaderes. El primero de julio de 1704, el monarca emitió una cédula a través de la cual declaró que los procedimientos seguidos por el virrey contra los Tagle habían sido “violentos e injustos”, por lo que le ordenó ponerlos en libertad y restituirlos íntegramente de sus empleos y honores, además de reembolsarles las multas que les había impuesto¹⁴⁴.

¹⁴⁰ Como puede verse en la Tabla 3, los Tagle también desempeñaron el oficio de cónsul en varias ocasiones. Los mercaderes en cuestión pudieron concentrar los cargos de representación del Consulado mediante el control de las elecciones, ya que el nombramiento de los electores había pasado de manos de la asamblea de mercaderes a las del prior y el cónsul salientes, y el cónsul que pasaba de moderno a antiguo. Valle Pavón (2003), pp. 69-72.

¹⁴¹ Como vimos, a pesar de que en 1701 se presentó una fuerte oposición a la reelección de Pedro Sánchez de Tagle para el cargo de prior, con motivo de la cual se esperaban disturbios. Los cónsules y diputados fueron autorizados para reelegirlo por la importancia del financiamiento que otorgaba para las compras de azogue. Libro de elecciones del Tribunal del Consulado, AGN, AHH, 215-7; “Representación del Consulado al rey en la que solicitan la prorrogación casi perpetua del cargo de prior en la persona de Pedro Sánchez de Tagle”, en Yuste (1991), pp. 19-22.

¹⁴² Representación del Consulado al Rey, México, 8 de diciembre de 1703. AGI, México, 476.

¹⁴³ Los navíos comandado por Francisco Antonio Garrote, regresaron a la metrópoli el 27 de abril de 1704. Lang (1998), p. 329.

¹⁴⁴ Expediente sobre la restitución de los Tagle, México, 19 de diciembre de 1704. AGI, México, 479.

En diciembre del mismo año de 1704, el maestre de campo Luis Sánchez de Tagle fue distinguido con el título de marqués de Altamira¹⁴⁵, que le otorgó una posición social equiparable al poder económico que detentaba. Una vez que pasó a formar parte de la nobleza novohispana, Sánchez de Tagle obtuvo una situación jurídica privilegiada que impedía al virrey, o a cualquier otra autoridad, atentar contra su persona y sus posesiones. Cualquier decisión tomada en perjuicio de algún miembro de la nobleza debía ser aprobada por el mismo soberano¹⁴⁶.

Consideraciones finales

Luis Sánchez de Tagle fue uno de los mercaderes que se benefició del crecimiento de la minería novohispana en las últimas décadas del siglo XVII, como consecuencia del mejor suministro de azogue. Cuando la carrera del mercader cántabro iba en ascenso estableció compañías con los principales aviadores y compradores de plata de México. Siendo relaciones esencialmente instrumentales, establecidas en función del interés mutuo, no importó que los socios fueran de origen vizcaíno. Para dichos mercaderes fue fundamental la mediación de las autoridades locales que podían brindar información sobre los posibles acreedores en los reales mineros. Sánchez de Tagle consolidó su posición a través del establecimiento de una compleja red de agentes en los centros mineros. De los apellidos se deduce que algunos de éstos eran sus paisanos. Sin embargo, sería importante esclarecer el tipo de lazos que los vinculaban. Entre sus intermediarios se destacaron los oficiales de las reales cajas, quienes, muy probablemente, le facilitaron el abasto de mercurio, el pago del derecho de diezmo, en lugar del quinto, o la evasión de los derechos sobre la producción de metales.

Luis y Pedro Sánchez de Tagle financiaron sus negocios mediante la obtención de préstamos y la recepción de depósitos a interés, que llegaron a sus manos en razón de su reputación personal y el prestigio de su “casa”. Los Tagle capitalizaron su negocio gracias a las relaciones que establecieron con comerciantes, mineros e individuos vinculados con el reparto de azogue, así como a

¹⁴⁵ Al otorgar dicho nombramiento Felipe V destacó, por una parte, el papel central que había tenido Sánchez de Tagle en la represión del tumulto de 1692, así como en el sostenimiento del Regimiento de comercio, que había estado en servicio de armas por largos periodos. Y por otra, los adelantos que había otorgado al real erario, sin interés alguno, por una suma cercana a los 1.340.000 pesos. Concesión del título de marqués de Altamira a Luis Sánchez de Tagle, Madrid, 23 de diciembre de 1704. AGN, Vínculos, 112-9.

¹⁴⁶ Langue (1999), pp. 218, 226.

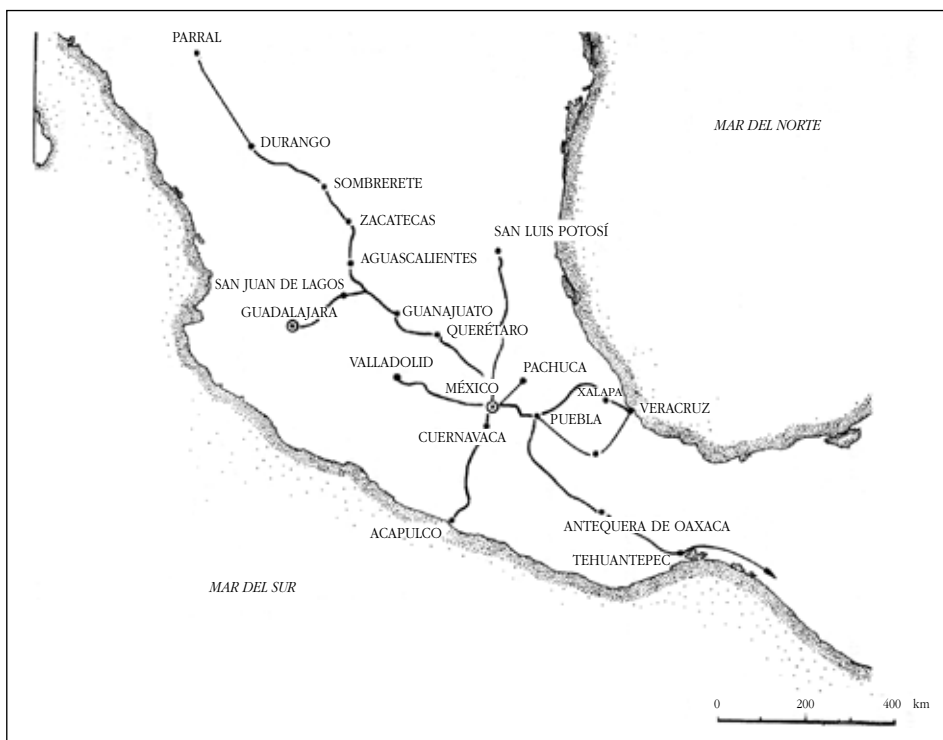
través de los vínculos personales que desarrollaron con miembros de la jerarquía eclesiástica. Presumimos que éstos, además de confiar a los Tagle sus propios caudales, influyeron para que les otorgaran los que pertenecían a corporaciones eclesiásticas, como conventos y cofradías, además de entregarles los de las instituciones que se encontraban bajo su administración.

Siendo representantes del Consulado de mercaderes de la ciudad de México, los Sánchez de Tagle se esforzaron por estrechar sus relaciones con la autoridad virreinal. Entre otros medios, brindaron auxilio financiero al real erario para satisfacer ciertas contingencias, en particular el pago de las remesas de azogue que llegaban de la Metrópoli y Perú. Al garantizar la compra del metal líquido, los mercaderes cántabros apoyaron la producción de plata que aseguraba sus ganancias derivadas de la compra y amonedación de metales, y de la actividad comercial. Los virreyes correspondieron a las atenciones de los Tagle de diversas maneras: don Luis fue nombrado amonedador de las platas del monarca, mientras que don Pedro recibió el respaldo necesario para mantenerse como prior del Consulado durante un periodo excepcionalmente largo.

Con el propósito de tener mayor control sobre los metales que mandaban acuñar a la casa de moneda, Pedro Sánchez de Tagle adquirió el oficio de tallador mayor, con el respaldo financiero de su tío Luis. Dicho oficio, además de generar una renta considerable, le permitió llevar a cabo una serie de prácticas ilícitas que le rindieron ganancias elevadas. Entre éstas destacan la amonedación de la plata en pasta que no había sido gravada y la evasión de los derechos sobre la acuñación. El caso de los Tagle constituye un buen ejemplo de la forma en que los mercaderes se valieron de ciertas instituciones de la monarquía, como es el caso de la ceca, para incrementar sus capitales y su poder.

Las compras de azogue en Perú y Filipinas, unidas a la posible participación del conde de Galve en el tráfico Pacífico, dinamizaron el comercio triangular que se realizaba entre Acapulco, Manila y El Callao en los últimos años del siglo XVII. Luis Sánchez de Tagle fue uno de los mercaderes que tuvo mayor participación en el tráfico de bienes orientales, ya que, además de tener a sus sobrinos establecidos en Manila y al mando de los galeones, contó con la colaboración de individuos que desempeñaban los cargos administrativos y militares más elevados en Filipinas. De hecho, en los primeros años del siglo XVIII, uno de sus sobrinos que había residido en la capital de Filipinas se casó con la hija del ex gobernador del Archipiélago.

La estrecha relación que tuvo Pedro Sánchez de Tagle con el virrey duque de Linares le valió ser designado Gobernador, justicia mayor y administrador del Estado del marquesado del Valle, cargo que le permitió adquirir una de sus haciendas. El empeño de don Pedro en extender sus propiedades rústicas



Mapa 1. Ciudad de México y principales rutas comerciales.

obedeció a su interés por incrementar la cría de carneros para consolidar su participación como abastecedor de carne a la ciudad de México, una actividad sumamente rentable.

Siguiendo el modelo de apoyarse en parientes cercanos procedentes del otro lado del Atlántico, Luis Sánchez de Tagle colocó a sus sobrinos en posiciones estratégicas en el Consulado de comerciantes, la casa de moneda y la carrera de Filipinas. En esta forma logró apuntalar el banco de plata y la casa de comercio, instituciones que se mantuvieron en la familia cuando menos por tres generaciones. Pedro Sánchez de Tagle también se valió de las mujeres de la familia para reforzar los lazos con sus sobrinos y el contador de la real caja de Pachuca, al que integró como parte de su familia. Presumimos que el casamiento de una de sus hijas con dicho individuo le facilitó el suministro de mercurio, el pago del diezmo en lugar del quinto y el tráfico la plata que no había sido quintada, la cual podía labrar siendo uno de los principales oficiales de la casa de moneda.

Negocios y redes familiares y sociales de los Sánchez de Tagle...

Ante la inminencia de Guerra de Sucesión, Luis Sánchez de Tagle otorgó préstamos elevados sin intereses para reforzar la defensa de las posesiones americanas y satisfacer otras urgencias. Los esfuerzos del mercader pueden entenderse por su interés en acercarse al virrey recién llegado, así como por hacerse merecedor de un título nobiliario. Sin embargo, Luis Sánchez de Tagle arregló el matrimonio de uno de los miembros de la familia, sin tomar en cuenta la voluntad del duque de Alburquerque, quien reaccionó deshonrando públicamente a los principales miembros del clan y destituyéndolos de sus empleos. El virrey también puso en cuestión los privilegios comerciales de los principales miembros del Consulado e ignoró la autonomía política de la corporación.

Siendo los servicios financieros del Consulado de mercaderes la principal fuente de recursos extraordinarios en Nueva España, sus dirigentes se valieron del poder financiero que detentaban para reivindicar su posición frente al virrey. Las autoridades de la metrópoli desaprobaron las acciones tomadas por el duque de Alburquerque y le ordenaron desagaviar a los Tagle y restituirlos de los honores, los empleos y las multas que les había impuesto. Unos meses después Felipe V nombró a Luis Sánchez de Tagle marqués de Altamira. De esta forma, el mercader montañés unió a su poder económico la posición social más elevada.

LA PRESENCIA CÁNTABRA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS DE CIUDAD DE MÉXICO, 1881-1930

Roxana Álvarez Nieves

Introducción

LOS estudios¹ sobre las instituciones financieras en América Latina se han comenzado a intensificar desde las dos últimas décadas del siglo XX, abarcando temas referentes a los proyectos bancarios, el establecimiento de bancos comerciales, la constitución de los bancos centrales y estudios comparativos y regionales². Sin embargo, aún falta mucho para cuantificar el impacto de las instituciones financieras en la economía y, en especial, su aporte al desarrollo y consolidación de la clase empresarial³. Aunado a esto, los teóricos de la banca todavía no esclarecen cuáles son las interacciones, necesarias y mínimas, que deben emanar de las instituciones financieras hacia el resto de los sectores económicos, lo que es comprensible, como lo señala Rondo Cameron, porque:

“la estructura financiera está formada por cierto número de factores económicos y no económicos, y esta estructura afecta al carácter y a la eficacia de las funciones del sistema. La eficacia con que cualquier sistema financiero dado realiza sus funciones depende no sólo de la fuerza con que la demanda exige sus servicios, sino también de una multitud de factores institucionales, administrativos e incluso geográficos”⁴.

De esta forma, este tema sigue pendiente en la agenda de investigación. Sin embargo, los trabajos de Ludlow (1990) han permitido comenzar a desentrañar las relaciones entre los distintos personajes que participaron, de forma activa y protagónica, en las instituciones financieras mexicanas de fines del siglo XIX, y esto ha dado la pauta para que surjan un sinnúmero de preguntas alrededor de cómo se construían estas relaciones y cuáles eran los beneficios que se obtenían, tanto por parte de los bancos, como de los empresarios.

¹ Agradezco los valiosos comentarios y sugerencias del Dr. Rafael Domínguez Martín.

² Cabe resaltar los trabajos de Marichal y Tedde (1994) y de Cerutti y Marichal (2003).

³ Sobre el particular son interesantes los aportes de Romero Ibarra (2003).

⁴ Cameron (1974), pp. 17-18.

Así, el presente trabajo trata de contestar a estas preguntas para un selecto grupo de empresarios españoles de origen cántabro que participaron en cinco instituciones financieras de ciudad de México entre los años 1881 a 1930 (Banco Nacional Mexicano; Banco Mercantil Mexicano; Banco Nacional de México; Banco de Londres y México; y Crédito Español de México). En estos ejemplos, se puede observar cierto patrón de comportamiento empresarial, ya que, si bien en todos los casos se trata de empresarios consolidados, una vez que ampliaron su intervención al sector financiero, se observa una diversificación de sus actividades. Ello se puede deber, por una parte, al acceso a capitales que les permitieron emprender nuevas y mayores inversiones y, por otra, al establecimiento de redes que favorecieron su presencia y prestigio en las actividades industriales.

De esta forma, y para tratar de entender estas relaciones entre nuestro grupo de empresarios cántabros, el trabajo se divide en dos apartados. En el primero se aborda la parte institucional, describiendo someramente los cinco bancos, con el fin de dar cuenta sobre su presencia e influencia en la economía mexicana, haciendo los respectivos señalamientos de los empresarios que estaban presentes en cada institución. En el segundo apartado se resumen las biografías de cada empresario, poniendo especial énfasis en su trayectoria dentro de la esfera de los negocios para, finalmente, realizar los cruces de información y construir una suerte de trayectoria empresario-financiera la cual permitirá detallar los beneficios que significó la incursión bancaria para la vida empresarial de nuestros personajes.

Instituciones bancarias, 1881-1930

Los estudiosos de la banca en México tienen gran consenso al calificar de tardío el caso mexicano en comparación con otros sistemas, como el argentino o el brasileño, por la lentitud en el establecimiento de instituciones financieras. La primera institución en el país se constituyó en 1864 y no fue sino una sucursal de un banco privado comercial extranjero. En la práctica, The London Bank of Mexico and South-America Limited, fue el primer banco en el país⁵, estableciendo su primera sucursal en el número 3 de la Calle de Capuchinas en la Ciudad de México; esta institución quedó autorizada para realizar operaciones de emisión, depósito y descuento.

Sobre el Banco de Londres, México y Sud-América es pertinente señalar que se estableció bajo la intervención y a consecuencia del interés que tenía el

⁵ Marichal (1994), pp. 143-146.

La presencia cántabra en instituciones financieras...

capital británico en el país. Por ello fue suficiente con que Guillermo de Newbold, director del banco, invocara, en lo general, el código de comercio de 1854 para obtener la autorización de establecimiento, ya que fuera de esto no había ninguna otra condición que cumplir. Una vez que quedó restaurada la República, el Banco siguió operando a discrecionalidad, ya que no publicaba informe alguno de su situación o sus operaciones de emisión, debido a la inexistencia de reglas definidas que lo obligaran a actuar con mayor transparencia. Sin embargo, también es cierto que el Banco de Londres introdujo los billetes al portador y a la vista, con lo cual se modernizaron los instrumentos de crédito repercutiendo de forma positiva en la actividad comercial⁶.

Tras el establecimiento de la sucursal del Banco de Londres, México y Sud-América pasaría poco más de una década para que se estableciera otra institución financiera en la capital de la República, ahora bajo el régimen porfiriano y en un ambiente económico con mejores expectativas. El progreso de la economía requería de mayores medios de pago. Con ello, la aparición del dinero bancario trajo consigo el desenvolvimiento de las instituciones de crédito, razón por la cual la economía quedó dotada de una organización financiera para la expansión del comercio que llevó a la transformación y, años más tarde, a la consolidación del sistema financiero en el país. Solamente la circulación monetaria aumentó once veces entre los años de 1880 y 1910, pasando de 25.000.000 a 310.000.000 de pesos⁷.

De esta forma, no sería sino hasta 1881 que, tras poco más de un año de conversaciones, se fundara el Banco Nacional Mexicano. Las negociaciones estuvieron a cargo, por un lado, de Emilio Velasco, representante mexicano en Europa, y Eduardo Noetzelin, directivo del Banco Franco-Egipcio. Sería en septiembre de 1881 cuando el Presidente de la República, Manuel González, informaría sobre el contrato que se había celebrado con el Banco Franco Egipcio al Congreso de la Unión; dos meses más tarde, el 16 de noviembre, el Congreso ratificó los términos de dicho contrato y, así, bajo la denominación de Banco Nacional Mexicano, quedó establecida esta institución bancaria, que abrió sus puertas el 23 de febrero de 1882⁸.

El Nacional Mexicano se estableció, contando con un capital de 8.000.000 de pesos, como una institución de depósito, descuento, emisión y el resto de las actividades análogas. El banco podría establecer libremente sucursales y agencias en los principales centros del país, las cuales podrían tener la función de

⁶ Rosenzweig (1965), pp. 800-801.

⁷ *Ibid.*, p. 789.

⁸ Batiz (1985), pp. 281-282 y Ludlow (1985), pp. 304-306.

recaudadoras de los impuestos o rentas de la federación y podrían emitir hasta el triple de su capital en billetes de denominaciones de uno, dos, cinco, diez, veinte, cincuenta y cien pesos, que serían de circulación voluntaria. Sin embargo, éstos eran aceptados en el pago de derechos en las oficinas federales con carácter exclusivo⁹; aunado a esto, el Gobierno, que por lo general se encontraba en penuria financiera y desprovisto de recursos, consiguió que el banco le abriese una cuenta corriente hasta por 4.000.000 de pesos anuales, con intereses del 4 y 6%¹⁰. De esta forma, la institución desempeñaba funciones de banca central para el Gobierno mexicano sin que éste interviniera directamente en la política interna de la empresa.

Por ello, el banco ha sido calificado como una institución *sui generis*¹¹, dados los beneficios que obtuvo del Gobierno¹², ya que se encargaba con exclusividad del servicio de la deuda pública interior y exterior, mientras que el Gobierno se comprometía a consultar con la institución sobre futuras concesiones a nuevas instituciones bancarias. Todo esto en un marco legal sin mayor referente que el Código de Comercio de 1854, que no contenía ninguna disposición específica sobre el particular.

Entre los miembros del consejo de administración de este banco se encontraba el cántabro Félix Cuevas, quien desempeñó funciones primordiales para la institución, como la de ser interlocutor directo entre el banco y el Gobierno federal. Además, se encargó de la supervisión constante de las obras de adecuación de los distintos locales en los que se establecieron sucursales del banco, sin dejar de tomar en cuenta su cercana relación con los principales miembros de la colonia española vía el Casino Español y la Sociedad de Beneficencia Española.

Después de la firma del contrato de concesión entre el Gobierno y el Nacional Mexicano, un grupo de comerciantes españoles tomó la iniciativa de impulsar la creación de un banco con capital nacional¹³. Esto se debió a las múltiples críticas que se desprendieron a raíz de la inmejorable concesión que había sido autorizada a los capitalistas franceses, ya que, en la práctica, podemos decir que el Gobierno le autorizó el monopolio de la emisión al Nacional Mexicano al ser los billetes de éste los únicos que tenían legitimidad ante el Gobierno.

⁹ Ludlow (1985), p. 306.

¹⁰ Castañeda Batres (1989), p. 19.

¹¹ Marichal (1994), p. 144.

¹² "el ofrecimiento del banco como agente de recaudación de los ingresos, así como su función de intermediario en las transacciones financieras, era valorado como puntal de apoyo para la labor de control y estabilidad del Tesoro". Ludlow (1985), p. 311.

¹³ *Ibid.*, p. 317.

La presencia cántabra en instituciones financieras...

El principal promotor de esta nueva institución bancaria fue el asturiano Manuel Ibáñez, connotado empresario textilero, quien convocó a una reunión, el 29 de agosto de 1881, con el fin de dar a conocer un documento mediante el que hacía pública la idea de fundar el Banco Mercantil Mexicano. En dicho escrito hacía una extensa invitación a la clase industrial para que participara en la capitalización de la nueva institución bancaria¹⁴. La respuesta por parte de los empresarios no se hizo esperar y al cabo de seis reuniones, celebradas entre agosto de 1881 y marzo del siguiente año, se suscribieron 218 acciones con valor de 100 pesos cada una.

Inicialmente se había acordado reunir 2.000.000 de pesos, pero la exitosa respuesta conseguida por Ibáñez hizo que este monto se incrementara a 3.000.000, en la reunión de 3 de septiembre de 1881, y, finalmente, a 4.000.000, según lo anunciado en febrero de 1882¹⁵, lo que representaba la mitad del capital de su principal competidor, sin que esto le restará importancia en los sectores industriales del país. Tan fue así que el Nacional Mexicano envió un comunicado a la Junta de París señalando síntomas de competencia en las plazas de Veracruz y Ciudad de México por la presencia del Mercantil¹⁶, tomando en cuenta, además, que este banco no había podido obtener ningún beneficio por parte del Gobierno.

El Banco Mercantil Mexicano estaba autorizado para realizar operaciones de emisión, circulación, préstamo y descuento, multiplicando rápidamente sus agentes y sucursales en toda la República. La institución abrió sus puertas al público el 27 de marzo de 1882, y gran parte de su éxito puede ser atribuido a la solvencia económica de sus accionistas, entre ellos el General Porfirio Díaz¹⁷, el jurisconsulto Indalecio Sánchez Gavito y los cántabros Ricardo Sainz y José V. del Collado; aunado a esto el responsable de la agencia del banco en Mineral de la Torre (San Luis Potosí), era Gregorio de la Maza, hijo de Santos Sainz de la Maza, un industrial cántabro sumamente exitoso en el ámbito de las actividades mineras en San Luis Potosí¹⁸ durante el Gobierno juarista.

Así, la fundación del Mercantil Mexicano significó una respuesta por parte del capital nacional hacia el capital extranjero, señalando, en su acta constitutiva, que:

¹⁴ Ludlow (1990), pp. 1005-1006.

¹⁵ *Ibid.*, p. 1007.

¹⁶ Ludlow (1985), p. 322.

¹⁷ Batiz (1985), p. 282.

¹⁸ Muestra de ello fue el ferrocarril y túnel de Ogarrio, la última gran obra de Catorce, y el legado más perpetuo de don Santos, cuyo retrato adornaba dicho túnel. García (1970), pp. 414-457.

“los mexicanos que concurren a esta empresa cumplen con un deber de patriotismo, y los que no hemos nacido en este suelo cumplimos con un deber no menos imperioso, y no menos grato para con el país en el que hemos hecho nuestra fortuna... era pues debido y necesario dar aquí una inversión prudente a estos capitales, a fin de impedir que vayan a aumentar la prosperidad de otras naciones”¹⁹.

Lo transcrito muestra el compromiso que había asumido la institución ante la clase empresarial nacional, así como su posición de rival con el banco beneficiario del Gobierno. Sin embargo, la competencia entre ambas instituciones no duró por mucho tiempo y, aún más, el Gobierno se convirtió en el agente más interesado en solucionar las fricciones entre ellas. La razón principal, la crisis financiera de mediados de 1883.

En realidad, desde los primeros meses de vida del Mercantil, el Nacional intentó buscar un acuerdo de fusión. Sin embargo, los términos y condiciones de estos acuerdos no se daban en el ambiente de igualdad que exigía el Mercantil, condicionando este último la fusión a la reforma de los estatutos del Nacional y a la supresión de la Junta de París. Además, los años de 1881 y 1882 significaron grandes progresos para la industriosisidad del país, hubo una afluencia de capital extranjero, un acelerado desarrollo de vías férreas, y un aumento en las concesiones de colonización otorgadas por el Gobierno, pudiéndose calificar este periodo como el de los “grandes negocios”. Este ambiente altamente especulativo incentivó al Gobierno a reducir los impuestos, lo que, finalmente, derivó en un desplome de los índices de la prosperidad y dio inicio a una bancarrota generalizada, provocada por la salida de capitales y las crisis en Estados Unidos y Francia, principales sostenedores de la bonanza mexicana. Esto llevó a la quiebra del Nacional Monte de Piedad y a la presión del público para que los bancos reembolsaran los billetes por metálico²⁰; los bancos restringieron la emisión de billetes y se dio un incremento de las tasas de interés. Dadas estas condiciones, adversas para ambos bancos, cierto es que el Nacional tenía otro problema, la deuda del Gobierno.

Finalmente se produjo la fusión de las dos instituciones bancarias en mayo de 1884. Las conversaciones se llevaron a cabo entre el también cántabro Antonio Mier y Celis, Félix Cuevas, León Stein y Eduardo Noetzlin, por parte del Nacional, y Nicolás de Teresa, Manuel Ibáñez y Rafael Ortiz de la Huerta por el Mercantil. Dichas comisiones realizaron sus trabajos durante los meses de febrero y mayo de 1884, quedando aprobadas las bases de la fusión en una Asamblea General

¹⁹ Acta Constitutiva del Banco Mercantil Mexicano, cfr. Ludlow (1985), pp. 317-318.

²⁰ *Ibid.*, pp. 320-324.

celebrada entre ambas instituciones el 2 de mayo²¹. Con ello se fundó el Banco Nacional de México, mediante contrato firmado el 15 de mayo de 1884 entre el secretario de Hacienda, Miguel de la Peña, y Eduardo Noetzlin, ahora como representante del Nacional de México²². En el primer Consejo de Administración aparecen los cántabros Félix Cuevas, Ricardo Sainz y José V. del Collado.

La concesión tenía una vigencia de cincuenta años y los compromisos del Gobierno incluían la elaboración de una legislación para garantizar los privilegios del banco, al tiempo que se comprometía a no otorgar más concesiones para la creación de instituciones análogas. Por su parte, la Tesorería de la Federación continuaría manteniendo su cuenta corriente que podría llegar hasta 8.000.000 de pesos anuales con un interés del 6%, cuyos saldos estaban garantizados con los derechos de aduanas marítimas y fronterizas; además, el cobro por concepto de impuestos y rentas a la federación únicamente se realizaría en las sucursales del Nacional y este banco era el responsable de los arreglos para el servicio de la deuda interna y externa al tiempo que podría realizar contratos especiales con estados y municipios²³. Cabe mencionar que un mes antes del acuerdo de fusión entre los bancos, el 17 de abril de 1884, se expidió un nuevo Código de Comercio, que incluía en su título XIII un apartado especial sobre “los bancos”. Esto contribuyó, en gran medida, a la realización del acuerdo de fusión²⁴, pues por este medio se legitimaba el nuevo contrato y se garantizaba el buen funcionamiento de las instituciones financieras, reduciendo el riesgo que implicaba la falta de garantías legales en el sector.

Un año antes de la fusión del Nacional y el Mercantil, se aprobó por la ley del 15 de junio de 1883, un tercer contrato entre el Gobierno Federal y Francisco de P. Suárez para el establecimiento de una nueva institución financiera de emisión, que se denominó Banco de Empleados. Este establecimiento bancario se creó con un capital de 500.000 pesos, dividido en acciones de 100 pesos cada una, el cual podría ser aumentado previa autorización de la Secretaría de Hacienda y que podría emitir hasta el triple de sus valores recaudados bajo la supervisión de un interventor nombrado por el Gobierno; dicha concesión tendría una vigencia de treinta años y su giro principal era el otorgamiento de préstamos a los funcionarios, empleados y pensionistas del erario federal, con la garantía de sus sueldos²⁵.

²¹ *Ibid.*, p. 332.

²² *Ibid.*, p. 334.

²³ *Ibid.*, pp. 334-335.

²⁴ *Ibid.*, pp. 335-336.

²⁵ Labastida (1889), p. 66 y Batiz (1985), p. 283.

La fundación de este banco tiene un papel decisivo en la historia financiera de México, ya que, por acuerdo del 27 de agosto de 1886, se aprobó el traspaso de la concesión de dicho banco al Banco de Londres, México y Sud-América, dado que con el Código de 1884 este último banco carecía de legitimidad pues en el título XIII se establecía claramente que las concesiones sólo serían válidas previa aprobación de la Secretaría de Hacienda y con la autorización del ejecutivo. Esto sumado a la consigna de que la oficina matriz del banco debería estar establecida en la República, y, como se ha señalado, el Banco de Londres era una sucursal de un banco extranjero, por lo que carecía de reconocimiento por parte de las autoridades mexicanas. Todo ello significó dos años de constantes demandas y amparos del Banco de Londres, ya que éste exigía ser reconocido, puesto que era la primera institución financiera en el país, y, de hecho, pedía iguales condiciones que el Mexicano pues su antigüedad lo amparaba.

Una vez que el Banco de Londres entró en posesión de la concesión del Banco de Empleados, según acuerdo de la Secretaría de Hacienda, tuvo que dar cumplimiento a las obligaciones que le imponía el Código, establecerse como una sociedad mexicana y modificar su organización jurídica, lo que ocurrió el 1 de julio de 1889, cuando se reorganizó como una Sociedad Anónima de Responsabilidad Limitada bajo la denominación de Banco de Londres y México²⁶.

En el primer consejo de administración de este banco se encontraban los hermanos José y Delfín Sánchez Ramos. El primero de éstos figuraba, anteriormente, en el Consejo del Banco de Empleados. Por su parte, Félix Cuevas había sido uno de los primeros clientes de la institución (en 1865, realizó transferencias de Bonos de la Convención Inglesa a Londres²⁷) y, dada la estrecha relación que mantenía Cuevas con el Ministro José Ives Limantour, quien fuera uno de los principales promotores y accionistas de dicho banco, no es de dudarse que el primero también formara parte de los accionistas de la institución bancaria.

Por último, y ya bien entrada la primera década del siglo XX, durante los últimos meses de 1919, comenzó el proyecto de creación de una institución bancaria cuyo propósito substancial era el de atender las necesidades de la colonia española establecida en la República Mexicana. Los posibles integrantes del banco y del consejo de administración serían los principales empresarios y hombres de la colonia española, por lo que sus nombres eran perfectamente conocidos y se especulaba sobre los posibles cargos que habrían de desempeñar dentro del consejo de administración de la institución financiera. Entre los candidatos se encontraban los navarros Braulio Iriarte y Francisco Cilveti, el asturiano Elías

²⁶ Banco de Londres y México S.A. (1964), pp. 49-50.

²⁷ *Ibid.*, p. 33.

La presencia cántabra en instituciones financieras...

Pando, los leoneses Julián Bayón y Pablo Díez y los cántabros Santiago Galas y José Sainz.

Durante el mes de diciembre, la prensa publicó una serie de artículos alusivos a esta institución a la cual se le dio el nombre de Crédito Español de México, S.A. Se comentaba la celebración de una reunión discreta, en la cual no sólo se había acordado el nombre de la institución, sino la forma en que se habría de capitalizar la sociedad. En esta reunión se designó una comisión encargada de estudiar el proyecto de creación y, por fin, se manejaron nombres de forma oficial. Los integrantes de dicha comisión eran Félix Martino, Aurelio Díaz, Francisco Cilveti y Santiago Galas. La institución bancaria, que habría de responder de manera especial y eficaz a las necesidades de la colonia española en México desde el punto de vista agrícola, industrial, comercial y financiero²⁸, tendría un capital social inicial de 10.000.000 de pesos en oro nacional y para ello se emitirían 100.000 acciones de 100 pesos cada una; de éstas, 5.000 serían nominativas y el resto al portador. De igual manera se anunció la fecha en que habría de celebrarse la primera Junta de accionistas, que se llevaría a cabo el 23 de enero de 1920; en dicha reunión se aprobaron los estatutos, se firmó la escritura social y fue electo el primer consejo de administración²⁹.

En marzo se hizo del conocimiento público la fundación del nuevo Banco y el nombramiento del Consejo de Administración que habría de fungir como el primer órgano de control de la naciente institución bancaria. En presencia del licenciado Pimentel y del notario Sr. Pérez Verdía se celebró la primera junta de administración, el 26 de abril de 1920. Finalmente, el 1 de julio a las doce del día, sería oficial y solemnemente inaugurada la gran institución bancaria de los españoles en México, contando con la presencia del ministro de España, el Sr. Marqués de González. También se encontraba presente el Consejo de Administración en pleno y un gran número de accionistas, figurando como invitado de honor el señor ministro de Hacienda don Salvador Alvarado³⁰.

El Crédito Español de México se estableció en la casa número 69 de la calle de Capuchinas y las operaciones bancarias se iniciaron ese mismo día, siendo el primer usuario de la institución el Ministro de España quien negoció la letra de su asignación mensual³¹. Después de los discursos siguió un brindis por la prosperidad de la entidad bancaria, haciendo especial énfasis en las implicaciones que tenía para la colonia el contar con su propia institución financiera.

²⁸ *Acción Económica*, 18, p. 13. México, diciembre de 1919.

²⁹ *Ibid.*, p. 14.

³⁰ *Don Quijote*, 72, s/p. México, 7 de julio de 1920.

³¹ *Acción Económica*, 25, p. 3. México, julio de 1920.

Esto, más que un logro y un verdadero honor, resultaba un indiscutible acto de consolidación financiera para la colonia española en México. El solemne acto de apertura también contó con la presencia de los más destacados hombres de negocios: no sólo por la expectación que había causado la naciente negociación, sino por las firmas que componían el Consejo de Administración, lo cual proporcionaba certidumbre y confianza en los usuarios. Tan fue así, que muchos de ellos cancelaron cuentas en otras sucursales y decidieron poner su patrimonio en manos del nuevo banco³².

El Crédito Español, consciente de la responsabilidad y el compromiso que tenía para la colonia española, decidió hacer públicos sus estatutos, enviando copias de éstos a los medios impresos hispanos. En los estatutos se puede vislumbrar la misión y los objetivos que perseguía en nuevo banco, así como su duración y capital social:

“Art. 1º El Crédito Español de México es una sociedad anónima constituida en escritura de veintiséis de marzo de mil novecientos veinte, otorgada en la Ciudad de México, Distrito Federal, ante el notario don Carlos Fernández...”

Art. 4º [...] se establece la duración de la Sociedad en 50 años.

Art. 5º El capital de la Sociedad se ha fijado, por ahora, en la suma de \$4,000,000.00³³ (cuatro millones de pesos) oro nacional, íntegramente suscrito y dividido en 40,000 (cuarenta mil) acciones con valor de \$100.00 (cien pesos) oro nacional, cada una³⁴.

Así fue como inició su vida la naciente institución bancaria que desde sus inicios contó con la preferencia y confianza del público, realizando operaciones de compra y venta de giros sobre el extranjero, giros sobre todas las plazas de España, préstamos y descuentos, créditos comerciales, depósitos a la vista en cuentas de cheques en moneda nacional, dólares y pesetas y depósitos a plazo fijo. Esto es, todas aquellas operaciones básicas de una institución bancaria más un *plus* en los giros, lo cual era sumamente beneficioso para los empresarios españoles, ya que reducía el costo de transacción que implicaban el cambio de divisas. Además, cabe recordar que cuando se constituyó el Crédito Español

³² Ello se puede corroborar en diversos reportes elaborados por el Banco Nacional de México. AHBANAMEX, Reportes, 1920-1925.

³³ Referente al monto de capital social inicial, no se trata de una cantidad menor pues basta señalar que en 1923, el proyecto de creación del Banco de México sufrió una modificación con respecto del plan inicial de 1921, estipulando que el capital de dicha institución sería de diez millones de pesos. Esto nos permite dimensionar el monto de capital con el que contaba el Crédito Español.

³⁴ *Acción Económica*, 25, p. 3. México, julio de 1920.

La presencia cántabra en instituciones financieras...

aún no se había firmado el acuerdo de desincautación de la banca y Adolfo de la Huerta estaba al frente de la presidencia de manera interina, de forma tal que el Crédito también tenía el reto de desenvolverse en un ambiente de gran incertidumbre, ya que el país sufría de inestabilidad política y contaba con un serio desorden financiero³⁵. Este ambiente se relajaría un año después, cuando se firmó el acuerdo de desincautación, el 31 de enero de 1921, y Álvaro Obregón llegó a la presidencia³⁶. Con él la reorganización del sistema bancario fue una realidad.

Durante los años de 1921 y 1922 el Banco obtuvo depósitos por alrededor de 13.000.000 de pesos, lo que indica la clara preferencia del público hacia la institución, así como del monto de transacciones que el banco realizaba. Para 1922, las existencias del Crédito Español, en bancos extranjeros, casi sumaban 1.000.000 de pesos y los préstamos otorgados superaban los 6.000.000. Cabe señalar que una posible explicación de la confianza y el éxito que logró obtener esta institución se pudo deber al grupo de empresarios que integraban su consejo de administración, ya que el público al depositar sus fondos lo hacía con plena confianza pues sabían que los dueños eran agentes fuertes, dinámicos y, al tiempo, arriesgaban sus capitales al invertirlos en la naciente empresa bancaria.

Sin embargo, el año de 1922 también llegaría acompañado de un pánico financiero, lo que ocasionó que más de un banco estuviera al borde de la quiebra. Para el Crédito Español, el pánico resultó ser el motivo de su consolidación como una institución financiera solvente y en todo momento provista de un aparato contable inmune ante los choques externos³⁷. Los años siguientes, 1923-1925, significaron la consolidación de la institución, que se vio acompañada de una estrategia de diversificación financiera y regional encaminada al incremento y difusión de las actividades financieras y de corretaje del banco. Para ello, el consejo de administración realizó la apertura de sucursales por la República. En un principio se planteó la posibilidad de establecer oficinas de representación en todo el país. Sin embargo, la propuesta no llegó a concretarse y este proyecto se sustituyó por el establecimiento de sucursales en las principales plazas. Las primeras en abrir sus puertas fueron las de Tampico, Veracruz y Puebla, y la última Guadalajara, ya casi entrada la década de 1930.

Sin embargo, durante 1930, los efectos de la depresión económica redujeron las ventas de los productos exportables y la compra de divisas, con lo cual se

³⁵ Collado Herrera (2002), p. 369.

³⁶ *Ibid.*, p. 362.

³⁷ *Acción Económica*, varios números. México, 1922-1923.

dio un alza en los tipos de cambio; un año después cayeron los depósitos bancarios y se promulgó la Ley de 1931 mediante la cual se daba poder liberatorio a la moneda de plata ante la escasez en la oferta de crédito³⁸. El 3 de agosto de 1931, el Crédito Español suspendió sus pagos y se desató el pánico financiero en la Ciudad de México³⁹. En agosto de 1933, se anunció que se había amortizado más del 60% de los pasivos del banco y que se estaba constituyendo un nuevo fondo para que éste volviera a operar con normalidad. De hecho este mismo año se convirtió en banco asociado del Banco de México, posición que mantuvo hasta 1935, cuando solicitó su liquidación judicial.

Los empresarios cántabros

Como se ha mencionado, a lo largo de casi cincuenta años, siete cántabros participaron, de forma activa, en cinco instituciones financieras de ciudad de México. Estos personajes disfrutaron de una situación social y empresarial privilegiada que fueron forjando tras largos años de trabajo y relaciones⁴⁰.

Tal es el caso de Félix Cuevas y González. Nacido en Potes, en 1831, arribó al puerto de Veracruz en los años sesenta del siglo XIX y de manera casi inmediata se integró en la Colonia Española, primero, por la vía de la Beneficencia y, después, como socio del Casino Español. En esta segunda institución la participación de Cuevas fue sólo de tipo moral y económica, ya que nunca ocupó ningún cargo en la Junta Directiva. En el caso de la Beneficencia, Félix ocuparía la vicepresidencia en 1889 y sería electo presidente de dicha institución en 1890, cargo que se vería forzado a abandonar por razones personales ese mismo año.

La vida empresarial de Cuevas revela una posición privilegiada y exitosa. Fue accionista de diversas empresas ferrocarrileras, de la compañía de transmisión eléctrica de potencia del estado de Hidalgo, de la empresa de minas del Real del Monte y tuvo una presencia relevante en el ramo de bienes raíces. Sin dejar de mencionar, por supuesto, su carrera como banquero, ya que fue socio fundador del Banco Nacional Mexicano, controlando un total 4.100⁴¹ acciones, lo que representaba el 20% del capital total de dicha institución. Este puesto le

³⁸ Banco de México, S.A. (1926-1959), año 1932.

³⁹ Banamex (1978), p. 102.

⁴⁰ Sobre el particular véase: Cerutti y Domínguez (2005).

⁴¹ Del total de las 4.100 acciones Félix era dueño de 1.600. Las 2.500 restantes pertenecían a los hermanos Iturbe de quienes Cuevas era representante legal. AHBANAMEX, Banco Nacional Mexicano, Junta general constitutiva del 20 de enero de 1882.

La presencia cántabra en instituciones financieras...



Félix Cuevas.

permitiría acceder a los círculos, financieros y empresariales⁴², más connotados de la capital, ya que su posición de intermediario directo entre el Gobierno y el Nacional Mexicano, y posteriormente del Nacional de México, le proporcionaron una estrecha relación con Limantour, y con ella, el acceso a información privilegiada⁴³ para emprender grandes inversiones en el ramo de bienes raíces y en otros como el hotelero⁴⁴.

La primera aparición de Cuevas dentro de instituciones bancarias sucedería en 1882, año en que Félix fue socio fundador del Banco Nacional Mexicano, vocal de la Junta Directiva⁴⁵ y primer agente directo con el Gobierno, esto es, encargado de todos los negocios del Banco con el ejecutivo, lo que acercaría a nuestro personaje a Limantour forjando una estrecha relación personal y empresarial.

Dentro del Nacional, Félix perteneció a la comisión de sucursales y agencias, al tiempo que realizaba propuestas sobre el monto y la designación de los sueldos y el pago sobre diversos empréstitos. Luego dejó la figura de vocal para adoptar la de asesor de la institución, puesto que ocuparía hasta poco antes de 1910, cuando envió un telegrama en el que agradecía el interés de los socios por su persona, pero suplicaba se le removiera del cargo por razones personales. Cuevas también tendría intereses en la Lotería Nacional hacia 1902.

Respecto a su participación en la colonia española, Félix fue uno de aquellos filántropos de espíritu⁴⁶, pues se aseguró de no dejar rastro de sus donativos. Aunque por una carta que dirige su paisano Telésforo García a Emilio Castelar sabemos de su activa participación en este sentido⁴⁷, las únicas cifras que son posibles rastrear son las entregadas para diversas suscripciones al Casino Español, el donativo realizado en pro de la fundación del periódico *La Iberia*, un donativo de 1.000 pesos para la capilla del Panteón Español, la donación de cuadros con la

⁴² Cabe resaltar la estrecha relación, personal y empresarial, que Cuevas logró con la familia Iturbe. Lo que, seguramente, le proporcionó grandes ventajas. Baste recordar que Manuel ostentó el cargo de Ministro de México en Berlín y Londres.

⁴³ CEHM, CONDUMEX, Fondo CDLIV, rollos 2, 7, 13, 17, 25, 32, 33, 39, 43-45, 50-51, 58 y 67 (segunda serie).

⁴⁴ *El Correo Español* 2.281, jueves 30 de diciembre de 1897.

⁴⁵ Este puesto se trasladaría al Banco Nacional de México tras la fusión del Banco Mercantil con el Nacional Mexicano.

⁴⁶ Los datos proporcionados por las *Memorias de la Sociedad de Beneficencia Española* (1887-1997), muestran que Cuevas prohibía que las cifras de sus donativos se hicieran públicas.

⁴⁷ "Cuanto a los españoles, entiendo que no estaría por demás otorgar altas condecoraciones de beneficencia o cualesquiera otras a don Félix Cuevas de México, don Valentín Rivero de Monterrey y don Manuel M. Conde de Puebla, los tres compatriotas [de hecho, todos montañeses] muy respetables, muy benéficos y muy honrados que en toda ocasión tiene sus cajas abiertas para atender a las desgracias de España". Rosenzweig (2003), pp. 104-106.

La presencia cántabra en instituciones financieras...

representación del vía crucis y la donación de su testamentaria a la Beneficencia. De ella tenemos conocimiento por el juicio que se abrió después de su muerte. El legado que Félix dejó a la Beneficencia fue un monto de 10.000 pesos oro y fue entregado a dicha institución en 1920⁴⁸.

La vida de Félix Cuevas, si bien solitaria en lo familiar pues nunca contrajo nupcias, fue más que concurrida en lo social. Formó parte de la élite política y económica del México porfiriano, su estrecha amistad con Limantour lo acercó al resto del gabinete del general Porfirio Díaz y su prominente desempeño como miembro de la Colonia Española consolidaron su fama y éxito empresarial, al tiempo que su dedicación y entrega como filántropo le merecieron el nombramiento de una avenida de la Ciudad de México, que, en la actualidad, lleva su nombre.

Pero Cuevas se retiró anticipadamente del escenario industrial y social por la hipertrofia progresiva que padecía y que terminó con su vida el primero de abril de 1918⁴⁹. Por la nota necrológica, expresada en el Consejo de Administración del Banco Nacional de México, sabemos que a su muerte sólo contaba con un hermano, residente en Potes. En dicha nota podemos leer lo siguiente:

“El señor presidente don José A. Signoret tomó la palabra para informar al Consejo que el día 31 del próximo pasado mes de marzo acaeció el fallecimiento del señor Don Félix Cuevas, y que tan luego, como tuvo conocimiento de hecho tan lamentable nombró en comisión a los señores don Eusebio González, vicepresidente y Consejeros don Agustín Legorreta, don Miguel S. Macedo y don Vicente Vertiz para que asistieran a los funerales del señor Cuevas en representación del Banco; y que además teniendo en cuenta que el señor Cuevas fue uno de los fundadores y durante muchos años prestó importantísimos servicios a la Institución, se permitía proponer que se dirija una comunicación al señor don Manuel de las Cuevas, hermano del desaparecido y que reside en Potes, Santander, España, haciéndoles presente que las relevantes cualidades que poseía el señor don Félix y los inestimables servicios que como queda dicho prestó a la institución como miembro del Consejo, obligan la gratitud de la misma, la que no puede menos de lamentar muy hondamente tan sensible fallecimiento y que por tanto el consejo se asocia muy sinceramente a los sentimientos de pena del expresado señor don Manuel de las Cuevas por la pérdida del señor su hermano don Félix y le ruega se sirva hacer presente a los demás miembros de su familia sus condolencias, dicha proposición fue aprobada por unanimidad de los demás señores Consejeros”⁵⁰.

⁴⁸ *Memorias de la Sociedad de Beneficencia Española* (1887-1997), año 1920.

⁴⁹ Fichero auxiliar de registro de defunciones, Panteón Español de la Ciudad de México.

⁵⁰ AHBANAMEX, Libro de actas núm. 7. Sesión ordinaria del martes 2 de abril de 1918. ff. 419-421.

Si Félix Cuevas fue un interlocutor privilegiado de José Ives Limantour, los hermanos Delfín y José Sánchez Ramos entablaron una muy estrecha relación con el propio general Porfirio Díaz.

Delfín nació en Alba de Tormes, provincia de Salamanca, en 1836. Fue el segundo de los cuatro hijos del matrimonio conformado por Isabel Ramos y Andrés Sánchez. Delfín provenía de una familia modesta pero distinguida, que se trasladó a Santander alrededor de 1840. En esta provincia Andrés alcanzaría el cargo administrativo de jefe de Hacienda y, posteriormente, el de administrador de rentas estancadas en Cabezón de la Sal. Entre 1840 y 1843, Delfín fue enviado al Colegio Villacarriedo (auténtica escuela de indianos), donde estudió ciencias y letras, obteniendo el título de bachiller en artes, al tiempo que realizaría algunos cursos de leyes.

Delfín Sánchez salió de la península en compañía de su hermano mayor, Clemente, con el objetivo de hacer fortuna en tierras americanas, aunque no por esto se olvidó de su patria, a la que regresó para fundar la Banca Sánchez Ramos, llamada después Cáceres⁵¹. Entre 1854 y 1856, Delfín ya daba sus primeros pasos en materia mercantil en el comercio en la Habana, y para 1861 tenía su domicilio en Matanzas, Cuba. La llegada a México de nuestro personaje sucede en 1864 cuando arriba a las costas de Veracruz; al tiempo que esto ocurría el hermano menor de Delfín, José, estaba instalado en la ciudad de Nueva York, donde era representante de la casa Remington. Esto es de vital importancia si consideramos que el interés de Delfín por venir a México se pudo deber, precisamente, al hecho de que su hermano trabajara para esta firma, ya que Delfín le vendería armas al ejército republicano y gran parte del material bélico utilizado por los juaristas provenía, precisamente, de Nueva York y de las fábricas Remington, por lo que es sensato inferir que, a través de José, Delfín consiguió dicho armamento.

Delfín contrajo matrimonio, en abril de 1868, con una joven de 23 años, de origen oaxaqueño y de una gran posición social; era católica, muy bien educada y, junto con sus hermanos y su madre, había vivido, desde 1866, en distintas ciudades de Estados Unidos (Nueva York, Nueva Rochelle y Nueva Orleáns). La mujer en cuestión era, ni más ni menos, la hija del ex-presidente de la República don Benito Juárez, Felicitas Juárez Maza. La unión de Delfín con Felicitas no sólo significaría la materialización del gran amor que se profesaban, también implicaría, para Sánchez, la oportunidad de incursionar y ocupar un lugar dentro de lo más selecto de la élite social, política y económica de México. El matrimonio Sánchez

⁵¹ Arias (1999), p. 58.

La presencia cántabra en instituciones financieras...



*Retrato de Delfín Sánchez Ramos, por el pintor torrelaveguense
José Escudero Espronceda.*

Juárez procreó dos hijas Carmen e Isabel, la primera contrajo matrimonio con Javier Algara y la segunda con Ramón Corona hijo⁵².

El año de 1868 sería de una importancia fundamental para Sánchez, no sólo por su matrimonio, sino por obtener la nacionalidad mexicana. En su carta de naturalización se señala lo siguiente:

“Certifico: que el súbdito don Delfín Sánchez ha observado en la república una conducta buena e intachable: que siempre ha tenido modo honesto de subsistir, y que en la actualidad se halla enlazado con señora mexicana... Y a pedimento del interesado le expido el presente en México, a 9 de octubre de 1868”⁵³.

Ya establecido en la capital de la República, uno de los primeros contactos que lograría Sánchez dentro de la actividad comercial sería con el español don Vicente de la Fuente, dueño de un expendio de harinas, del cual Delfín sería gerente y director. Sin embargo, su actividad empresarial no sólo se ubicó en la capital. Sánchez tuvo una presencia importante en el estado de Morelos, hacia las dos últimas décadas del siglo XIX, y de hecho su fama tuvo eco más allá de las fronteras mexicanas; baste recordar la entrevista que le realizó el *Mexican Herald* en 1895 en la que es calificado como “el capitalista y el magnate del camino de hierro” y se le pregunta sobre el estado de los negocios en la República y la viabilidad de las inversiones francesas en el país⁵⁴.

La actividad empresarial de Delfín fue vasta y variada; junto con José Vidal Maza fundó la carrocería Delfín Sánchez y Cía.; de igual manera participó como concesionario del Gobierno y fue socio y gerente del Ferrocarril Interoceánico; fue uno de los principales socios de la Compañía de la Zarzuela, y participó de forma activa en la compra-venta de bienes urbanos y rurales, así como en el otorgamiento de prestamos al Gobierno y a particulares. En el ramo ferrocarrilero se inició en 1878 como accionista fundador de la empresa del Ferrocarril de Morelos, de la cual, en 1882, sería presidente de la Junta Directiva, y luego superintendente general⁵⁵.

La participación dentro del ramo ferrocarrilero de Sánchez también se dio bajo la figura de agente y representante. Por ejemplo, viajó a Londres para cerrar el contrato de venta del Ferrocarril Interoceánico con la compañía inglesa Interoceanic Railway of Mexico (Acapulco and Veracruz) Limited, y fue contratista

⁵² *Ibid.*, pp. 62, 72.

⁵³ *Ibid.*, p. 64.

⁵⁴ *El Correo Español*, 1.625, 13 de octubre de 1895.

⁵⁵ Arias (1999), p. 80.

La presencia cántabra en instituciones financieras...

de la obra del Ferrocarril de Tehuantepec⁵⁶. En otras ramas, tuvo participación en la Compañía Industrial de Hilados y Tejidos de San Antonio Abad y Anexas, en la compañía Barrón, La Colmena y Miraflores; también tenía acciones de la negociación de Xico y Anexas, de La Compañía Mexicana de Mármoles, del Banco Mercantil de Veracruz, de la negociación minera de Cerro Colorado, de la compañía Real del Monte y Pachuca, así como de la Compañía Ferrocarrilera de Ciudad Juárez⁵⁷.

Delfín contribuyó al estado de Morelos con la donación de 200 sillas al ayuntamiento de Cuautla para el nuevo teatro de esa ciudad en 1890; también fue uno de los promotores más importantes de un centro de recreo aledaño a Cuautla: Agua Hedionda⁵⁸. Sin embargo y aún con toda su trayectoria, prestigio y éxito empresarial, Sánchez no quedó a salvo de críticas y acusaciones diversas: por el favoritismo que le mostraba el presidente Díaz, por vender bienes nacionales a empresas extranjeras, por la forma en que el Gobierno le resolvía la escasez de mano de obra⁵⁹, por el descarrilamiento de un tren de la empresa de Morelos y hasta llegó a ser calificado de especulador. Cabe señalar que ninguna de estas acusaciones logró perjudicar el buen nombre y los negocios empresariales de Sánchez.

En otras actividades, y en lo que respecta a su participación dentro de la colonia española, en el año de 1890 se presentó la candidatura de Delfín Sánchez Ramos para asumir la presidencia del Casino Español y al siguiente año tomó posesión de su cargo. Desde la presidencia impulsó una serie de propuestas que van desde el incremento de las cuotas por parte de los socios y el establecimiento de categorías para los jefes de establecimientos y para los dependientes, la conveniencia de adquirir en propiedad un local adecuado para la instalación del Casino y hasta un proyecto para la redacción de los estatutos de dicha agrupación. De esta iniciativa se desprendió una nueva fórmula bajo

⁵⁶ Esto se encuentra documentado en los libros de actas del Banco Nacional Mexicano, en donde se menciona, en la sesión del 4 de octubre de 1882, que: "Se comunica al consejo el contrato firmado entre el banco y Delfín Sánchez contiene las siguientes cláusulas: Se confirma el poder que tiene conferido al banco para que en su nombre y representación cobre y perciba del Gobierno federal las cantidades que de aquel se manden pagar por razón de los ferrocarriles de Tehuantepec, Morelos o cualquier otro motivo. [...]", AHBANAMEX, Libros de actas del Banco Nacional Mexicano, 1882.

⁵⁷ Gómez Arias (1999), pp. 92-94.

⁵⁸ *Ibid.*, p. 86.

⁵⁹ Carlos Pacheco, ya ministro de Guerra, había dispuesto que 2.000 soldados hicieran los trabajos más pesados [de la construcción del ferrocarril de Morelos]. A esta crítica Delfín declaró "que en esa forma se contribuía a combatir el vicio y la ociosidad". *Ibid.*, p. 79.

la cual quedarían los socios del Casino, la de accionistas. La iniciativa sobre la redacción de los estatutos fue aprobada en la sesión del 7 de abril de 1891 y, en junio del mismo año se abrió una suscripción para adquirir un edificio que albergaría el Casino, la Cámara Española de Comercio y la Beneficencia. A esta iniciativa respondió Delfín con el donativo de 20.000 pesos⁶⁰.

La bonanza de los negocios empresariales, la participación dentro de la élite de poder en México, su impacto en la Colonia Española y la serie de lazos amistosos y familiares establecidos por Sánchez nos dan cuenta del éxito que encontró el empresario español en nuestro país, a pesar de sus problemas de salud. Desde que era un niño, Delfín sufría de un padecimiento serio en el corazón, y en agosto de 1898, la suerte no estaría de su lado, pues mientras daba un paseo, en compañía de Ignacio de la Torre y Mier y de Porfirio Díaz hijo por los campos de la hacienda Tenextepango, el carruaje en el que viajaban volcó. Delfín se lastimó las costillas y los pulmones, con lo que su padecimiento cardíaco se agravó, muriendo poco después.

La heredera universal de don Delfín Sánchez Ramos fue su esposa Felicitas y el monto de los bienes de la testamentaria de Sánchez superó la cantidad de 1.500.000 de pesos en 1898⁶¹. La señora de Sánchez falleció el 23 de febrero de 1905, y sus hijas, Carmen e Isabel, resultaron las beneficiarias del patrimonio de sus padres.

Por su parte, José Sánchez, hermano menor de Delfín, nació en Cabezón de la Sal, en 1850. Su llegada a México se puede fechar posterior a 1864, año en que arribó al puerto de Veracruz su hermano Delfín. Entretanto, José radicaba en la ciudad de Nueva York, donde era representante de una firma de armas, y bajo este cargo introdujo el fusil Remington en México⁶². Recordemos que esto marca el inicio de sus primeros negocios con el Gobierno de Benito Juárez, con la mediación de su hermano Delfín.

Sánchez era, junto con su hermano, uno de los hombres más importantes y renombrados del ambiente empresarial y social. Ambos fueron yernos de Benito Juárez, ya que José se casó con María de Jesús. Esta situación acercó a los hermanos Sánchez Ramos a la élite más selecta de la sociedad mexicana y les permitió desarrollar una serie de vínculos y lazos empresariales que les reportarían grandes ganancias.

La actividad empresarial de José comenzó, y se consolidó, durante las dos últimas décadas del siglo XIX, participando en el ramo de los ferrocarriles al

⁶⁰ BACEM, Libros de actas, 1890-1891.

⁶¹ Arias (1999), pp. 99-101.

⁶² *Ibid.*, p. 60.

lado de Delfín. Fue vocal de la Junta Directiva de la Empresa del Ferrocarril de Morelos durante casi un lustro. En 1895, Tomás Braniff y José Sánchez dirigieron el Banco de Londres y México; este último también era gerente de la Compañía de las Fábricas de Papel de San Rafael y Anexas, S.A.⁶³; al tiempo, tenía intereses en la Fábrica de géneros La Carolina⁶⁴, en el Ferrocarril de Xico y San Rafael⁶⁵, en la Compañía Agrícola⁶⁶, en la Compañía Minera de Batopilas, en Chihuahua⁶⁷, y pertenecía al Consejo de Administración de la Fundición Artística Mejicana⁶⁸.

Dentro de su actividad empresarial, José Sánchez, también destacó por su inventiva e innovación en los procesos de producción. Por citar un ejemplo, en 1895 obtuvo, por parte de la Secretaria de Fomento, patentes de privilegio por las invenciones de un procedimiento para preparar una pasta química con madera propia para la fabricación del papel, a la que puso por nombre “Procedimiento para la fabricación de la pasta química para hacer papel San Rafael”, y por la invención de otro procedimiento para preparar una pasta mecánica para la fabricación del papel, que llamó “Procedimiento para la fabricación mecánica para hacer papel San Rafael”⁶⁹.

Dentro de su actividad como miembro de la colonia española, cabe señalar la participación de Sánchez, en 1896, como vicepresidente del Casino Español, vocal de la misma Junta Directiva en 1900 y Presidente de dicha institución de 1908 a 1911, siendo electo por aclamación. Durante este trienio el Casino Español recibiría la visita de un sinnúmero de miembros de los altos círculos políticos, económicos, sociales y culturales de la República. Dentro de las actividades que realizaría Sánchez como presidente del Casino y de la Comisión Central Española del Centenario, merece consignar su intervención para que fueran devueltas al Gobierno mexicano las prendas de José María Morelos y Pavón obtenidas en campaña en febrero de 1814 (que se conservaban en el museo de artillería de Madrid).

En el ámbito social y político, nuestro personaje se caracterizó, al igual que su hermano Delfín, por su cercana amistad con el general Porfirio Díaz; también cabe mencionar su relación con Justo Sierra y con Bernardo Reyes. La estrecha amistad y respeto que José sentía por don Porfirio quedaría evidenciada

⁶³ *El Correo Español*, 1.613, 11 de octubre de 1895.

⁶⁴ *Ibid.*, 4.027, 19 de febrero de 1903.

⁶⁵ *Ibid.*, 4.010, 30 de enero de 1903.

⁶⁶ Esta última tenía la finalidad de explotar los terrenos desecados del lago de Chalco. *Ibid.*, 2.133, 6 de julio de 1897.

⁶⁷ *Ibid.*, 85, 7 de agosto de 1890.

⁶⁸ *Ibid.*, 1.714, 11 de febrero de 1896.

⁶⁹ *Ibid.*, 1.487, 11 de mayo de 1895.

por los obsequios que Sánchez le haría a Díaz, incluida una colección de libros y una de fotografías de escritores españoles. También organizó una cena el 24 de abril de 1909 en honor del general y, el 1 de mayo del mismo año, un baile en honor a doña Carmen Romero Rubio de Díaz. José pronunció un emotivo discurso en el primer evento en donde no sólo expresa su apoyo al modelo económico implementado por Díaz, sino también las virtudes que, como amigo, poseía para él y que glosó más tarde durante la celebración de las fiestas del Centenario:

“en nombre del Casino Español, levanto mi copa para brindar entusiásticamente por la Independencia de México, completa, absoluta y eterna. Por el ilustre Presidente de la República, en el cual se simbolizan todos los progresos alcanzados por este pueblo hermano, pues es de estricta justicia reconocer y proclamar en todas ocasiones cómo este gran patriota que ha por nombre Porfirio Díaz, es la expresión más alta y más gráfica de México, tal como hoy se ofrece a los ojos del mundo civilizado”⁷⁰.

Tras la salida de Porfirio Díaz de la presidencia de la República, Sánchez viajó con destino a Europa, permaneciendo en el Viejo Continente por poco más de tres años. Esto le permitió retomar una serie de amistades con sus coterráneos e iniciar una efímera vida empresarial en la península. Tras su retorno a tierras aztecas, en 1913, Sánchez asumió nuevamente las riendas de sus empresas, continuó con su liderazgo dentro de la colonia española y cultivó lazos de amistad con aquellos compatriotas que aún permanecían en la República. José Sánchez Ramos falleció en 1925 en la Ciudad de México.

Otro personaje cántabro con grandes dotes para los negocios bancarios fue José V. del Collado, hermano del también santanderino, Casimiro de Collado, este último, presidente del Casino Español de 1873 a 1874, recordado por sus grandes dotes intelectuales y literarias. José, por su parte, destacó por su calidad de economista notable y por sus conocimientos sobre las actividades de dirección y gerencia empresarial. Nació en el Valle Liendo y desde su llegada a la República mexicana, alrededor de 1870, se integró inmediatamente a los altos círculos de la colonia española, siendo tesorero de la Junta Central de Socorros y vocal de la Junta Española en México de la Exposición Histórico-Americana de Madrid, en 1892⁷¹.

Su primera aparición en las instituciones financieras fue bajo el cargo de Director del Banco Mercantil, puesto que trasladó al Banco Nacional de México

⁷⁰ García (1911), apéndice, s/p.

⁷¹ *El Correo Español*, 606, 17 de mayo de 1892.

La presencia cántabra en instituciones financieras...



Casimiro del Collado y Albo.

y que, años más tarde, cambió para quedar bajo la figura de consejero-asesor, al tiempo era asesor de varias empresas mercantiles y dueño de la Hacienda de San Miguel, ubicada en el valle de San Martín Texmelucan⁷².

Alrededor de 1898 se retiró de las actividades empresariales para dedicarse a la vida pacífica que le ofrecía su hacienda. La enfermedad que padecía terminó con su vida, a los 60 años de edad, el 22 de noviembre de 1901, siendo recordado como “una verdadera personalidad, no sólo en la colonia española, sino en Méjico, donde era respetado y querido por todos”⁷³.

Por su parte, Ricardo Manuel Sainz Manteca Gutiérrez nació el 17 de julio de 1833 en Ogarrio, valle de Ruesga. Su llegada a México ocurrió en 1848 cuando, por petición de su tío materno, Manuel Gutiérrez de Rozas, se integró en la empresa Al Libro Mayor. A la muerte de su tío, ocurrida en 1857, Ricardo se hizo cargo de la empresa que funcionaba como papelería e imprenta. En 1875 adquirió, en sociedad con Manuel Cordero, la fábrica de textiles La Fama Montañesa, ubicada en Tlalpan. En 1876 contrajo segundas nupcias; de este matrimonio nacieron sus cinco hijas⁷⁴.

Dentro de su actividad como banquero destaca su participación como accionista y consejero del Banco Mercantil, el Banco Nacional Mexicano y, posteriormente, del Banco Nacional de México. Tenía intereses en el ramo minero, el azucarero y era dueño de la quinta La Aurora y de la huerta Vivanco.

En lo que respecta a su participación en instituciones mercantiles cabe destacar la que tuvo en la Unión Mercantil, asociación que se formó en 1894 y cuya finalidad era agrupar a los empresarios del gremio de los abarrotes, en un inicio, y después a todos los comerciantes de la capital de la República. Para hacer la labor propagandística, entre los círculos industriales más importantes de la Ciudad de México, se formó una comisión de la cual formaba parte Sainz⁷⁵. También fue vicepresidente de la Cámara Española de Comercio en 1889⁷⁶, presidente Honorario de la Junta Patriótica⁷⁷, presidente del Casino Español de 1878 a 1880 y de la Sociedad de Beneficencia Española en 1901.

Falleció en la Ciudad de México el 1 de agosto de 1902 y en su nota necrológica, escrita por el ilustre montañés don Telésforo García, se puede leer una clara muestra de lo que este empresario significaba para la colonia española:

⁷² *Ibid.*, 3.647, 22 de noviembre de 1901.

⁷³ *Ibid.*, 22 de noviembre de 1901.

⁷⁴ Cerutti y Domínguez (2005), pp. 135-137.

⁷⁵ *El Correo Español*, 1.287, 12 de septiembre de 1894.

⁷⁶ *Ibid.*, 8, 29 de diciembre de 1889.

⁷⁷ *Ibid.*, 2.235, 4 de noviembre de 1897.

La presencia cántabra en instituciones financieras...

“Del ejército de nobles luchadores con que cuenta nuestra patria en este país, acabamos de perder uno de los más insignes capitanes. Carácter firme, alma generosa, bondad inagotable, pocos habrán sentido tan bien como él la santa influencia del patriotismo; pocos como él habrán hecho tantos sacrificios por aliviar el dolor y por realizar el bien humano. [...] jamás ninguna circunstancia de la vida pudo abatir su ánimo, jamás ninguna contrariedad ni ingratitud ninguna consiguió disminuir el abundoso manantial de sus beneficios a favor de sus necesitados. Guardan de ello grata y piadosa memoria el valle donde naciera, la provincia de Santander; el pueblo de Tlalpam, en Méjico; nuestra Beneficencia, nuestro Casino, la Junta Patriótica, varias sociedades de caridad y protección, escuelas, viudas, huérfanos, desvalidos: cuanto solicita los arranques y provoca las ternuras de un corazón eternamente bueno y generoso. [...] De claro entendimiento, de actividad y energía inagotables, lo que sus hermanos, ilustres catedráticos, consiguieron en la esfera de las ciencias naturales y exactas, lo consiguió él en la esfera del trabajo. Quiso el Gobierno patrio distinguirlo con un título de Castilla y nuestro D. Ricardo, noble por su alma, noble por sus actos, noble por sus aspiraciones, declinó tal honra, porque consideró que sobre todos los escudos y blasones puede y debe flotar el bastón de una vida sin mancha”⁷⁸.

Los dos últimos empresarios, no menos relevantes que los anteriores fueron José Sainz E., y Santiago Galas, los cuales desarrollaron su actividad empresarial ya entrado el siglo XX. Sobre José Sainz no sabemos mucho aún, debido a la falta de fuentes, pero por la prensa podemos precisar que su llegada a México ocurrió alrededor de 1895, encontrándose su domicilio en el estado de Veracruz.

Para el año de 1903 participaba activamente en la Sociedad Mercantil colectiva Ortiz y Arocena, la cual se dedicaba a la explotación agrícola e industrial de la finca rústica y la fábrica de azúcar y aguardiente San Francisco, ubicada en el municipio de Saltabarranca, Cantón y Estado de Veracruz. Esta propiedad pertenecía, en pleno dominio, a dicha sociedad mercantil, de la cual Sainz era gerente⁷⁹.

Posteriormente, se integró de forma activa a la colonia española de Ciudad de México a través de la Sociedad de Beneficencia Española, de la que fue tesorero de 1906 a 1910 y presidente de 1915 a 1916. Durante estos años un nuevo proyecto de asociación se estaba gestando dentro de la colonia española. Se trataba de la Unión Española, institución creada en 1915 y cuya finalidad era el establecimiento de centros de enseñanza con profesorado español. Tras varios tropiezos dentro de la institución, dada la cercana colaboración que mantuvo con

⁷⁸ *Ibid.*, 3.856, 1 de agosto de 1902.

⁷⁹ *Ibid.*, 4.225, 19 de octubre de 1903.

la Junta Española de Auxilios, lo cual dejó sin fondos a la Unión, en el año de 1918, don José fue electo presidente de la institución y con él, finalmente, llegó el establecimiento de los tan anhelados colegios de la colonia española. En febrero del mismo año abrió sus puertas el Colegio número uno de la Unión Española. Posteriormente, se plantearon problemas con la Beneficencia Española, debido a los fondos que debía aportar la Junta de Covadonga a los colegios de la Unión. La asociación y los colegios desaparecerían en 1924.

Dentro de su actividad empresarial los datos sobre Sainz son escasos, pero lo documentado hasta la fecha nos permite saber que perteneció al Consejo de Administración del Crédito Español desde 1919 y fue fundador y accionista de la empresa cervecera Grupo Modelo⁸⁰, de la que fue vicepresidente en 1923. También sabemos que tenía fincas en las afueras de la ciudad, por su aportación de mozos, autos, enseres y almacenes para los españoles del norte del país en 1916⁸¹. Su fecha de fallecimiento es cercana a 1940 y, probablemente, ocurrió en España.

Por su parte, Santiago Galas tuvo una cercana relación con Sainz por la Unión Española, el Crédito Español y el Grupo Modelo. Galas nació en 1886 en Santander, pasando su infancia en Ruiloba, ya que su padre, contratista de obras, se hallaba trabajando en la carretera de Comillas, villa en cuya escuela estudió. Emigró a México entre los 14 y 17 años, según distintas fuentes. Se inició como dependiente de comercio y luego agente comisionista de Al Libro Mayor, propiedad del también cántabro Francisco Fernández Zorrilla, del que aprendió el negocio.

Tras ahorrar 1.500 pesos, adquirió una pequeña imprenta, que, con su visión empresarial, daría origen a una impresionante trayectoria en el ramo del papel y las artes gráficas. Calificado como “hombre creado a sí mismo”, que “sabe ser obrero y sabe ser dueño”, se distinguió en los negocios por su “inteligencia y dinamismo”. Entre otras empresas fundó Galas de México (que llegó a ser la primera imprenta de México y de Hispanoamérica), La Helvetia y Arte. También incursionó en el ramo de promoción de viviendas con Inmuebles Cantabria, además de tener fuertes intereses en la industria textil y farmacéutica. Sin embargo, su negocio básico fue la litografía, que le llevó a la fundación de una división internacional con Galas de Venezuela, Galas de Colombia y Galas de España, llegando a tener una delegación en Cuba.

Fue directivo, consejero y accionista de Textiles de Sonora, Hotel Alameda, Inmobiliaria La Paz, Tabacalera Mexicana, Seguros La Comercial e Industrias Ali-

⁸⁰ Sánchez Navarro (2000), p. 28.

⁸¹ Valdés (1920), p. 64.

La presencia cántabra en instituciones financieras...

menticias Club. También fue miembro del Consejo de Administración del Crédito Español de México, S.A. y accionista-fundador del Grupo Modelo.

Respecto a su participación en las instituciones de la colonia española, fue presidente del Casino Español, de la Sociedad de Beneficencia Española, miembro del Consejo Supremo de la Unión Española y miembro del Consejo de Honor de la Asociación Montañesa de México. Al tiempo, participó de diferentes maneras en numerosas instituciones culturales, educativas, sanitarias y filantrópicas a las que ayudó con generosidad. Entre ellas, cabe destacar el Instituto Nacional de Cardiología, el Instituto Mexicano de Rehabilitación, la Cruz Roja Mexicana, el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, la Universidad Anáhuac y la Universidad Iberoamericana. Por todos sus aportes se le distinguió con la Legión de Honor de la Cruz Roja, la Medalla de Plata de la Provincia de Santander, la Gran Cruz de Beneficencia y la Gran Cruz de la Orden Civil de Santander. Falleció en México en diciembre de 1970⁸².

Consideraciones finales

A lo largo del presente trabajo de historia financiero-empresarial se ha intentado esbozar, de un lado, la semblanza de cinco instituciones financieras de Ciudad de México que contribuyeron de forma sustancial al desarrollo y modernización del sistema bancario mexicano y a la innovación de los instrumentos de crédito necesarios para el comercio; y por otro, hemos detallado, brevemente, la carrera empresario-financiera de siete cántabros que contribuyeron de forma activa a la gestación y crecimiento de las instituciones financieras, sin olvidar el impulso que dieron a las principales asociaciones de la colonia española en la República Mexicana.

El objetivo era descubrir los beneficios que obtuvieron los empresarios al construir redes dentro de la esfera financiera y cómo impactaron éstas en su vida empresarial y en sus relaciones sociales.

El ejemplo más notable es el de Félix Cuevas, quien no sólo debió su exitosa carrera empresarial al sector financiero, sino también al establecimiento de redes de negocios por la vía de las instituciones de la colonia española y del Gobierno del general Díaz. En este caso es clara la gran oportunidad que significó su incursión en el sector bancario, oportunidad que multiplicó por la vía de su amistad con el Ministro Limantour y con los empresarios más connotados de la República Mexicana.

⁸² Cerutti, Equipo Mexicano de Investigación y Domínguez (2005a), p. 174.

En el caso de los hermanos Sánchez Ramos podemos hablar de una combinación empresario-institucional sumamente exitosa. El hermano menor, José, se encargó de la participación activa en las instituciones bancarias y, por su parte, Delfín se ocupó del establecimiento de redes al interior de la colonia y del Gobierno porfiriano. De esta forma ambos obtuvieron la concreción de grandes proyectos como el Ferrocarril Interoceánico o la Fábrica de Papel de San Rafael y Anexas, primero debido al visto bueno de sus proyectos por parte del aparato gubernamental y, segundo, por la facilidad de acceso a capital que les permitió emprender mayores y mejores inversiones.

En los casos de José V. del Collado y Ricardo Sainz las actividades bancarias fueron el perfecto complemento para lograr, por parte del primero, su estatus como notable economista, y del segundo, el puesto de gran interlocutor de los círculos empresariales más importantes. Sin duda alguna vemos reflejado en ellos lo que Manuel Ibáñez denominó el “compromiso moral”, y lo que éste significaba y podía representar dentro de las esferas industriales y sociales de la colonia española.

En los casos de Santiago Galas y José Sainz, teniendo en cuenta que tan sólo se trata de dos de los principales accionistas de Grupo Modelo, y dado que la mayoría de los fundadores de esta exitosa empresa cervecera se encontraban en el Consejo de Administración del Crédito Español, no es errado pensar que este banco pudo aportar los fondos para que la empresa fuese una realidad, financiando a sus accionistas de forma individual, al tiempo que Galas y Sainz lograban una mejor posición dentro de los negocios.

De esta forma, podemos intuir lo que el establecimiento de redes empresariales y el acceso a capital pueden significar en la vida empresarial. Sabemos que las actividades financieras generan, por sí mismas, una serie de apalancamientos que tienen la posibilidad de extenderse tanto como la “inventiva empresarial”, de la que los empresarios cántabros estudiados en el presente trabajo son un buen ejemplo. La disponibilidad de capital, que les permitió incrementar y diversificar sus inversiones y el “compromiso moral” con el país que les dio riqueza y fortuna derivó en una posición privilegiada de la cual se desprendieron una serie de vínculos familiares y empresariales que facilitaron sus relaciones con el aparato gubernamental y, en definitiva, el éxito en los negocios.

TEORÍAS MIGRATORIAS Y ENSEÑANZAS DE LA EMIGRACIÓN CÁNTABRA A MÉXICO

Rafael Domínguez Martín

EN este capítulo me propongo dos objetivos. El primero es plantear una sucinta panorámica de las teorías sobre las causas y dinámica de los movimientos migratorios. El segundo es ilustrar, con un estudio de caso sobre la emigración cántabra a México, la importancia de las redes para explicar los fenómenos migratorios, ya sean internacionales o interiores, independientemente de las causas iniciales que los originaron.

Las teorías sobre las causas y dinámica de los movimientos migratorios

Las teorías sobre las causas y dinámica de los movimientos migratorios¹ se pueden clasificar de acuerdo a distintos criterios: cronológico (la propia evolución de las teorías), metodológico (microeconómicas *vs.* macroeconómicas), y por escuelas de pensamiento económico. En esta aproximación elegiré el último criterio porque facilita la exposición estilizada y coherente de las teorías, que se presentan como tipos ideales weberianos, a pesar de que muchos puntos de las mismas se solapan en su formulación. En tal sentido, expondré las cuatro teorías que se encuentran recogidas en el enfoque causal *pull-push* o de atracción-expulsión (malthusiana, histórica, clásico-marxiana y neoclásica), para concluir con una propuesta en favor del concepto de red, que es la aportación fundamental de la teoría evolutivo-institucional de las migraciones como enfoque dinámico.

Teoría malthusiana

Parte de la emigración como una variante del freno preventivo de Malthus (1798), esto es, aquel que, en condiciones de escasez de recursos (principalmente tierra cultivable), contribuye a disminuir la tasa de natalidad. Así, la emigración se convierte en un freno preventivo porque aligera la carga demográfica sobre los

¹ Lo que sigue a continuación se ha beneficiado de diversos estados de la cuestión anteriores entre los que destacan Sánchez Alonso (1995), pp. 38-54; Silvestre (2000); García Abad (2003), y sobre todo Collantes (2001), pp. 207-220.

recursos (emigrar “deja hueco”) y regula la fecundidad al disminuir la frecuencia del matrimonio y al alargar la edad de las mujeres al primer matrimonio.

En el Gráfico 1 se expone sintetizado el modelo malthusiano, donde los ingresos per cápita (en forma de alimentos) descienden con el aumento de la población hasta llegar al salario de subsistencia, por debajo del cual la población disminuye en virtud de frenos positivos. Antes de llegar a esa situación, la emigración, como freno preventivo, provoca un desplazamiento hacia la izquierda de la curva de natalidad, lo que permite llegar a un salario de equilibrio más alto, y, a la vez, genera desplazamientos de la natalidad a lo largo de la curva (en la trayectoria descendente) al retrasar la edad al matrimonio y reducir la fecundidad.

En el modelo malthusiano, la causa fundamental de la emigración es un factor de expulsión (la escasez de recursos), que determina una decisión individual de carácter forzado. Los emigrantes son concebidos, aquí, como los individuos más pobres (o con menos oportunidades) de la comunidad.

Las principales debilidades de esta teoría derivan de la concepción de la economía de origen del emigrante como cerrada y sujeta a la producción de unos pocos bienes agrícolas, sin tener en cuenta fenómenos como la pluriactividad característica del campesinado o las posibilidades abiertas por la división del trabajo, la producción para el mercado y el progreso tecnológico (en el Gráfico 1 dichas posibilidades desplazarían la curva que relaciona los ingresos per cápita con la población hacia arriba y hacia la derecha). Aunque

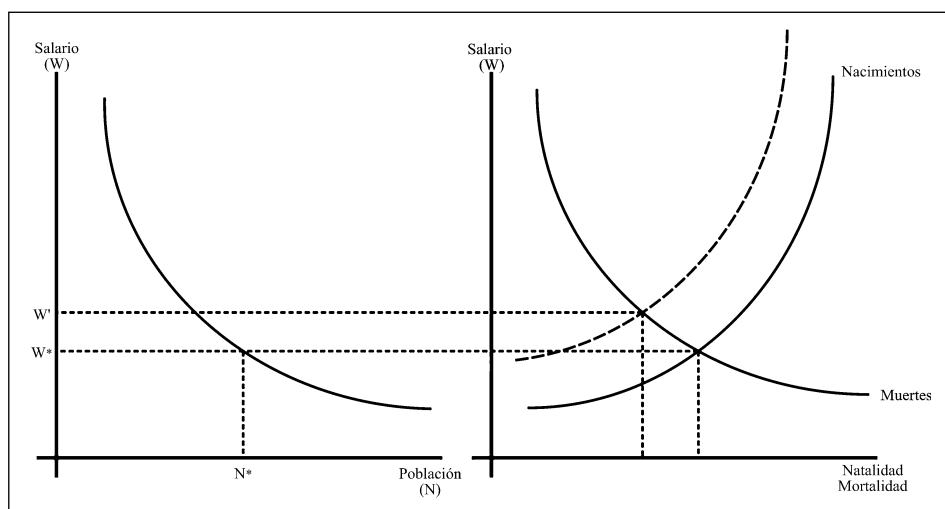


Gráfico 1. La emigración como freno preventivo.

Teorías migratorias y enseñanzas de la emigración cántabra a México

la imagen de las economías campesinas como autárquicas y de los emigrantes como los paupérrimos de la comunidad, forzados por la miseria a abandonarla, tiene un gran predicamento popular y sigue presente en el ideario colectivo sobre la inmigración actual, la evidencia histórica contradice ampliamente ambas hipótesis.

Teoría histórica

Las escuela histórica se caracteriza por la formulación de leyes empíricas a partir del método inductivo. Ravenstein (1885, 1889), después de estudiar sistemáticamente las publicaciones oficiales de más de veinte países, generalizó sus hallazgos en forma de leyes de la migración. En lo que respecta a nuestro estudio, descubrió que las migraciones se producen principalmente por motivos económicos (desequilibrios entre la oferta y la demanda de trabajo), tienen un carácter forzado, ocurren desde las zonas rurales a las zonas comerciales e industriales, y con tales desplazamientos (que se aceleran con el progreso tecnológico) se busca una mejora económica.

La principal debilidad de la teoría de Ravenstein y de sus epígonos (Lee, 1966) es que considera la emigración como un fenómeno forzoso y no aclara suficientemente el peso atribuido a los factores de expulsión malthusianos (donde se incluye, además de la escasez de tierra cultivable, su baja productividad por motivos de condiciones naturales) y a los de atracción, que luego desarrollará la teoría neoclásica (diferencial salarial).

Teoría clásico-marxiana

El exponente de esta teoría es Lewis (1954) con su modelo de economía dual: se considera que el ritmo de la migración desde el sector de subsistencia con oferta ilimitada de trabajo (y limitada de tierra) viene determinado por el de la acumulación en el sector capitalista (que utiliza fundamentalmente trabajo y capital). La vinculación con la teoría clásica proviene de la explicación de la migración como acto individual motivado por la diferencia entre el salario en el sector capitalista y el valor del autoconsumo en el sector de subsistencia (con productividad cero e incluso negativa). Pero lo fundamental es la vinculación con la teoría de Marx: las causas de la emigración no son exógenas (el diferencial salarial como factor de atracción), sino que se relacionan con el proceso global de acumulación del capital en el sector moderno, que nuevamente remite a factores de expulsión ligados con la propia acumulación originaria de capital.

En el Gráfico 2 se considera la relación entre el empleo por una parte, y los salarios (equivalentes a la productividad marginal) por otra. En el sector tradi-

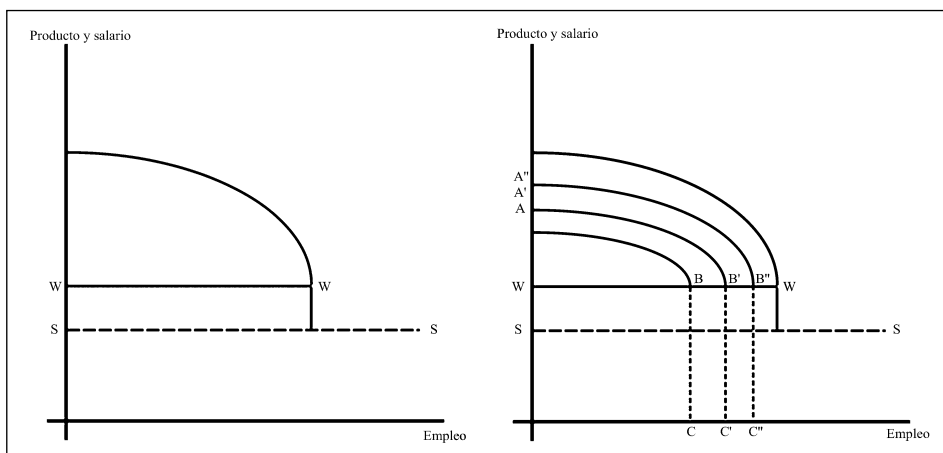


Gráfico 2. Diferencial salarial en un modelo de economía dual.

cional (con tierra limitada y trabajo ilimitado), el salario está al nivel de subsistencia, tal que S. En el capitalista (que utiliza trabajo, capital y tecnología más avanzada), el salario es mayor, tal que W. El excedente en el sector capitalista es WAB. Si éste se reinvierte, aumenta el capital y la productividad marginal del trabajo se desplaza hacia arriba y hacia la derecha (A'B') y el empleo crece hasta OC' así como el excedente (WA'B'). Mientras exista exceso de oferta de trabajo en el sector tradicional el proceso de acumulación y crecimiento económico engrasado por la emigración continúa y lo hace a costa de vaciar demográficamente y desarticular económicamente el sector tradicional.

La debilidad de la teoría clásico-marxiana es que vuelve a victimizar a los emigrantes, esta vez como sujetos pasivos de un proceso histórico impulsado por una clase capitalista que destruye una comunidad, presentada en términos idealizados (como una sociedad igualitaria en su pobreza, sin diferenciaciones internas). Además, como en el caso de la teoría histórica, la teoría clásico-marxiana no explica por qué continúan las migraciones cuando han desaparecido los factores de atracción.

Teoría neoclásica

Desde sus orígenes en Hicks (1932) y Pigou (1932), la teoría neoclásica considera que el diferencial salarial (como factor de atracción) es el principal determinante de la emigración, siempre y cuando los mayores salarios compensen los costes físicos, informativos y psicológicos asociados a la emigración. En el Gráfico 3 se considera que cuando la demanda internacional de trabajo Q_d es

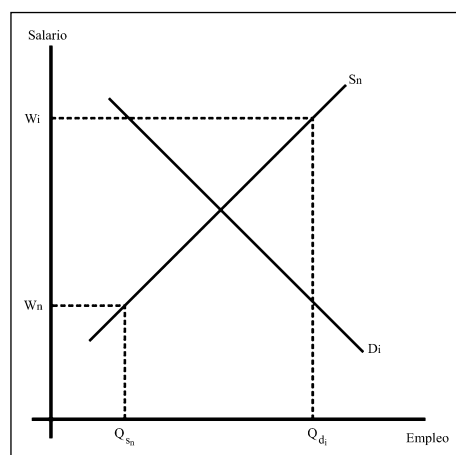


Gráfico 3. Diferencial salarial en un modelo neoclásico.

mayor que la oferta nacional Q_{S_n} , la diferencia entre el salario en destino W_i y en origen W_n es positiva (existe diferencial salarial). La teoría neoclásica en su versión inicial supone la existencia de mercados competitivos e información perfecta y de individuos que se comportan como maximizadores de su utilidad. Así que eran de esperar sucesivos refinamientos, como de hecho sucedió con la incorporación de la teoría del capital humano (Sjaastad, 1961), la relajación del supuesto de información perfecta (Todaro, 1969) y la sustitución del individualismo metodológico por el enfoque de las decisiones familiares (Stark, 1991).

La emigración es una forma de aumentar el capital humano (Sjaastad, 1961), ya que se supone que un individuo se trasladará a aquellos lugares donde se le reconozcan las aptitudes no desplegadas en el lugar de origen o donde éstas podrán ser adquiridas a través de formación o experiencia. De manera que los individuos que emigran lo hacen después de un análisis coste-beneficio en el que se trata de maximizar la utilidad individual, calculando, por un lado, el diferencial salarial, y, por otro, los costes monetarios y no monetarios que implica la movilidad (coste de real y de oportunidad del traslado y primera búsqueda de empleo, alejamiento de la familia y del círculo de amistades de la comunidad de origen). En caso de que el cálculo sea positivo, la probabilidad de emigrar disminuirá con la edad, ya que los beneficios derivados del acto migratorio aumentan con el tiempo que dura la migración.

El diferencial salarial como factor de atracción del modelo neoclásico y en parte del de Lewis (la diferencia real de ingresos entre el origen y el destino) no explica por qué continuó la emigración del campo a la ciudad en varios países

en desarrollo, a pesar de la existencia de un creciente paro urbano a fines de la década de 1960. Todaro (1969) propuso relajar el supuesto de información perfecta mediante la introducción del concepto de ganancias esperadas, compuestas no sólo por la diferencia de ingresos, sino también por la probabilidad de encontrar un trabajo o por el tiempo que se estima deberá transcurrir hasta encontrar el primer empleo. Así, aunque el diferencial salarial sea bajo, si la probabilidad de encontrar empleo es alta y rápida, el individuo emigrará impulsado por las favorables expectativas de mejora del ingreso.

La nueva economía de las migraciones de Stark (1991), por último, considera que el enfoque adecuado para estudiar las causas de la emigración no es el individual, sino el familiar. La migración de una o varias personas se decide en el seno de la familia, mediante un “convenio contractual intertemporal” entre el individuo que emigra y la familia a la que pertenece. Dicho convenio es voluntario y mutuamente beneficioso para las partes en la medida en que se comparten costes (gastos de viaje y mantenimiento iniciales) y beneficios (remesas); la emigración supone, por tanto, la diversificación de las fuentes de ingresos familiares y una forma de disminuir riesgos. La emigración, como pacto intrafamiliar, se produce, además, en un determinado momento del ciclo vital, entendido éste como la secuencia de estadios por la que pasa una familia: así, la migración tiene lugar en los momentos en que peligra el equilibrio interno entre consumidores y productores y cuando se maximiza la tasa de ahorro del emigrante (por eso la emigración se produce en mayor medida en la etapa de juventud y soltería de los vástagos de la familia).

Como todo el programa de investigación neoclásico, la teoría neoclásica de las migraciones ha ido evolucionando a medida que suscitaba críticas en cuanto a sus supuestos y enfoque, hasta el punto de incorporar los propuestos por escuelas rivales de pensamiento. Por ello, la principal debilidad de la teoría, en su versión más evolucionada, es su pérdida de coherencia interna (como se deduce del concepto institucionalista de privación relativa de Stark y Taylor, 1989). Además, se concibe la familia como unidad de toma de decisiones en las que éstas se identifican con los deseos del cabeza de familia y no se tiene en cuenta que la “unidad” familiar es un grupo de individuos con intereses en conflicto (Agarwal, 1999).

Teoría evolutivo-institucional

La teoría evolutivo-institucional se apoya en dos conceptos complementarios: el de privación relativa de Stark y Taylor (1989), que entronca con lo que, Veblen (1899), el fundador de la economía institucionalista, denominó instinto de emulación, “una comparación valorativa que nos empuja a superar a aquellos con los

Teorías migratorias y enseñanzas de la emigración cántabra a México

cuales tenemos la costumbre de clasificarnos”; y el de cadena o red de McDonald y McDonald (1964), que explica la emigración en términos de la causalidad circular acumulativa de Myrdal (1957).

La privación relativa es la comparación que el potencial emigrante efectúa entre su renta y la de otros en el interior de su grupo social o su comunidad de origen. Como tal comparación resulta a favor de las familias en cuyo seno hay ya algún emigrado que envía remesas (lo que eleva la renta de la familia en cuestión), la emigración se produce al margen de las diferencias de ingresos reales o esperadas. Por tanto, la desigualdad de renta, y no el nivel de la misma (pobreza), es el factor que impulsa a emigrar con el objetivo de acortar distancias percibidas con los que están inmediatamente por encima en la escala social. La emigración es, así, una típica respuesta de “salida” hirschmaniana, que contribuye al “efecto túnel” o de tolerancia de la desigualdad conforme disminuye la posibilidad de movilidad ascendente en el lugar de origen (Hirschman, 1970; 1973; 1976). El concepto de privación relativa explicaría el carácter acumulativo de la emigración, porque, a medida que unos emigran y mandan remesas, aumentaría la privación relativa de los que se quedan.

En el Gráfico 4 se puede observar la típica curva kuznetsiana en U invertida, que relaciona el grado de desigualdad como, factor de expulsión, con la mejora de la renta per cápita (una media que no contempla la distribución concentrada) en la comunidad de origen a través de las remesas que envían los que emigran a sus familiares. En el tramo AB la emigración provoca el aumento simultáneo e la renta per cápita y la desigualdad, pero a partir de la intensificación de la emigración (como respuesta al incremento de la desigualdad) los beneficios de

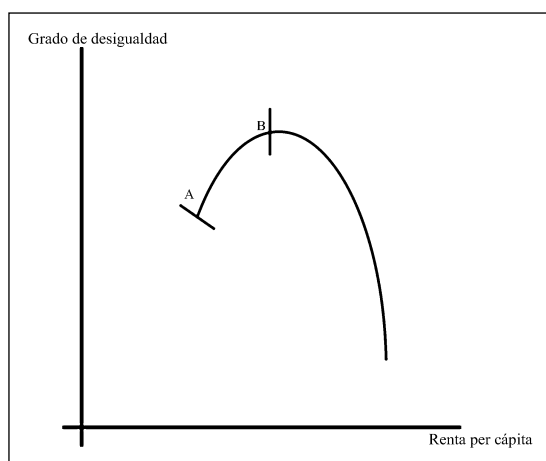


Gráfico 4. La desigualdad como factor de expulsión.

las remesas se difunden por un sector más amplio de la comunidad, lo que aumenta la renta y, a la vez, reduce la desigualdad.

La noción de causalidad circular acumulativa de Myrdal (1957) se adapta perfectamente a la realidad de funcionamiento de la red migratoria: “un modelo sencillo de causación circular con efectos acumulativos, puesto en marcha por un cambio primario, es mucho más típico de la realidad de los procesos sociales que la intersección de las curvas de demanda y oferta en un precio de equilibrio”. Frente al modelo neoclásico en su versión atracción-expulsión (curvas de demanda internacional de trabajo *vs.* curvas de oferta nacional de trabajo), el concepto de red sigue esta lógica acumulativa a partir de un cambio primario. Inicialmente, el término usado por McDonald y McDonald (1964) fue el de cadena migratoria, con el que se designó “el mecanismo mediante el cual los futuros emigrantes toman conciencia de las oportunidades, son eventualmente provistos de medios de transporte y obtienen sus primeros lugares de residencia y empleo por medio de relaciones sociales primarias con emigrantes anteriores” o “pioneros”, que no suelen ser los más pobres de su comunidad, precisamente porque soportan más costes y riesgos. En la definición de cadena migratoria, por tanto, son claves los mecanismos de transmisión de la información (como reductores de costes y riesgos) que activan el efecto llamada como factor acumulativo de atracción, y también el denominado efecto demostración (como nuevo factor acumulativo de expulsión de la migración relacionado con la privación relativa). Estos dos efectos (llamada y demostración) se canalizan a través de las relaciones de parentesco y paisanaje y son función del grado de alfabetización.

Frente a la parcialidad de las causas aducidas por las teorías malthusiana, histórica, clásico-marxiana y neoclásica, la existencia prácticamente universal de redes de parentesco y paisanaje asociadas a los movimientos migratorios supone una alternativa realista para explicar las causas de la emigración (Gurak y Fe Caces, 1992). La red migratoria pone en funcionamiento el efecto llamada gracias a la capacidad de atracción de familiares y paisanos hacia aquellos lugares a los que se han desplazado los pioneros, primero mediante la difusión de información, y, una vez producido el desplazamiento, mediante la llamada función de auspicio (que incluye el acceso a la vivienda, al mercado de trabajo y el apoyo psicológico). Una vez instalado el nuevo emigrante, la red se reproduce con la integración de éste en las asociaciones (centros regionales) de emigrantes. Por su parte, la red también opera desde el origen por el efecto demostración, como verdadero factor acumulativo de expulsión, generado por la percepción del éxito de los retornados de manera temporal o definitiva, o la mejora relativa de las familias que reciben remesas, frente a las familias que no cuentan con emigrantes entre sus miembros.

Teorías migratorias y enseñanzas de la emigración cántabra a México

La teoría evolutivo-institucional con el concepto de red (Darroch, 1981) permite explicar la continuidad del flujo migratorio independientemente de las causas que lo generaron en un inicio, la concentración de la migración en origen y destino, y el fenómeno de la migración diferida (la reanudación de las migraciones, pasadas las épocas de crisis económicas o políticas). Asimismo, logra integrar la toma de decisiones a nivel familiar del acto migratorio con el reconocimiento de conflictos internos a la familia (las redes pueden favorecer situaciones de explotación) y contribuye a explicar los altos porcentajes de endogamia entre las colonias de emigrantes. Es, en definitiva, la explicación más flexible y realista de la dinámica de los movimientos migratorios, sea cual sea su radio de acción y el periodo temporal elegido.

Una red de ida y vuelta en la emigración cántabra a México

La historia de los emigrantes cántabros en México confirma la robustez de la teoría evolutivo-institucional: se trató de una emigración basada en redes de parentesco y paisanaje fundadas a partir de unos pocos pioneros que, movidos probablemente por expectativas de enriquecimiento, fueron creando, en distintos momentos del periodo colonial, cadenas alimentadas luego por la privación relativa, el efecto demostración, y el efecto llamada. Dichas cadenas tuvieron una continuidad histórica a prueba de crisis económicas y políticas (hubo emigración diferida tras la Independencia y la Revolución, cuando México fue un país ya claramente más pobre que España), y dieron lugar a fenómenos de segregación y endogamia de larga duración (Domínguez ed. 2005).

Para ilustrar esta dinámica contaré la historia de un emigrante lebaniego desplazado a México dentro de una red familiar y de paisanaje, que luego se instaló en Cantabria y puso en marcha, como pionero, una nueva cadena de retornados y de migración interior. Se llamaba Eloy Vejo Velarde y, además de contar su peripecia en tres libros (Vejo 1966; 1970; 1976), dejó organizado un pequeño archivo familiar, en donde se encuentra una documentación de cartas, recibos de remesas y diversos escritos, que me han permitido seguir con precisión su historia de vida.

Acto primero: privación relativa, efecto demostración y efecto llamada (1901-18)

Eloy Vejo Velarde nació en el pueblo lebaniego de Caloca el 1 de diciembre de 1901. Su historia responde a la del prototipo del periodo de la emigración masiva por origen geográfico y entorno familiar, nivel educativo (que se considera como una inversión inicial para emigrar), explotación provocada por el emigración en

cadena, promoción a través de la carrera comercial, y falta de integración en la sociedad de destino que, junto con la hostilidad mexicana del momento hacia los españoles, culmina con un matrimonio endogámico en la aldea y el retorno como objetivo final.

Caloca, según Eloy, era “el pueblo mejor dotado del valle para la crianza y comercialización de ganado”: no en vano era el más alto de Liébana (1.108 metros sobre el nivel del mar). Una aldea de unas cuarenta familias, en la que ya en el siglo XVIII salieron emigrantes para México, como Isidoro de la Fuente Pérez, cuyas memorias ha glosado otro emigrante, el historiador latinoamericano Tomás Pérez Vejo (2001), del mismo tronco familiar que nuestro protagonista. De Caloca procedían los abuelos paternos de Eloy, Andrés Vejo y Gabriela de Mier, y su padre, Víctor Vejo de Mier, mientras que su madre, Clara Velarde de Lamadrid, era de Vendejo (otra aldea de gran tradición migratoria a México desde el siglo XVIII) de la que procedían los abuelos maternos, Juan Velarde y Tecla de Lamadrid. El sentimiento de pertenencia a esta “aldea apartada... entre bosques y altas montañas” fue tan fuerte que Eloy la consideró siempre como su “patria”, por encima de España, Cantabria y Liébana. De Caloca sería su futura esposa, Amparo Vejo y a Caloca cantó en sus momentos de melancolía en la vejez (“No hay hermosura igual en el ámbito de Liébana”, “Caloca... el amor de mis amores”).

La familia de Eloy estaba formada por el matrimonio de Víctor y Clara con sus siete hijos, seis varones y una mujer. Víctor era un propietario mediano que se dedicaba a emigrar estacionalmente (“en esos meses de invierno que en el campo nada se podía hacer”) para construir toneles de vino en el norte de Castilla, aprovechando el viaje para vender también aperos de labranza y hasta el carro (todo ello fabricado durante los inviernos) en el que los transportaba. La familia vivía en una casa vieja a la que se añadió otra nueva (que Eloy recuerda como “un palacio”) a medida que fue creciendo la descendencia, lo que da cuenta de la mejora económica provocada por la emigración de distinto radio: la estacional del padre y la temporal de los hijos. En efecto, antes del nacimiento de Eloy, uno de los hijos de la familia del tonelero, llamado Ricardo, ya estaba en México. Desde allí escribía a sus padres el 1 de agosto de 1898 señalándoles que en cuanto acabase la guerra entre España y Estados Unidos, les enviaría más dinero para traerse a su hermano Eusebio. Nada sabemos de esta peripecia, salvo que Ricardo murió en México, a donde emigraron otros dos hermanos, Melchor y Ángel, mientras que Eusebio, que era menos decidido, se quedó en Caloca con su otro hermano Nicomedes y el pequeño Eloy.

Eloy empezó a ir a la escuela a los cinco años. Era un edificio situado a las afueras de la aldea, aunque no lejos de la casa familiar, una especie de

choza, que años más tarde se convertiría en una “escuela bonita y alegre” gracias a la filantropía de don Ramón Pelayo de la Torriente, marqués de Valdecilla. El pequeño Eloy, que era un “niño precoz”, acudió a la escuela con la idea (familiar) de “emigrar como horizonte”. Sólo cursó estudios primarios hasta los 13 años con sus tíos Nicomedes y Félix, que eran los maestros de Caloca y Vendejo. “Mi padre, un modesto labrador, estaba muy lejos de poder costearme estudios superiores, aunque no le faltara voluntad”. En consecuencia, Eloy forjó su carácter en la dura disciplina del trabajo rural infantil (“desde muy pequeño hube de responsabilizarme con el trabajo propio para un hombre”, nos cuenta en sus memorias), ayudando a su padre a construir la casa nueva a los 10 años, en la siega y el acarreo de hierba, cuidando ganado en los puertos, ya a los 14 años, armado con una escopeta para defenderse de los lobos, y luego como “aserrador leñador, oficio que moldea y ennoblece el espíritu más indómito”. Sin duda, el recuerdo subjetivo de aquella época parece aludir a los factores de expulsión de tipo malthusiano (“escasez de medios” y “época de penuria”) como determinantes de la emigración. Pero enseguida se señalan los realmente decisivos. El primero, el efecto demostración que causaba la llegada de los indianos acentuando la sensación de privación relativa, y el segundo, la presencia en México de dos de sus hermanos, Melchor y Ángel, así como un amigo de éste del mismo pueblo, Ángel Prieto Bravo (compañero de pupitre y con quien su tocayo emigró a la vez), y, por tanto, la posibilidad de contar con una red de acogida.

En el primer caso, Eloy recuerda cómo “no había familia que no tuviera un hijo, un hermano o un tío en América. La tierra fabulosa en donde ataban los perros con longaniza... apenas contaba unos doce años, nuestros padres ya nos inculcaban la idea”. Se emigraba por emulación de los indianos: “nos deslumbraban con sus cadenas y sus dentaduras de oro, y con sus brillantes en el fistol y en los anillos nos hacían visos los ojos”. Los indianos “eran señores espléndidos, que generosamente contribuían y se sentían satisfechos y orgullosos de hacerlo. Cada uno, según el grueso de billetera que traía, costeaba un abrevadero, una fuente, un tendido de luz que sustituyese el candil de aceite o de carburo, en el mejor de los casos, una pista o una escuela”. El indiano era el que donaba 100 pesetas (el padre de Eloy ganaba al día como tonelero en Cervera 5 pesetas) para la pinada del Mayo y el que invitaba a los mozos del pueblo a Potes pagando con las aztecas, las monedas de oro mexicanas. “Todos se veían en aquel espejo, y soñaban con marchar a las Américas, para ganar mucho dinero y volver algún día ricos como él”.

El factor de acogida que proporciona la presencia de familiares fue también elemento decisivo de la emigración en red, que se produjo en un momento muy concreto del ciclo vital de la familia. Muerto su hermano Ricardo en México y su

hermana en Caloca, con dos hermanos casados que vivían ya como independientes, Eloy era el único hijo que permanecía con sus padres, pues, sus otros dos hermanos, Melchor y Ángel, estaban instalados en el barrio periférico de Santa Cruz Acatlan de México en sendas tiendas de abarrotes (“El Baluarte del Oro” y “La Reina”). Cuando tenía 17 años, Eloy fue reclamado por Melchor (quien había emigrado en 1910 a los 9 años de edad) para desempeñarse como dependiente en otra nueva tienda recién adquirida por el hermano mayor. El momento de este efecto llamada es crucial pues al año siguiente Eloy, como su amigo Pedro Prieto Bravo, entraba en quintas para ser tallado en plena guerra de Marruecos, de manera que su padres lo animaron a aceptar el ofrecimiento de Melchor, “a pesar de quedarse solos y que tendrían que valerse de ayuda extraña para hacer las labores del campo y cuidar los ganados”. Es obvio que las remesas de los hijos instalados en México ayudarían a cubrir ese déficit.

Acto segundo: función de acogida y éxito en red (1919-1934)

Después de un año para conseguir los papeles, Eloy hizo su viaje a Santander en diligencia y luego en tren, para embarcarse en el Alfonso XIII, con boleto de tercera “porque no había cuarta” en julio de 1919. El viejo vapor, que le recordó a “aquellos barcos de cuando los piratas ingleses reclutaban negros en África”, tardó veintiséis días en llegar a La Habana. Sin embargo, los avatares de la I Guerra Mundial impidieron continuar la travesía hasta Veracruz.

Internado en el tristemente famoso campo de concentración de Tricornia, “más propio para animales que para seres humanos”, bajo la amenaza de deportación, Eloy pudo eludirla gracias a la red de paisanaje, concretada en la intervención del montañés Remigio Puente, que se hizo responsable de su persona. Tras vagar dos meses por la ciudad, donde contrajo las fiebres palúdicas, consiguió embarcarse para Veracruz con un pasaporte falso que le consiguió otra vez el amigo Remigio. Los problemas en la aduana fueron inevitables (el pasaporte correspondía a un hombre de 32 años), pero otro paisano, Valentín Fuente, “propietario de la casa consignataria por entonces más importante de Veracruz”, resolvió los trámites pagando la consiguiente mordida. Nuevas dificultades surgieron para Eloy porque el tren para México había sido asaltado por los rebeldes, así que tuvo que permanecer unos días en el puerto veracruzano, alojándose en la pensión “la Carredana” del montañés Rogelio Sainz (de Villacarriedo, de donde había salido a los 12 años). Finalmente, Eloy llegó a México en octubre de 1919 y empezó su carrera como “mercader de sufrimientos y humillaciones”.

A pesar de trabajar para uno de sus hermanos, sus condiciones de vida no fueron en absoluto mejores que las de otros paisanos empleados por parientes más lejanos o convecinos. Un año se pasó despachando bebidas en la nueva tienda



Eloy Vejo (segundo por la derecha) con su hermano Ángel (primero) en el abarrote "La más Barata" el 5 de junio de 1921.

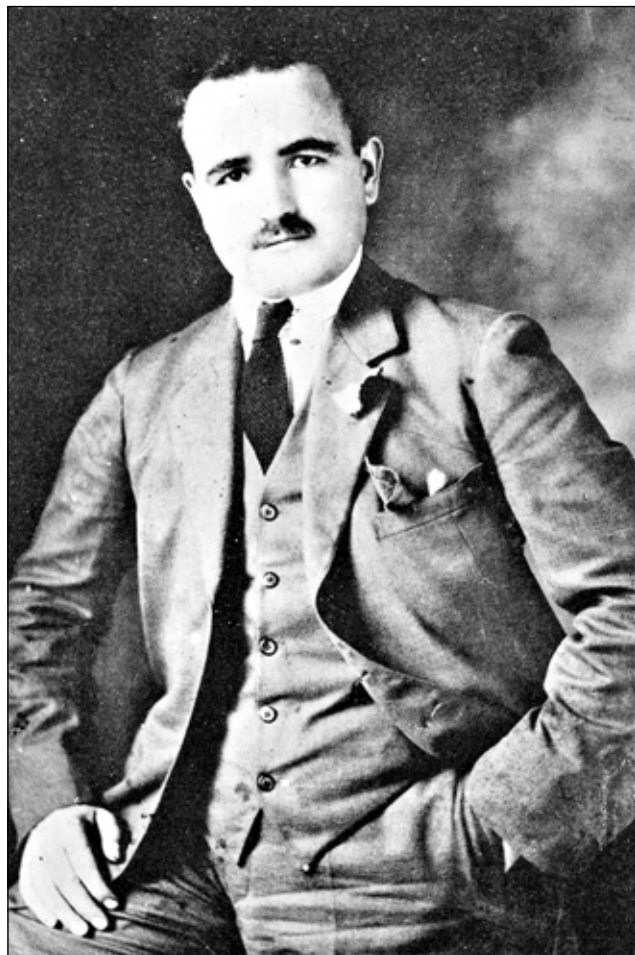
de su hermano Melchor, "afrontando diariamente el riesgo que lo mataran a uno" en un barrio que era "antro y foco de gente de mal vivir". Luego, ayudó en "El Baluarte del Oro" a las órdenes directas de Melchor, que lo trató con inusitada "dureza": tenía que trabajar catorce horas diarias de mozo cargador, manipulando bultos de cien kilos, y era vituperado delante de los clientes y otros dependientes cuando cometía inevitables fallos. Pero al fin y al cabo, su hermano le enseñaba por las noches el negocio (y algunas prácticas poco honradas para sisar en el peso que no gustaron a Eloy), y le hizo encargado del abarrote, que era también cantina y piquera. Esto suponía empalmar el cierre de la cantina (a las cuatro de la mañana), con la apertura de la piquera, que se abría a las cinco (por lo que había que pagar semanalmente las correspondientes mordidas a las autoridades). Como el desempeño era "sin tregua ni descanso", Eloy pidió a su hermano al cabo de un año que le liquidara, obteniendo como respuesta "lo comido por lo servido y aún quedas en deuda", lo que indica que fue aquel quien costó el viaje.

Entonces Eloy optó por irse a casa de su otro hermano Ángel, "hombre genuinamente honrado y caballero", decidido a pedirle que le pagara el pasaje

para volver a España. Corría el año 1920 y Eloy con 19 años tomó en traspaso (falsificando su edad, como si tuviera 22 años) el abarroto “La Sucursal”, para permutarlo por otro denominado “La más Barata” con la ayuda de Ángel: parece que el negocio daba 2.000 pesos de beneficios sobre una inversión inicial de 6.000. El día 5 de junio de 1921 se tomaron una foto para enviarla a su padre, quien en carta del 25 de julio escribía: “hemos recibido vuestra hermosa fotografía... y tenemos el gusto de mirarla todos los días y enseñarla a todos los que tienen deseos de verla, que han sido muchos. También os digo que el día 22 estuvo en esta [casa] vuestro amigo Atanasio Caloca [el futuro padrino de boda de Eloy], y ese nos enteró bien de todo lo que contenía la tienda y quedamos enteramente satisfechos de vuestra conducta”.

Hay que decir que, con la fotografía, llegó la primera remesa de Eloy para sus padres: 125 pesetas, seguida, dos meses más tarde de otra de 250 pesetas. Un año después, Eloy cogió en traspaso una carnicería-tocinería denominada “La Esmeralda” y las remesas siguieron fluyendo: 300 pesetas en mayo y 200 en agosto. Además, gracias a que su hermano Ángel conocía a Antonio Rodríguez Blanco, socio principal de una empresa importadora de ganado y dueño del rancho “La Magdalena Mixuca”, Eloy cambió el comercio minorista por el mayorista. Don Antonio era el padre de Amelia, con quien Melchor, el hermano explotador, se había casado en 1919, tras lo cual, y siguiendo la recomendación de su padre, Eloy se había reconciliado con él (en una carta del padre remitida el 16 de octubre don Víctor, hablando en nombre propio y el de su esposa manifestaba: “nos alegramos que os llevéis bien con vuestro hermano Melchor, que como mayor que es debéis guardarle respeto”).

El caso es que el suegro de Melchor, el hacendado don Antonio, era cliente habitual de la cantina del “Baluarte”, donde este asturiano a veces iba a tomar tragos con el mítico Íñigo Noriega y con José Sainz (destacado miembro de la Beneficencia Española y presidente de la Unión Española). Al final, don Antonio convenció a Eloy para que se fuera con él como vaquero del rancho. El antiguo pastor acogió la propuesta “con mucha ilusión”, ya que el nuevo empleo “estaba más cerca de mis costumbres y de mis gustos”. El nuevo trabajo le proporcionó cama “limpia y mullida” (mejora notable después de haber dormido durante años en el mostrador de la tienda sobre una colchoneta), alojándose con la propia familia del amo. Se trataba, según Eloy, de una ocupación “más honesta, más estimulante y, sobre todo, más higiénica y saludable”. El muchacho puso toda la “voluntad, interés y lealtad” en su nuevo oficio y a los tres meses era ya el encargado, con un sueldo de 333 pesos al trimestre. El día de cobro mandaba a sus padres “una buena parte” y el resto lo fue ahorrando: “empezaba a tener estímulo e ilusión”. Pero lo más importante es que empezó a acompañar a



Eloy Vejo Velarde.

don Antonio en sus viajes para la compra, embarque y transporte de ganado al norte. Allí debió aprender la negociación al por mayor: “tuve contactos y conocí a muchos paisanos que se dedicaban a la compra de cereales”.

Tras dos años y medio en el rancho, compatibilizados con la sociedad con su hermano Ángel, Eloy decidió iniciarse en la vida comercial por su cuenta. El capital se lo proporcionó un préstamo del Banco de Crédito Español del que su propio ex-jefe fue fiador. El negocio consistía en comprar alimentos en cualquier parte del país con destino a la ciudad de México, donde recogía artículos para venderlos luego a comisión por toda la República. Eloy recorrería México en estos afanes de Norte a Sur y de Este a Oeste, por ferrocarril, auto

y a caballo, durante cinco años. Y para ello, nuevamente tuvo ayuda de la red de paisanos. En concreto de Ángel Prieto Bravo (de Caloca, que había emigrado con Ángel, el hermano de nuestro protagonista) y de Valentín Díez (de las montañas del norte de León) que le enseñaron el otomí para mejor tratar con los indios. Su arrojo para llegar a los “lugares más inverosímiles y apartados del país” y los beneficios atípicos que debió conseguir haciendo negocios en un momento de gran inseguridad por las convulsiones revolucionarias, le proporcionaron liquidez para devolver el préstamo y hacerse con un almacén de coloniales en México, “La Capitana”, en una de las calles adyacentes al Mercado de la Merced, “uno de los establecimientos del gremio más importantes y mejor situados de la ciudad”. Convertido en socio de la Cámara Española de Comercio y Navegación, estuvo al frente del negocio cuatro años. Eloy pensó entonces en integrar verticalmente las tiendas de sus hermanos (“les suministraba, previa apertura de un crédito ilimitado, todo los que necesitaban para sus comercios”) y formó una sociedad con ellos, “Vejo Hermanos”, con un reparto igualitario de beneficios, pese a que la aportación de los dueños de las “tienditas” era sólo personal.

Entre tanto, su hermano Ángel contrajo matrimonio en 1929 con su prima María Lamadrid. En agosto de ese año la pareja estaba en Caloca, con Melchor y Amelia, visitando a la familia, donde permanecerían hasta noviembre, mientras Eloy no podía regresar a España porque había sido declarado prófugo del servicio militar (en 1919 se le había notificado la orden de tallarse en el consulado de España en México, pero evidentemente no lo hizo). Entonces, el dolor por la separación de la familia se unió al vuelco de la fortuna. El almacén de coloniales “La Capitana” sufrió un incendio, y al estar vencida la póliza de seguros y sin que sus hermanos se responsabilizaran ni “económica ni moralmente con nada”, Eloy tuvo que traspasar la parte de venta al detalle para pagar a los acreedores que le proporcionaban a crédito las mercancías al por mayor. A este golpe económico se unió el moral por la muerte de su padre en los albores de la II República española.

En 1933, quince años después de su partida, Eloy decidió visitar a su madre. Zarpó de Veracruz en el Cristóbal Colón el 10 de marzo y pasó seis meses en España, de los cuales tres “no salí del pueblo y lugares limítrofes del Valle”. Con un donativo pagó el tendido para la luz eléctrica de Caloca y entró rápidamente en relaciones con una de sus vecinas y medio pariente, Amparo Vejo Pérez, con quien se prometió en matrimonio. Eloy regresó a México y empezó de nuevo, pero esta vez con el firme propósito de retornar pronto a España “con un negocio de importación de café” y un “tostadero para la venta al por mayor”. Integrado en la sociedad Suárez, Gómez y Cía, se dedicó al comercio de café en

Teorías migratorias y enseñanzas de la emigración cántabra a México

la Huasteca, “comprando hasta en la aldea más intrincada” y consiguió instalar un almacén en Ciudad Valles, donde anudó lazos de compadrazgo (y “el compadrazgo está por encima de todas las demás cosas”) con el comerciante-hacendado más importante de la localidad, don Próspero González. En dos años ya estaba en condiciones de rescatar a su hermano Ángel de una quiebra fraudulenta de sus socios, poniéndole un local, “Vejo Hermanos”, para el tostado y despacho de café al por menor. Pero, la idea de Eloy era establecerse en España, y una razón no menor es que el 15 de noviembre de 1934 se le concedieron los beneficios de la Ley de Amnistía de 24 de abril de 1934 por los que quedaba exonerado de su condición de prófugo del servicio militar. Eloy quería abrir un negocio de importación de café e instalar algún tostadero para la venta al por mayor, así que antes de partir definitivamente para España, envió un cargamento de café de Veracruz a Barcelona.

Acto tercero: México-Caloca-Reinosa y la red de retorno (1935-1960)

Al llegar a España, Eloy se casó con su prometida en Santo Toribio de Liébana, siendo su padrino de boda Atanasio Caloca, “un viejo amigo, compañero en aquellas tierras de América”. La pareja partió para Barcelona, donde esperaba el cargamento de café. Allí, Eloy se reencontró con su rescatador de Tricornia, Remigio Puente, a quien le devolvió el viejo favor ofreciéndole la colaboración para coger en traspaso un local en el que montar un tostadero de café a imitación del de México. El negocio fue toda una exitosa novedad en la ciudad condal.

Eloy pensaba desarrollar sus empresas en Santander, pero la casualidad y el deseo de ayudar a su hermano Eusebio le llevaron a Reinosa, donde tuvo que empezar de nuevo como almacenero y tendero de ultramarinos. En efecto, cerca de la capital campurriana, arrendó una finca, la Abadía de Lebanza, con posibilidades ganaderas y turísticas, donde Eusebio y su familia numerosa de siete hijos podrían vivir con más desahogo que en Caloca, ya que allí estaban a punto de ser desahuciados.

Así, con este acto pionero empezó a trenzar la red de migración interior. Eloy decidió instalarse en Reinosa para supervisar la puesta en marcha de la finca, a la vez que desarrollaba su proyecto de tostadero de café al por mayor. Pero el estallido de la Guerra Civil paralizó la nueva empresa cuando estaba todo preparado para arrancar: el tostadero, la furgoneta de reparto y la maquinaria fueron confiscados y la Abadía, situada en tierra de nadie, resultó un negocio ruinoso (el ganado fue sacrificado y las posibilidades turísticas como parador y albergue se esfumaron). Sin embargo, Eloy, como buen empresario, convirtió los problemas en oportunidades. No olvidemos que se había educado en la dureza del trabajo infantil como pastor y luego en la carrera de “sufrimientos y

humillaciones” del abarrote, y que había aprendido a buscar siempre “algo que dejara un pequeño margen comercial”, aunque tuviera que “andar por parajes inhóspitos, infectados de salteadores y rebeldes levantados en armas”. Así que aprovechó sus conocimientos en el difícil mercado mexicano para reinventarse como comerciante en la compra venta, esta vez de patatas, yendo detrás de las tropas de Franco por todos los mercados de las ciudades y pueblos del eje Reinos-Santander y Santander-Oviedo a medida que los nacionales lo iban ocupando. El negocio se completaba con el aprovisionamiento de pieles que llevaba a Reinos para su curtido. En poco tiempo, esta actividad le permitió recuperar el capital perdido. El haberse desenvuelto en el mundo de las mordidas mexicanas debió ser de mucha utilidad en medio de la corrupción generalizada de la autarquía franquista.

Al terminar la contienda y en calidad de emigrante pionero, Eloy reactivó la cadena migratoria (“empecé movilizand gente”), a la vez que iba diversificando sus negocios en la localidad campurriana desde el comercio de alimentación (“Casa Vejo”, panadería, pastelería y luego fábrica de galletas), a la transformación de maderas (“Maderas Vejo”), pasando por la construcción en 1949 de la fábrica de galletas Cuétara (también vinculada al capital de los indianos mexicanos), la edificación de viviendas (al calor del crecimiento industrial de Reinos), y la puesta en marcha entre 1969 y 1976 del Hotel y Discoteca Vejo (a partir de un proyecto del arquitecto Ricardo Lorenzo).

Para todo este despliegue, Eloy se trajo a su cuñada Teófila de Caloca a quien dejó de encargada de “Casa Vejo”, y luego hizo venir del pueblo a ocho “serrones profesionales” (tres de los cuales eran hermanos de su esposa, a los que después promocionaría poniéndoles al frente de diversos comercios y bares) para completar una plantilla de 20 obreros de “Maderas Vejo”. Más tarde compró la finca ganadera “El Curtido” en Matamorosa para instalar a su hermano mayor, Eusebio, y parte de su numerosa prole, ya que dos de los sobrinos eran dependientes de la panadería-pastelería (Eusebio moriría en 1950). A su otro hermano, Nicomedes, “que terminada la guerra vivía en el pueblo con su madre en situación muy precaria”, le abrió una tienda en Valdeolea e instaló a doña Clara en su casa de Reinos (Nicomedes fallecería en 1953). Eloy ayudó también a ponerse al día al arruinado Ángel, a quien dejó al frente de “Casa Vejo”. El hermano que tanto le había ayudado en México, a su vez se trajo “a otros familiares... del pueblo”, a los que Eloy estimularía luego a que se establecieran por su cuenta. Lo mismo hizo con antiguos colegas de América, como Celestino Collado o Manuel Gutiérrez Rábago, a quien convertiría en su apoderado. Varias personas más “llegaron del pueblo y de pueblos cercanos para engrosar en la larga lista de los esperanzados de mejorar su situación... de este modo fueron

Teorías migratorias y enseñanzas de la emigración cántabra a México

muchas las familias y los jóvenes que, ilusionados, cambiaron por entonces su residencia del Valle de Liébana a Reinosa”.

En definitiva, la red de emigrantes de Caloca a México se reconfiguró como red de migrantes interiores de Caloca a Reinosa y de retornados de México al área de influencia de esa localidad cántabra, reforzando la gestión familiar de los negocios desplegados por Eloy Vejo Velarde.

Consideraciones finales

El balance del repaso teórico y la historia de vida que hemos analizado permite reconsiderar la importancia de las redes como factor explicativo de la dinámica de los movimientos migratorios, independientemente de su dirección y radio de acción. No por causalidad, Martínez Cachero y Vázquez (1964) plantearon la importancia de los dos efectos acumulativos de atracción (redes) y expulsión (privación relativa) cuando trataron de explicar la emigración española a América y Europa con sus nociones de “espíritu imitativo” y “efecto cumulativo”. Este último se refiere a que

“el sujeto que emigra el primero, cronológicamente hablando, es a modo de cabeza de puente para sus paisanos, quienes de manera espontánea o carta de llamada reclamándolos acuden a reunirse con él, lo que determina que en muchas regiones españolas la emigración se encamine en su casi totalidad y de forma tradicional hacia un país concreto e incluso que los emigrantes vayan a ocupar su actividad laboral de manera casi exclusiva en una misma dedicación”.

Frente a la parcialidad o inadecuación de las causas aducidas por las teorías malthusiana (no emigraron los jornaleros, sino los descendientes de pequeños propietarios, de ahí la relación positiva entre emigración y pequeña propiedad), histórica (la emigración no fue forzada sino fruto de una decisión voluntaria), clásico-marxiana (la emigración no desestructuró la comunidad campesina sino que ayudó a alargar su persistencia) y neoclásica (el diferencial salarial y las expectativas de mejora sólo fueron uno de los motivos que explican la preferencia por emigrar, que no fue una decisión autónoma ni individual), la existencia prácticamente universal del “espíritu imitativo” y de las redes de parentesco y paisanaje asociadas a los movimientos migratorios supone una alternativa realista para comprender la emigración. La red migratoria puso en funcionamiento el efecto llamada gracias a la capacidad de atracción de familiares y paisanos hacia aquellos lugares a los que se habían desplazado los pioneros por un factor exógeno. La red funcionó, primero, mediante la difusión de información (así se pudo emigrar de lo conocido a lo conocido en un mundo donde tenían ventajas los

alfabetizados), luego mediante la financiación del viaje (aunque ello implicara una posterior explotación, como hemos visto en nuestra historia), y, una vez producido el desplazamiento, mediante la denominada función de auspicio, que incluyó la formación para el sector de actividad en la que se había especializado la cadena migratoria. Pero la red también operó desde el origen, incentivando el “espíritu imitativo”, por la percepción que generaba el éxito de los retornados de manera temporal o definitiva, o la mejora relativa de las familias que recibían remesas, frente a las familias que no contaban con emigrantes entre sus miembros. Como señalan Martínez Cachero y Vázquez (1964):

“la vuelta del emigrante que ha sabido hacer fortuna aunque la misma no sea cuantiosa, hace que la juventud de su pueblo natal sienta como una súbita e irresistible llamada y se decida a seguir ilusionadamente el camino recorrido por aquél, en la esperanza de mejorar su suerte”.

Eloy Vejo sintió esa “súbita e irresistible llamada”, cuando fue reclamado desde México por su hermano Melchor. Una vez retornado a España, Eloy inició como pionero una nueva cadena de emigración desde su aldea a la Reinosa cántabra, en la que desplegó su segunda vida empresarial después de triunfar en tierras americanas.

COMERCIO Y COMERCIANTES DE CANTABRIA ENTRE PUEBLA Y OAXACA, 1880-1940

Leticia Gamboa Ojeda

Introducción

LA inmigración española en México¹ se distingue de las otras por varias razones. Una de ellas es su extendido patrón de asentamiento, que involucró a buena parte de las urbes del territorio que quedó tras el desmembramiento de 1848. Hubo incluso peninsulares en ciertas áreas rurales, en pueblos o en núcleos de población formados en ranchos y haciendas, donde solían habitar en dependencias anexas a las “casas grandes”. Aunque muchos de los españoles permanente o prolongadamente establecidos en el medio rural no lograron sino una condición media, no dejamos de hallar españoles relativamente enriquecidos en algunas villas del interior de los estados.

El presente ensayo se refiere a ese tipo de españoles: a los cántabros más prominentes de dos ciudades medianas, y a algunos de sus descendientes nacidos en México pero de nacionalidad española. Tehuacán y Huajuapán son tales ciudades, cabeceras de lo que antaño fueran distritos, uno contiguo del otro. Situada la primera en el sureste del estado de Puebla y la segunda en el noroeste de Oaxaca, las dos tuvieron un marcado carácter comercial, pues además de ser centros de población de cierta importancia, funcionaron como dinámicos centros de acopio de los productos agropecuarios de amplias regiones, y como centros re-expedidores de los mismos hacia distintos mercados.

En nuestro periodo de estudio y aun antes, el activo comercio de ambas villas estuvo muy acaparado por peninsulares y sus descendientes, quienes se hallaban ligados o relacionados con españoles que vivían en otras ciudades. Esos comerciantes eran “almaceneros”: tenían grandes tiendas que vendían muy distintos productos y sobre todo al mayoreo. Pero buena parte de los que aquí consideramos eran a la par hacendados, y ocasionalmente industriales y pequeños banqueros. Un rasgo importante es que, además de las relaciones comerciales que

¹ A Mario Cerutti, por apuntarme en la lista de pasajeros del “barco cántabro”. A Josué Villavicencio Rojas, por sus pláticas y aclaraciones sobre la mixteca oaxaqueña que lo vio nacer.

mantuvieron entre ellos, y de estar vinculados a Cantabria por origen o descendencia, no pocos eran parientes entre sí. Y esto es destacable, porque los lazos de sangre insuflaban los intereses económicos y dotaban a la relación comercial de una confianza y una seguridad que hacía que para ellos se desarrollara leal e idóneamente.

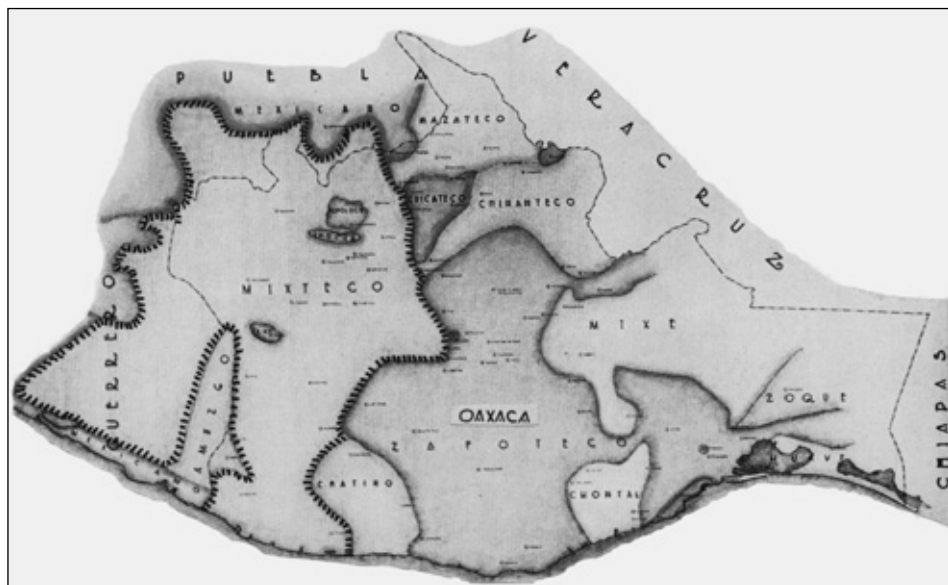
La región Tehuacán-Mixteca y la preponderancia comercial de los montañeses

Nuestro escenario principal es el valle de Tehuacán y la contigua mixteca baja, casi toda formada por tierras de Oaxaca, aunque también de los confines del sur de Puebla y la punta noroeste de Guerrero, debido a lo cual existen tres mixtecas: poblana, oaxaqueña y guerrerense (Mapa 1). Pero como muchos productos de Tehuacán y de las mixtecas se realizaban más lejos, nuestro escenario puede extenderse eventualmente para hablar de ellos, especialmente de Puebla y de la serrana ciudad de Teziutlán (en el mismo estado), del puerto de Veracruz, de la ciudad Oaxaca y de la mixteca alta de esta última entidad².

En general, la mixteca baja es una zona de suelos predominantemente abruptos y clima caluroso y seco, aunque en la porción oaxaqueña hay enclaves con recursos hídricos empleados en la producción de algodón, café, tabaco y cacao, entre otros productos, sobre todo en dirección de la costa atlántica. El valle de Tehuacán –que limita por el noreste con el estado de Veracruz– es también cálido y semi-seco, muy conocido en un tiempo por sus manantiales de agua mineral y los *spa* instalados en ellos.

A través del eje Huajuapán-Tehuacán, desde el siglo XVII se desarrolló un intenso intercambio entre Oaxaca y Puebla. Apostadas en el camino, aquellas villas se erigieron en ciudades de cierta envergadura, con el tráfico de los productos de sus respectivas regiones: del valle de Tehuacán llegaban a Oaxaca los ajos, el amaranto, el trigo y la harina de trigo, los textiles, la sal, el ónix y las manu-

² Con la pequeña ciudad de Teziutlán, situada en la sierra noreste del estado de Puebla, algunos cántabros de la capital estatal y de Oaxaca mantuvieron conexiones comerciales regulares. En el área bajo su influencia se engordaba ganado y se daba también un intenso comercio (café, tabaco, vainilla...), parcialmente dirigido al mercado externo. En 1903 en que se abrió ahí la primera sucursal del Banco Oriental de México (controlado por españoles de la ciudad de Puebla), dos de los tres miembros de su Junta de Vigilancia eran de Cantabria (Máximo García y Eulogio Solana), lo mismo que el cajero-contador (Eduardo Gutiérrez Palacios). *El Paladín*, 1 de enero de 1904, p. 4.



Mapa 1. La Nación Mixteca en Oaxaca y estados colindantes.

facturas de fibras duras. Huajuapán enviaba a Tehuacán chiles secos, cereales, anís, comino, cacao y chocolate, café, canela, carne seca de res, pieles, sebo, tabaco, pescado y coco de la costa. A estos cultivos se agregaba la ganadería, particularmente el ganado cabrío y sus derivados.

Aunque en 1892 Oaxaca quedó conectada a Puebla por ferrocarril, vía Huajuapán y Tehuacán, el transporte de productos por medio de arrieros siguió siendo vital, pues las vías férreas sólo cruzaron contadas poblaciones de los dos estados; de modo que a pesar de la inauguración de la carretera Cristóbal Colón en 1943, que acercó a Huajuapán a 200 km de la capital oaxaqueña y a 350 de la ciudad de México, la arriería persistió. Todavía en 1949 un visitante observaba que las recuas se contaban “por docenas”³. Sería después, con la apertura de más caminos y carreteras –dificultada en la mixteca por la abismal orografía–, y con el uso de vehículos automotores, cuando el primitivo transporte decayó⁴. En Huajuapán los primeros camiones de carga aparecieron en los años treinta y pertenecían a los españoles más ricos; en Tehuacán la venta de gasolina era

³ Steffen (1997), p. 33.

⁴ Para tener una idea de lo tardío y dificultoso del establecimiento de una red carretera en la mixteca oaxaqueña baja, ver Villavicencio (2003), pp. 430-440.

negocio del mismo tipo de residentes: el primer expendio se inauguró en 1931 y pertenecía a Manuel Gómez Trápaga Sucesores⁵.

Para explicar la fuerte influencia española en el comercio de nuestra región, es menester remarcar la dependencia económica de Oaxaca y Huajuapán respecto de Puebla y Tehuacán, debida en parte a que Puebla siempre fue una urbe más grande, geográficamente abierta y ubicada en un punto estratégico por su proximidad con el gran mercado de la ciudad de México. Por su lado Tehuacán, con una población más numerosa que Huajuapán, tuvo más protagonismo por ser paso obligado para ésta, no sólo hacia Puebla sino también al puerto de Veracruz, aparte de quedar conectada más pronto por ferrocarril (1879).

Pero la dependencia de que hablamos se derivaba también de otro fenómeno, de orígenes lejanos: de las relaciones que en los inicios de la época colonial establecieron los mercaderes indígenas de Oaxaca con comerciantes de centros como Puebla y la ciudad de México. Ya que los comerciantes económicamente capaces de dar crédito no podían ser sino españoles. De este mismo origen fueron los demás intermediarios que se fueron agregando a esa relación comercial, por un movimiento migratorio alentado por quienes les precedieron a fin de asegurar sus intereses y favorecer a los suyos (paisanos, amigos y sobre todo parientes). Este movimiento prolongó exitosamente la influencia y el dominio hispano mucho más allá de la Colonia; gracias a él una cadena continua de relevos peninsulares en los negocios –que la Independencia de 1810 y la Revolución de cien años después no romperían–, aseguraron la presencia y la primacía hispana en el comercio de nuestra región extensa, hasta alrededor de la mitad del siglo pasado. Así pues, el dominio de los españoles en este comercio no puede ser cabalmente entendido más que teniendo en cuenta sus raíces en el pasado y sus causas en los privilegios y ventajas derivados de su posición de pobladores dominantes.

Ahora bien, ¿cómo explicar no ya el dominio comercial de los españoles en el valle de Tehuacán y en la mixteca poblana-oaxaqueña, sino el de los cántabros en particular? Sin duda la historia cuenta mucho, pero está por hacerse. Lo que sabemos es que en Oaxaca y en Huajuapán la presencia de los montañeses era la más importante desde la primera mitad del siglo XIX. En Tehuacán los asturianos y santanderinos se disputaban el primer sitio en el XX, y en la ciudad de Puebla el principal grupo español desde finales del XIX era el de los asturianos, al menos en la industria textil. Aunque en esta ciudad y en esta actividad le seguía de lejos el de los cántabros, parece que en el ámbito del comercio de

⁵ Steffen (1997), pp. 57-58. Setién (1998), p. 266. Steffen halló al montañés Mateo Solana como dueño de camiones de carga en Huajuapán, en registros de 1931 y 1937.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

los productos de la mixteca y de Tehuacán éstos tenían más peso, lo que no sería raro si consideramos que las relaciones económicas y de parentesco de los comerciantes de dichas zonas abarcaban también a la capital poblana y a otras poblaciones (del propio estado de Puebla, de Veracruz, de Tlaxcala y parte de Guerrero), donde, por la naturaleza familiar de las cadenas migratorias, bien pudieron haber sido montañeses muchos de sus contactos. No pensamos lo mismo de la capital nacional, porque los estudios sobre las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX revelan la supremacía de los asturianos en los negocios, si bien se dieron casos significativos de españoles de otras provincias⁶.

Algunos estudios sobre Oaxaca sugieren la preeminencia de los nativos de Cantabria en las actividades económicas, tras haber reconocido España la Independencia de México (1836) y volver a sus cauces la inmigración española. Así por ejemplo, se detecta entonces el retorno de un destacado montañés (José Quijano y Portilla, de Hijas), quien se hizo yerno de otro santanderino (Felipe Gutiérrez) y más tarde fue seguido por dos sobrinos: Francisco y Alejandro Quijano y González, éste a su vez convertido en yerno de José en 1864, poco antes de mudarse a Puebla para atender un negocio de ambos. Otros cántabros presentes en aquella década fueron José y Juan Sáenz Trápaga, de Bustancilles de Soba. Este último fue sobresaliente eslabón de una cadena de inmigrantes que llevaron el apellido Trápaga (Gómez Trápaga, Trápaga López, Sánchez Trápaga, Cobo Trápaga), o bien el de Sáenz, aunque convertido en Sainz (Sainz-Trápaga, Sainz-Trápaga Granja). Un pariente de ambos, José Zorrilla Sáenz Trápaga (quien omitía el Sáenz) fue aún más importante y dejó numerosa descendencia: los Zorrilla Tejada, quienes no dejaron de tender lazos de negocios y de matrimonio con otros santanderinos, como los Lavín⁷.

Señala una investigadora que la misma línea de los Sáenz se hallaba en Oaxaca desde 1634, a través un criador de ganados llamado Leonardo Sáenz de Morales, y asegura que los Sáenz eran “descendientes de los conquistadores”⁸. Si esto es cierto, los antecedentes de muchos de los citados se remitían a la Colonia. Incluso los Gutiérrez, con quienes emparentó José Quijano al contraer nupcias, llegaron también desde “la época virreinal”, y el lazo de Quijano con ellos no sólo fue político, pues ya en Cantabria se hallaban ligados sanguíneamente. Esto permite entender la posterior presencia en la ciudad de Puebla de dos cántabros

⁶ Por ejemplo: Pérez Herrero (1981), Lida (1994), Pi-Suñer (2006), Pacheco (1989), Cerutti (1995), Martínez Moctezuma (1996), Lorenzo (1996), Arias (1999), Ludlow (1999), Marichal (1999), Gutiérrez Hernández (1999 y 2004), Herrero (2004).

⁷ Velasco (2003), pp. 61-125. Gamboa (2003), pp. 17-19.

⁸ Velasco (2003), pp. 61-67.

Gutiérrez (Vicente Gutiérrez Palacios y José Manuel Gutiérrez Quijano), emparentados con Alejandro Quijano y muy relacionados con los descendientes que dejó al regresar a España en 1872.

Se sabe que en Oaxaca los españoles monopolizaron durante la colonia el rentable comercio de la grana cochinilla, y que los peninsulares que lo ejercían en los últimos tiempos de su bonanza eran de Cantabria: Juan Sáenz Trápaga, José Zorrilla, Juan Cobo de la Peña, Manuel Allende y Sobrino, y Quijano y Cía. Esto ocurría en 1873, cuando detectamos a otros santanderinos, unos viviendo en la capital oaxaqueña (como Andrés Lastra Fernández, Juan López Trápaga, Juan Sánchez Trápaga y Manuel Zorrilla) y otros en el interior del estado: Benito Rodríguez (en Matabejuco), Prudencio Gutiérrez (en Tuxtepec), Dámaso Gómez (en Jamiltepec) y Cipriano Gómez (en Huajolotitlán)⁹.

Otros datos que confirman la preeminencia cántabra en Oaxaca datan de 1943, cuando había 139 españoles. La gran mayoría (46 = 66%) eran de Cantabria; el resto eran de Asturias (9), Andalucía (6), Álava (5) y Vizcaya (4)¹⁰. En Huajuapán, los santanderinos también dominaban, pero ignoramos la proporción. Nos guiamos por los apellidos que se citan de los españoles, “los más poderosos y casi los únicos que poseían capital fuerte en la región”. Así los califica Cristina Steffen, y dice que por 1870

“...se asentaron en Huajuapán Tomás y Salvador Gómez [Maza] y Fernando y Félix Solana, ambas familias de hacendados y comerciantes que fueron las más adineradas de la región [...] Estas familias reproducían su dominio trayendo desde España a parientes jóvenes a quienes incorporaban a sus negocios [...] Todavía en 1954, excepcionalmente, llegó el último inmigrante español requerido por un tío”¹¹.

Esta autora agrega que el comercio huajuapense fue regido por familias españolas como los Peral, Solana, Abascal, Gómez, Alonso y Gutiérrez. Y cuando da los lugares de nacimiento vemos que eran cántabros, como Antonio García Peral, o Antonio y Encarnación Peral Solana, de Bustablado¹². Por nuestra parte hallamos a otros nacidos en Arredondo: Ángel Solana Alonso, quien llegó hacia 1885 y se mudó a Puebla a fines de siglo, y su sobrino Mateo Solana López, que

⁹ Chassen (1990), p. 80. Velasco (2003), pp. 51-53.

¹⁰ Sánchez Silva (2004), p. 6.

¹¹ Steffen (1997), pp. 40-42 y 53. Dice esta autora que al final del porfiriato “Los Gómez fueron los mayores terratenientes del Distrito de Huajuapán”, pues poseían las haciendas La Pradera, Agua Clara, El Potrero y Atoyac. Los Solana Alonso tenían las de El Molino, Vista Hermosa y San Francisco Yosocuta, y su sobrino Mateo Solana López la de Santa Teresa (pp. 41, 51 y 56-57).

¹² Steffen (1997), pp. 47-52.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

arribó en 1889 y se mudó a Oaxaca hacia 1914-1915, aun cuando ambos siguieron teniendo negocios en Huajuapán. De los Gómez habría que incluir también a Juan y a Fernando (Gómez Maza), quienes estaban emparentados con los Peral: un Ángel Peral Gómez aparece en 1879 casado con Soledad Ajuria, lo que resulta interesante porque otros Ajuria se hallaban en la mixteca poblana-guerrerense (en Acatlán y en Tlapa) como comerciantes y hacendados¹³.

Si tenemos en cuenta que las familias mencionadas por Steffen se habían emparentado repetidamente entre sí, ya fuese en España o en Huajuapán como ella misma demuestra, puede decirse entonces que se trataba de familias montañosas con miembros nacidos en España (Cantabria) y en México (Huajuapán). La inferencia se refuerza si incluimos a los Solana Alonso y Solana López, que no se redujeron a Ángel y a Mateo pues hubo más: Ángel llegó siguiendo a tres hermanos que ya estaban en Huajuapán (Fernando, Félix y Francisco), mientras que Mateo llegó a petición de todos éstos, acompañado de un hermano llamado Gabriel¹⁴.

Las combinaciones de apellidos citadas por Steffen no sólo indican redes familiares sino cierta endogamia entre los comerciantes españoles de Huajuapán. En concreto menciona los apellidos Peral-Martínez, Peral-Alonso, Peral-Solana, Peral-Chávez, Peral-Maza, García-Peral, Solana[-Alonso], Solana-Carrión, Solana-Gutiérrez, Solana-Gómez, Abascal-Solana, Gómez-Maza, Gómez Ortiz, Gómez Martínez, González Gómez, Ortiz Peral, Abascal-Gómez, Abascal-Gutiérrez-Maza, Abascal-Madrado, Abascal-Peral, Maza-Abascal, Maza-Santibáñez-Peral, y Alonso-Ruiz¹⁵.

En Tehuacán los españoles abundaron desde la colonia. A fines del siglo XIX algunos cántabros ahí asentados eran parientes de otros que estaban en Huajuapán, en Oaxaca o en Puebla, de apellidos Abascal, Peral, Sainz Trápaga, Alonso, Allende, Gómez, Gutiérrez, Maza y Madrazo¹⁶. Otros santanderinos lle-

¹³ *Ibid.*, p. 81. Gamboa (2000), p. 188. Entrevista de Leticia Gamboa a Fernando Solana Olivares, Oaxaca, 10-IX-1999. Comunicación personal de Emilio Maceda Vidal, 6-I-2006.

¹⁴ Entrevista de Leticia Gamboa a Fernando Solana Olivares, Oaxaca, 10-X-1999.

¹⁵ Steffen (1997), pp. 32-86.

¹⁶ Unos Maza muy conocidos en San Luis Potosí –en el norte de México–, dueños de minas de plata, eran de Ogarrio y anteponian las preposiciones “de la” a su apellido. En nuestra región no hallamos nadie que lo hiciera; podemos mencionar así a Ramón Maza Gómez, quien hizo construir en Tehuacán el primer teatro moderno, del que fue dueño y empresario entre 1899 y 1906; o el comerciante Joaquín Maza y Setién en Puebla, quien nació en Bustablado y llegó en 1923. De los Madrazo detectados, uno vivía en Orizaba en los años de 1840 y comerciaba con los Quijano de Oaxaca (Valeriano Madrazo); dos más vivían en Puebla hacia 1930: José Antonio y Miguel Madrazo Galán, nativos de Arredondo. En esa década había otro José Antonio

vaban apellidos distintos, como los hermanos José y Máximo Arsuaga, los San Martín Landera, los Llama, Francos (Francos Llama; Francos Aguirre), Sierra (Sierra Arenas; López Sierra), Fernández Linaje, Viadero, Setién, Cagigas (o Cajigas) y Gutiérrez de Quevedo.

En la penúltima década de aquella centuria vivían en dicha ciudad 39 españoles llegados entre 1841 y 1881. Sus apellidos nos hacen pensar que los cántabros eran cuando menos 13 (33%)¹⁷. Entre 1913 y 1917 ya estaban además José Arsuaga, Victorino y Benjamín Francos, José Sierra, Fermín San Martín y tres hermanos Llama Gutiérrez. Ahí, una conexión básica con Oaxaca, Huajuapán y Puebla fueron los Sainz Trápaga (Miguel, José, Antonio, Guillermo, y luego Manuel), ya que a partir de sus negocios desplegaron numerosas relaciones –incluso en el extranjero–, en concreto de la casas M. S. Trápaga y Cía., y G. S. Trápaga y Cía., y del rostro de éstas: la tienda El Borrego que abrieron desde 1890 y operaron sus descendientes hasta los años de 1940¹⁸.

En los años veinte aparecen en Tehuacán los hermanos Alonso Viar (Vermundo, Mateo y Luis José), nacidos en Bustablado, aunque el primero con ese apellido (Waldo) había entrado por Veracruz desde 1904. En 1927 llegó el cuarto de los hermanos Gutiérrez Llama (Marcelino), de Guriezo. De los años de 1930 hasta los 90, un recuento de españoles lamentablemente incompleto arrojó la cifra de 221 varones, de los cuales 75 eran asturianos (34%), 73 santanderinos (33%), 35 vascos (16%) y los 38 restantes de otras provincias (17%)¹⁹.

En la ciudad de Puebla, como dijimos, aunque los santanderinos no destacaban tanto como los asturianos en la importante industria textil local, se distinguían en el comercio, particularmente en la venta directa y en la distribución a minoristas de los productos de la mixteca. Si en esta zona y en Tehuacán había

Madrazo en Tehuacán, mas no sabemos si era el mismo de Puebla. La mayoría poseía modestos molinos de *nixtamal*, para obtener harina de maíz, producto barato y de gran consumo. Un lazo entre los Madrazo y otros cántabros lo personificó Cándido Abascal Madrazo, importante *matancero* de Huajuapán en aquella década, como veremos después. También Ángel Solana tenía un sobrino llamado Manuel Madrazo, comerciante en Atoyatempan, pueblo ubicado en el arranque del camino Puebla-Veracruz, del cual se desprendía más adelante la ruta a Oaxaca. Rivero (1990), I, p. 161. AGN.RNE, cajas de españoles, núm. 57. Setién (1998), p. 263. Setién (1996), pp. 118, 221 y 296. FPASA, libro 127 (1915), ff. 2 y 58.

¹⁷ Setién (1996), pp. 146 y 217. Setién (1998), pp. 138-139, 164, 166, 254 y 397. Los montañeses de fines del XIX serían: Agustín Allende, Eusebio Allende Trápaga, Dámaso Fernández, Isidro y Ricardo Gutiérrez, Isidro Gutiérrez Fuentes, Ramón Maza, Ambrosio Sainz de Rosas, Baldomero Sierra, Antonio, Guillermo, José y Miguel Trápaga.

¹⁸ Setién (1996), pp. 105-106. Setién (1998), pp. 218-224. AGN.RNE, caja de españoles, núm. 51.

¹⁹ AGN.RNE, cajas de españoles, núms. 2, 3, 14, 51, 85 y 117. Setién (1996), pp. 216 y 219-225.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

muchos intermediarios de Cantabria, esto mismo pudo haber propiciado que los de Puebla fuesen del mismo origen; es decir, la presencia y actividades de los montañeses en Oaxaca, Huajuapán y Tehuacán habría provocado el llamado y arribo de más parientes y paisanos, para que les ayudasen en sus negocios a cambio de una futura carrera de comerciantes independientes.

Como quiera que fuese, lo que interesa aquí es mostrar que los cántabros participaron notoriamente en el comercio de Puebla. Algunos llegaron primero a Oaxaca o a Huajuapán, y luego se mudaron a la capital poblana, como el ya mencionado Alejandro Quijano en 1864, o Andrés Lastra Fernández y Ángel Solana Alonso en la última década del mismo siglo. Otros se acercaron directamente en Puebla y se involucraron en el comercio y algunos en la explotación de haciendas, y/o en la industria textil y harinera, como Domingo y Manuel Gómez de Rueda, y Manuel Martínez Conde, los tres nativos de Borleña, llegados desde los años de 1840-1850. Poco más tarde arribarían Francisco, Simón y Joaquín Martínez Conde y Rueda; los hermanos Gómez Conde (Quintín, Miguel y Guillermo) y los González Cosío (Domingo, llegado hacia 1860, y Ventura e Higinio, quienes nacieron en Cosío y llegaron por 1889). Otros cántabros con quienes los Gómez y los Conde estaban emparentados tenían el Bárcena por apellido paterno (dos Vicentes, dos Eduardos y un Faustino), y uno de sus descendientes, Federico, llegó a ser el principal monopolizador y redistribuidor de productos de la mixteca y de Tehuacán en las décadas de 1940 y 1950. Aunque tres de los Bárcena de fines del XIX no compartían el segundo apellido, y de los dos que sabemos el lugar de nacimiento éste era distinto (Toranzo y Laredo), la repetición de los nombres de pila sugiere que provenían de un mismo tronco familiar. También había otros tres de apellido paterno Lavín y materno diferente (Cipriano, Luis y Juan, éste de Ampuero). Luis vivió en Puebla a inicios del XX, donde montó una factoría textil (San Alfonso); que luego se radicara en Oaxaca pudo deberse a que casó con una de las hijas de José Zorrilla Trápaga, lo que pudo ayudarlo a convertirse ahí en hacendado y comerciante, como en efecto ocurrió²⁰.

José, Rafael y Ramón Antonio (o Antonino) Pellón González eran naturales de Hijas, y en Puebla se dedicaron sobre todo a la industria textil (fábrica María), aunque el primero puso al inicio –hacia los años de 1880– una tienda de sombreros y luego tuvo un molino de trigo. En los años veinte tres descendientes seguían con la factoría (Arce Pellón), y en los 30 lo hicieron otros más jóvenes (Pellón Mediavilla), aunque entre éstos no faltó quien ejerciera el comercio. Por línea materna los Pellón González eran sobrinos de Alejandro Quijano, lo que

²⁰ AGNP, Notario Patricio Carrasco, diversas escrituras (1877-1912).

suscitó la llegada del primero de ellos (José) para administrar una fábrica textil de este último (El Mayorazgo)²¹.

Un pariente de los Gómez Conde que vivió en la ciudad de Puebla entre la primera y la cuarta décadas del XX fue Antonio Gómez Fernández: ejercía el comercio y tenía una pequeña factoría de hilados (El Carmen), no obstante lo cual ocupó los cargos más importantes en la organización patronal textil de Puebla y Tlaxcala (el Centro Industrial Mexicano). Dos cántabros más radicados en Puebla, que montaron una fábrica textil de lana en el vecino estado de Tlaxcala (La Estrella), fueron Ramón Cobo Secada y Agustín Rojí de la Riva, de Matienzo y Arredondo respectivamente. El primero llegó en 1876 y el segundo en 1888; estuvieron al frente de dicha factoría hasta inicios de los 20, pero a comienzos del siguiente decenio sus hijos los relevaron (Cobo Carranza, y Rojí Villamur). Dos parientes de Ramón, de apellido Solana Cobo, habían llegado a Puebla a inicios del siglo: Fermín en 1909 y Joaquín en 1911; aprovechando sus conexiones, el primero fundó una pequeña factoría de almidón (La Esperanza), proveedora de la industria textil local²².

El apellido Díez lo hallamos en Puebla en las personas de Félix Martino Díez y sus primos Benigno y Alejandro Díez Salceda. Éstos dos eran de Santander y aquél de Soto de Sajambre (provincia de León), aunque siempre estuvo ligado a Santander donde su madre vivía. Félix vivió en Puebla de 1880 a 1908 en que se mudó a la ciudad de México. No tuvo ningún negocio propio y sin embargo fue un capitalista muy destacado hasta su muerte en 1924. No se dedicó al comercio sino a la gestoría, representación y administración de empresas, así como a la banca: fue accionista del Banco Oriental de México, del Descuento Español de México, del Crédito Español de México y en especial del Banco de Londres y México, que presidió en los años de la Revolución. Sus primos también participaron en la industria textil poblana (1899-1905), como socios de la dueña de la fábrica textil Santo Domingo, Guadalupe Noriega Castro (esposa de Félix Martino e hija del pudiente asturiano Íñigo Noriega Lasso). En 1912 los Díez Salceda se hicieron accionistas de otra textilera (La Teja); del primero hay rastros en Puebla hasta los años treinta; del segundo no van más allá de 1916²³.

Digamos en fin que en una muestra de 333 españoles avecindados en la ciudad a inicios de 1930, 37 eran cántabros (11%). Se trataba de socios, dueños

²¹ AGNP, Notario Patricio Carrasco, diversas escrituras (1897-1912). Notario Venturoso Torijano, diversas escrituras (1926-1929). AGN.RNE, cajas de españoles, núm. 126. Rivero (1990), I, p. 179.

²² AGNP, Notario Patricio Carrasco, diversas escrituras (1877-1912). Notario Venturoso Torijano, diversas escrituras (1913-1930).

²³ Gamboa (2004).

o empleados de diversas unidades productivas: fábricas textiles y de almidón, o molinos de trigo y de maíz (o *nixtamal*); algunos poseían o laboraban en haciendas y ranchos, o bien en establos. Pero la mayoría se dedicaba al comercio, en calidad de propietarios, agentes viajeros, empleados o dependientes²⁴.

El comercio manufacturero y agropecuario

En esta última sección de nuestro trabajo referiremos las actividades comerciales de algunos de los cántabros mencionados. Lo haremos atendiendo a los productos que comercializaban, considerando a éstos en cuatro apartados y tratando de mostrar las modalidades y mecanismos de dicha actividad.

De fibras blandas: telas, hilazas, algodón

Las fábricas de Puebla, Tlaxcala y Orizaba abastecieron en buena medida a todo Oaxaca de textiles de algodón. Baste decir que en 1867-1868 Oaxaca adquirió 1.380.000 pesos de productos foráneos, de los cuales 740.000 pesos eran textiles de Puebla y de Orizaba (340.000 por mantas y el resto por hilazas). Pese a que en muchos pueblos oaxaqueños se mantuvieron los tejidos artesanales, los textiles industriales tenían una demanda que las factorías de la entidad no podían satisfacer, porque los pocos recursos hídricos y la fragosidad de los suelos sólo permitieron instalar tres (Xía, San José y Vista Hermosa), y eso ya tarde, entre 1873 y 1884²⁵.

Ya que el tráfico hacia el sureste del país se hacía pasando por Tehuacán, un abogado y empresario de linaje conocido en esta ciudad, Daniel González (hijo del terrateniente y comerciante Bernardo González, probablemente de origen cántabro), abrió en 1899 en un pueblo cercano (Ajalpan) una fábrica textil (San Juan Xaltepec) cuyos principales mercados eran oaxaqueños²⁶. Así, en el rubro

²⁴ Sólo uno (Domingo García Barquín, de Santander) especificó ser comerciante en ganado y haber llegado al país en 1909; pero éste no entra en el conteo anterior pues vivía en la ciudad de Cholula y no en la de Puebla. AGN.RNE, cajas de españoles, núms. 1, 2, 3, 5, 7, 8, 14, 51, 53, 57, 67, 73, 74, 79, 80, 85, 106, 113, 117, 125, 126, 127 y 129. AAP, sección de extranjería, diversos expedientes de españoles.

²⁵ Sánchez Silva (2000), pp. 4 y 5.

²⁶ Setién (1998), p. 405. Dos socios de Daniel González en Xaltepec fueron Julio Caballero de los Olivos y Justino Díaz Ceballos, miembros de añejas familias, las cuales mantenían sin embargo vínculos con España y los españoles por alianzas matrimoniales y de negocios, y por su adhesión al círculo y a las instituciones de estos inmigrantes en Tehuacán. Sánchez López (2005), p. 54.

de textiles de fibras blandas, Puebla, Tlaxcala y Tehuacán tenían un papel de proveedoras, y la entidad oaxaqueña de consumidora. Pero a la inversa ocurría con el algodón que, producido en las costas de Oaxaca y de Guerrero se enviaba a Puebla y Tlaxcala a través de intermediarios de Oaxaca y Huajuapán, si bien es cierto que para entonces ya se consumía aún más algodón de la región de La Laguna, situada en el norte del país.

La correspondencia de dos cántabros da pistas para conocer las formas y mecanismos de este tráfico comercial. En 1878-1879 por ejemplo, Manuel M. Conde era ya en Puebla un famoso comerciante que debutaba en la industria textil. En nuestra región y en diferentes puntos de Veracruz, de Tlaxcala, de Chiapas y hasta Yucatán, así como en la ciudad de México, vendía las mantas de una fábrica que arrendaba (La Economía), aunque era también agente en la realización del algodón oaxaqueño en las fábricas de Puebla y Tlaxcala. Éste lo compraba a dos paisanos de Huajuapán: Tomás y Juan Gómez. Pero estos algodones no los destinaba a dicha fábrica, pues para ella importaba la fibra de Nueva Orleáns. Aquellos algodones los recibía en consignación, igual que otros que le remitía Dámaso Gómez desde donde entonces vivía (Chicometepec, Oax), a veces por medio de Manuel Allende y Sobrino, importante firma de Oaxaca con la que Conde mantenía relaciones muy formales²⁷.

En 1885 don Manuel vendía en Huajuapán las mantas de su propia fábrica, La Trinidad (ubicada en Santa Cruz, Tlaxcala, y terminada de construir en 1884) a José Gómez Sucesores; también vendía mantas e hilaza a los hermanos Félix y Ángel Solana, y a Julián Martínez Ortiz. En Tuxtepec, Oaxaca, Víctor Ahúja y los hermanos Menéndez también le compraban sus productos, mientras que en Acatlán (en la mixteca poblana), tenía por clientes a unos asturianos (José Romano, José Sánchez Gavito, Sánchez Hermanos y Martínez Romano y Cía). Como ya funcionaba la línea del Ferrocarril Mexicano del Sur, para enviar sus productos a los mercados oaxaqueños los remitía primero a sus agentes en Tehuacán: M. S. Trápaga Sucesores, Francisco Martínez y Ramón Maza. En cambio, a Acatlán los enviaba mediante arrieros. Si las remisiones iban a Veracruz las consignaba a Andrés Rosas, quien las re-expedía en la estación Esperanza. Por entonces don Manuel buscaba mercados más alejados, enviando muestras a amigos montañeses como Cirilo Lastra y Cía. de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, y Diego Lastra y Cía. de Tampico, Tamaulipas. A otro amigo de Zacatecas, Ramón Ortiz, se las hacía llegar por medio de Martínez y Cía. de la ciudad de México, y le pedía venderlas en aquella plaza y en Durango y Guadalajara. Las mantas venían en tercios de 30 piezas cada uno; el plazo de pago era normalmente de 4 meses, y cuando era

²⁷ APMMC, libro 21 (1879), ff. 1, 2, 13, 14, 54, 72, 77, 140, 141 y 165.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

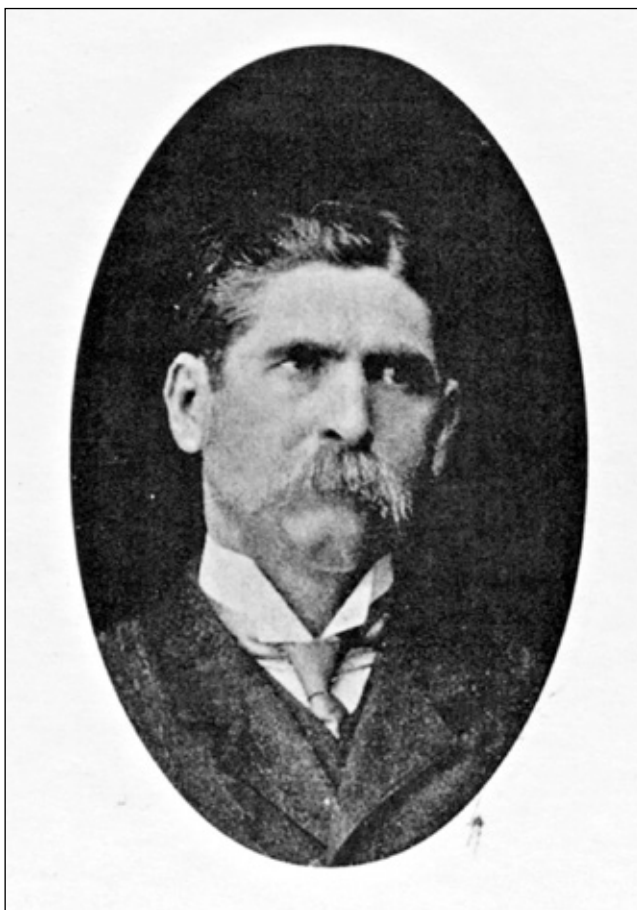
de contado había una rebaja de medio real por pieza. Los precios variaban según el tipo de tela, el plazo, la carestía del algodón y la lejanía del destino: así se explica que en fechas próximas un tercio de la misma manta enviado a Tuxtepec, Oaxaca, se vendiera en 143,19 pesos, y a Tampico, Tamaulipas en 178,44²⁸.

Muerto Conde en 1901, la empresa fue manejada por sus sucesores (uno de ellos su sobrino y yerno, Francisco M. Conde). En 1907, las mantas de La Trinidad tenían un amplio mercado, en distintos puntos de los estados de Puebla, Tlaxcala, Oaxaca, México e Hidalgo, y en menor medida de Michoacán, Jalisco, Colima, Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, Morelos y Yucatán. En Oaxaca sus clientes eran Gregorio Aranda (en Teotitlán), Pablo Porras (Ocotlán), Concepción Altamirano (Cuicatlán), Fernando Fuertes (Nochixtlán), la testamentaria de Benito Gómez Añorve (Tlaxiaco), José Ortiz y Bernarbé Castillo y Cía. (Ojitlán), y Ángel Albuerne (Tuxtepec), la mayoría españoles o descendientes inmediatos²⁹. Pero en las capitales de los estados tenían poco mercado, dada la competencia de otras factorías. En la ciudad de Oaxaca no tenían ningún comprador, en la de Puebla sólo cuatro, en la de México tres, en la de Querétaro dos y en las capitales de Aguascalientes, Colima, Hidalgo y Yucatán uno en cada una. De aquí que sus mercados estuviesen sobre todo en el medio rural; en las pequeñas villas y pueblos donde privaba el atuendo de manta. De hecho este tipo de mercados eran comunes para la mayoría de las factorías del país, casi todas manteras. Sólo las grandes fábricas de la ciudad de México, de Orizaba, de Guadalajara, y una que otra de Puebla y el Estado de México, o las de estampados, tenían sus principales consumidores en las urbes.

Veamos ahora el caso de otro cántabro, Ángel Solana Alonso, cuyo principal objeto de comercio eran los productos de la mixteca, y en menor escala los de Puebla, donde vivía, y de Tlaxcala, donde tenía una hacienda y una factoría textil (San Diego Apatlahuaya y San Luis Apizaquito, respectivamente). En Tehuacán, Ángel tenía por agente a Guillermo S. Trápaga, pero también a otros santanderinos y al vasco Francisco Arechederra, a quien decía por ejemplo: “Por orden y cuenta y riesgo del Señor Fidel Peral de Huajuapán, le remito por express del Ferrocarril Mexicano del Sur, once bultos de manta, que espero mande recoger a su llegada y reexpedir al citado Señor Peral [...]”. Más tarde envió a Benjamín Francos y Cía., a esa misma ciudad, dos talones que amparaban cuatro bultos de manta y dos cajas de hilo, “para que los reexpidan al Señor José María Garay de Tecomaxtlahuaca [Oaxaca]”, mientras que a Llama Hermanos mandó recibo de Wells Fargo y Co.,

²⁸ Santibáñez (1991), p. 131. APMMC, libro 36 (1884-1885), ff. 3-5, 15, 40, 45, 81, 119, 129, 194, 198, 206, 261 y 301.

²⁹ APMMC, libro 42 (1907), *passim*.



*Ángel Solana Alonso,
hacendado, industrial
y banquero.*

amparando “á su consignación 20 tercios de manta con peso de 1,344 kilos para que los reexpidan a los Señores Fernando Martínez, S. en C., de Huajuapán”³⁰.

En la ciudad de Oaxaca, quien se encargaba de hallar clientes para las mantas de Apizaquito era Fernando Fuertes, sobrino de don Ángel³¹. En la casa

³⁰ FPASA, libro 127 (1915), ff. 213, 405 y 424.

³¹ En una carta le decía “...te acompaño mis facturas [...] por las mantas que dispusiste según tu carta de 31 de Marzo ppdo., cuyo importe de \$ 846.00 la primera y \$ 474.00 la segunda, te cargo en cuenta, al contado. Del resto de manta que queda en esa, puedes disponer sobre la base de dos pesos libra [...], debiendo advertirte que ese es el precio que actualmente vale en esta y de no estar conforme con dicho precio, te servirás avisármelo al recibo de la presente, pues no puedo sostenerte la oferta por más de dos días”. *Ibid.*, ff. 9 y 213.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

comercial de su hermano Fernando, en Huajuapán, don Ángel guardaba una parte de sus productos, mientras uno o el otro hallaban comprador; por eso a Procopio León, un cliente de Silacayoapan, le pidió una vez dirigirse a aquél, “en poder de quien están las mantas de Vd”³². Si en esa bodega se le agotaban las existencias, entonces lo remitía directamente, como hizo con otro sobrino, José Peral Alonso³³.

Al terminar el siglo XIX y avanzar el XX la industria textil del país dejó casi de surtir de algodón de las costas del sur, cambiándolo por el de la comarca lagunera y el de Estados Unidos, ambos más finos por ser de greña más larga. En la fábrica de Solana se usaban ambos, el segundo traído de Nueva Orleans a través de una empresa de Nueva York (Guaranty Trust Co.). Pero en los años de la I Guerra Mundial en que la lucha armada trastornó el tráfico ferroviario desde La Laguna y se disparó el precio del algodón americano, resurgió la demanda del algodón costero³⁴.

La correspondencia de Ángel Solana de 1915 indica que casi no hacía operaciones con comerciantes de Tlaxcala, de Puebla o de la ciudad de México, sino sobre todo de Oaxaca, seguidos por los del puerto de Veracruz, de Tehuacán y del extranjero. Pero muchas cartas hablaban de productos diferentes a los que ahora hemos considerado, como se verá después.

De fibras duras: zacatón y jarcia

En nuestro espacio de estudio se daban ciertas fibras duras con las que se hacían diversos productos, unos tejidos, otros montados y otros simplemente anudados. La raíz de zacatón (*xelhuantzin*) era uno de ellos, y servía para hacer cepillos y escobillones. Si había interés en cultivarla se debía sobre todo a su demanda externa. Precisamente Ángel Solana empezó a buscar mercados foráneos

³² *Ibid.*, f. 144.

³³ “Acuso recibo de tu grata fecha 2 del corriente, que me fue entregada por el pariente José Abascal [...] De conformidad con su contenido, hoy embarqué consignado al Señor Julián Espinosa, de Tehuacán, de tu [cuen]ta/ y riesgo, 30/3 [treinta tercios] con 900 piezas de manta [...] cuyo importe de \$ 11.5902.00 te dejo cargado en tu estimable cuenta, al contado”. *Ibid.*, f. 325.

³⁴ Aurelio Reyna, de Ometepe, Guerrero, acudió a don Ángel para que le colocara su producto entre los textiles de Puebla, recibiendo en respuesta esta nota: “El algodón puede venderse en ésta arriba de cien pesos quintal, estando despepitado y siendo de clase regular. Este precio no es en firme, pero creo que no baje por ahora, toda vez que el americano se sostiene sobre base firme y el cambio sobre el exterior está alto; sin embargo el precio fluctúa constantemente y hasta no llegar á esta la mercancía no podría dársele un precio fijo”. *Ibid.*, ff. 123, 238 y 294.

para esta fibra en mayo de 1915, escribiendo a Wickes y Cía. de La Habana, en Cuba³⁵.

Ignoramos si logró exportar a la isla este producto, pero comenzó a hacerlo a España, a la Viuda e hijos de Román Romano, de Barcelona. Le envió una primera remesa de 10.097 kg, consignándola a unos paisanos del puerto de Veracruz (Gómez Hermanos), a quienes urgió por telegrama: “Suplícoles reserven cabida vapor [que zarpará el día] 27, para doscientos bultos raíz destinados Barcelona”³⁶. Obtuvo la raíz de un español de Puebla, Enrique Llaca, quien tenía una hacienda en los umbrales de la mixteca poblana. Por cada paca de “zacatón beneficiado” (ya limpio) le ofreció 40 pesos, cuyo importe abonaría conforme se le requiriese, bajo ciertas advertencias³⁷.

También tenían buena demanda los productos de palma y de otros materiales más gruesos y duros (como el carrizo) o más finos y blandos (el *ixtle* y la lechuguilla), todos comprendidos en lo que en México llamamos jarcia, y a las tiendas que los venden jarcierías. De las hebras de lechuguilla se hacen estropajos y de las de *ixtle* escobas, mecates (o cuerdas) y cordeles; estos últimos pueden ser productos finales, o intermedios si con ellos se tejen a su vez otros, como bolsas, morrales y fajas para animales de carga. De palma se tejen sombreros, petates (o esteras) y canastas; combinada con el carrizo pueden tejerse canastos, colotes (envases cilíndricos con tapa) y otros contenedores, aunque cuanto más grandes sean se utiliza el solo carrizo por su resistencia. Hasta mediados del siglo los productos de fibras duras tuvieron mercados amplios. Los sombreros eran variados, indefectiblemente utilizados por los hombres y mujeres del campo. Aunque la palma provenía de las mixtecas, donde se tejía el sombrero, lo demás se hacía en las jarcierías de Tehuacán: desbarbado, remojado, estufado, moldeado y planchado con hormas y prensas, ribeteado y otros acabados, como blanqueado y colocación de cintas, toquillas, bordados y pintados. Todo para mejorar su aspecto sin alterar su forma original, dada en los pueblos donde se hacían y de los cuales tomaban regularmente su nombre (sombrero “tlapeño”, por ejemplo, si se hacía en Tlapa, Guerrero)³⁸.

³⁵ “Suplico á Vds. me digan el precio que tiene en ese mercado la raíz de zacatón, de cuyo artículo podría enviarles algunas remesas en consignación para su venta. También les estimaré me digan los derechos y demás gastos aduanales”. *Ibid.*, f. 338.

³⁶ *Ibid.*, ff. 390, 397 y 445.

³⁷ “El convenio se hace –advertía don Ángel– por toda la producción que tengan Vds. de dicha raíz y durará [...] hasta nuevo aviso. Las pacas que entreguen Vds se remitirán en partidas de doscientas cuando menos para su venta en alguno de los mercados extranjeros, donde mejores precios guarde el artículo y del resultado de la venta, ya sea que deje utilidad o pérdida, será por cuenta y mitad entre Vds. y el suscrito”. *Ibid.*, f. 476.

³⁸ Setién (1998), pp. 212-215.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

Otro producto sobresaliente es la estera o petate, casi cuadrado, de uno a dos metros por lado. De sus usos observó María Teresa Eguíluz, descendiente de un jarciero alavés:

“El petate de palma tejido a mano es uno de los productos más interesantes y de mayor volumen de producción y venta. Tiene para el pueblo mexicano múltiples usos a lo largo de toda su vida: es su primera cuna y cama, pues en él nace; es material de construcción, ya que lo mismo es puerta, que techo, que ventana; es empaque de usos múltiples y hasta lienzo mortuorio. El verbo ‘petatear’, de uso tan frecuente en el lenguaje coloquial mexicano, se refiere a que al muerto lo envolvían, y seguramente aún lo hacen, en un petate”³⁹.

Además de los usos domésticos del petate, en este párrafo se alude a su uso para empacado. Y éste era muy importante, ya que, cosido o atado con cordel para darle la forma conveniente, servía y sirve en efecto para guardar y/o transportar diversos productos sin grave riesgo de descomposición por permitirles “respirar”, como las pieles de ganado, los chiles secos, el tabaco en rama y hasta las mantas. Así que la industria algodonera también lo requería, como confirma una carta de 1884 de Manuel Conde a Andrés Rosas, comunicándole la remisión de 22 tercios de manta “en bultos empetatados y arpillados”⁴⁰. Igual se empacaban las mantas de Apizaquito; por eso Solana envió una vez a su administrador, Sebastián Romano, “8 bultos de petate [por] express y 72 bultos de petate por carga”, para que “la manta [...] que vaya saliendo [la mande] á la consignación de los Señores Martínez, Ortega y Cía. de Veracruz”⁴¹.

Por 1880 había en Tehuacán al menos cinco jarcierías: las de Francisco Martínez, Manuel Gutiérrez, Melquíades Marañón, Ambrosio del Moral y Soledad Paredes. Pensamos que los dos primeros eran españoles, y que Francisco era el mismo que actuaba como agente de Manuel Conde en dicha década. En 1899 aparecían los últimos tres, y tres más. En 1902 comenzaron a exportarse los productos de palma, sobre todo el sombrero a los Estados Unidos, dada la demanda que generó la emigración de campesinos mexicanos a ese país. Baste decir que desde 1880 ya vivían ahí 100.000 mexicanos, cifra que se elevó a 250.000 en 1910⁴².

Pese a que en este año apenas comenzaba la Revolución en México, ya ninguno de tales establecimientos existía. Se mantenía El Borrego, que los Sainz

³⁹ *Ibid.*, p. 216.

⁴⁰ APMMC, libro 36 (1884-1885), f. 15.

⁴¹ FPASA, libro 127 (1915), f. 212.

⁴² McCa (1993), p. 99.

Trápaga abrieron en 1890, pero hasta 1910 empezó a aparecer como jarciería, lo mismo que ocurrió a partir de 1921 con La Tehuacanera de los Orozco –cuya nacionalidad desconocemos–, no obstante haber abierto desde 1847. Tal vez la omisión de estos célebres comercios, que duraron más de cien años, se debiera a que la jarcía no era su único ramo; eran auténticos almacenes –en el sentido dado a la palabra desde la Colonia–, que lo mismo vendían jarcía que materias primas, semillas, abarrotes y ultramarinos, a más de representar a grandes empresas nacionales y extranjeras (como Cervecería Cuauhtémoc, Huasteca Petroleum Co. y General Popo). En todo caso, hacia 1911 los españoles monopolizaban la jarcía en Tehuacán, con un total de siete casas, pero sólo una era de montañeses (El Borrego de Guillermo S. Trápaga)⁴³.

En 1921 había 14 jarcierías, cuatro de ellas con 40 a 50.000 pesos de capital (dos de cántabros o sus descendientes). En 1933 aumentaron a 28, siendo cuatro las de montañeses (Waldo Alonso y Hermanos, Máximo Arsuaga, Fermín San Martín y Guillermo Trápaga). A mitad de los cuarenta sólo eran 13, pero los cántabros seguían teniendo cuatro. Para 1950 el número volvió a repuntar: 36, en su mayoría de mexicanos. El Borrego se había traspasado a Fortoul y Herrero, y de santanderinos o sus descendientes sólo quedaban las de Máximo Arsuaga y José González Abascal⁴⁴. Con la utilización del plástico como materia prima no tardaría en retraerse fuertemente esta actividad, afectando la economía de toda la región.

Tabaco y comestibles de origen vegetal

Principalmente tabaco, granos y especias fueron objeto de un tráfico que, desde las mixtecas y pasando por Tehuacán, se extendía hasta Puebla, Tlaxcala, la ciudad de México y a veces más lejos. En sentido contrario iba una variedad menor de productos alimenticios, no procedentes de dichas ciudades sino de sus entornos rurales (haciendas, molinos e ingenios), como el piloncillo y el azúcar de Izúcar de Matamoros y Chietla, el chile poblano de Texmelucan, el trigo y las harinas de Atlixco, o el ajo de los pueblos de Tehuacán.

La correspondencia de Ángel Solana refiere este comercio, y hasta podría decirse que para este cántabro su ritmo fue frenético, no obstante la Revolución y sus problemas: la incomunicación con ciertos lugares, la inseguridad de los caminos, la carestía de las subsistencias, el alza estratosférica del tipo de cambio, la contracción de la actividad bancaria por la incautación de varias instituciones, y la escasez de papel moneda aceptable. El empeño y la habilidad de Solana incidie-

⁴³ Setién (1998), pp. 217-218 y 258-259.

⁴⁴ *Ibid.*, pp. 219-224.

ron en tal dinamismo, pero también sus amplias y buenas relaciones comerciales –en muchos casos reforzadas, como hemos visto, por el parentesco–, así como el estatus que había alcanzado y su poder de maniobra en el ámbito financiero regional (era vicepresidente del Banco Oriental de México, que tenía su matriz en Puebla y sucursales en Tehuacán, Teziutlán, Atlixco, Acatlán, Texmelucan y otras villas de Puebla, así como en Tlaxcala, Oaxaca y Chiapas). Esta circunstancia le facilitaba obtener billetes y dólares para sí y sus parientes o allegados, para efectuar pagos exigidos con ellos⁴⁵. El caos provocado por la Revolución y la necesidad de protegerse de la depreciación monetaria le hicieron abrir una cuenta en el Banco de Comercio de Bilbao y dos en Nueva York (con Guaranty Trust Co., y G. Amsinck y Co.), aprovechando una transacción con el Banco Nacional de Cuba en el primer caso, y una recomendación de Zaldo Hermanos y Cía. del puerto de Veracruz, con quienes llevaba una cuenta en dólares que se traspasó a la primera de esas casas neoyorkinas; y otra recomendación para la segunda casa, por parte del Banco Oriental. De otras firmas se valía para vender en el puerto de Veracruz o para exportar e importar, como Julián Aragón y Sobrino y Ruiz Maza Hermanos; con estos últimos es obvia su buena amistad, quizá por tratarse de cántabros⁴⁶.

De Tehuacán y de Oaxaca llegaban a Solana muchos productos que él vendía sobre todo a minoristas de Puebla y de México. En Huajuapán compar-tía una bodega con sus hermanos; en el puerto de Veracruz solía guardar sus mercancías con Martínez Ortega y Cía., y en Puebla tenía otra para sus propios productos y los que recibía en consignación⁴⁷. También su hermano Félix, radicado en Huajuapán, almacenaba productos en la bodega de don Ángel en Puebla, además de guardarlos en las de Guillermo S. Trápaga y Carlos Retif en Tehuacán. Un telegrama de Solana a la testamentaria de M. Luna, de Putla, Oaxaca, diciéndoles que ya gestionaba “la venta de tabaco que tienen Vds. en Tehuacán”,

⁴⁵ FPASA, libro 127 (1915), ff. 4, 42, 315, 320 y 466. El 6 de abril Solana pidió por ejemplo, al gerente del Banco Oriental, remitirle 15.000 pesos en billetes de ese banco, suma que prometió devolverle pronto y “en la misma especie”. Enseguida pidió a un influyente empresario de Oaxaca, Jacobo L. Grandison (directivo de la sucursal del mismo Banco en esa ciudad), conseguir para su hermano Fernando Solana, de Huajuapán, de “cuatro a cinco mil pesos” en billetes de banco. Pero un mes después se quejaba de haberse visto “muy apurado” para conseguir billetes de banco para sí, “aun pagando fuertes primas”, del 20 al 25%.

⁴⁶ FPASA, libro 127 (1915), ff. 30, 61, 103, 140, 175, 182, 203, 318 y 369.

⁴⁷ *Ibid.*, ff. 15, 18, 59, 110, 113, 134, 142, 153, 273 y 371. Solana tenía en Puebla su propia bodega en la tercera calle de Lafragua 8, pero el algodón nacional o importado que adquiría para sí o para otros, lo guardaba en la del Banco Español Refaccionario (subsidiario del Oriental), del cual era directivo.

sugiere que a mitad del camino entre Oaxaca y Puebla, o sea en Tehuacán, era usual que los comerciantes de uno y otro lado enviasen sus productos a guardar, a la espera de ser vendidos por sus agentes en esa ciudad o en otras, o de ser remitidos a Veracruz por ferrocarril para exportarlos⁴⁸.

La correspondencia consultada de Ángel Solana, no obstante sumar más de 500 cartas y telegramas, tiene la desventaja de comprender tan sólo mes y medio de actividad; en un periodo, además, de acciones armadas que redujeron la economía y el comercio. De aquí que represente una “muestra instantánea” de su actividad, y por lo mismo refiera tan sólo una parte de sus contactos. Pero al menos revela los nombres de una cuarentena de comerciantes involucrados en el tráfico de ciertos cultivos, generalmente alimenticios, en nuestra zona de estudio; y si incluimos al Distrito Federal y a Veracruz cabría agregar otros veinte. La mayoría comerciaba con “productos de la tierra”, ya porque los producían o simplemente eran intermediarios, como el propio Solana⁴⁹. La Tabla 1 contiene una muestra de las ventas que hizo, pactó o intentó realizar, las tres últimas relativas a los cultivos de su hacienda y las otras a productos ajenos.

Se observa que el café le llegaba de la sierra norte de Puebla (Teziutlán) y de la costa oaxaqueña: de Putla, de donde también recibió tabaco que vendió en Orizaba y en Puebla, en este caso a la importante fábrica El Pabellón. No hallamos ventas a la gran fábrica de Zaldo Hnos y Cía. de Veracruz, pero se entiende bien que éstos le compraban el mismo producto. Desconocemos a través de qué intermediario exportó haba y café a Liverpool, pero sabemos que aseguró esas mercancías “contra todo riesgo”, con Berea O Nelly Co., de Veracruz. En Texas vendió café por intermediación de Guillermo S. Trápaga, quien actuaba además como cambista. Aunque don Ángel obtenía de su hacienda maíz, cebada, haba y trigo, con este último no operó en el lapso en cuestión. Asimismo se advierte que varios proveedores o clientes eran sus familiares (Fernando y Félix Solana, Fernando Fuertes y José Peral), o paisanos (Quintín Gómez Conde y Hnos.), o compadres (Miguel Acevedo). Importa finalmente señalar que por entonces nada vendió en la ciudad de México (lo de José Peral quedó por lo pronto en intenciones), porque la comunicación férrea estaba interrumpida, problema que también se produjo durante algunos unos días con Veracruz⁵⁰.

⁴⁸ FPASA, libro 127 (1915), ff. 138, 216, 242, 337, 436, 466, 469.

⁴⁹ *Ibid.*, ff. 7, 22, 54, 134, 162, 211 y 356.

⁵⁰ *Ibid.*, ff. 15, 39, 54, 126, 149, 159, 186 y 438. Ese papel de Guillermo S. Trápaga se advierte en un telegrama que le envió Solana: “Diga si le convendría cedermé dos ó tres mil dollars New York, sobre base nueve” (f. 428).

Tabla 1
Muestra de ventas reales o potenciales de Ángel Solana (1915)

<i>Producto</i>	<i>Procedencia</i>	<i>Proveedor</i>	<i>Comprador</i>	<i>Destino</i>
Tabaco	Putla, Oax.	Miguel Acevedo	García y Cía., Sucs.	Orizaba
Tabaco	Putla, Oax.	Test. Melquíades Luna	–	–
Tabaco	Putla, Oax.	Adrián Montes	M. Penichet y Cía.	Puebla
Café	–	–	J. Armengol	Texas
Café	Teziutlán	Carlos Viveros	–	–
Café	Oaxaca	Fernando Fuertes	–	–
Café	–	–	–	Veracruz
Café	–	–	Rosing Brothers	Liverpool
Chile	Huajuapán	Félix Alonso	–	Puebla
Anís	Huajuapán	Félix Solana	José Peral	México
Anís	Huajuapán	Fernando Solana	–	Puebla
Comino	Huajuapán	Félix Solana	–	Puebla
Azúcar	–	B. Márquez y Cía.	Abascal y Abello	Veracruz
Azúcar	–	Bco. Español Refacc.	–	–
Haba	Puebla	B. Mondragón	Rivas y Meyen Sucs.	Veracruz
Haba	Tlaxcala	Ángel Solana	Rosing Brothers	Liverpool
Frijol	Tlaxcala	Ángel Solana	–	Veracruz
Trigo	Tlaxcala	Ángel Solana	Quintín Gómez Conde	Puebla

Fuente: APASA, libro 127 copiador, diversas fojas.

Ganados y sus derivados

El ganado fue otro producto de gran consumo en nuestra zona de estudio, así como en otros lugares de los estados de Puebla, Tlaxcala y Oaxaca, de sus capitales y hasta cierto punto de la capital nacional. Hablamos especialmente del ganado cabrío, del que todo se aprovechaba: carne, huesos, cuernos, pezuñas, entresijos y pieles; estas últimas fueron las que alentaron a los españoles a incursionar no en la cría sino en la matanza, pues así obtenían ese subproducto, susceptible de exportarse. De modo que lo dicho para Tehuacán era cierto para Huajuapán y otras villas de la mixteca baja: “la matanza fue [...] más una actividad de españoles que de mexicanos, al menos en el último siglo”⁵¹.

⁵¹ Setién (1996), p. 115.

En el valle de Tehuacán y en parte de las mixtecas, un platillo típico de temporada era –y sigue siendo– el mole de espinazo o de caderas de chivo. Además, durante todo el año su carne seca y salada (el chito) constituía la comida de los pobres; por su duración no faltaba en los morrales de los arrieros y “chiveros”. De cuernos y pezuñas se hacían peines, peinetas, botones y mangos de navaja; el sebo obtenido se enviaba a Puebla y a México para hacer jabones, y hasta se dice que de los entresijos se hacían cuerdas de violín⁵².

Estos animales se criaban en la mixteca oaxaqueña-guerrerense, por parte de la población indígena. A mediados de año eran conducidos por chiveros desde los pueblos de crianza a las “pastorías” de otros pueblos, a cuales pagaban una renta por cebarlos los verdaderos dueños de los animales: los grandes hacendados-comerciantes, que a menudo los habían pactado anticipadamente con los indígenas, mediante dinero para la reproducción y crianza. Para la ceba se separaban por sexo y tamaño, y se repartían en “trozos” de 100, 400, 500 y hasta 800 cabezas. Los caporales dirigían la ceba y asignaban a cada pastor un área de monte según el tamaño del trozo, vigilando la castración de los machos, efectuada con fines de engorda. En aquellos sitios y en los trayectos de un lado a otro, las cabras se alimentaban de los pocos pastos que había y de algo de maíz, pero más bien de ramas, arbustos y frutos espinosos de esas tierras (nopales, biznagas, garambullos). La escasez de agua no era problema, pues sólo les daban sal para que su carne adquiriera cierto sabor. Los hatos formaban haciendas volantes, las cuales tenían a veces un nombre fijo para identificar a su propietario (La Concepción, por ejemplo, era una hacienda volante que en la última década del XIX poseyó la hija del cántabro Alejandro Quijano, ella misma de tal nombre). Las rutas que seguían los animales no eran arbitrarias: desde la mixteca de Guerrero había dos que terminaban en Huajuapán y otras con dirección a Tehuacán, y dos más que iban de Huajuapán a Tehuacán. Otras rutas, poco transitadas, confluían en Tehuacán provenientes de algunos pueblos del distrito de Chalchicomula, aledaño a Tehuacán, y del de San Juan de los Llanos, colindante con aquél, donde se criaban y cebaban cabras en poca cantidad⁵³.

En la mixteca oaxaqueña la mayoría de los cebadores eran cántabros. A fines del XIX, los Solana Alonso empezaron su carrera económica cambiando mantas por chivos, “y se enriquecieron en el negocio de la ceba de éstos”. En la hacienda El Molino, que adquirieron en 1887, “criaban cabras, puercos y, sobre todo, ganado mayor”; en la de Vista Hermosa instalaron su matanza⁵⁴. Pero en

⁵² Villavicencio (2003), p. 123.

⁵³ *Ibid.*, pp. 123-127. Setién (1996), p. 114. Sánchez López (2005), pp. 47, 132 y 134.

⁵⁴ Steffen (1997), p. 51.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

Tehuacán y en la mixteca poblana unos cuantos montañeses participaban en esta actividad en las primeras décadas de nuestro periodo de estudio, si bien los demás eran todos peninsulares. En 1898-1899 sólo un montañés se contaba (Antonio Sainz Trápaga), y también uno de 1907 a 1910 (Rogelio Gómez). En 1898-1899 el primero sacrificó 1.100 y 1.200 animales, respectivamente; el segundo, 5.023, 4.200, 3.500 y 24.000 en 1907, 1908, 1909 y 1910. Y aunque de la ciudad de Puebla también apareció Ángel Solana sacrificando 4.500 animales en 1899, y desde Huajuapán Félix Alonso, quien cebaba chivos en su finca La Junta, envió a las matanzas poblanas 4.000 en 1900, la ínfima participación cántabra se nota más si consideramos que de 1899 a 1910 se mataron en promedio al año 93.307 animales⁵⁵.

Las estadísticas indican que en el estado de Puebla la matanza decayó mucho entre 1898 y 1909 (de 237.000 a 70.000 animales). En 1910 subió a 142.650 cabezas, pero al propagarse la Revolución volvió a caer. En Oaxaca pasó lo mismo y se dice que por ello los Solana Alonso se retiraron de este negocio, sacando “gran parte de su capital de [Huajuapán]”. Quizá fuese después de 1915, ya que todavía en este año Ángel informaba a su hermano Fernando los precios del chito y del sebo blanco. También la Revolución llevó a su sobrino Mateo a mudarse a Oaxaca, mas no a dejar sus negocios en Huajuapán, que incluso acrecentó⁵⁶.

Pasada la lucha armada, la engorda y matanza de ganado cabrió se recuperó. La presencia cántabra comenzó a crecer en Tehuacán y siguió siendo fuerte en el estado de Oaxaca:

“Los engordadores de chivos que operaban en la mixteca [oaxaqueña] durante los años 20, 30 y 40 eran [...] familias de origen español: los hermanos Pedro y Gerardo Llama asociados a los hermanos José, Faustino y Agustín Suárez de Tehuacán; Antonio Gorostegui de Texcomaxtlahuaca; y de Huajuapán las familias Abascal (que tenían ramificaciones en Tehuacán), donde destacaba Cándido Abascal quien compartió el negocio con sus sobrinos Peral Abascal y desde 1947 con Félix Maza Abascal, Antonio García Peral y Antonino Peral”⁵⁷.

⁵⁵ *Periódico Oficial*, 30-X-1899; 30-X-1900; 8-XI-1901; 28-X-1904; 31-X-1905; 23-X-1906; 29-X-1907; 30-X-1908; 26-X-1909 y 1-XI-1910. Agradezco a Rogelio Sánchez López las copias que gentilmente me regaló de estos periódicos.

⁵⁶ Steffen (1997), pp. 51-52 y 58. FPASA, libro 127 (1915), f. 466. Según Steffen, Mateo siguió explotando en Huajuapán su hacienda azucarera de Santa Teresa, y hasta 1931 mantuvo una tienda de telas. Ya en la capital oaxaqueña montó otra tienda igual, adquirió una fábrica textil y un molino de trigo; luego fue banquero y concesionario de Coca-Cola. Para los años cuarenta había acumulado “una de las grandes fortunas del estado” (pp. 56-58).

⁵⁷ Antonio Gorostegui, de Tecomaxtlahuaca, era nativo de Trebuesto, igual que Eugenio y Simón Setién, radicados ahí mismo. Villavicencio (2003), pp. 123 y 125-126.

De éstos, los principales en Huajuapán fueron Antonino Peral Solana, Cándido Abascal Madrazo y Antonio García Peral⁵⁸. Vendían las zaleas y el chito, acopiado en Puebla por la casa de los Bárcena. Antonino también comerciaba ganado mayor y “fue todopoderoso en la sociedad huajuapeña, a lo cual contribuían los vínculos de compadrazgo con el general Edmundo Sánchez Cano, quien llegó a ser gobernador del Estado en 1946”. Cándido operó de la década de 1920 hasta la de 1960; en Tehuacán compartió sus negocios con otro sobrino, Ángel Abascal Gómez, nacido en esa ciudad⁵⁹.

En los años treinta y cuarenta en Tehuacán, un testimonio apunta que los Llama –de origen cántabro, se recordará–, es decir don Gerardo Llama y sus sobrinos Pedro y Rafael Gutiérrez Llama, sacrificaban anualmente unas 20.000 cabezas. Otro paisano, Evaristo Abascal Arredondo, sacrificaba “de dos a tres mil”, y su hermano Antonio “alrededor de diez mil”. También don Antonio Gorostegui “ejecutaba entre cinco y seis millares. En Tehuacán hubo años en los que llegaron a matarse entre setenta y ochenta mil chivos”; ya entonces los cántabros habían ganado buen lugar⁶⁰.

Como dijimos, lo más apreciado del negocio de las cabras eran las pieles, porque se vendían fácilmente en el extranjero. En este sentido Ángel Solana decía a su primo Félix Alonso: “la piel que tienes en Tehuacán se empacará convenientemente y se exportará a Nueva York; de seguro obtendrás mejor resultado que si la vendes en ésta [Puebla], como aconteció a Fernando, con la de la matanza”. En otro caso vendió “177 bultos de piel de chivo” a una empresa de Puebla que la exportó a Filadelfia, donde los agentes pusieron objeciones al recibirla. Después de argumentar que las pieles se habían preparado y beneficiado en la forma acostumbrada, Solana refirió otros datos interesantes: que provenía de sus parientes de Huajuapán, y que dicha empresa les había comprado a éstos el producto “durante casi catorce años consecutivos”⁶¹.

El ganado mayor también atrajo a los españoles. En Putla un sobrino de Félix Alonso y en Huajuapán otro, Jacinto Alonso, se convirtieron en la década de 1930 en acopiadores de productos autóctonos y en los más importantes comerciantes de ganado mayor. Compraban vacas, toros y novillos flacos en distintos pueblos de Guerrero y de Oaxaca, llevándolos a engordar a Teziutlán, Puebla.

⁵⁸ De acuerdo con el testimonio de Evaristo Abascal Gómez, descendiente de montañeses, esos tres matanceros, más otro de nombre Pelayo Alonso, sacrificaron por año “hasta cuarenta mil cabras”. Setién (1996), p. 118.

⁵⁹ Steffen (1997), pp. 60-61.

⁶⁰ Setién (1996), pp. 117-118.

⁶¹ FPASA, libro 127 (1915), ff. 127 y 181.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

Con ello no hacían sino seguir una tradición, pues igual hacían sus predecesores en las fincas cercanas a esa ciudad, cuyos pastos sí que lo eran por la permanente humedad del clima. El tráfico del café de la sierra nororiente donde se halla Teziutlán, y el de tabaco y vainilla de las contiguas poblaciones del centro de Veracruz, sedujeron a los españoles: de Cantabria se contaban, entre otros, a Manuel y Cayetano Zorrilla, Máximo García, Eulogio Solana, Pelayo Gómez y Diego Ramos, dueños de haciendas y ranchos⁶². Una empresa de asturianos de Puebla, Sánchez Gavito y Co., también tenía ahí buenas tierras, que al igual que las de Diego Ramos albergaban ganado de la mixteca oaxaqueña, enviado a engordar por sus dueños (en 1915 por un peso al mes por cabeza). El Descuento Español de México, un banco privado de españoles de Puebla, filial del Oriental, también intervino mucho en esta actividad; por ejemplo en 1909, cuando firmó un “contrato sobre aparecería de ganados” con Diego Ramos. Ya que en su hacienda El Molino los Solana Alonso criaban este tipo de ganado, no sorprende que desde Puebla Ángel estuviera comprometido en el negocio. En 1915 vendió en 15.000 pesos una partida de toros a Feliciano Quiroz, de Teziutlán, provenientes de la hacienda El Joco de José María Garay, de Tecomaxtlahuaca. Y su primo Félix Alonso tenía ahí toros en engorde, con Sánchez Gavito, cuyos potreros eran “los mejores y el ganado [estaba] bien atendido”⁶³. Como no faltaban en Puebla y Oaxaca montañeses involucrados en el engorde de ganado mayor, es probable que también fuesen abastecedores de rastros y carnicerías.

Región, comerciantes y redes

La región Tehuacán-Mixteca poseía en sus escenarios ciertas vocaciones productivas que nuestros comerciantes cántabros aquilataron, indujeron e incentivaron para su provecho. Si la sequedad y el calor daban fibras duras, con ellas comerciaron; si a los mezquinos montes se prestaban las cabras, habilitaron su crianza y traficaron con sus subproductos; si el ganado vacuno necesitaba pastos, lo llevaron a donde había y podían, para luego comerciar con él; si en determinadas partes de la propia región crecía el algodón, algunas especias, el tabaco y el café, qué mejor que auspiciar su cultivo, tanto más si podían intentar su exportación y sacar así mucha mayor ventaja. Se avinieron a comerciar lo que hallaron: esencialmente los “productos de la tierra”, a los que beneficiaron o manufacturaron cuando fue necesario, a veces haciendo estos procesos en varios escenarios (adaptando y adaptándose a la situación).

⁶² Steffen (1997), pp. 62-63.

⁶³ FPASA, libro 127 (1915), ff. 27, 112, 127 y 158.

Pero también es verdad que algunos de ellos eran a la par productores de uno o más de sus objetos de comercio; por eso no todos se limitaron a lo que la tierra les ofreció para comprar y vender, sino también impulsaron el cultivo de ciertos productos (como hacendados/agricultores de la caña, del trigo, del café, del algodón, de la cebada, etcétera), la cría y/o engorde de ganados (en especial el cabrío) y su beneficio o transformación para la obtención de otros productos (hilazas y telas, harinas, azúcar, pieles y jarcia, básicamente). De este modo intervinieron activamente en la multiplicación y ampliación del tejido productivo regional.

Dadas las características naturales del valle de Tehuacán y de la mixteca, podría decirse que el comercio era ahí la actividad más viable. Una industria textil como la de Puebla, Tlaxcala, Orizaba y la ciudad de México y sus alrededores, era casi imposible en un espacio reseco y sediento. En la mixteca poblana-oaxaqueña, además, la fragmentación y el aislamiento de los mercados locales obstaculizó el desarrollo industrial en general. Ese ámbito específico no tenía más opción que obtener afuera los productos necesarios para su población, comercializando para ello los suyos.

Particularmente en nuestra región, la tortuosa orografía de algunas áreas claves en generar la variedad de productos que componían un comercio específico y característico de ella, asignó al transporte un papel vital. Era una labor que la modernidad porfiriana con sus ferrocarriles alivió tan sólo un poco. Tarea arriesgada y dilatada hasta los años de 1940, debió impactar en los costos de la producción y del comercio porque aumentaba la cadena de intermediarios (corredores, consignatarios, corresponsales, reexpedidores, arrieros y cargadores). Aunque los volúmenes de comercio influían en los espacios de almacenamiento, también lo hacían las dificultades de dicho transporte; una entrega de mercancías expedita en un lugar de difícil acceso, o una entrega segura de mercancías en una coyuntura incierta o de peligro (como durante la Revolución mexicana), podían empujar al comerciante de ánimo competente (y de bolsillo solvente) a la previsión, y, en consecuencia, a rentar espacios o a instalar sus propias bodegas fuera de su lugar de operaciones para tener ahí mercancías listas a realizarse, como hacía Ángel Solana. En este sentido podría decirse que en nuestra región pasaba lo que dos autores apuntan para Europa más de cien años atrás: que “la incertidumbre y el riesgo eran todavía muy elevados”⁶⁴; por tanto, el que más se armase para sortearlos hacía más segura pero más costosa su actividad.

⁶⁴ Valdaliso y López (2000), p. 198.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

Este comercio y su transporte formaban un sistema cuyo funcionamiento ponía en marcha diversos mecanismos –contratación, crédito, consignación, almacenaje, reexpedición y otros–, así como a los agentes vinculados a ellos y desde luego a sus principales actores: el vendedor y el comprador al mayoreo. El transporte se hacía de tal forma que podría calificarse de eficaz y confiable. Cuando Conde o Solana acusaban recibo de mercancías, o cuando se congratulaban de saber que las que habían enviado llegaban a su destino, revelaban que esa parte del sistema funcionaba bien, y hasta con relativa agilidad si hubiésemos seguido sus ritmos. La estructura del comercio en sí, y su funcionamiento adecuado, se observa tanto en la red de agentes como en la existencia de las propias empresas formal y legalmente organizadas, y en el uso de una infraestructura de transportes y comunicaciones por cuyos servicios se pagaba (por un lado ferrocarril y más tarde carreteras y camiones de carga; por el otro correo, telégrafo y a partir del siglo XX el teléfono). Igualmente se palpaba en la existencia de un aparato administrativo propio que, si nos guiamos por los libros examinados, suponía la habilitación de un “despacho” con su personal (gerentes, administradores-contadores y escribientes), la de una contabilidad, un archivo y una documentación especial (papel membretado, facturas, distintos libros, pagarés, letras de cambio y a veces el “chek”). No podemos empero generalizar, diciendo que todos los comerciantes que estudiamos funcionaron de este modo y contaron con una estructura semejante. Lo que inferimos es que esta maquinaria de hombres y recursos era tanto más fuerte y sofisticada, cuanto más importante fuese el comerciante y su volumen de comercio. Esto sin desconocer la influencia que en la constitución y solidificación de dicha estructura tendrían otros factores, como la personalidad y preparación de los comerciantes, el desarrollo del país, la coyuntura económica, etcétera.

Por otra parte es necesario resaltar la presencia e importancia del crédito en este comercio. Pese a que los comerciantes siguieron siendo los actores económicos con liquidez relativamente abundante y permanente, el comercio al mayoreo no funcionaba sin el crédito. No nos referimos al crédito bancario ni al usurario porque no fueron materia de nuestro estudio; hablamos del crédito entre comerciantes, comprendido el crédito entre el comerciante y algunos de sus intermediarios. Las cartas muestran fehacientemente que rara vez se operaba al contado, aun en tiempos normales. Como la generalidad de los comerciantes, los nuestros abrían en sus libros cuentas corrientes a sus contrapartes, abonando intereses por los saldos a favor de éstos o cargándolos por sus adeudos de mercancías. La recomendación de otro comerciante y/o la confianza fincada en su solvencia y seriedad y en otros factores que veremos, animaban ese mecanismo. En las cuentas de Solana –que podía ser

ejemplo de muchos– no hallamos consideraciones especiales ni aun para sus familiares⁶⁵.

Aparte de implicar un crédito privado, la existencia de dichas cuentas tenía otras ventajas: reducían el volumen del circulante –lo que en teoría contenía la inflación– y desbrozaban el camino a la actividad mercantil sin efectivo inmediato; ahorraban riesgos en el traslado de dinero contante y sonante; agilizaban el comercio, dándole la velocidad del medio de comunicación utilizado para ordenar las remisiones y los pagos. Sin embargo, estimulaban el intermediarismo, pues los encargados de vender productos ajenos no requerían en el momento de dinero; disponían de algunos meses para hallar comprador y entonces pagarlos, llevándose, claro está, su comisión. Para los beneficiarios del comercio a crédito (los deudores), esto último representaba una oportunidad enorme: la de iniciar una carrera comercial sin dinero (mas no sin otro recurso de que hablaremos luego). El comercio a crédito podía ser entonces la actividad económica más accesible para el hombre sin capital, pero emprendedor y de algún modo relacionado.

Aunque dichas cuentas solían ser mutuas, no significaban más que excepcionalmente un trueque de mercancías; conllevaban una forma de funcionamiento comercial extra-bancaria, propia de los tiempos en que la banca estaba en ciernes o poco extendida, o había colapsado, como pasó durante la Revolución. En virtud de ellas se podían hacer pagos a agentes extraños a la transacción original, con una simple orden de efectuarlos; esto significa que su funcionamiento podía estar interferido por personajes adicionales al vendedor y al comprador, si se llamaba a juego a determinados acreedores o deudores del uno o del otro –siempre plenamente identificados–, a los que se hacía un pago parcial o total, aprovechando la existencia de esas cuentas⁶⁶.

⁶⁵ Solana protegía cierta y celosamente sus intereses. Así, aclaró en una ocasión a su hermano Francisco, de Huajuapán, que su reclamo sobre un faltante en su cuenta de 1914 se debía “á que no te abono intereses sobre intereses del año anterior [ya] que dichos intereses los tengo a tu disposición pues no me conviene que se acumulen [...] aprovecho la ocasión para indicartelo así como para advertirte que desde este año no puedo abonarte más del 6% anual sobre la cantidad que tienes en depósito, en virtud [del] estado de los negocios [...]”. FPASA, libro 127 (1915), p. 436.

⁶⁶ Por ejemplo cuando Ángel Solana comunicó a Abraham Velásquez, de Putla, Oaxaca, que le cargaba “en su cuenta \$ 328,40 entregados a los Señores Signoret y Reynaud, y \$ 91,60 entregados a los Señores Doremberg, Pettersen y Cía”. Otro cuando escribió a Cándido Abascal de Huajuapán: “Por instrucciones del Señor Guillermo S. Trápaga, de Tehuacán, le dejo abonados en su cuenta \$ 4.167.94 con cargo a dicho Señor”. El último, cuando a Juan Benito y Hermano de Veracruz, le hizo saber que les acreditaba “en cuenta la cantidad de \$ 303.00 que se sirvieron entregar por m/c [mi cuenta] al Señor S.M. Lacouture”. *Ibid.*, ff. 4, 32 y 216.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

Si los comerciantes ejercían un crédito como el descrito, derivado de sus operaciones a plazo, y si solían tener caudales líquidos, no debe sorprender que los que más acumulaban éstos se dedicaran al préstamo con interés y las garantías suficientes: prendas y valores, pero sobre todo hipotecas sobre bienes raíces, inmuebles y unidades productivas. Préstamos que de no ser liquidados de acuerdo con los pactos o contratos que los regían, los volvieron propietarios de tierras, casas, tiendas, haciendas y diversas factorías; así hallamos con frecuencia a los “poderosos comerciantes/prestamistas apropiándose en vasta escala del suelo, tanto rural como urbano”. Por lo demás, el préstamo aumentó en mayor escala sus capitales, con lo que pudieron saltar a la banca y diversificar, en suma, sus intereses. Como corrientemente sucedía en el capitalismo de entonces, el comercio sirvió de plataforma de despegue para incursionar en otros sectores de la economía⁶⁷.

Tratándose de comercio al mayoreo y dependiendo del calibre de éste, nuestros personajes concentraban mercancías ajenas, fungiendo como acopiadores, almacenistas y a veces monopolizadores de alguna o algunas de ellas. Todos eran a la par intermediarios, excepto al vender los productos de sus propias unidades productivas, si las tenían. Los perfiles de acaparamiento que adquirió su comercio, se pudieron sostener por la existencia de fuertes redes económicas y sociales; esto es, por una continua imbricación de nexos de negocios con relaciones de parentesco, paisanaje, amistad, o cuando menos un contacto previo con la contraparte –personal o mediado por terceros–, que de todas formas implicaba lo que las relaciones previamente mencionadas: cierta dosis de confianza.

Diversos estudios y nuestras fuentes de archivo indican que nuestros personajes se conocían bien entre sí, lo que incluía frecuentemente a los intermediarios y hasta los arrieros. Es elocuente a este respecto que Manuel Conde hablara alguna vez de “su arriero”, y ocasionalmente precisara sus nombres (Manuel Méndez, por ejemplo).

Como vimos, el comercio de los productos de la región estuvo controlado por peninsulares de origen cántabro, tanto de primera como segunda y hasta tercera generación en nuestro lapso de estudio; o sea, por españoles y mexicanos criollos. Todo indica que en ese comercio específico los cántabros y/o sus descendientes tuvieron su principal nicho económico. No obstante se debe matizar, por los casos relevantes en la explotación de la tierra y en la industria, que se dieron en Oaxaca y más en la ciudad de Puebla. En el ámbito de aquel estado los montañeses tuvieron, hasta donde se sabe, un papel protagónico; en Tehua-

⁶⁷ Cerutti (1989), p. 13.

cán su fuerza se hallaba equilibrada con la de los asturianos, pero en la ciudad de Puebla y en Tlaxcala se hallaban en segundo plano, opacados por éstos, lo mismo que en Ciudad de México.

Como quiera, desde el punto de vista económico y social los cántabros fueron protagonistas preeminentes en nuestra región de estudio, ya fuese amplia o acotada. Su presencia no era reciente; venía de la época colonial, cuando también parece haberse labrado su relativa importancia. Si bien casi ninguno tenía al llegar un capital monetario, casi todos contaban con un capital social que les permitió –como al resto de sus compatriotas– echar a andar desde una posición modesta por una vía prometedora, salvándolos de comenzar desde lo más bajo de la sociedad. Ese singular capital fue crucial en las vidas de muchos inmigrantes españoles, como ha sido en el de otros inmigrantes y lo es para todos los que participan en el mundo de los negocios. En principio estaba formado por gente ligada al inmigrante que debutaba en éstos, en razón de parentescos, paisanaje y/o amistad. Pero también por las relaciones de este círculo próximo en dicho mundo y en la esfera de la sociedad, por prestigios, reputaciones e influencias. Se integraba, pues, tanto por personas allegadas como por su “nombre”, honorabilidad, fortuna y posición social. Este capital social que el inmigrante siguió cultivando, fue tan importante como su esfuerzo y las demás cualidades que mostraba en los negocios; tan importante como los ahorros que formaban su capital inicial.

En aquel círculo la familia era un elemento clave, en especial los parientes –de sangre y políticos– que habían inmigrado y se hallaban económicamente activos. Entre ellos encontraba el inmigrante su llave maestra para entrar en los negocios; en lo inmediato casi siempre esta llave le servía de mecenas, y en seguida era su patrón (el mismo, en los dos casos). Pero con más frecuencia los nuevos inmigrantes llegaban ya enganchados por éste, para colaborar en sus labores. De este modo, “la familia continuó siendo una fuente de capital físico y humano: a ella se recurría para conseguir financiación y empleados de confianza”⁶⁸, cosa que ocurría aquí y allá (en nuestro caso en los pueblos y ciudades de Cantabria, y en la región de México considerada). Estudiando a un descendiente de cántabros en la Puebla del XIX, un historiador encuentra idéntico fenómeno y observa que entre las empresas, es “sobre todo la mercantil” la que “precisa redes sociales o mercantiles como base de su trabajo: no sólo diariamente para comprar y vender, sino también [...] para adquirir el personal calificado, los capitales necesarios”⁶⁹.

⁶⁸ Valdaliso y López (2000), p. 198.

⁶⁹ Liehr (1998), p. 26.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

Hacer o dejar participar en sus negocios a sus parientes de España –y a sus descendientes en México–, convirtió a los patrones españoles en propulsores de la empresa familiar. Pero también lo hicieron por propia conveniencia, ya que la familia era “crucial [para] mantener la estabilidad [del negocio]” y asegurar su continuidad. En España y en México, “durante todo el siglo XIX, familia y empresa permanecieron como ámbitos inseparables, hasta en los libros de contabilidad”. Al imponerse el capitalismo este género de empresas, que en realidad existían desde mucho tiempo atrás, siguieron multiplicándose y el sistema que conformaron se llamó capitalismo familiar⁷⁰.

Entre nuestros personajes advertimos la apelación a los familiares cuando ya estaban incorporados a los negocios. Las empresas individuales no necesariamente perdían ese carácter por convidar del pastel a la parentela; el trozo que le ofrecían se hallaba más bien en su sistema de transportes o en la administración, aunque también hubo empresas colectivas formadas por varios parientes/descendientes (o paisanos, o amigos cercanos), según indican sus nombres: por ejemplo Ángel Solana y sobrino, Trápaga Hermanos, Viuda de Gómez e Hijos en Oaxaca; Benjamín Francos y Hermano, y López Sierra Hermanos en Tehuacán; Pellón Hermanos, Quintín Gómez Conde y Hermanos, Viuda de Francisco M. Conde y Bárcena Hermanos en Puebla. La mayoría no revelaba empero los parentescos en sus denominaciones, pero en la medida en que la sociedad colectiva y más la comandita eran apabullantes, sí descubrían los apellidos de uno o dos de sus socios, ya que por ley debían expresamente señalarlos (Manuel Gómez Trápaga era un caso). Claro que los apellidos en sí no dicen nada, pero son un punto de partida para indagar la identidad de los socios.

Los parientes cercanos y lejanos, los amigos y paisanos (de la misma provincia) y los compatriotas (del mismo país), constituían un arsenal de recursos humanos para la empresa y otras más o menos vinculadas a ella. Formaban redes, a veces muy pesadas por los capitales en giro, y/o muy apretadas por el número de miembros. Por los lazos con que estaban tejidas (las personas vinculadas entre sí) y los nudos que las sujetaban (el parentesco, la amistad y el paisanaje), generaban en las empresas un elemento sumamente valioso para su buen funcionamiento: la confianza⁷¹.

⁷⁰ Morazé (1967), pp. 185-186. Ver también Valdaliso y López (2000), pp. 199-200 y 374-387. Cerutti (2000), pp. 73-74, 170, 177, 178, 204, 227 y 228.

⁷¹ Cultura de “amplia confianza”, que se desarrolla entre los hombres de negocios “por la pertenencia a una minoría étnica o religiosa”, o “bien por la creación de un sistema de valores comunes en un espacio regional determinado”. Valdaliso y López (2000), p. 198.

Consideraciones finales

En este trabajo constatamos la existencia de dichas redes a través de no pocos casos: de los Conde, los Solana, los Quijano, los Trápaga y otras parentelas con miembros incorporados a la misma empresa o colocados en otras casas, algunas de ellas empresas ahijadas de los patrones más pudientes, cuya red mercantil comprendía al “gerente, miembros peninsulares y criollos de la familia extensa trigeracional, y a los familiares más lejanos. También a los empleados, tanto dependientes como gerentes de las empresas ahijadas”, así como “los comisionistas, entre ellos parientes y amigos personales, todos por lo regular del círculo étnico propio”⁷². Esta descripción podría ser la de Ángel Solana, y seguramente la de la mayoría de nuestros personajes.

De paso se han mencionado más arriba otras virtudes de la familia y las redes económicas y sociales en las que ella ocupa el lugar central: que han sido factores de estabilidad y de reducción de costos, fuente de empleados de confianza y de personal entrenado, y solían serlo también de capitales o financiación. Asimismo podían servir de canales de información y eran los medios más seguros de continuidad de la empresa y conservación (y hasta cierto punto de aumento) de su capital. Aunque en ellas no participaban directamente las mujeres (españolas o criollas mexicanas) coadyuvaban por la vía matrimonial “al entrelazamiento y a la cimentación histórica del empresariado”⁷³. De aquí que las redes familiares inmersas en los negocios mantuviesen “una política matrimonial cerrada”, que las inclinaba hacia la endogamia.

La endogamia fue una estrategia de los inmigrantes de ciertos recursos económicos para hallar en la familia nuclear o extensa socios confiables y/o herederos de la misma raza y las mismas costumbres. Por ello, los cántabros buscaban y lograban casarse con hijas, o cuando menos nietas, de otros montañeses –preferentemente de sus pueblos–, sin importar que hubiese con ellas relación de parentesco, si no es que buscándola. Importa mucho observar que no se trataba sólo de mujeres de sangre española, sino imbuidas de la cultura española por el medio familiar en el que se habían criado, aunque hubiesen nacido en México y hubiesen vivido siempre en este país.

Entre los cántabros, al acabar nuestro periodo estaban dejando ya de tejerse las redes familiares y sociales, con lo que comenzó el fin del control hispano sobre el comercio de la región. El debilitamiento de la inmigración española causó este desenlace; pero también la desaparición física de los comerciantes montañeses,

⁷² Liehr (1998), p. 29.

⁷³ Cerutti (2000), p. 74.

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca...

en parte por deceso y en parte porque los sobrevivientes y sus descendientes se mudaron a otros lugares (a Tehuacán mismo, a Oaxaca, a Puebla y a México, y unos pocos vueltos a España), así como al hecho de que los descendientes que permanecieron fueron asimilándose al país y a las localidades donde residían, hasta reconocerse a sí mismos como mexicanos y a ser identificados como tales. De cualquier modo, de una región pobre como la mixteca baja, perdida entre las montañas de Puebla y Oaxaca, y del menos desfavorecido valle de Tehuacán, habían brotado fortunas que dieron bienestar y notoriedad a un grupo de comerciantes venidos de otras montañas.

CÁNTABROS ENTRE GUADALAJARA, TEPIC Y MAZATLÁN. ÉLITE, REDES SOCIALES Y EMPRESARIALES

Gladys Lizama Silva y Sergio Valerio Ulloa

Introducción

LA búsqueda de cántabros en la historia del centro occidente de México no se agota en este trabajo, es apenas un comienzo. A continuación ofrecemos un bosquejo de la presencia histórica de inmigrantes de diferentes lugares de Cantabria que se asentaron en territorios de esta gran región y que marcaron huella en los espacios regionales en los cuales vivieron. Por el momento ha sido posible historiar a cántabros en Guadalajara, en Tepic y en Mazatlán.

La elaboración del trabajo se hizo con fuentes documentales de primera mano y apoyado en bibliografía regional, producto de otras investigaciones que han sido de inmensa utilidad. Hemos dividido el trabajo en dos apartados: los cántabros en la época colonial y en la republicana del siglo XIX; esta última la organizamos en función de las redes sociales y empresariales que tanto los Fernández Somellera como los Somellera crearon a través de sus trayectorias en los escenarios que les tocó vivir.

Cántabros en Guadalajara en la época colonial

La presencia de españoles en la Nueva Galicia, y en particular en la ciudad de Guadalajara, comienza como en todo el territorio novohispano con la llegada de los primeros conquistadores y colonizadores, quienes se establecieron en las nuevas tierras, fundaron pueblos y ciudades, formaron familias y establecieron haciendas, ranchos, minas, obrajos y comercios. A lo largo del periodo colonial el flujo migratorio de peninsulares a la Nueva Galicia fue continuo, pero sólo unos cuantos llegaron a convertirse en parte de la élite local, compuesta por viejas familias criollas radicadas en la región. Los recién llegados tenían que buscar los mecanismos para ingresar en dicha élite a través de los lazos matrimoniales, los vínculos de parentesco y paisanaje, los cargos públicos y las relaciones de negocios.

El territorio de la Nueva España y posteriormente México fue uno de los principales destinos de los inmigrantes montañeses, que aunque minoritarios

con respecto al de otros grupos peninsulares, eran privilegiados por el lugar que vinieron a ocupar y las fortunas que formaron en los lugares de destino. Para el caso de la Nueva Galicia debemos mencionar que desde las primeras etapas de la colonización y hasta principios del siglo XIX, la migración montañesa fue un grupo muy pequeño proveniente de las confusas fronteras entre la provincia de Santander y Castilla. Los inmigrantes que mencionamos a continuación llegaron procedentes de la zona montañosa cántabrica, de un lado eran santanderinos y del otro castellanos, siendo en realidad originarios de la misma cadena montañosa.

Un ejemplo fueron los hermanos Manuel y Francisco García de Quevedo, originarios de Arandillos, obispado de Santander. Hijos de Francisco Antonio García de Quevedo y de Vicenta Mier y Villegas. Su hermano Vicente fue canónigo de la catedral de Santander¹. Al llegar a la Nueva Galicia los García de Quevedo establecieron rápidamente muy buenas relaciones con la élite de Guadalajara; Manuel y Francisco se casaron con dos hijas de Miguel Portillo, María Eusebia e Isabel, respectivamente. Miguel Portillo era un gran terrateniente de la región central de la Nueva Galicia, dueño de las haciendas de Navajas y de San José².

Manuel realizó una intensa actividad comercial, antes de establecer su propio almacén, trabajó como dependiente en la tienda de Manuel López Cotilla, lo cual es un indicio de que los García de Quevedo no traían capitales desde España. Esto se corrobora con el dato de que, en su matrimonio con María Eusebia Portillo, sólo introdujo la cantidad de 21.000 pesos en mercancías, capital que había acumulado a partir de su actividad comercial en Guadalajara. Su esposa recibió como dote la casa donde habitaron. Una vez que se independizó, instaló su local comercial en la calle del Real Palacio, en Guadalajara, surtiendo desde allí a las minas del Real Rosario en Sinaloa³.

De su actividad comercial y de la extensa red de relaciones que fue construyendo a partir de su alianza matrimonial y con sus clientes, Manuel García de Quevedo no sólo se convirtió en uno de los miembros más prominentes del gremio de comerciantes sino en uno de los hacendados más notables de Guadalajara; se asoció con su cuñado José Miguel Portillo para explotar la hacienda de Plan de Santa Ana y luego compró la hacienda de Toluquilla, cerca de Guadalajara, en 1817⁴.

¹ Olveda (1991), pp. 414-415.

² Lindley (1987), pp. 112-116.

³ Olveda (1991), pp. 414-415.

⁴ Lindley (1987), pp. 112-116.

Inmiscuido en cuestiones políticas, Manuel fue uno de los firmantes de la sentencia de ejecución del insurgente José Antonio Torres, y por tal motivo fue uno de los españoles expulsados a Bayona en 1829⁵. Manuel tuvo tres hijos: José Valente, José Ignacio y Juan Bautista, y a su salida les dejó sus tres haciendas: El Castillo, Toluquilla y El Rosario, respectivamente⁶.

Este ejemplo responde al patrón general que siguieron los cántabros en la Nueva Galicia, patrón que no fue particular de los montañeses, sino compartido por otros inmigrantes peninsulares originarios de otras provincias. En primer lugar, los inmigrantes llegaron muy jóvenes y solteros, traídos por alguno de sus familiares radicados previamente en la Nueva Galicia, se iniciaron como dependientes de su familiar en un negocio comercial o como administradores de fincas rústicas, luego buscaron establecer un vínculo muy fuerte a través de enlaces matrimoniales ventajosos, con hijas de las familias de la élite novogalaica. A partir de las influencias y las redes de parentesco y clientelares de su familia política, lograron realizar jugosos negocios con su propio capital y con los bienes heredados de las esposas o como administradores de la fortuna de su familia política. Con ello se independizaron y formaron su propia fortuna incrementando su capital y patrimonio a partir de su esfuerzo y una buena administración de sus negocios. La mayor parte de ellos se quedó en Nueva Galicia dando origen a una descendencia de nuevos y ricos criollos. Con alguna seguridad podemos decir que algo de su fortuna fue repatriada a su lugar de origen.

El patrón pudo haberse repetido con algunas variables y particularidades en los siguientes inmigrantes provenientes de Cantabria (Tabla 1).

Los cántabros en Guadalajara durante el siglo XIX

La lucha por la independencia durante la segunda década del siglo XIX derivó al final en un sentimiento anti español que provocó la expulsión de muchos peninsulares radicados en México. Con ello se interrumpió el permanente flujo de inmigrantes españoles que arribaron a la ex colonia, y el caso de los cántabros no fue la excepción. Aunque en 1836 se restablecieron las relaciones diplomáticas entre México y España, el flujo migratorio de españoles a México no volvió a tener el nivel que alcanzó durante el periodo colonial. A pesar de que durante el siglo XIX, la emigración siguió siendo una válvula de escape a las presiones de una expansiva población rural que no hallaba en la península

⁵ Olveda (1991), pp. 414-415.

⁶ Lindley (1987), pp. 112-116.

Tabla 1
Cántabros en la Nueva Galicia durante el periodo colonial

<i>Nombre</i>	<i>Origen</i>	<i>Esposas</i>	<i>Cargos y actividades</i>	<i>Propiedades</i>
Manuel García de Quevedo (s. XVIII y XIX)	Arandillos, obispado de Santander	María Eusebia Portillo	Comerciante	Haciendas de El Castillo, Toluquilla y El Rosario
Francisco García de Quevedo (s. XVIII y XIX)	Arandillos, obispado de Santander	Isabel Portillo	Comerciante	
Antonio Pacheco Calderón (s. XVIII y XIX)	Santander	María Guadalupe Martínez de los Ríos	Comerciante y Regidor de Guadaluajara	Hacienda de Quesería.
Manuel Pacheco Calderón (s. XVIII y XIX)	Santander	Gertrudis Muguero	Propietario y administrador de haciendas	Haciendas de San Pedro y San Sebastián
Ángel Pablo Gómez (s. XVIII y XIX)	Santander		Comerciante	Tienda en Tepatlán
Pedro Gutiérrez de Higuera (s. XVIII y XIX)	Santander		Comerciante	
Sebastián Allende (s. XVIII y XIX)	Singüenza	1) Ignacia Josefa Gutiérrez 2) Francisca Sánchez Leñero	Comerciante	Dueño de más de diez casas en Guadaluajara
Antonio de Camus	Peña Castillo, montañas de Santander, provincia de Castilla		Comerciante	
Benito Cano	Bercedo, Montijo, montañas de Burgos, provincia de Castilla	María Josefa Buenrostro	Comerciante	
José del Castillo	Riocorvo, montañas de Santander, provincia de Castilla	María Agustina González	Comerciante	

Francisco Cerro Escudero	Montañas de Santander, provincia de Castilla	María Isabel Ortiz Sierra	Comerciante	
Manuel Gómez Fraile	Vega, valle de Carriedo, montañas de Santander, provincia de Castilla	María de Jesús Ramírez Echegaray	Comerciante	
Joaquín Gómez Fraile	Vega, valle de Carriedo, montañas de Santander, provincia de Castilla	María de Jesús Ramírez Echegaray	Comerciante	
Francisco Gutiérrez Iglesias	Montañas de Santander, provincia de Castilla		Comerciante	
Manuel Lavín	Valle de Ruesga, obispado de Santander	Felipa Piñeiro	Comerciante y síndico procurador del ayuntamiento en 1819-1820	Casa de Comercio en Guadalajara
José Monasterio	Provincia de Liébana, Santander		Regidor perpetuo	
Francisco Antonio Rioseco y Gómez	Udalla, obispado de Santander	María Ignacia del Valle	Comerciante	Tienda en los portales
Silvestre Esteban Rubín de Celis	Montañas de Santander		Comerciante	
Ventura Rubio Escudero	Villa de Reinosa, montañas de Santander	María Rosalía de la Fuente	Comerciante	
Ramón Rucabado	Montañas de Santander	María Guadalupe Cañedo		

Fuente: elaboración propia a partir de la información de Lindley (1987) y Olveda (1991).

las condiciones económicas y materiales para sobrevivir, el destino de dicha migración no fue principalmente el territorio mexicano, sino otros países del continente americano. La llegada de peninsulares a México se redujo de manera significativa, y desde luego los cántabros siguieron el comportamiento de ese flujo migratorio⁷.

El estado de Jalisco, y en particular la ciudad de Guadalajara, no fue una de las zonas que los escasos inmigrantes peninsulares que llegaban a México escogían para ir a residir. Preferían otras ciudades como el Distrito Federal, u otros estados como Veracruz. Para darnos una idea de esto diremos que el número de españoles en Jalisco fluctuó entre los 150 y 200 individuos durante el periodo de 1877 a 1910. Otro dato que nos puede ilustrar al respecto es que un censo de 1881 sobre los españoles residentes en Guadalajara registró a 21 individuos que dijeron tener la nacionalidad española. Un grupo muy marginal numéricamente, pero de suma importancia por el papel que ocupó y los vínculos que estableció dentro de la élite tapatía durante la segunda mitad del siglo XIX⁸.

Desde luego que no traían capitales desde sus lugares de origen, pero sí una sólida formación como comerciantes con una educación que dominaba la lectura, la escritura y las operaciones aritméticas básicas. Si era trabajador, austero, ahorrativo, honesto, fiel, y a la vez ambicioso para buscar antes que nada la fortuna, podría en unos diez o quince años establecerse de manera independiente con su propio negocio y buscar un buen matrimonio para consolidar su posición dentro de la élite tapatía.

Los casos de inmigrantes cántabros que abordamos a continuación son ejemplos de cómo los jóvenes inmigrantes se insertaron exitosamente en la sociedad que los recibió, cómo hicieron sus fortunas y cómo forjaron su prestigio.

La red familiar y de parentesco: los Fernández Somellera

Hacer negocios durante el siglo XIX tenía que ver con las relaciones que la familia era capaz de concitar a través del matrimonio, de la cercanía al Estado y a la burocracia estatal. En la reconstrucción histórica de las acciones económicas efectuadas por los hermanos Fernández Somellera, la familia fue más que el pan compartido, era la base sobre la cual se erigía la mayor parte de las actividades económicas; las relaciones de parentesco naturales consanguíneas y políticas eran vitales para hacer negocios, mancomunar esfuerzos y recursos, vincular familias

⁷ Lida (1981); Mac Gregor (1992).

⁸ Valerio (2002), pp. 83-113.

que fincaban su riqueza en el mismo u otro ámbito económico. Ésta podía concentrar recursos que constituían la cartera familiar “compuesta de diversos activos sociales, políticos y económicos”. Éstos eran: “las posesiones materiales habidas colectiva e individualmente por los miembros de la familia”; las vinculaciones logradas por la familia en la red social y de negocios de la ciudad y los nexos establecidos con otras élites del país⁹.

La base primaria de la urdimbre es el parentesco consanguíneo que se dibuja como sigue: los hermanos Manuel, Ramón, Agapito y Antonio Fernández Somellera nacieron en la villa de Limpias, entre la segunda y la tercera décadas del siglo XIX¹⁰. Fueron hijos de Francisco Fernández Helguero y María Somellera del Arco. Los Fernández Somellera fueron primos de Juan, Manuel, Agapito, Andrés y José Somellera.

Los Somellera también tuvieron una intensa actividad comercial y financiera en Guadalajara, Tepic y Mazatlán, y era de esperarse que de los estrechos vínculos de parentesco que los unían derivaran en vínculos económicos muy fuertes entre ambas familias, como veremos más adelante.

Ligada a los vínculos de sangre, los Fernández Somellera establecieron una red de parentesco a partir de sus matrimonios. Ramón se casó con su prima, Higinia Somellera y González, con lo cual no extendió mucho sus relaciones familiares, pues siguió girando en torno a la familia Somellera. Ramón e Higinia procrearon nueve hijos: Florentina, Francisco, Tomás, Ramón, José María, Leonardo, Vicente, Manuel y Alberto, quienes posteriormente se integrarían a los negocios de sus familiares. Según su testamento, Ramón Fernández Somellera no introdujo ningún caudal a la sociedad conyugal formada con Higinia Somellera, por lo que todos sus bienes a su muerte deberían ser considerados como gananciales. No hay certeza de que realmente Ramón no tuviera ningún capital al momento de su matrimonio, lo que anotamos aquí es lo que él manifestó ante el notario, tal vez con la intención de que la totalidad de la fortuna acumulada durante toda su vida se repartiera por partes iguales entre sus herederos y su esposa¹¹.

Ramón falleció el 10 de enero de 1876 en Barcelona, a la edad de 54 años; el inventario de sus bienes sumó la cantidad total de 145.087 pesos. Entre ellos se

⁹ Walker (1991), pp. 32-38.

¹⁰ Al menos el dato que nos da el testamento de Manuel Fernández Somellera es que falleció en Barcelona el 10 de enero de 1876 a la edad de 54 años, de lo cual se puede deducir que nació en 1822. Sus hermanos han de haber nacido alrededor de esos años. AIPJ, Heraldo Garciadiego, Libro de Documentos, 1875-1876.

¹¹ *Ibid.*

contaba una casa en Guadalajara, Jalisco, con un valor de 1.750 pesos; acciones en la compañía Fernández Somellera Hermanos por la cantidad de 140.550 pesos y los bienes que poseía en España, tenían un valor de 1.077 pesos.

Por su parte, Agapito se casó en primeras nupcias con Lorenza Martínez Negrete, hija del importante empresario de Guadalajara, Francisco Martínez Negrete y Ortiz, originario de Lanestosa, Vizcaya. En este matrimonio no hubo sucesión¹². Al morir Lorenza, Agapito se casó en segundas nupcias con Francisca Martínez Negrete¹³, hermana de Lorenza, con quien procreó siete hijos: María, Dolores, Gabriel, Pedro, Luz, Alfonso y Eugenia. Al entrar a esta familia Agapito se benefició de los negocios, capitales y de la extensa red de vínculos que había tejido su suegro, del prestigio y la confianza ganados en la sociedad tapatía y en el resto del país¹⁴. Además estrechó vínculos con sus concuños, los hermanos Manuel y Justo Fernández del Valle y Álvarez de la Vallina, de origen asturiano, casados con Rosalía y Josefa Martínez Negrete, respectivamente; y con los hermanos Pío y José María Bermejillo e Ibarra, también españoles, casados a su vez con María Ignacia y María Dolores Martínez Negrete, respectivamente. Todos importantes comerciantes, industriales y terratenientes que tenían actividad, propiedades e intereses en los estados de Jalisco, Michoacán, Tepic, la ciudad de México y en España, además de otras partes del mundo¹⁵.

Según declaraciones del propio Agapito Fernández Somellera ante notario público, en ninguno de sus dos matrimonios sus esposas pusieron capital propio al momento de casarse, mientras que Agapito incorporó en ambos el capital propio que tenía en su favor en la Compañía Fernández Somellera Hermanos, que ascendía a 113.372 pesos. Después, su segunda esposa, Francisca, introdujo a la sociedad conyugal los bienes que heredó de sus padres, cuya suma ascendía a 126.583 pesos. Esto nos indica que Agapito ya había acumulado una fortuna considerable antes de casarse con las hijas de Francisco Martínez Negrete y Ortiz, y que, como empresario, poseía un capital comercial y financiero muy importante con el cual financiaba sus actividades económicas. La herencia recibida por Francisca se mantuvo un tanto al margen de los negocios que Agapito

¹² Este matrimonio se realizó cuando él tenía 36 años, en 1862, en la parroquia El Sagrario y sus padrinos fueron parientes consanguíneos y políticos. APS, Libro de Matrimonios n° 27, fj. 48.

¹³ El segundo matrimonio se efectuó cuando tenía 40 años, en 1866, y sus padrinos fueron también parientes consanguíneos. APS, Libro de Matrimonios n° 27, fj. 179.

¹⁴ Ver Lizama Silva (2003), pp. 171-187.

¹⁵ Lizama Silva (2003), pp. 171-187. Valerio (2002), pp. 87-93. Olveda (1991), pp. 379, 420 y 436. Pérez Herrero (1991), pp. 165-166. Durand (1986), pp. 53-56.

realizaba junto con sus hermanos, según se aclara en el testamento e inventarios, pero de forma individual, Agapito administraba y explotaba los bienes de su familia, entre ellos los que su esposa había heredado de sus padres. Así pues, no podemos considerar que Agapito fuera un advenedizo y un oportunista dentro la familia Martínez Negrete, sino un empresario exitoso que, a ojos de Francisco Martínez Negrete y Ortiz, era un buen partido para ser el esposo de sus hijas.

A lo largo de su vida, Agapito Fernández Somellera desarrolló una intensa actividad comercial, financiera y especulativa, lo que le permitió acumular una gran fortuna. Agapito falleció el 19 de septiembre de 1881 en Limpias, su pueblo natal, a donde había regresado para pasar sus últimos días; el inventario de sus bienes se realizó el 28 de junio de 1884¹⁶. Allí se asienta que recibió como herencia de su hermano Manuel la suma de 117.853 pesos y que durante su matrimonio acumuló la cantidad de 213.027 pesos los cuales fueron considerados como gananciales. Su viuda, Francisca Martínez Negrete, como dijimos más arriba, había recibido como herencia de sus padres bienes por un valor de 126.583 pesos lo cual se suma a la fortuna de la familia, más un crédito a favor de su esposo, registrado entre los bienes que Agapito tenía en Santander, España por la cantidad de 1.000 pesos¹⁷.

Después de la muerte de su esposo, Francisca Martínez Negrete fue a radicar a la ciudad de México, mientras que sus hijos e hijas se mezclaban en lazos matrimoniales con otros miembros de la élite de Guadalajara, como fue el caso de Dolores que se casó con Miguel Orendain, un terrateniente de Jalisco¹⁸. Gabriel contrajo nupcias con Dolores Bermejillo; María fue esposa de Wenceslao Quintana; Luz se casó con Francisco Icaza Flores y Eugenia con Francisco Fernández del Valle. Los vínculos familiares se estrecharon más con los matrimonios de los hijos entre primos, que implicaban a las familias Bermejillo y Fernández del Valle. Francisca Martínez Negrete falleció en la ciudad el 20 de noviembre de 1904, dándose la noticia al día siguiente en un periódico de la ciudad de Guadalajara que lamentó la “muy sensible defunción de una dama virtuosa, honorable y aristócrata”.

En suma, no podemos entender ni explicar el éxito económico que tuvieron los Fernández Somellera durante el siglo XIX en Guadalajara si no los vinculamos a las redes familiares de la élite tapatía a través de los lazos de parentesco consanguíneo, ya que esta estructura social les permitió el acceso a los

¹⁶ AIPJ, Francisco González Palomar, Libro de Documentos, 1884.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ AIPJ, Heraclio Garcíadiago, t. 44, 4 de diciembre de 1888.

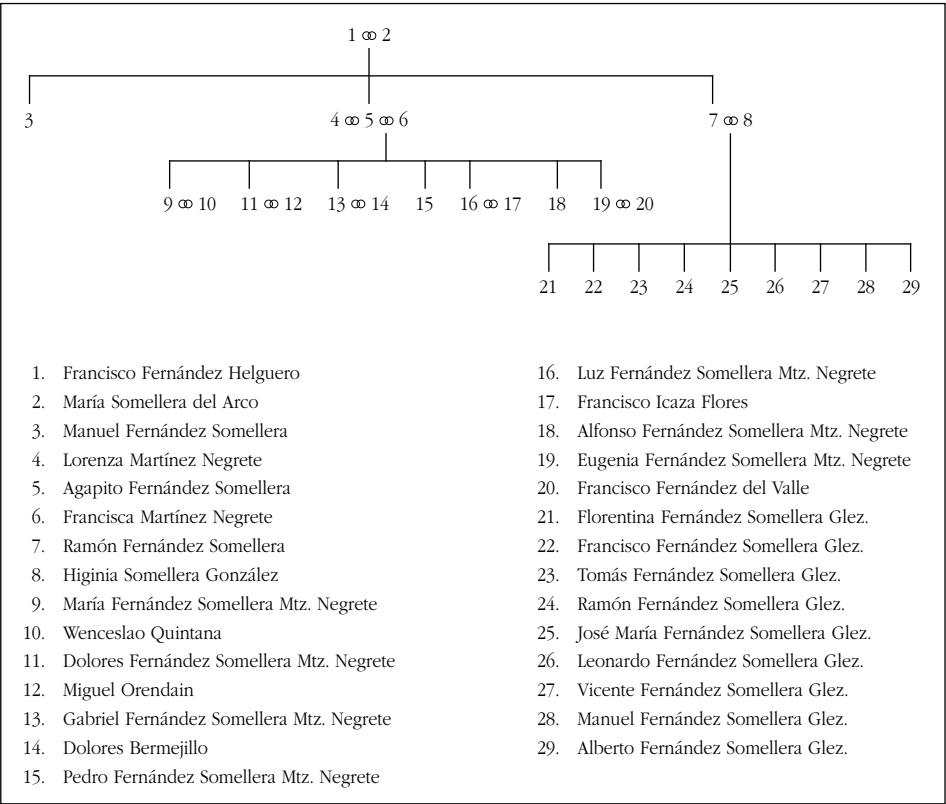


Gráfico 1. Genealogía de los Fernández Somellera.

negocios, a los capitales, al crédito, a las influencias, a la confianza, al prestigio y a la información necesarias para llevar cabo sus negocios con cierto grado de seguridad y certidumbre.

Los Somellera, entre Guadalajara y Mazatlán

Como mencionamos antes, los hermanos Agapito, Andrés, Juan, Manuel y José Somellera eran primos de los también hermanos Fernández Somellera. Establecieron sus negocios en un inicio ligados a la compañía formada por dichos primos, teniendo actividad comercial tanto en Guadalajara como en el puerto de Mazatlán.

En 1838 o 1839 José Somellera, de la provincia de Santander, se casó con Josefa Rivas Góngora de Tepic (en ese tiempo VII Cantón del estado de Jalisco). José Somellera era un comerciante del puerto de Mazatlán que se distinguía por

la importación del cacao. Poco después de su enlace matrimonial, por razones seguramente comerciales o familiares, se fueron a vivir un tiempo a Guadalajara, Jalisco. Posteriormente, se fueron a Rasines, Santander. En esa provincia nació en 1843 Faustino Somellera Rivas, quien en la década de 1860 emigró a Guadalajara, aprovechando que era pariente de los Fernández Somellera y de los Somellera González, los cuales –como veremos más adelante– tenían intereses económicos en Guadalajara, Tepic y Mazatlán¹⁹.

Faustino se casó a la edad de 42 años con Francisca Rosas y Gil de la Torre, con quien tuvo tres hijos: Fernando, muerto a los 18 meses de edad, Faustino y Concepción. Residió en la calle Hidalgo, número 90 de la ciudad de Tepic. Mantuvo continua comunicación con su familia, sus padres y hermano, que vivían en Santander, a donde Faustino quería regresar para vivir los años finales de su vida. Por ello invirtió parte de su dinero ahorrado en aquella provincia de España. En 1896 decidió “constituir un mandatario en el reino de España, para que lo representara en todos sus negocios”, poder que dejó en manos precisamente de su hermano Manuel Somellera Rivas, quien como dijimos, radicaba en Santander²⁰.

La genealogía que hemos podido reconstruir es la siguiente:

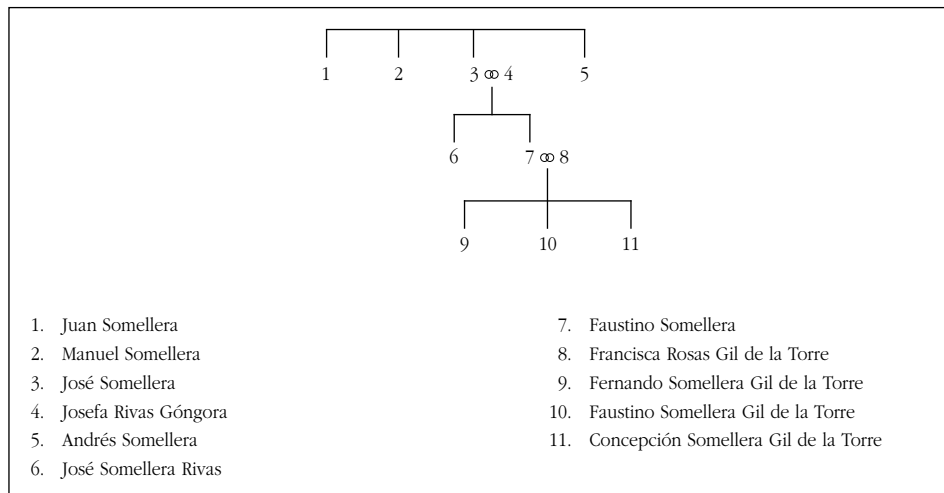


Gráfico 2. Genealogía de los Somellera.

¹⁹ Toda la información sobre la familia Somellera y Rivas fue tomada del trabajo inédito de Contreras Valdez (2003), pp. 146-154.

²⁰ *Ibid.*

La red de compañías y vínculos empresariales de los cántabros en el occidente de México

A principios de la década de 1840 la ciudad de Guadalajara tenía un lugar muy preeminente en la región del occidente de México, seguía siendo el centro urbano, comercial, cultural y político más importante, rodeado de una extensión agrícola muy fértil y con un mercado regional muy dinámico, conectada con otras ciudades y puertos del occidente de México por las rutas comerciales, entre las que destacan Tepic y Mazatlán. En la ciudad, además del gran número de comercios, tiendas y almacenes, proliferaban una serie de talleres artesanales que producían gran parte de los productos que se consumían en la región. Sin embargo, a partir de esta década comienza propiamente el proceso de industrialización en el occidente de México, con la instalación de las principales fábricas textiles y de papel, en el cual los extranjeros (ingleses, españoles, panameños) y mexicanos tuvieron el papel protagónico.

Los grandes propietarios agrícolas y los comerciantes establecieron empresas para realizar sus actividades económicas. Éstas se organizaron en torno a la estructura familiar en la mayor parte de los casos en las cuales el padre es el jefe, director y propietario de la empresa, siendo sus hijos y su esposa miembros de la misma; en otros, participaron dentro de la empresa los hermanos, de tal manera que la estructura empresarial sigue muy de cerca los vínculos familiares, lo cual refuerza la confianza, la seguridad y la fidelidad de los miembros. Paralelamente a este tipo de organización empresarial, surge la empresa en comandita simple, integrada por dos o tres socios, en donde uno de ellos es el capitalista y los otros los socios industriales. Los vínculos entre ellos siguen muy de cerca los lazos de parentesco, pero no es extraño encontrar que los socios se unen en torno a un negocio sin tener parentesco alguno, aunque los lazos de amistad y de paisanaje están en gran medida presentes (son personas del mismo pueblo o región, o son conocidos y tienen amistad desde hace mucho tiempo). A finales del siglo XIX, aparecen las sociedades anónimas o por acciones, que reúnen a un gran número de capitalistas, cuyos vínculos no son necesariamente familiares, ni de paisanaje, aunque no deja de haber este tipo de relaciones entre algunos de los socios.

Los cántabros que llegaron a Guadalajara a partir de la segunda mitad del siglo XIX se encontraron inmersos en un proceso de grandes transformaciones sociales, políticas y económicos y realizaron sus actividades dentro de este contexto aprovechando las oportunidades y las posibilidades que se les abrían en la sociedad tapatía de este momento.

Empresas de los Fernández Somellera

Desde la década de 1840 los Fernández Somellera se convirtieron rápidamente en comerciantes muy importantes de la ciudad de Guadalajara, de tal manera que aparecieron como socios y representantes de comerciantes de esta misma ciudad y de otras ubicadas en otros estados del país. Como ya se mencionó anteriormente, a pesar del cariño, fraternidad y la absoluta confianza que se profesaban los hermanos Fernández Somellera, el temor que el fallecimiento de uno de ellos pudiera trastornar sus negocios, los llevó a formalizar sus relaciones. El 1 de agosto de 1853 los hermanos Manuel, Ramón y Agapito formaron una compañía mercantil denominada Fernández Somellera Hermanos con un capital social de 66.559 pesos. Esta compañía se hizo con el fin de que hubiera mayor claridad y exactitud en sus negocios, lo que contribuiría a mantener la armonía y una mejor administración en los mismos²¹. A partir de esta compañía, los Fernández Somellera se convirtieron en socios que invertían sus capitales en otras empresas y en prestamistas de otros empresarios, comerciantes, industriales, terratenientes que necesitaban dinero en efectivo.

En 1855, los Fernández Somellera establecieron, junto con Manuel de la Cueva, una casa comercial en Guanajuato en la que invirtieron 20.000 pesos. Hacia 1861 junto con Joaquín González y José Rivas, también cántabros, eran propietarios en partes iguales de toda una manzana en el centro de la ciudad de Guadalajara, frente a la plaza de armas²².

También se asociaron con los hermanos Samuel y José Roberto Heaven, de nacionalidad inglesa, el 8 de marzo de 1866. Estos ingleses tenían una compañía de comisiones y comercio en Guadalajara bajo la razón social de Heaven Hermanos. Al entrar en esta sociedad la Fernández Somellera Hermanos lo hizo como socio comanditario aportando un capital de 20.000 pesos, mientras que la Heaven Hermanos, socios comanditados, aportó 18.000 pesos, sumando un total de 38.000 pesos como capital social²³.

Ese mismo día, los Fernández Somellera establecieron otra compañía en comandita junto con Joaquín Souza denominada Joaquín Souza y Compañía, en la que los Fernández Somellera aportaron 20.000 pesos. El local era propiedad del señor Souza y estaba ubicado en el portal de Matamoros en el centro de Guadalajara²⁴. En julio de ese mismo año, fundaron otras dos compañías en co-

²¹ AIPJ, Manuel Tortolero, t. 2, 1875.

²² Olveda (1991), p. 380.

²³ AIPJ, Juan Riestra, vol. XXIV, ff. 131-133, 8 de marzo de 1866.

²⁴ *Ibid.*, ff. 133-134.

mandita para giros mercantiles, una con Benito Palacio, bajo la razón social de Benito Palacio y Compañía, en la que invirtieron 10.000 pesos y, otra, en el pueblo de Ahualulco, al oeste de la ciudad de Guadalajara, junto con Juan A. Ocaraza, en la cual los Fernández Somellera invirtieron 3.000 pesos en efectos mercantiles²⁵.

Las compañías que constituyeron formalmente tenían una duración de tres a cinco años, pero si funcionaban bien podían continuar o renovarse por uno o varios periodos más. No era raro que las sociedades se desintegraran por desacuerdos entre los socios o porque se había terminado el plazo establecido para la compañía, de tal manera que éstos iban a formar otras compañías con otros socios. Sin embargo, las que más duraban eran las que implicaban, además de las relaciones económicas, a los vínculos familiares. De esta manera, la compañía formada por los hermanos Fernández Somellera en 1853 tuvo actividades hasta enero de 1880 –veintisiete años–, cuando sólo quedaba Agapito como el único representante de la compañía Fernández Somellera Hermanos debido a la muerte de Manuel y Ramón, dándose por terminada la sociedad. Fue entonces que Agapito decidió formar otra sociedad con su primo Juan Somellera bajo la razón social de Fernández Somellera y Compañía. Las actividades mercantiles y productivas de esta nueva compañía abarcaban intereses tanto agrícolas como mercantiles en los estados de Jalisco y Sinaloa, desde la ciudad de Guadalajara hasta el puerto de Mazatlán. Incluso incurrieron en la construcción del ferrocarril urbano de la ciudad de Guadalajara a la villa de San Pedro Tlaquepaque, como socios de la compañía contando con dos acciones por un valor de 10.000 pesos²⁶. La Tabla 2 es un inventario de los bienes que poseía la sociedad Fernández Somellera y Compañía en enero de 1880.

La sociedad Fernández Somellera y Compañía quedó disuelta el 27 de diciembre de 1883, debido al fallecimiento del socio capitalista, Agapito Fernández Somellera, ocurrida el 19 de septiembre de 1881 en Limpías, su pueblo natal. El inventario de sus bienes se realizó el 28 de junio de 1884²⁷. Como muestran las cifras del inventario (Tabla 3), Agapito Fernández Somellera fue un empresario exitoso que aprovechó al máximo sus relaciones y vínculos familiares; su capital no fue traído desde España, sino que la hizo en México como resultado de sus actividades comerciales, financieras y productivas. Dichas actividades las desarrolló en compañía de sus hermanos, primos, cuñados, concuños y socios

²⁵ *Ibid.*, ff. 414-418, 4 y 5 de julio de 1866. Olveda (1991), p. 380.

²⁶ AMG, Expediente 124, caja 1232, paquete 150, año 1881.

²⁷ AIPJ, Francisco González Palomar, Libro de Documentos, 1884.

Tabla 2
Bienes de la sociedad Fernández Somellera y Compañía (1880)

<i>Concepto</i>	<i>Cantidad (pesos)</i>
Dinero en efectivo	10.000
Capital en la “Somellera y Compañía”	10.000
Hacienda de San Isidro en Tlajomulco, Jalisco.	70.000
Rancho de la Florida en San Pedro, Tlaquepaque, Jalisco	500
Tres casas en Guadalajara, Jalisco	25.480
Tienda “La Esperanza” en Guadalajara, Jalisco	1.880
Acciones en la Compañía Minera Santa Gertrudis	20.000
487 acciones en la Compañía Telegráfica de Jalisco	12.175
Acciones en el Ferrocarril de Guadalajara a San Pedro	400
Tienda en el Parián de San Pedro, Tlaquepaque,	845
Capital Total	151.298

Fuente: AIPJ. Heraclio Garcíadiego, t. 13, 2 enero de 1880.

en las distintas empresas en las que participó y que tuvieron como centro de operaciones la ciudad de Guadalajara.

Para la continuación de los negocios de esta casa comercial Juan Somellera se asoció con dos de sus sobrinos, hijos de Ramón Fernández Somellera: Ramón y Tomás, quienes introdujeron un capital 10.000 pesos en esta nueva compañía²⁸. Pero esta sociedad no duró mucho, el 10 de julio de 1888, Juan Somellera y sus sobrinos Ramón y Tomás Fernández Somellera dieron por terminada su relación, dando lugar a la formación de una nueva negociación entre Ramón y Tomás con el nombre de Fernández Somellera Hermanos, con un capital de 10.000 pesos²⁹.

Por otra parte, tanto los Somellera como los Fernández Somellera fueron socios de la negociación denominada Compañía Minera de la Luz y San Juan Nepomuceno, situada en San Sebastián y los Reyes, Jalisco, compuesta de dos minas, la hacienda de beneficio denominada la Escondida, dos casas y un potrero, los enseres, la mulada y varios efectos para la explotación de un malacate. La compañía tenía un capital de 250.000 pesos, dividido en 250 acciones. Hacia

²⁸ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, t. 27, 27 de diciembre de 1883.

²⁹ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, t. 43, 10 de agosto de 1888.

Tabla 3
Inventario de los bienes de Agapito Fernández Somellera (1884)

<i>Concepto</i>	<i>Cantidad (pesos)</i>
Haciendas de San Isidro y Cuspala, en Jalisco	211.247
Tres casas en Guadalajara, Jalisco	45.300
Tienda La Esperanza, en Guadalajara, Jalisco	3.500
Tienda en El Parián, en San Pedro Tlaquepaque, Jalisco	280
Rancho La Florida, en San Pedro Tlaquepaque, Jalisco	5.253
Casa en Madrid, España	17.882
Valores existentes en Santander, España	58.958
Crédito hipotecario sobre la Hacienda de El Molino, a cargo de José María Negrete	91.687
Crédito a cargo de Francisco Martínez Negrete	25.000
Crédito a cargo de la Compañía Bassave y Arce	1.967
Crédito a cargo de la Sra. Francisca Martínez Negrete	22.819
485 acciones en la Cía Telegráfica de Jalisco	4.850
Una acción en las fábricas de Atemajac y El Batán	1.650
20 acciones en al Cía. Minera de Sta. Gertrudis, en Pachuca, Hidalgo	12.000
Existencias en efectivo procedente del producto de las acciones mencionadas	9.600
Capital líquido que a favor de la testamentaria en la liquidación de la sociedad comercial Fernández Somellera y Cia., según el Balance del 30 de junio de 1882	70.926
Valor total del inventario	582.919

Fuente: AIPJ. Francisco González Palomar, Documentos, 1884.

1891 entre los socios se encontraban otros inmigrantes españoles y capitalistas locales (Tabla 4).

La sociedad Fernández Somellera y Compañía también participó en la formación de la compañía encargada de construir el Ferrocarril de Guadalajara a la villa de San Pedro, Tlaquepaque en el año de 1880, asociada a otros empresarios y compañías locales y extranjeras (Tabla 5).

De igual manera, tres años después, la negociación Fernández Somellera y Compañía participó en el primer intento de fundar un banco en Jalisco, del cual se hizo un acta de constitución el 24 de enero de 1884 ante el notario Heraclio Garciadiego como sociedad anónima, con un capital inicial de 400.000 pesos, dividido en 4.000 acciones. La Fernández Somellera y Compañía participaría con

Tabla 4
Compañía minera de la luz y San Juan Nepomuceno (1891)

<i>Socio</i>	<i>Acciones</i>
Faustino Somellera	25
Francisca Martínez Negrete	24
Juan A. Aguirre y Cía.	20
Fernández del Valle Hermanos	10
Antonio Garagarza	5
Trinidad Vereá	5
Martín Gavica	5
Francisco Martínez Negrete	5
Somellera Hermanos	5
Fernández Somellera Hermanos	5
Total de acciones	146

Fuente: AIPJ. Heraldo Garciadiego, t. 50, 19 de enero de 1891.

Tabla 5
Compañía del ferrocarril de Guadalajara a San Pedro (1880)

<i>Socio</i>	<i>Acciones</i>	<i>Capital (pesos)</i>
Jesús Camarena	2	10.000
Agustín L. Gómez	2	10.000
Ignacio Arrápalo	2	10.000
Francisco Martínez Negrete	2	10.000
Antonio Álvarez del Castillo	2	10.000
Fernández Somellera y Compañía	2	10.000
Fernández del Valle Hermanos	2	10.000
Manuel L. Corchera, Nicolás Remus y Luciano Gómez	2	10.000
Froilán Michel	2	10.000
Pablo Navarrete, Rafael Sánchez y Francisco Ma. Ortiz	1	5.000
Néstor Arce	1	5.000
Teodoro Kunhardt	1	5.000
Capital Total	21	105.000

Fuente: AMG. Caja 1232, paquete 150, expediente 124, año 1881.

1.000 acciones, que representaban 100.000 pesos³⁰. Sin embargo, el Banco de Jalisco no se fundó en este año por impedimentos legales.

Empresas de los Somellera González

Los hermanos Agapito, Andrés, Juan, Manuel y José Somellera, primos de los hermanos Fernández Somellera, tuvieron una intensa actividad comprando terrenos alrededor del pueblo de San Andrés, municipio de San Pedro Tlaquepaque, a principios de 1850³¹. A los pocos años, en agosto de 1856, encontramos a Andrés Somellera formando una sociedad minera junto con el inglés Jorge S. Whitehead, con Francisco María Ortiz, de nacionalidad española, y con los mexicanos José Palomar, Domingo Llamas y Jesús Puga. La negociación minera se denominó Negociaciones de los Remedios y el Roble, y estuvo ubicada en el distrito mineral de Comanja, jurisdicción de Lagos³². Ese mismo año, Andrés Somellera participaba como socio de la compañía minera denominada Negociación de la Descubridora de Santa Cruz de Palmarejo (Tabla 6), para explotar la mina de Santa Cruz, situada en la jurisdicción de Ameca. Además de ser socio, Andrés Somellera era miembro de la junta directiva³³.

Sin embargo, las cosas no fueron muy bien para Andrés Somellera, debido a desgracias en su familia y por adversidades en sus negocios, hacia el año de 1863 las deudas lo agobiaban y tuvo que ceder los bienes a sus acreedores, entre ellos su casa habitación y la hacienda de Los Mártires o de San Andrés, en San Pedro Tlaquepaque, para lo cual se siguió un prolongado juicio³⁴.

Por otra parte, dado que Agapito Fernández Somellera se había quedado solo, decidió asociarse con sus dos primos José y Manuel Somellera, estableciendo una compañía mercantil el 18 de agosto de 1879 en el puerto de Mazatlán, denominada Somellera y Compañía. En esta sociedad Agapito fue el socio capitalista e introdujo la suma de 10.000 pesos, en tanto que los socios industriales y gestores fueron los señores José y Manuel Somellera³⁵. Agapito Fernández Somellera también se asoció con Juan Somellera para continuar la negociación denominada Fernández Somellera y Compañía. A la muerte de Agapito, Juan Somellera continuó la sociedad con sus sobrinos Ramón y Tomás Fernández Somellera³⁶.

³⁰ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, t. 28, 24 de enero de 1884.

³¹ AIPJ, Juan Riestra, vol. V, ff. 399-400, 23 de noviembre de 1850.

³² AIPJ, Juan Riestra, vol. XI, ff. 313-316, 1 de agosto de 1856.

³³ AIPJ, Juan Riestra, vol. XI, ff. 554-561, 4 de noviembre de 1856.

³⁴ AIPJ, Juan Riestra, vol. XIX, ff. 36-53, 22 de enero de 1963, y ff. 133-156, 17 de febrero de 1863.

³⁵ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, vol. 12, 18 de agosto de 1879.

³⁶ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, vol. 27, 27 de diciembre de 1883.

Tabla 6
Negociación de la Descubridora de Santa Cruz de Palmarejo, 1856

<i>Nombre</i>	<i>Nº de barras</i>	<i>Monto de capital \$</i>
José María Cuellar	2	3.000
Andrés Somellera	2	3.000
Esteban Sierra	2	3.000
José Palomar	1	1.500
Miguel Cuellar	1	1.500
Francisco R. Martínez	1	1.500
Castellanos y Navarro y Cía.	1	1.500
Mauricio González	1	1.500
Pablo de Juan	1	1.500
Juan Alatorre y Hermanos	1	1.500
Ramón Navarro	1	1.500
Ramón Gómez	0,50	750
Joaquín Martínez	0,50	750
Manuel Llano	0,25	375
Jesús B. y Puga	0,25	375
Francisco Ahumada	0,25	375
Pedro Arce	0,25	375
Total	16	21.000

Fuente: elaboración propia, AIPJ, Juan Riestra, 04/11/1856, ff. 554-561.

Hacia el año de 1884 se integraron Manuel y José Somellera como agentes de la casa Fernández Somellera y Compañía en el puerto de Mazatlán. La casa Fernández Somellera y Compañía decidió formar una compañía el 13 de junio de 1884 junto con Manuel y José Somellera que se denominó Somellera y Compañía, el capital social fue de 10.000 pesos los cuales fueron introducidos en efectivo por los señores Fernández Somellera y Compañía³⁷. Posteriormente, y para continuar con el negocio de comercio y comisiones en el puerto de Mazatlán, los hermanos Juan, José y Manuel Somellera, constituyeron una nueva negociación que se denominó Somellera Hermanos, con un capital social de 20.000 pesos³⁸.

³⁷ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, vol. 29, 13 de junio de 1884.

³⁸ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, vol. 43, 2 de agosto de 1888.

Como mencionamos antes, el 10 de julio de 1888, Juan Somellera y sus sobrinos Ramón y Tomás Fernández Somellera, disolvieron por acuerdo común la sociedad que habían formado el 27 de diciembre de 1883, dando lugar a la formación de una nueva compañía que se denominó Fernández Somellera Hermanos³⁹.

Los Somellera fueron activos comerciantes y empresarios en Guadalajara. En 1889 compraron parte de la fábrica de papel de El Batán, a orillas de la ciudad, junto con otros empresarios de la localidad de nacionalidad mexicana y francesa. El precio de venta fue de 150.000 pesos y los Somellera contribuyeron con la cantidad de 18.750 pesos⁴⁰. De igual forma participaron en la compra de la mitad de las fábricas textiles de Río Blanco y La Escoba, también en Guadalajara.

Ese mismo año la Somellera Hermanos participó como socio en la constitución de la Compañía Industrial de Jalisco con un capital de 750.000 pesos equivalente al valor de 1.500 acciones, y administrando la fábrica de Río Blanco junto con los señores Fernández del Valle Hermanos. Posteriormente, en 1891, los Somellera vendieron sus acciones a los Fernández del Valle y con ello se retiraron de la fabricación de textiles en Guadalajara. Pero siguieron invirtiendo en la minería, pues también eran socios de la Compañía Minera de la Luz y San Juan Nepomuceno, además de tener inversiones en la Compañía Minera de San Pedro Analco⁴¹.

Finalmente, en 1898, la casa Somellera Hermanos formó una compañía mercantil con Ramón Castañeda Palomar y Emiliano Hernández. Posteriormente, en julio de 1901, luego los hermanos Somellera se retiraron de la compañía cediendo su representación a Ignacio Moreno⁴².

En otro tipo de actividades, hacia 1879 Juan Somellera y Agapito Fernández Somellera, junto con otros terratenientes de Jalisco fundaron la Sociedad Agrícola Jalisciense, con el objetivo de fomentar y modernizar la agricultura en ese estado. Casi una década después, Juan Somellera junto con otros empresario y comerciantes de Guadalajara fundaron en junio de 1888 la Cámara de Comercio de Guadalajara, siendo él su primer presidente. La primera Junta Directiva estuvo integrada como se muestra en la Tabla 7.

Juan Somellera fue un importante empresario de Guadalajara durante todo el porfiriato que tuvo vínculos muy estrechos con el puerto de Mazatlán y Tepic.

³⁹ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, vol. 43, 10 de julio de 1888.

⁴⁰ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, vol. 48, 10 de diciembre de 1889.

⁴¹ AIPJ, Heraclio Garcíadiego, vols. 50, 51 y 53, 18 de abril de 1891, 19 de enero de 1891, y 30 de junio de 1891.

⁴² AIPJ, Francisco González Palomar, t. 27, 7 de marzo de 1909.

Tabla 7
Junta directiva de la Cámara de Comercio de Guadalajara, 1888

<i>Vocales Propietarios</i>		<i>Vocales Suplentes</i>
Juan Somellera	Presidente	Manuel L. Corchera
Justo Fernández del Valle	Vice-Presidente	Feliciano Orendain
Adolfo H. Barriere		Canuto Romero
Jacobo Navarro		Julio Rose
Ramón Fernández Somellera	Tesorero	Martín Gavica
Gabriel Castaños		Eduardo Collignon
Fernando de la Peña		Manuel Estampa
Lic. Julio Acero	Secretario	

Fuente: Gaceta Mercantil. Órgano de la Cámara de Comercio de Guadalajara, agosto 18, de 1889.

Falleció en julio de 1906 en Guadalajara, acontecimiento que impulsó a su familia a trasladarse a Mazatlán ese mismo año⁴³.

Empresas de los Somellera Rivas

En 1838 o 1839 José Somellera se casó con Josefa Rivas Góngora de Tepic. José Somellera era un comerciante de cacao del puerto de Mazatlán. De regreso a Cantabria la pareja tuvo su primer hijo en 1843, Faustino Somellera Rivas, quien en la década de 1860 emigró a Guadalajara. Era pariente de los Fernández Somellera y de los Somellera González que tenían intereses económicos en Guadalajara, Tepic y Mazatlán⁴⁴.

Faustino comenzó en los primeros años de la década de 1870 su actividad comercial en Tepic, con la ayuda de su familia paterna que estaba en Guadalajara. Su trayectoria se enriqueció con intereses mineros y en la propiedad rústica con el apoyo de su familia materna, los Rivas, quienes para entonces tenían una influencia política en Tepic y en la ciudad de México. Desde entonces y hasta 1908, Faustino Somellera se desempeñó con eficacia como representante legal de los intereses más poderosos de Tepic.

Los tíos de Faustino, Manuel y Andrés Somellera González, eran comerciantes y prestamistas conocidos en Tepic desde la década de 1840, fueron socios de

⁴³ El Regional, miércoles 18 de julio de 1906.

⁴⁴ Toda la información sobre la familia Somellera y Rivas fue tomada del trabajo inédito de Contreras Valdez (2003), pp. 146-154.

La Compañía Tepiqueña, en 1852, que tuvo bajo su control la fábrica textil de Bellavista y el ingenio de Puga, después de la quiebra de la firma Castaños Fletes y Compañía. Los Somellera González pusieron a disposición de los Hermanos Aguirre Zuviaga la cantidad de 50.000 pesos para que compraran 1859 acciones de esta compañía, lo que facilitó la compra de la fábrica textil de Bellavista.

Faustino recibió de su tío Agapito Fernández Somellera las recomendaciones necesarias, las relaciones comerciales y el cobijo de su influencia de que gozaba entre las poderosas familias de Guadalajara. Debido a ello, consiguió la confianza de la familia Martínez Negrete, quienes lo nombraron administrador de la hacienda de La Labor, que producía cereales en el altiplano tepiqueño y que abastecía a la ciudad de Guadalajara. De aquí que Faustino también conociera a la familia de los Fernández del Valle, con cuñados de su tío Agapito. Manuel Fernández del Valle le otorgó poderes a Faustino Somellera para que en su representación comprara la hacienda de San Leonel, contigua a la hacienda de La Labor en la que trabajaba, y posteriormente para que comprara la hacienda de Mojarras, también en Tepic.

Con estas relaciones, Faustino Somellera y Rivas creó su fortuna, al mismo tiempo que era administrador de las haciendas de los Martínez Negrete y de los Fernández del Valle, desarrollaba su propia actividad comercial. En 1880 estaba ya registrado en el directorio comercial de Tepic, con la negociación denominada Somellera Rivas y Compañía, un almacén donde vendía en calidad de comisionista los productos de las haciendas mencionadas y que precisamente administraba. En este mismo año, Faustino fue nombrado vicecónsul honorario de España en Tepic.

Faustino se asoció con su hermano José en la negociación Somellera Rivas y Compañía. José había nacido en Guadalajara en 1846 o 1847, y residía en Tepic en donde desarrollaba su actividad comercial. José se casó en 1894, a los cincuenta años de edad, con Juana García Mercado, originaria de Tepic. José además de comerciante era prestamista de familias y casas comerciales más o menos importantes de Tepic.

En la década de 1880, Faustino Somellera y Rivas participó en transacciones comerciales más significativas. En diciembre de 1886 compró las haciendas de Chilapa y Buenavista, estas dos propiedades sumaban poco más de 80.000 has, que vendió poco después a la Casa Aguirre, de origen vasco, y que tenía fuertes intereses económicos y políticos en Tepic.

Faustino Somellera y Rivas dictó su testamento en 1902, donde dejó asentado que sólo se había casado una vez, y que sus hijos Faustino y Concepción heredarían cada uno la mitad de sus bienes (ambos todavía no cumplían los 14 años de edad en ese momento). Del universo de sus bienes Faustino dispuso

que se excluyeran los siguientes legados: de las 94 acciones que representa en la negociación minera de La Luz y San Juan Nepomuceno, en los Reyes, Jalisco, legó 8 a su hermano José Somellera, 4 a su primo hermano el señor Juan Somellera, vecino de Guadalajara, y 2 de las propias acciones al señor Pablo Sarriá. Además dispuso que se entregaran al señor Domingo G. Aguirre, 5.000 pesos como legado para los pobres. Faustino también heredó 10 acciones de la Compañía Industrial de Cemento Privilegiado, S.A. de México, a su hermano José, y otras 10 a Pablo Sarriá, siendo éstos dos sus albaceas⁴⁵.

Los bienes de Faustino Somellera fueron diversos y colocados en distintos lugares: Tepic, Santander, la ciudad de México y el estado de Jalisco, entre los que destacan 12 acciones de la Compañía Minera San Pedro Analco.

En 1908, Faustino era el presidente de la Cámara de Comercio de Tepic, organismo en el que su hermano José era vocal propietario, al mismo tiempo era agente consular de España en Tepic. Faustino Somellera y Rivas murió en Bilbao, el 6 de enero de 1909.

Red empresarial y red de apoderados y representantes

La actividad empresarial y los vínculos sociales de los cántabros se extendió por todo el occidente de México, escogiendo como centro la ciudad de Guadalajara. Las ciudades intermedias fueron fundamentales para desarrollar su actividad comercial y financiera, así como los puertos del Pacífico mexicano como San Blas y Mazatlán. En varias de estas poblaciones los cántabros establecieron empresas juntos con otros socios de nacionalidades diversas extendiendo sus actividades económicas del comercio a la minería, a la industria textil, a la actividad bancaria, y a la construcción del ferrocarril urbano. La Tabla 8 muestra como se extendieron sus intereses económicos y la forma en que distribuían sus inversiones; nos queda claro que la forma de operar de estos empresarios cántabros, al igual que otros empresarios mexicanos y extranjeros, era la diversificación de sus inversiones, como una forma de reducir los riesgos de quiebras repentinas, y la de maximizar su ganancias, manejando distintos negocios al mismo tiempo con poco capital invertido y, a su vez, administrando el capital de sus socios.

Dicha actividad empresarial implicó crear un red de vínculos económicos y sociales, los cuales seguían en gran medida los vínculos de parentesco, pero no eran los únicos, las relaciones de paisanaje fueron fundamentales, así como

⁴⁵ *Ibid.*

Tabla 8
Empresas en las que participaron los cántabros en el occidente de México durante la segunda mitad del siglo XIX

<i>Año</i>	<i>Nombre de la empresa</i>	<i>Capital social (pesos)</i>	<i>Lugar</i>
1852	Compañía Tepiqueña (CTepi)	–	Tepic.
1853	Fernández Somellera Hermanos (FSH)	66.559	Guadalajara
1855	Casa Comercial en Guanajuato (CCG)	20.000	Guanajuato
1856	Negociación de la Descubridora de Santa Cruz de Palmarejo (DSSC)	21.000	Ameca
1856	Negociaciones de los Remedios y el Roble (NMRR)	–	Comanja, Lagos de Moreno
1861	Propiedad de una manzana en el centro de Guadalajara (MG)	–	Guadalajara
1866	Heaven Hermanos (HH)	38.000	Guadalajara
1866	Joaquín Souza y Cía. (JSC)	20.000	Guadalajara
1866	Benito Palacio y Cía. (BPC)	10.000	Guadalajara
1886	Casa Comercial Ahualulco (CCA)	3.000	Ahualulco
1879	Somellera y Cía. (SC)	10.000	Mazatlán
1880	Fernández Somellera y Cía. (FSC)	151.298	Guadalajara-Mazatlán
1880	Cía. del ferrocarril Guadalajara-San Pedro Tlaquepaque (FGSP)	105.000	Guadalajara
1880	Somellera Rivas y Cía. (SRC)	–	Tepic
1883	Fernández Somellera y Cía. 2 (FSC2)	10.000	Guadalajara-Mazatlán
1884	Banco de Jalisco	400.000	Guadalajara
1884	Banco de México Sucursal Guadalajara	400.000	Guadalajara
1884	Somellera y Cía. 2 (SC2)	10.000	Mazatlán
1886	Cía. Minera de Motaje (CMM)	–	Tepic
1888	Fernández Somellera Hermanos 2 (FSH2)	10.000	Guadalajara-Mazatlán
1888	Somellera Hermanos (SH)	20.000	Mazatlán
1889	Cía. Industrial de Jalisco (CIJ)	1.000.000	Guadalajara
1891	Cía. Minera de la Luz y San Juan Nepomuceno (CMLYSJN)	250.000	Los Reyes, Jalisco
1898	Cía. Mercantil (CM)	–	Guadalajara

Fuente: elaboración propia a partir de los libros de protocolos de Juan Riestra, Heraclio Garcíadiego, Francisco González Palomar y Manuel Tortolero durante la segunda mitad del siglo XIX. AIPJ.

la amistad y la creación de un marco jurídico que establecía garantías por parte del Estado mexicano para los inversionistas, es por ello que se pueden asociar capitalistas de distintas nacionalidades y familias en empresas por acciones, rebasando en gran medida los estrechos ámbitos familiares, como vemos en el diagrama siguiente:

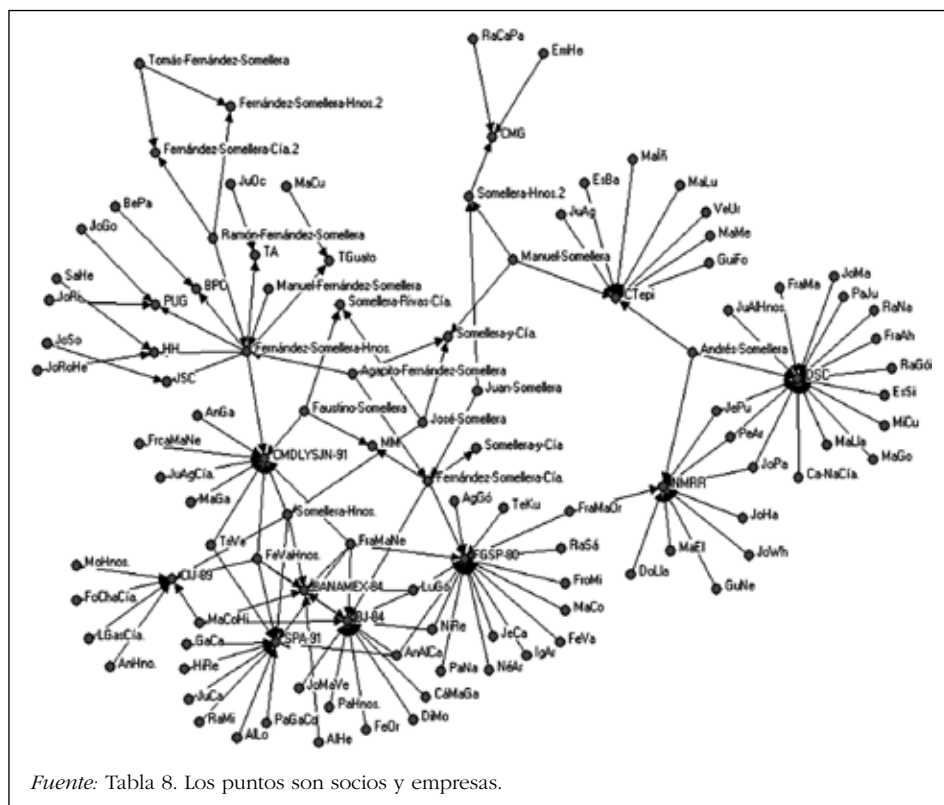


Gráfico 3. Red de los vínculos empresariales creados por los cántabros en el occidente de México durante el siglo XIX.

Junto a la familia estaba una red social y de negocios secundaria que crearon los Fernández Somellera y los Somellera –al igual que todos los comerciantes y empresarios de la época– durante su vida y que parece esencial en el desarrollo y acrecentamiento de la fortuna familiar.

Este segundo entramado de la red, no menos importante que la de parentesco y básico en la seguridad y buena marcha de los negocios, fue el nombra-

miento de apoderados especiales y generales⁴⁶. En una época difícil y donde las comunicaciones eran muy lentas y las distancias muy largas, era imprescindible contar con estos representantes o apoderados para hacer negocios, contratos, pagos, juicios y exigir el cobro de adeudos pendientes.

Sería ambicioso pretender reconstruir el conjunto de redes que crearon los hermanos Fernández Somellera para apoyar, desarrollar y ampliar sus acciones económicas tendientes a acrecentar la fortuna individual y familiar; por ahora y a partir de las fuentes que disponemos, sólo ofreceremos fragmentos de ella (Tabla 9 y Gráfico 3). Uno de los primeros documentos en los que se registra su actividad es de agosto de 1846, en el cual Manuel Fernández Somellera otorga un poder notarial a Felipe Rodríguez en la ciudad de Guadalajara⁴⁷. Fue a partir de esta época que los hermanos Fernández Somellera iniciaron su exitosa carrera como comerciantes, intermediarios financieros, apoderados y representantes de distintos empresarios en la ciudad de Guadalajara y en diversas ciudades y poblaciones del occidente de México y de otras regiones del país.

Tres años después, el 14 de noviembre de 1849, Manuel Fernández Somellera aparece como apoderado de Juan Antonio Aguirre⁴⁸, director de la empresa industrial de Bellavista y Puga, en Tepic, con el encargo de arreglar una reclamación de Manuel Zelayeta, vecino de Guadalajara, referente al pago de honorarios por el depósito de los bienes concursados al finado José María Castaños⁴⁹.

Los Fernández Somellera también necesitaban de sus representantes para hacer efectivo el cobro de las deudas y documentos que estaban a su favor,

⁴⁶ Los apoderados generales, como su nombre indica, tenían por ley (Ley del Notariado, art. 85) una serie de atribuciones que les eran conferidas para que realizaran tareas en nombre de sus representados, como las siguientes: seguir todos los trámites en los juicios de amparo por violación de las garantías individuales; recusar a los funcionarios y empleados judiciales y exigir responsabilidad a los que en ella incurrieren; prorrogar jurisdicción y arreglar el procedimiento convencional; transigir y convenir judicial y extrajudicialmente y comprometer todas las cuestiones que se dieran en contra; subrogar en términos y condiciones los créditos; presentar desistimiento; presentar instrumentos públicos y privados que se requirieran para el ejercicio del poder; celebrar transacciones y arreglos judiciales y extrajudiciales; someter los negocios que estuvieron a su cargo a la decisión de árbitros o de amigables compondores; competencia en los tribunales de la Federación. Los apoderados especiales (poder especial) eran nombrados para realizar tareas específicas a nombre de sus representados.

⁴⁷ AIPJ, Juan Riestra, vol. II, ff. 70-71, 19 de agosto de 1846.

⁴⁸ Juan Antonio Aguirre Zuviaga, junto con sus hermanos Domingo y Pedro, eran originarios de Berango, provincia de Vizcaya. Se establecieron a partir de 1836 en el puerto de San Blas y Tepic, y e un inicio fueron empleados de José María Castaños. Hacia 1846 fundaron la casa comercial Juan Antonio Aguirre y Cía. Luna Jiménez (1997), pp. 257-272.

⁴⁹ AIPJ, Juan Riestra, vol. IV, ff. 244-247, 14 de noviembre de 1849.

Tabla 9
Poderes otorgados por los Fernández Somellera

<i>Año</i>	<i>Nombre del apoderado</i>	<i>Lugar de la representación</i>	<i>Objetivo del poder notarial</i>
1846	Felipe Rodríguez	Guadalajara	Poder amplio en cuanto a derecho se requiera y sea necesario.
1856	Lic. Jesús Agraz	Guadalajara	Para cobrar a Baltasar Méndez la cantidad de 8.277,93 pesos que le debe.
1861	Ramón Velazco	La Piedad, Mich.	Para que cobre a Ignacio del Barrio, vecino de la Piedad, la cantidad de 1.003,68 pesos, adeudo de una factura de efectos que le vendieron en enero de 1859
1861	Pío Bermejillo	Ciudad de México	Para cobrar a Domingo Casado, de la ciudad de Morelia una cantidad de dinero que les debe.
1861	Manuel Leal	Zamora, Mich.	Poder que otorgan junto con Francisco Martínez Negrete, Luis Mac Goun y “Álvarez Araujo y Cía.” para que cobre unas cantidades que les debe.
1862	Ignacio Arteaga	Jiquilpan, Mich.	Para que cobre a Ramón Arceo, de Jiquilpan, el valor de tres letras de cambio giradas en Colima en febrero de 1861, una por 686,30 pesos y dos por 1.900,00 pesos cada una.
1862	Pedro Gutiérrez	Morelia, Mich.	Para resolver todas las agencias y diligencias que tengan que ver con la casa “Fernández Somellera Hermanos” en la testamentaría de Andrés Somellera.
1863	“Hornedo Hermanos y Cía.”	Aguascalientes	Para que cobre a Bartolo Hicks la cantidad de 4.026,56 pesos que le prestaron para impulsar su giro mercantil en la ciudad de Hidalgo del Parral, el 31 de diciembre de 1862.
1864	Francisco Grande		Para que demande y perciba una cantidad de dinero que les debe Luciano Rosales.
1864	José María Cásares	La Piedad, Mich.	Para que a su voluntad y arbitrio venda o permute los bienes que recoja del concurso de la testamentaría de Antonio Salcedo.
1865	Francisco Aguerrebere	Guanajuato	Para que arregle los intereses que tienen en poder de Joaquín de Silva, a quien le recibirá la cuenta correspondiente y le hará los reclamos necesarios hasta finiquitar este negocio.
1874	Hornedo y Cía.	Aguascalientes	Representarlos junto con otros empresarios de Guadalajara en un juicio sobre el pago del 1,5% por la exportación de moneda a Veracruz.
1879	Salvador Gómez	Guadalajara	Representación Legal

Fuente: elaboración propia a partir de los Protocolos de Juan Riestra (1846-1879).

como créditos, letras de cambio, pagarés y libranzas, sin importar las personas, su posición social, económica o política. En los protocolos notariales hay una gran cantidad de protestos por falta de pago que los Fernández Somellera iniciaron en contra de sus deudores. De esta manera reclamaron el pago de tres libranzas a cargo de Anastasio Cañedo por el valor de 2.198,00 en agosto de 1858⁵⁰. También de una libranza girada en la ciudad de México en contra de Luis Mac Goun por 10.000 pesos en julio de 1860.⁵¹ Una letra de cambio igualmente girada en la ciudad de México en febrero de 1861 a cargo de los señores Banhenme Hermanos por 2.500 pesos⁵². Al mes siguiente exigieron el pago de sus deudas a Francisco R. Martínez, dueño de una tienda de ropa por 3.504,82 pesos⁵³. Ese mismo año Juan Morfín les debía la cantidad de 2.990 pesos⁵⁴. Al año siguiente protestaron por la falta de pago de Ignacio del Barrio, por una libranza de 637,74 pesos⁵⁵, también por una letra girada por los señores C. de Murrieta y Cía. en la ciudad de Londres, por 5.815,15 pesos⁵⁶. De la misma manera, reclamaron el pago de una letra por 3.377,31 pesos que les debía Antonio Vizcaíno y su hermana Victoria⁵⁷. A fines del año de 1862, los Fernández Somellera estaban protestando por la falta de pago por parte de Francisco María Ortiz, por 1.000 pesos⁵⁸. Finalmente, en 1864 también exigieron el pago de 2.738,85 pesos a los señores Susano y Pedro Vidrio en Guadalajara⁵⁹.

La exigencia y la realización de los pagos de las deudas era necesaria para el buen funcionamiento de las empresas comerciales, de no hacerlos efectivos se corría el riesgo de llevar a la quiebra a la empresa o de perder su rentabilidad. Estas protestas por el pago de las deudas llevaban su tiempo y su costo, por ello era necesario contar con un marco legal y judicial para hacer efectivo sus cobros.

Entre 1886 y 1887, Faustino representó los intereses de la Compañía Minera de Motaje, ubicada cerca de la hacienda de Buenavista, que en ese tiempo era de su propiedad. Esta representación tuvo como base el poder general que le había otorgado la Casa Fernández Somellera y Compañía, en donde estaban

⁵⁰ AIPJ, Juan Riestra, vol. XIII, ff. 150-152, 23 de agosto de 1858.

⁵¹ AIPJ, Juan Riestra, vol. XV, ff. 55-56, 18 de julio de 1860.

⁵² AIPJ, Juan Riestra, vol. XVI, f. 111, 5 de febrero de 1861.

⁵³ AIPJ, Juan Riestra, vol. XVI, sn/f., 26 de marzo de 1861.

⁵⁴ AIPJ, Juan Riestra, vol. XVI, sn/f., 18 de septiembre de 1861.

⁵⁵ AIPJ, Juan Riestra, vol. XVII, f. 37, 4 de febrero de 1862.

⁵⁶ AIPJ, Juan Riestra, vol. XVII, ff. 219-221, 8 de mayo de 1862.

⁵⁷ AIPJ, Juan Riestra, vol. XVII, ff. 350-352, 10. de Julio de 1862.

⁵⁸ AIPJ, Juan Riestra, vol. XVIII, ff. 199-2000, 26 de noviembre de 1862.

⁵⁹ AIPJ, Ignacio Celis, vol. XII, ff. 89-90, 30 de junio de 1864.

sus familiares Ramón, Juan y Tomás. Este poder lo facultó para que nombrara a quien lo representara a él personalmente en el municipio de Santiago Ixcuintla y el de Acaponeta, de tal manera que nombró a Florentino Somellera, otro familiar suyo.

Durante el porfiriato, Faustino Somellera representaba a los intereses económicos más poderosos de la comarca tepiqueña. En octubre de 1887 representó a su tía Ana Rivas, viuda de Ignacio Gil Romero, de Guadalajara, para un contrato de arrendamiento de terrenos de la hacienda San Pedro Lagunillas. También, ese mismo año, representó a Domingo G. Aguirre y de su familia en compra-ventas, préstamos, juicios, y todo tipo de transacciones civiles y comerciales. De la misma manera representó los intereses de la negociación denominada F. A. Aguilar Successores, de Guyamas, Sonora, para que exigiera judicial y extrajudicialmente la entrega en Guyamas y la indemnización correspondiente al retardo de la entrega, de 21 pacas de algodón que estaban destinadas a los almacenes de la fábrica textil Bellavista, situada en la comarca de Tepic.

José Somellera y Rivas, hermano de Faustino, gozó así mismo de la confianza de Domingo G. Aguirre, en 1896 fue testigo del préstamo de 20.000 pesos que éste le hiciera a la firma Barron y Forbes, también tuvo amplias relaciones sociales y familiares, así como intereses en el armado de botes en el puerto de San Blas y en el comercio.

Podemos concluir que tener operadores sobre los cuales se delegaron funciones económicas, legales y extralegales importantísimas significa que estos comerciantes y empresarios tenían confianza en ellos, creían en su honorabilidad, sabían de su habilidad en el cumplimiento de las funciones encomendadas; es decir, a través del tiempo construyeron un aparato que respondió a un largo proceso de construcción de lealtades.

Consideraciones finales

El estudio de redes de parentesco permite observar la forma en que se integraron las redes familiares que derivaron en redes de comerciantes y de empresarios y los cambios que éstas registraron. Esto probablemente permitió a individuos obtener capital, socios leales, información rápida y fiable, y agentes fieles distribuidos por muy distintas áreas geográficas. Situación ciertamente no menor en el ejercicio del comercio y en el funcionamiento de las empresas.

El sistema de relaciones generado en la región de Guadalajara durante el siglo XIX por los Fernández Somellera en unión con los Fernández del Valle y los Martínez Negrete puede ser representativo de las que gestaron otros co-

merciantes y empresarios locales de origen español que actuaron en la gestión económica regional.

En la reconstrucción de la red jurídico-económica se observa que Guadalajara fue el centro de los negocios de los Fernández Somellera, que se extendieron a un ámbito regional más amplio. Aquí se construyó una red secundaria, pero no por ello menos importante en el devenir de los negocios. Además fue una red de ida y de vuelta, es decir, la confianza iba en ambos sentidos: para nombrar o ser nombrado representante o apoderado.

A mediados del siglo XIX los Fernández Somellera y los Somellera González no eran realmente una familia de prosapia y alcurnia que les permitiera entrar en los círculos exclusivos de la élite tapatía. Más bien sus inicios fueron modestos como comerciantes e intermediarios financieros. Sin embargo su esfuerzo y dedicación en los negocios y sus vínculos familiares y sociales los llevaron a ocupar un sitio importante entre el grupo “más selecto de la sociedad de Guadalajara” durante el Porfiriato, como los calificaba la prensa de la época⁶⁰. Los inmigrantes cántabros de la primera generación que llegaron a Guadalajara lograron enlaces matrimoniales muy ventajosos, casándose con las hijas de familias de alcurnia. La segunda generación continuó con esta estrategia, fortaleciendo y extendiendo los vínculos familiares. Su pertenencia a los altos círculos sociales de la sociedad porfiriana fue incuestionable a fines del siglo XIX. La tercera generación gozó de los privilegios y bondades de pertenecer a la “crema y nata” de la sociedad tapatía, que llegaba ya a las cercanías del presidente Porfirio Díaz.

Una muestra de ello fue el baile y banquete que la Cámara de Comercio de Guadalajara le ofreció al dictador en su visita a Guadalajara el 7 de diciembre de 1896. A este evento asistió lo más granado de la sociedad tapatía reuniendo a la élite política, económica y social, y entre ellos no pudieron faltar los miembros de la familias Fernández Somellera y Somellera. Asistieron la señora Francisca Martínez Negrete de Somellera, las señoritas Ana, Luz y María Somellera, y los señores Alfonso, Juan y Andrés Somellera⁶¹. En estos eventos se demostraba una vez más la posición social y el poder económico y político de los invitados.

Los vínculos entre las familias de la élite tapatía seguían estrechándose por medio de los lazos matrimoniales. En la prensa local se siguió muy de cerca el “enlace aristocrático” entre Fernando Fernández Somellera y Luz Palomar y Corchera en 1905. El novio era hijo Gabriel Fernández Somellera y Dolores Bermejillo; mientras que la novia era hija de Agustín Palomar y Concepción Corchera⁶². De

⁶⁰ *El Regional*, 7 de julio de 1904.

⁶¹ Arana Cervantes (1990), pp. 24-37.

⁶² *El Regional*, 7 de julio de 1904, 27 y 29 de septiembre de 1905.

la misma manera se anunció el enlace matrimonial realizado el 10 de octubre de 1906 entre la señorita Paz Moreno y Andrés Somellera, siendo sus padrinos “de manos” Diego Moreno y María Martínez Gallardo, y de velación Francisco Martínez Gallardo y Antonio Corcuera de Moreno⁶³.

La vida social de la élite tapatía se demostraba en las ceremonias públicas y privadas, se nutrían los lazos y los afectos, se hacían negocios y compromisos, pero sobre todo se demostraba el poder económico, social y político a las clases medias y bajas, la exclusividad del grupo y las barreras casi infranqueables para aquellos que no pertenecían a la élite. De ahí su tendencia a organizar clubes sociales, como el Country Club entre cuyos miembros se encontraban los Fernández Somellera como socios fundadores⁶⁴. También en la fundación y organización del Club de Automovilista de Guadalajara participó un miembro de esta familia, Alfonso Fernández Somellera, logrando que el mismo gobernador Miguel Ahumada se interesara y participara como presidente del consejo directivo⁶⁵.

El propósito de esta organización fue fomentar el automovilismo en Guadalajara y la construcción de caminos y carreras de automóviles en Jalisco. Se organizaron carreras internacionales en donde participaban automovilistas de Guadalajara y la ciudad de México⁶⁶. Pero no fue sólo la organización de carreras de automóviles lo que motivaba a Alfonso Fernández Somellera, también formó una compañía junto con William Stevens bajo la razón social de Fernández Somellera y Stevens, para comerciar con automóviles en Guadalajara. Dicha sociedad sólo duró un año, quedándose con la compañía Alfonso Fernández Somellera, mientras que el señor Stevens abría otra agencia de automóviles por su cuenta⁶⁷.

La *Bella Época* para los miembros de la élite porfiriana como los Fernández Somellera, Somellera González y Somellera Rivas se acabó con la Revolución. Después de 1910 hacer negocios y vivir en Guadalajara ya no fue lo mismo. Tuvieron que soportar el arribo de nuevos advenedizos, que como los primeros inmigrantes cántabros de mediados del siglo XIX, tenían poco o ningún refinamiento en sus modales pero muchas ambiciones y ganas de triunfar y enriquecerse.

⁶³ *El Regional*, 5 de octubre de 1906.

⁶⁴ *La Gaceta de Guadalajara*, 15 de marzo de 1908.

⁶⁵ *La Gaceta de Guadalajara*, 29 de julio de 1906. *El Regional*, 30 de julio de 1906.

⁶⁶ *La Gaceta de Guadalajara*, 14 de abril y 6 de noviembre de 1907; 5 de enero y 23 de febrero de 1908.

⁶⁷ *La Gaceta de Guadalajara*, 8 de septiembre de 1907.

LOS CÁNTABROS EN EL ESTADO DE VERACRUZ (1925-1935) Y LA CÁMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO

María Luisa González Maroño

Introducción

EN este capítulo¹ se analiza la inmigración de los cántabros en el estado de Veracruz. Se busca destacar su pertenencia o no a redes sociales primarias. El análisis de las mismas supone, por un lado, la evaluación de la intensidad del flujo migratorio y, por otro, diferenciar internamente los diversos modelos según los mecanismos de traslado de los migrantes. Tal como señala Hernán Otero, el concepto de redes sociales primarias es la clave explicativa de los aspectos demográficos y sociales tanto de la migración en sí como del proceso ulterior de inserción social e integración. Esto “obliga a un desplazamiento teórico fundamental, pasando del análisis de los individuos como unidades de análisis aisladas a los individuos como miembros de redes más amplias”².

Nuestro propósito es conocer cuál es el papel que cumple la red como mecanismo de cohesión y también de inserción e integración del grupo en los nuevos espacios de sociabilidad. Para ello tomaremos en cuenta dos dimensiones operativas: migrantes individuales y migrantes formando parte de redes primarias tanto familiares como de vecindad espacial. Debe subrayarse que el concepto de migrante individual empleado aquí corresponde sencillamente a los migrantes sin relaciones de parentesco directo y de vecindad espacial verificada a través de las fuentes.

No se puede realizar un estudio en torno redes sociales desde una visión macrohistórica. La única vía es la reconstrucción microhistórica examinando un limitado número de casos. Esta perspectiva permite el dominio del objeto de análisis constituido por un conjunto pequeño de unidades que posibilita la representación de lo real, la integración de una mayor cantidad de propiedades y la relación de los individuos entre sí como actores para poder observar la trama en la que se inscriben. Lo difícil para en este tipo de estudios es la localización de fuentes que nos aporten la información que se requiere. Afortunadamente se encontró en

¹ Especial agradecimiento a la Licenciada María Isabel Blanco García, Gerente de la Cámara Española de Comercio e Industria de Veracruz, por las facilidades otorgadas, y a Isabel Muñoz Herranz, por su apoyo en la realización del trabajo.

² Otero (1995), p. 82.

la Cámara Española de Comercio de Veracruz credenciales de sus afiliados, así como las tarjetas de repatriación de aquellos residentes españoles que deseaban regresar y carecían de medios económicos para hacerlo. Esta fuente tiene una cierta representatividad estadística, cubriendo un universo más o menos amplio y vincula puntos de partida y de llegada, así como espacios ocupacionales. El período comprendido corresponde a los primeros diez años de la organización (1925-1935) y se solapa con la crisis mundial de 1929 y la política restrictiva a la inmigración del gobierno mexicano.

La Cámara Española de Comercio de Veracruz y los inmigrantes españoles

La Cámara Española de Comercio de Veracruz se fundó el 13 de diciembre de 1925, como respuesta al Real Decreto de reorganización de Cámaras de Comercio de Ultramar, emitido en julio de 1923. Su objetivo era la cooperación entre España y México, a través de sus relaciones comerciales, culturales y sociales. Agrupaba a todas aquellas personas, empresas, organismos e instituciones cuya actividad fuera afín a los propósitos de la Cámara. En el primer tercio del siglo XX contó con delegaciones en Jalapa, Orizaba, Córdoba y Villahermosa.

El centro tuvo una activa participación en la defensa de intereses de los españoles en el estado, por ejemplo al realizar trámites encaminados a atenuar los rigores del artículo 79 de la Ley del trabajo que emitió el gobernador Adalberto Tejeda, en la que obligaba a las casas de comercio extranjeras a emplear el 80% de mexicanos; resultado de esta medida fue el incremento del desempleo. La institución colaboró como agencia de colocación, publicando semana a semana en la prensa una relación de plazas existentes.

La Cámara gestionó el retorno a España de aquellos inmigrantes que así lo deseaban y que se encontraban sin medios de subsistencia. La mitad del pasaje lo cubría la Alianza Española, organismo que aglutinaba todas las asociaciones hispanas en la ciudad (Círculo Español Mercantil, Sociedad Española de Beneficencia, Real Club España, Cámara Española de Comercio y Centro Español) y el resto el Consulado de España en Veracruz. Evidencia de tal suceso son las 120 tarjetas de repatriación que se encuentran en la institución, 18 de las cuales corresponden a cántabros.

La Cámara se encargó tanto de los inmigrantes que al desembarcar no presentaban los contratos de trabajo exigidos por la Ley de Migración³, como de

³ La Ley de Migración de 1926 adoptó una política tendente a proteger los intereses de la población mexicana y de la economía del país. A su vez, se reglamentó la emigración y se creó

Los cántabros en el estado de Veracruz (1925-1935)...

los menores de edad que no eran reclamados por familiares. El organismo se comprometía a presentar la documentación requerida en un plazo de ocho días o en su defecto reembargarlos en el próximo vapor.

Facilitó tanto los viajes de repatriación, como los viajes de descanso de aquellos residentes que se encontraban en una situación desahogada. Sus afiliados tenían un 30% de descuento en los viajes de ida y vuelta en la Compañía Transatlántica Española, siendo requisito indispensable tener un tiempo determinado como socio y estar actualizado en las cuotas⁴. Este incentivo fue promovido por la corona española interesada en que se afiliaran los hispanos residentes en las diferentes Cámaras de Comercio de América⁵.

Nuestro objeto de estudio son los miembros de la asociación empresarial y los repatriados. La intención es conocer el papel que desempeñó la red en el éxito o fracaso de los migrantes. Para ello tomaremos en cuenta las dos dimensiones operativas: migrantes individuales o migrantes en red.

Se conservan en la Cámara Española de Comercio las credenciales de 537 socios, de los cuales 501 pertenecen al estado de Veracruz, el resto a Tabasco, Chiapas y Oaxaca. En ellas aparecen una serie de variables interesantes que nos permiten incursionar en el fenómeno de las redes migratorias, tales como: nombre, lugar de origen, edad, población de residencia, firmas en la que laboran, incluyendo el domicilio, fecha de filiación a la institución, y algunas observaciones que incluyen actividad desempeñada y viajes a España.

Con los datos hemos procedido a reconstruir los itinerarios individuales de movilidad espacial de los afiliados a la institución; las redes sociales a partir de parentesco directo y del paisanaje; y la situación ocupacional y su relación.

En cierto modo estos tres niveles expresan las tres dimensiones básicas del proceso de interacción social. Esto supone una complejidad progresiva desde el punto de vista metodológico, ya que se parte de la medición de individuos dentro de redes sociales, entendiendo por red o cadena migratoria el conjunto de vínculos interpersonales que conectan a migrantes, antiguos migrantes y no migrantes en su área de origen y de destino a través de los lazos de parentesco, amistad y comunidad de origen compartida.

una tarjeta de identificación para migrantes extranjeros a fin de acreditar el cumplimiento de las normas migratorias, y se estableció el primer registro de extranjeros.

⁴ Cámara Española de Comercio en Veracruz, 28 de diciembre de 1926, foja 37.

⁵ Real Orden del Ministerio de Estado con fecha 31 de julio de 1923.

Análisis del origen y destino de los inmigrantes españoles

El recorrido que realiza el migrante entre el sitio de expulsión y el de acogida es determinado por los espacios de oportunidades que se crean a partir de las relaciones sociales. El análisis de composición de las redes y de sus formas se torna el punto central porque nos provee de una fase explicativa. Por fortuna es posible reconstruir la migración, debido a que los carnets de los socios de la Cámara Española de Comercio aportan datos respecto al lugar de procedencia. Según los resultados obtenidos, la composición de la inmigración española en el estado de Veracruz sería la siguiente: el grupo más numeroso, los asturianos; en segundo término estarían los cántabros; el tercer lugar lo ocuparían los castellanos-leoneses, en su mayoría procedentes de Burgos y de Soria; en cuarto lugar los gallegos; los vascos, en quinto; y el resto estaría conformado por catalanes, canarios, manchegos y andaluces (Gráfico 1).

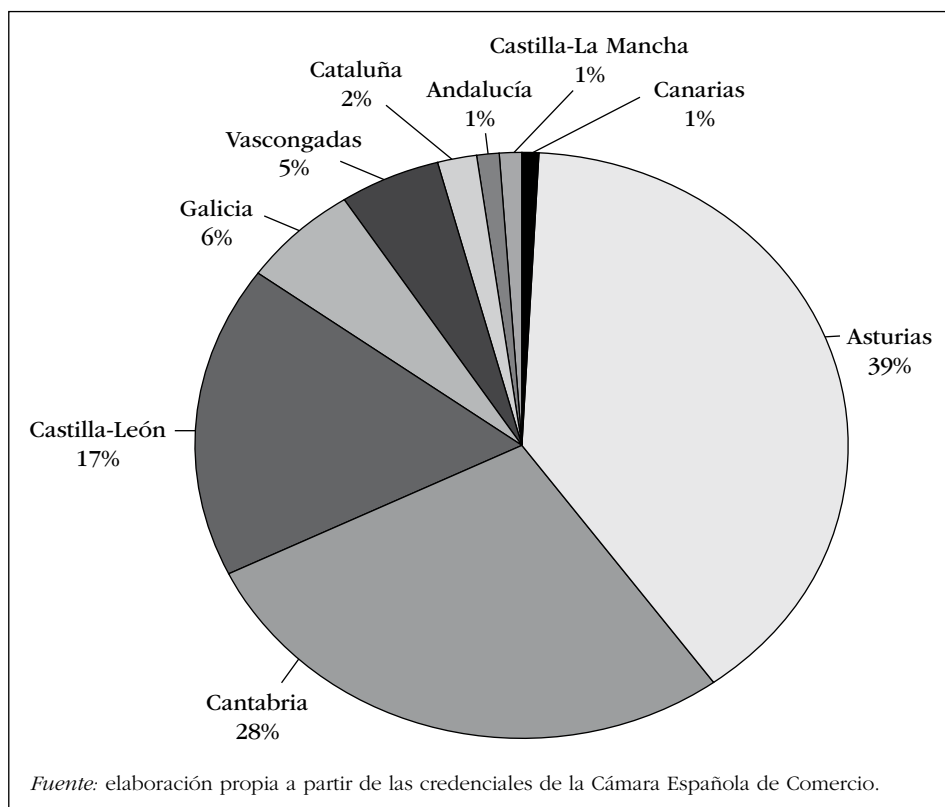


Gráfico 1. Origen regional de los hispanos en el Estado de Veracruz.

Los cántabros en el estado de Veracruz (1925-1935)...

Dos regiones de la geografía veracruzana aglutinaban el mayor porcentaje de hispanos, las Grandes Montañas, y Sotavento. En la primera, los cántabros integrarían el grupo mayoritario y en la segunda lo ocuparía el contingente asturiano, quedando los montañeses en la siguiente posición. Tradicionalmente estas dos áreas mantuvieron altos niveles de inmigración hispana.

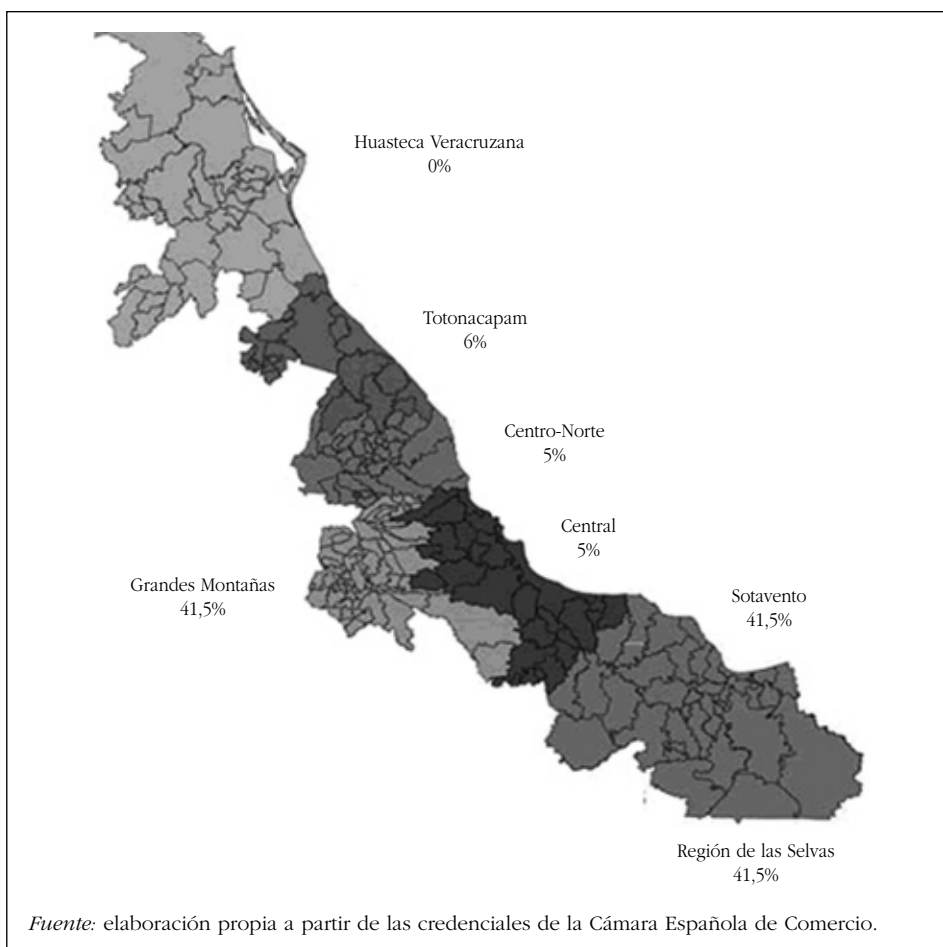
Del total de inmigrantes procedentes de Cantabria (140 individuos), encontramos que un 31% procedía de la comarca Asón-Agüera, concretamente de los pueblos de Ramales, Ruesga y Soba, comprendidos en un radio de extensión de pocos kilómetros. En segundo término, la comarca de Trasmiera, en su mayoría de los municipios de Hazas del Cesto, Riotuerto y Voto. En tercer lugar, la región de Besaya, destacando el pueblo de San Felices de Buelna. En cuarto, la cuenca de Pas-Miera. En quinto, los ayuntamientos que circundaban la bahía de Santander. El resto corresponde a las comarcas de Saja-Nansa, Campoo, Oriente, Occidente y Liébana (Mapa 1). La existencia de áreas expulsoras específicas está condicionada a una serie de relaciones pre-migratorias, basadas en la sociabilidad y en el conocimiento de las familias y los futuros migrantes. Ambas condiciones fueron fundamentales para la migración en cadena.



Mapa 1. Zonas de expulsión de la inmigración cántabra.

El mismo procedimiento se realizó para determinar las zonas de acogida. En las credenciales refieren la población en la que se situaban. Para facilitar el

trabajo las ubicamos dentro de cada una de las siete grandes regiones en que se ha dividido el territorio veracruzano. No hay registro de la Huasteca; en el Totonacapam encontramos migrantes en las poblaciones de Papantla y Gutiérrez Zamora; en la región Centro Norte, ubicamos en los municipios de Cardel, Martínez de la Torre y Nautla; en de la zona Central, se localizaron en las ciudades de Xalapa y Coatepec, en Grandes Montañas, hay buen número, preferentemente en el ayuntamiento de Córdoba, y en puntos cercanos (Orizaba, Peñuela, Yanga, Omealca, Tres Valles y Paso del Macho); en el Sotavento, destacó puerto de Veracruz; y finalmente un reducido número en los Tuxtlas, área perteneciente a la Región de las Selvas.



Mapa 2. Zonas de acogida de la inmigración cántabra.

Los cántabros en el estado de Veracruz (1925-1935)...

En la Tabla 1 se cruza la información obtenida en dos de las regiones en las que se concentraba el mayor porcentaje de cántabros: Grandes Montañas y Sotavento.

Tabla 1 Procedencia de cántabros en las regiones de Sotavento y Grandes Montañas										
	<i>Asón-Agüera</i>	<i>Besaya</i>	<i>Campoo</i>	<i>Liébana</i>	<i>Occidente</i>	<i>Oriente</i>	<i>Pas-Miera</i>	<i>Saja-Nansa</i>	<i>Santander</i>	<i>Trasmiera</i>
Sotavento	13	8	3	–	4	3	4	6	11	2
Grandes Montañas	28	1	2	1	–	2	9	1	2	8

Fuente: elaboración propia a partir de las credenciales de la Cámara Española de Comercio.

Podemos concluir que las redes parentales y regionales desempeñaron un importante papel en los destinos ocupacionales de los migrantes. Un caso especialmente significativo fue el de la región de Asón-Agüera. Este flujo tuvo tres principales puntos de recepción, las ciudades de Córdoba, Orizaba y Veracruz, en donde existía una tradición migratoria previa, que permitió mantener continuidad y difusión de las ventajas del destino. Fueron también foco de una migración continuada hacia la ciudad de Córdoba las regiones de Trasmiera y Pas-Miera. En el puerto de Veracruz, además de la red migratoria procedente de Asón Agüera, se encontró otra del área que circunda la Bahía de Santander, y de la comarca de Besaya. Los territorios con menor aporte fueron Campoo, Liébana y la franja occidental y oriental.

En ambas regiones de Veracruz, había muchos atractivos: una amplia tradición mercantil, un próspero sector industrial y una producción agrícola desarrollada. Y, además, existían buenas líneas de comunicación que enlazaban a las ciudades del centro de la entidad veracruzana con su hinterland, y con el mercado exterior.

Veracruz, como principal puerto de la república, concentraba a la mayoría de comisionistas e intermediarios de las grandes casas importadoras-exportadoras ubicadas en la capital. Por lo regular, las mercancías que llegaban ya tenían fijado su destino. Los comerciantes hispanos controlaban la mitad del comercio de ultramarinos. Vendían al mayoreo los productos típicos de la exportación española (frutas secas, vino, comestibles enlatados o aceites) a través de una vasta red comercial que les vinculaba a una serie de poblaciones del interior del estado

y del litoral del Golfo de México, con medios de transporte propios. También manejaban el comercio al menudeo en pulperías o tiendas de abarrotes, en las que otorgaban pequeños créditos, a cambio de algún tipo de garantía. Eran los propietarios de hoteles, cafés, cantinas y restaurantes. Quienes acumularon grandes fortunas diversificaron sus inversiones en el ramo inmobiliario, en la banca, la industria o el transporte.

A continuación mencionamos algunos ejemplos de negocios de comerciantes cántabros en la ciudad de Veracruz a través de la fuente estudiada. Abarrotes, Salvador Pérez y Cía.; comercio de cabotaje, Zacarías Cabeza García; agencia aduanal, Martínez y Ortega; abastecedora de barcos, José Díaz y Cía.; zapatería La Valenciana de Manuel Muerza Colina, comercio La Villa de París de Martín y Luis Villa Matienzo, Armería y artículos deportivos La Gran Sociedad de los hermanos Vélez Roldán; y como restaurante El Café La Parroquia de José Fernández y Fernández. También invirtieron en la ganadería y agricultura, como Remigio Díaz Díaz; en el rubro de las manufacturas, como Juan Barquín Cano con la fábrica de puros La Perla; la industria de jabones Casa Revuelta, y el aserradero de Aniceto Barquín.

Las actividades económicas en Grandes Montañas eran la producción agrícola, principalmente en caña de azúcar, arroz, tabaco y café. Criaban aves y ganado bovino, y en menor escala porcino, ovino y caballar. La comarca contaba con un próspero sector industrial con inversiones en el ramo alimenticio: arroceras, cafetaleras, aceites comestibles, ingenios azucareros. A continuación mencionaremos algunos ejemplos: molinos de arroz de los hermanos Porres Galán, y de Domingo González y sobrino; beneficios de café como el de Martínez Sainz y Leonardo Penagos Martínez; negocio de leche como el de Alfredo Fernández Diego; la fábrica de aceites El Faro, propiedad de Manuel, Tirso y Ceferino Sainz Pardo; y la empresa refresquera El Fénix de Fernando Balmori. Como puerta de entrada al sureste, Grandes Montañas contaba con buen número de comercios. De las empresas de cántabros correspondientes al periodo, nombraremos el almacén Ciudad de México, propiedad de Venancio C. Trueba; la ferretería La Esmeralda de Manuel Fernández Garrido; el Hotel Cantabria de César Balmori; el almacén de abarrotes Padilla & Ordieres, especializado en la compra-venta de semillas; la peletería Casa Fuente de Luis Fuente Cruz; y la maderería de Julián Gómez Roldán.

El flujo cántabro que llegó al estado presentó marcados contrastes en su distribución ocupacional. En Sotavento, el énfasis estuvo en los servicios y en las actividades mercantiles; en Grandes Montañas, en la agricultura/ganadería y la industria de transformación, básicamente en el ramo alimenticio (Tabla 2).

Tabla 2
Comparativa de actividad económica en Grandes Montañas y Sotavento

	<i>Primario</i>	<i>Secundario</i>	<i>Terciario</i>
Grandes Montañas	15	16	11
Sotavento	6	2	16

Fuente: elaboración propia a partir de las credenciales de la Cámara de Comercio del Estado de Veracruz.

Cadenas migratorias cántabras

El espacio laboral constituye un ámbito pertinente de observación de las redes migratorias. Hemos rastreado a los inmigrantes por nombre y apellido, lo que nos permite establecer cadenas migratorias. Esta metodología presenta dificultades impuestas por la fuente, ya que se concretan en una foto fija de una reducida muestra. Nuestra tarea consistió en descubrir en un mismo negocio el reagrupamiento familiar y/o la pertenencia a una misma área de origen (vecindad espacial). De modo que dos individuos que provienen de un mismo pueblo o aldea o que tienen lazos de parentesco directo entre sí, son considerados parte de una misma cadena migratoria.

Tabla 3
Cadenas migratorias detectadas entre los inmigrantes cántabros

Número total de movimientos seleccionados	133
Número de las empresas halladas en las que contrataron cántabros	75
Número de cadenas detectadas	30
Miembros que establecen o inician las cadenas migratorias %	
Hermanos	61
Paisanos	31
Otros parientes	8

Fuente: elaboración propia a partir de las credenciales de la Cámara Española de Comercio.

Como se recoge en la Tabla 3 hemos descubierto que 87 de los 133 inmigrantes se encontraban dentro de una red migratoria, lo que se traduce que un 75% por ciento siguieron el “efecto llamada”. Fueron los hermanos los que la iniciaron en el 61% de los casos; le siguieron en importancia, las cadenas establecidas por paisanos (31%). El 8% restante de las cadenas fueron creadas por

parientes corresidentes, bien fueran cuñados, cónyuges, abuelos, tíos, sobrinos o primos. Podemos concluir que predominan las relaciones familiares horizontales sobre las verticales.

La intensidad de las cadenas en el flujo migratorio fue muy significativa, ya que el 68% de los migrantes procedían de localidades que habían dado otros migrantes y el 32% tenía lazos de parentesco directo con otros migrantes radicados en el estado. Tanto en uno como en otro caso, lo más seguro es que el propio empleador los haya reclutado directamente en su zona de origen, basado en redes de paisanaje, una forma de contratación servía para garantizar la cohesión grupal.

Tabla 4
Cadenas migratorias detectadas en las regiones veracruzanas

	<i>Cadenas</i>	<i>Integrantes</i>
Central	2	6
Centro Norte	1	2
Grandes Montañas	10	39
Las Selvas	1	2
Sotavento	14	38
Totonacapam	2	5

Fuente: elaboración propia a partir de las credenciales de la Cámara de Española de Comercio.

Según los datos obtenidos y concentrados en la Tabla 4, un 33% de las cadenas halladas se localizó en las Grandes Montañas y un 47% en Sotavento, 7% en Totonacapam, al igual que en la Región Central, y el resto en Centro Norte y las Selvas. El promedio de integrantes por cada cadena era de 3,2 miembros. El número real de cadenas tuvo que ser mucho mayor. Nosotros sólo hemos podido descubrir las establecidas dentro de la institución, y sin duda se nos han escapado muchas. La procedencia de una misma área de origen puede hacer presumibles otros niveles de interacción, sin embargo desconocemos el tipo de obligaciones gestadas entre el grupo de paisanos emigrados.

Hemos recogido algunos ejemplos de seguimiento nominativo. José Barquín Gómez inició como empleado en una empresa abarrotera propiedad de su tío Simón Pérez, al tiempo se hizo cargo del establecimiento. En el negocio laboraban su cuñado Ramón Abascal Renté, y sus coterráneos José Fernández Barquín, Pablo Gutiérrez Urresterazu y Florencio Abascal Serrano, todos provenientes de la comarca de Asón-Agüera. Logramos observar el efecto llamada de familiares:

Los cántabros en el estado de Veracruz (1925-1935)...

Simón atrae a su sobrino y éste a su vez al cuñado, al primo, al concuño y al paisano.

Otro ejemplo en el puerto de Veracruz es el de los hermanos Cayetano, Manuel, Felipe, Vicente y Juan Barquín Cano, originarios de Ramales de la Victoria. Los dos mayores, Cayetano y Felipe, fueron los primeros en llegar, se colocaron de inicio en la empresa de Simón Pérez, tras mucho esfuerzo adquirieron en San Francisco de la Peña, hoy ciudad Cardel ganado, además de una tienda. Transcurrido un tiempo, se trasladaron al puerto de Veracruz para establecer un almacén de abarrotes y pailebotes, dando el servicio de cabotaje entre los puertos de Veracruz, Nautla, Gutiérrez Zamora, y Tuxpan. Asimilaron al negocio al resto de los hermanos, a excepción de Vicente, quien en 1930 solicitó su repatriación a través de la Cámara Española de Comercio.

Por lo regular los migrantes llegaban con trabajo apalabrado por algún familiar. Tal es el caso de Andrés y Eugenio Casas Muerza, quienes fueron convocados por sus primos Eugenio y Manuel Muerza Colina, propietarios de la zapatería La Valenciana. Procedían de Castro Urdiales.

Vélez y Cía. era una talabartería ubicada en Veracruz en Independencia y Arista. Su propietario, Manuel Vélez Fernández convocó a sus tres sobrinos Ángel, de 16 años, Manuel, de 20, y Aquilino Ortiz Vélez de 27 años. Llegaron procedentes del pueblo de Pedrero en la comarca de Besaya.

Encontramos credenciales de los hermanos César, Manuel, Práxedes y Antonio Porres Galán, naturales de la Villa de Ramales de la Victoria. En 1928 trabajaban en la firma Porres Galán, establecimiento que comercializaba arroz, tabaco y café. Estaba ubicado en Ave 1° N° 17 de Córdoba Veracruz. Despachaba con ellos, su primo César Porres Santiago.

Instalados en Papantla Veracruz, estaban los hermanos Andrés y Cesáreo Trueba Llama, originarios de Hazas del Cesto, en Trasmiera. Poseían una hacienda ganadera y comercializaban carne.

En Jalapa, Marcelino Salmones tenía dos tiendas El centro mercantil y El puerto de Santander, además de una hacienda. Trabajaban en ella sus hijos, Marcelino y Manuel Salmones García, y sus sobrinos José, Laureano y Gonzalo Pardo García, originarios de San Felices de Buelna, en la comarca de Besaya.

También aquí funcionaba la red de paisanaje. Tal es el caso de Fructuoso Solana González, quien nació en Noja el 15 de junio de 1907. A los 17 salió de España y llegó a Córdoba Veracruz a trabajar en un negocio de abarrotes propiedad de Marcelino Madariaga, oriundo de Castro Urdiales. Para 1924 ya estaban asociados, denominando la empresa como Solana y Madariaga.

Edad y ocupación de los inmigrantes cántabros

No hay documentación de jóvenes menores de 20 años, lo cual indica que la Cámara Española de Comercio inscribía como afiliados a personas solventes con trabajos estables. Según los datos que tenemos, el 40% de los socios oscilaba entre los 20 y los 30 años, un 31% entre los 31 a los 40 años, un 20% entre los 40 y los 50 años, y el 9% restante entre los 50 y los 65 años (Gráfico 2).

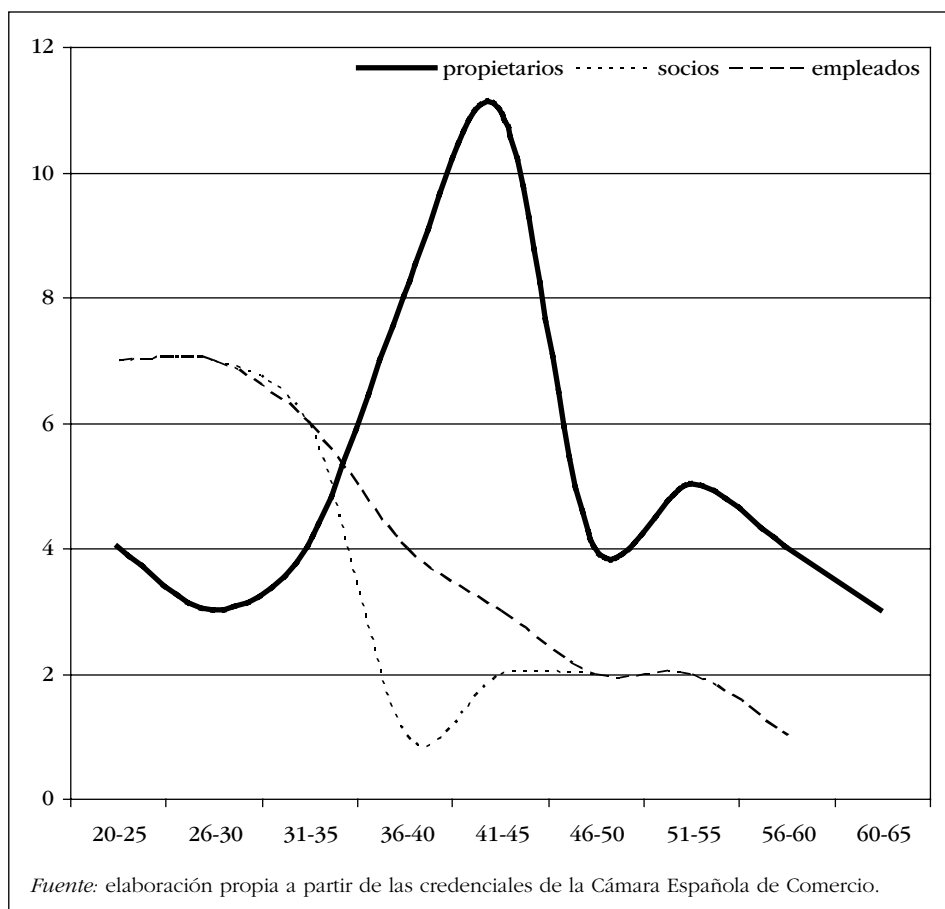


Gráfico 2. Relación edad/condición laboral.

En cuanto a su posición laboral de los socios de la Cámara, hallamos que 46 se adscribieron como propietarios, 24 como socios y 23 como empleados (Tabla 5).

Tabla 5
Relación edad/condición laboral de los inmigrantes cántabros

<i>Edades</i>	<i>Propietarios</i>	<i>Socios</i>	<i>Empleados</i>
20-25	4	7	7
26-30	3	7	7
31-35	4	6	6
36-40	8	1	4
41-45	11	2	3
46-50	4	2	2
51-55	5	–	2
56-60	4	–	1
60-65	3	–	–

Fuente: elaboración propia a partir de las credenciales de la Cámara Española de Comercio.

Al cruzar la información se alcanzaron los siguientes resultados: sólo un 25% de los afiliados menores de 30 eran empresarios. La inmensa mayoría, el 80%, era socio de empresas de familiares, o asalariados de coterráneos, ya que el sistema imperante era el comanditario y el inmigrante tenía la oportunidad de trabajar con un pariente o paisano durante años para acumular un capital necesario para independizarse. El camino era largo, pero garantizaba la futura independencia y se conocía a proveedores y compradores y el entramado comercial. A partir de los 40 años, la gran mayoría de los cántabros inscritos se hacía propietario, posición que les permitía dedicarse a otros negocios. Encontramos una reducción en el número de residentes alrededor de los 50 años posiblemente por la recesión económica o por la legislación prevaleciente decidieron retirarse a España, brindando a los viejos empleados la posibilidad para hacerse del negocio.

Podemos concluir que la pertenencia a una red social tuvo una incidencia decisiva en el éxito alcanzado, especialmente cuando se mide en términos de acceso a la propiedad. Un 75% de los miembros de la institución se integraban como socios o propietarios del negocio, a partir de una estructura de parentesco o paisanaje, condición determinante para su promoción económica. Además, tenían a su disposición ventajas significativas de sus redes primarias tanto de origen, como de parentesco en el desarrollo de sus logros: contactos interpersonales, oportunidades laborales, capitales económicos y circulación de información.

Hasta aquí nuestro análisis se ciñe a los miembros permanentes de una institución empresarial. Faltaría investigar el perfil de aquellos que tramitaron su retorno definitivo a través de la Cámara Española de Comercio.

Repatriados cántabros

Como ya se mencionó, en la institución se encuentran 120 tarjetas de repatriación, que pertenecían a individuos que solicitaron ante el consulado financiamiento para retornar a su país. Dieciocho de éstas pertenecen a cántabros, 14 de ellas son individuales y 4 familiares. Por tanto, la información que contienen estas fichas es más amplia. Los datos que podemos extraer son los siguientes: lugar de procedencia, características generales de los retornados, estado civil, situación ocupacional y edad, documentos que exhiben, nombre del vapor, fecha de partida, la institución que tramita y quien financia el pasaje, así como observaciones generales.

Con estos informes se pueden reconstruir los itinerarios individuales de movilidad espacial; las redes sociales a partir de parentesco directo y del paisaje; y la situación ocupacional y su relación.

En cuanto a la movilidad espacial de los migrantes, el mayor contingente de retornados (8) procedía del valle de Ruesga y de Ramales en la comarca de Asón-Agüera. Le seguían en orden de importancia quienes habían emigrado de la región de Trasmiera, concretamente de San Pantaleón de Aras, Cicero, San Román y Bádames. En tercer término, los que venían de la ciudad de Santander. En cuarto lugar, Liébana, de los pueblos de Colio y Frama. El último contingente, el más pequeño, corresponde a la comarca de Saja-Nansa. Podemos concluir que la gran mayoría (11) provenía de las mismas localidades que los afiliados a la institución empresarial, por tanto había vecindad espacial. En cuanto a los lugares de acogida, en los documentos expedidos por la Cámara Española de Comercio no se especifica en donde se asentaron, así que no podemos establecer el itinerario que siguieron.

Como buscamos el reagrupamiento familiar, procedimos a incorporar en nuestro listado general de cántabros a los repatriados a fin de hacer el seguimiento nominativo, relacionando ambos grupos por nombre y apellido. Nuestra intención era identificar si había el llamado de algún pariente. Ubicamos únicamente a Vicente Barquín que tenía a cuatro hermanos –Cayetano, Juan, Manuel y Felipe– en la ciudad de Veracruz; Francisco Quevedo Molleda, que contaba con un tío, Ambrosio Quevedo; y por último, Manuel Ruiz Porres, primo de los propietarios de un molino de arroz en Córdoba, los Porres Galán. Otro elemento substancial para saber si pertenecían a una misma red, consistió en revisar los apoyos económicos adicionales para la adquisición del pasaje de vuelta, ya que el Consulado de

Los cántabros en el estado de Veracruz (1925-1935)...

España en Veracruz sólo les facilitaba la mitad del coste en los boletos de tercera clase. Encontramos que en sólo dos casos hubo aportación de negociaciones: la empresa de Felipe del Corte Villa, localizada en San Andrés Tuxtla, cubrió una parte del pasaje a su sobrino de 16 años Antonio Diego y Corte; también la firma Peña Mier Hnos. apoyó a su familiar José Arenal Peña. Por los datos que tenemos, podemos suponer que solamente 5 de los 18 de los repatriados pertenecía a una red familiar, el resto era migrante individual. Las causas del retorno de quienes tenían familia pudieron ser múltiples: desde problemas personales, carga excesiva de trabajo, añoranza por la tierra o la minoría de edad.

Respecto a la situación socio-ocupacional y edad de las cabeza de familia, encontramos que todos los repatriados eran asalariados, el 72% trabajaba en el sector terciario como personal de comercio, un 17% laboraba en el campo desempeñándose como jornaleros, y el 11% restante correspondía al grupo de desempleados, integrado en su totalidad por mujeres viudas que carecían de una actividad remunerada (la participación femenina fue reducida únicamente como madre o esposa de migrante).

La mayoría de los repatriados eran jóvenes, un 63% se encontraban en edades comprendidas entre los 15 y los 30 años, 31% eran adultos entre 31 y 45 años, y el 6% restante estaba conformado por personas mayores de 45 años. La edad media de la población era de 25 años, lo que indica que el periodo de estadía en el país había sido en la mayoría de los casos de más de diez años, teniendo en cuenta que migraban entre los 12 y 16 años. Por tanto, habían tenido la posibilidad de reactivar sus relaciones sociales para obtener mejores oportunidades laborales (Tabla 6).

Tabla 6
Relación edad/condición laboral de cabezas de familia

<i>Edades</i>	<i>Empleados</i>	<i>Jornaleros</i>	<i>Desempleados</i>
15-20	4	–	–
21-25	–	2	–
26-30	4	–	–
31-35	–	–	1
36-40	2	–	–
41-45	3	–	1
46-50	–	–	–
51-55	–	1	–

Fuente: elaboración propia a partir de las tarjetas de repatriación.

A diferencia de las credenciales de los socios de la Cámara Española de Comercio, en las tarjetas de repatriación se hace referencia al estado civil. Los resultados obtenidos son los siguientes. Tres tarjetas pertenecen a hombres casados. El primero es Vicente Barquín Cano, con su esposa Margarita Ferrer de Barquín; el matrimonio tenía dos niños, Isabel y Vicente de 4 años y 7 meses respectivamente. El segundo es Francisco Cano Marure, casado con Etelvina Ortiz de Cano, ambos de 41 años y procedentes de valle de Ruesga, llevaban consigo a sus dos hijos varones Miguel y Manuel. Por último, el matrimonio de Felipe Raba Muriedas –de profesión viajante– y su esposa Carmen Pono de Raba –dedicada a sus labores–, padres de dos pequeños, María del Socorro y Jesús. Aparecen entre los retornados tres viudos, un varón sin hijos y dos mujeres, Josefa Gutiérrez Santander, Vda. de Gallego, y Avelina Fuente, Vda. de Zorilla, quien iba acompañada de sus cuatro hijos (Gregorio, Avelino, José y Manuel, de 11, 9, 7 y 3 años respectivamente). Estos grupos familiares posiblemente decidieron retornar porque carecían de un negocio, de una pequeña empresa que les proporcionara una base económica sólida para salir adelante.

El 94% de quienes regresaron a España viajó a través de la Compañía Transatlántica Española, 14 en el buque Alfonso XIII, que fue rebautizado en 1931 como Habana y 3 en el Cristóbal Colón. El puerto de desembarco fue Santander. Sólo uno regresó en la embarcación francesa Espagne, siendo Bilbao el destino final.

El retorno de los migrantes se produjo mayoritariamente (15 casos) entre 1929 y 1930, el restante lo hizo entre 1932-1934. Por tanto, uno de los factores que influyó en su salida del país fue la Gran Depresión. Aunque desde 1926 los españoles se habían visto amenazados por el artículo 79 de la Ley del trabajo que emitió el gobernador Adalberto Tejeda, en la que obligaba a las casas de comercio extranjeras a emplear el 80% de mexicanos, fue la crisis mundial la que tuvo un mayor impacto.

Consideraciones finales

Los resultados obtenidos permiten sacar las siguientes conclusiones. Si bien existe una relación entre la pertenencia a una red migratoria y el acceso a la propiedad, la gran mayoría de los migrantes pudo incorporarse en negocios de paisanos, a pesar de que sus relaciones fueron menos densas. La menor accesibilidad a redes primarias de origen se tradujo en menor movilidad social ascendente y, por tanto, en menor éxito relativo. La disposición de recursos, las oportunidades, los contactos interpersonales, el capital y la información se obtuvieron

Los cántabros en el estado de Veracruz (1925-1935)...

dentro de la red, mientras que tejer relaciones en solitario significó un mayor esfuerzo.

Otro elemento adicional que influyó fue la gran crisis económica mundial. Ante la inestabilidad económica, los migrantes individuales decidieron utilizar su movilidad espacial como recurso alternativo para mejorar sus oportunidades, la edad les posibilitaba, midieron costos y beneficios y prefirieron volver a la región de donde salieron.

CÁNTABROS DE AYER Y HOY: UNA HISTORIA CENTENARIA ALREDEDOR DEL PAPEL¹

Aurora Cano Andaluz

Introducción

EL valor que pueda tener esta investigación reside en que descubre, a partir de una empresa de papelería e imprenta creada en el México del siglo XIX –Al Libro Mayor–, los lazos de parentesco y paisanaje que atan y conducen, a través de los años, a muchas otras aventuras empresariales emprendidas por inmigrantes cántabros en México y sus descendientes.

Cabe aclarar que las fuentes de mi investigación proceden de archivos españoles y mexicanos. Para la etapa correspondiente al siglo XIX en España, muchas veces con referencias del XVIII, fueron reveladores los registros parroquiales de los Valles de Soba y Ruesga, en Cantabria², al igual que un libro clave sobre empadronamientos de familias para los lazos de parentesco³; asimismo, el Archivo Histórico Provincial de Cantabria y el fondo de la Compañía Trasatlántica Española que resguarda la Biblioteca de la Universidad de Cantabria proporcionan información sobre el movimiento de pasaportes y pasajeros hacia México. El trabajo del mismo periodo en México se centró en los protocolos del Archivo Histórico de Notarías; el grupo documental Movimiento marítimo, pasaportes y cartas de seguridad del Archivo General de la Nación; varios fondos consulares

¹ Un avance de esta investigación apareció en Cerutti y Domínguez (2005), pp. 135-137; Cerutti, Equipo Mexicano de Investigación y Domínguez (2005b), pp. 174, 245-248, donde se recoge además la entrevista realizada por el propio Domínguez en Santander a Leopoldo Fernández Agudo, uno de los empresarios involucrados en esta reconstrucción de sagas familiares. *Ibid.*, pp. 273-276.

² Agradezco aquí a Amada Ortiz Mier, cronista incansable de esos valles, la orientación que acompañó los recorridos por la región y por haber servido de enlace con los responsables de las parroquias del valle de Soba, en especial Santayana, y la parroquia de Ogarrio, en el valle de Ruesga. Los datos se obtuvieron a partir de la revisión del material microfilmado en el Archivo Diocesano de Santander y de la consulta directa de los libros parroquiales, en la que también fue importante la colaboración de los sacerdotes José Vicente González Urraca, párroco de Ogarrio, Riva, Mentera y Barruelo, Marcelino González Ruiz, de Valle y Arredondo, y Ángel Pereda Valderrama, de Rasines.

³ Ortiz Mier (1990).

del Archivo Histórico Diplomático⁴ y el complemento valioso de los directorios⁵ y publicaciones periódicas de la Biblioteca Nacional y Hemeroteca Nacional de México, que rescatan en su publicidad la trayectoria de estos establecimientos: ubicación con nomenclaturas que requieren ser traducidas a los nombres actuales, servicios que se ofrecían a los clientes, y objetos a la venta que denotan los giros industriales y mercantiles.

Para el siglo XX, en España y en México, la historia oral fue fundamental: las entrevistas constituyeron el pilar para la recopilación de los datos. Entré en el territorio de los recuerdos y de algunos papeles, muy escasos, guardados por las familias; pero también recibí la información fresca de la actividad actual de esos descendientes, por parentesco o paisanaje, de aquellos empresarios pioneros.

Quiero destacar en este recorrido y a manera de introducción cuatro elementos que sirven de justificación y guía para el trabajo: el carácter vanguardista de la empresa fundacional y que se advierte en las actividades que la siguieron; el origen compartido –cántabro– de todos los integrantes de esta red desde mediados del siglo XIX; el seguimiento genealógico –la vía familiar– y el reclutamiento de paisanos, presentes en los socios durante las sucesivas generaciones y que quedan plasmados en los cuadros que incluyo; y finalmente, la existencia hasta el momento actual de un común denominador –el papel– como base para las actividades sustanciales de todas las empresas que aquí se mencionarán.

La empresa original y su proyección

El negocio asumió una posición de vanguardia desde el momento de su creación en 1832. Se trataba de una actividad que, aunque procedía de una fuerte tradición colonial, incorporó en esos primeros años novedades tecnológicas como la litografía. A la vez, tuvo que enfrentar en ese México un ambiente de inestabilidad política y de precariedad económica, a lo que se agregaba, para el caso de los españoles, unas leyes de expulsión que lesionaron negocios sólidos y que dificultaron la permanencia de muchos de éstos que tenían años avecindados en el país de reciente autonomía. No obstante, los espacios dejados por algunos negociantes fueron aprovechados por otros, como fue el caso del francés fundador de Al Libro Mayor, donde el término “Al” delata su origen galo.

⁴ AHD-SRE, pasaportes expedidos por el Consulado de México en Santander (1833-1844); entrada y salida de pasajeros en el Consulado de Santander, pasaportes expedidos por este Consulado (1837-1875).

⁵ *Directorio* (1937), pp. 103, 128, 411, 449, 719, 720; *México Moderno* (1924), p. 390.

Cántabros de ayer y hoy: una historia centenaria alrededor del papel

Teófilo Leroux⁶, nacido en un pueblecito –Roger– que actualmente ha quedado dentro de la ciudad de Cherburgo, en la región de la Manche, invirtió, trabajó e imprimió un carácter moderno a la empresa, posiblemente la primera de su ramo que operó en el México posterior a la guerra de Independencia. El primer asiento de este negocio estuvo en la antigua calle de Coliseo Viejo, hoy 16 de septiembre, continuación de la de Independencia⁷.

En 1849 ya encontramos la presencia de un cántabro en este negocio⁸, consolidado para entonces, y a partir de ese momento el hilo conductor al interior de la red empresarial permanece sujeto al del origen cántabro, con el consiguiente agregado del mestizaje mexicano (Tabla 1).

Tabla 1
Los dueños de Al Libro Mayor

<i>Categoría</i>	<i>Inicio</i>	<i>Nombre</i>	<i>Origen</i>	<i>Relación con el dueño anterior</i>
Fundador	1832	Teófilo Leroux	Francés	Primer dueño
Nuevo dueño	1849	Manuel Gutiérrez de Rozas	Cántabro	
Nuevo dueño	1857	Ricardo Sainz Gutiérrez	Cántabro	Sobrino Materno Empleado
Nuevo dueño	1902	Hnos. Fernández Zorrilla (Jacinto, Francisco, Leopoldo, Ruperto)	Cántabro	Sobrinos Maternos Empleados
Nuevo dueño (sociedad)	1930	Hnos. Gilardi (Julio, Francisco) Jesús García Pereda y otros socios	Cántabro	Primos políticos Empleados Paisanaje
Nuevo dueño (sociedad)	1940	Familia García Dosal	Cántabro	Hijos y nietos (empresa vigente)

Fuente: elaboración propia.

En ese año la imprenta y papelería fue adquirida por el que será su segundo dueño, Manuel Gutiérrez de Rozas, de Santayana, término municipal de Soba, en

⁶ Certificado de nacionalidad francesa, expedido el 2 de enero de 1844 por la Legación de España en México, a fin de que el Supremo Gobierno de la República Mexicana le extendiera una carta de seguridad para circular libremente en el territorio. AGN, Cartas de seguridad, vol. 41, f. 238.

⁷ Figueroa Doménech (1899), pp. 761-765; AHCM, planos de los cuarteles (1886), cuartel 4, manzana 12; Gamoneda (1921a, 1921b, 1921c, 1921d).

⁸ Referencia tomada de Reyna (2001), p. 270; AHN, protocolo 169 de Ramón de la Cueva, 13 de enero de 1849.

la parte oriental de Cantabria. No se ha podido precisar el momento en que este comercio cambia de domicilio a la calle de Plateros número 2 (actual Francisco Madero) y la fábrica al número 8, pero debió ser cercano al de la transmisión de la propiedad al nuevo dueño. Un ejemplo de lo que era la empresa cuando la adquiere Gutiérrez lo da la publicidad que apareció inserta en un diario de la ciudad de México, *El Universal*, en los meses de noviembre y diciembre de 1849, y en la que destaca las siguientes mercancías y actividades:

“Libros en blanco, papel (todas clases), objetos para escritorio, máquinas para encuadernar, daguerrotipo, libros de oraciones, libros, alhajas, [...] todo tipo de trabajos de imprenta”.

El prestigio del negocio era reconocido, al grado que otros establecimientos comerciales lo empleaban como referencia⁹. En la revisión de las publicaciones periódicas se encontraron, además, menciones a la empresa con sus sucesivos dueños en distintas fechas que van desde 1845 hasta 1906: *La Colonia Española* (1873), *El Correo Español* (1892, 1903), *El Monitor Republicano* (1873), *La Patria* (1883), *El Popular* (1904), *El Siglo Diez y Nueve* (1845, 1848, 1852, 1854, 1855, 1895), *El Tiempo* (1891, 1893, 1906), *Le Trait d'Union* (1884, 1887), *The Two Republics* (1893) y *La Voz de México* (1875, 1878).

Esta publicidad se aprovechaba también para informar de los cambios de propietario y de domicilio; en ella se aprecia una redacción que disfraza el contenido bajo la apariencia de un artículo periodístico y que no guarda parecido con los métodos publicitarios actuales:

“El progreso de la industria. Desde hace ya muchos años se encontraba establecido, en la Primera calle de Cinco de Mayo, el despacho de la fábrica de libros en blanco y taller de rayados y papelería ‘Al Libro Mayor’, casa fundada por el conocido y acaudalado español, Don Ricardo Sainz, quien hace ya algunos meses dejó de existir, quedando como sucesores de él en su antigua casa los Sres. Jacinto Fernández y Hermano, quienes han dado mayor impulso a la negociación, estableciendo sus talleres con maquinaria moderna para el desempeño de los múltiples trabajos que en el giro se les encomienda por sus numerosos clientes. En la actualidad el despacho de la acreditada papelería se encuentra establecido en la calle de Coliseo número 10, a donde se ha trasladado para mejorar las condiciones del local, montándose con todo lujo y con las comodidades necesarias para el bien del público. Mucho nos complace consignar la mejora que ha sido

⁹ Peluquería de Pedro Montauriol, primera calle de Plateros núm. 1, junto Al Libro Mayor, anuncio aparecido en *El Siglo Diez y Nueve* (31 de octubre de 1848, p. 4), y otra publicidad en el mismo diario: Relojería del Sr. Bonet, 2ª Calle de Plateros, frente Al Libro Mayor (27 de febrero de 1855, p. 4).

Cántabros de ayer y hoy: una historia centenaria alrededor del papel

llevada a cabo en la papelería 'Al Libro Mayor', felicitando a los Sres. Fernández y Hermanos por los progresos realizados en tan corto tiempo y no dudamos que el crédito de la casa de que hoy son dignos sucesores irá en creciente, impulsándola aún para alcanzar mayor escala en sus negocios"¹⁰.

Otra inserción publicitaria da cuenta de una exposición industrial celebrada en Saint Louis, Missouri, los premios recibidos por la empresa y, al mismo tiempo, describe con detalle las características de aquellos libros de gran formato, los libros mayores, que daban nombre al propio negocio:

"Exposición Agrícola e Industrial. El primer departamento que visitamos fue el de la conocida casa librera e industrial Al Libro Mayor. Expuso todos los artículos salidos de sus talleres de imprenta, litografía, rayados y encuadernación, como libros en blanco de todas clases y tamaños; [...] Entre los libros de contabilidad figura un precioso ejemplar en la exposición de Saint Louis Missouri, el cual contiene tantos rayados como pueden necesitarse para llevar una contabilidad por partida doble [...] En los trabajos de imprenta figuran: estados para haciendas, actas de nacimiento, esuelas de bautizo en pergamino, tarjetas comerciales de varias tintas, bonos comerciales, trabajos cromáticos finos, folletos de todas clases, diplomas. Esta casa ha alcanzado recompensas en otras exposiciones. Entre sus diplomas encontramos los de 'Pan-American Exposition'.-Buffalo, New York, 1901, y los de la Exposition de 1900 de la République Française. El Jurado Calificador concedió a esta empresa el primer premio"¹¹.

Se dice que en la impresión de las Leyes de Reforma (Veracruz, 1859) hay una etiqueta con un signo que indica que se imprimió en Al Libro Mayor. También en un hotel importante, la Mansión Galindo que opera en la carretera México a Querétaro, todavía hay un libro para registro de visitantes, de esos inmensos, fabricado por esta empresa.

Ricardo Sainz Gutiérrez y sus ascendientes

Aquí conviene exponer el parentesco de Gutiérrez de Rozas con los que serán el tercero y los cuartos dueños del negocio. El linaje deriva de dos hermanos: José y Basilio, hijos de Manuel Gutiérrez del Valle y María García de Santayana. La cota geográfica es el barrio de San Bartolomé y Sangas, perteneciente a la Parroquia de Santa Juliana del pueblo de Santayana, en Soba. José casará con María García de Trevilla y tendrán un hijo, Manuel Tomás (nacido entre 1792 y

¹⁰ *El Popular*, 7 de marzo de 1904, p. 2.

¹¹ *El Tiempo*, 25 de septiembre de 1906, p. 1.

1799)¹², que tendría los mismos apellidos que su padre (que también era Gutiérrez García); pero a la muerte de María, el viudo contraerá matrimonio con Francisca Sainz de Rozas y tendrán varios hijos, por lo que es probable que Manuel, al ser criado por su madrastra y junto a sus medios hermanos, adoptara los apellidos de Francisca, omitiendo el Sainz y quedando, por tanto, como Manuel Gutiérrez de Rozas.

Respecto al otro hermano inicial del linaje, Basilio, se casó con Juana Sainz de Rozas y tuvieron varios hijos pero, a efectos de esta reconstrucción, interesan Antonia Manuela (nace en 1796)¹³, que será madre de Ricardo Sainz Gutiérrez, tercer dueño de la empresa, y Josefa (nace en 1809), abuela materna de los hermanos Fernández Zorrilla, cuartos dueños. Con los matrimonios de Antonia y Josefa el linaje se extiende, como se verá, del valle de Soba al valle de Ruesga y concretamente al pueblo de Ogarrio. De esta descripción se concluye, y a manera de anticipación, que Manuel Gutiérrez de Rozas recibió en su momento (1848) a su sobrino Ricardo Sainz Gutiérrez, hijo de su prima Antonia, y que éste al pasar los años y convertirse en dueño del negocio hará lo mismo con sus cuatro sobrinos Fernández Zorrilla (entre 1890 y 1901), nietos de su tía Josefa.

La llegada de Ricardo Sainz Gutiérrez (o Sainz Manteca por el segundo apellido de su padre) a México¹⁴ coincide con la compra de su tío al francés Leroux. Había nacido en 1833 en Ogarrio¹⁵ y, al morir su padre, la madre decide enviarlo a Veracruz con el tío Dionisio José de Velasco Gutiérrez del Valle¹⁶, cónsul de España en ese puerto, quien era hijo de María Concepción Gutiérrez del Valle, hermana de José y Basilio. No permaneció Ricardo en Veracruz por el difícil clima y marchó a la ciudad de México a trabajar con el otro pariente.

De ser empleado de Gutiérrez del Valle se convirtió cuando éste muere en 1857 en el personaje clave de la empresa, como lo constata el poder general y amplísimo que extiende a su favor la viuda, Consolación Rionda:

“para que en mi nombre y representación concluya de todo punto la testamentaría de mi cargo, y continúe sin novedad ni interrupción ninguna las negociaciones y giros de la propia casa, mientras queda establecida definitivamente, en los términos

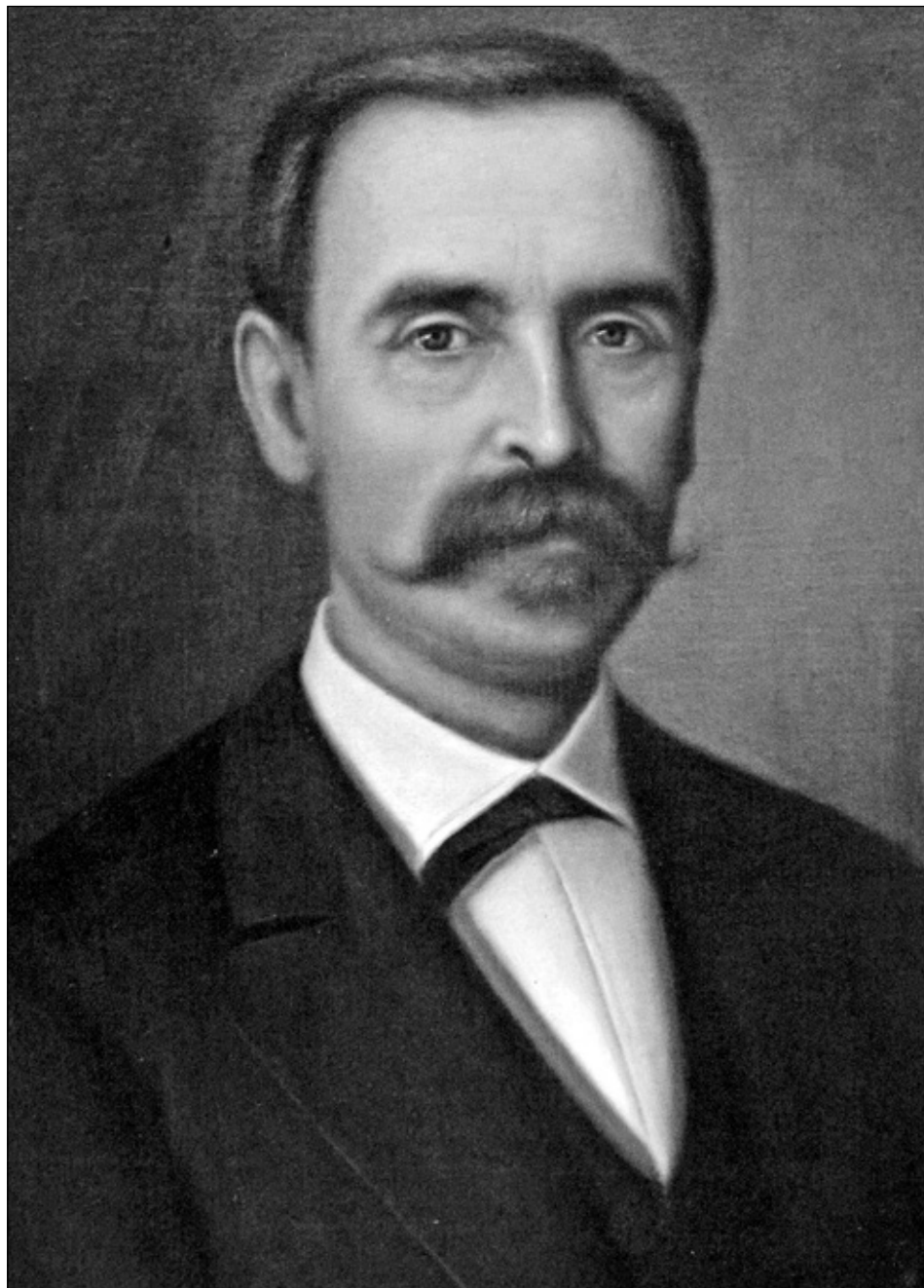
¹² Ortiz Mier (1990), padrones de 1799 y 1806, pp. 899, 975.

¹³ ADS, Libro de Bautizados, 1786-1825, ff. 8-129, sig. 2069.

¹⁴ Expedición de pasaporte y salida a Veracruz en el barco María Clotilde, 25 de septiembre de 1848, AHPC, Fondo Gobierno Civil, Pasaportes, Leg. 90, Lib. 6, núm. 318.

¹⁵ Partida de bautizo facilitada por Rosario Carrillo Arena, bisnieta; ADS, parroquia de San Miguel en Ogarrio, libro de bautizados, 1824-1853, Signatura 1429.

¹⁶ Entrevista con Concepción García Sainz (2 de mayo de 2005), bisnieta de Ricardo Sainz; genealogía proporcionada por Joaquín Sainz de Rozas, Santayana.



Retrato de Ricardo Sainz.

correspondientes, bajo la razón comercial que dejó ordenada mi referido esposo, al prevenir por sus últimas disposiciones, la conservación de los mismos giros, y que los dirija el mencionado dependientes Sainz”¹⁷.

Un tiempo después, Sainz se casa con ella sin tener descendencia.

Ya viudo, Sainz adquirió en 1875, en sociedad con Manuel Cordero, quien será después su suegro, la fábrica de textiles La Fama Montañesa, ubicada en las Fuentes Brotantes, Tlalpan, lugar en el que aún está el edificio. Fue dueño de la Huerta de Vivanco, también en Tlalpan, donde después se instaló el Seminario Conciliar de México. En 1876 contrajo matrimonio con Guadalupe Cordero Codallos y tuvieron cinco hijas, con lo que el apellido desaparece en el primer lugar de los descendientes, dentro de los cuales se encuentran algunos profesionales y políticos importantes en México durante las décadas de 1960 a 1980 (Ricardo García Sainz y José Campillo Sainz).

Ya en la época de Sainz como propietario de la empresa, el diario *El Tiempo* (6 de enero de 1893) menciona que la papelería se trasladará a la Primera calle del Cinco de Mayo 2.

Además de Al Libro Mayor y La Fama Montañesa, Sainz fue accionista y consejero suplente del Banco Mercantil Mexicano y del Banco Nacional de México. Gran propietario de fincas y acciones en minas e ingenios azucareros, se dedicó también al préstamo, a la usanza de la época, como lo prueba la letra de cambio que garantizaba un préstamo y que cuando éste quedó liberado la firmó, en el reverso y por poder de Ricardo, Jacinto, el mayor de los Fernández Zorrilla; vale la pena la mención porque hace evidente que alrededor de 1897 el sobrino ya representaba al tío: el relevo estaba preparado.

En cuanto a la relación con Porfirio Díaz, coincidente en sus sucesivos mandatos con la época más productiva de los negocios de Sainz, fue tan estrecha que corren rumores en la familia de que el general le pidió que aceptara hacerse cargo de la Secretaría de Hacienda, a lo que Sainz se negó porque implicaba perder la nacionalidad española. También queda de manifiesto esta amistad con el general Díaz en la carta firmada en la que el presidente le desea a Sainz un buen viaje a España¹⁸.

En cuanto a su participación en las principales instituciones de españoles que operaban en México, le vemos activo y ocupando la presidencia en las dos más importantes: la Sociedad de Beneficencia Española (1901) y el Casino Español

¹⁷ Fechado en la ciudad de México, 30 de diciembre de 1857; éste y otros documentos relacionados con el personaje fueron facilitados por Rosario Carrillo. Ver también Paz (1888) y Gutiérrez Hernández (2004), pp. 133-134.

¹⁸ Fechada el 30 de marzo de 1897, Rosario Carrillo.

Cántabros de ayer y hoy: una historia centenaria alrededor del papel

(1878-1880, 1892 y 1895). En su momento fue también el presidente de la Junta Patriótica Española, organizada durante la guerra de Cuba¹⁹.

Los hermanos Fernández Zorrilla y sus socios

Tal vez la falta de hijos varones o simplemente la costumbre hicieron que Sainz optara por la tradicional recluta de sobrinos cántabros. Trajo para que trabajaran en la empresa a Jacinto, Francisco, Leopoldo y Ruperto Fernández Zorrilla, hijos del carabinero Patrocinio Alonso Fernández y Maza y María Antonia Zorrilla Gutiérrez, ambos nacidos en Ogarrío pero, como ya se dijo, la familia de María Antonia, los Gutiérrez de Rozas, procedía de Santayana, Soba. Los hijos de este matrimonio nacieron, por el oficio del padre, en los pueblos de Rasines y Oriñón.

Sainz muere en 1902 y para esas fechas los Fernández Zorrilla se convirtieron en socios propietarios únicos de la empresa²⁰. Uno de ellos, Francisco, escribió en Santander, en los años previos al retiro, una obra que, aunque ficción, recoge su experiencia como emigrante en México: *Un indiano: cómo se gana dinero en América*, que fue comentada en su momento²¹.

Los hermanos dieron nuevos bríos al negocio y lograron extenderlo a tal punto que hubo un momento en que tenía sucursales en Mérida, Torreón²², Mazatlán y Tampico y oficinas de representación en la ciudad de Nueva York, en tanto que ellos comenzaron a turnarse en los viajes de trabajo para poder permanecer en España con sus familias por largas temporadas.

La imprenta estuvo ubicada, después de la calle de Plateros, en la Plaza de San Salvador el Seco, también en el centro de la ciudad de México, y después en la Doceava de Naranjo número 373, en la colonia Santa María la Ribera, de reciente urbanización en los primeros años del siglo XX y en la que, por tanto, la peligrosidad de la zona por lo despoblada era muy grande, al grado de tener que portar pistola para un eventual asalto. Las instalaciones fueron en su momento ejemplo de modernidad, con un pequeño tren de engrane que recorría la imprenta para agilizar los procesos de producción.

¹⁹ Notificación del Casino Español, 20 de septiembre de 1895, Rosario Carrillo.

²⁰ Entrevistas con Leopoldo Fernández Agudo, varias fechas, 2005.

²¹ Revista *La Montaña* (abril de 1924), dato proporcionado por Miguel Ángel Aramburu-Zabala de la Universidad de Cantabria.

²² El *Boletín Comercial de la Cámara Nacional de Comercio de la Comarca Lagunera*, varias fechas 1920-1921 (núms. 73-75), registra Fernández Hnos. Sucs. Al Libro Mayor, domicilio: Hidalgo 1208-10, pero a partir de agosto de ese último año y en los posteriores ya no aparece, por lo que debe haberse cerrado la sucursal, como lo indicaban algunos datos de las entrevistas.

También recurrieron estos empresarios a la práctica del reclutamiento de paisanos jóvenes que inyectaron vitalidad al negocio para después, pasados unos años, incorporarse a la sociedad; esa fue la tónica del siglo XX, la constitución de sociedades anónimas. Tal fue el caso de Santiago Galas, traído por los Fernández en 1912 y que pronto se independizó para crear en las décadas posteriores un emporio en las artes gráficas. Otro ejemplo de la incorporación de paisanos fue Tomás Reygadas, quien viajó a México por invitación de Francisco Fernández Zorrilla y que después se independizó y fundó una papelería en la ciudad de Puebla, La Ilustración.

Al empezar la década de 1930, los hermanos se retiran y las empresas queda en manos de socios que tenían menos años en ella. Un socio importante de esta nueva etapa de Al Libro Mayor fue Jesús García Pereda (quinto dueño, en Tampico)²³, nacido en Peñacastillo en 1898; su padre, cantero que trabajó en la edificación del Palacio de la Magdalena, actual sede de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo, y su madre, prima del escritor José María de Pereda. Llegó a México en 1917, lo enviaron primero a la ciudad de Torreón, para luego establecerse de manera definitiva en 1921 en Tampico, Tamaulipas, donde murió en 1954 y donde hasta la fecha su hijo y nietos trabajan en lo que ahora se llama Al Libro Mayor Offset (sextos dueños), con sus dos divisiones (impresión y comercializadora), empresa regional líder en su ramo, con tecnología de punta y con sucursales en varias ciudades del estado de Tamaulipas (Ciudad Victoria, Reynosa y Matamoros) y en Monterrey, Nuevo León.

A don Jesús le tocó participar hacia 1932 en la separación de la sucursal de Tampico, en tanto que en la empresa de la ciudad de México quedaron los hermanos Julio y Francisco Gilardi de la Torre (quintos dueños, en el Distrito Federal)²⁴, sobrinos de Francisca de la Torre, esposa de Ruperto Fernández Zorrilla; de origen italiano pero ya nacidos en Cantabria, sus antepasados tuvieron un negocio de fotografía en Santander: Los Italianos.

La segregación de Al Libro Mayor

A partir de esa fecha, los establecimientos en el puerto de Tampico y en la capital se convirtieron en empresas distintas. En Tampico siguieron incorporándose nuevos socios durante las décadas de 1930 y 1940 (sextos socios, en Tampico)

²³ Entrevista con José García Dosal, Manuel e Ignacio García Sanjinés, 27 de septiembre de 2005.

²⁴ Entrevistas con Enrique Gilardi Rivero, 8 y 24 de agosto de 2005.

Cántabros de ayer y hoy: una historia centenaria alrededor del papel

con don Jesús como mayoritario: Corsino Cano Fernández, nacido en Ogarrio y que llegó al puerto en 1930 animado por los hermanos de su madre, los Fernández Zorrilla, José San Emeterio (de Santander), Manuel Gómez Presmanes (de Peñacastillo) y Ricardo Mendía (de Bilbao)²⁵.

Respecto al negocio de los Gilardi en la capital, experimentó cambios de nombre y fue girando hacia otros productos. Julio Gilardi de la Torre había venido a México en 1914 por recomendación de sus tíos, Ruperto y Francisca. En 1929 llega su hermano menor, Francisco, y ambos, ya en la década de 1930, van a manejar el negocio, como se ha dicho, de manera independiente al que simultáneamente se desarrollaba en Tampico. Por esas fechas dejó de funcionar la papelería del centro de México y ambos hermanos centraron sus energías en la imprenta situada en la Doceava de Naranjo.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la empresa se dedicó a la producción de empaques para laboratorios farmacéuticos: cajas de cartón para ampollas con etiquetas impresas y el proceso incorporado de armado de las cajas. Asimismo, calendarios con santoral, el calendario exfoliador diario y los calendarios para negocios y regalos para clientes. También se fabricaban artículos que hoy en día nos parecen obsoletos: las antiguas tarjetas para porte postal, tan empleadas en el correo de esos años, con perforación en una esquina, un alambre y su lacre de plomo, fueron fabricadas por millones en Al Libro Mayor.

Paralela y progresivamente se fue evolucionando de la industria gráfica al *offset*. La primera máquina se adquirió a principios de la década de 1950. Unos años después, en 1961, se tomó la decisión de enfocarse totalmente hacia el empaque y se adquirió la primera máquina pegadora de cajas plegadizas y se modernizó el *offset*. En 1976 la empresa se mudó de Naranjo a nuevas instalaciones en el complejo industrial de Naucalpan, Estado de México, para finalmente tomar la decisión, en 1979, de abandonar de manera definitiva el nombre más que centenario porque resultaba incongruente llamarse Al Libro Mayor y dedicarse a las cajas y al empaque. Nació Grapho Pack Gilardi, pero esa ya es otra historia.

Mientras tanto, la empresa en Tampico se convirtió en un núcleo irradiador de alta tecnología en la región noreste del país. Los Antiguos Talleres de Al Libro Mayor, que arrancaron en 1919 en un local en las calles de Colón y Madero, frente al Casino Español, y luego se trasladaron a Madero (entre Juárez y López de Lara), se han destacado durante décadas por su tecnología y por contar con el mayor número de prensas, esos cuerpos impresores que hacia 1970 se tornan multicolores. Primero el sistema tipográfico evoluciona hacia el *offset*, para después

²⁵ Información proporcionada por Consuelo Andaluz, Vda. de Cano.

dar el salto hacia lo digital. Desde hace varios años los talleres operan en la Av. Hidalgo 1401. En 1993, la CANAGRAF (Cámara Nacional de las Artes Gráficas) le hizo un reconocimiento como la imprenta más antigua de la zona. Ha quedado constancia de aquella maquinaria en el Museo de las Artes Gráficas, ubicado en la ciudad de México, donde una máquina ralladora perteneciente a la empresa fue donada como un ejemplo de la tecnología de otros tiempos.

En cambio, la tradicional papelería en el centro de Tampico no ha variado de ubicación: en la Plaza de la Libertad. Ahí se resguarda la caja fuerte que don Jesús García Pereda compró después de la expropiación del petróleo mexicano en 1938 a la compañía anglo-holandesa La Corona; le mandó poner el letrero siguiente: “Al Libro Mayor de Tampico, S.A. de C.V. Casa fundada en 1832”. Su hijo y nietos continúan esta trayectoria, con treinta cuerpos impresores en uso, lo que la convierte en la imprenta con mayor capacidad de la región.

El cliente mayoritario fue por muchas décadas PEMEX (Petróleos Mexicanos), sobre todo durante la época del *boom* petrolero de los setenta; la empresa abastecía casi todo el Golfo de México con libros y formas para el control de los registros. Se decidió incursionar en el *offset* y en 1978 se adquirió la primera rotativa para formas de cuatro colores. De ahí en adelante, el paso a las formas continuas (1990, primera rotativa de formas continuas en Tamaulipas).

En la catástrofe financiera nacional de 1982, los planes se detuvieron y el encarcelamiento en enero de 1988 del líder máximo del sindicato petrolero, Joaquín Hernández Galicia, “la Quina”, desembocan en el desmantelamiento administrativo de PEMEX en la zona y el desplazamiento de estructura y compras a los estados de Tabasco y Campeche, con el consiguiente perjuicio para los negocios que orientaban su producción hacia esta paraestatal. Al Libro Mayor hizo un esfuerzo y emprendió una estrategia de diversificación de su cartera de clientes. Ahora tiene oficinas y bodegas en Matamoros, Reynosa, Ciudad Victoria y Monterrey.

Pero también hay desde la década de 1940 una nueva presencia de la empresa tampiqueña en el centro del país. Después de haberse originado en la ciudad de México y lograr su autonomía en años posteriores, los socios de Tampico deciden volver a la capital en 1946 y abren un negocio paralelo en Uruguay 37: El Libro de Tampico (ya no “Al Libro Mayor”). También se habilitó una imprenta con una pequeña papelería anexa en la avenida Coyoacán, en el sur de la ciudad. Al frente de este nuevo negocio quedaron Corsino Cano Fernández y Manuel Gómez Presmanes. Así, Tampico y México quedaron constituidos como dos empresas con los mismos socios e idénticos porcentajes. Este negocio permaneció en operación hasta un poco después de la muerte de Cano en 1967, cuando el otro socio decide liquidarlo.

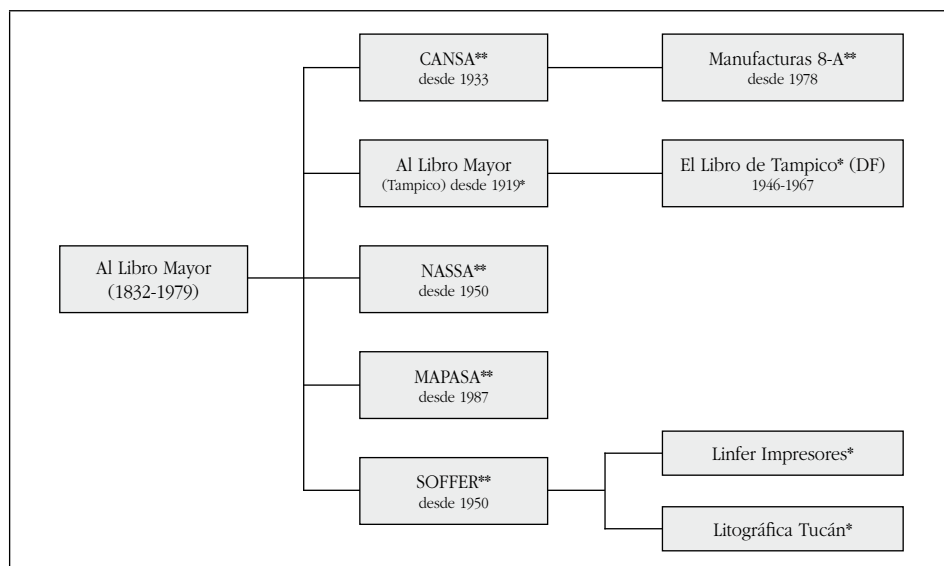
Cántabros de ayer y hoy: una historia centenaria alrededor del papel

Hasta aquí termina el recorrido por la empresa-origen, pero de las correspondientes ramas familiares se ha constituido durante buena parte del siglo XX y hasta el momento actual un conjunto de empresas independientes entre sí, pero que, además de compartir el parentesco y el origen cántabro, siguen procesando el papel bajo especializaciones muy distintas y que atienden a mercados diferenciados: desde los trabajos de imprenta formales hasta la fabricación de papel, cuadernos, papel crepé, sobres y cheques, entre otros productos.

Las empresas incubadas por Al Libro Mayor

Salvo el caso de Al Libro Mayor Offset, ya descrita y que continúa vigente en Tampico, las que mencionaré en este apartado deben su aparición a múltiples razones y son de una factura más cercana en el tiempo: CANSA (1933), SOFFER (1950) y NASSA (1956), cuya expansión fue acompañada de la adquisición de otras empresas que actualmente constituyen un corporativo, el Grupo Arpapel.

Tabla 2
Empresas que se originan a partir de Al Libro Mayor

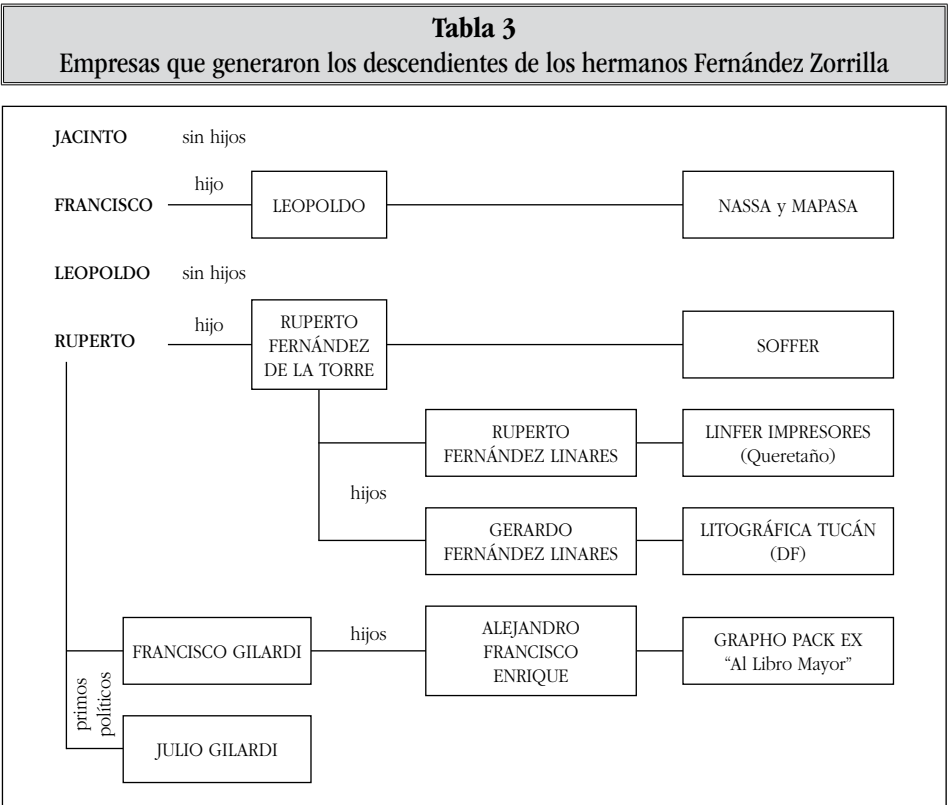


* Empresa originada como resultado de acuerdos o planes de expansión.

** Empresa originada como resultado de nuevos proyectos empresariales de los descendientes de los Fernández Zorrilla.

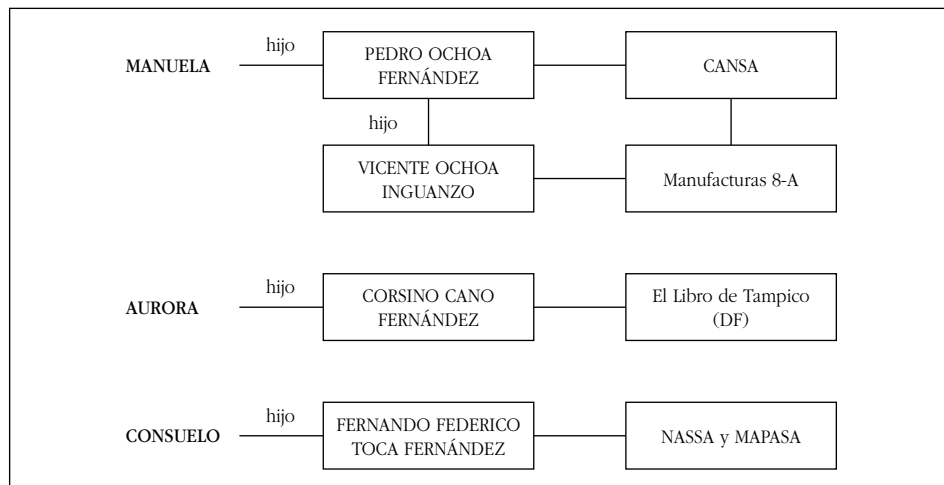
*** Empresa originada tras la cancelación de otras sociedades.

Como se indica en la nota al pie de la Tabla 2, su creación puede tener como origen el deseo de un pariente, con *status* de empleado primero y de socio minoritario después, por formar su propia empresa, pero también se dio el caso de empresas totalmente nuevas en su concepción y que no venían de la experiencia adquirida en la original o sólo parcialmente. Unas son más grandes que otras y con mayor o menor grado de sofisticación tecnológica, pero en ellas lo que cabe resaltar es ese mapa familiar-empresarial que permanece y resiste el paso del tiempo. Las presentaré en pequeños apartados que responden a la estructura de la Tabla 2, en el entendido de que las Tablas 3 y 4 son una reiteración de las mismas empresas pero en las que resalta la procedencia familiar de los socios, todos de la misma raíz, los Fernández Zorrilla, pero aquí incorporados también aquellos descendientes de las hermanas (Manuela, Aurora y Consuelo), cuya participación en el negocio de sus hermanos se llevó a efecto por la vía de los hijos, enviados en su momento a México.



Fuente: elaboración propia.

Tabla 4
Empresas que generaron los descendientes de las hermanas Fernández Zorrilla



Fuente: elaboración propia.

CANSA y manufacturas 8-A

Pedro Ochoa Fernández (1903) fue hijo de Francisco Ochoa Caller y de Manuela, ambos de Ogarrio²⁶. Llegó a México en 1919 traído por el tío Ruperto y pronto se convirtió en el apoyo y albacea del otro tío, Leopoldo. Trabajó en la empresa hasta 1933, año en que se separó y fundó CANSA (Compañía Abastecedora Nacional, S.A.) con su primo por otra rama, Calixto Gómez Toca, a los que después se les incorporará el hermano de este último, Gervasio. El negocio funcionó hasta la muerte de los socios fundadores: muy pronto muere Calixto y se liquida a su viuda; luego Gervasio en 1962, por lo que queda su hijo Fernando Gómez Rivero, y después Pedro en 1970, al que le sucede su hijo, Vicente Ochoa Inguanzo, hasta la separación de la sociedad en 1978. A partir de ese momento, uno de los socios conservará el nombre de CANSA y los compromisos fiscales y el otro operará con uno nuevo: Manufacturas 8-A. Las líneas de producción también se dividen y la empresa recién fundada se dedicará a la fabricación de cuadernos y los papeles china y crepé.

Esta empresa está ubicada actualmente en Lerma, Estado de México, sobre un terreno de 50.000 m², donde ocupa justamente la mitad. El lugar formó parte

²⁶ Entrevistas con Vicente Ochoa Inguanzo, 10 de septiembre y 23 de noviembre de 2005.

de la laguna de Lerma hasta hace aproximadamente ochenta años y en esos terrenos funcionó también en el pasado una hacienda.

Con Vicente Ochoa al frente y sus hijos dentro de la estructura organizativa, 8-A opera con 9 personas en el área administrativa, 80 en la de producción y 20 en la de distribución. Esta última área se localiza en Azahares 65, colonia Santa María Insurgentes, y cuenta para sus tareas con dos *trailers* y 10 camionetas.

Los trabajos que se llevan a cabo en esta fábrica salen principalmente de cuatro procesos productivos. El primero genera rollos para rotafolios. El segundo atiende a la elaboración de cuadernos por medio de cuatro máquinas²⁷. El tercer proceso productivo se especializa en el papel cortado tamaño carta a razón de 1.076 cortes por minuto; a la vez forma paquetes de 500 hojas, agrega papel de empaque y cierra. La cuarta línea de producción, con un total de 23 máquinas, fabrica papeles crepé, desde papel blanco en rollo hasta empaque de papel cortado en pliegos.

La empresa posee además una máquina de impresión (flexografía) para papel BOPP (bio-orientable polipropileno) y una máquina para fabricar papel delgado (MG, 18 gramos), que es el que se usa para la producción de papeles de china y crepé. La fábrica cuenta con un espacio especial para cuatro calderas que se utilizan para las máquinas secadoras y la de papel y tiene a la vez una actividad paralela y complementaria a la de producción, que es la fabricación y adaptación de máquinas que resuelven problemas dentro del proceso y optimizan los resultados de éste.

SOFFER, LINFER y Litográfica Tucán

Ruperto Fernández de la Torre, hijo de Ruperto Fernández Zorrilla, quien fallece cuando el niño tiene 45 días de nacido, llegó a México en 1938, a los 16 años²⁸. Estudió en el Colegio Bachilleratos y dos o tres años después entró a trabajar en Al Libro Mayor en la capital, donde ya no estaban sus tíos pero sí sus primos Gilardi de la Torre, con los que estuvo hasta 1942. En ese año se independiza y asocia con Jaime Padró en Gráficos Padró y posteriormente, en 1950, forma

²⁷ Una produce simultáneamente seis, desde bobina hasta producto terminado con carátula y engrapado; el rendimiento de esta máquina es de 12 toneladas por ocho horas, lo que da un total de 70.000 cuadernos de 200 gramos cada uno; la segunda es para cuadernos cosidos con hilo; en la tercera los cuadernos no salen terminados, hay que insertarles posteriormente la espiral a partir de un carrete y corre a razón de 40 espirales por minuto; por último, una máquina que procesa cuadernos de cuatro en cuatro, corre 500 metros por minuto y tampoco saca el producto terminado. En temporada escolar, la fábrica genera entre 60 y 70 toneladas diarias.

²⁸ Entrevista con Natividad Linares de Fernández, 18 de octubre de 2005.

Cántabros de ayer y hoy: una historia centenaria alrededor del papel

sociedad con Jesús Sordo Fernández (suegro después de Vicente Ochoa). Fundan SOFFER (Sordo Fernández y Fernández) e inician los trabajos con una máquina *multilit*. Jesús se retira en 1966 y Ruperto tiene como colaboradora en estos años a su esposa, Natividad Linares, ejemplo de nuevos tiempos. Desafortunadamente, Ruperto muere trágicamente en 1973 y el negocio continúa hasta el momento actual con sus dos hijos, Ruperto y Gerardo Fernández Linares, que han mudado el nombre original por los de Linfer Impresores y Litográfica Tucán. Linfer opera en la ciudad de Querétaro y Tucán en la avenida Azcapotzalco 206, en la ciudad de México. Se dedican principalmente a las cajas impresas para distintos comercios.

NASSA, MAPASA y grupo ARPAPEL

La constitución de la empresa Nacional de Sobres, S.A., NASSA, proviene de una asociación, surgida de la oportunidad, entre los hermanos Fernando y Federico Toca Fernández, hijos de Federico Toca y Consuelo Fernández Zorrilla, quienes ya trabajaban en la ciudad de México y que habían tenido una primera experiencia en CANSA, y su primo Leopoldo Fernández Agudo, hijo de Francisco Fernández Zorrilla y Clotilde Agudo, que nunca había sido parte de Al Libro Mayor y cuyo primer viaje a México en 1950 tenía como finalidad el realizar algunas gestiones relacionadas con la testamentaria de su padre²⁹.

El objetivo inicial se tornó en interés por encontrar nuevos horizontes en el país donde su padre había logrado labrarse un porvenir tan sólido. La empresa se fundó unos años después, en 1956, cuando Leopoldo está ya establecido en la ciudad de México con su esposa y dos hijos. En aquellos tiempos la actividad inicial y única fue la fabricación de sobres de línea y las instalaciones, improvisadas y poco a poco adaptadas, se encontraban en Rafael Ángel de la Peña, en la colonia Obrera.

En 1961 se inaugura, en la calzada de la Naranja 128, en Naucalpan, Estado de México, una planta diseñada especialmente para los procesos de NASSA, que ya incorporaba a sus trabajos una serie de actividades cada vez más especializadas en el mercado de sobres: con ventana, ventana de barniz, con fondo, sobres-bolsa e impresión. De manera progresiva se adquiere equipo tecnológicamente avanzado y se va dando una absorción también progresiva de los competidores.

Para 1978 es la segunda empresa fabricante de sobres en el país y agrega actividades estratégicas de especialización dirigidas hacia el mercado institucional: bancos, gobierno, aseguradoras y empresas en general. A partir de 1979 se

²⁹ Entrevistas con Leopoldo Fernández Agudo e información proporcionada por Leopoldo, Carlos y Javier Fernández Sánchez y Federico y Fernando Toca Larragáin.

incorpora la segunda generación: tres hermanos Fernández Sánchez (Leopoldo, Carlos y Javier), hijos de Leopoldo y de Rosario Sánchez Noriega, y dos Toca Larragáin (Federico y Fernando), hijos de Federico y Josefina Larragáin Clavé. Por esos días, la empresa ya posee otras instalaciones en Naucalpan.

El año de 1987 constituye una fecha importante porque entonces se adquiere Manufacturas de Papel, S.A. de C.V., principal competidor y líder del mercado, y se constituye Comercial Mapasa, S.A. de C.V. (MAPASA), ubicada en Cañito 39, colonia Tacuba, en Azcapotzalco, manteniendo a partir de ese momento un esquema de fuerte competencia entre ambas empresas, primer gran paso para la conformación de un Grupo corporativo y consolidación del liderazgo nacional.

Continúan las adquisiciones encaminadas al abatimiento de los costos y la diversificación de los productos destinados a un mercado cada vez más extenso, además de la incorporación de otras actividades, como la fabricación de *folders* para archivo y la distribución de papel cortado. Así, en 1988 El Grupo cuenta ya con dos unidades estratégicas, NASSA y MAPASA, que compiten entre sí, contando cada una con una sana estructura financiera, su propia planta productiva y una red nacional de distribución independiente. Por otra parte, se adquiere una empresa de formularios continuos: CREA (Creatividad Impresa, S.A. de C.V.), con la consiguiente diversificación de la oferta y la captura de nuevos mercados.

En 1992 se da la incursión en el segmento del papel *stock*, mercado que era compartido con el de las formas continuas especiales, mediante la creación de Formastock, S.A. de C.V., en Circuito de la Industria Norte 32, en Lerma, Estado de México, como una consecuencia lógica de un mayor volumen de papel a transformar.

Con las perspectivas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el despegue de la globalización en México, se da la incursión del Grupo en el exterior (1993) por la vía de la compra y conformación de Texas Star Envelope, Inc., en San Antonio, Texas, dedicada a la fabricación de sobres y formas continuas. Esto permite explorar un nuevo mercado y entablar alianzas estratégicas con proveedores así como el intercambio de tecnología.

En 1996 y conforme a las estrategias de crecimiento y diversificación geográfica del Grupo Arpapel, se funda Grafipapel, S.A. de C.V., en Lima, Perú, fabricante de formularios continuos, sobres y bolsas. De aquí surgirán actividades complementarias, como la comercialización en la región de otros productos mexicanos no fabricados por el Grupo. Para estas fechas, las empresas derivadas de NASSA tienen presencia en Azcapotzalco (ciudad de México), Naucalpan y Lerma (Estado de México), San Antonio (Texas, EEUU) y Lima (Perú).

En el año de 1997 cada una de las empresas del Grupo reconvierte sus procesos productivos con la renovación tecnológica de sus plantas y el lanzamiento de nuevos productos al mercado, a la vez que inicia un programa de

Cántabros de ayer y hoy: una historia centenaria alrededor del papel

modernización consistente en la revisión de los objetivos del Grupo conforme a un plan estratégico: GRAFIPAPEL duplica su capacidad productiva en formas continuas; CREA instala una planta productora de cheques en forma continua; MAPASA incursiona en el mercado de cajas para regalo, carpetas con fuelle para archivo y portafolios de arte y amplía sus almacenes en 4.000 m²; TEXAS STAR adquiere equipo para la producción de formas especiales; NASSA renueva maquinaria para la fabricación de sobres; FORMASTOCK triplica su capacidad instalada para papel *stock* y, por último, se lleva a cabo una alianza estratégica con una empresa de Estados Unidos, Diversified Assembly, para la maquila de *folder* expandible, con la consiguiente generación de empleos, el conocimiento de una nueva línea de producto y la utilización de un sistema de distribución norteamericano.

En los últimos cinco años se fusionaron empresas del Grupo: CREA con NASSA y FORMASTOCK con MAPASA. Se opera de manera directa con los clientes de Diversified Assembly, por quiebra de ésta, lo que permitió entrar directamente con los grandes distribuidores de papelería en Estados Unidos. Se estableció la empresa comercializadora Star Acquisitions, en Atlanta, Georgia, y se absorbió el principal competidor, consolidándose como el principal fabricante de *folder* expandible y portafolios de arte en el oriente de los Estados Unidos. La adquisición más reciente del Grupo se efectuó en 2005, una empresa dedicada a la impresión y personalización de sobres ubicada en Miami, Florida, paso con el que se hace presencia en el sureste de ese país.

El plan estratégico del Grupo Arpapel diseñado desde hace casi diez años se ha consolidado: acciones de diversificación en la oferta de productos, fusión, adquisición e incorporación de empresas, comercialización, ampliación de mercados y de presencia geográfica. Lo anterior queda expresado de manera sintética en las cifras actuales siguientes: genera más de 900 empleos directos y más de 1.000 indirectos; más de 15.000 m² construidos en sus diferentes instalaciones y presencia en tres países.

Paralelo a esta reingeniería de las empresas del Grupo Arpapel, éste incursiona en una actividad de compromiso social, la Fundación Dibujando un Mañana (DUMAC), entidad filantrópica que tiene como misión apoyar a instituciones que atienden a niñas y niños en situaciones críticas, a través del otorgamiento de respaldo técnico y canalización de recursos económicos y materiales de los donantes. DUMAC ha contribuido con compras, adecuaciones y remodelaciones en la operación de un centro de capacitación e integración laboral, tres centros de desarrollo comunitario, dos casas-hogar, dos guarderías, dos salones de estudio y siete mejoras de infraestructura, acciones que han beneficiado a 4.100 niños, además de distintas donaciones en especie.

Consideraciones finales

Como señalé al principio de este texto, la investigación se centró en cuatro elementos que ahora retomo a manera de conclusiones.

El primero de ellos, el carácter vanguardista, relacionado con los esfuerzos de las distintas empresas aquí reseñadas, en el pasado y en el presente. Novedosa fue la incursión de los empresarios decimonónicos en la fabricación de libros mayores y en los trabajos especializados de imprenta con tecnología punta en su momento, complementados con vínculos con el exterior, mediante la habilitación de oficinas de representación en el extranjero y la participación en ferias industriales también internacionales. Todo ello en un país con un ambiente político y social convulso y no exento de peligros, tanto para las inversiones como para las personas que conformaron la empresa fundacional. Novedosas han sido también, a lo largo del siglo XX, la inversión en equipos de gran sofisticación y la aplicación de técnicas que no tenían precedente en el país. Estas empresas han sido, finalmente, pioneras en acciones corporativas en el sector y en estrategias de comercialización que han cruzado las fronteras y que han permitido contar con una presencia no sólo exportadora sino de inversión y desarrollo industrial en otros países.

El segundo elemento es el origen regional común, cántabro, que permite trazar un mapa de paisanaje en el caso de este rescate empresarial: el oriente de Cantabria y la ciudad de Santander. Relacionados con el anterior, los lazos de parentesco constituyen el tercer elemento, factor destacado como fundamental en todos los estudios sobre migraciones.

Por último, el hecho de que en esta descripción empresarial prevalezca el papel como punto de partida para los variados procesos industriales y mercantiles que caracterizan a los negocios reseñados. El papel en la linotipia, el *offset* y los trabajos digitales y como materia prima de sobres, carpetas, bolsas, cuadernos y empaques y para generar otras variedades de papel.

Con el anterior recorrido quedan claros dos elementos comunes en la historia empresarial: los lazos de paisanaje y parentesco. Asimismo, se advierte que la trayectoria de estas empresas experimenta transformaciones que pueden tener su origen en alianzas, rupturas, incorporaciones y liquidaciones; pero en el caso particular expuesto en estas páginas el movimiento se realiza siempre bajo un denominador común: el papel.

CUÉTARA Y LA INDUSTRIA GALLETERA MEXICANA Y ESPAÑOLA, 1905-2005

Javier Moreno Lázaro

Introducción

EN 1925 contactaron en Ciudad de México dos familias lebaniegas, los Fernández Cuétara y los Gómez Cuétara, que hasta entonces habían emprendido algún negocio con desigual fortuna en Estados Unidos y México, respectivamente. Aquel encuentro fue el germen de uno de los grupos empresariales mexicanos más señalados fundados por españoles durante el siglo XX: Cuétara.

En estas páginas pretendo glosar la singular peripecia empresarial de ambas familias. En ellas defiendo la tesis de que los hermanos Gómez Cuétara y su cuñado, José Fernández Bravo, contribuyeron de manera decisiva a la implantación y desarrollo de la industria galletera mexicana y española. He de precisar, no obstante, que mi texto, generoso en noticias vitales y mercantiles de los protagonistas de esta historia, no lo es tanto en referencias cuantitativas, particularmente en lo que concierne a México¹.

Con todo, confío ofrecer en estas páginas un relato completo y ponderado de la historia de esta galletera que sirva, como poco, para evidenciar la enorme contribución montañesa al crecimiento económico mexicano desde los años finales del porfiriato hasta la II Guerra Mundial. Al tiempo, pretendo que mi trabajo ayude a desvelar la intensidad de los vínculos empresariales entre España y México a lo largo del siglo XX, oscurecidas por las tormentosas relaciones diplomáticas entre ambos países hermanos (cuando las hubo) y la poca atención que al asunto ha prestado la historiografía, relaciones vertebradas en torno un colectivo de empresarios que, en condiciones muy hostiles, supieron hacer fortuna.

El comienzo de la andadura americana de los Gómez Cuétara (1905-1924)

En enero de 1905 llegaba al puerto de Veracruz Pedro Gómez Cuétara (Bejes, 1888), el mayor de los siete hijos de Miguel Gómez Cuesta y Petra Cuétara

¹ Las cifras mexicanas de producción y cuota de mercado (en contadas ocasiones publicadas) resultan muy poco fiables, al decir de los propios fabricantes.

Cabeza². El matrimonio malvivía entonces con el menguado sueldo de maestro de primeras letras de Miguel en varios pueblos del valle de Liébana y la vecina Asturias que ambos recorrieron, sin encontrar una escuela con una dotación suficiente para sostener a una familia tan amplia. Para sus vástagos, no hubo otra salida que la emigración.

El joven lebaniego se estableció en Miraflores (Estado de México) bajo la protección de su tío Manuel, un militar español retirado tras la pérdida de Cuba, y José Cuétara³. Ellos le consiguieron un trabajo en la tienda de abarrotes de Pablo y José Noriega, con los que habían tenido alguna relación mercantil previa. Los Noriega dieron también empleo a sus hermanos Isaac (nacido en 1891), quien llegó a México en fecha que no he podido determinar, y Raimundo, en 1911⁴.

Los comienzos no resultaron nada fáciles. Durante la Revolución, la tienda de abarrotes sufrió un sinfín de asaltos, por culpa del supuesto parentesco de sus propietarios con el hacendado asturiano Íñigo Noriega, muy próximo a Porfirio Díaz⁵. El propio Pedro Gómez Cuétara, arrestado por las tropas villistas, simuló su muerte en una ejecución masiva en las tapias del cementerio de Miraflores. Finalmente, y con anterioridad a 1918, los Noriega clausuraron el negocio. Los Gómez Cuétara no permanecieron inactivos durante mucho tiempo. Pedro fue contratado por la compañía Llano y Cía., radicada en la calle República El Salvador, y Raimundo por Valladares y Cía., con sede en Correo Mayor y Uruguay, ambas dedicadas al comercio al por mayor⁶.

A pesar de estas desventuras, los hermanos obtuvieron los ingresos suficientes para conseguir su emancipación mercantil. Pedro, asociado con Isaac en

² Las referencias que ofrezco en este capítulo, salvo otra indicación, proceden de los testimonios orales proporcionados por Juan José de la Puente, recopilados por Puente (2006) y a los glosados por Torre (1985), Vicente (1996), Gómez Cuétara (1965), Gómez-Cuétara (1998), Moreno (2000) y Cerutti, Equipo Mexicano de Investigación y Domínguez (2005b), pp. 241-245, y obtenidos de Florencio y Juan Gómez Cuétara. He ordenado y corregido estas últimas noticias, atendiendo a las referencias archivísticas y a las obtenidas de guías comerciales e industriales mexicanas a las que he tenido acceso.

³ Presumiblemente, los Cuétara eran descendientes del hijo de Enrique de la Cuétara, fabricante de harinas y armador palentino originario de Asturias, que emigró a México inmediatamente después de la muerte de su padre en 1863 y de la ruina de su madre de 1864 durante la crisis financiera ocasionada por las dificultades del ferrocarril de Isabel II y la quiebra del Banco de Valladolid. No he podido confirmar documentalmente este parentesco, que sostiene la familia.

⁴ AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 64, expedientes 8.964 y 60.965 y Cerutti, Equipo Mexicano de Investigación y Domínguez (2005b), p. 241.

⁵ Véase Cerutti (1995), pp. 177-185, Illades (1994) y Ludlow (1994).

⁶ AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 64, expedientes 41.398 y 8.964.

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

la compañía Pedro Gómez, sociedad en comandita, abrió en 1919 una tienda de abarrotes en Ciudad de México denominada El Pelayo. El 19 de mayo de ese año salía del puerto de Santander rumbo a Veracruz, junto con otros 32 jornaleros santanderinos, asturianos y castellanos, en un vapor de la Compañía Transatlántica de Navegación, el más inquieto de los hermanos, Juan (Cambarco, 1900)⁷. Tras él lo hizo en 1921 Florencio, el único nacido en Asturias (en Suarías, en 1902)⁸. Meses más tarde, llegó a México Paula Gómez Cuétara⁹.

La venta de alimentos y licores procuró unos ingresos suficientes a la familia. Incluso pudieron remesar algún dinero a su padre, al cuidado de su hija Sabina, desde que enviudó en 1912. Sin embargo, la negativa de Juan Gómez Cuétara a firmar un albarán en nombre de Pedro Gómez y Cía. en lugar del suyo propio, forzó su abandono de la empresa, lo que provocó en 1922 una separación entre los Gómez Cuétara. Isaac y Florencio decidieron abrir una nueva tienda de abarrotes en Tlalpan, Delegación en el sur de Ciudad de México, cuya población ascendía en 1921 a 6.372 habitantes, pero carente de estos servicios¹⁰.

Por su parte, Juan, hombre dotado de una extraordinaria habilidad técnica y de una inteligencia muy intuitiva, pero de una escasa preparación mercantil, emprendió diversos negocios tan atrabiliarios como ruinosos. Tras una fugaz carrera como novillero, abrió un horno de pan de Tláhuac, que hubo de cerrar al poco, porque los vecinos de la colonia comían básicamente tortillas de maíz. Pasó entonces a regentar una barbería, con todavía peor resultado. Tampoco le fueron muy bien las cosas en la elaboración y venta de un sucedáneo de coñac, de calidad más que dudosa, en sociedad con su hermano Raimundo, bajo la denominación de Marqués de la Toja.

El encuentro con Fernández Cuétara y los negocios galleteros (1925-1935)

En 1925 Florencio e Isaac cedieron el beneficio de la tienda de abarrotes en Tlalpan a sus hermanos Juan y Raimundo, para montar una fábrica de pastas para sopa y de galletas en Miraflores, denominada La Espiga. Los Gómez Cuétara abrigaban la esperanza de obtener mayores ingresos en este nuevo giro, al abrigo

⁷ AGA, Exteriores, legajo 54/9986.

⁸ AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 64, expediente 190.430.

⁹ Paula viajó a México para criar a los cinco hijos de Pedro, tras fallecer su mujer. Allí casó con el montañés Juan Pérez, también incorporado a los negocios familiares.

¹⁰ AGN, Padrón de Población del Distrito Federal, caja 31.

del acelerado crecimiento demográfico de Ciudad de México¹¹. Sin embargo, no consiguieron hacerse un hueco en el mercado del Distrito Federal en manos de Galletas Linares. Otro tanto sucedió con las pastas para sopa, incapaces de competir con las firmas italianas, propietarias de fábricas mecanizadas. Los Gómez Cuétara tuvieron que conformarse inicialmente con las escuálidas ventas en Cuatla y otras localidades de Morelos.

El infortunio parecía cebarse con la familia lebaniega. Juan fue secuestrado por las tropas guerrilleras, a las que acabó uniéndose y junto a las que combatió durante algún tiempo. Desanimado por estas contingencias, Isaac regresó a España en 1925, donde transcurridos cinco años, contrajo matrimonio con la maestra de Cabezón de Liébana, Sara González¹². En ese año Florencio Gómez Cuétara supo a través de un periódico que Nicolás Fernández Cuétara, presumiblemente un familiar suyo a quien no conocía, había resultado herido en un temblor que sufrió Ciudad de México. Gómez Cuétara envió a su hermana Paula para interesarse por el estado de salud del pariente lebaniego. El encuentro, aparentemente casual, sirvió para enderezar el errático rumbo de su empresa.

Nicolás Fernández Cuétara era natural de Cabañes, en la comarca de Liébana. Allí transcurrió su infancia sujeto a las mismas privaciones que padecieron los Gómez Cuétara. En torno a 1905 se estableció en Corpus Christi (Texas), donde residía su hermano José desde hacía algún tiempo. Nicolás Fernández Cuétara consiguió en pocos años amasar algún caudal. En 1915 era propietario de un hotel, varios billares y bares, frecuentados, entre otros, por los componentes de la nutrida colonia montañesa en la localidad tejana. En ese año, casó por poderes con Concepción Bravo Castillo, una lebaniega de Ojedo, quien llegó a Estados Unidos acompañada de su cuñado Pablo Fernández Cuétara. Mas la familia tuvo que abandonar Corpus Christi en 1923, obligada por los letales efectos para sus negocios de la Ley Seca y la propia inseguridad que generó, en una ciudad de la que se habían adueñado los pistoleros.

Fernández Cuétara se trasladó a Ciudad de México, dejando en Corpus Christi al primogénito del matrimonio, Eradio. Su mujer y el resto de sus hijos (José, Concepción y Pilar) regresaron a España, para establecerse en Potes en tanto

¹¹ Desde comienzos del siglo XX y particularmente durante la década de 1920, la industria galletera había adquirido gran importancia en México, merced a la resolución empresarial de inmigrantes españoles. Entre las primeras fábricas habría que reseñar a Galletas Linares y La Italiana (ambas fundadas en Ciudad de México en 1916 y 1921, respectivamente), Galletas Dondé (Mérida, 1905), La Moderna (en 1921, en Toluca) y muy particularmente Galletas Lara (Monterrey, 1921), en manos desde 1925 de los hermanos Alberto, Ignacio y Manuel Santos.

¹² AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 64, expediente 60.995.

él encontrase un medio de sustento. No tardó mucho en conseguirlo. Fernández Cuétara comenzó llevando la representación en el Distrito Federal del ron Habanero Ripoll, para, pocos meses después de su llegada a la capital, abrir su propia cantina y restaurante, El buen tono, en la esquina de la calle del mismo nombre y Delicias. Sin embargo, cuando en 1925 se conocieron los miembros de ambas familias, Nicolás Fernández Cuétara, envuelto en un sangriento incidente en su taberna, tampoco atravesaba por un buen momento, lo que le llevó a involucrarse en los negocios de los Gómez Cuétara. Él allegó los fondos para el traslado en 1926 de la fábrica de Miraflores a Los Gallos y Molino, en Azcapotzalco (Ciudad de México), un emplazamiento mucho más adecuado. Consolidada su posición económica, Fernández Cuétara pudo reunirse con su parentela. En 1926 llegó a la capital de la República Eradio¹³. Un año más tarde lo hicieron su mujer y el resto de sus hijos¹⁴. La familia fijó su residencia en Tacuba¹⁵.

En 1932 Juan Gómez Cuétara, después de años dando tumbos, volvió al seno familiar. En 1934 se casó con Concepción Fernández Bravo. Un año más tarde lo hizo Florencio con su hermana Pilar en el mismo templo: la iglesia de Popotla. Ambos enlaces consolidaron los vínculos mercantiles entre las dos familias. Precisamente en 1934 surgió para los Gómez Cuétara una excelente oportunidad de negocio: la compra de una fábrica de galletas en Azcapotzalco¹⁶. Nicolás Fernández Cuétara prestó a sus yernos los 3.000 pesos precisos para iniciar esta nueva andadura, a la que no se unió Pedro.

Sin embargo, la situación económica y personal de los Gómez Cuétara empeoró con el traslado. A lo largo de 1934 y 1935 la fábrica permaneció inactiva durante prolongados períodos de tiempo, a causa de las huelgas convocadas por los empleados. El consumo de galletas menguó por culpa de la caída de los salarios reales en un 30%¹⁷. En medio de estas circunstancias tan adversas, en 1935 falleció prematuramente Raimundo. La empresa quedó en manos de Juan, Florencio e Isaac, quien regresó de nuevo poco después del sepelio de su hermano¹⁸. Pero fueron incapaces de mejorar el clima laboral y contener la mengua de sus ingresos. Isaac, el mayor, tenía un pie en España y el otro en México, donde

¹³ AGA, Exteriores, legajo 54.9751, libro Fz, núm. 1.028.

¹⁴ AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 46, expediente 344.

¹⁵ Allí nació la última de las hijas del matrimonio montañés: Teresa.

¹⁶ La fábrica había sido instalada por los Santos González, de La Industrial, con la intención de ampliar sus negocios a Ciudad de México, una vez controlado el mercado de Monterrey, tras la compra en 1929 de la galletera La Continental. Pero tuvieron que desistir de su propósito a causa de la delicada situación de la empresa durante la depresión de los años treinta.

¹⁷ *Examen* (1929), núms. 67-68, *passim*.

¹⁸ AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 64, expediente 60.995.

nunca llegó a aclimatarse del todo. Juan carecía de la pericia en las finanzas y gestión del personal de que hacía gala en las cuestiones técnicas. Los contactos de Florencio, hombre cultivado y bien relacionado, habitual en las tertulias y cenáculos hispanos en Ciudad de México, no sirvieron de mucho en tiempos de crisis. A comienzos de 1936 los tres hermanos estaban resueltos a vender la fábrica y volver a España.

Las oportunidades de guerra (1936-1944)

Isaac, Juan y Florencio Gómez Cuétara decidieron, en el último momento, permanecer en México a causa del estallido de la Guerra Civil. La decisión, forzada, debió de causar amargura en el seno de la familia, en tanto que ninguno de los tres tenía demasiadas esperanzas en el futuro de la fábrica, en la que sólo parecía creer su cuñado.

José Fernández Bravo, el menor de los hijos de Nicolás Fernández Cuétara, había comenzado a trabajar como conductor en la galletera y en la tienda de Tlalpan en 1934¹⁹. El joven gozaba de una instrucción poco común entre los empresarios españoles establecidos en México de su generación. Hablaba inglés con fluidez, cursó estudios en Potes durante su estancia de cuatro años (allí tuvo la oportunidad de aprender un español que, hasta entonces, sólo balbuceaba) y, obligado por su madre, obsesionada por mantenerle alejado de la taberna familiar, mejoró su formación en Ciudad de México desde los 11 a los 16 años, en que se puso a las órdenes de los Gómez Cuétara.

Cuando apenas contaba 18 años, José Fernández Bravo ofreció en 1936 a sus cuñados hacerse cargo de la gestión de la fábrica a cambio de la entrega de todos los beneficios que superasen cierta cantidad. Los Gómez Cuétara aceptaron el trato. La cesión de atribuciones a Fernández Bravo pareció conjurar la adversidad mercantil que perseguía a la familia. Una vez investido de estas facultades, José Fernández Bravo puso coto a los robos de materias primas por parte de los empleados y a las frecuentes pérdidas de mercancías durante los trasiegos hasta los puntos de venta.

En 1939 los Gómez Cuétara contrataron como maestro galletero al catalán Ramón Miramón, exiliado en México²⁰. Miramón, hombre dotado de una habilidad técnica excepcional, consiguió mejorar la calidad de las “maría”, una ga-

¹⁹ AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 46, expediente 344.

²⁰ Miramón había dirigido la fábrica de Galletas Solsona durante su explotación por la Unión General de Trabajadores, al servicio de la intendencia del ejército republicano.

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

lleta de troquel de consumo generalizado entre las clases populares capitalinas. Miramón, con la ayuda de Juan Gómez Cuétara, diseñó nuevos productos (las “Hojaldradas”, “Napolitanas” y “Tostaricas”). Incluso consiguió imitar los modelos de galleta “de realce” de la Nabisco, empresa fundada en Chicago en 1899, la principal exportadora a México. La empresa lanzó al mercado su surtido navideño, similar al que fabricaba Solsona en Barcelona antes de la Guerra, consiguiendo en breve arraigar este hábito de consumo entre la población de Ciudad de México.

El estallido de la II Guerra Mundial dio un mayor impulso a una empresa, hasta hacía bien poco, desahuciada. Las importaciones de Estados Unidos cayeron drásticamente. Es más, los Gómez Cuétara exportaron galletas al vecino del norte, necesitado de suministros a gran escala de este producto para satisfacer las necesidades de abastecimiento de sus tropas. El informe del Banco Nacional de México sobre la situación de las empresas del país se ajusta plenamente a lo sucedido con la de los Gómez Cuétara:

“La guerra ha sido causa de algunas resurrecciones mercantiles. Comerciantes que se consideraban arruinados o, por lo menos, sujetos a la mediocridad indefinida, repentinamente se vieron rodeados de prosperidad”²¹.

La presión de la demanda fue de tal magnitud, que la fábrica hubo de ser ampliada y trasladada a Lago Silvero, en la colonia de Anáhuac. Las nuevas instalaciones contaban ya con un horno continuo y con residencias para los empleados²². Las galletas eran ahora distribuidas bajo la denominación de G.C.H., en lugar de La Espiga.

La escrupulosa gestión y habilidad de Fernández Bravo, unida a las cualidades profesionales de Miramón, situaron a la empresa a la cabeza de las galleteras de Ciudad de México. Juan y Florencio vencieron por fin sus estrecheces. De hecho, ninguno de los dos siguió los pasos de su hermano Isaac, quien regresó a España tan pronto como finalizó la Guerra Civil, cuando pocos años atrás estaban del todo decididos a poner fin a su periplo mexicano²³.

Tal fue al volumen de beneficios que, en aplicación del contrato signado en 1936, la retribución a que tuvo derecho de Fernández Bravo superaba con creces los dividendos repartidos entre los Gómez Cuétara, lo que obligó a reformular el primitivo convenio. En abril 1942 fue constituida Gómez Cuétara Hermanos, S.A.,

²¹ *Examen* (1942), núm. 203, p. 9.

²² El primer horno continuo fue introducido en México vez en 1938 en la fábrica de La Industrial, en Monterrey.

²³ AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 64, expediente 60.995.

con un capital de 25.000 pesos, cuya distribución detallo en el Tabla 1²⁴. José Fernández Bravo hubo de conformarse con un 12% de las acciones. Tampoco tenía mayores posibilidades de gozar de mejor posición en la empresa. Soltero y con tan sólo 24 años, residía en el domicilio que compartían sus cuñados. Con todo, José Fernández Bravo continuó ocupándose de la gerencia de la fábrica. Los dos hermanos dieron también entrada en la sociedad a Ramón Miramón y al contador asturiano (nació en Pimiango) Ceferino Galguera, como recompensa a sus años de servicio en las empresas de la familia. Alarmados sus integrantes por la reforma agraria aplicada entonces por el Gobierno de Lázaro Cárdenas, los estatutos de la sociedad excluyeron expresamente la adquisición de fincas rústicas entre sus objetivos sociales²⁵.

Tabla 1
Distribución del capital y composición del Consejo de Administración de Gómez Cuétara Hermanos, S.A., Ciudad de México, 29-4-1942 (en pesos corrientes)

<i>Accionista</i>	<i>Acciones</i>	<i>Valor</i>	<i>Cargo</i>
Florencio Gómez Cuétara	20	10.000	Presidente
Juan Gómez Cuétara	20	10.000	Tesorero
José Fernández Bravo	6	3.000	Secretario
Ramón Miramón	2	1.000	Vocal
Ceferino Galguera Bueno	2	1.000	Comisario

Fuente: RPPC, Comercio, L3-141-405-238, AFGC, escritura de constitución de Gómez Cuétara Hermanos y elaboración propia.

El retorno a España de los Gómez Cuétara (1945-1951)

En julio de 1945 Florencio materializaba un sueño acariciado durante casi una década: regresar a España²⁶. El indiano se estableció en Santander, donde regentó inicialmente una panadería y pastelería en la calle Isabel II.

Juan, lejos de plantearse el retorno, decidió levantar una segunda fábrica de galletas en Veracruz, adscrita a la sociedad Nueva Galletera Veracruzana, en la que no participaron ni su hermano ni su cuñado. La intención de Juan era explorar el mercado del golfo. Pero en 1946 volvió repentinamente a España,

²⁴ RPPC, Comercio, L3-141-405-238 y AFGC, escritura de constitución de Gómez Cuétara Hermanos.

²⁵ RPPC, Comercio, L3-141-405-238 y elaboración propia.

²⁶ AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 64, expediente 190.430.

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

confiando la dirección de la planta veracruzana, en activo desde 1948, a Antonio Martínez, casado con una de las hijas de Paula Gómez Cuétara. Juan justificó la decisión en su deseo de educar a sus hijos en España. Pero los problemas laborales mucho tuvieron que ver con la inopinada vuelta de Juan. La empresa sufrió nuevos conflictos, a causa del encarecimiento de los precios, aún más violentos que los vividos en la década de 1930 y que los que tuvieron que arrostrar otras firmas de la competencia²⁷.

Entre tanto, el Gobierno de Franco ofrecía generosas condiciones para el desarrollo de sus actividades empresariales a aquellos inversores españoles que retornasen, con el fin de contrarrestar el daño en la opinión pública americana que ocasionaba para el régimen el exilio en México²⁸. Juan Gómez Cuétara formó parte de uno de esos grupos de repatriados de lujo que eran recibidos en loor de multitudes en el puerto de Bilbao.

El indiano compró una fábrica de pan en Málaga, donde residía su hermano Isaac, denominada La Milagrosa, la mayor de la provincia. Este nuevo intento de hacer dinero en la panificación resultó tan desastroso como el anterior, acometido veinte años atrás. En un mercado en el que campeaban el estraperlo y el racionamiento no había lugar para un pan caro de excelente calidad que fabricaba Gómez Cuétara. La planta cerró a los pocos meses de su inauguración. La experiencia no sirvió más que para perder parte de los recursos ganados en la galletera y acostumbrarse a la realidad socio-económica española de la posguerra, muy distinta a ese entorno mexicano, generoso en oportunidades, en el que había crecido como empresario.

Tras este traspiés, la familia proyectó nuevas iniciativas menos quiméricas. En 1947 José Fernández Bravo pisaba por segunda vez, a sus 31 años, el país donde nacieron sus padres, para encontrarse con sus cuñados, y diseñar el futuro de la compañía familiar²⁹. Los tres decidieron explotar una fábrica de galletas en España. El momento era muy propicio para ello, ya que el 30 de noviembre de 1944, el Gobierno había eliminado parte de las severas restricciones a las que estuvo sujeto el sector desde 1939. Las 158 fábricas entonces en activo, todas ellas propias de empresas muy descapitalizadas, elaboraban casi exclusivamente galletas troqueladas (las populares “marías” y “tostadas”) con harinas de inferior suerte y en unas toscas condiciones técnicas³⁰. Frente a la competencia, Juan y Florencio Gómez Cuétara podían hacer valer su pericia técnica, su experiencia

²⁷ Véase *Examen* (1944), núm. 223, *passim*.

²⁸ Moreno (2000).

²⁹ AGN, Departamento de Migración, Españoles, caja 46, expediente 344.

³⁰ Véase Moreno (2001).

en la fabricación de galletas muy poco divulgadas en España (los *crackers* y *cookies*) y su dominio en métodos de comercialización raramente practicados por los galleteros españoles, tanto más en esos años de privaciones.

Juan Gómez Cuétara compró en noviembre de 1949 a Egenio Carús Pérez-Peña una pequeña fábrica de galletas en Santander, con la intención de trasladarla a Reinos. Habida cuenta de la imposibilidad de importarla, diseñó él mismo la maquinaria, cuya ejecución encomendó al fundidor local Joaquín Alonso. Juan proyectó una continua compuesta de una cinta sin fin y un cilindro troquelador, el primero en su género de fabricación nacional³¹. La planta, con una plantilla inicial de 20 personas, era capaz de producir al año 200.000 kilogramos de galletas.

Mientras Juan ultimaba el montaje de la galletera, en la que desembolsó 318.630 pesetas, Florencio dirigió el de una segunda de chocolates y caramelos en Peñacastillo, en las cercanías de Santander. El 7 de junio de 1951 fueron inauguradas ambas factorías, incorporadas a la sociedad familiar Gómez Cuétara Hermanos³².

Tabla 2
Distribución del capital de Gómez Cuétara Hermanos, S.A., Ciudad de México, 2-1-1951
(en pesos corrientes y porcentajes)

<i>Accionistas</i>	<i>Acciones</i>	<i>Valor</i>	<i>% del total</i>
Florencio Gómez Cuétara	16	80.000	32
José Fernández Bravo	15	75.000	30
Juan Gómez Cuétara	15	75.000	30
Pedro Gómez Díez	2	10.000	4
José Sáenz	2	10.000	4
Total	50	250.000	100

Fuente: RPPC, Comercio, L3-343-20-31.

³¹ OEPM, expedientes 248.723, 252.593, 294.039 y 248.723 y AFC, "Patentes y marcas de Cuétara, S.A.".

³² AGA, Industria, Nuevas Industrias, caja 6.224, expediente 40.503, RPR, Reinos, fincas 2.013 y 2.039 y *Alerta*, Santander, 8-VI-1951, p. 20. Florencio Gómez Cuétara declaró a un período local con ocasión de la inauguración: "Yo confío que la normalización de las circunstancias hará mejorar todavía más la producción que con tanta ansia busca España. Entonces muchos indianos más que aguardan la ocasión propicia regresarán acá para, con su esfuerzo y patriotismo, arrimar el hombro a la tarea colectiva de aupar a la nación que, con tanto ardor y tanta honradez, defendían allende el Atlántico".

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

Con anterioridad, el día 11 de enero, se celebró en Ciudad de México una asamblea general de accionistas, con el fin de examinar las perspectivas de una empresa que estaba dando sus primeros pasos en España. La familia dispuso un aumento del capital, hasta sumar los 250.000 pesos, y de la participación en accionariado de José Fernández Bravo (Tabla 2), así como la vinculación a la compañía, con un porcentaje casi simbólico del capital, de Pedro Gómez, hijo de Pedro Gómez Cuétara, así como del empleado José Sáenz³³.

La expansión en México y las dificultades en España (1952-1961)

El crecimiento del consumo experimentado a lo largo de la década de 1950, al amparo de la feliz coyuntura por la que atravesó la economía mexicana en los comienzos de la Guerra Fría, estimuló la apertura de nuevas fábricas de galletas y una intensificación de la competencia³⁴.

Ante el cambio de escenario, José Fernández Bravo en 1952 acondicionó unas nuevas instalaciones para su galletera en el fraccionamiento industrial San Antonio de Azcapotzalco. Él hubo de hacerse cargo del fuerte desembolso que exigió el montaje de la planta (cercano a los 400.000 pesos) y la adquisición de solar, ya que sus cuñados habían costado la de Reinos, en España³⁵. La fábrica, inaugurada en 1954, era una de las más sofisticadas de las que trabajaban en el país. Una vez concluidas las obras, fue aprobada en Junta General de Accionistas una nueva ampliación de capital, que sumaba ya un millón y medio de pesos. José Fernández Bravo pasó a ser el mayor accionista de la empresa, con un 29% del capital. Florencio Gómez Cuétara suscribió un 26% de las acciones y su hermano Juan un 25%. El 20% restante se repartió entre dos de los hijos varones de Pedro Gómez Cuétara.

La consideración por el Gobierno de las galletas como un producto de primera necesidad y la equiparación en 1956 de la tributación de las empresas galleteras con las panificadoras, que hasta entonces soportaban una presión fiscal sensiblemente menor, redundaron en una mejora substancial de los ingresos de la

³³ RPPC, Comercio, L3-343-20-31.

³⁴ Entre ellas se encontraban Galletas MacMa, fundada por Ramón Miramón, desligado ya de Cuétara, especializada en la elaboración de “ambrosías”, galletas finas catalanas; Galletas de Puebla, Tres Coronas, adquirida en 1952 por el montañés de Villacarriedo Manuel Abascal Sainz; Pagasa, en Tijuana (1958) y ya en 1961 Galletas Marián, del leonés Felipe Muñoz, antiguo empleado de Pan Ideal, por referir sólo algunas de las que eran propiedad de inmigrantes españoles.

³⁵ RPPC, Comercio, L3-343-20-31.

compañía³⁶. Prueba de ello es el aumento de su capital en 800.000 pesos, aprobado el 28 de diciembre de 1956³⁷. Florencio y Juan Gómez Cuétara se alternaron en la presidencia del Consejo de Administración³⁸. Pero en la práctica, las responsabilidades de gestión recayeron en José Fernández Bravo. Los Gómez Cuétara no podían atender una empresa a 9.000 kilómetros de distancia³⁹. Miguel Gómez y Antonio Martínez velaban por sus intereses en Ciudad de México y Veracruz, respectivamente. Juan Gómez Cuétara viajaba una vez al año por Navidades para liquidar las cuentas del ejercicio y celebrar la asamblea de accionistas. La apertura de la oficina de representación del Banco de Santander en 1956 en Ciudad de México facilitó la tramitación de las continuas remesas que la empresa matriz mexicana allegaba a la, todavía, filial española.

Sin embargo, las condiciones de gestión de la empresa crearon alguna discrepancia en el seno de la familia. A pesar de que José Fernández Bravo había invertido 695.000 pesos entre 1951 y 1956 (25.000 más que Florencio y 60.000 más que Juan), su porcentaje en el capital se había reducido en tres puntos en ese lapso de tiempo, debido a la entrada de los sobrinos de los Gómez Cuétara en el accionariado. El nombramiento en 1956 de uno de ellos, Miguel Díez, en una asamblea de accionistas en la que ni siquiera asistió Fernández Bravo, desató una pequeña tormenta familiar, solventada un año más tarde con la atribución a éste de responsabilidades absolutas de gestión⁴⁰.

En realidad, los Gómez Cuétara, entregados en la difícil tarea en sacar adelante la rama española de la empresa, no estaban en condiciones de interferir en su trabajo. Las dificultades iniciales que tuvieron que afrontar en España superaron sus peores expectativas. A consecuencia de las presiones del Grupo de Fabricantes de Galletas, no pudieron disponer de más cupo de harinas y azúcar que el adjudicado en 1942 a Carús, equivalente a un exiguo 0,17% del total nacional, lo que situaba a su empresa muy por debajo de las competidoras, a

³⁶ El Gobierno Federal incluyó a las galletas entre los productos distribuidos por las instituciones públicas dedicadas a las mejoras de la alimentación de la población rural y con menos recursos.

³⁷ RPPC, Comercio, L3-343-20-31 y Pan (1956), *passim*. De esta publicación he obtenido la mayor parte de las referencias que aquí detallo sobre los cambios empresariales en la industria galletera mexicana.

³⁸ RPPC, Comercio, L3-343-20-31.

³⁹ El propio viaje de Madrid a Ciudad de México era toda una odisea. Los Gómez Cuétara debían obtener el visado de entrada a México, volar de la capital de España hasta las Azores, de ahí a las Bahamas y tomar un nuevo vuelo hasta el Distrito Federal previa escala en La Habana.

⁴⁰ RPPC, Comercio, L3-343-20-31.

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

pesar de contar con la fábrica más sofisticada de España⁴¹. Juan Gómez Cuétara no tuvo otra alternativa que adquirir la materia prima en el mercado libre a un precio sensiblemente más elevado. Así las cosas, la producción de la planta reinosana en los cuatro primeros ejercicios nunca superó los 110.000 kilogramos, cuando estaba dotada para elaborar el doble. La introducción en 1953 de una línea de fabricación de obleas que incluía una rociadora de aceite, también de su invención, tuvo que hacerse a costa de reducir la de sus “Marías Competidoras”. Sólo gracias a los pingües ingresos obtenidos en la explotación de las factorías mexicanas pudo subsistir la rama española de la empresa en circunstancias tan desfavorables.

Finalmente, en marzo de 1955, el Ministerio de Industria se avino a conferir a los Gómez Cuétara la libertad en el ejercicio de su actividad que ya disfrutaban otros fabricantes desde hacía tres años. Pero el daño estaba hecho: otras firmas se habían lucrado de la expansión de la demanda que siguió al fin del racionamiento en 1952, mientras que G.C.H. permaneció amordazada por tan arbitraria discriminación⁴².

Esta situación rezagada obligó a los Gómez Cuétara a diseñar una estrategia de penetración en el mercado español más audaz que se ajustase a sus singularidades. G.C.H. debía satisfacer la demanda de las clases medias, ya que era difícil en esos momentos relegar a las “marías” de Fontaneda entre las preferencias de los consumidores con menor nivel de renta y a los “Chiquilín” de Artiach, entre las de los más acaudalados. Al tiempo, y dado que las empresas palentinas y vizcaínas gozaban de una posición casi infranqueable en los mercados del norte de España, G.C.H. tenía que volcarse en los del este, centro y del sur del país, donde las galletas escaseaban.

En noviembre de 1957, Juan Gómez Cuétara solicitó el permiso pertinente para levantar una fábrica de nueva planta en Jaén. El Grupo de Fabricantes de Galletas, presidido por Gabriel Artiach y alarmado por la progresión de G.C.H. (pocos meses antes, Juan había comprado una pequeña factoría en Mongat, Barcelona) puso el grito en el cielo. Argumentando que el Plan Jaén no contemplaba bonificaciones a este tipo de instalaciones fabriles y la sobreproducción del 40% que padecía el sector, exigió su denegación⁴³. Pero, persuadido por el Patronato

⁴¹ Las empresas más potentes eran la bilbaína Artiach (un 7,4% de cuota de mercado), Galletas Olibet, de Rentería (5,4%), la burgalesa Loste (4,9%), las barcelonesas Montes (2,8%), Solsona (2,8%) y Jordán (3,1%), Patria, de Zaragoza (3,4%) y la palentina Fontaneda (3,4%). Véase Moreno (2001).

⁴² AGA, Ministerio de Industria, Nuevas Industrias, caja 6.224, expediente 40.503.

⁴³ Como alternativa, propuso levantar una fábrica-escuela en la localidad andaluza para formar galleteros.

de Industrialización de Jaén, el Director General de Industria, José García Usano, resolvió en abril de 1958 autorizar la inversión “como caso excepcional”⁴⁴.

Durante más de dos años se prolongaron las obras de construcción de esta factoría, en cuyo montaje Juan invirtió 5.000.000 de pesetas. Las nuevas instalaciones eran capaces de producir 750.000 kilogramos de galletas, tres veces más que la media de las fábricas españolas. Como quiera que disponía de divisas (las obtenidas por la empresa mexicana y giradas regularmente por el Banco de Santander) pudo importar parte del utillaje, incluidas dos máquinas empaquetadoras, únicas en España, lo que no estaba al alcance de ningún otro fabricante. El régimen quiso capitalizar el éxito de esta inversión, que constituía, hasta ese momento, el único logro fabril efectivo del ambicioso Plan Jaén. El 22 de abril de 1961 Franco visitó la modélica factoría jienense en la que ya trabajaban 115 personas.

La apuesta por España (1962-1972)

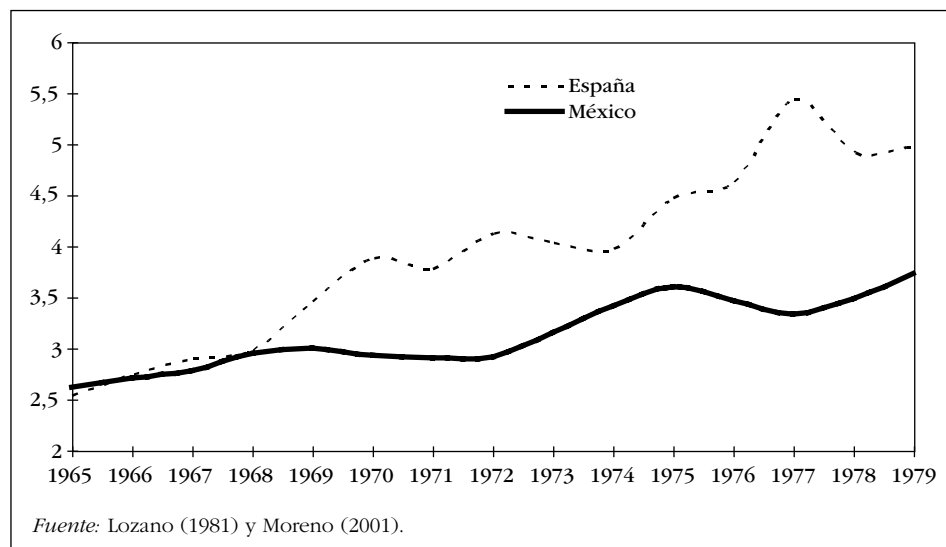
A pesar de estas dificultades y de que su posición en el mercado mexicano era mucho más sólida, los Gómez Cuétara (sobre todo Juan) confiaban más en las posibilidades del español, seducidos por el crecimiento acelerado que estaba experimentando la renta per cápita y las expectativas de lucro que abrigaba el fenómeno del turismo de masas. Por estas razones, sus esfuerzos inversores se dirigieron a las fábricas peninsulares, en detrimento de las de Azcapotzalco y Veracruz.

A fin de satisfacer la expansión de la demanda (Gráfico 1), los hermanos Gómez Cuétara diseñaron el denominado “Plan Cuétara”, similar al ejecutado por su cuñado y al adoptado por Bimbo en México. Ello exigió, en un primer término, la plena autonomía de la empresa española con respecto a la, hasta entonces, matriz mexicana. En enero de 1964 fue constituida en Santander Cuétara, S.A., con un capital de 55.000.000 de pesetas y domicilio social en Madrid⁴⁵. Juan suscribió acciones por valor de 32.100.000 (22.300.000 correspondientes al valor de las fábricas de Jaén y Reinoso). No obstante, ambos compartieron la gestión de la sociedad, como directores generales y únicos miembros del Consejo de Administración. José Fernández Bravo sólo pudo participar en el accionariado, en una posición muy minoritaria, tras la ampliación del capital en 25.000.000 dispuesta en 1965.

⁴⁴ AGA, Ministerio de Industria, Nuevas Industrias, legajo 6.224, expediente 40.503 y legajo 6.569, expediente 55.141.

⁴⁵ RMM, hoja 8.124.

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005



*Gráfico 1. Consumo aparente de galletas en España y México, 1965-1979
(en kilogramos per cápita).*

Para consumir su definitiva conquista del mercado peninsular, Juan Gómez Cuétara dispuso la apertura a lo largo de 1962 y 1963 de las que él denominó “fábricas piloto”, pequeños centros de producción, ubicados en Granollers, Torrejón de Ardoz, Santiago de Compostela, Dos Hermanas (Sevilla), Museros (Valencia) y El Palmar (Murcia), cuyo único objetivo era dar a conocer el producto en diferentes áreas del país. En 1966 comenzó la construcción de la fábrica cabecera del grupo en Villarejo de Salvanes (Madrid), concluida en 1968, donde la compañía agrupó la maquinaria de estas factorías, ahora convertidas en almacenes de distribución, con la excepción de la de Museros, que continuó en activo⁴⁶. Entre 1960 y 1974 los Gómez Cuétara invirtieron en maquinaria e instalaciones 808.000.000 de pesetas, muy por encima de sus competidores⁴⁷.

Los Gómez Cuétara diversificaron el producto, como hicieron en su día Fernández Bravo y Miramón. Entre 1959 y 1964 la empresa fabricó en sus plantas 60 nuevas variedades, como las “Campurrianas”, “Hogareñas”, “Krit”, “Tostacrem” y “Fres-Coco”, comercializadas ya con el distintivo de Cuétara, adoptado también en México. Los industriales montañeses convulsionaron el mercado español con el

⁴⁶ La de Granollers fue vendida al Grupo Bimbo, donde inició en 1965 su producción en España.

⁴⁷ *Economía Industrial* (1960-74), *passim* y AGA, Ministerio de Industria, Nuevas Industrias, legajo 6224, expediente 40503 y legajo 6569, expediente 55.141.

“surtido”, idéntico al elaborado en la planta de Azcapotzalco y compuesto por una selección de galletas de barquillo, *boers* y bañadas en chocolate lanzado en 1963, con alguna dificultad debido al pleito con Solsona por el uso de la marca.

Los Gómez Cuétara aplicaron también las políticas de márketing y distribución ensayadas en México. Su empresa promocionó estas galletas mediante una campaña publicitaria a gran escala (la primera de una firma galletera tras la Guerra Civil) iniciada en 1961 bajo el lema “Cuétara, las que el paladar prefiere”. En 1968 las “Napolitanas” de Cuétara fueron el producto alimenticio español más anunciado en televisión, de suerte que la empresa gastó en este rubro 3,2 veces más que su inmediata rival⁴⁸. Para su distribución, Juan y Florencio prescindieron de los consignatarios y comisionistas, formando una red mixta de mayoristas, compuesta por distribuidores y personal en nómina, comenzando por Valladolid, hasta llegar a cubrir todo el territorio nacional en 1965, a quienes suministraba mediante su propia flota de 24 vehículos, también importados.

De resultas de todo ello, la cuota de mercado de Cuétara en España pasó de representar un 0,3% en 1955 a un 21,6% en 1975⁴⁹. Pero Cuétara se convirtió en la mayor empresa galletera española a costa de amordazar las posibilidades de crecimiento de la empresa hermana mexicana, en buena medida descapitalizada por su subordinación a las necesidades de financiación de la galletera peninsular. A no dudarlo, entre 1964 y 1976 el capital social (en términos nominales) de Cuétara, S.A. creció casi cuatro veces más que el de Gómez Cuétara Hermanos, S.A. Ciertamente es que la fábrica de Azcapotzalco fue reformada en 1965, lo que exigió una ampliación del capital en 5.000.000 de pesos. Pero los Gómez Cuétara no se plantearon inversiones de la envergadura de las acometidas en España ni pretendieron aumentar la implantación territorial de Cuétara en México. En tales circunstancias, la firma cedió terreno en favor de otras galleteras que sí lo hicieron, en particular, Gamesa y Marinela⁵⁰.

En contrapartida a esa prioridad de los Gómez Cuétara por sus negocios en España, José Fernández Bravo gozó de cierta autonomía gerencial. En 1962 se incorporó a la dirección de la empresa Rafael Saavedra Ramos y, meses más tarde, Jacinto Briz Kanofany⁵¹. En marzo de 1968 se puso fin, momentáneamente, a una anomalía arrastrada desde hacía años con el nombramiento de José Fernández Bravo como presidente del Consejo de Administración y consejero delegado de

⁴⁸ *Aral*, 1968, *passim*.

⁴⁹ Moreno (2001).

⁵⁰ Gamesa fue la nueva denominación que se le dio a La Industrial en 1948. Marinela, filial de Bimbo, dedicada a la elaboración de galletas y pastelería industrial, fue formada en 1957.

⁵¹ RPPC, Comercio, L3-540-143-70.

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

la empresa⁵². Estos cambios tuvieron efectos en el corto plazo. Gómez Cuétara Hermanos recuperó posiciones en los últimos años de la década de 1960. El capital fue incrementado hasta los 10.000.000 de pesos en 1968, para duplicarse transcurridos dos años⁵³. Merced a la prudente gestión financiera de José Fernández Bravo, y a pesar de la generosa política de reparto de dividendos, precisa para financiar las operaciones en España, las reservas de la empresa ascendían en 1970 a 3.850.000 de pesos, recursos que fueron empleados para acometer una nueva reforma de la fábrica, concluida en 1973⁵⁴.

Sin embargo, Juan Gómez Cuétara mostraba cada vez menos interés por el mercado mexicano. Por su parte, Florencio se había embarcado en 1969 en un nuevo proyecto empresarial, Risi, compañía dedicada la fabricación de patatas fritas y *snacks*, tras adquirir la madrileña Compañía Chips Ibérica. En 1971 Juan y Florencio Gómez Cuétara acordaron un canje de acciones, en virtud de la cual, el primero se hizo con una posición mayoritaria en Cuétara, S.A. (con el 62% del capital), lo que le daba derecho a designar tres de los cinco miembros del Consejo de Administración, a cambio de la cesión de sus acciones en Gómez Cuétara Hermanos y Nueva Galletera Veracruzana⁵⁵. Al tiempo, vendió el 17% del capital en esta última compañía a José Fernández Bravo.

Años de crisis (1973-1979)

Juan Gómez Cuétara no supo valorar las primeras evidencias de un declive en ciernes, manifestado en España en tensiones inflacionarias desde comienzos de la década de 1970, y erró en sus vaticinios sobre la trayectoria en el corto plazo de sus empresas a uno y otro lado del océano. La crisis del petróleo castigó con dureza a Cuétara, S.A. Los beneficios de la compañía experimentaron una drástica caída debido a la fijación por el Gobierno entre 1973 y 1977 de precios máximos de las “marías” con el objetivo de contener la inflación. Cuétara tuvo que competir con las empresas extranjeras que, como la británica United Biscuit, la alemana Bhalsen y la belga General Biscuit (fabricante de LU), penetraron en España, tras adquirir firmas nacionales en situación de quiebra o al borde de ella.

Juan Gómez Cuétara buscó refugio en Portugal, otro mercado emergente con una oferta autóctona poco desarrollada. La fatalidad entorpeció, una vez más,

⁵² RPPC, Comercio, L3-689-273-152.

⁵³ RPPC, Comercio, L3-938-137-96.

⁵⁴ RPPC, Comercio, L3-938-137-96 y L3-693-67-60.

⁵⁵ Gómez-Cuétara Fernández (1998), p. 4.

los planes del empresario lebaniego. El Gobierno nacido de la Revolución de los Claveles nacionalizó en 1975 la fábrica que hizo construir en Pombal y permaneció bajo administración pública durante dos años. Pero, una vez recuperada su titularidad, la compañía Bolachas de Portugal, BOGAL, S.A., la congénere de Cuétara, pasó a ser la mayor productora lusitana⁵⁶.

Por su parte, Florencio volvió sus ojos hacia México. Allí la coyuntura económica era mucho más benévola, las perspectivas del sector más halagüeñas, a juzgar por la marcha de la producción (Gráfico 2), y la situación de la empresa más saneada.

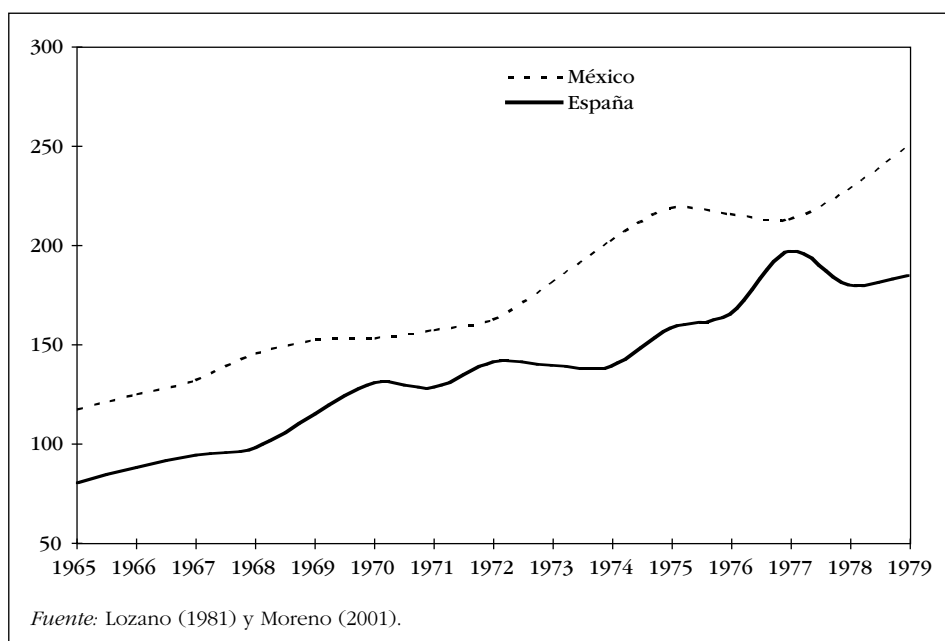


Gráfico 2. Producción de galletas en México y en España, 1965-1979 (en miles de toneladas).

Así como Juan se había despreocupado un tanto de la gerencia de las empresas mexicanas, Florencio se implicó plenamente en ella, en espera de obtener unos beneficios que Cuétara en España ya no procuraba. En marzo de 1974 Florencio Gómez Cuétara recuperó el control efectivo sobre Gómez Cuétara Hermanos, situando como presidente del Consejo de Administración a un sobrino

⁵⁶ Moreno (2001).

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

que era propietario de un porcentaje exiguo del capital social, Pedro Escandón Gómez, y como vicepresidente a su hijo Florencio. José Fernández Blanco quedó relegado en un vocalía, a pesar de que poseía un 37% del capital⁵⁷.

Sin embargo, México no proporcionó los recursos que Florencio confiaba obtener para aliviar la situación en España. En 1976 la industria galletera mexicana entró en recesión, debido a la devaluación del peso en ese año y a un recrudecimiento de la conflictividad laboral⁵⁸. Al finales de la década, mejoró la situación. Pero Gamesa fue la gran beneficiaria del aumento del consumo (Gráfico 1)⁵⁹. En 1980 esta firma, Nabsico, Marinera y Lance controlaban el 73% del mercado mexicano. Tras cinco años perdidos en la historia de la empresa, la cuota de Gómez Cuétara apenas rebasaba el 5%⁶⁰.

El cisma familiar y el cambio generacional (1980-89)

En 1980 Juan Gómez Cuétara ultimó un proyecto con el que, a punto de concluir su carrera empresarial, recuperó sus vínculos mercantiles con el continente en la que la inició: la instalación de una fábrica de galletas en San José de Costa Rica, adscrita a la compañía ALCASA.

Persuadido de que los Gómez Cuétara, que se volcaron en esta nueva iniciativa, habían perdido de nuevo su fe en el mercado mexicano y de que de España no cabía esperar más inversiones, José Fernández Bravo decidió hacerse con las riendas de una empresa, ahora más que nunca, la Cenicienta del grupo. En 1980 Florencio accedió a venderle un 13% de las acciones en Gómez Cuétara Hermanos, S.A., y un 33% de Nueva Galletera Veracruzana, de manera que Fernández Bravo poseyese la mitad del capital social en ambas factorías. La operación (valorada a precios de mercado sin mediar ningún trato de favor por ninguna de las dos partes en razón del parentesco) exigió tal desembolso que José Fernández Bravo tuvo que pedir un préstamo de 5.000.000 de pesos, por primera vez en décadas, al Banco Nacional de México⁶¹. Pero, por fin, pudo regir desde entonces la empresa sin la tutela de sus cuñados.

⁵⁷ RPPC, Comercio, 947-137-96.

⁵⁸ Lozano (1981), p. 14.

⁵⁹ Gracias a la compra de galleteras en crisis, como Tepayac, S.A. (de Ciudad de México) y La Palma, la galletera de Abascal con sede en Mérida (Yucatán), o mediante inversiones directas, entre 1974 y 1978, la empresa dispuso de nuevas plantas en Ciudad Obregón, Sonora, Celaya, Guanajuato, Guadalajara y la capital federal. Gamesa lanzó entre 1978 y 1982 una campaña publicitaria de enorme impacto en torno a los personajes de "Don Galletito" y "Paco Paquetín".

⁶⁰ Lozano (1981), p. 3.

⁶¹ RPPC, Comercio, f. 35.714, números de entrada 9.269 y 122.486.

En 1984 nombró vocales del Consejo de Administración a su yerno José Ramón de la Puente Bilbao y a sus hijos José María Nicolás y Juan Francisco Fernández Blanco, en sustitución de los miembros de la familia Gómez Cuétara⁶². En febrero de ese año, la compañía se convirtió en sociedad anónima de capital variable, cifrado en un mínimo de 30.000.000 de pesos. Los recursos obtenidos en esta ampliación de capital, la primera realizada desde hacía 14 años, fueron empleados en la mejora de la fábrica de Azcapotzalco⁶³. Con la toma de control de la de Veracruz, Fernández Blanco pudo acceder a los mercados del sudeste de la República, vedados hasta entonces a otra empresa de la familia que usaba la misma marca.

Pero estos cambios llegaron tarde y en el peor momento, en plena recesión, ocasionada por la devaluación de 1982, la caída de los precios del petróleo, la inflación desbocada y los dramáticos efectos del terremoto de Ciudad de México de 1985. El resto de las galleteras mexicanas atravesó por idénticas dificultades⁶⁴. Únicamente Gamesa capeó el temporal, fortalecida tras su acuerdo signado en julio de 1981 con la Nabisco, para la que comenzó a elaborar galletas a la maquila, a cambio de la cesión de un 1% de sus acciones.

La situación de Cuétara en España era también muy delicada (Gráfico 3). Las importaciones se incrementaron tras la adhesión a la CEE en 1986, la demanda evidenció los primeros síntomas de estancamiento y los costes unitarios aumentaron apreciablemente.

La empresa perdió parte de su espíritu innovador y de la agresividad comercial que le eran tan característicos. No en balde, a lo largo de ese decenio, Cuétara creó 8 productos (sólo uno entre 1980 y 1987), mientras que sus competidores Fontaneda, Artiach y Siro comercializaron, respectivamente 24, 19 y 23 nuevos tipos de galletas⁶⁵. Como fatal resultado, Cuétara cedió cuota de mercado (pasó de un 26% en 1980 a un 21,6% en 1990), en favor, sobre todo, de Fontaneda. Entre 1973 y 1983 la galletera retrocedió 30 puestos en el escalafón de firmas agroalimentarias españolas ordenadas por volumen de ventas, para ocupar el septuagésimo lugar⁶⁶. La empresa, incluso, desistió de levantar una nueva fábrica en Astorga (León), proyectada desde comienzo de la década de 1980.

⁶² RPPC, Comercio, f. 35.714, números de entrada 19.001 y 27.583.

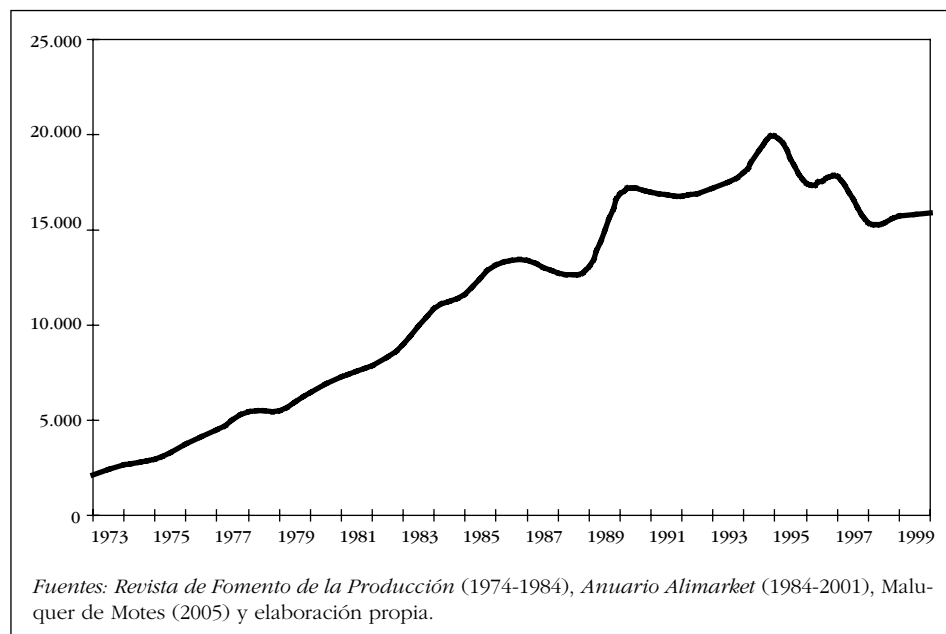
⁶³ RPPC, Comercio, f. 35.714, número de entrada 20.146.

⁶⁴ La Moderna fue nacionalizada en 1987, mientras que MacMa pasó a manos de la británica Gran Metropolitan.

⁶⁵ Registro de la Propiedad Industrial (1980-87) y Oficina Española de Patentes y Marcas (1988-98).

⁶⁶ *Revista de Fomento de la Producción* (1974) y (1984), *passim*.

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

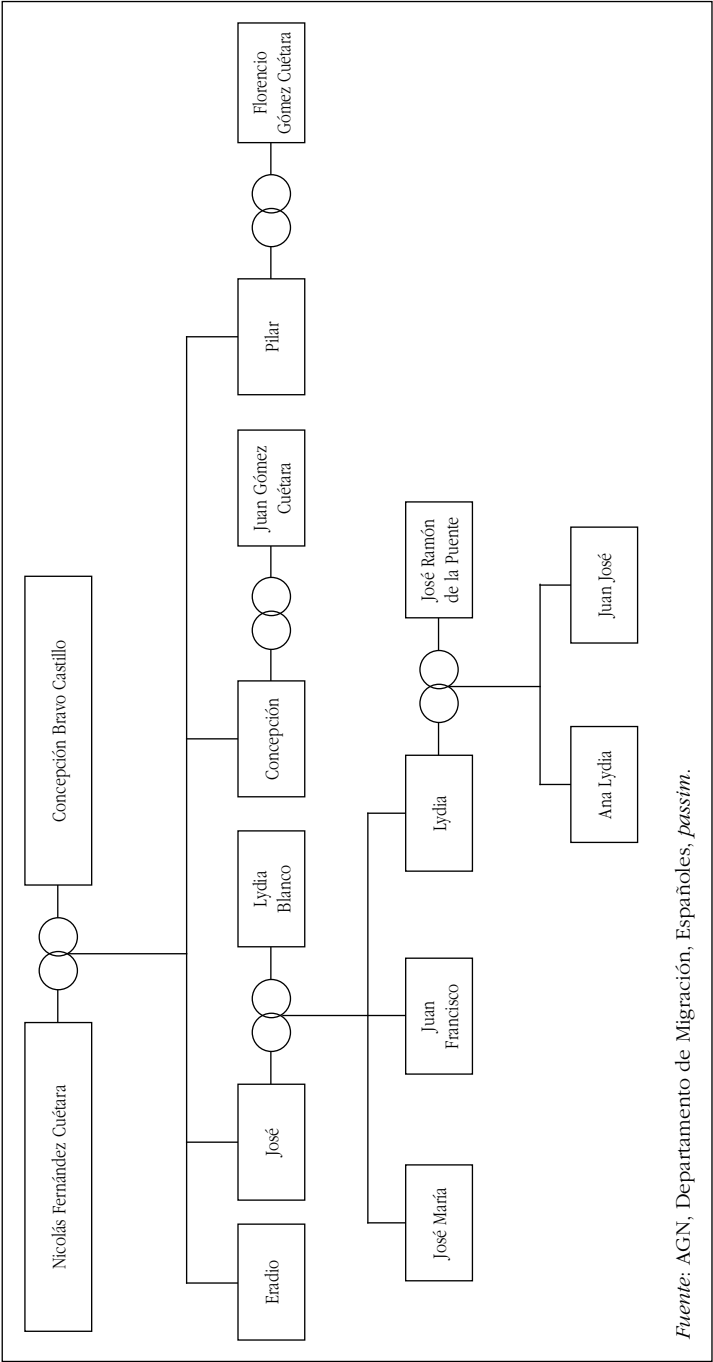


*Gráfico 3. Ventas de Cuétara, S.A., 1973-2000
(en millones de pesetas constantes de 1992).*

Ahora más que nunca, era perentorio (y factible) para José Fernández Bravo hacerse con la propiedad plena de las sociedades mexicanas de la familia (Gráfico 4). Persuadido por su yerno, formuló una propuesta de compra a Florencio Gómez Cuétara. Tras una larga negociación que tuvo por escenario a la ciudad de Santander en el verano de 1986, los dos galleteros llegaron a un acuerdo en virtud del cual José Fernández Bravo renunciaba a sus derechos en Cuétara, S.A., a cambio del control del 100% del capital de Gómez Cuétara Hermanos, S.A. de C.V. y en Nueva Galletera Veracruzana y de una importante cantidad en metálico. Fernández Bravo liquidó las acciones de los sobrinos de Florencio, salvo las de José Escandón, quien siguió ligado a la empresa como gerente hasta su muerte en 2002⁶⁷.

Quedó pues formalizada la división de la que fue la primera multinacional mexicana de la alimentación, si bien la separación efectiva de los activos se prolongó hasta 1989. Desde entonces se dio una situación insólita en la historia económica España y de México: cuatro empresas unidas sólo por los vínculos

⁶⁷ RPPC, Comercio, número de entrada 194.037.



Fuente: AGN, Departamento de Migración, Españoles, *passim*.

Gráfico 4. Árbol genealógico simplificado de la familia Fernández Bravo.

familiares de sus componentes operaban de manera autónoma en otros tantos países (México, España, Portugal y Costa Rica), a las que pronto se sumaría la fundada en Sudáfrica por una de las hijas de Juan Gómez Cuétara, con el mismo distintivo comercial de Cuétara.

La venta de la empresa en la que forjaron su fortuna puso el colofón a la vida mercantil de los Gómez Cuétara. Inmediatamente después de la firma del acuerdo, Juan y Florencio Gómez anunciaron en 1987 su retirada. La dirección de Cuétara recayó en el primogénito del primero, Juan Gómez-Cuétara, quien ya atesoraba una dilatada experiencia empresarial, tan singular como la de su padre en sus primeros años⁶⁸. Durante su estancia en Jaén a cargo de la factoría de la familia, fundó una ganadería de reses bravas. Desde 1973 se dedicó a la cría caballar en Aranjuez y en 1975 asumió parte de las atribuciones estatutarias de Florencio y Juan Gómez Cuétara en la galletera.

Los problemas internos de Cuétara, S.A., y su integración en el grupo SOS (1990-2005)

La tormentosa situación de la galletería española en ese momento hizo que la sucesión en Cuétara, S.A., preparada desde hacía años, no fuese tan plácida como los fundadores habrían deseado. A pesar de los esfuerzos de Juan Gómez-Cuétara por superar esa inoportuna esclerosis de la empresa, pronto afloraron las primeras tensiones entre el accionariado, divididos en los “Florencios” y los “Juanes”, en alusión a la identidad de su progenitor, con la oportunidad de vender o no la empresa como telón de fondo. La Pepsico había ofrecido una elevada suma por la compañía (aunque su interés remitió tras la división de las ramas mexicana y española), y varias firmas alimentarias catalanas no ocultaban sus apetencias por ella. La tensión llegó a tales extremos que Concepción Gómez-Cuétara fue cesada en su vocalía. Estas discrepancias forzaron finalmente la dimisión de Juan Gómez-Cuétara en marzo de 1990⁶⁹.

Su relevo al frente de Cuétara desató un nuevo cisma en el seno de la empresa, que salió del trance herida de muerte. Juan Gómez-Cuétara, asociado con algunos de los accionistas de la rama costarricense, formó en 1992 Solsona de Productos Alimenticios, que integró en Risi, ahora bajo su control. La nueva firma adquirió las instalaciones de las galleteras LAR (Marchena, Sevilla)

⁶⁸ Hay que tener presente que, tanto los hijos de Florencio como los de Juan, unieron sus apellidos, en sólo uno Gómez-Cuétara.

⁶⁹ RMM, hoja 8.280.

y PEIPASA (Zaragoza). Tras una inversión de mil millones de pesetas, y bajo la dirección técnica de Francisco Gómez-Cuétara, en 1993 las plantas comenzaron la producción de “marías Solsona”, “maría del Sol” y de pan industrial, bajo las denominaciones de “Peipan” y “Biscotti primavera”. La nueva aventura empresarial de la familia resultó un completo fracaso⁷⁰.

Fernando Gómez-Cuétara, el menor de los hijos de Juan, formado en la administración de las fábricas de Portugal y Costa Rica, se hizo cargo de la presidencia de Cuétara, tras la dimisión de su hermano, con el auxilio de Pedro Ara⁷¹. A consecuencia de la reestructuración de la distribución, con la creación de cuatro filiales a tal efecto (Gráfico 5), la inversión de 636.000.000 de pesetas en instalaciones e I+D y del aumento de las exportaciones, la empresa recuperó el pulso (Gráfico 3)⁷². Pero Cuétara seguía en venta, tanto más, tras la muerte de Juan Gómez Cuétara en 1998.

Finalmente, después de meses de conversaciones fallidas con el Grupo Siro, en febrero de 2000 la arrocera SOS-Arana se hizo con Cuétara, tras abonar 34.000.000.000 de pesetas. Fuera de la operación quedaron las empresas de Costa Rica y Sudáfrica, todavía en manos de la familia, y Risi aún vinculada a Juan Gómez-Cuétara⁷³. La fortuna de Jesús Salazar Bello, el presidente del grupo SOS-Cuétara, también se forjó en México y precisamente en el sector galletero. En 1928 los hermanos Jesús⁷⁴, Pablo y Francisco Salazar, originarios de Carranza (Vizcaya), de donde procedía buena parte de los más potentes harineros del México de comienzos de siglo, se establecieron en Córdoba (Veracruz) para regentar una tienda de abarrotes en sociedad con los Porres. En 1934 Jesús, casado con la berciana Pilar Bello, montó una fábrica de galletas en esa localidad con la denominación de La Corona. Salazar invirtió los beneficios obtenidos en la galletera en el sector aceitero, en sociedad con los cántabros Sainz Pardo (quienes, a su vez, compartían negocios con los Porres), la explotación de cafetales y el procesamiento de arroz⁷⁵. Persuadido por un tío suyo puertorriqueño, fundó en abril de 1949, en compañía de otros inversores vizcaínos, Gases Mexicanos. En la

⁷⁰ *Anuario Alimarket* (1990-94), *passim*.

⁷¹ Miguel Ángel Gómez Cuétara, hijo de Florencio, fue nombrado vice-presidente de la compañía.

⁷² En 1999 las exportaciones representaron un 14% de las ventas, cuando en 1987 se cifraban sólo en un 0,6%.

⁷³ ALCASA, dirigida por Nicolás Gómez-Cuétara, a pesar de los sobresaltos que ha sufrido el mercado costarricense con la retirada de Ebro-Puleva, ocupa un lugar muy destacado entre los productores de galletas de ese país. Exporta parte de su producción a Guatemala, Panamá, Haití y Jamaica. Por su parte, Cuétara en Suráfrica elabora galletas a la maquila para Nabisco.

⁷⁴ Jesús había trabajado previamente en Santander como dependiente de comercio.

⁷⁵ La empresa aceitera tenía la razón social de La Patrona, integrada en Sube y Ross.

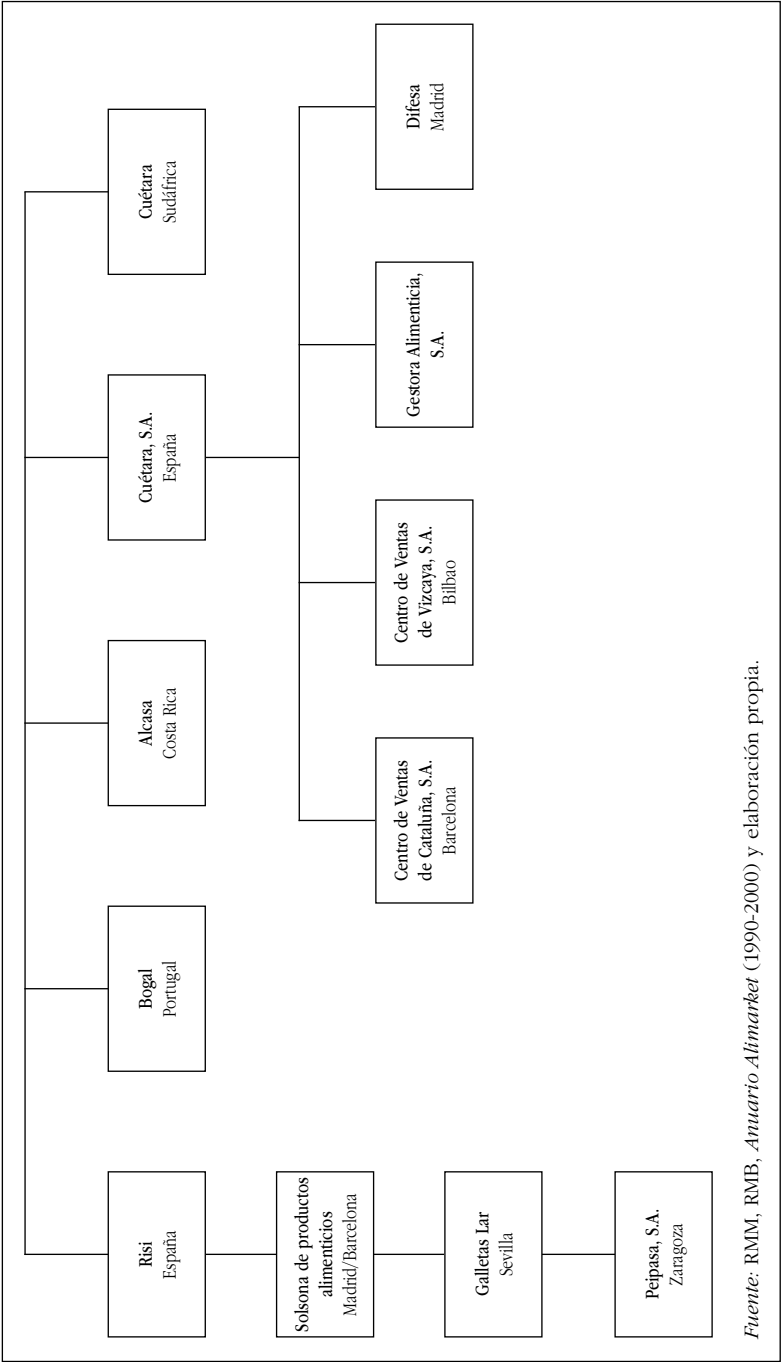


Gráfico 5. El entramado empresarial de la familia Gómez Cuértara en 2000.

década de 1970 se desvinculó de estas empresas para dedicarse a la explotación de los hoteles madrileños Mayorazgo y Velázquez y del legendario Imperial, en Polanco (Ciudad de México), inaugurado por Porfirio Díaz y que es tenido como el primer edificio mexicano construido con cemento.

En los años ochenta, su hijo, Jesús Salazar Bello, regresó a España, donde dirigió la empresa alimenticia navarra Incadsa, que abandonó en 1989, con la intención de crear un *holding* similar. A tal fin, adquirió en 1990 la Corporación Industrial Arana, una maderera bilbaína prácticamente sin actividad alguna, pero que cotizaba en bolsa, con la ventaja para el cumplimiento de sus proyectos mercantiles que ello representaba. El primer paso fue la absorción en 1992 de la arrocería valenciana SOS, fundada en 1902. Con la compra de Cuétara nació uno de los grupos agroalimentarios del país, engrandecido en 2001 tras el lanzamiento de una OPA sobre la aceitera Koipe (Gráfico 6).

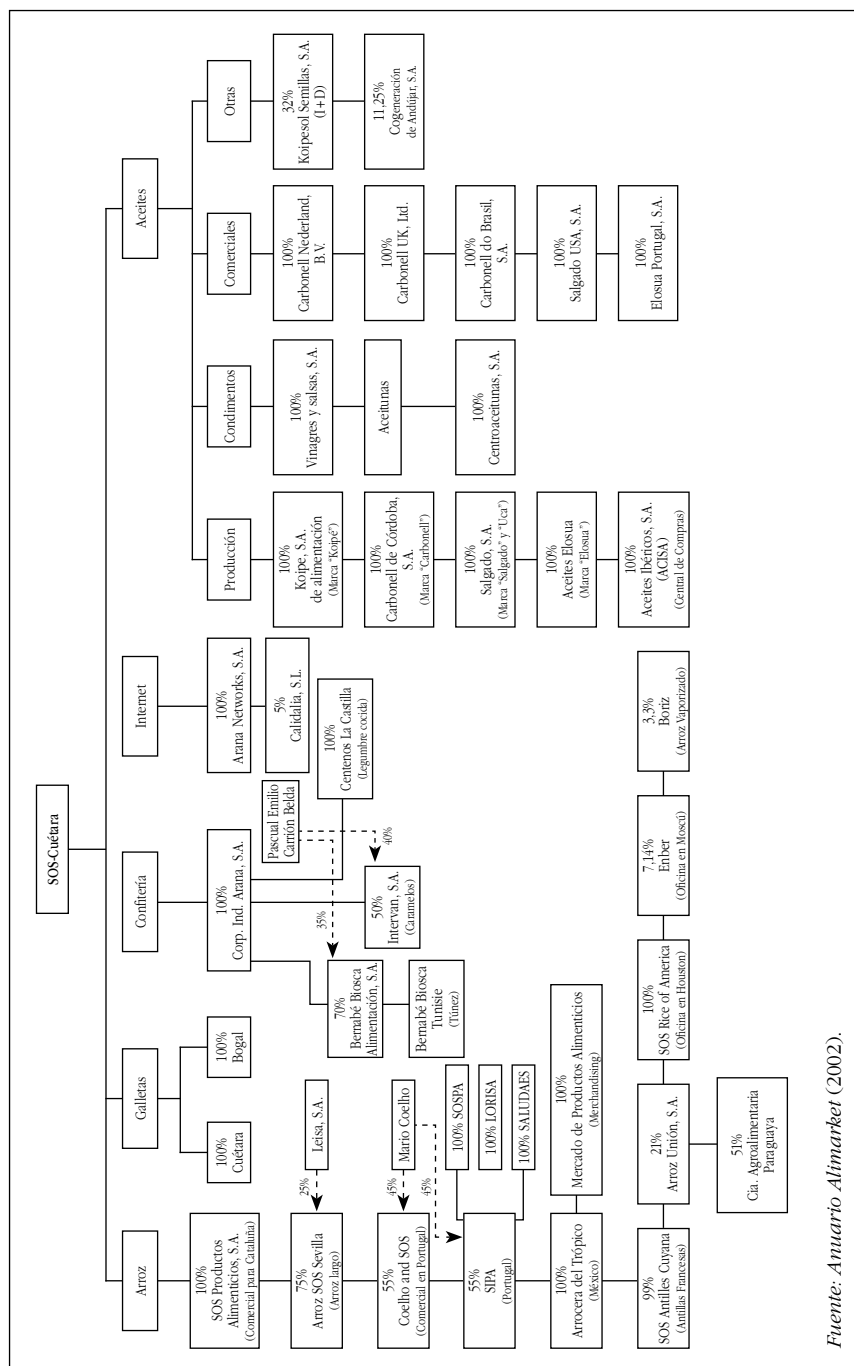
En 2003 falleció Florencio Gómez Cuétara. Para entonces, ninguno de sus hijos se dedicaba a la fabricación de galletas. Su herencia empresarial estaría encarnada en Tomás Pascual Gómez-Cuétara, hijo de Pilar, y presidente desde 2006 del potentísimo grupo empresarial castellano Pascual, nacido en 1969.

Los nuevos horizontes de Gómez Cuétara Hermanos en México

La integración en 1990 de Gamesa en la estadounidense Pepsico provocó turbulencias aún más intensas que las que, por entonces, sacudían el mercado español. Roto su acuerdo con la galletera regiomontana, Nabisco propuso la compra de Gómez Cuétara Hermanos, propuesta a la que siguieron otras no menos tentadoras, que José Fernández Bravo rechazó. Con todo, la empresa parecía condenada a desaparecer, lastrada por esos problemas gerenciales del pasado que todavía seguían pasando factura y arrinconada por Gamesa y Marinela. Su situación empeoró tras la crisis financiera de 1995. José Fernández Bravo, a sus 77 años, y después de cuarenta a cargo de la empresa, carecía del vigor y convicción de otros tiempos para sacarla adelante. Pero, finalmente, no se produjo una venta que todos daban por hecha. Parece que Fernández Bravo fue persuadido por su nieto Juan José de la Puente Fernández, quien, como él, comenzó a trabajar en la fábrica a los 16 años. En junio de 1995 se hizo cargo de la empresa, desde 1997 presidida por su madre (Tabla 3)⁷⁶.

El nuevo gerente, que heredó el tesón de su abuelo, buscó las economías de gama y la mejora de la calidad del producto, en oposición a la las econo-

⁷⁶ RPPC, Comercio, f. 35.714, número de entrada 163.796.



Fuente: Anuario Alimarket (2002).

Gráfico 6. Grupo SOS-Cuétara en 2002.

Tabla 3
Composición del Consejo de Administración de Gómez Cuétara
Hermanos, S.A., de C.V.

<i>Socio</i>	<i>Cargo</i>
Lydia Fernández Blanco	Presidente
José Fernández Bravo	Secretario
Juan Francisco Fernández Blanco	Vocal
Juan José de la Puente Fernández	Vocal
Ana Lydia de la Puente Fernández	Vocal
José Escandón Gómez*	Vocal

* Fue sustituido en julio de 2002 por Juan Ramón de la Puente Bilbao.

Fuente: RPPC, Comercio, f. 35.714, números de entrada 15.333 y 194.037.

mías de escala y a la homogeneización con las que trabajaban las competidoras. En 2005 elaboraba 30 variedades de galletas, que iban desde las “marías Hojaldradas” más tradicionales a las más sofisticadas “Chavalín”, oferta que se adecuaba a la fuerte segmentación de la demanda mexicana de galletas. Con la producción de su “surtido diario” la empresa consiguió, en buena medida, acabar con la estacionalidad del consumo de este producto, en el que, tanto en México como en España, Cuétara había sido tradicionalmente hegemónica. Gómez Cuétara Hermanos se especializó en la elaboración de galletas por encargo de las grandes superficies comerciales, de manera que, la empresa, la mayor productora mexicana de línea blanca, pasó a suministrar a la práctica totalidad de las cadenas de distribución del país. De la Puente, asesorado por la consultora Dynaware, modernizó la distribución del producto. El transporte quedó plenamente integrado en la empresa. La comercialización pasó a realizarse a través de dos filiales de las que dependían 27 oficinas de representación (Gráfico 7 y Mapa 1), repartidas por todos los Estados de la República.

Finalmente, Gómez Cuétara Hermanos creció mediante la integración vertical de otras actividades agroalimentarias. De la Puente revitalizó la producción de pastas para sopa, comercializadas bajo la denominación de “huevina”. También lanzó al mercado harina de trigo “Cuétara”. En enero de 2006 comenzó a distribuir polvos para agua importados de Chile (“Zuko” y “Livean”) y proyectaba hacer lo propio con café sudamericano. Pero la iniciativa más ambiciosa en este particular fue la constitución en 2004 de la compañía Productora de Golosinas, S.A. de C.V., con fábrica en la Colonia Industrial Vallejo. La compañía abrió un mercado casi inexplorado hasta entonces en México, el de las gomitas (conocidas

Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

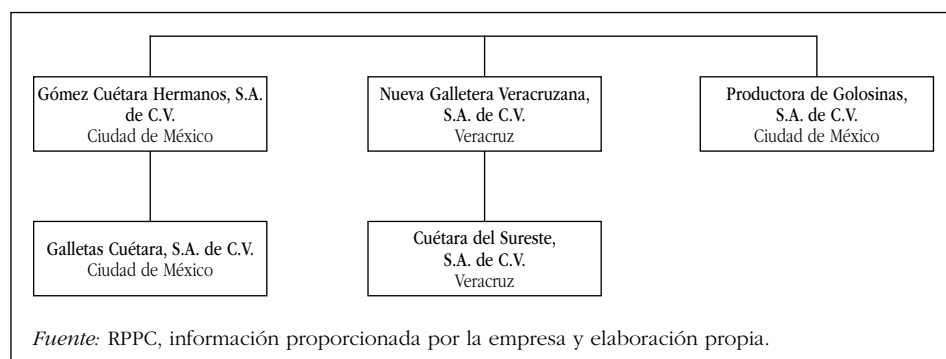
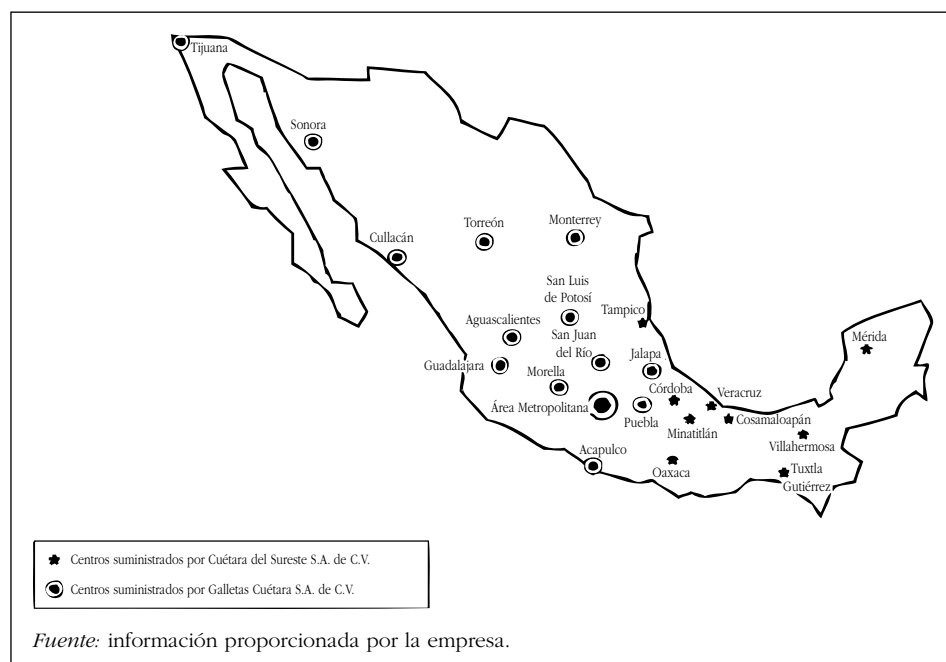


Gráfico 7. El entramado empresarial de la familia Fernández-Bravo de la Puente en México, 2005.



Mapa 1. Centros de distribución de Cuétara en México.

en España como “gominolas”), comercializadas con el distintivo de “Mr. Gummie”, aprovechando la infraestructura descrita de distribución de las galletas. La tenacidad del nuevo responsable de la empresa y la estrategia por él ejecutada tuvieron resultados en el corto plazo. Cuétara, situada, de nuevo, entre las tres mayores

productoras de México, triplicó su cuota de mercado en un decenio, de manera que en 2005 rondaba el 15%. La producción anual de ambas factorías, con una plantilla de 2.200 personas, ascendía entonces a los 60.000.000 de kilogramos.

Consideraciones finales

La trayectoria empresarial de los hermanos Gómez Cuétara y de José Fernández Bravo expuesta en estas páginas revela la extraordinaria contribución de los inmigrantes montañeses a la modernización de la industria agroalimentaria mexicana y, en particular, en la fabricación de galletas. A pesar de la fortaleza del sector en México desde comienzos del siglo XX y de la competencia en el mercado nacional de las galleteras de Estados Unidos, Cuétara fue pionera en la diversificación del producto, en la extensión territorial en México y en su internacionalización.

La historia de Cuétara esclarece otro aspecto poco conocido en la historia económica de España. El papel desempeñado por los empresarios españoles retornados de México en el desarrollo de las industrias de bienes de consumo en la década de 1960. Los Gómez Cuétara supieron aplicar en esos años técnicas de distribución y márketing completamente desconocidos en un país que acababa de superar las penurias de la posguerra. Y lo que es más importante, abrieron una senda luego seguida por Bimbo, el Grupo Modelo, Montreaux, las familias Noriega y Arango o la textil Loable, por citar algunas componentes de la nómina, seguramente mucho más amplia, de empresas hispano-mexicanas, aún por determinar.

No menos relieve tiene en esta historia la intermediación financiera del Banco de Santander. El desembarco de Cuétara en España pudo hacerse gracias a su ayuda. Su intervención no fue casual ni episódica. La entidad montañesa debió de facilitar la transferencia de recursos y allanar el establecimiento de esas firmas mexicanas en el país de origen de sus fundadores en unos años en los que, debido a la ausencia de relaciones diplomáticas y a las limitaciones legales a las inversiones extranjeras, tales transacciones eran particularmente complejas de realizar.

Lo relatado en estas páginas debería servir para, si quiera, cuestionar dos premisas tan extendidas entre los sociólogos como carentes de base científica.

La primera de ellas tiene que ver con la carencia de espíritu de empresa propia de los hispanos (y esto vale tanto para españoles como mexicanos), víctimas de ancestrales atavismos religiosos y de una innata aversión al riesgo. Que dos familias de inmigrantes lebaniegos llegados a México con lo puesto fuesen

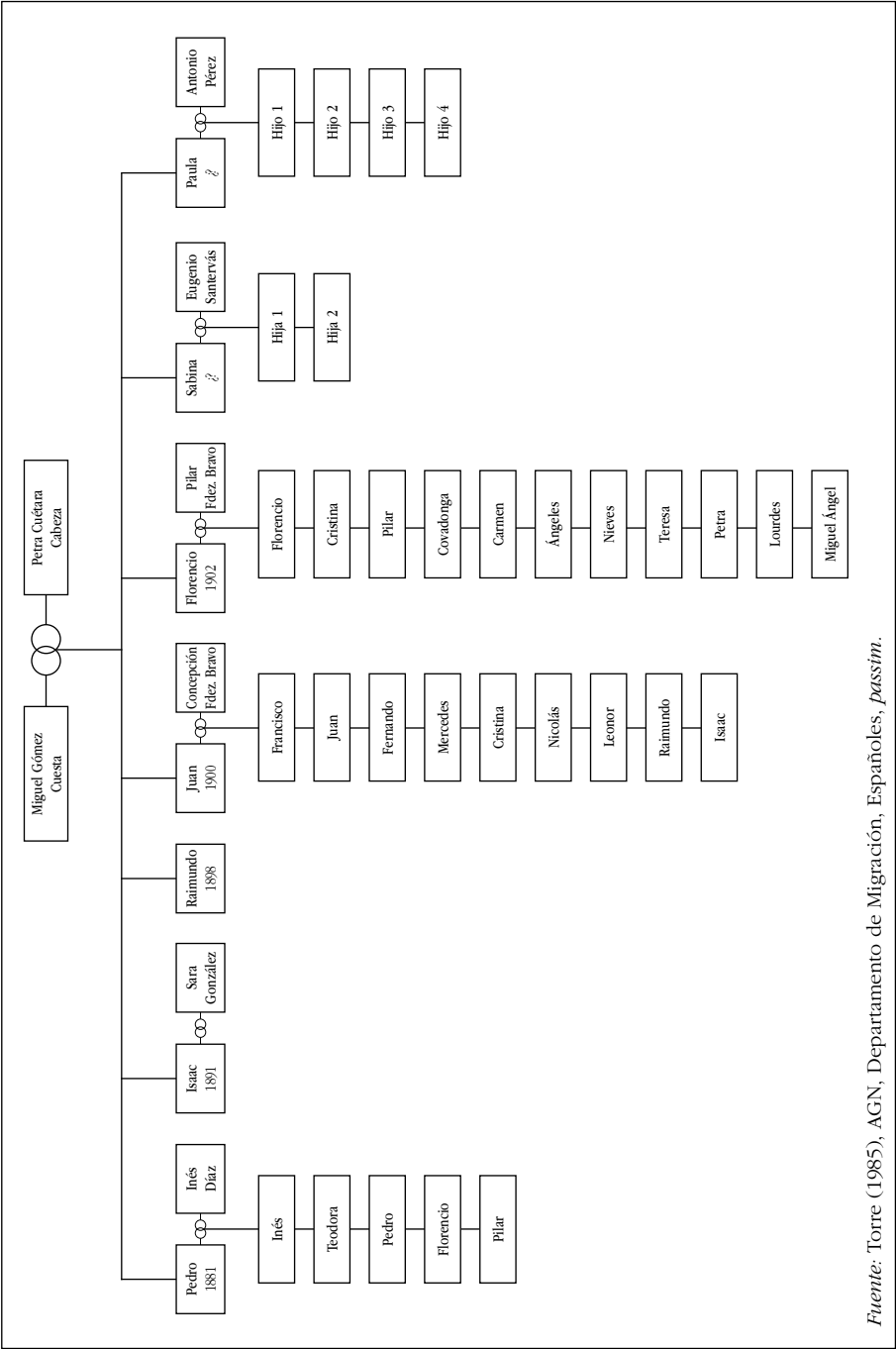
Cuétara y la industria galletera mexicana y la española, 1905-2005

capaces, en un entorno político y económico hostil, de crear en poco más de treinta años la que era en 1970 la mayor galletera de España y Portugal y la segunda de México, poco tiene que ver con tal comportamiento que, por su origen, les debería ser propio.

La segunda, todavía más delirante, se refiere a esa fatalidad que, al decir de muchos, condena a la empresa familiar cuando toma las riendas de ella la tercera generación. Pues bien, en el caso de Gómez Cuétara Hermanos, el nieto de uno de los fundadores de la firma, no sólo no la ha liquidado, sino que ha sido quien la ha sacado a flote.

En todo caso, el relato precedente ejemplifica la vulnerabilidad de las firmas familiares y sus dificultades para transitar hacia la gran empresa. Un simple contrafactual revela hasta qué punto esto es cierto en el caso que nos ocupa. Si las cuatro empresas galleteras, hoy domiciliadas en tres continentes y cinco países con la razón social de Cuétara, herederas, todas ellas, de la primitiva G.C.H., fundada en México en 1942, formasen parte un solo grupo, el resultante sería la cuarta empresa del sector a escala mundial, en volumen de facturación e implantación territorial, sólo superada por la Nabisco, la Pepsico y la Danone.

La trayectoria de Cuétara no ha tenido tal resultado debido a la incapacidad de los miembros de la familia para integrar las empresas creadas por cada uno de ellos, en ocasiones a título individual e, incluso, compitiendo las unas con las otras, en una gran corporación industrial. La obsesión por garantizar la continuidad de la rama española de Cuétara a costa de atenazar el crecimiento de la mexicana, que acabó por desencadenar la ruptura familiar, fue culpable. Por más que la pujanza actual de Gómez Cuétara Hermanos y de SOS-Cuétara pueda sugerir lo contrario, la de Cuétara es la historia de una oportunidad perdida en la historia económica de España y México. Una más en dos países en los que empresarios con el arrojo y espíritu de los hermanos Gómez Cuétara y José Fernández Bravo no abundaron a lo largo del siglo XX.



EL GRUPO INDUSTRIAL LALA: ORÍGENES, TRANSFORMACIÓN Y EXPANSIÓN (1950-2005)

Eva Rivas Sada y Mario Cerutti

Introducción

ESTE capítulo revisa el devenir de uno de los grupos agroindustriales más destacados de México, líder en la producción de leche fresca y derivados. El texto se enfoca en las diferentes respuestas y evolución de la empresa a lo largo de medio siglo: desde sus orígenes en los años cincuenta –en el marco de una economía cerrada, protegida y vinculada al mercado interno– hasta llegar a los tiempos en que México abrió sus fronteras al mercado internacional y a la globalización.

De manera sucinta se describen también la reorientación productiva que soportó la región donde nació éste –La Laguna, en el norte del país–, y las innovaciones organizativas y tecnológicas de la empresa. Junto a esta trayectoria se menciona la contribución aportada al sector lechero por algunos miembros de la comunidad española, en especial inmigrantes provenientes de la cornisa cantábrica.

La Laguna está compuesta por quince municipios (Mapa 1), cinco del suroeste de Coahuila y diez del noreste de Durango¹. Cuenta con una extensión cercana a los 48.000 km² y forma parte de la altiplanicie denominada desierto chihuahuense. El clima es extremo, con veranos secos, caluroso, con temperaturas mayores a los 40° centígrados y sumamente largo (más de siete meses)². Su territorio está atravesado por los ríos Aguanaval y Nazas.

¹ Los municipios de Coahuila son: Torreón, Matamoros, San Pedro de las Colonias, Viesca y Francisco I. Madero. Los de Durango son: Gómez Palacio, Lerdo, Tlahualilo, Simón Bolívar, Rodeo, Mapimí, Nazas San Juan de Guadalupe, San Luis del Cordero y San Pedro del Gallo. De los quince sólo seis de ellos están ligados a la producción lechera: Gómez Palacio, Lerdo, Torreón, Viesca, Francisco I. Madero y Matamoros. El resto se ha especializado en producción forrajera.

² La Comarca Lagunera es una de las regiones de México que tiene los menores índices de precipitación y mayor evapotranspiración. La precipitación media histórica nacional (1941-2001) es de 772 mm, en tanto, en la región asciende a 250 mm. Romero y Melvilla (2004), p. 2.



Mapa 1. La Comarca Lagunera (México).

Que en este árido espacio del norte mexicano se construyera la cuenca lechera más importante del país fue resultado, entre otros factores, de una dinámica empresarial que proviene de fines del siglo XIX, y que ya en los postrimerías del XX logró proyectarse hacia la fundación y desarrollo de una gran compañía agroalimentaria: el Grupo Industrial LaLa.

Del algodón a la ganadería lechera

Agricultura y tejido productivo

A partir de 1870 La Laguna se definió como una de las más ágiles zonas de agricultura especializada en México: el algodón, su cultivo básico, se orientaba con fuerza hacia un mercado interior en plena articulación y con signos de expansión³. Hacia 1915 el algodón se extendía por numerosas haciendas y por un colorido enjambre de ranchos, fincas anexas y lotes. Lo hacía siguiendo las presas, canales y acequias que se fueron bifurcando por decenas de miles de hectáreas en los municipios de Lerdo, Gómez Palacio, Tlahualilo, Mapimí, Viesca, Matamoros, Torreón y San Pedro.

Entre 1870 y 1920, por otro lado, la organización de la producción agrícola y el uso del suelo en La Laguna operaban con diversos mecanismos: el propietario de la tierra dirigía de manera personal la producción en su predio; entregaba parcelas (ranchos y lotes) en arrendamiento, explotaba porciones de su propiedad con el sistema de *aparcería*; los arrendatarios podían subarrendar tierra o cederla bajo el sistema de *aparcería*; se combinaban varias de estas formas explotación⁴.

La aparición de establecimientos dedicados a la transformación de la semilla del algodón brindó un nuevo impulso a la dinámica productiva rural y urbana de La Laguna⁵. La elaboración de aceite y jabón (y de otros productos complementarios como el *cake*, la harinolina y la glicerina) abrió nuevos mercados a agricultores y fabricantes. El insumo tradicional, la fibra de algodón, fue complementado con la semilla, lo que supuso una diversificación del mercado sin elevar de manera especial los costos de producción en el sector rural.

En términos del sistema productivo local⁶, industria urbana y producción rural se entrelazaron con firmeza en el mismo espacio lagunero. La fusión agro-industrial, con sus multiplicadores hacia atrás y hacia adelante, se manifestó con claridad en un territorio semidesértico que hasta medio siglo atrás era recorrido

³ La industria textil –instalada en el centro y norte de México– gestaba demandas suficientes para provocar el auge regional del algodón.

⁴ Muchas de ellas administradas o arrendadas por agricultores de origen español. Véase Plana (1996), Cerutti (1999), Cerutti *et al.* (1999).

⁵ El caso de la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna en Cerutti (1997).

⁶ Sobre este concepto y discusiones conexas véase Aguado Correa (1998), Alberti (2000), Bagnasco (1991 y 2000), Becattini (1988/1989), Costa Campi (1988 y 1992), Furió Blasco (1994), Ganne (1989), Gorenstein (2001), Maillat (1996), Méndez Gutiérrez del Valle (1994), Tomás Capri (1999 y 2000), y Vázquez Barquero (1990 y 1999).

por comanches y apaches. El tejido productivo y su componente empresarial no sólo se afianzaron por décadas, sino que se expandieron bajo la influencia de una innovación tecnológica central (uso industrial de la semilla), de inversiones cruzadas provenientes del mismo norte, de la asociación entre agentes económicos con experiencia, de la incorporación de novedades en materia de gestión y planeación empresarial, de la integración del mercado nacional, y de las siempre fructíferas relaciones con la economía de los Estados Unidos.

La revolución de 1910-1917 y la reforma agraria posterior, ya en los años treinta, habrían de afectar profundamente este escenario empresarial que borbotaba desde el porfiriato. La Comarca fue uno de los ámbitos donde la lucha por la tierra se tornaría más intensa desde los años revolucionarios y, en consecuencia, el reparto agrario se convirtió en un asunto de prioridad política para el gobierno federal. Decenas de miles de hectáreas fueron fraccionadas tanto bajo el régimen de la llamada pequeña propiedad como bajo el sistema ejidal, en particular durante los años de Lázaro Cárdenas (1934-1940)⁷.

No obstante los profundos cambios en la tenencia de la tierra, la desarticulación de numerosas sociedades agrícolas y la consiguiente salida de capitales, la especialización algodонера se mantuvo como la principal actividad regional al menos hasta la década de los cincuenta del siglo XX⁸.

La experiencia ganadera

Según Aguilar Valdés y colaboradores, fueron varias las circunstancias que permitieron o estimularon el surgimiento de la cuenca lechera en la comarca lagunera. Una de ellas fue “la crisis del algodnero en la mitad de la década de los años cincuenta, originada por la fuerte sequía y el colapso del precio internacional de la fibra”⁹. La crítica situación que comenzó a vivir la agricultura

⁷ Según un informe del Banco Nacional de Crédito Agrícola, el reparto agrario llevado a cabo en la Comarca Lagunera desde 1936 favoreció a 32.000 campesinos, con una superficie con derecho a riego de los ríos Nazas y Aguanaval de 146.000 has (con un promedio de 4,56 has por jefe de familia). A la pequeña propiedad se destinó una superficie global de 71.000 has con derecho a riego. Banco Nacional de Crédito Agrícola, *La Opinión*, 2ª sección, 17 de marzo de 1960.

⁸ En 1951 se sembraron 132.000 has de algodón.

⁹ Y agregan: “La producción de algodón se vio completamente desalentada por la disminución de la demanda que provocó el fin de la guerra de Corea y el *dumping* impulsado por el vecino país del norte que, entre otras cosas, implicó una fuerte disminución en el precio y una completa inestabilidad en los mercados internacionales. La actividad algodонера empezó a dejar de ser rentable a partir de 1948, profundizándose su crisis en 1955-1960”. Aguilar Valdés *et al.* (1986), p. 1.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

regional en los años cincuenta “orilló a los productores privados a abandonar este cultivo y a buscar alternativas menos inestables”¹⁰. En otras palabras: se estaba marchitando la especialización agrícola sustentada en el algodón, por lo que se tuvo que diversificar la producción rural e incursionar en negocios alternativos.

Uno de ellos se insinuaba en la experiencia previa de la Comarca en materia de ganadería vacuna. Ya en la década de los años veinte el gobierno federal fomentaba en México la producción pecuaria con el doble propósito de conseguir la suficiencia alimentaria y paliar los altos índices de desnutrición. El aumento del consumo de leche y carne se volvieron prioritarios como política pública. Dado que el hato ganadero se había reducido drásticamente por la guerra civil, el gobierno fomentó la importación, en especial desde los Estados Unidos, de razas como *Holstein*, *Jersey* y *Airshire*.

A nivel local, la respuesta inicial tuvo que ver con la ganadería de engorde, debido a que la carne contaba con sólidas posibilidades de ser comercializada en el mercado de los Estados Unidos, ese sempiterno y casi natural aliado de los empresarios y productores del norte de México.

Si bien el sector pecuario en la Comarca y zonas circunvecinas se desarrolló durante mucho tiempo como una actividad complementaria a la agricultura, es menester insistir en su importancia –para lo que sucedería más tarde– por tres razones: se trataba de una experiencia que habría de facilitar la reconversión hacia el sector lácteo por la consiguiente oportunidad de actuar de manera relacionada, como diversificación productiva; el significativo número de asociaciones y uniones ganaderas que se registraba ya en los años cuarenta y que agrupaba a los dueños de los principales ranchos de la Comarca y de zonas aledañas¹¹ y el papel que habrían desempeñado los propietarios y administradores de origen español expertos en manejo de ganado y producción láctea, en particular

¹⁰ *Ibid.* En realidad, habrían sido varios los factores que incidieron en la reconversión productiva y empresarial operada desde la actividad algodonera a la producción láctea. A los vaivenes en los precios internacionales y a la caída de la demanda en Estados Unidos, se sumaron: el encarecimiento de los insumos agrícolas, principalmente de agua, electricidad, fertilizantes y plaguicidas; la entrada en el mercado nacional de fibras sintéticas, lo que contribuyó a poner fin a las altas tasas de rentabilidad que solía caracterizar esta actividad; el agotamiento de las tierras por la explotación sistemática del monocultivo; el azote de múltiples plagas: roedores, gusanos bellotero y rosado, conchuelas y arañas rojas.

¹¹ La organización gremial de los ganaderos solía tener como objetivo allegarse recursos de los programas federales de fomento y negociar lo referente a permisos de importación, cuotas y aranceles para la exportación de carne. Destacaba entonces la Unión Ganadera Regional del Norte de Durango. RPPCT, 1940-1955.

los procedentes de la cornisa cantábrica, que acumulaba una larga tradición al respecto¹².

Leche bronca y políticas públicas

Se ha indicado, aunque sin precisar las fuentes, que a finales de los años cuarenta el hato lechero de la Comarca rondaba las 4.000 vacas y que la ordeña, por su lado, generaba unos 33.000 litros diarios. Al margen de estas cifras (que serían bastante inferiores a lo que los antecedentes ganaderos de La Laguna sugieren), es evidente que la producción más extendida era rudimentaria: se explotaba un número pequeño de vacas criollas que se ordeñaban a mano y que proporcionaban de cuatro a ocho litros diarios por animal. Los corrales se ubicaban en las mismas viviendas suburbanas, junto a gallinas y pollos, caballos y enseres para el trabajo agrícola¹³. No obstante, uno de los beneficios de la incipiente ganadería lechera consistía en que posibilitaba el manejo de cierta liquidez durante las fases críticas del ciclo agrícola, además de asegurar el abono para suelos empobrecidos tras décadas de explotación intensiva.

Era un paisaje que correspondía, por cierto, al escaso desarrollo de la ganadería lechera en México, explicado porque la leche fresca no formaba parte de la dieta básica de la población. Por lo tanto, su consumo era muy reducido, restringido a menores de edad, a mujeres embarazadas o en estado de lactancia. Otro problema consistía en que no se contaba con técnicas y equipos que permitieran conservar la leche fresca y sus diversos derivados, principalmente para la distribución comercial (cuestión central en una geografía donde predominan climas cálidos y húmedos).

En otras palabras: en el México de mediados del siglo XX aún no se había conformado un mercado masivo de consumo para los productos lácteos. Por la misma inmadurez y escasa relevancia de la actividad en términos económicos, los gobiernos no insistían demasiado en su control sanitario: las condiciones de producción eran precarias, se presentaban enfermedades en el ganado de forma recurrente, la calidad de la leche era pobre, se vendía “caliente”, sin pasteurizar, y se distribuía en condiciones poco higiénicas.

No debe extrañar que a finales de los años cuarenta se desataran en la Comarca enfermedades ligadas a la falta de control sanitario y a la ausencia de

¹² Sobre todo los provenientes de Cantabria y Asturias, dos de las grandes regiones lecheras de España. El caso de los hermanos Tricio Gómez, que arribaron desde Cantabria, podría adoptarse como ejemplo. Ver Cerutti, Equipo Mexicano de Investigación y Domínguez (2005b). Una síntesis del devenir histórico de la industria láctea en España, en particular en Cantabria, en Domínguez (2003).

¹³ El grueso de las ventas se realizaba con las queserías locales para la elaboración de mantequilla, crema y quesos frescos, ya fuese de manera directa o a través de intermediarios.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

procesamientos del líquido, que causaron hasta muertes entre la población. Ello obligó “al Gobierno Federal y, sobre todo, al Estatal, a intervenir para evitar la venta de leche *bronca*”¹⁴.

En 1949, por ello, se hizo efectiva la obligatoriedad de la pasteurización a través de reglamentaciones sanitarias derivadas de la Ley de la Industria de la Leche y sus Derivados, dictada en julio de 1940, en Coahuila¹⁵. Se dispuso asimismo el traslado de los establos fuera de los núcleos urbanos, el mejoramiento de su infraestructura, el uso de artículos sanitarios, la introducción de maquinaria de ordeña y mejoras en la alimentación del ganado para aumentar la calidad alimenticia de la leche y garantizar su inocuidad¹⁶.

La primera planta de la que se tiene confirmación documental fue impulsada por la Compañía Pasteurizadora La Higiénica, fundada en Torreón el 22 de enero de 1949 con un capital de 50.000 pesos. Destacaba entre sus accionistas el español Abilio Hoyos¹⁷, a quien se verá posteriormente en numerosos proyectos ligados al sector¹⁸. Y desde mediados de los cincuenta funcionaba también Pasteurizadora Nazas: tercera planta de la Comarca, puesta en marcha en abril de 1956¹⁹, fue fundada por capitales de Monterrey asociados a productores residentes en municipios de Durango.

¹⁴ Aguilar Valdés *et al.* (1986), p. 3.

¹⁵ La ley de 1940 contemplaba, entre otras, las siguientes estipulaciones: a) la leche destinada al mercado para su consumo en Coahuila debía pasteurizarse; b) se entiende por leche pasteurizada aquella que sea sometida a la acción del calor a una temperatura comprendida entre los 63 y 65 grados centígrados durante un tiempo no menor de 30 minutos, y en seguida se enfríe bruscamente a 10 grados centígrados como máximo, temperatura en la que deberá conservarse hasta su entrega al consumidor; c) el territorio del estado será dividido en zonas para establecer en cada una de ellas una planta pasteurizadora única, autorizada y supervisada por los Servicios Sanitarios Coordinados del estado; d) el personal técnico que laborase en las plantas pasteurizadoras dependería directamente de los Servicios Sanitarios. *Periódico Oficial* del estado de Coahuila, 24 de julio de 1940.

¹⁶ García *et al.* (2005), anexos. Las similitudes con el caso español en Domínguez (2003).

¹⁷ La información obtenida hasta el momento sugiere que Abilio Hoyos y sus hermanos eran originarios de Cantabria. Los archivos locales muestran que se encontraban asentados en la Comarca Lagunera desde la década de los treinta del siglo XX, y que fueron miembros activos de la comunidad empresarial de la región.

¹⁸ AGECE, protocolo de Aureliano Rodríguez, 22 de enero de 1949, ff. 9-17. El primer presidente de La Higiénica fue Aurelio Navarro. Abilio Hoyos y sus hermanos compartieron asimismo la fundación de la Cámara Agrícola y Ganadera de Torreón, que promovía “la mecanización del campo”, la “creación de centrales de maquinaria agrícola”, y las “plantas centrales de pasteurización”. RPPCT, sección Comercio, 13 de marzo de 1952.

¹⁹ Aguilar Valdés *et al.* (1986), p. 12.

Muy importante en términos institucionales y de promoción empresarial fue –apoyándose en la misma ley de 1949– que se insistiera en brindar preferencia a los productores organizados en cooperativas para la fundación de plantas pasteurizadoras²⁰. De esta posibilidad habrían de surgir sociedades y organizaciones fundamentales para el desenvolvimiento de la cuenca lechera.

Unión de Crédito y Pasteurizadora Laguna

Alimentada por un lento, múltiple y poco fácil proceso de reconversión productiva, la ganadería lechera habría de ofrecerse como el camino con mayor futuro para propietarios y empresarios locales por dos razones adicionales: se habría de vincular a un mercado interno protegido y subsidiado por el Estado; tendría acceso a diferentes programas federales de fomento agropecuario.

Un paso fundamental en la progresiva organización de los ganaderos lecheros y en su evolución hacia las unidades pasteurizadoras fue la Unión de Crédito de Productores de Leche de Torreón, constituida el 12 de noviembre de 1949²¹.

La Unión de Crédito tuvo un capital inicial de un millón de pesos, y puso como condición esencial que dicho capital se conformara “en proporción al número de cabezas de ganado lechero” de cada uno de sus socios. Pero para ser socio era “preciso acreditar” la calidad de propietario de ganado productor de leche. Cada socio “adquirió acciones en un número igual al de cabezas de ganado productor de leche de su propiedad”. Ninguno podía ser propietario de más del 15% del capital²². El primer Consejo de Administración fue configurado con personajes conocidos en los ámbitos de la propiedad rural, la ganadería y la empresa laguneras: entre ellos se contaban nuestro conocido Abilio Hoyos, el español Indalecio Gómez de la Serna, accionistas de La Higiénica, y Román Cepeda, alcalde de Torreón e inminente gobernador del estado de Coahuila (Tabla 1).

²⁰ Decía la ley de 1940 (art. 15): “Para la fundación de las plantas pasteurizadoras se dará preferencia a los productores de leche, tratando de organizarlos en cooperativas”. Sólo en caso que no fuera factible, podría concederse la concesión respectiva “a las personas que a juicio de los Servicios Sanitarios Coordinados ofrezcan mayores garantías”.

²¹ La flamante asociación se comprometía sobre todo a gestionar facilidades crediticias para el desarrollo de los productores de leche. Actuaría además para: prestar garantía o aval en créditos que solicitasen sus socios; recibir depósitos de dinero; operar en la compra y venta de abono, ganado, aperos, útiles, maquinarias, materiales y demás implementos necesarios para la explotación ganadera e industrial de los socios; vender sus frutos o productos; y promover la organización y administración de empresas de industrialización o de transformación.

²² AGECE, protocolos de José G. García, 12 de noviembre de 1949, ff. 158-173; y 21 de marzo de 1950, ff. 8-25; RPPCT, sección Comercio, 19 de enero de 1950. Si un accionista dejaba de ser propietario de ganado productor de leche, estaba “obligado” a vender sus acciones al precio de mercado.

Tabla 1
Consejo de Administración de la Unión de Crédito de Productores de Leche, 1949

Presidente	Manuel Micher Jr.
Secretario	Ernesto Basso Jr.
Vocales	Abilio Hoyos
	Félix Guerrero
	Ramón Cantú
	Indalecio Gómez de la Serna
	Román Cepeda
	Martín Figueroa

Fuente: ver nota 21.

Meses más tarde, el 21 de marzo de 1950, se caminó un nuevo escalón en el prolongado camino de la reconversión productiva: la creación de Pasterizadora Laguna. En este caso el capital de arranque fue 2.400.000 pesos y tres las “condiciones esenciales” para asociarse: ser miembro de la Unión de Crédito de Productores de Leche de Torreón; obligación de entregar a Pasterizadora “la producción de leche obtenida en el ganado lechero manifestado ante la Unión”; y “que se le reciba por la Planta Pasterizadora (a cada socio) la leche producto de su ganado vacuno lechero”, al precio y en las condiciones “fijadas por el Consejo de Administración”²³.

¿Cuáles eran sus fines? Entre los más llamativos se contaban: la adquisición de la maquinaria y equipos necesarios para la instalación de “una planta destinada a la pasteurización de la leche”, incluyendo la enfocada a su industrialización; la compra de terrenos y la construcción de edificios, bodegas y almacenes necesarios “para el establecimiento de la Planta Pasterizadora e industrializadora de la leche”; y la adquisición, compra, venta y negociación de la leche y sus derivados.

Su construcción, precisamente, fue financiada en el momento inicial con el apoyo de los socios de la Unión de Crédito: 114 pequeños y medianos ganaderos que, en conjunto, contaban con un hato algo menor a las 4.000 vacas. Como en la Unión, existía una gran heterogeneidad en torno a la posesión de vacas lecheras. El accionista con menos unidades contaba con tres cabezas; los que más tenían sumaban 195. Tres españoles se contaban entre los más fuertes (Tabla 2). La gran mayoría poseía en promedio un mínimo 15 y un máximo 30.

²³ AGECE, protocolo de José G. García, 21 de marzo de 1950, ff. 8-25.

Tabla 2
Accionistas principales en Pasteurizadora Laguna, 1950

<i>Accionistas-ganaderos</i>	<i>Cabezas</i>
Román Cepeda	195
Jesús Flores	195
Manuel Armendáriz	150
Abilio Hoyos (español)	145
Lino Valdez	127
Ramón Cantú	100
Indalecio Gómez de la Serna (español)	100
Juan Franch (español)	100
Inocencio Luévanos	100
Total	1.212 (30%)

Fuente: AGECE, notario José G. García, 21 de marzo de 1950.

Su Consejo de Administración presentaba componentes comunes con la Unión de Crédito (Tabla 3)²⁴.

Desde sus comienzos la organización operó como una cooperativa. Las acciones de cada productor eran proporcionales al número de cabezas de ganado lechero que poseyera, ninguno podía sobrepasar el 15% del paquete accionario²⁵, y quien abandonara la organización quedaba obligado en principio a vender sus acciones al resto de los socios.

Se acordaron además ciertas exigencias elementales de funcionamiento productivo y de gestión, las cuales se convertirían con el tiempo en la principal ventaja competitiva de la nueva empresa. Se estipuló como requisito de entrada la acreditación como productor de calidad. Los accionistas asumieron la responsabilidad de mantener y hacer producir su propio estable con los avances técnicos a su disposición y en las mejores condiciones.

Pasteurizadora Laguna, además de asumir el compromiso de adquirir toda la leche de sus accionistas, incorporó tecnología avanzada a los procesos de transformación y tomó la responsabilidad tanto en el manejo de la distribución

²⁴ Casi un año después de fundarse, los socios de Pasteurizadora decidieron elevar el capital a 3.360.000 pesos. RPPCT, sección Comercio, 21 de agosto de 1951.

²⁵ Para sumar más del 15% de las acciones se requería poseer un hato mayor a 580 animales, algo que sólo sucedería 20 años después.

Tabla 3
Consejo de Administración de Pasteurizadora Laguna, 1950

Presidente	Román Cepeda
Consejeros propietarios	Manuel Micher Jr.
	Lic. José C. Mijares
	Abilio Hoyos
	Ramón Cantú
	Lino Valdez
	Félix Guerrero
	Juan Pablo de la Torre
	Fernando Salinas
	Salomón Gaitán
Consejeros suplentes	Juan M. Salcedo
	Inocencio Macías
	Indalecio Gómez de la Serna
Comisario propietario	José Antonio Vera
Comisario suplente	Ignacio Berlanga

Fuente: ver nota 22.

como en las respectivas prácticas comerciales. Es decir, mientras se aseguraba a los accionistas viabilidad y rentabilidad, a la planta pasteurizadora se le garantizaba calidad y la disposición regular del insumo, cuestiones fundamentales para operar con buenos resultados en un mercado en plena formación. Si el riesgo quedaba distribuido entre proveedores y empresa, el mecanismo también aseguraba las ganancias: la integración entre producción primaria e industrialización se completaba al ser los ganaderos los accionistas/propietarios de la planta transformadora.

Formación y expansión de la cuenca lechera (1950-1975)

Crédito, acción del Estado y nuevo tejido productivo

En la medida que la flamante organización fue creciendo amplió sus servicios a los ganaderos; internalizó la producción y/o abastecimiento de materias primas para el ganado lechero estabulado (granos, forraje y alimentos concentrados); ase-

guró el suministro de insumos tales como los productos químicos; aplicó asesoría técnica sanitaria y veterinaria; se ocupó de la venta de maquinaria de ordeña; y centralizó las funciones de investigación y desarrollo tecnológico²⁶.

En los primeros quince años, la banca privada regional²⁷ desempeñó un papel vertebrador en el desarrollo de la actividad ganadera y en la consiguiente difusión del nuevo modelo: ofreció un volumen importante de créditos blandos –a través de la Unión de Crédito o, complementariamente, a los mismos productores– para la adquisición de ganado importado y para la fundación o modernización de los establos²⁸. Dado que la producción de leche y su industrialización podía considerarse como una actividad de riesgo ante la inexistencia de un mercado masivo, la insistente participación de la banca local podría explicarse, en cierta medida, por las redes de amistad, étnicas y empresariales. Algunos de los principales accionistas del Banco La Laguna, verbigracia, eran originarios del norte español, y de ahí posiblemente su apuesta para el desarrollo de dicha rama²⁹.

Por otra parte, Pasteurizadora funcionaba como aval y garantizaba el cumplimiento de los créditos a las instituciones bancarias, los que se descontaban de las liquidaciones mensuales por entrega de leche³⁰. De forma conjunta, la acción de la banca privada local, de la Unión de Crédito y de Pasteurizadora promovieron un incremento constante de la producción láctea, ya fuese por la adquisición de vacas ya por la incorporación de tecnología. Entre 1950, año de la fundación de Pasteurizadora, y 1952, por ejemplo, el hato ganadero de los accionistas pasó de aproximadamente de 4.000 a 5.500 cabezas: un aumento cercano al 40%³¹.

No obstante, el proceso de reconversión productiva fue un proceso lento, complejo y difícil. Los ganaderos enfrentaron problemas en la adaptación de la

²⁶ La utilización intensiva de tecnología y la aplicación de los adelantos disponibles en materia científico-tecnológica en torno al campo, la ganadería y al proceso industrial (procedente del sur de los Estados Unidos) permitieron, paulatinamente, garantizar la calidad del producto y su comercialización. La producción intensiva supuso entrar en un mercado todavía incipiente con ventaja respecto a las otras cuencas lecheras del país. Pero además impulsaba el cambio tecnológico en el sector pecuario al exigir estándares de calidad en el producto cada vez más altos a través de un sistema de precios diferenciados, principalmente en aquellos proveedores que no formaban parte del cuerpo de accionistas.

²⁷ Entre los que destacaban el Banco de La Laguna y el Banco Lagunero. RPPCT, Sección Comercio, 1951-1960.

²⁸ RPPCT, Sección Comercio, 1951-1965.

²⁹ Por ejemplo, las familias de origen vasco Arocena-Belausteguigoitia: antiguos cultivadores de algodón, eran accionistas del Banco La Laguna. Posteriormente se transformaron en productores de forraje y en ganaderos, con los establos San Ignacio, El Barro, Santa Mónica y Bolívar.

³⁰ RPPCT, Sección Comercio, 1955, vol. 111.

³¹ AGECE, Fondo Secretaría de Agricultura y Ganadería, 1952.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

tecnología importada a las condiciones regionales y en el manejo de ganado estabulado, lo que les implicaba frecuentes pérdidas financieras. La relativa inexperiencia en el manejo de ganado estabulado, y la antigua presencia en la Comarca de inmigrantes asturianos, vascos y cántabros³², atrajo más coterráneos. Algunos de ellos asumieron como administradores y responsables de los establos, como fue el caso de los hermanos Tricio Gómez, quienes años más tarde se convirtieron en accionistas influyentes tanto de Pasterizadora Laguna como de su sucesora, el Grupo Industrial LaLa³³.

El problema más acuciante en esta primera etapa fue alcanzar una escala óptima de producción para equilibrar los costos crediticios y de los insumos básicos en relación al bajo precio de expendio de la leche, controlado por el gobierno federal como parte de sus programas de subsidio al consumo urbano. Uno de los puntos críticos giraba en torno a la escasez de granos y forraje, paisaje que se agravaba durante los inviernos con la consecuente especulación oportunista de los proveedores. A eso se sumaba el grado de concentración e intermediación de la harinolina, derivada de la industria aceitera local³⁴.

A finales de los cincuenta, la producción de leche resultó mayor en relación a lo que podía absorber el mercado disponible, que en aquella época consistía básicamente en la misma Comarca Lagunera y porciones del sur de Chihuahua. Limitada a las regiones circundantes por la insuficiencia de los servicios de transporte y con el compromiso de adquirir toda la leche a sus accionistas, Pasterizadora montó en 1957 una planta deshidratadora. Los excedentes comenzaron a canalizarse, así, hacia un mercado diferente: la industria de alimentos, cuyos productos presentaban grados atractivos de comercialización.

El surgimiento y desarrollo de esta nueva rama agroindustrial en la Comarca habría de incentivar, por su lado, la instalación o puesta en marcha de

³² Sobre la presencia empresarial de inmigrantes de la cornisa cantábrica en La Laguna, Cerutti (1995 y 1997), Cerutti *et al.* (2003).

³³ Los hermanos Eduardo e Indalecio Tricio Gómez originarios de Cantabria llegaron a la Comarca como administradores de establos lecheros. El primero lo hizo en 1953 y el segundo diez años después. Ya integrados al medio regional, iniciaron sus propios establecimientos con un número limitado de animales. Décadas más tarde pasaron a formar parte del núcleo ganadero más poderoso y hoy se cuentan entre los principales accionistas del Grupo Industrial LaLa. Poseen establos altamente productivos y tecnificados: Santander, Cantabria, Los Ángeles, California, La Llaná, El Bercial, Retoño, y las Águilas, se cuentan entre ellos.

³⁴ AGECE, Secretaría de Agricultura y Ganadería, 1952-1960. Entre los primeros proveedores de tales insumos figuró el molino "Los Cántabros", propiedad de la familia Ruenes. Según actas de asamblea de Pasterizadora, fue posible en este caso llegar a acuerdos sobre volumen de compra y precios.

numerosas empresas de transformación, comerciales y de servicios conexos, lo que conformaría con los años un denso tejido productivo vinculado a la actividad láctea. El abanico incluyó desde establecimientos que representaban marcas internacionales de maquinaria de ordeña, hasta los dedicados a la fabricación y/o venta de herramientas e insumos agrícolas, pasando por los orientados a motores, equipos y servicios para la extracción de agua subterránea, la instalación de subestaciones de energía eléctrica, el expendio de productos farmacéuticos e higiénicos, el transporte “en frío”, y las tareas de fumigación, entre muchas otras³⁵.

Pero la respuesta del tejido productivo regional fue aún más amplia, al transformarse el mismo sector agrícola, con un efecto doble: por un lado, más agricultores privados abandonaron la actividad algodonera e incursionaron en la pecuaria estimulados por las ganancias y por la factibilidad de convertirse en accionistas de Pasteurizadora; por otro, los que se mantuvieron con el cultivo tradicional –incluidos no pocos ejidatarios– se diversificaron hacia el cultivo de forrajes, especialmente de alfalfa³⁶. El resultado global de este proceso sería, hacia 1970, una nítida reestructuración productiva y empresarial de la propia Comarca.

Desde la década de los sesenta, en tanto, el gobierno federal había alentado este proceso de reconversión mediante una serie de políticas de fomento agropecuario e industrial encaminadas a fortalecer el sector lechero. Fueron varios los instrumentos empleados. Uno de ellos consistió en créditos blandos a través de la banca pública, en lo que destacaban las agencias locales de los bancos Nacional de Crédito Ejidal, Nacional de Crédito Agrícola y Nacional Financiera. De manera paralela se actuó con la entrega de fondos especiales a la banca privada para el financiamiento agropecuario por medio de los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA)³⁷.

Gracias a estas políticas se expandió y diversificó la frontera agrícola con el cultivo de forrajes, se adquirieron equipos especiales para su procesamiento y camiones de carga para su transporte, se construyeron norias con equipos de

³⁵ RPPCT, Sección Comercio, 1950-1970; AGECE, libros de notarios, 1950-1965.

³⁶ Inmigrantes y familias de españoles se incorporaron a esta oleada expansiva de la ganadería lechera. Los casos de Juan Aguinaga y los ya citados Arocena-Belausteguigoitia se cuentan entre ellos: se convirtieron tanto en proveedores de forrajes como fundadores de establos.

³⁷ Salas Quintanal (2002). La financiación se extendió al autorizarse montos más elevados en los créditos. Si previamente la banca privada otorgaba montos no mayores a los 250.000 pesos (20.000 dólares), a partir de los sesenta alcanzaban los 800.000 pesos (unos 65.000 dólares). Nacional Financiera fue una de las claves en la construcción de las nuevas plantas de Pasteurizadora Laguna. RPPCT, Sección Comercio, 1950-1970.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

bombeo y subestaciones eléctricas. Y, en materia de experiencia y transferencia tecnológica, se importó de Canadá y los Estados Unidos un creciente número de cabezas de ganado lechero, lo que aumentó el hato regional (con lo que empezaron a proliferar ranchos privados con más de 500 animales en producción). En 1956, el gobierno eliminó las restricciones a las importaciones de ganado con el firme propósito de impulsar la conformación de cuencas lecheras como la que emergía en La Laguna³⁸.

Dentro de semejante dinámica gubernamental, 1966 fue un año decisivo para la consolidación de la cuenca lechera de La Laguna. Durante el gobierno del presidente Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) se lanzó el Programa Nacional de Ganadería. Insistía en impulsar la formación de cuencas lecheras especializadas y con alta tecnología, modernizar las plantas rehidratadoras y ampliar al máximo el cultivo de forrajes mediante un mayor flujo de créditos blandos, entre otros estímulos.

Y para ello se creó también un programa específico: el Plan de Rehabilitación de la Comarca Lagunera³⁹. El impacto de este programa se tradujo en un renovado impulso al proceso de reconversión productiva hacia la ganadería lechera así como para la expansión del área con forrajes. Nuevos productores se incorporaron a la fila de accionistas de Pasterizadora Laguna y creció la base de proveedores “libres” (no asociados a la organización). Asimismo se intensificó la incorporación de técnicas poco conocidas (como la utilización de tanques de almacenamiento en frío, la inseminación artificial, y el diseño y planificación de la alimentación del ganado con otros métodos).

Como era de esperar, estos avances agravaron el problema de la sobreproducción, parcialmente resuelto con la planta deshidratadora. El rígido control estatal de los precios de la leche y la impotencia gubernamental para frenar la especulación y los altos costos de los alimentos para el ganado propició una crisis en la cadena productiva, la que terminó por desencadenar una serie de conflictos entre productores, industriales y representantes de los gobiernos estatal

³⁸ El fin último era satisfacer la creciente demanda de los centros urbano-industriales del país y elevar los niveles nutricionales de la población.

³⁹ Comprendería la construcción de una nueva presa que permitiera controlar las inundaciones en las zonas de riego; una readecuación de esas áreas y su compactación para reducir las pérdidas del líquido y disminuir la longitud de los canales; el revestimiento de canales y nivelación de tierras; la construcción de caminos e instalaciones; la incorporación de nuevas tecnologías agropecuarias; el establecimiento de programas que permitieran la diversificación de cultivos más rentables, de mejor aprovechamiento del recurso hídrico y que fomentaran a la vez la formación de agroindustrias. Decreto Presidencial del 14 de septiembre de 1966, *Periódico Oficial de la Federación*, 30 de septiembre de 1966.

y federal⁴⁰. La producción intensiva se encontraba en franca contradicción, por lo tanto, con la estrechez del mercado interior y los precios controlados.

Gran cuenca, gran empresa

Si en 1948 la producción diaria de leche en la Comarca (según las no muy precisas estadísticas de entonces) rondaba los 33.000 litros, para 1966 llegaba a los 220.000 y en 1973 se mencionaba una producción de 700.000 litros por día⁴¹.

En mayo de 1972, el diario local *La Opinión* publicaba un artículo que procuraba explicar lo sucedido en La Laguna a partir de los años cincuenta. El autor centraba su análisis en que los cambios registrados desde entonces no eran “producto de la casualidad”, sino resultado “del esfuerzo conjunto de los agricultores locales que gradualmente han convertido el serio fracaso agrícola de hace algunos años en uno de los más espectaculares casos de resurgimiento”. Se había transitado de “una economía basada principalmente en un solo cultivo” a “una sólida industria de la leche y sus derivados”⁴².

Aprovechaba para citar los comentarios del ingeniero Antonio Baca Díaz, funcionario del Fondo de Garantía de Torreón, quien había definido a la cuenca lechera como un exitoso caso de integración vertical:

“La industria lechera es aquí eficiente porque hay una verdadera integración de la ganadería en manos de los productores: ellos son dueños de los forrajes que producen, de la pasteurizadora, de las unidades de transporte, de la deshidratadora, de la farmacia veterinaria, así como de la fábrica de concentrados, quesos y envases”.

Parece visible que dicho ingeniero se estaba refiriendo sobre todo a lo sucedido con Pasteurizadora Laguna, organización que paulatinamente había recorrido procesos de integración tanto horizontal como vertical dentro del mercado nacional. Lo había practicado con la eficacia suficiente para convertirse, en 1975, en la principal empresa agroalimentaria de La Laguna. En 1975, precisamente, cuando Pasteurizadora Laguna adquirió Pasteurizadora Nazas, antigua competidora dentro de la misma Comarca. Al fusionarse en una sola compa-

⁴⁰ *La Opinión*, véase diversos meses de 1966.

⁴¹ Unión de Crédito de Productores de Leche de Torreón, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Hidráulicos, Asociación de Productores de Leche de Gómez Palacio, en *La Opinión*, 1966-1976.

⁴² *La Opinión*, 4 de mayo de 1972, sección B. “El año pasado –agregaba el articulista– La Laguna produjo 155 millones de kilogramos de leche que se vendieron localmente y en mercados tan lejanos como Los Mochis, Culiacán, Mazatlán, Tampico, Monterrey, Guadalajara, Acapulco y hasta en el Distrito Federal”.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

ña, la sociedad habría de operar en adelante bajo un nombre destinado a perdurar: LaLa.

Pasteurizadora Laguna se había visto obligada a crecer desde mediados de los sesenta a un ritmo capaz de llevarla a encontrar su punto de equilibrio. Para ello tuvo que crear sociedades (Tabla 4) que coadyuvaran a impulsar no sólo la producción de la materia prima: también, su industrialización y la comercialización de la leche y de sus derivados, en momentos en que el mercado aún se encontraban en franca formación (lo cual lo tornaba inestable y limitado).

Tabla 4 Casos de integración a partir de Pasterizadora Laguna (1950-1975)			
<i>Sociedad</i>	<i>Fundación/ fusión</i>	<i>Giro</i>	<i>Ubicación</i>
Pasteurizadora Laguna (organización madre)	1950	Pasteurización	C. Lagunera
Transportadora Especializada de Líquidos	1966	Transporte	C. Lagunera
Pasteurizadora Laguna	1967	Pasteurización	México, D.F.
Envases Elopak	1968	Fabricación de envases de cartón	C. Lagunera
Pasteurizadora Laguna	1970	Pasteurización	Acapulco
Máquinas y Suministros Especializados	1972	Maquinaria, equipos y servicios para envases de cartón	C. Lagunera
Enfriadora de Productos del Campo	1973	Enfriamiento, clarificación, deodoriza- ción y homogeneización	C. Lagunera
Pasteurizadora Nazas	1975	Pasteurización	C. Lagunera
Nuplen	1975	Alimento para ganado y productos farmacéuticos	C. Lagunera

Fuente: RPPCT; sección Comercio; AGECE, libro de notarios; *LaLa, Así somos*.

Dado el panorama más general del sector agropecuario, cuya disponibilidad de insumos era escasa, con precios inciertos y calidad irregular, la respuesta consistió en aumentar los niveles de coordinación entre los distintos agentes económicos, y reaccionar mediante una estrategia de integración hacia adelante y hacia atrás⁴³.

⁴³ Esquema conceptualizado por la teoría de los costos de transacción. Una síntesis en Valdaliso y López (2000), y Martín Aceña y Comín (2003).

Ya en 1966 había fundado Transportadora Especializada de Líquidos, diseñada para recolectar la leche en los establos y conducirla en tanques con refrigeración a la planta enfriadora. La llamada cadena en frío comenzó a articularse. La nueva unidad operativa permitía disminuir las pérdidas por descomposición y, al mismo tiempo, aumentaba la calidad además de elevar el volumen comerciable.

Entre 1967 y 1968 se adoptó una decisión realmente estratégica: incursionar en Ciudad de México, urbe con una población en torno a los 7 millones⁴⁴. Fue cuando construyó su segunda planta pasteurizadora, en la misma capital, y se cerraron acuerdos para ampliar la flota con Transportes Especializados de la Laguna (TELSA, empresa proveedora de los servicios de transporte). Los resultados en esta primera operación en mercados ajenos al entorno de la Comarca Lagunera fueron tan alentadores que en 1969 se determinó abordar Acapulco, el puerto turístico del Pacífico más cercano a la capital⁴⁵.

Como las nuevas áreas de mercado se encontraban a gran distancia de la Comarca debió modificarse la presentación externa de la leche: se pasó del vidrio a los envases de cartón. Surgió y se integró, así, Envases Elopak, especializada en la fabricación y comercialización del producto. En 1970, cuando los laguneros adquirieron su tercera planta pasteurizadora en el mismo Acapulco, la cadena en frío (Gráfico 1) suponía una necesidad indispensable para la expansión comercial. Al tornar factible el traslado de la leche a grandes distancias en pipas especializadas, permitía la pasteurización y el envasado fuera de la Comarca.

En la primera mitad de los setenta se internalizaron otros eslabones. Tras la aparición y éxito del envase Pure Pack, en 1972 se creó Máquinas y Suministros Especializados. En 1973 se gestó Enfriadora de Productos del Campo, diseñada para recibir la leche cruda y enfriarla a 4 °C, realizar estudios de laboratorio y –tras diversas pruebas sanitarias y controles de calidad– someterla a procesos de clarificación, deodorización y estandarización. Al poco tiempo se fundaría Nuplen, productora de alimento balanceado para ganado lechero que contaba, además, con farmacias veterinarias para atender el hato regional⁴⁶. Fruto de estas políticas

⁴⁴ En el 2006, el área metropolitana de la ciudad de México desborda los 18 millones de habitantes.

⁴⁵ En esos momentos se transportaban 175.000 hectolitros diarios de leche: 150.000 para el DF y 25.000 hacia el puerto.

⁴⁶ La producción e industrialización de la leche y derivados demanda en la actualidad una extensa variedad de bienes y servicios suministrados por un gran número de empresas relacionadas, entre las que destacan la elaboración de alimentos balanceados, la industria farmacéutica, la comercialización de semen, embriones e importaciones de ganado, las de asesoría en informática, de proveeduría de equipos de ordeña, de servicios de recolección y distribución de cosechas y de venta de equipo mecánico agrícola, entre otras. García *et al.* (2005), p. 169. Todas estas ramas conexas fueron desarrolladas a partir de los años 70 por el Grupo Industrial LaLa.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

fueron a la vez la adscripción de un número mayor de ranchos ganaderos, que en los años setenta llegaron a sumar 434 (entre ellos, 56 del sector ejidal), y un considerable incremento en el volumen diario de producción (Tabla 5).

El ciclo de Pasterizadora Laguna, que podría considerarse muy representativo de lo acaecido en la cuenca lechera de La Laguna desde 1950, derivaba en esos momentos hacia la constitución paulatina de un significativo grupo industrial.

Tabla 5
Producción de leche (1948-1978)⁴⁷

<i>Año</i>	<i>Litros por día</i>
1948	33.000
1962	175.000
1966	220.000
1972	550.000
1978	1.000.000

Fuente: elaboración propia.

El grupo industrial LaLa

Apertura económica y reestructuración organizativa

El volumen de operaciones de las plantas de pasteurización y empresas asociadas obligó ya en 1981 a crear LaLa Administración y Control⁴⁸, orientada a integrar las distintas divisiones y mejorar los servicios de administración y consultoría para las unidades que conformaban al grupo.

Pero poco más tarde, en 1982, se desató en México una de las más severas crisis económicas del siglo XX. Como salida a esta situación, se adoptaron desde el Estado directrices que transformaron radicalmente el comportamiento de los mercados y el marco jurídico-institucional. Las modificaciones en el escenario mundial y las nuevas políticas promulgadas en México obligaron a una drástica readecuación de los sectores empresariales, transformaciones que parece haber

⁴⁷ Elaboración propia basada en información difundida por la Unión de Crédito de Productores de Leche de Torreón y la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Recursos Hidráulicos. En *La Opinión*, 1972-76.

⁴⁸ En 1978 se había fundado Enfriadora y Transportadora Agropecuaria S.A. de C.V. (ETASA), que amplió la capacidad operativa de la cadena en frío (Gráfico 1).

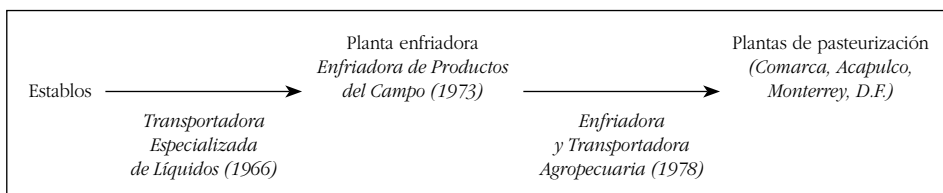


Gráfico 1. La red de distribución en frío (1966-1978).

sido satisfechas con relativa rapidez entre no pocos de los grupos y grandes empresas mexicanas asentadas en el norte.

Reconversión tecnológica, aceptación de la apertura comercial, disputas acentuadas por la competencia en el mismo mercado interno, actitud para ocupar nichos en el mercado internacional, inversiones en el exterior, reconocimiento de las nuevas condiciones dibujadas en el escenario mundial, alianzas con empresas líderes a escala internacional, y en especial aprovechamiento sistemático de la economía estadounidense tras la firma del TLCAN, fueron algunas de las expresiones con que operaron estos núcleos empresariales⁴⁹.

Hacia 1983, en tanto, el escenario crítico que se arrastraba desde mediados de los setenta⁵⁰ más la conmoción del año anterior, mostraban en La Laguna: la quiebra de un significativo número de ranchos ganaderos, principalmente los ejidales; la concentración de la producción por aquellos que reunieron los hatos más grandes y pudieron sortear las dificultades financieras; y la expansión del cultivo de forraje como mecanismo de salida a la caída de los precios del algodón y/o como estrategia de integración al sector pecuario y a la dinámica fundamental de la cuenca (LaLa recibía y controlaba en esos momentos la producción de 315 de los 460 establos de la Comarca).

Ante el radical aumento de las importaciones de leche en polvo⁵¹, resultado parcial de la caída del poder adquisitivo y del mantenimiento de los precios oficiales en los alimentos básicos, LaLa decidió incursionar en mercados con mayor valor agregado. En 1983 fundó LaLa Derivados Lácteos, planta de-

⁴⁹ Cerutti (2000).

⁵⁰ Debido a su régimen político, cada cambio presidencial desataba en México una crisis económica, con devaluaciones y contracción del mercado interno. Así, 1976, 1982, 1988 y 1994 fueron coyunturas poco favorables para la vida empresarial y para los asalariados.

⁵¹ El gobierno promovió las importaciones agroalimentarias bajo la idea que las empresas nacionales no contaban con capacidad para atender la demanda interna. En consecuencia, la década de los ochenta se caracterizó por un gran incremento de las importaciones de leche en polvo.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

dicada a la fabricación de quesos, crema, yogurt y mantequilla. Lo que fue en principio una reacción coyuntural, se convirtió en décadas posteriores en un comportamiento operativo: acentuar la diversificación productiva y la incursión en diferentes nichos de demanda como respuesta a un mercado abierto, más competitivo y globalizado.

La incursión en los derivados lácteos, caracterizados por tasas mayores de rentabilidad, fue acompañada por una nueva visión del negocio central, del *core business* de la empresa: la leche fresca. Al convertir la calidad en medula de su competitividad, se elevaron los niveles de exigencia para el sector pecuario de la Comarca y, simultáneamente, se planteó la conquista de nuevos mercados y la absorción de la competencia.

Crisis y apertura habían afectado con dureza al sector agroindustrial. Debido a la caída en las expectativas de crecimiento, Pasteurizadora Las Mitras (ubicada en Monterrey) fue fusionada por LaLa en 1983, y pasó a ser su cuarta planta de pasteurización. De manera paralela se construyó otra unidad de químicos agroindustriales en Nuplen, dedicada a la elaboración y comercialización de detergentes, productos desinfectantes, germicidas y medicamentos de uso veterinario. Objetivo: reducir la dependencia de insumos importados dados los altos costos de importación derivados de la abismal devaluación de la moneda⁵².

Con cuatro plantas pasteurizadoras, con un control más eficiente del proceso productivo y con una reestructurada división de transportes, LaLa podía atender a mediados de los ochenta los mercados del área metropolitana del Distrito Federal y de los estados de Hidalgo, Puebla, Tlaxcala, México, San Luis Potosí, Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila, Oaxaca, Veracruz, Morelos, Querétaro, Guerrero y costa de Michoacán.

Pero tanto el ciclo de integración y de diversificación productiva como la expansión geográfica de los mecanismos de distribución dificultaba la administración, el control y coordinación de las distintas áreas de negocios. Ello explica que en 1984 se llevara a cabo la más importante reestructuración organizativa del conjunto de empresas que operaban bajo la dirección de la Pasteurizadora madre.

⁵² Más de 400% durante 1982-83. Con esta nueva planta en Nuplen se redujeron costos en el control higiénico de la leche. Se desarrollaron líneas completas de detergentes y sanitizantes para limpiar los equipos en plantas y ordeñadoras, así como selladores para las ubres y otros artículos farmacéuticos para la prevención de enfermedades del ganado. Para comercialización y asesoría técnica, además, se fundaron más farmacias veterinarias (la división Nuplen sumaba en el 2005 unos 40 grupos de expertos terapéuticos para la atención de 180.000 vacas lecheras).

La decisión supuso concentrar en una sola identidad corporativa a todas las unidades operativas y divisiones complementarias: nacía entonces, bajo el incierto paraguas de la década pérdida⁵³, el Grupo Industrial LaLa, controladora de las acciones del conjunto empresarial. Tras constituirse como *holding*, el corporativo entró en una etapa de firme agresividad por la conquista de mayores cuotas del mercado interior. La estrategia de integración vertical y horizontal se mantuvo, aunque ahora como mecanismo defensivo ante la presión externa y frente a la contracción del mercado.

La apertura comercial, por otro lado, se intensificaría aún más desde 1986 con la entrada de México en el GATT. Con la modificación de la Ley sobre Inversiones Extranjeras, en 1989, que eliminó barreras para el ingreso del capital externo⁵⁴, y ante las necesidades generadas por la más reciente crisis, se tornó frecuente la venta de porciones de los paquetes accionariales, se intensificaron las coinversiones con capitales externos y la gestación de alianzas estratégicas con estadounidenses, europeos o asiáticos.

Con ello llegaron las trasnacionales de la industria láctea: Danone, Phillips Morris, New Zealand Dairy Board, Parmalat, así como las poderosas cadenas de supermercados de origen estadounidense como HEB y Wall Mart, que tendieron a marcar los precios de la leche al apropiarse de un alto porcentaje de los volúmenes de venta, principalmente en los grandes centros urbanos.

1987, año en el que se caminaba hacia la tercera crisis sexenal consecutiva en México, resultó crucial para la actualización tecnológica de LaLa. Al inaugurar Pasteurizadora Ultra LaLa incorporó un avanzado sistema para el procesamiento y envasado de la leche. La nueva planta se dedicaría a la elaboración de leche ultrapasteurizada: depositada en un recipiente aséptico permitía una sobre vida de más de tres meses sin necesidad de refrigeración. De esta manera, se podía llegar a las regiones más aisladas y marginadas, en especial en el centro-sur del país.

Estos cambios coincidieron con la puesta en marcha de: la comercializadora LaLa Llantera y Servicios, orientada a proveer repuestos a todas las empresas del grupo y a terceros; Comercializadora Pecuaria Valle de Nazas, dedicada a

⁵³ Así se llamó a los años ochenta en América Latina. En el norte de México fueron tiempos de reestructuración empresarial. Véase los casos de CEMEX, IMSA y Cervecería Cuauhtémoc en Cerutti (2003).

⁵⁴ En mayo de 1989 se expidió el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, que dejaba en desuso la limitante del 49% en los paquetes accionariales para los extranjeros, y permitía la entrada hasta del 100% en ramas manufactureras y de servicios.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

la distribución de insumos lácteos para la industria de alimentos, que permitía aprovechar y beneficiarse de subproductos derivados del tratamiento de la leche; y Balanceados y Nutrientes, especializada en la producción de aditamentos para ganado, y que junto con Nuplen concentraría los mayores esfuerzos en investigación y desarrollo⁵⁵.

La política del corporativo para ofrecer un servicio eficaz a los productores primarios resultó decisiva en la medida que se profundizaba la apertura comercial: la ventaja que poseía en comparación a la competencia internacional consistía en su firme participación en el mercado de leche fresca y en la consiguiente elaboración de derivados lácteos. Bajo esta lógica se adquirió en 1989 Auto Transportes La Providencia, antigua proveedora de servicios de carga regular, con el fin de mejorar la atención tanto a los ganaderos en la distribución de granos y forrajes, como a las filiales relacionadas con la elaboración de alimento.

Desregulación y nuevos programas

A finales de la tumultuosa década de los ochenta, el gobierno federal volvió a modificar su política respecto a la leche y a su industrialización: le retornó el antiguo carácter prioritario, recuperó políticas institucionales de fomento⁵⁶, y se abandonaron parcialmente la regulación estatal, los subsidios a los insumos y, lo más relevante, el control del precio. Si bien la liberación de los precios de venta se realizó por etapas, terminó de definirse en 1997⁵⁷. Los programas procuraban también un crecimiento de la producción superior al de la demanda, fortalecer la balanza comercial mediante transferencia de tecnología, facilitar la disponibilidad

⁵⁵ Los avances en biotecnología han sido traducidos en mejores técnicas reproductivas y novedades que incrementan la productividad del ganado, la mejora genética de granos, forrajes y animales, y la disminución del consumo de alimentos, así como su calidad, mediante el diseño de concentrados. Este conjunto de innovaciones ha jugado un papel relevante en la difusión de los avances científico-técnicos desde los años ochenta en el sector agropecuario regional. Entre otros ejemplos: la elaboración, comercialización y distribución de alimento concentrado; aditamentos nutricionales y semillas mejoradas; semen, embriones, detergentes, sanitizantes y medicamentos; asesoría técnica reproductiva y veterinaria; y estrictos controles en la calidad de la leche, con la exigencia de su depósito y almacenamiento en frío desde el ordeño.

⁵⁶ Al poner énfasis nuevamente en la difusión del modelo Holstein y en la intensificación de la producción, se implementaron dos programas: el Programa de Transición a la Autosuficiencia Alimentaria (PROTHAL, 1989) y El Programa de Producción de Leche y Sustitución de Importaciones 1996-2000. Valle Rivera (2006), pp. 8 y 9.

⁵⁷ La negociación del precio y su posterior liberación resolvió el antiguo problema de escasa rentabilidad soportada por los ganaderos ante los costos de los insumos, aunque podía beneficiar a la industria más que al productor primario a menos que, como en el caso de LaLa los ganaderos fuesen al, mismo tiempo, accionistas del sector industrial.

y abaratar los costos de los alimentos, el mejoramiento genético del ganado, y estímulos para la inversión en infraestructura de acopio y procesamiento de la leche.

Estas decisiones institucionales beneficiaron a regiones como la Comarca y a grandes empresas como LaLa, tan especializadas como competitivas en la producción intensiva de leche. Las facilidades para la importación de granos de los Estados Unidos (maíz, soya y sorgo)⁵⁸ solucionaron las inveteradas propensiones al oportunismo y la especulación con la escasez, uno de los dilemas estructurales desde la misma fundación de Pasteurizadora.

Entre 1996 y 1998, el Grupo Industrial fue sometido a un nuevo proceso de cambios. Los ajustes estuvieron orientados a conseguir una mayor definición de las unidades productivas, de la estrategias de negocios y para fortalecer la estructura administrativa (lo que implicó fusiones, escisiones, liquidaciones y constitución de otras sociedades). El reformado Grupo LaLa quedó resumido en tres divisiones: Lácteos, Industrial y Transporte.

Dentro de este proceso de redefinición de negocios y áreas de expansión, en 1996 se incursionó en bebidas no gaseosas, aprovechando tanto la capacidad instalada de las plantas de pasteurización como sus canales de distribución. Se lanzó una naranjada con su propia marca y con la franquicia Tampico Citrus Punch⁵⁹.

En 1997 construyó una planta para diversificar sus sistemas de envasado: Tecno Pack de la Laguna S.A. de C.V. dedicada a satisfacer la demanda de envases de plástico del grupo. En el mismo año se conformó una asociación (alianza estratégica) para fundar Nuplen División Químicos. La alianza se concretó con WestAgro Inc., división del grupo TretaLaval, propietaria de las firmas comerciales WestAgro, K-lean y Chemland.

Tiempo después, en el 2001, LaLa Transporte Federal se transformó en Servicios Especializados de Transporte y Logística S.A. de C.V. (Setylsa). El cambio implicó la creación de un departamento especializado en la gestoría de trámites oficiales, regulación de las unidades, control de accidentes en carretera, control

⁵⁸ El nivel de integración de LaLa con el sector primario se ha dirigido sobre todo a los productores de leche, sin desarrollar una articulación más completa con productores de granos y forrajes. Uno de los efectos a largo plazo ha sido su relativa dependencia (o complementariedad, según el enfoque) con los agricultores de los Estados Unidos, principales proveedores de granos. Como muestra, las importaciones de Nuplen en el año 2005 fueron: 110.000 tm de maíz, 148.000 tm de Sorgo y 10.000 tm de soja.

⁵⁹ Los resultados, frente a rivales como Del Valle y Jumex o Bonafina, han sido favorables: se apropió del 40% del mercado nacional.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

de daños medioambientales, y de la logística de las rutas y de sus unidades mediante sistemas tecnológicos de informática y comunicación que permitieran un eficiente control sobre la distribución⁶⁰.

Si durante los noventa lo más característico fue la producción y comercialización de leche pasteurizada y ultrapasteurizada, al entrar al siglo XXI la empresa ha tenido que adaptarse a las nuevas exigencias del consumidor: lanzó desde productos para intolerantes a la lactosa hasta las leches orientadas a las etapas de crecimiento de los niños adicionadas con calcio, pasando por leches *light*, saborizadas y una gran variedad de bebidas (Tabla 6).

Tabla 6
Variedad de productos, 2005

<i>Producto</i>	<i>Variedad/marca</i>
Leche fresca	Premium, UHT, light, semi descremadas, Monarca, Suprema 21 y Boreal
Leche especializada	Deslactosada, en polvo entera, para el desarrollo, y Silluette Plus
Leche saborizada	Chocolala, Yomilala, Lalalicuado, LaLashot y Makkiatto
Fórmulas lácteas	Mileche y Nutrileche
Crema	Líquida, espesa, light y media crema
Yogurt	Natural, light, con frutas, batido, para beber, licuado, Yomibebible, Bio 4, petit suisse, Vive con fibra y bifidus
Postres	Gelatinas y flanes
Bebidas	Naranjadas LALA, Tampico Citrus Punch y Natural'es

Fuente: elaboración propia.

Respecto a la ampliación de la base productiva se construyeron nuevas plantas de pasteurización, al mismo tiempo que se aprovecharon oportunidades para adquirir otras de la competencia, principalmente aquellas que incursionaba en mercados diferenciados. Entre 1998 y el 2002 se montaron tres nuevas pasteurizadoras: una en Guadalajara, otra en Mazatlán⁶¹, y la última, en el 2002, en

⁶⁰ LaLa División Transportes estaba compuesta en el 2004 por dos compañías: LaLa Transportadora, que poseía tractores y 62 trailers-tanque para recoger leche diariamente de 280 establos y transportarla a la enfriadora de Gómez Palacio. La segunda, LaLa Transporte Federal, controlaba la flotilla de camiones de carga y trailers pesados y una flota de 1.726 unidades de reparto. *LALA, Así somos*, 24, enero-marzo de 2004.

⁶¹ Con ambas plantas se alcanzó una mejor distribución en los estados de la Costa del Pacífico (Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Colima y Michoacán), así como en Aguascalientes y Guanajuato.

Mérida⁶², en el extremo sudoriental del país. Se crearon con esta última región tres nuevos centros de distribución: en Campeche, en la misma Mérida y en Ciudad del Carmen. Por último, en el 2005 se construyó una elaboradora de yogurt en Irapuato (Guanajuato, centro geográfico del país).

Tabla 7
Integración y esquema organizacional, 1981-2005

<i>Organización</i>	<i>Año</i>	<i>Giro o función</i>
LaLa Administración y Control	1981	Control administrativo
LaLa Derivados Lácteos	1983	Elaboración derivados
Nuplen	1983	Químicos agroindustriales
Pasteurizadora Las Mitras	1983	Pasteurizadora
Grupo Industrial LaLa	1984	<i>Holding</i>
LaLa Llantera y Servicios	1984	Comercialización de repuestos
Pasteurizadora Ultra LaLa	1987	Pasteurizadora
Comercializadora Pecuaria Valle de Nazas	1987	Comercialización de insumos lácteos
Balanceados y Nutrientes	1987	Aditamentos para ganado
Auto Transportes La Providencia	1989	Transportes
LaLa Transporte Federal	1989	Transportes (granos)
Pasteurizadora Durango	1992	Pasteurizadora
Tecno Pack de la Laguna	1997	Envases de plástico
Nuplen División Químicos	1997	Químicos (K-lean, Chemland)
Pasteurizadora (en) Mazatlán	1998	Pasteurizadora
Pasteurizadora (en) Guadalajara	1998	Pasteurizadora
Servicios Especializados de Transporte y Logística (Setylsa)	2001	Transportes y logística
Pasteurizadora (en) Mérida	2002	Pasteurizadora y bebidas
LatinLac	2003	Pasteurizadora y derivados
Parmalat	2004	Pasteurizadora
LaLa Derivados Guanajuato	2005	Derivados

Fuente: elaboración propia basada en *LaLa, Así somos*.

⁶² Especializada en la elaboración de fórmulas lácteas ultrapasteurizadas, queso tipo americano y jugo Tampico Citrus Punch.

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

Bajo la lógica de las adquisiciones, LaLa había comprado a principios de los noventa Pasteurizadora Durango (rival en La Laguna) y, con ella, la marca LecheBuena. Bajo el control de LaLa se desarrollaron 159 rutas de comercialización alrededor de esta planta y ocho centros de distribución entre Durango y Zacatecas⁶³.

El 2002 arrojó un incremento en la participación en el mercado nacional al hacerse de dos terceras partes de las acciones de LatinLac. Este movimiento implicó un aumento del número de plantas de pasteurización bajo su control en Veracruz y Aguascalientes, además de las productoras de quesos frescos localizadas en Durango y Veracruz. En esa operación LaLa se apropió de marcas consolidadas de leche fresca, las enriquecidas para la alimentación infantil y algunas de menor calidad para segmentos poblacionales de bajo ingreso.

En el 2004 adquirió la filial de una de las trasnacionales más grandes del mundo dedicada a la industrialización de leche fresca, Parmalat de México (especializada en leche deslactosada). La fusión representó para el grupo el control del 40% del mercado lechero de México.

Un resumen aproximado de la integración productiva, el proceso de expansión geográfica y el esquema organizacional de LaLa a partir de la crisis de 1982 se ha sintetizado en la Tabla 7.

Consideraciones finales

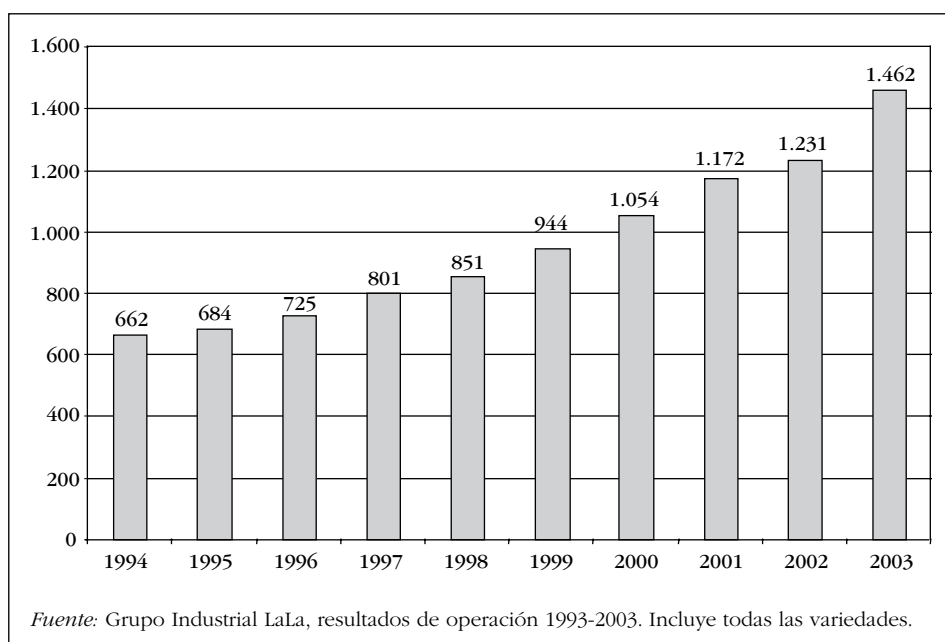
La producción e industrialización de la leche y sus derivados es una rama que demanda una notoria variedad de bienes y servicios, suministrados por un gran número de empresas relacionadas. Incluye, entre otras, la industria de alimentos balanceados, la farmacéutica, las suministradoras de servicios y transporte, las compañías dedicadas a la comercialización de semen, embriones e importaciones de ganado, las de asesoría e informática, de equipos de ordeña, de servicios de recolección y distribución de cosechas y de equipos mecánico agrícolas⁶⁴.

No pocas de estas ramas fueron desarrolladas por el Grupo Industrial LaLa, lo que le ha brindado una gran fortaleza, en particular tras la radical apertura de la economía mexicana. La estrategia de basarse en la innovación tecnológica casi desde su fundación ha sido una de las claves para la obtención de esos frutos.

⁶³ *LaLa, Así somos*, 22, enero-junio de 2003.

⁶⁴ García *et al.* (2005), p. 169.

Los cambios técnicos, de gestión y organizativos establecidos en los últimos veinte años le permitieron incrementar sus ventas en un 300%, enfrentar y/o desalojar a sus rivales –nacionales e internacionales– y reducir costos operativos. Llegó a las principales ciudades y núcleos rurales del país y atiende hoy desde las grandes cadenas de supermercados o franquicias de alimentos hasta pequeñas tiendas de barrio, con productos que cumplen con las normas calidad y con una profusa variedad de precios. La diversificación productiva, uno de los factores clave, se tradujo en un incremento constante de sus ventas (Gráfico 2).

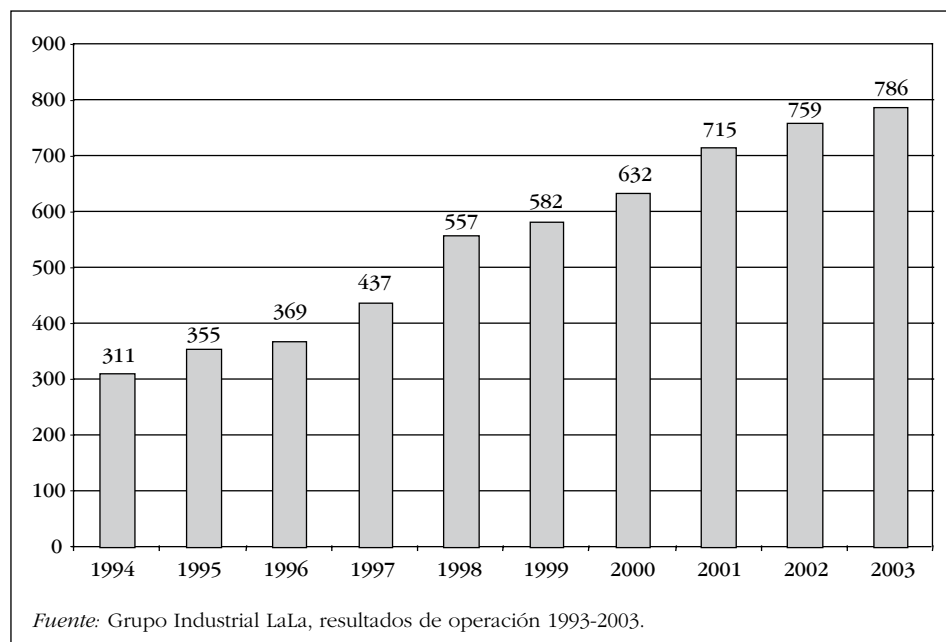


*Gráfico 2. Ventas de leche pasteurizada y ultrapasteurizada, 1994-2003
(en millones de litros anuales).*

LaLa cuenta con la red distribución en frío más importante de México. Poseía en el 2005 diez plantas de pasteurización y elaboración de derivados lácteos, con 128 centros de distribución y más de 3.500 unidades de transporte, entre camiones refrigeradores, trailers-tanque y camionetas de reparto. Se distingue por tener una de las plantas de alimentos para ganado vacuno con mayor producción a nivel internacional, lo que implica ventas de 260 toneladas métricas anuales de alimentos balanceados (Gráfico 3). En las áreas de inves-

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión...

tigación y desarrollo se crearon nuevos procesos en el manejo de minerales, aditivos y vitaminas para complementar el crecimiento del sector del ganado lechero y procurar al mismo tiempo nuevos mercados como el avícola y porcícola⁶⁵.



*Gráfico 3. Venta de alimento balanceado, 1994-2003
(en miles de toneladas anuales).*

Con ventas cercanas a los 2.000.000.000 de dólares, el Grupo Industrial LaLa controlaba en el 2005 alrededor del 50% del mercado nacional de leche fresca y el 30% de productos lácteos. Ha comenzado a exportar leche a El Salvador, al Caribe e, imitando una antigua experiencia de los empresarios del norte de México, al sur de los Estados Unidos.

En tan llamativo devenir, la contribución de la comunidad de origen español, su inserción e impacto en los mecanismos de reconversión productiva, consolidación de la ganadería lechera y desenvolvimiento de la industria agroalimentaria, no ha sido indagada con la profundidad requerida. Aunque, cierta-

⁶⁵ "Las cien empresas que más invierten en México", *Mundo Ejecutivo*, edición especial, 2002.

mente, no cabe duda sobre esa contribución. Cántabros⁶⁶, vascos y asturianos, sobre todo, participaron activamente en la construcción de la cuenca lechera y en la consolidación posterior de la industria láctea: ya sea como accionistas de la banca privada regional, como proveedores de forrajes, granos, concentrados, maquinaria y herramienta, como administradores o en la fundación tanto de plantas pasteurizadoras como de establos.

⁶⁶ El actual presidente de LaLa, Eduardo Tricio Haro (Torreón, 1963) es hijo de Eduardo Tricio Gómez, hermano mayor de una de las familias cántabras que llegaron a la Comarca desde la década de 1950 para integrarse e influir en el ya descrito proceso de surgimiento y desarrollo de la cuenca lechera más importante de México.

EL AGROCOMERCIO COMO ESCALÓN A LAS GRANDES CADENAS URBANAS: ÁNGEL LOSADA GÓMEZ Y LA CONSTRUCCIÓN DEL GRUPO GIGANTE (1923-2004)

Mario Cerutti y Eva Rivas Sada

Introducción

ESTE capítulo procurará atender y llenar, desde una perspectiva empresarial, dos objetivos. El primero se restringirá a una historia personal, a la biografía de un inmigrante cántabro que alcanzó el esplendor indiano y, en México, se convirtió en un empresario con densas raíces locales, grandes proyectos y notorio prestigio. Tan exitoso inmigrante se llamaba Ángel Losada Gómez (1908-2004). El segundo tramo del trabajo habrá de concentrarse en el más reconocido de esos proyectos: la cadena de supermercados Gigante, que nació en 1962, se extendió por el extenso territorio mexicano y ha sobrevivido a su fundador y principal impulsor. Si la parte inicial se verá nutrida con frecuencia por la chispeante y campechana autobiografía de Gómez Losada¹, la segunda porción quedará parcialmente ceñida a algunas nociones teóricas que han cimentado los estudios de empresa.

Mundo rural y agrocomercio

Hacia México

Se sintetizará ahora la primera y sustancial etapa del devenir migratorio, laboral y empresarial de Losada Gómez, concentrada en su salida de Cantabria, su asentamiento en Apán (estado de Hidalgo, centro oriente de México) y su posterior desarrollo comercial.

Fue un itinerario vital que en no pocos aspectos podría considerarse de alta representatividad sobre los mecanismos tanto de salida del lugar de origen

¹ *Mis memorias*, dictadas por Losada Gómez desde noviembre del 2002 e inéditas. Todas las citas textuales en nota y en el texto corresponden a este documento cuando no se indique procedencia.

como de las formas de inserción del inmigrante peninsular en tierras hispano-americanas, en especial en México². Dicho itinerario, por ejemplo, operó en gran medida en el contexto del siguiente esquema:

“Las principales causas de la emigración (cántabra) fueron una combinación de factores de expulsión y de atracción. Además... el movimiento migratorio se puede explicar por una lógica acumulativa. Una vez que... había prendido en una localidad, creaba una red o cadena migratoria que tendía a perpetuarse aún cuando dejaran de operar las causas originales. Los futuros emigrantes eran informados de las oportunidades, eventualmente provistos de medios de transporte y obtenían vivienda, trabajo y ayuda psicológica, a través de relaciones de parentesco o paisanaje con emigrantes anteriores”³.

Ángel Losada Gómez sumaba poco más de 15 años de edad cuando se lanzó hacia la aventura indiana⁴, en noviembre de 1923. Pese a su aún incierto itinerario por México, aspiraba precisamente a imitar a muchos coterráneos que, del otro lado del charco, habían conquistado América por las vías del trabajo duro, el ahorro, la habilidad y la perseverancia. Es muy posible, sin embargo, que cuando dejó a su padre en el puerto de Santander y se embarcaba en el trasatlántico Cristóbal Colón, cuando sintió con fuerza el impacto de la despedida⁵, no imaginaba lo que construiría décadas más tarde en tierras mexicanas.

Originario de Rozas de Soba (donde nació en abril de 1908)⁶, decidió en plena adolescencia seguir los pasos de sus hermanos, quienes habían emigrado a México. A fines de 1923, tras un viaje que duró menos de veinte días, arribó a Veracruz, tras la habitual escala de La Habana. Lo esperaba en Veracruz el apoderado de Casa Barquín, reconocida firma que operaba en este puerto bajo la

² Sociedad en la que la inmigración de origen español que arribó en los siglos XIX y XX ha sido definida como privilegiada por Lida (1994).

³ Domínguez (2005a), p. 17.

⁴ “Mis padres dieron su consentimiento para que me marchara. Seguramente les dolió muchísimo, me imagino... Lo permitieron, probablemente, por mi bienestar y por mi futuro”.

⁵ “Subí al barco, acomodé la maleta en mi lugar y salí a la barandilla. Desde allí vi a mi padre entre la muchedumbre... Me di cuenta que tenía los ojos brillantes y después lo vi llorando... Me impresionó terriblemente porque yo a mi padre no lo había visto llorar jamás... Me sentí hecho polvo. Cuando lo vi así [fue] cuando realmente caí en cuenta que iba a salir de España, que me iba a América”.

⁶ “Yo nací, viví y conviví en el pueblo de Rozas de Soba, en la provincia de Santander. Había 60 vecinos, éramos como una familia... Para mí era un pueblo encantador”. Rozas se encuentra en la comarca de Asón-Agüera, contigua al País Vasco. De Asón-Agüera emigró la mayor cantidad de cántabros en el siglo XX. Cerutti, Equipo Mexicano de Investigación y Domínguez (2005a), p. 168.

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas...

dirección de uno de sus primos. Al día siguiente lo pusieron en el tren, en tercera clase⁷, rumbo a Apán, hacia el desconocido estado de Hidalgo.

En la estación lo aguardaba uno de sus hermanos, Nemesio. Decidió quedarse algunos días a su lado. Luego se trasladó a Ciudad de México, donde habría de recibirlo su hermano mayor⁸, quien “tenía una tienda y cantina en Comonfort y Bocanegra, en esa zona de Peralvillo”. Fue su primer empleo: desde el día siguiente, para empezar a las 6:00 de la mañana.

Tras siete meses, Losada resolvió marcharse. No congeniaba con el hermano mayor. Retornó a Apán, y de allí a Mezquital. A los pocos días consiguió trabajo en una tienda de abarrotes. Siete meses más. Fue cuando su hermana Catalina⁹ lo invitó a laborar en el negocio de su marido, Manuel Velasco Gómez. Volvió a Apán. En esta pequeña ciudad habría de vivir cuarenta años. Trece los trabajaría en Gómez Hermanos, la tienda de su cuñado.

Primera experiencia agrocomercial

Apán era a mediados de la década de 1920 una especie de agrocuidad en potencia¹⁰, con unos 10.000 habitantes. Gómez Losada la recordaba como “tristona, muy quieta”, diminuta si se la comparaba con Ciudad de México que reunía entonces unas 600.000 almas.

Allí fue donde Losada adquirió una amplia experiencia agrocomercial: su plataforma fue Gómez Hermanos, casa en la que después se convertiría en socio. Uno de sus rubros decisivos resultaba la compra y venta de semillas¹¹. Este sesgo

⁷ Su primo, que “era codo duro”, decidió que lo enviaran en tercera para “no acostumbrarlo tan pronto a lo mejor”. Losada Gómez nunca olvidaría esas palabras. Era, además, el panorama que debería enfrentar como recién llegado.

⁸ Este hermano “tenía ya 26 o 27 años”.

⁹ “Era la mayor y la veía como mi segunda madre”.

¹⁰ Desde ciertos enfoques, una agrocuidad podría definirse como un asentamiento urbano que, al acentuar la división del trabajo, alienta e intensifica la *agriculturización* del territorio que la rodea y fertiliza la capacidad local de engendrar empresas. Se trataría de un tipo de urbe gestado por un contexto de pujante dinámica agrícola y que, sustentado en una localización adecuada, una infraestructura funcional y en instituciones que maduran en su favor, logra tornarse punto de referencia significativo para la administración y la atención del espacio agrícola inmediato. Se convierte además en proveedora de un conjunto de servicios indispensables (almacenamiento, mantenimiento, diversiones, educación, seguridad, crédito, salud, contactos sociales), y puede concentrar parte de la transformación de las materias primas cosechadas en su entorno rural. Sobre el concepto y su utilización en un caso mexicano ver Gorenstein (2001) y Cerutti (2006).

¹¹ Aunque había campo para más tiendas, “el negocio importante, en mi parecer, era el de las semillas”.

se fincaba sobre todo en la intermediación de la cebada, pero también Gómez Hermanos operaba con semillas de nabo, maíz y trigo. Sin embargo, el cuñado de Ángel Losada no parecía prestarle la atención debida:

“Era muy conservador. Compraba poca semilla y las que compraba tenía que ser de excelente calidad y sino no compraba. Lo mismo fuese cebada, semilla de nabo, maíz o trigo, quería comprar poco, y sin ningún riesgo. Y claro: sin hacer el esfuerzo de exigir calidad y precio. Quería comprar la semilla que no le diera ningún dolor de cabeza... A mí me parecía que no era necesario tanto requisito, ya que se podía comprar muchas más toneladas de excelente calidad con un poco de (más) esfuerzo negociador”.

Fue entonces cuando Ángel Losada Gómez caminó un escalón decisivo: establecerse por su cuenta. Dicha determinación siguió a otra de no menor importancia en su vida: el matrimonio. En 1939, con parte de sus ahorros, había marchado a España para visitar a sus padres. Tenía 31 años. Su plan: una estancia de seis meses. Se quedó casi doce. Lo que modificó su programa de viaje fue conocer en Medina del Pomar a María Teresa Moreno Vela-Ruiz, quien vivía en Bilbao. Se casaron en la Basílica de la Virgen de Begoña, en la capital vizcaína. Tras pasar la luna de miel en territorio español, el matrimonio apuntó hacia Hidalgo, hacia la pequeña y tristona Apán¹².

La Comercial, la cebada

El sueño indiano empezó a plasmarse en 1942. Losada fundó La Comercial de Apán, tienda de abarrotes y para la distribución de cerveza pero, sobre todo, dedicada a la comercialización de semillas.

Su experiencia y el olfato le indicaban que el nicho de negocio podía encontrarse, en particular, en la cebada. Las fábricas de cerveza, en plena expansión y algunas con décadas de operar en el mercado nacional¹³, “compraban toda la cebada de México, o casi toda, la de buena calidad. Ya por mi cuenta, empecé a comprar semillas”. Las elaboradoras de malta de Modelo, Moctezuma y Cuauhtémoc eran sus clientes fundamentales, y las atendió de manera directa durante más de una década.

¹² En México tuvieron sus cuatro hijos: María Teresa, María Rosa, María del Pilar y Ángel.

¹³ Cervecería Cuauhtémoc de Monterrey, por ejemplo, había sido fundada en 1890. En 1930, mientras se convertía en grupo industrial, había constituido Malta S.A., planta transformadora de cebada para insumo en la producción de cerveza. Hacia mediados de los cuarenta se encontraba en plena expansión dentro de un mercado nacional cada vez más integrado y protegido. Cerutti y Ortega (2003), Ortega (2006).

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas...

Losada recuerda con detalle los estados donde se “daba muy bien la cebada”: Tlaxcala, Hidalgo, el Estado de México, Puebla “y hasta en Veracruz”. El comercio de la semilla se transformó en su actividad estratégica, aunque la tienda de Apán brindaba otros servicios¹⁴. Ya en el primer año de operaciones adquirieron alrededor de 10.000 toneladas (incluían 1.000 de Gómez Hermanos, la firma en la que había trabajado). La escala ascendió paulatinamente hasta alcanzar unas 30.000 toneladas anuales: de esta manera, el éxito mercantil residía en el volumen que se movía, aunque no se ganara mucho por kilogramo¹⁵.

Pero antes de comprar grandes cantidades, Losada se ocupó en modificar por su cuenta y riesgo la forma de operar con los agricultores. Hasta entonces, los compradores o comerciantes solían adelantar semilla para siembra a cambio de recibir el doble tras la cosecha. Como a Losada el sistema “no le parecía justo”, propuso lo siguiente: que el agricultor le pidiera adelantada la semilla que necesitara (“500 kilos o la cantidad que quieras”), pero al precio que tuviera en ese momento; y que se le pagara luego con idéntico criterio, también con cebada y “al tiempo de la cosecha”.

Según Losada, esto era ventajoso para ambas partes. Aunque disgustó a los competidores, el sistema prendió “y se instauró para siempre”. Por su impacto en la dinámica agrícola del entorno, puede inferirse que también terminó siendo estimulante para el desarrollo de la región. Con los años, por otro lado, La Comercial de Apán ofreció servicios complementarios a los agricultores. Uno de ellos era proveer recursos en efectivo para pagar la nómina. La tienda entregaba el dinero de la raya (jornales), y los propietarios o productores emitían un cheque a cobrar sobre Ciudad de México.

El sistema se modificó parcialmente cuando se creó Impulsora Agrícola, S.A., una compradora semioficial que adquiriría toda la cebada y luego la distribuía de manera equitativa a las cervecerías. Según Losada, se distribuían aproximadamente 100.000 toneladas. La Comercial, recuerda, mantuvo durante mucho tiempo una muy buena relación con Impulsora, a la que le proveían entre 20.000 y 30.000 toneladas anuales. Era quien “más cebada les surtía en toda la República Mexicana”.

¹⁴ “La tienda no me gustaba tanto. La teníamos muy bien puesta, era para surtir a los clientes que venían a vender cebada y también para la gente del pueblo y para todos los que quisieran comprar. Se les daba un servicio más a los vendedores de cebada y a la gente que venía con ellos. Llegaban a Apán con camiones con cebada y se detenían en la tienda a comprar. Esto era un complemento estupendo”.

¹⁵ Criterio que sería aplicado años después a los supermercados.

Tanto Impulsora como la La Comercial misma alentaban a los agricultores a usar fertilizantes, insecticidas y demás recursos de la revolución verde, entonces en pleno auge en México¹⁶. Se instauraron “métodos modernos de siembra”, con semillas de calidad y ayuda financiera. Las cosechas pasaron de 700 kilogramos a tres o cuatro toneladas por hectárea “cuando les iba muy bien”¹⁷.

Durante varios lustros, por lo tanto, Ángel Losada Gómez y La Comercial estimularon en Apán y su entorno la siembra de cebada y la colocación en el mercado de semilla mejorada. El crédito mercantil era uno de los instrumentos, reiterando una fórmula muy frecuente en las regiones agrícolas más dinámicas del México decimonónico y del siglo XX.

“Muchos clientes y amigos, recuerda Losada, contaban con nosotros para la entrega tanto de semilla como fertilizante y el dinero suficiente para poder levantar sus cosechas... Esto es motivo de orgullo para mi por haber impulsado la siembra de la cebada durante 40 años, instaurando métodos modernos de siembra, proporcionándoles semilla de calidad, fertilizantes y ayuda monetaria”.

En las mismas décadas, y pese a la reaparición de la banca tras la revolución, las casas comerciales operaban de manera similar con los agricultores de la comarca lagunera (productora de algodón) o en el valle de Culiacán, donde se sembraban hortalizas para la exportación.

Negocio rentable, la compra y venta de semillas le ofreció al jefe de La Comercial frecuente oportunidad de comprar ranchos, tierras para cultivo y otras fincas. En algunos casos quedaban bajo su propiedad; en otras ocasiones las cedía a los clientes, a los amigos: les traspasaba un rancho y “al cabo de dos o tres años terminaban de pagarlos”¹⁸.

Pero Losada decidió adueñarse de una de las haciendas, con 12.000 has, en Tlaxcala, cerca de Apán: San Nicolás El Grande (después del reparto agrario sumaría menos de 600 has). Contaba con buenas bodegas y una excelente troje para almacenar la cebada. El Ferrocarril Interoceánico paraba en la finca y ahí mismo embarcaba la semilla sin necesidad de gastar en el flete.

Tiempo después consiguió la distribución de tractores de International Harvester. Puso una agencia. “Sin exagerar”, vendió “como mil tractores” entre

¹⁶ Hewitt de Alcántara (1987).

¹⁷ Según Losada, el sistema “hizo progresar mucho a esta región cebadera”.

¹⁸ “Creo que pasaron por mis manos como 15 ranchos que después fueron propiedad de esas gentes, que eran casi todos agricultores y eran los que trabajaban las tierras”. Muchos de ellos se convirtieron “en compadres”, un signo que indicaba un alto grado de integración a la cultura local.

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas...

Tlaxcala y el estado de Hidalgo. Montó un sistema de representantes en las ciudades cercanas: Pachuca, Tulancingo, en la misma Apán. El negocio duró como diez años pero no resultaba tan bueno porque muchos agricultores enfrentaban problemas para pagar. De todos modos, Losada insiste en que contribuyó a la tecnificación del mundo rural que lo rodeaba, algo particularmente útil “para la siembra y el barbecho de la tierra”, para obtener “mejores cosechas”. En suma: respaldó a los agricultores¹⁹ y contribuyó al desarrollo regional.

Así trabajó en Apán hasta que su antiguo y apreciado socio, Valeriano Peña, con quien operó La Comercial desde los años cuarenta, falleció. Aunque mantuvo la sociedad a través de Martín Peña, sobrino de Valeriano, en la década de los cincuenta –cuando sus propios hijos estuvieron en la edad para realizar estudios superiores– compró una casa en Ciudad de México, en Paseo de la Reforma. Se estableció en la capital. Era 1956²⁰.

El sobrino de su socio quedó como su apoderado en Apán, mientras que don Ángel atendía las negociaciones con Impulsora. Cuando contaban con la exclusividad en la compra de cebada para las fábricas de malta, Impulsora Agrícola puso al frente un nuevo director. Cambió la forma de operar. El negocio se vio afectado pues dejaron de adquirirles el volumen habitual. Resistieron dos años más hasta que se tomó la decisión de abandonar la comercialización de semilla. El ámbito de sus negocios se redujo a La Comercial. Esta decisión “fue dolorosa” pero, al mismo tiempo, abrió el sendero hacia un ámbito de acción inédito: las grandes tiendas de autoservicio.

En y desde la gran ciudad

El “nuevo concepto”

Seis años después de trasladarse al Distrito Federal y retirado definitivamente de la comercialización de la cebada, Ángel Losada Gómez puso en marcha con varios socios una gran tienda de autoservicio: Gigante Mixcoac, al sur de la gran ciudad, que en la actualidad reúne en una sola mancha urbana casi 20 millones de habitantes.

¹⁹ “El dinero que perdí lo tengo olvidado, pero el afecto y el cariño que me tienen y les tengo a esa gente (en Hidalgo) lo tengo siempre presente. Yo soy hidalguense de corazón, llegué muy joven y ahí me crié. Quiero mucho a ese Estado y en especial la ciudad de Apán, mi tierra querida donde viví siempre. ¡Apán, Apán lindo, lindo Apán!”.

²⁰ Año en el que fundó también Implementos Agrícolas de Hidalgo S.A., en Pachuca. *La Montaña*, 32, 1989, p. 25.

No era el primero ni sería el último que lo intentaba en México. Entre quienes lo precedieron se contaba otro colega de raíces cántabras, Carlos González Nova, quien ya había inaugurado la Comercial Mexicana a fines de los cincuenta y, en el mismo 1962, habilitó la primera sucursal de la cadena. Aurrerá de los hermanos Arango, por su lado, estaba en operaciones desde 1958. Entre quienes le sucedieron, en la década de 1960 y desde Torreón (norte del país), sobresalieron los también españoles Francisco y Armando Martín Borque, fundadores de Soriana²¹.

La idea de crear Gigante surgió en una plática de domingo con algunos buenos amigos. Hablaban sobre negocios que podían emprender. Decidieron invertir en un hipermercado. El negocio era arriesgado. Requería de gran inversión. Invitaron a asociarse a Jesús del Cerro, compatriota suyo y dueño de supermercados en Cuernavaca. Del Cerro atrajo a otros inversionistas. Con Losada Gómez formaron un grupo de siete asociados. La nueva macrotienda arrancó “a lo grande” en noviembre de 1962:

“En aquel entonces, la tienda Mixcoac, primera de la cadena, contaba con 64 departamentos en los que se vendían desde artículos de primera necesidad hasta animales domésticos, desde ropa y productos de farmacia hasta automóviles. Los 250 empleados que laboraban en la tienda y [en] 65 oficinas constituyeron la primera piedra de una estructura gigantesca. Era el inicio de un nuevo concepto comercial en su momento: la sucursal Mixcoac se colocó como la tienda de autoservicio más grande de Latinoamérica, con 32.000 m² de superficie total”²².

¿De que se trataba el “nuevo concepto”? En primer lugar, bueno es recordar que las grandes tiendas minoristas (de venta directa al consumidor) se habían desarrollado desde mucho tiempo atrás en Estados Unidos. Alfred Chandler las describió brevemente en *La mano visible*, en el capítulo dedicado a la “distribución en gran escala”. En él alude a los grandes cambios que en la comercialización se manifestaron en Estados Unidos desde fines del siglo XIX.

El minorista no sólo se instalaba “a lo grande”, sino que por ello mismo se conectaba directamente con los productores y, además, aprovechaba las economías de escala y de velocidad:

“Los minoristas en gran escala sustituyeron a los [intermediarios] mayoristas en cuanto pudieron aprovechar un mercado tan grande como el que servían estos últimos. Mediante la creación de organizaciones de compra similares, pudieron comprar directamente a los fabricantes y tener un volumen de ventas tan alto

²¹ Sobre Soriana véase Corona Páez *et al.* (2001).

²² “Su piso de venta era de 10.000 m², algo nunca visto...”. Margaona (2003), p. 109.

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas...

e incluso una rotación de existencias más elevada que los mayoristas. Sus redes administrativas eran más efectivas [pues] se hallaban en contacto directo con los clientes y reducían las transacciones de mercado al eliminar un grupo importante de intermediarios”.

Chandler insiste en su análisis en lo que denominó la “política interna” de estos grandes almacenes urbanos. Estaba orientada a “mantener un alto volumen de negocios y una elevada rotación de existencias mediante la venta a precios bajos y con márgenes reducidos”. Los beneficios, así, “se tenían que obtener del volumen, no del aumento de precios”²³.

Pero los grandes almacenes y sus herederas, las tiendas departamentales, agregarían a ellos las economías de diversificación. Gracias a su “revolución administrativa”,

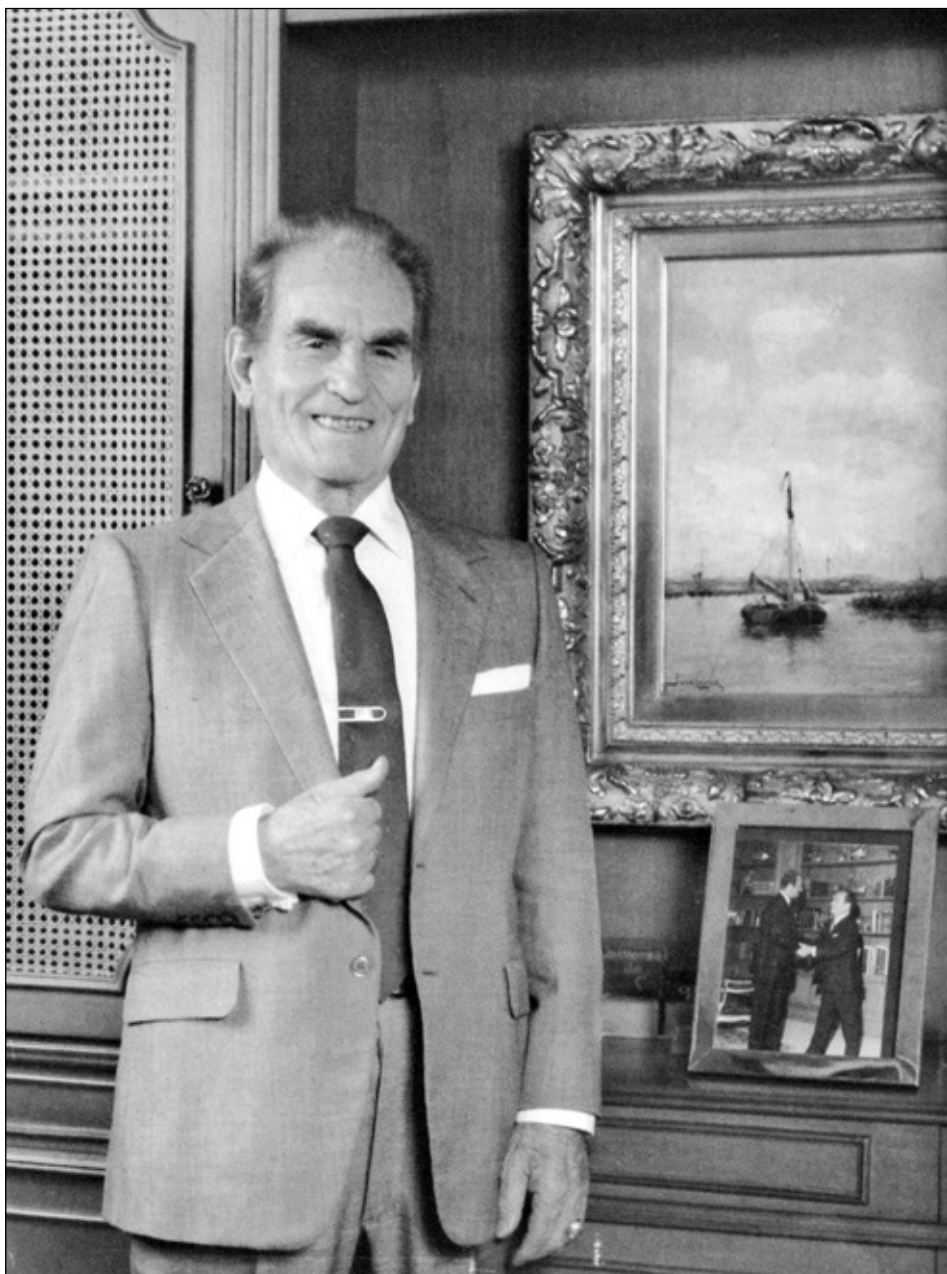
“internalizaron un elevado volumen de transacciones de mercado en una única gran empresa moderna... Redujeron los costos unitarios de distribución al hacer posible que un mismo conjunto de trabajadores (que utilizaban) un mismo conjunto de instalaciones realizara, en un período específico, un número de transacciones mucho mayor que las que hubieran podido efectuar el mismo número de trabajadores diseminados en muchas pequeñas instalaciones independientes”²⁴.

Ya en plena segunda mitad siglo XX, las grandes tiendas de auto servicio y los llamados hipermercados²⁵ se caracterizaron por cambiar el sistema tradicional de ventas al mostrador por el de auto servicio. Es decir: cada consumidor selecciona lo que compra de manera directa, “por su propia mano”. Gracias a los enormes volúmenes que se manejan, la tienda los expende con atractivos descuentos respecto a los minoristas en pequeño. Esta baja de precios puede aún mejorar si la tienda internaliza la producción del artículo e integra hacia atrás

²³ Práctica que Ángel Losada Gómez entendía a la perfección pues había sido una de las claves de su éxito como comercializador de cebada en Apán. Al recordar su manera de operar mencionaba que “el éxito [estaba] en el volumen. No se ganaba mucho en un kilo, pero se vendían muchas toneladas”. Por su lado, Chandler señala que al aumentar no sólo la escala sino, también, la velocidad de rotación, los grandes minoristas podían “vender a precios más bajos y seguir obteniendo mayores beneficios que los pequeños minoristas urbanos especializados y que los mayoristas abastecían”. Chandler (1977), pp. 323 y 325.

²⁴ No sólo eso: “el alto volumen de rotación de existencias garantizaba un flujo de tesorería regular” que les permitía comprar grandes cantidades en efectivo. De ese modo “abarataban enormemente los costos de crédito y de financiación” de las mercancías. *Ibid.*, pp. 334-335.

²⁵ Casares y Rebollo mencionan las variantes “supermercados”, “hipermercados” y “establecimientos de descuento”, aunque en verdad existen numerosas funciones similares entre uno y otro caso. Casares y Rebollo (2005), pp. 88-99.



Ángel Losada Gómez.

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas...

su elaboración. De allí la denominación adicional de “tienda de autodescuento”. El consumidor llega para comprar artículos muy diversos en un mismo centro comercial. Puede, si gusta, permanecer en el lugar horas enteras. Toda su compra es trasladada en carritos de autoservicio, instrumento ofrecido por la misma tienda. En lugar de pagar cada artículo de manera separada, lo hace al salir en cajas especialmente dispuestas para ello. Estas enormes tiendas por lo general se levantan en zonas suburbanas: ofrecen, por lo tanto, amplio estacionamiento. El consumidor puede llegar y cargar la mercancía en su propio vehículo. O sea: los requisitos del autoservicio incluyen “descuentos sustanciales todo el año, promociones auténticas, variedad de mercancías al alcance del público, mayor comodidad y servicios para el cliente, rapidez en las cajas, exhibición adecuada de los productos, limpieza (e) higiene”²⁶.

Todos estos mecanismos y su impacto en el sistema económico obligaron en tiempos recientes a asumir la distribución comercial como “un sector específico de actividad económica”, función que “ha adquirido pleno reconocimiento”. Ha dejado de ser considerada “una actividad subsidiaria de la función de producción”, opinión que “ha sido revisada a medida que los mercados han ido creciendo y adquiriendo una mayor orientación hacia los consumidores”. Es que “la multiplicación del número de intercambios incrementa la complejidad de su realización, e incrementa notablemente el costo de las transacciones”. En síntesis, se llegó a “la definitiva y radical separación entre los entornos de la producción y el consumo, entre los que ya no es posible la relación directa”, porque entre ambos se ha creado “una brecha insalvable”²⁷.

La distribución comercial, como sistema que “se concreta en un conjunto interdependiente de personas e instituciones”, salva esa brecha porque aporta funciones y servicios decisivos para que los productos se muevan hacia el intercambio, hacia los agentes interesados, gracias al uso de canales comerciales dinámicos y eficaces²⁸. Los grandes super mercados constituyeron, precisamente, uno de esos canales.

Arranque y expansión

La inauguración de Gigante Mixcoac²⁹ el 28 de noviembre de 1962 causó tales expectativas que varias veces tuvieron que cerrar las puertas: era imposible albergar a todos los que pretendían entrar. Pero de inmediato se fue percibiendo

²⁶ Corona Páez *et al.* (2001), p. 213.

²⁷ Casares y Rebollo (2005), pp. 21-22.

²⁸ *Ibid.*, p. 31.

²⁹ Sobre la inauguración y su impacto, Margaona (2003), p. 109.

que el negocio pendía y dependía de un control minucioso y de una rigurosa administración. Había, por ejemplo, muchas pérdidas por robo.

En el primer año, por estas y otras fallas, se esfumó un tercio del capital invertido. Como se requerían nuevas inversiones, los socios prefirieron vender sus acciones a Ángel Losada Gómez, quien quedó como único propietario. Losada resumiría esa crítica coyuntura, casi treinta años más tarde, de esta manera:

“Me embarqué en esta aventura, en la cual en el primer año todo nos fue mal, ya que perdimos dinero (el 33 por ciento del capital) por una mala administración. Me quedé solo con Gigante. Tuve que acudir a los bancos para que me respaldasen con 10 millones de pesos. Unos 50 millones de pesetas de entonces, capital con el que podría haber comprado en Santander entre 100 y 120 pisos. [Pero] con una buen administración, comenzamos a ganar dinero”³⁰.

Con décadas de experiencia en materia comercial, con ese sólido conocimiento de la cultura popular y de los gustos de las elites autóctonas que había cosechado en el entorno de Apán³¹, Losada Gómez se encargó de conducir a Gigante hacia un crecimiento acelerado: entre 1963 y 1977 se abrieron doce grandes tiendas en Ciudad de México y sus alrededores. La segunda fue en La Viga. Luego siguieron las de Ejército, Cuitláhuac, División del Norte, La Villa, Lomas Verdes, Santa Mónica...³² y así sucesivamente.

En la década de los setenta Gigante mostraba ya una posición sólida en la capital del país. Sin embargo podía perderla porque la competencia arreciaba, por lo que se prefirió no depender de una sola plaza. Adoptar una estrategia con mayor agresividad suponía expandirse con firmeza hacia otros grandes centros urbanos. La decisión fue alentada por los propios proveedores, quienes en la búsqueda de más puntos de distribución apoyaban a los supermercados en expansión. Se decidió asimismo adquirir cadenas ya establecidas.

Guadalajara, en el centro occidental del país, fue la mejor opción. Allí operaban las tiendas de los hermanos Hemuda. En octubre de 1978 se cerró la negociación. El cambio de propiedad y la llegada de nuevo personal con diferentes formas de organización, administración y filosofía de trabajo no resultó

³⁰ Entrevista a Losada en *El Diario Montañés*, 30 de julio de 2000. Reproducido en *La Montaña*, 51, septiembre de 2000, p. 17.

³¹ Donde tenía, como ya se vio, numerosos compadres, bebía y disfrutaba el pulque, prestaba a los campesinos y rancheros, compartía reuniones con grandes hacendados y se llevaba muy bien con alcaldes y gobernadores, según describe con chispeante humor en sus memorias.

³² Margaona (2003), p. 109.

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas...

nada sencillo³³. Pero tras reestructurar la cadena, se inauguraron ocho tiendas en la capital de Jalisco. Entre 1979 y 1980 se integraron el supermercado Ricamesa y la cadena Maxi. La adquisición de estas tres negociaciones hizo crecer al grupo Gigante en un 30%, lo que le permitió consolidarse en la plaza jalisciense.

Lo logrado en Guadalajara acentuó el interés por ocupar más mercados urbanos y suburbanos en la franja central del territorio mexicano. Durante la década de los ochenta, pese a la severa crisis desatada en 1982 y replicada en 1986, Gigante instaló tiendas de autoservicio en Querétaro, Celaya, Puebla, Salamanca, Morelia y en el puerto de Acapulco³⁴.

Hacia el árido norte

La tercera gran urbe a conquistar fue Monterrey, en el noreste, a sólo 200 km de los Estados Unidos y de la siempre visitada Texas. La cercanía de esta poderosa economía representaba un problema complejo. Los norteños en general y los regiomontanos en especial, se habituaron a comprar en las muy atractivas tiendas montadas en Estados Unidos desde tiempos remotos³⁵. Es (y sigue siendo) parte de una auténtica cultura de consumo.

Tal vez fue por estas razones que, a diferencia de lo efectuado en Guadalajara (donde se compraron negocios locales), en Monterrey se optó inicialmente por construir. La inauguración del primer Gigante regiomontano ocurrió en noviembre de 1982, dos décadas después de haber nacido, en medio de un auténtico caos económico y financiero y con la poco grata presencia del todavía presidente José López Portillo³⁶.

Para lograr atraer la preferencia de los consumidores se ofrecieron artículos de mayor calidad con precios especialmente bajos. De esta manera pudieron

³³ “Un proceso de transición es algo muy complicado, ya que de un momento a otro se transforma la autoridad que se ejerce sobre un equipo ya integrado y, al ocurrir el cambio, puede ocurrir que no se conozcan ni los subordinados ni los jefes. El grupo empieza a experimentar un estilo diferente de mando, de procedimiento y de cultura empresarial”. *Ibid.*, p. 110.

³⁴ Un total de nueve tiendas entre 1980 y 1990 durante la década perdida, fruto del “buen recibimiento de Gigante en provincia”. Gigante/Historia, página web.

³⁵ Una mirada histórica en Cerutti (2000); las relaciones con San Antonio, ciudad gemela de Monterrey, en Sandoval Hernández (2006).

³⁶ López Portillo acababa de expropiar el sistema bancario, y se alejaba del gobierno en medio de una crisis descomunal. Si había un lugar en México donde las críticas empresariales y periodísticas a su mandato resultaban descarnadas, justamente, era Monterrey. Uno de los principales colaboradores de Ángel Losada Gómez le mencionó: “Le tengo dos noticias, una buena y otra mala. La buena es que sí va el gobernador (de Nuevo León) a la inauguración. La mala es que lo acompañará el presidente”. El anecdotario sobre esta muy especial inauguración en Margaona (2003), p. 112.

vencerse (aunque sólo a medias) la resistencia y los prejuicios del consumidor local, por lo general encandilado con lo que ofrecían las grandes tiendas situadas en Texas. Las siguientes sucursales abiertas en Monterrey habrían de operar a través de un sistema permanente de ofertas.

A pesar de lo difícil que resultaba hacer negocios tras la crisis de 1982³⁷, y aunque no existiera financiamiento bancario, la cadena siguió expandiéndose en la misma ciudad y en el noreste. Desde Monterrey adquirió en 1985 la cadena SuKasa y dos años después se quedó con los supermercados Astra, cadena de automercados que “estaba muy dispersa y tenía establecimiento en catorce ciudades nortenas”. Así, al finalizar los difíciles años ochenta, Gigante sumaba sucursales en Monterrey, Saltillo, Torreón, Nuevo Laredo, Reynosa, Durango, Ciudad Victoria, Matamoros y San Luis Potosí. Luego fueron abiertas tiendas en el alejado noroeste, en plena línea fronteriza, debajo de California: Tijuana, Mexicali y Ensenada.

Formato Gigante y la número 100

“1991 fue un año significativo para todo Gigante, al inaugurarse la tienda número 100 de la cadena en la ciudad de Toluca. [Fue] un hecho sin precedentes en el mercado de tiendas de autoservicio, al convertirse Gigante en la primera cadena que logra[ba] un centenar de establecimientos en operación bajo un mismo nombre comercial”³⁸.

Ninguna otra cadena lo había conseguido. El mercado había premiado la “osadía” de Ángel Losada Gómez. Y hacia el nuevo milenio, en el 2000, la firma iniciaba su expansión hacia el sureste: siempre bajo la mirada atenta de Ángel Losada Gómez se abrieron sucursales en Campeche, Yucatán, Tabasco, Chiapas y Quintana Roo³⁹. Simultáneamente consolidaba su posición en Monterrey al adquirir los supermercados Azcúnaga, una firma fundada por españoles, para variar, con más de setenta años en operación.

En la medida que crecía el número de sucursales se acentuaron no sólo las economías de escala, sino también las de diversificación (o gama), lo que

³⁷ Considerada la crisis terminal del modelo de industrialización protegida (o de sustitución de importaciones) inaugurado en los años treinta.

³⁸ Gigante/Historia, página web.

³⁹ “Al frente de ese gigante que es Gigante se mantiene Ángel Losada Gómez”, narraba *El Diario Montañés* el 30 de julio del 2000. No obstante, agregaba, “ha delegado ya responsabilidades en su hijo menor, Ángel Losada Moreno (45 años), director general, y en un buen equipo de profesionales”. Losada Gómez describía al redactor que aún se mantenía activo: “Cada día acudo a mi despacho para atender operaciones que requieren mi opinión... No puedo estar sin hacer nada”. Reproducido en *La Montaña*, 51, septiembre de 2000.

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas...

incluía nuevos servicios: farmacia, laboratorios fotográficos, sucursales bancarias, panadería. Y aparecieron los productos Gigante, nacionales o importados, de bajos precios, de mayor calidad. Además, se perfeccionó el formato Gigante, ya clásico, que junto a una amplia línea de productos comercializables y de servicios⁴⁰ se manifestaba sobre pisos de venta que oscilan entre los 4.500 y 10.000 m².

Y para tornar más funcional y ajustado su autoabastecimiento, la firma construyó ocho grandes centros de distribución: con superficies cercanas a los 60.000 m², estaban destinados a atender las cinco regiones comerciales. Mientras en el Distrito Federal se habilitaron tres, las restantes fueron esparcidas por cada uno de los núcleos considerados estratégicos: Monterrey, Guadalajara, Tijuana, Mérida y Tultitlán (estado de México).

Más allá de la tienda clásica

Restaurantes y nuevos formatos

Nueve años después de fundada la primera súper tienda en Mixcoac, cuando corría 1971, se adoptó la decisión de incursionar en el ramo de restaurantes: surgieron las cafeterías Toks.

Uno de sus propósitos más obvios fue atraer y aumentar la clientela, en particular las familias, a los supermercados: nada mejor que intentarlo con un restaurante contiguo, agradable, de servicio rápido y con precios razonables. El primer Toks se inauguró en julio de 1971 en el centro comercial de la Villa de Guadalupe, en Ciudad de México. Este eslabón de la estrategia de negocios funcionó en la capital y se amplió, sucesivamente, hacia Guadalajara, Monterrey, Puebla, Toluca y Cuernavaca.

En la década de los noventa, y atendiendo tendencias del mercado, el incipiente Grupo Gigante dio un salto cualitativo: con la idea de cubrir diferentes segmentos de consumidores, lanzó otros formatos de expendio y de atención al público. En abril de 1992 se adquirieron las 86 tiendas de la cadena Blanco. Con bajos costos de operación, muchas se localizaban en barrios populares del Distrito Federal, de su área metropolitana y en ciudades del centro, norte y sureste de la república. En vez de adaptarlas al formato de los hipermercados, se resolvió

⁴⁰ Incluyó artículos comestibles y no comestibles de consumo cotidiano, alimentos frescos, cuidado e higiene personal y del hogar, farmacia, enseres menores, vinos y licores, regalos, muebles, joyería, ropa y calzado y también servicios: bancos, fotografía, tintorería, bebidas sin alcohol y pago de tarjeta de crédito.

incursionar con el concepto Bodegas Gigante, en las que se comercializaban cerca de 35.000 artículos de primera necesidad a precios bajos y se atendían consumidores con ingresos medios.

En el mismo año, con la absorción de ocho tiendas de El Sardinero (con obvia referencia santanderina) se incorporó el formato Super G, orientado a consumidores con alto poder adquisitivo. Con 7.000 productos de alta calidad y con atención personalizada, en estas tiendas se expenden alimentos de primera, línea blanca, artículos para la salud y de belleza, vinos y licores, jardinería, papelería, libros, revistas y discos. Sus pisos de venta que oscilan entre los 500 y 3.500 m², cuentan también con servicios a domicilio, para pagos de tarjetas de crédito, bancos, tintorería, reparadora de zapatos y lotería.

Cuando en 1994 se suscitó la última crisis económica en México, el Grupo Gigante, como otros grandes conglomerados nacionales, enfrentó serias dificultades: las fusiones y adquisiciones más recientes habían generado una deuda considerable⁴¹. Pero se lograron sortear los obstáculos y no dejó de mantenerse la misma estrategia de expansión.

Al abrirse el nuevo siglo, así, se incursionó con los establecimientos SuperPrecio. Semejantes a una tienda de barrio, pequeñas y austeras, sin gastos superfluos, próximas a los hogares de sus clientes y con artículos de consumo cotidiano, destacaban por su servicio rápido y la atención a consumidores de bajo poder adquisitivo. Se montaron en principio en el Distrito Federal y en el vecino estado de México con un doble objetivo: “apoyar la economía familiar de la población más desprotegida”; y atraer un segmento del mercado que solía estar poco atendido⁴².

En síntesis, para 2004, y si se sumaban supermercados, bodegas, Super G y SuperPrecio, la firma operaba 260 establecimientos en todo México (Tabla 1), y empleaba alrededor de 25.000 trabajadores.

⁴¹ En particular por la inversión que supuso la adquisición de Blanco. “Cuando viene la crisis de 1994, sorprende a Gigante con adeudos bancarios, ya que aún no se había logrado la liberación de los compromisos contraídos”. Este escenario se entremezcló además con la muy reciente puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio para la América del Norte (TLCAN). Como respuesta a la profundización de la apertura comercial, Gigante se asoció en abril de 1994 con la francesa Carrefour. Se formó así Grandes Superficies de México, que sumaba más de una docena de establecimientos. La sociedad se deshizo cuatro años más tarde. Sobre este proyecto de alianza estratégica y su desenlace, Margaona (2003), pp. 114-115.

⁴² “Su nicho es muy definido, ya que los establecimientos se ubican en zonas de reducido poder adquisitivo y en poblaciones medianas que no cuentan con este tipo de ofertas. Difieren de las Bodegas Gigante en su tamaño y en su surtido”. *Ibid.*, p. 116.

Tabla 1
Gigante (tiendas) en el 2004

<i>Concepto</i>	<i>Unidades</i>
Super Gigante	99
Bodegas Gigante	52
Super G	63
SuperPrecio	46
Total	260

Fuente: Gigante, Informe anual, 2004.

Alianzas e internacionalización

Fue a partir de los noventa, por otro lado, cuando el Grupo Gigante realmente tomó forma: decidió acentuar su camino hacia una diversificación menos relacionada con el clásico esquema de autoservicio, incursionar en nuevas ramas y anudar alianzas con empresas estadounidenses.

En 1992 se asoció con la Tandy Corporation para establecer una línea dedicada exclusivamente a artículos y equipos de electrónica: Radio Shack⁴³. Estas tiendas comercializan más de 5.000 productos: desde transistores, teléfonos, celulares y radios hasta televisores y aparatos de audio y video. En el 2004 sumaban 98 tiendas de este tipo⁴⁴, que operaban en más de treinta ciudades del país, además de contar con un centro de servicio al cliente y otro de distribución, ambos en Ciudad de México.

En 1994, el grupo se asoció con Office Depot Inc.⁴⁵ para introducir en México unidades comerciales especializadas en artículos de oficina y papelería, con ventas tanto al mayoreo como al menudeo. La expansión de este nuevo tipo de tiendas fue acelerada: desde la fundación de la primera y hasta 2004 se sumaba más de un centenar, en 44 ciudades del país. La comercialización y la atención se encuentran completamente actualizadas: cada compra puede realizarse por internet, se ofrecen servicios especializados para empresas y se montó una red de representantes. El éxito de Office Depot de México brindó la posibilidad de internacionalizarse e incursionar en el mercado centroaméri-

⁴³ En el 2004 Radio Shack sumaba unas 7.500 tiendas en Estados Unidos y en otros cuarenta países. En México comenzó a operar en 1989.

⁴⁴ Gigante, *Informe anual*, 2004.

⁴⁵ Con alrededor de 900 tiendas en más de veinte países. Incluye Canadá, Francia, Japón, Tailandia y Hungría.

cano: para el 2004 se habían abierto nueve tiendas en Costa Rica, Guatemala y El Salvador.

No todo fue sencillo y favorable en materia de alianzas y asociaciones. La practicada con la cadena francesa Carrefour (ya mencionada), y la intentada en el 2002 con Pricemart Inc. para establecer clubes de precios, terminaron por disolverse tras años de esfuerzo para consolidarse en el mercado interior.

En 1999 se adoptó una decisión de alto riesgo y suma complejidad: atacar el mercado hispano de los Estados Unidos. El Tratado de Libre Comercio facilitaba la operación. Con el nombre de Gigante Supermarket se estableció la primera tienda en Pico de Rivera, localidad próxima a Los Ángeles, en California. La segunda se levantó en el Valle de San Fernando. En el 2004 funcionaban ocho locales similares sobre la costa oeste de los Estados Unidos⁴⁶.

Por lo tanto, el conjunto de unidades externas al sector de autoservicio en México y pertenecientes al Grupo Gigante ascendían a en este año a 256 (Tabla 2).

Tabla 2 Gigante: negocios externos al autoservicio, 2004	
<i>Nombres</i>	<i>Tiendas</i>
Restaurante Toks	47
Gigante SuperMarket (USA)	8
Office Depot	103
RadioShack	98
Total	256

Fuente: Gigante, Informe anual, 2004.

Consideraciones finales

Al fallecer, el 21 de marzo de 2004, el legado empresarial de Ángel Losada Gómez era sencillamente imponente. El informe de ese año mencionaba 516 establecimientos de diversa índole entre restaurantes, tiendas grandes y pequeñas de autoservicio, establecimientos para oficina y de electrónica. En ellos trabajaban casi 33.000 mujeres y hombres en 31 entidades federativas de México, en Cen-

⁴⁶ Un impulso muy fuerte en Estados Unidos se protagonizó en el 2003, cuando se duplicó el número de establecimientos. Las ocho unidades sumaban más de 22.000 m² de superficie de venta.

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas...

troamérica y en el difícil mercado de los Estados Unidos (Tabla 3). Si se contabilizan las unidades comerciales instaladas en territorio nacional, la cifra llegaba a 499, cantidad sólo superada por la poderosísima Wall Mart de México, de origen estadounidense⁴⁷.

La cadena de grandes tiendas de autoservicio, aunque golpeada ya por una feroz competencia⁴⁸, seguía encabezando las ventas con más del 45 por ciento del total (Tabla 3). Y si se le agregaba el sistema complementario de tiendas ubicadas en México se llegaba al 82,5% de las ventas, lo que significa que el Grupo seguía dependiendo hasta ese momento de su sector de negocios más antiguo, o más tradicional.

Tabla 3
Grupo Gigante, 2004

<i>División</i>	<i>Empleados</i>	<i>% en ventas</i>
Super Gigante	14.223	45,2
Bodegas Gigante	5.304	18,8
Super G	4.840	17,6
Super Precio	389	0,9
Super Market (USA)	786	3,9
Toks	3.173	2,8
Office Depot	3.364	8,2
Radio Shack	695	1,8
Totales	32.774	100,0

Fuente: Gigante, Informe anual, 2004.

Muy lejos había quedado, claro, la histórica y campirana Comercial de Apán, nacida en ese pequeño poblado que acogió al indiano Losada en 1923. No era todo, empero. La actividad socioempresarial de Losada Gómez se había extendido también, poco a poco, a los consejos de administración o a la dirección de numerosas sociedades de negocios, gremiales o de ayuda social (Tabla 4), entre las que destacaban la para estatal Nacional Financiera, la vigorosa Confederación

⁴⁷ Con 766 unidades comerciales en el 2005, distribuidas en 97 ciudades (incluye tiendas de ropa y restaurantes).

⁴⁸ En especial por la misma Wall Mart, pero también por Soriana, HEB, Comercial Mexicana y cadenas regionales en plena expansión, como la veracruzana Chedraui que adquirió Carrefour en 2005.

Tabla 4
Ángel Losada Gómez: actividad socioempresarial

<i>Sociedad, institución o empresa</i>	<i>Cargo o distinción</i>	<i>Cronología</i>
Grupo Gigante	Presidente consejo	1962-2004
Laboratorios Novag Infancia	Presidente consejo	
JOYCO de México S.A. de C.V.	Presidente consejo	
Automóviles Ola Polanco	Presidente consejo	
Automóviles Nami Pachuca	Presidente consejo	
Automóviles Nami Tulancingo	Presidente consejo	
Cafeterías Toks	Presidente consejo	
Consejo Nacional de la Publicidad	Presidente	1992-1993
Hoteles Presidente Intercontinental	Consejero	
Nacional Financiera	Consejero	1991-1994
Banco Mexicano	Consejero	
Confederación Patronal de la Rep. Mexicana	Consejero	
Banco Nacional de México	Consejero	
Cámara Española de Comercio e Industria	Comisario	
Instituto Cultural Hispano Mexicano	Consejero	
Sociedad de Beneficencia Española	Presidente	1971-1981
Patronato del Asilo Reina Sofía	Presidente	
Ateneo de Santander	Presidente honorario	
Casino Español de México	Presidente honorario	
Asoc. Cultural de Amistad Hispano-Mexicana	Presidente honorario	

Fuente: Biografía resumida de Don Ángel Losada Gómez, mimeo, s/f.

Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y el centenario Banco Nacional de México (BANAMEX)⁴⁹. Todo esto nutrió y delineó su legado⁵⁰. ¿Fue, también, la cristalización del sueño indiano?

⁴⁹ Como señalara uno de sus coterráneos en 1989, Losada llegó a estar “inmerso en el universo de los negocios”, en el que sobresalía “por méritos propios en el mundo de la industria y el comercio [y hoy] es accionista y presidente del Consejo de Administración de 81 sociedades, tantos como años tiene”. Palabras de Andrés Villa, presidente de la Asociación Montañesa de México, en *La Montaña*, 32, 1989, p. 25.

⁵⁰ El legado debía incluir el reto de dejar en las manos adecuadas el manejo de semejante sistema empresarial. En este sentido, Ángel Losada Gómez fue cediendo paso de manera paulatina a

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas...

Es probable porque su trayectoria, en muchos sentidos, parece paradigmática. Aquí interesa indicar, para cerrar este capítulo, que Ángel Losada Gómez representó asimismo una prueba más de la evidente importancia que asumió la inmigración proveniente de la cornisa cantábrica en el desarrollo empresarial de México en los siglos XIX y XX.

Son numerosos los estudios efectuados en los últimos veinte años que verifican esa relevante participación de los emigrados del norte español en México a partir de 1840⁵¹. Pero en este caso no sólo se certificó el desenvolvimiento explícito del agente empresarial: también, la consiguiente construcción de un gran grupo centrado en la distribución y pionero en su género. Este conjunto multirregional por su forma de operar, sus mecanismos de expansión, sus formas de gestión y su notorio éxito contribuyó a trasladar desde los años sesenta los más modernos mecanismos de intermediación al mercado nacional mexicano⁵².

su único hijo varón y actual presidente ejecutivo del Grupo, Ángel Losada Moreno, a quien la revista *Expansión* ubicó en el 2004 y el 2005 como el empresario número 21 entre los cien más importantes de México. En tanto, los nietos del fundador, Ángel, Jaime, José y Juan Carlos Alverde Losada, y Gonzalo Barrutieta Losada han asumido progresivamente responsabilidades de dirección dentro del corporativo.

⁵¹ Una síntesis de esos estudios en Cerutti (1995) y (1999).

⁵² Cosa que no pudo concretar en España porque cuando pretendió llevar Gigante a su tierra natal los posibles socios “se rajaron” (no se animaron), “no encontraron terrenos”, según mencionaba con alguna ironía en julio del 2000. Ver *El Diario Montañés*, 30 de julio de 2000.

ABREVIATURAS

AAP	Archivo del Ayuntamiento de Puebla
ABPJ	Archivo de la Biblioteca Pública del estado de Jalisco
ADS	Archivo Diocesano de Santander (Cantabria, España)
AFC	Archivo de la Fábrica Cuétara, S.A. (Reinosa, Cantabria, España)
AFGC	Archivo de la Fábrica de Gómez Cuétara S.A. de C.V. (México)
AGA	Archivo General de la Administración (Alcalá de Henares, España)
AGEC	Archivo General del Estado de Coahuila
AGI	Archivo General de Indias (Sevilla, España)
AGN	Archivo General de la Nación (México)
AGNM	Archivo General de Notarías de México
AGNP	Archivo General de Notarías de Puebla
AHCM	Archivo Histórico de la Ciudad de México
AHD-SER	Archivo Histórico Diplomático de la Secretaría de Relaciones Exteriores (México)
AHH	Archivo Histórico de Hacienda (México)
AHIPJ	Archivo Histórico y de Instrumentos Públicos de Jalisco
AHN	Archivo Histórico de Notarías (México)
AHPC	Archivo Histórico Provincial de Cantabria
AIPJ	Archivo de Instrumentos Públicos de Jalisco
AMG	Archivo Municipal de Guadalajara
APESG	Archivo de la Parroquia El Sagrado de Guadalajara
APMMC	Archivo Privado de Manuel M. Conde
BN	Biblioteca Nacional de España
BNM	Biblioteca Nacional de México
CEICV	Cámara Española de Industria y Comercio de Veracruz
FPASA	Fondo Privado de Ángel Solana Alonso
HNM	Hemeroteca Nacional de México
RMB	Registro Mercantil de Barcelona
RMM	Registro Mercantil de Madrid

RNE	Registro Nacional de Extranjeros
RPPC	Registro Público de la Propiedad y de Comercio del Distrito Federal
RPPCT	Registro Público de la Propiedad y el Comercio de Torreón
RPR	Registro de la Propiedad de Reinos (España)

BIBLIOGRAFÍA

- AGARWAL, B. (1999): "Negociación y relaciones de género: dentro y fuera de la unidad doméstica", *Historia Agraria*, 17, pp. 13-58.
- AGUADO CORREA, R. *et al.* (1998): "La concentración de factores en los sistemas productivos locales (SLP) españoles: una integración hacia los distritos marshallianos", *Revista de Estudios Regionales*, 51, pp. 15-36.
- AGUILAR VALDEZ, A. *et al.* (1996): *El impacto social y económico de la ganadería lechera en la región lagunera*, Grupo Industrial LaLa, Torreón.
- ALAMÁN, L. (1969): *Disertaciones sobre la historia de la República Mexicana desde la época de la conquista que los españoles hicieron a fines del siglo XV de las islas y continente americano hasta la Independencia*, Editorial Jus, México, 3 vols.
- ALBERTI, G. (2000): "Desarrollo rural, instituciones y procesos de cambio institucional", en M. Carmagnani y G. Gordillo de Anda (coords.), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*, FCE, México, pp. 120-153.
- ÁLVAREZ DE ABREU, A. (1977): *Extracto historial del comercio entre Filipinas y Nueva España*, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 2 vols.
- ANDRADE JASSO, E. (coord.) (1987): *Relaciones consulares y diplomáticas México-España: siglo XIX guía documental*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México.
- ARANA CERVANTES, M. (1990): *100 años en la vida de Guadalajara*, Cámara Nacional de Comercio de Guadalajara, Guadalajara.
- ARIAS GÓMEZ, M.E. (1999): "Un empresario español en México: Delfín Sánchez Ramos (1854-1898)", en G. Altamirano (coord.), *En la cima del poder. Élite mexicanas 1830-1930*, Instituto de Investigaciones Mora, México, pp. 52-102.
- BAGNASCO, A. (1991): "El desarrollo de la economía difusa: punto de vista económico y punto de vista de la sociedad", *Sociología del Trabajo*, 12, pp. 167-174.
- BAKEWELL, P.J. (1976): *Minería y sociedad en el México Colonial. Zacatecas (1546-1700)*, FCE, México.
- BANCO DE LONDRES Y MÉXICO S.A. (1964): *Cien años de banca en México: primer centenario del Banco de Londres y México, S.A., institución de depósito, fiduciaria y de ahorro*, Talleres de la Cía. Impresora y Litográfica Juventud, S.A., México.
- BANCO DE MÉXICO (1926-1959): *Asamblea general ordinaria de accionistas*, México.
- BATIZ, J.A. (1985): "Trayectoria de la banca en México hasta 1910", en L. Ludlow y C. Marichal (comps.) (1985), pp. 267-297.
- BECATTINI, G. (1988/89): "Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano", *Sociología del Trabajo*, 5, pp. 3-17.

- BERENGUER, J. (1993): *El Imperio de los Habsburgo 1273-1928*, Crítica, Barcelona.
- BJERG, M. y OTERO, H. (comps.) (1995): *Inmigración y redes sociales en la Argentina Moderna*, CEMLA-IEHS, Tandil.
- BRADING, D. (1975): *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, FCE, México.
- CAMERON, R. (1974): *La Banca en las primeras etapas de la Industrialización: un estudio de historia económica comparada*, Editorial Tecnos, Madrid.
- CARREÑO, A.M. (1942): *Los Españoles en el México Independiente (un siglo de beneficencia)*, Imprenta Manuel León Sánchez, S.C.L., México.
- CASARES, J. y REBOLLO, A. (2005): *Distribución comercial*, Civitas, Madrid.
- CASTAÑEDA BATRES, O. (1989): "Inicio de la Banca en México", en L. Labastida, *Estudio Histórico y filosófico sobre la legislación de los bancos y proyecto de ley que presenta el Lic. Luis G. Labastida, por disposición de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público*, Imprenta del Gobierno (Edición facsimilar), México, pp. 13-35.
- CERUTTI, M. (1989): "Burgueses y burguesías productoras: comentarios introductorios", en M. Cerutti y M. Vellinga (coords.), *Burguesías e industria en América Latina y Europa meridional*, Alianza Editorial, Madrid, pp. 11-21.
- (1995): *Empresarios españoles y sociedad capitalista en México (1840-1920)*, Archivo de Indianos, Colombres.
- (1997): "La Compañía Industrial Jabonera de la Laguna. Comerciantes, agricultores e industria en el norte de México (1880-1925)", en C. Marichal y M. Cerutti (comps.), *Historia de las grandes empresas de México (1850-1930)*, FCE/Universidad Autónoma de Nuevo León, México, pp. 167-199.
- (1999): "Empresarios españoles en el norte de México (1850-1912)", *Revista de Historia Económica*, 17, número especial, pp. 143-189.
- (1999): "Propietarios y empresarios españoles en La Laguna (1870-1910)", *Historia Mexicana*, 48(4), pp. 825-870.
- (2000): *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, Siglo XXI Editores, México.
- (2006): "La construcción de una agrociedad en el noroeste de México. Ciudad Obregón (1925-1960)", *Secuencia*, 64, pp. 113-143.
- y DOMÍNGUEZ, R. (2005): "Después de la Independencia", en R. Domínguez (ed.) (2005), pp. 93-153.
- et al. (1999): *Vascos, agricultura y empresa en México. Rafael Arocena: la siembra comenzó en La Laguna*, Porrúa/Universidad Iberoamericana, México.
- EQUIPO MEXICANO DE INVESTIGACIÓN y DOMÍNGUEZ, R. (2005a): "De la Revolución al siglo XXI (I): evolución e instituciones de la emigración cántabra", en R. Domínguez (ed.) (2005), pp. 155-192.
- EQUIPO MEXICANO DE INVESTIGACIÓN y DOMÍNGUEZ, R. (2005b): "De la Revolución al siglo XXI (II): las realizaciones y los empresarios", en R. Domínguez (ed.) (2005), pp. 237-300.

Bibliografía

- CERUTTI, M. y ORTEGA, I. (2003): "Cervecería Cuahtémoc, 1925-1955. Integración productiva, expansión y ocupación del mercado nacional", en M. Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global. Monterrey (1925-2000)*, Trillas/Universidad Autónoma de Nuevo León, México, pp. 101-134.
- CHANDLER JR, A.D. ([1977] 1987): *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- CHASEN DE LÓPEZ, F.R. (1990): "El boom minero, el auge económico y la crisis", en M. Dalton (comp.), *Oxaca, textos de su historia*, Gobierno de Estado, Oxaca, pp. 76-101.
- CHAUNU, P. (1976): *Las Filipinas y el pacífico de los ibéricos siglos XVI-XVII-XVIII (estadísticas y atlas)*, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México.
- COLLADO HERRERA, M.C. (2002): "La gestión hacendaria de Adolfo de la Huerta (1920-1923)", en L. Ludlow (coord.), *Los Secretarios de Hacienda y sus Proyectos (1821-1933)*, UNAM, México, pp. 357-379.
- COLLANTES, F. (2001): "El declive demográfico de la montaña española, 1860-1991: revisión crítica y propuestas teóricas", *Historia Agraria*, 24, pp. 203-225.
- CONTRERAS VALDEZ, J.M. (2003): *La oligarquía del territorio de Tepic, 1880-1912. Sus negocios y política*, inédito.
- CORONA PÁEZ, S. et al. (2001): *Francisco Martín Borque. Forjador incansable*, Porrúa/Universidad Iberoamericana, México.
- COSTA CAMPI, M.T. (1992): "Cambios en la Organización Industrial: Cooperación local y competitividad internacional. Panorama general", *Economía Industrial*, 286, pp. 19-36.
- (1988): "Descentramiento Productivo y Difusión Industrial. El Modelo de Especialización Flexible", *Papeles de Economía Española*, 35, pp. 251-276.
- DARROCH, A.G. (1981): "Migrants in the Nineteenth Century: Fugitives or Families in Motion?", *Journal of Family History*, 6, pp. 257-277.
- DEVOTO, F. (1988): "Las cadenas migratorias italianas: algunas reflexiones a la luz del caso argentino", *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 8, pp. 103-123.
- DOMÍNGUEZ, R. (2003): "La Industria láctea en España, 1830-1985", en C. Barciela y A. di Vittorio (eds.), *Las industrias agroalimentarias en Italia y España durante los siglos XIX y XX*, Publicaciones de la Universidad de Alicante, Alicante, pp. 457-495.
- (ed.) (2005): *Cántabros en México. Historia de un éxito colectivo*, Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Cantabria, Santander.
- (2005a): "Cantabria y México: de la emigración selectiva a la emigración masiva", en R. Domínguez (ed.), pp. 15-53.
- (2005b): "Desde la época del Virreinato a la Independencia", en R. Domínguez (ed.), pp. 55-91.
- DURAND, J. (1986): *Los obreros de Río Grande*, El Colegio de Michoacán, Zamora.
- ESCAMILLA, I. (2003): "La nueva Alianza: el Consulado de México y la monarquía borbónica durante la guerra de sucesión", en G. del Valle Pavón (coord.) (2003), pp. 41-66.
- FERNÁNDEZ ZORRILLA, F. (1924): *Un indiano: cómo se gana dinero en América*, Editorial Cervantes, Santander.

- FIGUEROA DOMÉNECH, J. (1899): *Guía general descriptiva de la República Mexicana, de historia, geografía, estadística, etc.*, Ramón de S.N. Araluce, Barcelona.
- FONSECA, F. y URRUTIA, C. (1845): *Historia General de la Real Hacienda*, Imprenta de Vicente García Torres, México.
- FUENTE PORRES, M. DE LA (2000): *Ruesga y Arredondo: el despertar de un valle*, Ayuntamientos de Arredondo y Ruesga, Santander.
- FURIÓ BLASCO, E. (1994): "El desarrollo económico endógeno y local: reflexiones sobre su enfoque interpretativo", *Revista de Estudios Regionales*, 40, pp. 97-112.
- GAMBOA OJEDA, L. (2000): "Redes de parentesco y de negocios en el empresariado español. Ángel Solana Alonso, entre el porfiriato y la revolución", en G. Altamirano (coord.), *Prestigio, riqueza y poder. Las élites en México, 1821-1940*, Instituto de Investigaciones Mora, México, pp. 180-199.
- (2003): "Vínculos entre empresarios de Puebla y Oaxaca (1879-1915)", *Cuadernos del Sur*, 18, pp. 17-22.
- (2004): *Félix de Martino Díez, un empresario del centro de México (1888-1924)*, inédito.
- GAMONEDA, F. (1921a): *Inventario de demarcación de cuarteles*, Ayuntamiento de la Ciudad de México, México.
- (1921b): *Inventario de fincas de la ciudad en general*, Ayuntamiento de la Ciudad de México, México.
- (1921c): *Inventario de planos de la ciudad de México*, Ayuntamiento de la Ciudad de México, México.
- (1921d): *Padrón índice de calles de 1864*, Ayuntamiento de la Ciudad de México, México.
- GANNE, B. (1989): "Importancia y evolución de los sistemas industriales locales en Francia: economía política de una transformación", *Sociología del Trabajo*, 7, pp. 13-43.
- GARCÍA, G. (1911): *Crónica oficial de las fiestas del Primer Centenario de la Independencia de México*, Talleres del Museo Nacional, México.
- GARCÍA, L. et al. (2005): *La Globalización productiva y comercial de la leche y sus derivados. Articulación de la ganadería intensiva lechera de la Comarca Lagunera*, UNAM/Plaza y Valdés Editores, México.
- GARCÍA, T. (1970): *Los Mineros Mexicanos*, Editorial Porrúa, México.
- GARCÍA ABAD, R. (2001): "El papel de las redes migratorias en las migraciones a corta y media distancia", *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 94, (www.ub.es/geocrit/sn-94-11.htm).
- (2003): "Un estado de la cuestión de las teorías de las migraciones", *Historia Contemporánea*, 26, pp. 329-351.
- GARCÍA-FUENTES, L. (1997): *Los peruleros y el comercio de Sevilla con las Indias, 1580-1630*, Universidad de Sevilla, Sevilla.
- GARCÍA MARTÍNEZ, B. (1969): *El marquesado del Valle. Tres siglos de régimen señorial en Nueva España*, El Colegio de México, México.

Bibliografía

- GARNER, R. (1998): "Long-Term Silver Mining in Spanish America: A Comparative Analysis of Peru and Mexico", *American Historical Review*, 93(4), pp. 898-935.
- GARRIDO, C. y PERES, W. (1998): "Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa", en W. Peres (coord.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Siglo XXI Editores/CEPAL, México, pp. 120-153.
- GARRITZ, A. (coord.) (1997): *Los vascos en las regiones de México, siglos XVI-XX*, UNAM/Ministerio de Cultura del Gobierno Vasco/Instituto Vasco-Mexicano de Desarrollo, México, vol. III.
- GEMELLI CARERI, G.F. (1983): *Viaje a la Nueva España*, UNAM, México.
- GÓMEZ, A. (1979): *Visitas de la Real Hacienda novohispana en el reinado de Felipe V*, CSIC, Sevilla.
- GÓMEZ CUÉTARA, F. (1965): *Gracias por habernos preferido y conocido en los productos que con tanto placer elaboramos cada día para todos los españoles*, inédito.
- GÓMEZ-CUÉTARA FERNÁNDEZ, M.A. (1998): *Breve historia de Cuétara S.A.*, inédito.
- GORENSTEIN, S. (2001): "Rasgos territoriales en los cambios del sistema agroalimentario pampeano (Argentina)", *Revista de Estudios Regionales*, 61, pp. 43-72.
- GURAK, D.T. y FE CACES, M. (1992): "Migration Networks and the Shaping of Migrations Systems", en M.L. Kritz, L.L. Lin y H. Zlotik (eds.), *Internacional Migration Systems. A Global Approach*, Clarendon Press, Oxford, pp. 150-176.
- GUTIÉRREZ HERNÁNDEZ, A. (1999): "Semblanzas de españoles destacados", en C.E. Lida (comp.), *España y el imperio de Maximiliano*, El Colegio de México, México, pp. 297-338.
- (2004): *Casino Español de México. 140 años de historia*, Casino Español de México, México.
- GUTIÉRREZ LORENZO, M.P. (1995): "La real hacienda en la época del conde de Galve, 1688-1696", *Novohispania*, 2, pp. 283-378.
- HERRERO, C. (2004): *Los empresarios mexicanos de origen vasco y el desarrollo del capitalismo en México, 1880-1950*, Universidad Autónoma Metropolitana y Plaza y Valdés, México.
- HEWITT DE ALCÁNTARA, C. (1999): *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*, Siglo XXI Editores, México.
- HICKS, J.R. (1932): *The theory of wages*, MacMillan, Londres.
- HIRSCHMAN, A.O. ([1970] 1977): *Salida, voz y lealtad. Propuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados*, FCE, México.
- ([1973] 1984): "The changing tolerance for economic inequality in the course of economic development", *Essays in Trespassing. Economics to politics and beyond*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 39-58.
- ([1976] 1984): "La salida y la voz: nuevas distinciones", en *De la economía a la política y más allá. Ensayos de penetración y superación de fronteras*, FCE, México, pp. 297-307.
- HOBERMAN, L.S. (1998): "El crédito colonial y el sector minero en el siglo XVII: aportación del mercader de plata a la economía colonial", en P. Martínez López-Cano y G. del

- Valle Pavón (coords.), *El crédito en Nueva España*, Instituto de Investigaciones Mora/El Colegio de Michoacán/El Colegio de México/Instituto Investigaciones Históricas, UNAM, México, pp. 61-82.
- HOBERMAN, L.S. (1991): *Mexico's merchant elite, 1590-1660. Silver, state and society*, Duke University Press, Durham.
- HUERTA, M.T. (1997): "Los Retes, prototipo del mercader de plata novohispano en la segunda mitad del siglo XVII", en A. Garritz (coord.) (1997), vol. III, pp. 71-85.
- (2003): "Comerciantes en tierra adentro, 1690-1720", en G. del Valle Pavón (coord.) (2003), pp. 17-40.
- (en prensa): "Redes mercantiles en torno a la plata en el norte minero novohispano. Segunda mitad del siglo XVII", en A. Ibarra y G. del Valle Pavón (coords.), *Redes sociales e instituciones consulares en el Imperio Español, siglos XVII a XIX*, Facultad de Economía/UNAM/Instituto de Investigaciones Mora/AECI, México.
- ILLADES, C. (1994): "Los propietarios españoles y la revolución mexicana", en C.E. Lida (comp.) (1994), pp. 170-189.
- KLEIN, H.S. (1994): *Las finanzas americanas del Imperio Español, 1680-1809*, Instituto de Investigaciones Mora/Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.
- LANG, M.F. (1977): *El monopolio estatal del mercurio en el México colonial (1550-1710)*, FCE, México.
- (1998): *Las flotas de la Nueva España (1630-1710): despacho, azogue, comercio*, Muñoz Moya, Sevilla.
- LANGUE, F. (1999): *Los señores de Zacatecas. Una aristocracia minera del siglo XVIII novohispano*, FCE, México.
- LEE, E.S. (1969): "A Theory of Migration", en J.A. Jackson (ed.), *Migration*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 282-297.
- LEGARÍA CORRO, G. (c.1978): *Huajuapán recóndito*, s.e., Huajuapán.
- LEWIS, A. ([1954] 1963): "El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo", en A.N. Awargala y S.P. Singh (eds.), *La economía del subdesarrollo*, Editorial Tecnos, Madrid, pp. 333-374.
- LIDA, C.E. (1994): "El perfil de una inmigración: 1821-1939", en C.E. Lida (comp.) (1994), pp. 25-51.
- (comp.) (1994): *Una inmigración privilegiada. Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*, Alianza Editorial, Madrid.
- LIEHR, R. (1998): "Redes mercantiles y organización empresarial de un comerciante del centro de México. Mercados regionales y atlánticos, 1807-1877", *América Latina en la Historia Económica*, 9, pp. 25-39.
- LIZAMA SILVA, G. (2003): "Francisco Martínez Negrete: un comerciante y empresario de la elite tapatía, 1824-1874", en D. Águeda Jiménez (coord.), *Élites y poder. México y España, siglos XVI al XX*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, pp. 171-187.
- LOHMANN VILLENA, G. (1999): *Las minas de Huancaavelica en los siglos XVI y XVII*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.

Bibliografía

- LORENZO RÍO, M.D. (1996): *Empresarios españoles en la ciudad de México de 1920 a 1927*, Tesis de Licenciatura, Universidad Iberoamericana, México.
- LOSADA GÓMEZ, A. (2002): *Mis memorias*, inédito.
- LOZANO GONZÁLEZ, R. (1979): *La industria galletera en México, 1965-1979*, Tesis de Licenciatura, Universidad de Nuevo León.
- LUDLOW, L. (1985): "La construcción de un banco: el Banco Nacional de México (1881-1884)", en L. Ludlow y C. Marichal (comps.) (1985), pp. 299-345.
- (1990): "El Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano: radiografía social de sus primeros accionistas, (1881-1882)", *Historia Mexicana*, 39(4), pp. 979-1028.
- (1994): "Empresarios y banqueros: entre el Porfiriato y la Revolución", en C.E. Lida (comp.) (1994), pp. 170-189.
- y MARICHAL, C. (comps.) (1985): *Banca y poder en México (1800-1925)*, Editorial Grijalbo, S.A., México.
- LUNA JIMÉNEZ, P. (1997): "Comerciantes y hacendados vascos en Tepic: 1821-1940", en A. Garritz (coord.) (1997), pp. 257-272.
- MACLEOD, M.J. (1990): "España y América: el comercio Atlántico, 1492-1720", en L. Bethell (ed.) (1990), *Historia de América Latina. 2. América Latina colonia: Europa y América en los siglos XVI, XVII, XVIII*, Crítica, Barcelona, vol. 2, pp. 45-84.
- MAILLAT, D. (1996): "Sistemas productivos regionales y entornos innovadores", en C. Sabel, *Redes de empresas y desarrollo local*, OCDE, París, pp. 75-90.
- MALTHUS, T.R. ([1798] 1982): *Primer ensayo sobre la población*, Alianza Editorial, Madrid.
- MALUQUER DE MOTES, J. (2005): "Consumo y precios", en A. Carreras y X. Tafunell (coords.), *Estadísticas históricas de España*, Fundación BBVA, Madrid, pp. 1247-1296.
- MARGAONA, E. (2003): *El pochteca moderno: grandes historias de los supermercados y tiendas departamentales contadas por sus fundadores*, Antad, México.
- MARICHAL, C. (1994): "Modelos y sistemas bancarios en América Latina en el siglo XIX (1850-1880)", en C. Marichal y P. Tedde (coords.), *La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX)*, Banco de España-Servicio de Estudios, Madrid, vol. I, pp. 131-157.
- (1999): "De la banca privada a la gran banca. Antonio Basagoiti en México y España, 1880-1911", *Historia Mexicana*, 192, pp. 767-793.
- MARISCAL AGUAYO, V. et al. (2006): *La Cadena productiva de bovinos y el TLCAN*, página oficial de la Secretaría de Economía del Gobierno de México.
- MARQUEGUI, D.N. (1989): "La inmigración española en Luján (1888-1920)", *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 13, pp. 525-562.
- MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (2003): "Las teorías de la empresa y la historia empresarial en España", en C. Dávila y L. de Guevara (comps.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX y XX*, Grupo Editorial Norma/CEPAL, Bogotá, pp. 33-57.
- MARTÍNEZ, M.P. (2001): *La génesis del crédito colonial, ciudad de México, siglo XVI*, Instituto de Investigaciones Mora/UNAM, México.

- MARTÍNEZ BORREGO, E. *et al.* (2003): *La Globalización del sistema lechero en La Laguna: estructura productiva, desarrollo tecnológico y actores sociales*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa/UNAM, México.
- *et al.* (coords.) (2002): *Globalización e integración regional en la producción y desarrollo tecnológico de la lechería mexicana*, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa/UNAM, México.
- MARTÍNEZ CACHERO, L. y VÁZQUEZ, F. (1964): *Actualidad de la emigración española. Comentarios a la Ley de Ordenación de la Emigración española de 3 de mayor de 1962*, Ministerio de Trabajo (Instituto Español de Emigración), Madrid.
- MARTÍNEZ MOCTEZUMA, L. (1996): *De España a México: Inigo Noriega un empresario en el valle de México (1868-1913)*, Tesis de Doctorado, Universidad de París X-Nanterre, París.
- McCA, R. (1993): “El doblamiento de México decimonónico: escrutinio crítico de un siglo censurado”, *El poblamiento de México. Una visión histórico demográfica*, Secretaría de Gobernación y Consejo Nacional, México, vol. III, pp. 90-113.
- McDONALD, J.S. y McDONALD, L.D. (1964): “Chain Migration. Ethnic Neighborhood. Formation and Social Networks”, *Milbank Memorial Fund Quarterly*, 42(1), pp. 82-96.
- McGREGOR, J. (1992): *México y España del Porfiriato a la Revolución*, El Colegio de México, México.
- MEDINA, M.R. y MARTOS LÓPEZ, L.A. (1990): *Dos mercados en la historia de la ciudad de México: El Volador y La Merced*, Departamento del Distrito Federal/Instituto Nacional de Antropología e Historia, México.
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, R. (1994): “Sistemas Productivos Locales y Políticas de Desarrollo Rural”, *Revista de Estudios Regionales*, 39, pp. 93-112.
- MORAZÉ, C. (1967): *La Francia burguesa*, Lumen, Barcelona.
- MORENO LÁZARO, J. (2000): “Juan Gómez Cuétara”, en E. Torres (ed.), *Los 100 Empresarios Españoles del Siglo XX*, LID Editorial, Madrid, pp. 391-397.
- (2001): “La dulce transformación. La industria galletera española en la segunda mitad del siglo XX”, *Revista de Historia Industrial*, 19/20, pp. 205-248.
- MORINEAU, M. (2003): *Un océano de negocios. Quinto Centenario de la Casa de la Contratación 1503-2003*, Sociedad Estatal de Conmemoraciones Culturales, Madrid.
- MYRDAL, G. ([1957] 1962): *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, FCE, México.
- NAVARRO GARCÍA, L. (1979): “El cambio de dinastía en Nueva España”, *Anuario de Estudios Americanos*, 36, pp. 111-168.
- OLVEDA, J. (1991): *La oligarquía de Guadalajara*, CONACULTA, México.
- ORTEGA, I. (2006): “Expansión y financiamiento de un grupo industrial del noreste mexicano. Cervecería Cuauhtémoc (1890-1982)”, en M. Cerutti (comp.), *Empresas y grupos empresariales en América Latina, España y Portugal*, Universidad Autónoma de Nuevo León/Universidad de Alicante, Monterrey, pp. 273-306.
- OTERO, H. (1995): “Redes sociales primarias, movilidad espacial e inserción social de los inmigrantes en la Argentina. Los franceses de Tandil, 1850-1914”, en M. Bjerg y H. Otero (comps.) (1995), pp. 81-106.

Bibliografía

- ORTIZ MIER, A. (1990): *Padrones de bidalguía del valle de Soba (1605-1842)*, Edición de la autora, Santander.
- PACHECO ZAMUDIO, M.P. (1989): "Un empresario porfirista del centro del país. El caso de Iñigo Noriega Lasso, 1897-1899", en C. Contreras Cruz (comp.), *Espacio y perfiles, historia regional mexicana del siglo XIX*, Universidad Autónoma de Puebla/Consejo Mexicano de Ciencias Sociales/H. Ayuntamiento de Puebla, Puebla, pp. 129-142.
- PASCUAL, P. (2002): *Florencio Gómez Cuétara: Sus primeros cien años y "todas esas cosas"*, Edición familiar, Santander.
- PAZ, I. (1888): *Hombres prominentes de México = Les hommes éminents du Mexique = The prominent men of Mexico*, La Patria, México.
- PÉREZ HERRERO, P. (1981): "Algunas hipótesis de trabajo sobre la inmigración española a México: los Comerciantes", en C.E. Lida (coord.), *Tres aspectos de la presencia española en México durante el Porfiriato*, El Colegio de México, México, pp. 103-173.
- PÉREZ VEJO, T. (2001): "México visto por un comerciante montañés a fines de la Colonia", *Revista Theomai*, 3, (<http://www.theomai.unq.edu.ar>).
- PIGOU, A.C. ([1932] 1978): *The economics of welfare*, American Mathematical Society, Nueva York.
- PI-SUNER LLORENS, A. (2006): *La deuda española en México. Diplomacia y política en torno a un problema financiero, 1821-1890*, El Colegio de México/UNAM, México.
- PLANA, M. (1996): *El reino del algodón en México. La estructura agraria de La Laguna (1855-1910)*, UNAM/Universidad Iberoamericana, Monterrey.
- PUENTE FERNÁNDEZ, A.L. (2006): *Don José Fernández Bravo*, inédito.
- RAMELLA, F. (1995): "Por un uso fuerte del concepto de red en los estudios migratorios", en M. Bjerg y H. Otero (comps.) (1995), pp. 9-21.
- RAVENSTEIN, E.G. (1885): "The Laws of Migration", *Journal of the Royal Statistical Society*, 48, pp. 167-227.
- (1889): "The Laws of Migration", *Journal of the Royal Statistical Society*, 52, pp. 241-301.
- REYNA, M.C. (2001): "Impresores y libreros extranjeros en la ciudad de México, 1821-1853", en L.B. Suárez de la Torre (coord.), *Empresa y cultura en tinta y papel, 1800-1860*, Instituto de Investigaciones Mora y UNAM, México, pp. 259-271.
- RIVERO QUIJANO, J. (1990): *La revolución industrial y la industria textil en México*, Joaquín Porrúa y Cámara Nacional de la Industria Textil, vol. I.
- ROBLES, A. (1972): *Diario de sucesos notables (1665-1703)*, edición y prólogo de Antonio Castro Leal, Editorial Porrúa, México, 3 vols.
- ROMANO, R. (1993): *Coyunturas opuestas: la crisis del siglo XVII en Europa e Hispanoamérica*, FCE/Fideicomiso Historia de las Américas, México.
- ROMERO, L. y MELVILLE, R. (2004): "Conflicto y negociación por el agua, una mirada sobre el caso Comarca Lagunera", ponencia inédita.
- ROMERO IBARRA, M.E. (2003): "El Banco del Estado de México, 1897-1914", en M. Cerutti y C. Marichal (comps.), *La banca regional en México, 1870-1930*, El Colegio de México/FCE, México, pp. 216-253.

- ROSENZWEIG, F. (1965): "Moneda y Bancos", en D. Cosío Villegas, *Historia Moderna de México. El Porfiriato: vida económica*, Editorial Hermes, México, pp. 789-885.
- ROSENZWEIG, G. (2003): *Un liberal Español en el México porfiriano: cartas de Telesforo García a Emilio Castelar*, CONACULTA, México.
- RUBIAL GARCÍA, A. (1992): "Un mercader de plata andaluz en Nueva España, Diego del Castillo (161?-1683)", *Anuario de Estudios Americanos*, 49, pp. 143-170.
- SALAS QUINTANAL, H. (2002): *Antropología, estudios rurales y cambio social. La globalización en la región lagunera*, UNAM, México.
- SANDOVAL HERNÁNDEZ, E. (2006): *Movilidad, circulación e intercambios en el espacio social Monterrey-San Antonio*, Tesis de Doctorado, CIESAS.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, N. (comp.) (1988): *Espanoles hacia América. La emigración en masa, 1880-90*, Alianza América, Madrid.
- SÁNCHEZ ALONSO, B. (1995): *Las causas de la emigración española, 1880-1930*, Alianza Editorial, Madrid.
- SÁNCHEZ LÓPEZ, R. (2005): *Gañanes y arrendatarios: la revolución mexicana en Ajalpan y en Texmelucan*, inédito.
- SÁNCHEZ NAVARRO, J. (2000): *Grupo Modelo. Cimientos de una gran familia, 1925-2000*, Grupo Modelo, México, vol. I.
- SÁNCHEZ SILVA, C. (2000): *Don José Zorrilla Trápaga (1829-1897). El "Tenorio" oaxaqueño*, inédito.
- (2005): *Los extranjeros en Oaxaca*, Universidad Benito Juárez de Oaxaca y H. Ayuntamiento de Oaxaca, Oaxaca.
- SANTIBÁÑEZ, B.E. (1991): *La Trinidad: una fábrica textil tlaxcalteca y su entorno agrario-industrial durante el porfiriato*, Tesis de Maestría, Escuela Nacional de Antropología e Historia, México.
- SCHURTZ, W.L. (1992): *El galeón de Manila*, Ediciones de Cultura Hispánica/Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid.
- SEIJAS Y LOBERA, F. (1986): *Gobierno militar y político del Reino Imperial de la Nueva España (1702)*, UNAM, México.
- SETIÉN GÓMEZ, E. (dir.) (1996): *Tehuacán. Imágenes y remembranzas*, Patrimonio histórico de Tehuacán y Club Rotario Tehuacán-Manantiales, Tehuacán.
- (dir.) (1998): *Tehuacán. Horizonte en el tiempo*, Patrimonio histórico de Tehuacán y Club Rotario Tehuacán-Manantiales, Tehuacán.
- SIERRA, J. (1984): *Epistolario y papeles privados*, UNAM, México.
- SIGÜENZA Y GÓNGORA, C. (1992): "Alboroto y motín de México, del 8 de junio de 1692", en M. Romero de Terreros, *Relaciones históricas*, UNAM/Coordinación de Humanidades, México, pp. 81-150.
- SILVESTRE, J. (2000): "Aproximaciones teóricas a los movimientos migratorios contemporáneos: Un estado de la cuestión", *Historia Agraria*, 21, pp. 157-192.
- SJAASTAD, L.A. (1962): "The costs and returns of human migration", *Journal of Political Economy*, 70(5-2), pp. 80-93.

Bibliografía

- SOCIEDAD DE BENEFICIENCIA ESPAÑOLA DE MÉXICO (1897-1977): *Memorias de la Sociedad de Beneficiencia Española*, México.
- SOLDEVILLA ORIA, C. (1997): *La emigración de Cantabria a América*, Librería Estudio, Santander.
- STARK, O. ([1991] 1993): *La migración del trabajo*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- y TAYLOR, J.E. (1989): “Labour Migration as a Response to Relative Deprivation”, *Demography*, 26(1), pp. 1-14.
- STEFFEN, M.C. (1997): *Los comerciantes de Huajuapán de León, Oaxaca, 1920-1980*, Tesis de Doctorado, UNAM, México.
- STEIN, S.J. y STEIN, B.H. (2003) : *Apogee of Empire Spain and New Spain in the Age of Charles III, 1759-1789*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.
- TODARO, M.P. (1969): “A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries”, *American Economic Review*, 59(1), pp. 138-147.
- TOMÁS CAPRI, J.A. (2000): “Innovación y Sistemas Territoriales de PME en Sectores Tradicionales. La Industria Valenciana”, *Economía Industrial*, 331, pp. 151-166.
- TORRE, R. (1985): “La epopeya de una familia lebaniega. La estirpe de Miguel Gómez y Petra Cuétara”, en J. Gómez-Cuétara Fernández (coord.), *Las galletas Cuétara, México-España*, Cuétara, S.A., Madrid, pp. 213-223.
- VALDALISO, J.M. y LÓPEZ, S. (2000): *Historia económica de la empresa*, Crítica, Barcelona.
- VALDÉS, M. (1920): *La Unión Española de Méjico*, Talleres gráficos Herrero Hnos. Sucesores, México.
- VALERIO ULLOA, S. (2002): *Empresarios extranjeros en Guadalajara durante el Porfiriato*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara.
- VALLE PAVÓN, G. DEL (2002): “Expansión de la economía mercantil y creación del Consulado de México”, *Historia Mexicana*, 202, pp. 517-557.
- (2003): “Conflictos por la representación y gestión del derecho de alcabalas, la transformación de la normatividad electoral del Consulado de México en el siglo XVII”, en B. Hausberger y A. Ibarra (coords.), *Comercio y poder en América colonial: los consulados de comercio siglos XVIII y XIX. Élite comerciales, instituciones corporativas y gestión del cambio económico colonial*, Instituto de Investigaciones Mora/Ed. Vervuert, Frankfurt, pp. 41-72.
- (2004): “El respaldo del Consulado de México para la Guerra de Sucesión Dinástica”, en A. Acosta, A. González y E. Vila (eds.), *La Casa de la Contratación y la navegación entre Sevilla y las Indias*, Fundación El Monte, Sevilla, pp. 941-964.
- (2005) “Los mercaderes de México y la transgresión de los límites al comercio Pacífico en Nueva España, 1550-1620”, *Revista de Historia Económica*, 33(extra), pp. 213-240.
- (2006): “La lucha por el control de los precios entre los consulados de México y Andalucía”, *Revista Complutense de Historia de América*, 32, en prensa.
- (2007): “Los excedentes del ramo alcabalas. Habilitación de la minería y defensa del monopolio de los mercaderes de México en el siglo XVIII”, *Historia Mexicana*, 222, en prensa.

- VALLE PAVÓN, G. DEL (COORD.) (2003): *Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII*, Instituto de Investigaciones Mora/CONACTyT, México.
- VALLE RIVERA, M.C. DEL (2006): "La innovación tecnológica en el sistema lácteo mexicano", ponencia inédita.
- VAN YOUNG, E. (1989): *La ciudad y el campo en el México del siglo XVIII. La economía rural de la región de Guadalajara, 1675-1820*, FCE, México.
- VARGAS-LOBSINGER, M. (1992): *Formación y decadencia de una fortuna. Los mayorazgos de San Miguel de Aguayo y de San Pedro del Álamo, 1583-1823*, UNAM/Instituto de Investigaciones Históricas, México.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1990): "Reestructuración productiva y desarrollo local", *Sociología del Trabajo*, 10, pp. 83-100.
- (1999): *Desarrollo, redes e innovación*, Pirámide, Madrid.
- VEBLEN, T. ([1899] 1987): *Teoría de la clase ociosa*, Orbis, Madrid.
- VEJO, E. (1966): *Sobre esta tierra donde he nacido*, Edición del autor, Santander.
- (1970): *Sobre la tierra que he conocido*, Edición del autor, Santander.
- (1976): *Memorias de un emigrante*, Edición del autor, Santander.
- VELASCO RODRÍGUEZ, J.G. (2003): *El proyecto de modernización de la industria textil en Oaxaca (1870-1916)*, inédito.
- VICENTE, F. (1996): "Cuétara. El Indiano que no quiso vivir de las rentas", en F. López Urbaneja (dir.), *Historias de éxito. Empresas y empresarios que saben hacer las cosas*, Cinco Días-El País Aguilar, Madrid, pp. 93-101.
- VILLAVICENCIO, J.M. (2003): *Ñucia'a, Tecomaxtlahuaca. Historia de un pueblo en la mixteca baja oaxaqueña*, Tesis de Doctorado, Universidad Autónoma de Puebla.
- WALTER, D.W. (1991): *Parentesco, negocios y política. La familia Martínez del Río en México, 1823-1867*, Alianza Editorial, México.
- WALTER, G.J. (1979): *Política española y comercio colonial, 1700-1789*, Ariel, Barcelona.
- YAÑEZ GALLARDO, C. (1996): *Saltar en red. La temprana emigración catalana a América 1830-1870*, Alianza América, Madrid.
- YUSTE, C. (1984): *El comercio de la Nueva España con Filipinas 1590-1785*, Instituto Nacional de Antropología e Historia, México.
- (1991): *Comerciantes mexicanos en el siglo XVIII*, Instituto de Investigaciones Históricas/UNAM, México.
- (1993): "Los comerciantes de la ciudad de México la negociación transpacífica", en L. Ludow y J. Silva Riquer (coords.), *Los negocios y las ganancias: de la colonia al México moderno*, Instituto de Investigaciones Mora/UNAM/Instituto de Investigaciones Históricas, México, pp. 211-224.

ÍNDICE DE TABLAS, MAPAS, GRÁFICOS E ILUSTRACIONES

Negocios y redes familiares y sociales de los Sánchez de Tagle, mercaderes de plata de la Ciudad de México (1660-1724)

Tabla 1	Intermediarios de Luis Sánchez de Tagle en los centros mineros	22
Tabla 2	Propiedades de Pedro Sánchez de Tagle (valor en pesos)	34
Tabla 3	Mercaderes del Consulado que ocuparon los cargos de prior y cónsul, 1686-1703	39
Mapa 1	Ciudad de México y principales rutas comerciales	44

La presencia cántabra en instituciones financieras de Ciudad de México, 1881-1930

Ilustración	Félix Cuevas	59
Ilustración	Retrato de Delfín Sánchez Ramos, por el pintor torrelaveguense José Escudero Espronceda	63
Ilustración	Casimiro del Collado y Albo	69

Teorías migratorias y enseñanzas de la emigración cántabra a México

Gráfico 1	La emigración como freno preventivo	76
Gráfico 2	Diferencial salarial en un modelo de economía dual	78
Gráfico 3	Diferencial salarial en un modelo neoclásico	79
Gráfico 4	La desigualdad como factor de expulsión	81
Ilustración	Eloy Vejo (segundo por la derecha) con su hermano Ángel (primero) en el abarrote “La más Barata” el 5 de junio de 1921	87
Ilustración	Eloy Vejo Velarde	89

Comercio y comerciantes de Cantabria entre Puebla y Oaxaca, 1880-1940

Mapa 1	La Nación Mixteca en Oaxaca y estados colindantes	97
Ilustración	Ángel Solana Alonso, hacendado, industrial y banquero	108
Tabla 1	Muestra de ventas reales o potenciales de Ángel Solana (1915)	115

Cántabros entre Guadalajara, Tepic y Mazatlán. Élite, redes sociales y empresariales

Tabla 1	Cántabros en la Nueva Galicia durante el periodo colonial	132
Gráfico 1	Genealogía de los Fernández Somellera	138
Gráfico 2	Genealogía de los Somellera	139
Tabla 2	Bienes de la sociedad Fernández Somellera y Compañía (1880)	143
Tabla 3	Inventario de los bienes de Agapito Fernández Somellera (1884)	144
Tabla 4	Compañía minera de la luz y San Juan Nepomuceno (1891)	145
Tabla 5	Compañía del ferrocarril de Guadalajara a San Pedro (1880)	145
Tabla 6	Negociación de la descubridora de Santa Cruz de Palmarejo, 1856	147
Tabla 7	Junta directiva de la Cámara de Comercio de Guadalajara, 1888	149
Tabla 8	Empresas en las que participaron los cántabros en el occidente de México durante la segunda mitad del siglo XIX	152
Gráfico 3	Red de los vínculos empresariales creados por los cántabros en el occidente de México durante el siglo XIX	153
Tabla 9	Poderes otorgados por los Fernández Somellera	155

Los cántabros en el estado de Veracruz (1925-1935) y la Cámara Española de Comercio

Gráfico 1	Origen regional de los hispanos en el Estado de Veracruz	164
Mapa 1	Zonas de expulsión de la inmigración cántabra	165
Mapa 2	Zonas de acogida de la inmigración cántabra	166
Tabla 1	Procedencia de cántabros en las regiones de Sotavento y Grandes Montañas	167
Tabla 2	Comparativa de actividad económica en Grandes Montañas y Sotavento	169
Tabla 3	Cadenas migratorias detectadas entre los inmigrantes cántabros	169
Tabla 4	Cadenas migratorias detectadas en las regiones veracruzanas	170
Gráfico 2	Relación edad/condición laboral	172
Tabla 5	Relación edad/condición laboral de los inmigrantes cántabros	173
Tabla 6	Relación edad/condición laboral de cabezas de familia	175

Cántabros de ayer y hoy: una historia centenaria alrededor del papel

Tabla 1	Los dueños de Al Libro Mayor	181
Ilustración	Retrato de Ricardo Sainz	185
Tabla 2	Empresas que se originan a partir de Al Libro Mayor	191
Tabla 3	Empresas que generaron los descendientes de los hermanos Fernández Zorrilla ...	192
Tabla 4	Empresas que generaron los descendientes de las hermanas Fernández Zorrilla ...	193

Índice de tablas, mapas, gráficos e ilustraciones

Cuétara y la industria galletera mexicana y española, 1905-2005

Tabla 1	Distribución del capital y composición del Consejo de Administración de Gómez Cuétara Hermanos, S.A., Ciudad de México, 29-4-1942 (en pesos corrientes)	206
Tabla 2	Distribución del capital de Gómez Cuétara Hermanos, S.A., Ciudad de México, 2-1-1951 (en pesos corrientes y porcentajes)	208
Gráfico 1	Consumo aparente de galletas en España y México, 1965-1979 (en kilogramos per cápita)	213
Gráfico 2	Producción de galletas en México y en España, 1965-1979 (en miles de toneladas)	216
Gráfico 3	Ventas de Cuétara, S.A., 1973-2000 (en millones de pesetas constantes de 1992)	219
Gráfico 4	Árbol genealógico simplificado de la familia Fernández Bravo	220
Gráfico 5	El entramado empresarial de la familia Gómez Cuétara en 2000	223
Gráfico 6	Grupo SOS-Cuétara en 2002	225
Tabla 3	Composición del Consejo de Administración de Gómez Cuétara Hermanos, S.A., de C.V.	226
Gráfico 7	El entramado empresarial de la familia Fernández-Bravo de la Puente en México, 2005	227
Mapa 1	Centros de distribución de Cuétara en México	227
Anexo	Árbol genealógico simplificado de la familia Gómez Cuétara	230

El Grupo Industrial LaLa: orígenes, transformación y expansión (1950-2005)

Mapa 1	La Comarca Lagunera (México)	232
Tabla 1	Consejo de Administración de la Unión de Crédito de Productores de Leche, 1949	239
Tabla 2	Accionistas principales en Pasteurizadora Laguna, 1950	240
Tabla 3	Consejo de Administración de Pasteurizadora Laguna, 1950	241
Tabla 4	Casos de integración a partir de Pasteurizadora Laguna (1950-1975)	247
Tabla 5	Producción de leche (1948-1978)	249
Gráfico 1	La red de distribución en frío (1966-1978)	250
Tabla 6	Variedad de productos, 2005	255
Tabla 7	Integración y esquema organizacional, 1981-2005	257
Gráfico 2	Ventas de leche pasteurizada y ultrapasteurizada, 1994-2003 (en millones de litros anuales)	258
Gráfico 3	Venta de alimento balanceado, 1994-2003 (en miles de toneladas anuales)	259

El agrocomercio como escalón a las grandes cadenas urbanas:

Ángel Losada Gómez y la construcción del grupo Gigante (1923-2004)

Ilustración	Ángel Losada Gómez	270
Tabla 1	Gigante (tiendas) en el 2004	277
Tabla 2	Gigante: negocios externos al autoservicio, 2004	278
Tabla 3	Grupo Gigante, 2004	279
Tabla 4	Ángel Losada Gómez: actividad socioempresarial	280

ÍNDICE ONOMÁSTICO Y DE EMPRESAS

A

- Abascal, 11, 100, 101, 117
Abascal, Cándido, 117, 122
Abascal, José, 109
Abascal Arredondo, Antonio, 118
Abascal Arredondo, Evaristo, 118
Abascal Gómez, Ángel, 118
Abascal Madrazo, Cándido, 102, 118
Abascal Renté, Ramón, 170
Abascal Sainz, Manuel, 209
Abascal Serrano, Florencio, 170
Abascal y Abello, 115
Abascal-Gómez, 101
Abascal-Gutiérrez-Maza, 101
Abascal-Madrazo, 101
Abascal-Peral, 101
Abascal-Solana, 101
Acero, Julio, 149
Acevedo, Miguel, 114, 115
Agraz, Jesús, 155
Agudo, Clotilde, 195
Aguerreberre, Francisco, 155
Aguirre, Domingo G., 151, 157
Aguirre, Juan Antonio, 154
Ahúja, Víctor, 106
Ahumada, Francisco, 147
Ahumada, Miguel, 159
Ajuria, Soledad, 101
Al Libro Mayor, 70, 72, 179, 180, 183, 188-191, 194, 195
Al Libro Mayor de Tampico, S.A. de C.V., 190
Al Libro Mayor Offset, 188, 191
Albuerne, Ángel, 107
ALCASA, 217, 222, 223
Algara, Javier, 64
Allende, 101
Allende, Agustín, 102
Allende, Sebastián, 132
Allende Trápaga, Eusebio, 102
Alonso, 100, 101
Alonso, Félix, 115, 117, 118, 119
Alonso, Jacinto, 118
Alonso, Joaquín, 208
Alonso de Bustamante, Domingo, 22
Alonso Fernández y Maza, Patrocinio, 187
Alonso Viar, Luis José, 102
Alonso Viar, Mateo, 102
Alonso Viar, Veremundo, 102
Alonso-Ruiz, 101
Altamirano, Concepción, 107
Alvarado, Salvador, 55
Álvarez Araujo y Cía., 155
Álvarez del Castillo, Antonio, 145
Alverde Losada, Juan Carlos, 281
Ángel Solana y sobrino, 125
Ara, Pedro, 222
Aranda, Gregorio, 107
Arango, 228, 268
Arce, Néstor, 145
Arce, Pedro, 147
Arce Pellón, 103

Arceo, Ramón, 155
 Arechederra, Francisco, 107
 Arenal Peña, José, 175
 Argüelles Valdés, Juan de, 22
 Argüelles y Miranda, Juan Manuel, 29
 Armendáriz, Manuel, 240
 Armengol, J., 115
 Arrápalo, Ignacio, 145
 Arsuaga, José, 102
 Arsuaga, Máximo, 102, 112
 Arteaga, Ignacio, 155
 Artiach, 218
 Artiach, Gabriel, 211
 Astra, 274
 Aurrerá, 268
 Auto Transportes La Providencia, 253, 256
 Automóviles Nami Pachuca, 280
 Automóviles Nami Tulancingo, 280
 Automóviles Ola Polanco, 280
 Ávila y Amézquita, Damiana de, 19
 Azcúnaga, 274

B

Baca Díaz, Antonio, 246
 Balanceados y Nutrientes, 253, 256
 Balmori, César, 168
 Baluarte, 88
 Banca Sánchez Ramos, 62
 Banco de Comercio de Bilbao, 113
 Banco de Crédito Español, 89
 Banco de Empleados, 53, 54
 Banco de Jalisco, 146, 152
 Banco de Londres y México, 48, 49, 54, 67, 104
 Banco de Londres, México y Sud-América, 48, 49, 54
 Banco de México, 58, 152

Banco de Santander, 228
 Banco Español Refacc., 115
 Banco Franco-Egipcio, 49
 Banco La Laguna, 242
 Banco Mercantil, 68, 70
 Banco Mercantil de Veracruz, 65
 Banco Mercantil Mexicano, 48, 51-53, 186
 Banco Mexicano, 280
 Banco Nacional de Cuba, 113
 Banco Nacional de México (BANAMEX), 48, 53, 60, 61, 68, 70, 186, 205, 217, 280
 Banco Nacional Mexicano, 48-52, 58, 60, 70
 Banco Oriental, 113
 Banco Oriental de México, 104, 113
 Banhenme Hermanos, 156
 Bárcena Hermanos, 125
 Barquín, 12
 Barquín, Aniceto, 168
 Barquín Cano, Cayetano, 171, 174
 Barquín Cano, Felipe, 171, 174
 Barquín Cano, Juan, 168, 171, 174
 Barquín Cano, Manuel, 171, 174
 Barquín Cano, Vicente, 171, 174, 176
 Barquín Ferrer, Isabel, 176
 Barquín Ferrer, Vicente, 176
 Barquín Gómez, José, 170
 Barriere, Adolfo H., 149
 Barrio, Ignacio del, 155, 156
 Barron y Forbes, 157
 Barrutieta Losada, Gonzalo, 281
 Basso Jr., Ernesto, 239
 Bassoco, Juan de, 21
 Bayón, Julián, 55
 Bello, Pilar, 222
 Beneficencia Española, 58, 72, 88
 Benito Palacio y Cía., 142, 152
 Benjamín Francos y Cía., 107

Índice onomástico y de empresas

Benjamín Francos y Hermano, 125
Berea O Nelly Co., 114
Berlanga, Ignacio, 241
Bermejillo, Dolores, 137, 138, 158
Bermejillo, Pío, 155
Bermejillo e Ibarra, José María, 136
Bermejillo e Ibarra, Pío, 136
Bimbo, 228
Blanco, 275, 276
Blanco, Lydia, 220
Bodegas Gigante, 276, 277, 279
BOGAL, S.A., 216, 223
Braniff, Tomás, 67
Bravo Castillo, Concepción, 202, 220
Briz Kanofany, Jacinto, 214
Buenrostro, María Josefa, 132
Bustablado, 100

C

C. de Murrieta y Cía., 156
Caballero de los Olivos, Julio, 105
Cabeza García, Zacarías, 168
Cagigas, 102
Cajigas, 102
Caloca, Atanasio, 88, 91
Caloca, Teófila de, 92
Cámara de Comercio de Guadalajara, 148, 149, 158
Cámara de Comercio de Tepic, 151
Cámara Española de Comercio, 70, 161-164, 171, 172, 174, 176
Cámara Española de Comercio de Veracruz, 162
Cámara Española de Comercio e Industria, 280
Cámara Española de Comercio y Navegación, 90

Cámaras de Comercio de América, 163
Cámaras de Comercio de Ultramar, 162
Camarena, Jesús, 145
Campa Cos, Fernando de la, 33
Campa Cos, Juan de la, 22
Campillo Sainz, José, 186
Camus, Antonio de, 132
CANAGRAF (Cámara Nacional de las Artes Gráficas), 190
Canal, Domingo de la, 30
Canales, Francisco Ignacio, 39
Cano, Benito, 132
Cano Fernández, Corsino, 189, 190, 193
Cano Marure, Francisco, 176
Cano Ortiz, Manuel, 176
Cano Ortiz, Miguel, 176
CANSÁ (Compañía Abastecedora Nacional, S.A.), 191, 193, 195
Cantú, Ramón, 239-241
Cañedo, Anastasio, 156
Cárdenas, Lázaro, 206, 234
Careaga, Lucas de, 21, 39
Carrasco Retortillo, Antonio, 39
Carrefour, 276, 278, 279
Carrocería Delfín Sánchez y Cía., 64
Carús Pérez-Peña, Egenio, 208
Carvallido, Diego Manuel, 28
Casa Aguirre, 150
Casa Barquín, 262
Casa Comercial Ahualulco, 152
Casa Comercial en Guanajuato, 152
Casa Fernández Somellera y Compañía, 156
Casa Fuente de Luis Fuente Cruz, 168
Casa Remington, 62
Casa Revuelta, 168
Casa Vejo, 92
Casado, Domingo, 155
Cásares, José María, 155

- Casas Muerza, Andrés, 171
 Casas Muerza, Eugenio, 171
 Casino Español, 50, 58, 60, 65-68, 70, 73, 186, 189, 280
 Castañeda Palomar, Ramón, 148
 Castaños, Gabriel, 149
 Castaños, José María, 154
 Castaños Fletes y Compañía, 150
 Castelar, Emilio, 60
 Castellanos y Navarro y Cía., 147
 Castillo, Diego del, 19, 21
 Castillo, José del, 132
 Castillo, Juan del, 39
 Centro de Ventas de Cataluña, S.A., 223
 Centro de Ventas de Vizcaya, S.A., 223
 Centro Español, 162
 Centro Industrial Mexicano, 104
 Cepeda, Román, 238-241
 Cerro, Jesús del, 268
 Cerro Colorado, 65
 Cerro Escudero, Francisco, 133
 Cervecería Cuauhtémoc, 112
 Chedraui, 279
 Cilveti, Francisco, 54, 55
 Círculo Español Mercantil, 162
 Cirilo Lastra y Cía., 106
 Cobo Carranza, 104
 Cobo de la Peña, Juan, 100
 Cobo Secada, Ramón, 104
 Cobo Trápaga, 99
 Collado, Casimiro de, 68
 Collado, Celestino, 92
 Collado, José V. del, 10, 51, 53, 68, 74
 Collignon, Eduardo, 149
 Comercial, 279
 Comercial Mapasa, S.A. de C.V. (MAPASA), 191-193, 195-197
 Comercial Mexicana, 268, 279
 Comercializadora Pecuaria Valle de Nazas, 252, 256
 Compañía Agrícola, 67
 Compañía Barrón, La Colmena y Miraflores, 65
 Compañía Chips Ibérica, 215
 Compañía de la Zarzuela, 64
 Compañía del ferrocarril de Guadalajara a San Pedro, 145, 152
 Compañía Fernández Somellera Hermanos, 136
 Compañía Ferrocarrilera de Ciudad Juárez, 65
 Compañía Industrial de Cemento Privilegiado, S.A., 151
 Compañía Industrial de Hilados y Tejidos de San Antonio Abad y Anexas, 65
 Compañía Industrial de Jalisco, 148, 152
 Compañía Llano y Cía., 200
 Compañía Minera de Batopilas, 67
 Compañía Minera de la Luz y San Juan Nepomuceno, 143, 148, 151, 152
 Compañía Minera de Motaje, 152, 156
 Compañía Minera San Pedro Analco, 148, 151
 Compañía Minera Santa Gertrudis, 143
 Compañía Pasteurizadora La Higiénica, 237, 238
 Compañía Real del Monte y Pachuca, 65
 Compañía Tepiqueña, 152
 Compañía Trasatlántica Española, 163, 176, 179, 201
 Conde, 11, 103, 121, 126
 Conde, Francisco M., 107
 Conde, Manuel M., 60, 106, 107
 Conde, Manuel, 111, 123
 Conde de Baños, 20
 Conde de Galve, 24, 25, 30, 31, 43
 Conde de Moctezuma, 35

Índice onomástico y de empresas

- Confederación Patronal de la República Mexicana, 279, 280
Consejo Nacional de la Publicidad, 280
Corchera, Concepción, 158
Corchera, Manuel L., 145, 149
Corcuera de Moreno, Antonio, 159
Cordero Codallos, Guadalupe, 186
Cordero, Manuel, 70, 186
Corona, Ramón (hijo), 64
Corporación Industrial Arana, 224
Corte Villa, Felipe del, 175
Cos, Antonio de, 21, 22
Cosío Guerra, Antonio de, 22
CREA (Creatividad Impresa, S.A. de C.V.), 196, 197
Crédito Español de México, S.A., 48, 55-58, 72, 73, 104
Cruzat y Góngora Rada, Fausto, 25, 31
Cruzat y Góngora, Ignacia, 31, 37
Cuellar, José María, 147
Cuellar, Miguel, 147
Cuétara, 92, 213-216, 218, 219, 221-224, 228, 229
Cuétara, Enrique de la, 200
Cuétara, José, 200
Cuétara, Manuel, 200
Cuétara Cabeza, Petra, 199, 230
Cuétara del Sureste, S.A. de C.V., 227
Cueva, Manuel de la, 141
Cuevas, Manuel de las, 61
Cuevas y González, Félix, 10, 50, 52-54, 58, 60-62, 73
- D**
-
- Danone, 229, 252
Dávalos de Bracamonte, Alonso, 39
Descuento Español de México, 104, 119
Díaz, Aurelio, 55
Díaz, Inés, 230
Díaz, Porfirio, 51, 61, 62, 67, 68, 158, 186, 200, 224
Díaz, Porfirio (hijo), 66
Díaz Ceballos, Justino, 105
Díaz de Posada, Juan, 39
Díaz de Tagle, Francisco, 21, 22
Díaz Díaz, Remigio, 168
Díaz Ordaz, Gustavo, 245
Diego Lastra y Cía., 106
Diego y Corte, Antonio, 175
Díez, Miguel, 210
Díez, Pablo, 55
Díez, Valentín, 90
Díez Salceda, Alejandro, 104
Díez Salceda, Benigno, 104
Difesa, 223
Diversified Assembly, 197
Ducasse, Jean-Baptiste, 37
Duque de Albuquerque, 35, 37, 38, 40, 41, 45
Duque de Linares, 29, 34, 43
- E**
-
- Eduardos, 103
Eguíluz, María Teresa, 111
El Baluarte del Oro, 86, 87
El Batán, 148
El Borrego, 102, 111, 112
El buen tono, 203
El Café La Parroquia, 168
El Carmen, 104
El centro mercantil, 171
El Curtido, 92

- El Faro, 168
 El Fénix de Fernando Balmori, 168
 El Ferrocarril Interoceánico, 266
 El Grupo, 196
 El Joco, 119
 El Libro de Tampico, 190, 193
 El Libro de Tampico (DF), 191
 El Molino, 119
 El Pabellón, 114
 El Pelayo, 201
 El puerto de Santander, 171
 El Sardinero, 276
 Empresa del Ferrocarril de Morelos, 67
 Enfriadora de Productos del Campo, 247, 248
 Envases Elopak, 247, 248
 Escalante Mendoza, Manuel, 23
 Escandón, Tomás, 22
 Escandón Gómez, José, 219, 226
 Escandón Gómez, Pedro, 217
 Escorza, Juan Bautista, 22, 33
 Espineda Millán, José Fco., 22
 Espinosa, Julián, 109
 Estampa, Manuel, 149
 ETASA, 249
- F**
-
- F. A. Aguilar Sucesores, 157
 Fábrica de azúcar y aguardiente San Francisco, 71
 Fábrica de géneros La Carolina, 67
 Fábrica de Papel de San Rafael y Anexas, 74
 Fábrica María, 103
 Fábricas de Papel de San Rafael, 67
 Factoría textil (San Alfonso), 103
 Fagoaga, Francisco, 29
 Felipe V, 25, 32, 35, 36, 41, 42, 45
 Fernández, Dámaso, 102
 Fernández Agudo, Leopoldo, 12, 192, 195, 196
 Fernández Barquín, José, 170
 Fernández Blanco, José, 217, 218
 Fernández Blanco, José María, 220
 Fernández Blanco, José María Nicolás, 218
 Fernández Blanco, Juan Francisco, 218, 220, 226
 Fernández Blanco, Lydia, 220, 226
 Fernández Bravo, Concepción, 202, 203, 220, 230
 Fernández Bravo, Eradio, 202, 220
 Fernández Bravo, José, 12, 199, 202, 204-210, 212-215, 217, 219, 224, 226, 228, 229
 Fernández Bravo, Pilar, 202, 220, 230
 Fernández Cuétara, 12, 199, 201
 Fernández Cuétara, José, 202
 Fernández Cuétara, Nicolás, 202-204, 220
 Fernández Cuétara, Pablo, 202
 Fernández de Jubera, Antonio, 31, 38-40
 Fernández de la Reguera, Juan, 22
 Fernández de la Torre, Ruperto, 192, 194, 195
 Fernández de Retana, Juan, 22
 Fernández del Valle, 148, 150, 157
 Fernández del Valle, Francisco, 137, 138
 Fernández del Valle Hermanos, 145, 148
 Fernández del Valle y Álvarez de la Vallina, Justo, 136, 149
 Fernández del Valle y Álvarez de la Vallina, Manuel, 136, 150
 Fernández Diego, Alfredo, 168
 Fernández Garrido, Manuel, 168
 Fernández Helguero, Francisco, 135, 138
 Fernández Linaje, 102
 Fernández Linares, Gerardo, 195

Índice onomástico y de empresas

- Fernández Linares, Ruperto, 195
Fernández Sánchez, Carlos, 196
Fernández Sánchez, Javier, 196
Fernández Sánchez, Leopoldo, 196
Fernández Somellera, 11, 129, 134, 137, 139, 141-143, 149, 153, 154, 156-159
Fernández Somellera, Agapito, 135-138, 141, 142, 146, 148, 150
Fernández Somellera, Alfonso, 159
Fernández Somellera, Antonio, 135
Fernández Somellera, Fernando, 158
Fernández Somellera, Gabriel, 158
Fernández Somellera, Manuel, 135, 137, 138, 141, 142, 154
Fernández Somellera, Ramón, 135, 138, 141-143, 149
Fernández Somellera González, Alberto, 135, 138
Fernández Somellera González, Florentina, 135, 138
Fernández Somellera González, Francisco, 135, 138
Fernández Somellera González, José María, 135, 138
Fernández Somellera González, Leonardo, 135, 138
Fernández Somellera González, Manuel, 135, 138
Fernández Somellera González, Ramón, 135, 138, 143, 146, 148
Fernández Somellera González, Tomás, 135, 138, 143, 146, 148
Fernández Somellera González, Vicente, 135, 138
Fernández Somellera Hermanos, 136, 141-143, 145, 148, 152, 155
Fernández Somellera Martínez Negrete, Alfonso, 136, 138
Fernández Somellera Martínez Negrete, Dolores, 136-138
Fernández Somellera Martínez Negrete, Eugenia, 136-138
Fernández Somellera Martínez Negrete, Gabriel, 136-138
Fernández Somellera Martínez Negrete, Luz, 136-138
Fernández Somellera Martínez Negrete, María, 136-138
Fernández Somellera Martínez Negrete, Pedro, 136, 138
Fernández Somellera y Compañía, 142, 144-147, 152
Fernández Somellera y Stevens, 159
Fernández y Fernández, 12
Fernández Zorrilla, 12, 184, 186, 187, 189, 192
Fernández Zorrilla, Aurora, 192, 193
Fernández Zorrilla, Consuelo, 192, 193, 195
Fernández Zorrilla, Francisco, 72, 181, 187, 188, 192, 195
Fernández Zorrilla, Jacinto, 181, 186, 187, 192
Fernández Zorrilla, Leopoldo, 181, 187, 192, 193
Fernández Zorrilla, Manuela, 192, 193
Fernández Zorrilla, Ruperto, 181, 187-189, 192, 194
Ferrer de Barquín, Margarita, 176
Ferrocarril de Guadalajara a San Pedro, 143
Ferrocarril de Morelos, 64
Ferrocarril de Tehuantepec, 65
Ferrocarril de Xico y San Rafael, 67
Ferrocarril Interoceánico, 64, 74
Figueroa, Martín, 239
Flores, Jesús, 240
Fontaneda, 211, 218
Formastock, S.A. de C.V., 196, 197
Fortoul y Herrero, 112

- Franch, Juan, 240
 Franco, 92, 207
 Francos, Benjamín, 102
 Francos, Victorino, 102
 Francos Aguirre, 102
 Fuente, Avelina, 176
 Fuente, Valentín, 86
 Fuente, Vicente de la, 64
 Fuente Pérez, Isidoro de la, 84
 Fuertes, Fernando, 107, 108, 114, 115
 Fundación Dibujando un Mañana (DUMAC), 197
 Fundición Artística Mejicana, 67
- G**
-
- G. Amsinck y Co., 113
 G. S. Trápaga y Cía., 102
 Gaitán, Salomón, 241
 Galas, Santiago, 10, 55, 71, 72, 74, 188
 Galas de Colombia, 72
 Galas de España, 72
 Galas de México, 72
 Galas de Venezuela, 72
 Galguera Bueno, Ceferino, 206
 Galletas Lar, 221, 223
 Galletas Linares, 202
 Gamesa, 214, 217, 218, 224
 Garagarza, Antonio, 145
 Garay, José María, 107, 119
 García, Máximo, 96, 119
 García, Telésforo, 60, 70
 García Barquín, Domingo, 105
 García de Quevedo, Francisco, 11, 130, 132
 García de Quevedo, José Ignacio, 131
 García de Quevedo, José Valente, 131
 García de Quevedo, Juan Bautista, 131
 García de Quevedo, Manuel, 130, 132
 García de Quevedo, Vicente, 130
 García de Santayana, María, 183
 García de Trevilla, María, 183, 184
 García Dosal, 181
 García Mercado, Juana, 150
 García Peral, Antonio, 100, 117, 118
 García Pereda, Jesús, 181, 188-190
 García Ramón, Juan, 23
 García Sainz, Ricardo, 186
 García Usano, José, 212
 García y Cía., Sucs., 115
 García-Peral, 101
 Garrote, Francisco Antonio, 41
 Gases Mexicanos, 222
 Gaspar de Larrañaga, 21, 22
 Gavica, Martín, 145, 149
 Gestora Alimenticia, S.A., 223
 Gigante, 268, 272-275, 281
 Gigante Mixcoac, 267, 271
 Gigante SuperMarket (USA), 278
 Gil Romero, Ignacio, 157
 Gilardi, 189
 Gilardi, Alejandro, 192
 Gilardi, Enrique, 192
 Gilardi, Francisco, 192
 Gilardi, Julio, 192
 Gilardi de la Torre, 194
 Gilardi de la Torre, Francisco, 188, 189
 Gilardi de la Torre, Julio, 188, 189
 Gómez, 11, 100, 101, 103
 Gómez, Agustín L., 145
 Gómez, Cipriano, 100
 Gómez, Dámaso, 100, 106
 Gómez, Juan, 106
 Gómez, Luciano, 145
 Gómez, Miguel, 210

Índice onomástico y de empresas

- Gómez, Pedro, 201
Gómez, Ramón, 147
Gómez, Rogelio, 117
Gómez, Salvador, 155
Gómez, Tomás, 106
Gómez Añorve, Benito, 107
Gómez Conde, Guillermo, 103, 104
Gómez Conde, Miguel, 103
Gómez Conde, Quintín, 103, 115
Gómez Cuesta, Miguel, 199, 200, 230
Gómez Cuétara, 12, 199, 200-207, 210-214, 217, 218, 221, 228, 229
Gómez Cuétara, Florencio, 201-210, 214, 215-217, 219-221, 224, 230
Gómez Cuétara, Isaac, 200, 201, 203, 204, 207, 230
Gómez Cuétara, Juan, 201, 203-217, 220-222, 230
Gómez Cuétara, Miguel Ángel, 222
Gómez Cuétara, Nicolás, 222
Gómez Cuétara, Paula, 201, 207, 230
Gómez Cuétara, Pedro, 199, 200, 203, 209, 230
Gómez Cuétara, Pilar, 224
Gómez Cuétara, Raimundo, 200, 201, 203, 230
Gómez Cuétara, Sabina, 201, 230
Gómez Cuétara Hermanos, 208, 211, 214-217, 219, 224, 226, 227, 229
Gómez de la Serna, Indalecio, 238-241
Gómez de Rueda, Domingo, 103
Gómez de Rueda, Manuel, 103
Gómez Díez, Florencio, 230
Gómez Díez, Inés, 230
Gómez Díez, Pedro, 208, 209, 230
Gómez Díez, Pilar, 230
Gómez Díez, Teodora, 230
Gómez Fernández, Antonio, 104
Gómez Fraile, Joaquín, 133
Gómez Fraile, Manuel, 133
Gómez Hermanos, 110, 263-265
Gómez Losada, Ángel, 261, 263
Gómez Martínez, 101
Gómez Maza, Fernando, 101
Gómez Maza, Juan, 101
Gómez Maza, Salvador, 100
Gómez Maza, Tomás, 100
Gómez Ortiz, 101
Gómez Presmanes, Manuel, 189, 190
Gómez Rivero, Fernando, 193
Gómez Roldán, Julián, 168
Gómez Toca, Calixto, 193
Gómez Toca, Gervasio, 193
Gómez Trápaga, 11, 99
Gómez Trápaga, Manuel, 125
Gómez-Cuétara, Concepción, 221
Gómez-Cuétara, Fernando, 222
Gómez-Cuétara, Francisco, 222
Gómez-Cuétara Fernández, Ángeles, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Carmen, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Covadonga, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Cristina, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Fernando, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Florencio, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Francisco, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Isaac, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Juan, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Leonor, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Lourdes, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Mercedes, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Miguel Ángel, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Nicolás, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Nieves, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Petra, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Pilar, 230
Gómez-Cuétara Fernández, Raimundo, 230

- Gómez-Cuétara Fernández, Teresa, 230
 Gómez-Maza, 101
 González, Bernardo, 105
 González, Daniel, 105
 González, Domingo, 168
 González, Eusebio, 61
 González, Joaquín, 141
 González, Manuel, 49
 González, María Agustina, 132
 González, Mauricio, 147
 González, Próspero, 91
 González, Santos, 203
 González, Sara, 202, 230
 González Abascal, José, 112
 González Calderón, Domingo, 21, 22
 González Cosío, Domingo, 103
 González Cosío, Higinio, 103
 González Cosío, Ventura, 103
 González de Quintana, Domingo, 22
 González de Retana, Juan, 22
 González Gómez, 101
 González Nova, Carlos, 268
 Gorostegui, Antonio, 117, 118
 Gráficos Padró, 194
 Grafipapel, S.A. de C.V., 196, 197
 Grande, Francisco, 155
 Grandes Superficies de México, 276
 Grandison, Jacobo L., 113
 Grapho Pack EX, 192
 Grapho Pack Gilardi, 189
 Grupo Arpapel, 191, 195-197
 Grupo Bimbo, 213
 Grupo de Fabricantes de Galletas, 210, 211
 Grupo Gigante, 275-280
 Grupo Industrial LaLa, 232, 243, 249, 252, 254, 256, 257, 259
 Grupo Modelo, 72-74, 228
 Guaranty Trust Co., 109, 113
 Guerrero, Félix, 239, 241
 Gutiérrez, Felipe, 99-101
 Gutiérrez, Ignacia Josefa, 132
 Gutiérrez, Isidro, 102
 Gutiérrez, Manuel, 111
 Gutiérrez, Pedro, 155
 Gutiérrez, Prudencio, 100
 Gutiérrez, Ricardo, 102
 Gutiérrez de Higuera, Pedro, 132
 Gutiérrez de Quevedo, 102
 Gutiérrez de Rozas, Manuel, 12, 70, 181-184, 187
 Gutiérrez del Valle, Manuel, 183
 Gutiérrez del Valle, María Concepción, 184
 Gutiérrez Fuentes, Isidro, 102
 Gutiérrez García, Basilio, 183, 184
 Gutiérrez García, José, 183, 184
 Gutiérrez García, Manuel Tomás, 183, 184
 Gutiérrez Iglesias, Francisco, 133
 Gutiérrez Llama, Marcelino, 102
 Gutiérrez Llama, Pedro, 118
 Gutiérrez Llama, Rafael, 118
 Gutiérrez Palacios, Eduardo, 96
 Gutiérrez Palacios, Vicente, 100
 Gutiérrez Quijano, José Manuel, 100
 Gutiérrez Rábago, Manuel, 92
 Gutiérrez Sainz, Josefa, 184
 Gutiérrez Sainz, Antonia Manuela, 184
 Gutiérrez Santander, Josefa, 176
 Gutiérrez Urresterazu, Pablo, 170
- ## H
-
- Heaven Hermanos, 141, 152
 Heaven, José Roberto, 141
 Heaven, Samuel, 141
 HEB, 252, 279

Índice onomástico y de empresas

Hemuda, 272
Hermanos Aguirre Zuviaga, 150
Hernández Galicia, Joaquín, 190
Hernández, Emiliano, 148
Hicks, Bartolo, 155
Hornedo Hermanos y Cía., 155
Hornedo y Cía., 155
Hotel Alameda, 72
Hotel Cantabria, 168
Hotel y Discoteca Vejo, 92
Hoteles Presidente Intercontinental, 280
Hoyos, Abilio, 237-241
Huasteca Petroleum Co., 112
Huerta, Adolfo de la, 57
Huerta de Vivanco, 186

I

Ibáñez, Manuel, 51, 52, 74
Icaza Flores, Francisco, 137, 138
Implementos Agrícolas de Hidalgo S.A., 267
Impulsora Agrícola, S.A., 265, 267
Industrias Alimenticias Club, 72
Inmobiliaria La Paz, 72
Inmuebles Cantabria, 72
Instituto Cultural Hispano Mexicano, 280
International Harvester, 266
Interoceanic Railway of Mexico (Acapulco and Veracruz) Limited, 64
Iriarte, Braulio, 54

J

Jacinto Fernández y Hermano, 182
Joaquín Souza y Cía. (JSC), 141, 152

José Díaz y Cía., 168
José Gómez Sucesores, 106
José Ortiz y Bernarbé Castillo y Cía., 107
JOYCO de México S.A. de C.V., 280
Juan Alatorre y Hermanos, 147
Juan Antonio Aguirre y Cía., 145, 154
Juan Benito y Hermano, 122
Juárez, Benito, 62, 66
Juárez Maza, Felicitas, 62, 66
Juárez Maza, María de Jesús, 66
Julián Aragón y Sobrino, 113

K

Koipe, 224
Kunhardt, Teodoro, 145

L

La Capitana, 90
La Comercial, 264-267
La Comercial de Apán, 265
La Compañía Mexicana de Mármoles, 65
La Compañía Tepiqueña, 150
La Corona, 190, 222
La Economía, 106
La Esmeralda, 88
La Esperanza, 104
La Espiga, 201, 205
La Estrella, 104
La Fama Montañesa, 70, 186
La Gran Sociedad, 168
La Helvetia y Arte, 72
La Ilustración, 188
La Magdalena Mixuca, 88
La más Barata, 88

La Milagrosa, 207
 La Opinión, 246
 La Patrona, 222
 La Perla, 168
 La Reina, 86
 La Sucursal, 88
 La Tehuacanera, 112
 La Teja, 104
 La Trinidad, 106
 La Valenciana, 171
 La Villa de París, 168
 Laboratorios Novag Infancia, 280
 LaLa, 247, 250-252, 254, 257, 258
 LaLa Administración y Control, 249, 256
 LaLa Derivados Guanajuato, 256
 LaLa Derivados Lácteos, 250, 256
 LaLa Llantera y Servicios, 252, 256
 LaLa Transporte Federal, 254, 256
 Lamadrid, María, 90
 Lamadrid, Tecla de, 84
 Larragáin Clavé, Josefina, 196
 Larrea, Domingo, 21, 27, 39, 40
 Larribas, Joseph de, 26, 39
 Lastra Fernández, Andrés, 100, 103
 LatinLac, 256, 257
 Lavín, 99, 103
 Lavín, Manuel, 133
 Leal, Manuel, 155
 Legorreta, Agustín, 61
 León, Procopio, 109
 Leonardo de Sevilla, Juan, 23
 Leroux, Teófilo, 181, 184
 Leyva Cantabrana, Domingo Antonio, 31
 Limantour, José Ives, 54, 60-62, 73
 Linares, Natividad, 195
 Linfer Impresores, 191, 192, 194, 195
 Litográfica Tucán, 191, 192, 194, 195
 Llaca, Enrique, 110

Llama, Gerardo, 117, 118
 Llama, Pedro, 117
 Llama Gutiérrez, 102
 Llama Hermanos, 107
 Llamas, Domingo, 146
 Llano, Manuel, 147
 Loable, 228
 López Cotilla, Manuel, 130
 López de Landa, Nicolás, 27
 López Pintado, Manuel, 25
 López Portillo, José, 273
 López Sierra, 102
 López Sierra Hermanos, 125
 López Trápaga, Juan, 100
 Lorenzo, Ricardo, 92
 Los Italianos, 188
 Losada, Jaime, 281
 Losada, José, 281
 Losada Gómez, Ángel, 13, 261-269, 272, 274, 278-281
 Losada Gómez, Catalina, 263
 Losada Gómez, Nemesio, 263
 Losada Moreno, Ángel, 264, 274, 281
 Losada Moreno, María del Pilar, 264
 Losada Moreno, María Rosa, 264
 Losada Moreno, María Teresa, 264
 Luévanos, Inocencio, 240

M

M. Penichet y Cía., 115
 M. S. Trápaga Sucesores, 106
 M. S. Trápaga y Cía., 102
 Mac Goun, Luis, 155, 156
 Macedo, Miguel S., 61
 Macías, Inocencio, 241
 Madariaga, Marcelino, 171
 Maderas Vejo, 92

Índice onomástico y de empresas

- Madrazo, Manuel, 102
Madrazo, Valeriano, 101
Madrazo Galán, José Antonio, 101
Madrazo Galán, Miguel, 101
Mansión Galindo, 183
Manuel Allende y Sobrino, 100, 106
Manuel Gómez Trápaga Sucesores, 98
Manufacturas 8-A, 191, 193
Manufacturas de Papel, S.A. de C.V., 196
Máquinas y Suministros Especializados, 247, 248
Marañón, Melquíades, 111
Marqués de González, 55
Marqués de la Toja, 201
Marqués del Valle, 34
Márquez y Cía., 115
Martín Borque, Armando, 268
Martín Borque, Francisco, 268
Martínez, Antonio, 207, 210
Martínez, Francisco R., 147, 156
Martínez, Francisco, 106, 111
Martínez, Joaquín, 147
Martínez, Ortega y Cía., 111
Martínez Conde, Manuel, 103
Martínez Conde y Rueda, Joaquín, 103
Martínez de los Ríos, María Guadalupe, 132
Martínez Gallardo, Francisco, 159
Martínez Gallardo, María, 159
Martínez Negrete, Francisca, 136-138, 144, 145
Martínez Negrete, Francisco, 136, 137, 144, 145, 150, 155, 157
Martínez Negrete, Josefa, 136
Martínez Negrete, Lorenza, 136, 138
Martínez Negrete, María Dolores, 136
Martínez Negrete, María Ignacia, 136
Martínez Negrete, Rosalía, 136
Martínez Negrete de Somellera, Francisca, 158
Martínez Negrete y Ortiz, Francisco, 136, 137
Martínez Ortega y Cía., 113
Martínez Ortiz, Julián, 106
Martínez Sainz, 168
Martínez y Cía., 106
Martínez y Ortega, 168
Martino Díez, Félix, 55, 104
Maxi, 273
Maza, Gregorio de la, 51
Maza, Ramón, 101, 102, 106
Maza Abascal, Félix, 117
Maza Gómez, Ramón, 101
Maza y Setién, Joaquín, 101
Maza-Abascal, 101
Maza-Santibáñez-Peral, 101
Méndez, Baltasar, 155
Méndez, Manuel, 123
Mendía, Ricardo, 189
Menéndez, Toribio, 22
Michel, Froilán, 145
Micher Jr., Manuel, 239, 241
Mier, Gabriela de, 84
Mier y Celis, Antonio, 52
Mier y Villegas, Vicenta, 130
Mijares, José C., 241
Minaur y Murga, Francisco, 22
Miramón, Ramón, 204-206, 209, 213
Mixcoac, 268, 275
Monasterio, José, 133
Mondragón, 115
Monterde, Luis de, 30
Montes, Adrián, 115
Moral, Ambrosio del, 111
Morelos y Pavón, José María, 67
Moreno, Diego, 159
Moreno, Ignacio, 148
Moreno, Paz, 159
Moreno Vela-Ruiz, María Teresa, 264

Morfín, Juan, 156
 Muerza Colina, Eugenio, 171
 Muerza Colina, Manuel, 168, 171
 Muguiro, Gertrudis, 132
 Muñiz, Felipe, 209

N

Nabisco, 218, 224, 229
 Nacional de Sobres, S.A. (NASSA), 191-193, 195-197
 Nacional Financiera, 279, 280
 Navarrete, Pablo, 145
 Navarro, Jacobo, 149
 Navarro, Ramón, 147
 Negociación de la Descubridora de Santa Cruz de Palmarejo, 146, 152
 Negociaciones de los Remedios y el Roble, 146, 152
 Negrete, José María, 144
 New Zealand Dairy Board, 252
 Newbold, Guillermo de, 49
 Noetzlin, Eduardo, 49, 52, 53
 Noriega, 228
 Noriega, Íñigo, 88, 104, 200
 Noriega, José, 200
 Noriega, Pablo, 200
 Noriega Castro, Guadalupe, 104
 Nueva Galletera Veracruzana, 206, 215, 219, 227
 Nuplen, 247, 248, 251, 253, 254, 256

O

Obregón, Álvaro, 57
 Ocaraza, Juan A., 142
 Ochoa Caller, Francisco, 193

Ochoa Fernández, Pedro, 193
 Ochoa Inguanzo, Vicente, 193-195
 Office Depot, 277-279
 Orendain, Feliciano, 149
 Orendain, Miguel, 137, 138
 Orozco, 112
 Ortega y Montañés, Juan de, 35
 Ortiz, Francisco María, 145, 146, 156
 Ortiz, Ramón, 106
 Ortiz de Cano, Etelvina, 176
 Ortiz de la Huerta, Rafael, 52
 Ortiz Peral, 101
 Ortiz Vélez, Ángel, 171
 Ortiz Vélez, Aquilino, 171
 Ortiz Vélez, Manuel, 171

P

Pablo Gómez, Ángel, 132
 Pacheco, Carlos, 65
 Pacheco Calderón, 11
 Pacheco Calderón, Antonio, 132
 Pacheco Calderón, Manuel, 132
 Padilla & Ordieres, 168
 Padró, Jaime, 194
 Pagave, Francisco de, 29, 30
 Palacio Faez, Domingo, 39
 Palomar, Agustín, 158
 Palomar, José, 146, 147
 Palomar y Corchera, Luz, 158
 Pando, Elías, 54
 Pardo García, Gonzalo, 171
 Pardo García, José, 171
 Pardo García, Laureano, 171
 Paredes, Soledad, 111
 Parmalat, 252, 256, 257
 Pascual, 224

Índice onomástico y de empresas

- Pascual Gómez-Cuétara, Tomás, 224
Pasteurizadora Laguna, 239, 240, 243, 245-247, 249
Pasteurizadora Las Mitras, 251, 256
Pasteurizadora Nazas, 237, 246, 247
Pasteurizadora Ultra, 252
Pasteurizadora Ultra LaLa, 256
Pedro Gómez y Cía., 201
Peipasa, S.A., 222, 223
Pelayo Alonso, 118
Pelayo de la Torriente, Ramón, 85
Pelayo Gómez, 119
Pellón González, José, 103, 104
Pellón González, Rafael, 103
Pellón González, Ramón Antonio, 103
Pellón Hermanos, 125
Pellón Mediavilla, 103
PEMEX (Petróleos Mexicanos), 190
Penagos Martínez, Leonardo, 168
Peña, Fernando de la, 149
Peña, Martín, 267
Peña, Miguel de la, 53
Peña, Valeriano, 267
Peña Mier Hnos., 175
Pepsico, 224, 229
Peral, 11, 100, 101
Peral, Alonso José, 109
Peral, Antonino, 117
Peral, Fidel, 107
Peral, José, 114, 115
Peral Abascal, 117
Peral Gómez, Ángel, 101
Peral Solana, Antonino, 118
Peral Solana, Antonio, 100
Peral Solana, Encarnación, 100
Peral-Alonso, 101
Peral-Chávez, 101
Peral-Martínez, 101
Peral-Maza, 101
Peral-Solana, 101
Pereda, José María de, 188
Pérez, Antonio, 230
Pérez, Juan, 201
Pérez, Simón, 170, 171
Pérez de Castañeda y Tagle, Pedro, 31
Pérez Machargo, Antonio, 22
Pérez Vejo, Tomás, 84
Phillips Morris, 252
Polanco, Francisco de, 22
Pono de Raba, Carmen, 176
Porras, Pablo, 107
Porres, 222
Porres Galán, 12, 168, 171, 174
Porres Galán, Antonio, 171
Porres Galán, César, 171
Porres Galán, Manuel, 171
Porres Galán, Práxedes, 171
Porres Santiago, César, 171
Portillo, Isabel, 130, 132
Portillo, José Miguel, 130
Portillo, María Eusebia, 130, 132
Portillo, Miguel, 130
Pricemart Inc., 278
Prieto Bravo, Ángel, 85, 90
Prieto Bravo, Pedro, 86
Productora de Golosinas, 226, 227
Propiedad de una manzana en el centro de Guadalajara (MG), 152
Puente, Remigio, 86, 91
Puente Azcai, Pedro de la, 39
Puente Bilbao, José Ramón de la, 218, 220
Puente Bilbao, Juan Ramón de la, 226
Puente Fernández, Ana Lydia de la, 220, 226
Puente Fernández, Juan José de la, 220, 224, 226

Puga, Jesús, 146, 147

Pure Pack, 248

Q

Quevedo, Ambrosio, 174

Quijano, 11, 126

Quijano, José, 99

Quijano y Cía, 100

Quijano y González, Alejandro, 99, 100, 103, 116

Quijano y González, Francisco, 99

Quijano y Portilla, José, 99

Quintana, Wenceslao, 137, 138

Quintero Ramos, 31

Quintero Ramos, Marcos, 31

Quintín Gómez Conde y Hermanos, 114, 125

Quiroz, Feliciano, 119

R

Raba Muriedas, Felipe, 176

Raba Pono, Jesús, 176

Raba Pono, María del Socorro, 176

Radio Shack, 277-279

Ramos, Diego, 119

Ramos, Isabel, 62

Rasa Barreda y Salazar, Juliana de la, 19

Real Club España, 162

Remus, Nicolás, 145

Retes Largacha, José de, 19, 21

Retes, Joseph de, 27

Retif, Carlos, 113

Reyes, Bernardo, 67

Reygadas, Tomás, 188

Reyna, Aurelio, 109

Ricamesa, 273

Rionda, Consolación, 184

Rioseco y Gómez, Francisco Antonio, 133

Risi, 215, 221-223

Rivas, Ana, 157

Rivas, José, 141

Rivas Góngora de Tepic, Josefa, 138

Rivas Góngora, Josefa, 139, 149

Rivas y Meyen Sucs., 115

Rivero, Valentín, 60

Rodríguez, Amelia, 88, 90

Rodríguez, Benito, 100

Rodríguez, Felipe, 154, 155

Rodríguez Blanco, Antonio, 88, 89

Rojí de la Riva, Agustín, 104

Rojí Villamur, 104

Roldán, Andrés, 22

Romano, José, 106

Romano, Román, 110

Romano, Sebastián, 111

Romero, Canuto, 149

Romero Rubio de Díaz, Carmen, 68

Rosales, Luciano, 155

Rosas, Andrés, 106, 111

Rosas Gil de la Torre, Francisca, 139

Rose, Julio, 149

Rosing Brothers, 115

Rubín de Celis, Silvestre Esteban, 11, 133

Rubio Escudero, Ventura, 11, 133

Rucabado, Ramón, 133

Ruiz de Baeza, Juan, 39

Ruiz de Tagle, Domingo, 31, 37, 38, 40

Ruiz Maza Hermanos, 113

Ruiz Porres, Manuel, 174

S

Saavedra Ramos, Rafael, 214

Sáenz, José, 208, 209

Índice onomástico y de empresas

- Sáenz de Morales, Leonardo, 99
Sáenz de Retes, José, 21
Sáenz Trápaga, José, 99
Sáenz Trápaga, Juan, 99, 100
Sainz, José, 10, 55, 72, 74, 88
Sainz, Ricardo, 51, 53, 74, 182
Sainz, Rogelio, 86
Sainz de la Maza, Santos, 51
Sainz de Rosas, Ambrosio, 102
Sainz de Rozas, Francisca, 184
Sainz de Rozas, Juana, 184
Sainz E., José, 71
Sainz Gutiérrez, Ricardo, 10, 12, 181, 183, 184, 186
Sainz Manteca Gutiérrez, Ricardo Manuel, 70, 71
Sainz Pardo, Ceferino, 12, 168, 222
Sainz Pardo, Manuel, 12, 168, 222
Sainz Pardo, Tirso, 12, 168, 222
Sainz Trápaga, 11, 101, 102, 111
Sainz Trápaga, Antonio, 102, 117
Sainz Trápaga, Guillermo, 102
Sainz Trápaga, José, 102
Sainz Trápaga, Manuel, 102
Sainz Trápaga, Miguel, 102
Sainz-Trápaga Granja, 99
Sainz-Trápaga, 99
Salazar, Francisco, 222
Salazar, Pablo, 222
Salazar Bello, Jesús, 12, 222, 224
Salcedo, Antonio, 155
Salcedo, Juan M., 241
Saldívar, Dámaso, 21, 25-27, 39, 40
Salinas, Fernando, 241
Salmones García, Manuel, 171
Salmones García, Marcelino, 171
Salvador Pérez y Cía., 168
San Emeterio, José, 189
San José, 105
San Juan Xaltepec, 105
San Luis Apizaquito, 107
San Martín Landera, 102
San Martín, Fermín, 102, 112
Sánchez, Andrés, 62
Sánchez, Rafael, 145
Sánchez Cano, Edmundo, 118
Sánchez de Tagle, 15, 16, 36
Sánchez de Tagle, Andrés, 16, 19
Sánchez de Tagle, Francisco, 31
Sánchez de Tagle, Luis, 10, 16, 18, 19, 21, 23-25, 27-29, 31, 35, 36-45
Sánchez de Tagle, Luisa, 17, 33
Sánchez de Tagle, Pedro, 10, 16, 17, 22-24, 28-31, 33, 34, 38-44
Sánchez Gavito, 119
Sánchez Gavito, Indalecio, 51
Sánchez Gavito, José, 106
Sánchez Gavito y Co., 119
Sánchez Hermanos y Martínez Romano y Cía, 106
Sánchez Juárez, Carmen, 64, 66
Sánchez Juárez, Isabel, 64, 66
Sánchez Leñero, Francisca, 132
Sánchez Noriega, Rosario, 196
Sánchez Ramos, Clemente, 62
Sánchez Ramos, Delfín, 10, 54, 62, 64-67, 74
Sánchez Ramos, José, 10, 54, 62, 66-68, 74
Sánchez Trápaga, Juan, 99, 100
Santervás, Eugenio, 230
Santo Domingo, 104
Santos, Alberto, 202
Santos, Ignacio, 202
Santos, Isaac, 202
Santos, Juan, 202
Santos, Manuel, 202
Santos, Paula, 202

- Sarría, Pablo, 151
 Seguros La Comercial, 72
 Señores Doremberg, Pettersen y Cía, 122
 Servicios Especializados de Transporte y Logística S.A. de C.V. (Setylsa), 254, 256
 Setién, 102
 Setién, Eugenio, 117
 Setién, Simón, 117
 Sierra, Baldomero, 102
 Sierra, Esteban, 147
 Sierra, José, 102
 Sierra, Justo, 67
 Sierra Arenas, 102
 Signoret, José A., 61
 Silva, Joaquín de, 155
 Siro, 218
 Sociedad Agrícola Jalisciense, 148
 Sociedad de Beneficencia Española, 50, 70, 71, 73, 162, 186, 280
 Sociedad Mercantil colectiva Ortiz y Arocena, 71
 SOFFER (Sordo Fernández y Fernández), 191, 192, 194, 195
 Solana, 11, 100, 111, 126
 Solana, Ángel, 102, 106, 109, 112-115, 117, 118, 120, 121, 125, 126
 Solana, Eulogio, 96, 119
 Solana, Mateo, 98
 Solana Alonso, Ángel, 100, 101, 103, 107-109, 116, 117, 119, 122
 Solana Alonso, Félix, 100, 101, 106, 113-115
 Solana Alonso, Fernando, 100, 101, 109, 113, 114, 117, 118
 Solana Alonso, Francisco, 101, 122
 Solana Cobo, 104
 Solana Cobo, Fermín, 104
 Solana Cobo, Joaquín, 104
 Solana González, Fructuoso, 171
 Solana López, Gabriel, 101
 Solana López, Mateo, 100, 101
 Solana Olivares, Fernando, 101
 Solana y Madariaga, 171
 Solana-Carrión, 101
 Solana-Gómez, 101
 Solana-Gutiérrez, 101
 Solsona de Productos Alimenticios, 221, 223
 Somellera, 129, 143, 153, 158
 Somellera, Agapito, 135, 146
 Somellera, Alfonso, 158
 Somellera, Ana, 158
 Somellera, Andrés, 135, 139, 146, 147, 155, 158, 159
 Somellera, Concepción, 150
 Somellera, Faustino, 139, 145, 149-151, 156, 157
 Somellera, Florentino, 157
 Somellera, Higinia, 135
 Somellera, José, 135, 138, 139, 146, 147, 149-151
 Somellera, Juan, 135, 139, 142, 143, 146-149, 151, 158
 Somellera, Luz, 158
 Somellera, Manuel, 135, 139, 146, 147
 Somellera, María, 158
 Somellera del Arco, María, 135, 138
 Somellera Gil de la Torre, Concepción, 139
 Somellera Gil de la Torre, Faustino, 139
 Somellera Gil de la Torre, Fernando, 139
 Somellera González, 11, 139, 149, 150, 158, 159
 Somellera González, Andrés, 149
 Somellera González, Faustino, 149
 Somellera González, Higinia, 138
 Somellera González, Manuel, 149
 Somellera Hermanos, 145, 147, 148, 152
 Somellera Rivas, 11, 159
 Somellera Rivas, Faustino, 139, 149

Índice onomástico y de empresas

Somellera Rivas, José, 139
Somellera Rivas y Compañía, 150, 152
Somellera y Compañía, 146, 147, 152
Somellera y González, Higinia, 135
Somellera y Rivas, Faustino, 150, 151, 157
Somellera y Rivas, José, 157
Sordo Fernández, Jesús, 195
Soriana, 279
SOS, 221, 224
SOS-Arana, 222
SOS-Cuétara, 222, 225, 229
Souza, Joaquín, 141
Star Acquisitions, 197
Stark, 79, 80
Stein, León, 52
Stevens, William, 159
Suárez, Agustín, 117
Suárez, Faustino, 117
Suárez, Francisco de P., 53
Suárez, Gómez y Cía, 90
Suárez, José, 117
SuKasa, 274
Super Gigante, 276, 277, 279
SuperPrecio, 276, 277, 279
Susano Vidrio, 156

T

Tabacalera Mexicana, 72
Tampico Citrus Punch, 254
Tandy Corporation, 277
Tecno Pack de la Laguna S.A. de C.V.,
254, 256
Tejeda, Adalberto, 162, 176
Tenorio Valdés, Andrés, 22
Teresa, Nicolás de, 52
Texas Star Envelope, Inc., 196, 197
Textiles de Sonora, 72

The London Bank of Mexico and South-
America Limited, 48
Toca Fernández, 12
Toca Fernández, Federico, 195, 196
Toca Fernández, Fernando, 193, 195
Toca Larragáin, Federico, 196
Toca Larragáin, Fernando, 196
Toks, 275, 278-280
Torre, Francisca de la, 188, 189
Torre, Juan Pablo de la, 241
Torre y Mier, Ignacio de la, 66
Torres, José Antonio, 131
Torres y Vergara, Joseph de, 23
Transportadora Especializada de Líquidos,
247, 248
Transportes Especializados de la Laguna
(TELSA), 248
Trápaga, 126
Trápaga, Antonio, 102
Trápaga, Guillermo S., 107, 112-114, 122
Trápaga, Guillermo, 102, 112
Trápaga, José, 102
Trápaga, Miguel, 102
Trápaga Hermanos, 125
Trápaga López, 99
TretaLaval, 254

Tricio, 13

Tricio Gómez, Eduardo, 236, 243
Tricio Gómez, Indalecio, 236, 243
Tricio Haro, Eduardo, 259
Trueba, Venancio C., 168
Trueba Llama, Andrés, 171
Trueba Llama, Cesáreo, 171

U

Unión de Crédito de Productores de Leche
de Torreón, 238-240, 242

Unión Española, 71-73, 88
 Unión Mercantil, 70
 Urrutia Lezama, Juan de, 39
 Urrutia Retes, Juan de, 19, 24
 Urzúa y Arizmendi, Martín, 39
 Uvilla, Juan de, 30

V

Valdez, Lino, 240, 241
 Valdivielso y Mier, Francisco de, 33, 34
 Valladares y Cía., 200
 Vargas Machuca, Juan, 22
 Vejo, Amparo, 84
 Vejo, Andrés, 84
 Vejo de Mier, Víctor, 84, 88
 Vejo Hermanos, 90, 91
 Vejo Pérez, Amparo, 90
 Vejo Velarde, Ángel, 84-92
 Vejo Velarde, Eloy, 10, 83-92
 Vejo Velarde, Eusebio, 84, 91, 92
 Vejo Velarde, Melchor, 84-88, 90
 Vejo Velarde, Nicomedes, 84, 85, 92
 Vejo Velarde, Ricardo, 84, 85
 Velarde, Juan, 84
 Velarde Cosío, Pedro, 22
 Velarde de Lamadrid, Clara, 84, 92
 Velasco, Emilio, 49
 Velasco, Juan de, 36
 Velasco Gómez, Manuel, 263
 Velasco Gutiérrez del Valle, Dionisio José de, 184
 Velásquez, Abraham, 122
 Velazco, Ramón, 155
 Vélez, Francisca, 23
 Vélez de Escalante, Felipe, 23, 26
 Vélez de la Torre, Antonio, 21, 22
 Vélez de la Torre, Juan, 22

Vélez Escalante, Felipe, 22, 25, 39
 Vélez Fernández, Manuel, 171
 Vélez y Cía., 171
 Vera, José Antonio, 241
 Vereá, Trinidad, 145
 Vértiz, Juan Miguel de, 21
 Vertiz, Vicente, 61
 Viadero, 102
 Vidal Maza, José, 64
 Vidrio, Pedro, 156
 Villa, Andrés, 280
 Villa Matienzo, Luis, 168
 Villa Matienzo, Martín, 168
 Villareal, José de, 19
 Villaurrutia, José de, 22
 Vista Hermosa, 105
 Viuda de Francisco M. Conde, 125
 Viuda de Gómez e Hijos, 125
 Viveros, Carlos, 115
 Vizcaíno, Antonio, 156

W

Waldo, 102
 Waldo Alonso y Hermanos, 112
 Wall Mart, 252, 279
 Whitehead, Jorge S., 146
 Wickes y Cía., 110

Y

Yarto, Matías, 39

Z

Zaldo Hermanos y Cía., 113, 114
 Zelayeta, Manuel, 154

Índice onomástico y de empresas

Zorrilla, 11

Zorrilla, Cayetano, 119

Zorrilla, José, 100

Zorrilla, Manuel, 100, 119

Zorrilla Gutiérrez, María Antonia, 187

Zorrilla Sáenz Trápaga, José, 99

Zorrilla Tejada, 99

Zorrilla Trápaga, José, 103



Febrero, 2021



—BACH, 1717-1788

De la Colonia a la globalización. Empresarios cántabros en México, reúne una decena de trabajos sobre la presencia de las redes familiares y de paisanaje de los montañeses en el Virreinato y la República, redes que les permitieron desenvolverse con notable éxito en el mundo de los negocios y las empresas globales desde el siglo XVII hasta nuestros días. Los intereses de los emigrantes cántabros, uno de los grupos más activos en la economía mexicana desde el período colonial, abarcaron negocios mineros, industriales, comerciales, ferroviarios, financieros y haciendas y se dispersaron a lo largo y ancho del territorio del país, con algunos focos muy destacados en Ciudad de México, Zacatecas, los estados de Puebla, Veracruz, Oaxaca, Hidalgo, Jalisco, Sinaloa, la Comarca Lagunera (entre Durango y Coahuila) y Tamaulipas. Los cántabros formaron redes internacionales de familiares y paisanos con puntos en Filipinas, Perú y España, que ahora tienen su correlato en las empresas mexicanas globalizadas, con presencia en Estados Unidos y otros países de Iberoamérica, además de Europa, en sectores como la industria agroalimentaria, el papel o la gran distribución.

