

Ana Isabel Grijalva Díaz

Escaso capital
y mucha juventud

Empresarios españoles
en Sonora,
1890-1910

16



EL COLEGIO
DE SONORA

**Escaso capital
y mucha juventud**

**Empresarios españoles
en Sonora,
1890-1910**

Escaso capital y mucha juventud

Empresarios españoles
en Sonora,
1890-1910

Ana Isabel Grijalva Díaz



EL COLEGIO
DE SONORA

A mis hijos Giovanna, Flor, Omar y Cosette

F1392.S7

.G75

Grijalva Díaz, Ana Isabel

Escaso capital y mucha juventud : empresarios
españoles en Sonora, 1890-1910 / Ana Isabel Grijalva Díaz.-
- Hermosillo, Sonora, México : El Colegio de Sonora, 2010.

133 p. : il. ; 22 cm.-- (Cuarto creciente. Serie cuadernos
de investigación ; 16)

Trabajo presentado originalmente como tesis de
maestría en ciencias sociales con especialidad en métodos
de investigación histórica En El Colegio de Sonora, 2005.

Incluye referencias bibliográficas, índices y apéndices

ISBN: 978-607-7775-09-6

1. Industrialización - México - Sonora (Estado) - Historia
- Siglo XIX 2. Sonora (México : Estado) - Condiciones
económicas - Historia - Siglo XIX 3. Sociedades mercantiles
- México - Sonora (Estado) - Historia - Siglo XIX 4.
Empresarios - México - Sonora (Estado) - Historia - Siglo
XIX 5. Españoles en México - Historia - Siglo XIX

Rectora de El Colegio de Sonora

Doctora Gabriela Grijalva Monteverde

Director de Publicaciones no Periódicas

Doctor Jesús Armando Haro Encinas

Jefa del Departamento de Difusión Cultural

Licenciada Inés Martínez de Castro N.

D.R. © 2010 El Colegio de Sonora

Obregón 54, Centro

Hermosillo, Sonora, México

C.P. 83000

ISBN: 978-607-7775-09-6

Este texto tiene como referente la tesis de maestría "Empresarios
españoles en Sonora, 1890-1910. Redes horizontales, actividad
prebancaria y diversificación económica", 2005, El Colegio de Sonora,
dirigida por el doctor Ignacio L. Almada Bay.

Impreso y hecho en México / *Printed and made in Mexico*

Índice

Introducción	15
I. La industrialización y su difusión a México y Sonora.....	25
Presentación.....	25
Antecedentes de la industrialización y la apertura económica durante la segunda mitad del siglo XIX.....	25
Desarrollo industrial y comercial de los países capitalistas.....	29
La economía internacional entre 1890 y 1910.....	31
México ante el contexto de la industrialización y la economía internacional.....	34
El desarrollo industrial y económico de Sonora a finales del siglo XIX y principios del XX.....	37
El arribo de inmigrantes españoles a México y Sonora a finales del siglo XIX, y su colaboración en el desarrollo económico.....	41

II. Formación y desarrollo de sociedades mercantiles por españoles en Sonora.....	47
Presentación.....	47
Sociedades formadas por Pedro Cosca con Pedro Velarde y José G. García.....	49
Sociedades mercantiles creadas por Pedro Cosca con Gaspar Zaragoza y Gregorio Álvarez y la Sucesión Cosca.....	57
Sociedades mercantiles y actividades empresariales de Gaspar Zaragoza.....	64
Actividades mercantiles y empresariales de Gregorio Álvarez.....	66
Sociedades mercantiles de José G. García.....	67
Empresas establecidas por Bonifacio y Zoilo de la Puente.....	70
Participación de Zoilo de la Puente y Rosendo Fernández en el sector empresarial.....	74
La actividad empresarial de los hermanos Manuel, Celestino y Jerónimo Abascal.....	80

III. Comportamiento empresarial, redes horizontales, actividades prebancarias y diversificación económica.....	87
Presentación.....	87
¿Llegaron como empresarios o se formaron como tales?.....	88
El tejido de redes entre los empresarios españoles y su inserción en el empresariado sonoreense.....	90
La incursión en el mercado regional.....	98
Acumulación de capital y florecimiento de los empresarios españoles.....	105
Conclusiones.....	111
Bibliografía.....	119
Apéndice.....	129

Agradecimientos

En esencia, este trabajo forma parte de mi tesis de maestría en historia; la investigación presente fue ampliada y reorganizada gracias al aliento y estímulo de muchas personas. Agradezco el apoyo institucional y solidario que desde el principio me brindó El Colegio de Sonora; primero por haberme albergado en sus aulas, y después para que este esfuerzo se materializara en la presente edición.

De la misma manera, expreso mi gratitud a los académicos de esta institución, en especial al doctor Ignacio Almada Bay, quien dirigió el trabajo de tesis y fue generoso en compartir sus conocimientos, también a la doctora María del Valle Borrero Silva, impulsora de la publicación.

Las largas jornadas en el Archivo General del Estado de Sonora, para recabar la materia prima que nutrió esta investigación, resultaron menos extenuantes gracias a la diligente atención de su personal, en especial de David Franco, de cuya importante labor soy testigo y beneficiaria. Además, el compañero historiador Eduardo Marcos de la Cruz no dudó en compartir conmigo sus hallazgos, por lo que reconozco su generosidad.

Estoy en deuda con mis hijos, porque fueron solidarios en momentos difíciles, y han valorado mis presencias y también soportado mis ausencias. Espero reponerles muy pronto el tiempo que les escatimé en atención. Agradezco el sostén moral de mis padres, Teresita y Alonsot, que fue vital, lo mismo que el de mis hermanos Jesús, José, Luz María, Carmen, Manuel, Luis, Teresita, Juan y de sus consortes.

El doctor Gustavo Aguilar Aguilar aportó directrices nuevas al trabajo original, y me permitió observar con

mayor claridad los objetivos y alcances, lo que redundó en su enriquecimiento. Todo trabajo académico también se mejora con la asistencia a encuentros académicos y conversaciones con colegas, a quienes también les agradezco mucho su ayuda.

Introducción

El objetivo general de esta investigación es conocer y analizar la participación de los inmigrantes españoles que llegaron a Sonora entre 1890 y 1910, y que se convirtieron en empresarios exitosos a través de las prácticas mercantiles. También conocer su trayectoria, las empresas que formaron, la permanencia de ellas en el mercado regional y la diversificación económica; identificar la red empresarial en la que se incorporaron, así como la acumulación de capitales. La idea es mostrar a los empresarios españoles que destacaron en algún tipo de actividad económica en Sonora; cómo fueron cubriendo un mercado regional; que les permitió acumular capitales considerables a partir de un conjunto de valores y estrategias propias de su calidad de empresarios.

Durante el porfiriato el proceso de modernización económica fue intenso, impulsado por la inversión foránea en la red ferroviaria, la minería y la industria. Un grupo reducido de empresarios inició grandes proyectos en el ramo manufacturero. La visión de los inversionistas extranjeros radicados en México, sobre todo europeos, cuya fortuna provenía del comercio, estaba basada en el desarrollo de los mercados (Haber 1992, 27-29; Castañeda 1998, 71).

El código de comercio, que entró en vigor a partir de 1890, respaldó la constitución de empresas; las familias o individuos pudieron invertir sus capitales —número o de pequeña cuantía—, limitar los riesgos y acrecentar sus fortunas. Dicho código incluía la sociedad en nombre colectivo, sociedad en comandita simple y por acciones, sociedad cooperativa y la sociedad anónima; cada una cumplió un objetivo específico, satisfizo las necesidades de los empresarios y las compañías en sus activi-

dades mercantiles. Las sociedades en nombre colectivo y en comandita simple fueron las que más favorecieron a los españoles que constituyeron empresas en Sonora.

Su presencia se observó en primer lugar en Guaymas; en el valle de Ures se desarrollaron como agroindustriales y en Hermosillo destacaron en el ramo manufacturero. Fundaron varias empresas que florecieron en el porfiriato, y algunas lograron consolidarse en ese periodo y sobrevivir a la revolución. La visión de algunos los llevó a formar varias sociedades mercantiles distintas, y participar en el grupo empresarial sonoreense. Aprovecharon la oportunidad de crecer, para ello incluyeron accionistas a través de vínculos matrimoniales o de amistad, para diversificar sus actividades económicas, (Haber 1992, 27; Castañeda 1998, 24-71 *passim*).

Mario Cerutti afirma que el capital y las propiedades manejadas por los españoles tuvieron una gran repercusión en el proceso formativo de la sociedad capitalista del norte y centro de México entre 1870 y 1910, (1998, 73). ¿Qué sucedió con los españoles en Sonora en este periodo? En su mayoría fueron asturianos, santanderinos y vascos de capital escaso y mucha juventud. Las políticas migratorias del porfiriato ofrecieron ventajas y ciertos beneficios a los inmigrantes (Kenny et al. 1979, 30-31), lo que les permitió consolidar sus negocios.

Por ello es interesante analizar la creación de empresas industriales y mercantiles, y las relaciones que tejieron los españoles con otros empresarios al incursionar en el mercado regional, ¿formaron ellos parte del cambio hacia el capitalismo? Si esta respuesta es afirmativa, ¿quiénes fueron y qué papel jugaron en la actividad empresarial de Sonora?, ¿qué les indicó que el estado podía ser un espacio abierto a las oportunidades de instalar una empresa y obtener beneficios?, ¿qué condiciones locales facilitaron su establecimiento e inserción?

Estas preguntas conducen a otra serie de cuestionamientos: ¿llegaron en calidad de empresarios o encontraron el espacio y momento propicios para desempeñarse como tales?, ¿cómo constituyeron empresas y bajo qué tipo de sociedad?, ¿cómo era su estructura interna?, si lograron tener éxito, ¿a qué se debió? Los interrogantes conducen a observar la trayectoria de algunas empresas que se formaron a lo largo del porfirismo, y lograron destacar gracias a su dinámica productiva.

En Sonora ya existía un grupo de empresarios operando en el ámbito mercantil. ¿Qué estrategias utilizaron para formar parte de este grupo y competir en el mercado regional?, ¿fueron favorecidos en algún momento por el gobierno? Una vez que lograron pertenecer a un grupo amplio, ¿tejieron relaciones de tipo vertical y horizontal para limitar riesgos de inversión y lograr su permanencia?, y ¿cómo se relacionaron con otros coterreños para cubrir un mercado local?

No sólo fue importante su permanencia en el grupo empresarial heterogéneo, sino el crecimiento de cada empresa, ya que se reflejó en el progreso económico regional. Una vez que acumularon capital, surge entonces la pregunta ¿aprovecharon esta situación para diversificarlo a través de sociedades mercantiles? La actividad empresarial durante la época porfirista provocó cambios en la estructura económica en las zonas industrializadas del país, que se reflejaron en el crecimiento de la economía (Schumpeter 1944, 74-76; Cerutti 1998, 63-75). En este proceso, ¿qué papel tuvieron los empresarios españoles?

Para responder a las interrogantes se plantea la hipótesis de que los españoles que llegaron a Sonora se convirtieron en empresarios, porque encontraron un espacio abierto para trabajar en ocupaciones lucrativas y acumular dinero. La consolidación de sus compañías

les permitió diversificar sus capitales e insertarse en el grupo empresarial, para formar parte de una estructura económica regional. Establecieron redes propias a partir de prácticas mercantiles con las que cubrieron un mercado determinado.

Los conceptos básicos utilizados en esta investigación están relacionados con la historiografía empresarial. Cerutti (1992; 2000; 2004) y Castañeda (1998; 2003) ofrecen una diversidad conceptual sobre el empresariado. La definición de cada uno aún no queda clara, ¿es el empresario quien invierte, emprende negocios o hace fortuna a través de ellos? Joseph A. Schumpeter (1944, 86) indica que ser empresario no es una profesión, por lo general tampoco una condición perdurable. Además, no constituyen una clase social en el sentido técnico, sino que moldea un estilo de vida o un sistema de valores morales y su función misma no se hereda.

Al empresario le favorece tener una visión emprendedora para buscar otras opciones de inversión y diversificación (Castañeda 1998, 24-26). En su práctica cubre y combina las funciones de gerente, administrador, agente de compras y venta, y desarrolla la técnica financiera necesaria para lanzar una empresa nueva y los resultados moldean su conducta, de manera que pueda adaptarse a las circunstancias (Schumpeter 1944, 86-89).

En este sentido, debe disponer de dinero antes de emprender un negocio, por pequeño que sea; con el capital se adquieren los bienes concretos, son los medios de producción necesarios, es decir, cambia el capital por los medios productivos, así éste consiste en los bienes adquiridos (Ibid., 125-126; Samuelson y Nordhaus 1999, 32). Los empresarios dedicados al comercio lograron un sistema más rápido de acumulación de capital, que está íntimamente ligado a la ganancia, para invertir en otros sectores, y en algunos casos desempeñar funciones prebancarias (Schumpeter 1944, 140-141).

Al concepto de empresario se unen otros como el de diversificación económica; éste trata de invertir su capital en rubros diferentes, para no arriesgarlo todo en uno solo, y así engrosarlo. Las actividades prebancarias (préstamos personales con garantía hipotecaria) fueron algunas de las prácticas que el empresario empezó a realizar con sus ganancias (Aguilar 2003; Cerutti 2003). A través del concepto de redes se busca explicar las relaciones establecidas por los empresarios para proteger sus intereses, a partir de la diversificación productiva (Castañeda 2003).

Los investigadores han mostrado que el empresario está inmerso en una red social, concepto realmente nuevo, que desempeña un papel crucial en el proceso social y económico (Clifton et al. 2005). Las redes sociales están definidas por un conjunto de actores (individuos y organizaciones) y un cúmulo de vínculos entre ellos, identificadas por tres características clave que explican su desarrollo durante la actividad empresarial: la naturaleza de contenido, que se intercambia entre los actores; los mecanismos de gobiernos y la estructura creada como consecuencia de dichos vínculos. Las relaciones interpersonales favorecen el alcance de una variedad de recursos económicos y de apoyo emocional en la asunción del riesgo, lo que propicia la persistencia a mantenerse en un negocio. Por otra parte, la importancia de crear y pertenecer a una red empresarial es el beneficio que obtienen sus integrantes cuando utilizan sus relaciones para conseguir información y consejos sobre mercados y oportunidades (Ibid.).

El comercio puede permitir la integración de una red regional o nacional, que posibilite la adquisición de datos acerca de la industria en su conjunto (Ibid.). Los empresarios pueden participar en actividades económicas diversas para reducir riesgos, con lo que afianzan los

mecanismos de reputación entre los miembros; así, la abundancia de capital social les otorga confianza y mayor posibilidad de crecimiento. La confianza fue la base de la unión de los socios y la captación de capital de una empresa (Castañeda 2003, 2).

Las redes pueden establecerse en forma vertical y horizontal simultáneamente; las verticales dentro de la empresa, para fijar mecanismos de funcionamiento y hacer eficiente el proceso de producción y las horizontales hacia el exterior, en relación con otras compañías o empresarios. A través de ellas se pueden cubrir o cuidar los mercados internos de capital, o en todo caso incubar empresas nuevas. Una de las mayores ventajas de este tipo de red es la diversificación; sus lazos le permiten al empresario incursionar en otras firmas y de más capital, por lo general en la forma de sociedades anónimas (Ibid., 34-35).

Durante el porfiriato, las empresas mexicanas se acogieron en el núcleo de la familia; Castañeda opina que se sustentaron a través de los lazos familiares (Ibid., 36-37), éstos les brindaron confianza y lealtad hacia las empresas, característica que se manifestó en la falta de apoyo a la inversión e incorporación de elementos exógenos. Sólo se podía captar capital externo a través de la pulverización de acciones; un porcentaje de ellas se ponía en venta, pero la mayoría quedaba en propiedad de la familia. También indica que así las empresas manufactureras nacieron grandes, de familias porfiristas y con ventajas tecnológicas, sin necesidad de competir con rivales, pues no existía un mercado de capitales que financiara la creación de otras, además de que contaban con apoyos gubernamentales (Ibid., 1998, 71-77).

Haber (1992) coincide con el planteamiento de Castañeda (1998) sobre la formación de negocios familiares y el proteccionismo gubernamental. El aspecto más

importante que destaca es la aplicación del sistema de industrialización en una población que no estaba preparada para recibirlo. Al respecto, Clever (et al. 2006, 14) señala que en España las empresas familiares utilizan un grado inadecuado de tecnología, muestran esa característica de rigidez hacia la modernización; pero se orientan a cubrir necesidades locales, que a largo plazo suelen ser más importantes que las abarcadas por las no familiares. Este tipo de empresa forma parte de un grupo significativo en los países europeos, y en Estados Unidos rebasa 60 por ciento del conjunto en Europa (Bosch 2010). En México las empresas familiares son más bien regionales, y son parte sustancial del desenvolvimiento económico por el desarrollo de mercados locales e incluso para la expansión de los nacionales (Cerutti 1992, 89-175 *passim*).

En este trabajo sobre la historia empresarial, se trata de explicar la trayectoria de Pedro Cosca, José García, Gaspar Zaragoza, Gregorio Álvarez, Bonifacio y Zoilo de la Puente y Manuel, Celestino y Jerónimo Abascal, cuya incursión en Sonora fue a partir de un capital incipiente. Desde su arribo, los primeros cuatro se dedicaron a las labores mercantiles en el puerto de Guaymas. De allí establecieron sus puntos de enlace hacia distintas partes del estado, para colocar sus mercancías; los hermanos De la Puente se enfocaron en la fabricación del velas, para abastecer al sector minero en la sierra y después se extendieron a los valles para satisfacer la demanda doméstica, hasta abarcar un mercado regional; los hermanos Abascal siguieron la pauta ancestral del cultivo de trigo y elaboración de harina y la intercalaron con las actividades mercantiles.

Los estudios sobre el empresariado en México son relativamente recientes; los trabajos pioneros datan de principios de la década de 1970, y destacan los relacionados

con las experiencias regionales; han puesto a discusión nociones y problemas básicos reflejados en los interrogantes de ¿cómo se forma un empresario?, y ¿cuál es su papel en el desarrollo económico de México? En Sonora no existen investigaciones que analicen a fondo su formación y participación en el crecimiento regional, como la de Mario Cerutti para Monterrey y la región lagunera (1992). Dicho estudio fue un incentivo para iniciar una indagación breve de la participación de un grupo de españoles, que destacaron en sus habilidades empresariales.

En las investigaciones locales, Juan José Gracida se centra en el efecto económico que generó la llegada del ferrocarril a Sonora (2001). Opina que esta innovación tecnológica abrió varias posibilidades comerciales, que habían estado estancadas por varias décadas. También se ha enfocado en la inversión extranjera, el comercio marítimo y las condiciones que llevaron al florecimiento económico del estado (Ibid. 2003). Durante el porfiriato, la minería fue el principal sistema productivo que favoreció el crecimiento económico de la región. Romero Gil señala que ésta permitió la delimitación de un espacio regional de corte capitalista, dado por factores externos y un mercado nacional, que en dicha etapa alcanzó su desarrollo máximo. Para los primeros años del siglo xx, Sonora cambió su geografía económica y social (1989; 2001). Valencia señala que la familia Camou logró penetrar ampliamente en el mercado sonorenses, a través de sus actividades mercantiles, ganaderas y como agiotistas, en las que dejaron huella, así como en una serie de relaciones familiares y políticas con las que entrelazaron dichos negocios (2002).

Rafael Martínez Álvarez aborda el estudio de los empresarios industriales en Sonora durante el porfiriato, desde un enfoque sociológico. Este análisis lo hace único en esta revisión historiográfica, pues destaca la vi-

sión ideológica de progreso que los empresarios de la época tuvieron para implementar los avances tecnológicos mundiales en Sonora. Observa cómo repercutieron en la sociedad sonorensis estas decisiones innovadoras (2003).

Lo señalado por Romero Gil (1989; 2001), Gracida Romo (2001) y Valencia Ortega (2002) coincide en que existe una relación intrínseca entre el ferrocarril, la minería y el comercio. Si bien es cierto que este último es ancestral, recobró importancia en el porfiriato debido a esta introducción de factores externos: capital, ideología y tecnología, y repercutió directamente en el progreso de la región; por ello, el argumento primordial es analizar la participación de españoles en él. El protagonismo que ellos alcanzaron en las décadas finales del siglo xx justifica una investigación sobre la participación empresarial de los inmigrantes españoles entre 1890 y 1910 (Ibid., 2).

El contenido del presente trabajo se presenta en tres capítulos, en el primero se aborda el proceso de industrialización en los países capitalistas y su repercusión y difusión en México y Sonora, durante la segunda mitad del siglo xix. La finalidad es ubicar al estado en el contexto internacional del auge industrial, de la apertura económica nacional e internacional y del crecimiento económico de México, también incluye el proceso de industrialización estatal y el comienzo del comercio regional, el cual favoreció el arribo de inmigrantes españoles, como parte de un proceso nuevo de desarrollo.

En el segundo se explica la trayectoria de los empresarios a través de las compañías que formaron, así como los vínculos que establecieron con sus prácticas mercantiles. Con ello se observa el tejido empresarial, las redes tanto directas como verticales y los puentes horizontales que instituyeron al crear cada sociedad: en comandita,

colectiva y anónima, así como la secuencia que siguieron en cada una. Se trata de explicar el proceso en el interior de la empresa, la acumulación y diversificación económicas.

En el tercero se analiza el comportamiento empresarial y la diversificación económica de cada empresario. Cómo entablaron los vínculos y guiaron su racionalidad para acumular capital y diversificarse. De igual manera, se observa la inserción de ellos en una estructura social, como parte de una estrategia de permanencia.

El elemento más importante aquí es la observación del mercado cubierto por cada uno en el periodo de estudio, por lo que se identificaron algunas prácticas que son tratadas tanto en el segundo como en el tercer capítulo.

Las fuentes historiográficas permiten conocer lo escrito en otras regiones del país, así como los antecedentes en general de los empresarios españoles en México y en Sonora; las fuentes primarias, como los fondos de Notarías del Archivo General del Estado de Sonora y el Ejecutivo del Archivo General del Estado de Sonora muestran la evidencia empírica de la presencia de inmigrantes españoles de perfil empresarial en Sonora, en especial en Hermosillo y Guaymas. Mediante estos archivos fue posible identificar la creación de compañías, las conexiones del tejido empresarial y el mercado que cubrieron, a través de las actividades mercantiles.

I. La industrialización y su difusión a México y Sonora

Presentación

La observación y análisis de los procesos de industrialización, la apertura económica y la comercialización en México, a partir de lo ocurrido en los países industrializados, constituyen el objetivo de este capítulo. Asimismo, se pretende conocer el avance de la industria y la economía internacional entre 1890 y 1910, así como examinar su influencia en el progreso industrial y económico en Sonora. Además, conocer las repercusiones políticas y el crecimiento de la economía en relación con la atracción de inmigrantes españoles.

Hasta antes del porfiriato, la entidad había estado circunscrita a la minería y la agroindustria, incipientes hasta entonces, esta última dedicada a elaborar harina de trigo. A finales del siglo XIX se estableció la producción mecanizada, a través de energía eléctrica o hidráulica, así como las grandes casas comerciales.

Antecedentes de la industrialización y la apertura económica durante la segunda mitad del siglo XIX

El avance tecnológico está relacionado directamente con el aumento de la población mundial. A inicios del siglo XIX las proporciones del incremento eran bajas, pero en las últimas décadas alcanzó cantidades extraordinarias. La población estaba distribuida en forma desigual, concentrada en Europa y Asia. La industrialización ayudó

a que se diera la emigración a gran escala, en forma continua y en breve tiempo hacia lugares distantes y atractivos, donde se explotaban recursos naturales de nueva utilización, que podían sostener e incrementar la prosperidad, lo que se alcanzó después.¹

Esta situación se advirtió desde la segunda mitad del siglo XIX; los asentamientos nuevos incrementaron la actividad económica mediante la industrialización y el comercio que ellos mismos indujeron. Por ejemplo, Europa se suministraba de materias primas de América del Norte, con la que comerciaba algodón. La llegada del transporte mecánico —el ferrocarril y el buque de vapor— permitieron que colonos nuevos y materiales llegaran hasta América, Australia y Nueva Zelanda de manera más fácil y rápida, en grandes cantidades y a bajos precios (Ashworth 1978, 12; Derry y Williams 1984, 812).

El adelanto de la tecnología no sólo hizo posible la expansión de la población mundial, sino también ejerció una fuerza inmensa sobre el crecimiento de la economía. La aplicación de técnicas novedosas, incluso en pequeña escala, bastaba para expandir el mercado y requerir de una gama más amplia de recursos productivos. Además, la tecnología modificó la forma de combinar los factores de producción, que originaron un cambio fundamental en la experiencia y ambiente cotidiano de una proporción extensa de la humanidad (Ashworth 1978, 12; Schumpeter 1982, 452-453).

¹ Ashworth señala que el crecimiento sorprendente de la población se debe a las mejoras en las técnicas agrícolas que brindaban alimentos e higiene, que en primera instancia se reflejó en el aumento demográfico en Europa, también fue un aliciente para el incremento en las formas de vida urbana, en especial en los progresos técnicos (1978 9-11; Derry y Williams 1984, 401; Pureco 2002, 6).

La mecanización avanzada, surgida a mediados del siglo XIX, ayudó a establecer un nuevo orden económico basado en una mayor división del trabajo, con especialización de funciones y métodos de organización más complejos; pero este periodo todavía se encontraba en sus primeras etapas. A medida que se fueron incluyendo los intereses del consumidor, las tecnologías fueron aceptadas con mayor rapidez (Ashworth 1978, 28; Derry y Williams 1984, 1033).

Lo que distinguió a este proceso fue la posibilidad de fabricar mercancías idénticas en grandes cantidades, y dio origen a una expansión enorme y a un abaratamiento notable. Tal fue el caso de los productos de algodón que estuvieron en boga en todo el mundo, gracias a los precios bajos. Los fabricantes principales de la tecnología de hilados y tejidos se encontraban en Europa occidental, cuya estrategia de mercado era cubrir todo el mundo (Karel 1984, 562).

Así, fue notable el proceso de acumulación de tecnología, acompañado por cambios considerables en la organización económica. Cada vez fue más frecuente la producción manufacturera en grandes cantidades. Dicho sistema, realizado por maquinaria movida por energía mecánica, implicó modificaciones en la división del trabajo, reflejadas de manera significativa en la productividad, en la reducción de las jornadas laborales y en la disminución del agotamiento físico (Ashworth 1978, 13-15; Derry y Williams 1984, 1046).

Sin embargo, la introducción de métodos nuevos y maquinaria creó una serie de problemas cuya solución satisfactoria requirió de tiempo. De forma inmediata, se reflejó en el costo inicial de la producción, que durante mucho tiempo fue más alto que la demanda que podían soportar las mercancías. Además, el buen funcionamiento de las máquinas nuevas exigió conocimiento, destreza

y equipamiento, que al principio fueron muy limitados, aumentaron en forma gradual, aunque de igual manera dependía de la calidad de la mano de obra, incluso para mantener y reparar el equipo (Karel 1984, 562; Ashworth 1978, 15).

El avance industrial fue tal, que la fabricación masiva de la mayor parte de los productos manufacturados requirió capitales iniciales de millones de dólares. Este sistema evolucionó en Europa durante un lapso prolongado, a través de un financiamiento que implicó un proceso largo de reinversión, que al finalizar el siglo XIX se extendió hacia diferentes partes del mundo en poco tiempo, y los que podían participar en él eran los bancos, financieros independientes e industriales que contaban con un capital inicial considerable, y lo canalizaron hacia la manufactura (Haber 1992, 85-86).

El nuevo orden económico sólo podía funcionar a través de la implementación de instituciones adecuadas. Se puede afirmar que Gran Bretaña fue el primer país en reformar por completo las leyes e instituciones, que facilitaron la expansión económica en 1850. Por ejemplo, instituyó la bolsa o mercado de dinero de Londres, dirigida a satisfacer las necesidades británicas internas y también para estar al servicio de una economía con ramificaciones internacionales, generadas de sus actividades. En la mayor parte del mundo era continuo el proceso de expansión económica y reajuste institucional e ideológico. Con ello, la estructura de la sociedad cambió paulatinamente, debido a las influencias que ejerció sobre ella el surgimiento de prácticas económicas diferentes (Ashworth 1978, 28).

Desarrollo industrial y comercial de los países capitalistas

La revolución industrial ocurrida en Gran Bretaña, entre 1760 y 1840, también se reflejó en el sistema minero y fabril, y se convirtió en un hito establecido firmemente en la historiografía económica. Al comienzo del siglo XIX aparecieron una o dos industrias nuevas, que en periodos anteriores habían avanzado en líneas desconocidas, con fuerte capitalización y un alto grado de mecanización; quizá las más destacadas fueron la del gas y el ferrocarril, que progresaron con rapidez en la década de 1840.

Aunque la estructura económica de algunos de los países principales era lenta a mediados del siglo XIX, ya contaban con la tecnología mecánica nueva y con métodos de organización fabril. En un principio se limitaba a Europa occidental y a Estados Unidos de América, y tuvieron que pasar varias décadas para que estos sistemas se convirtieran en elementos comunes de la vida diaria. Lo mismo sucedió con la tecnología agrícola, aunque primero no se dio de manera uniforme en estos países, su aceptación fue progresiva (Ibid., 16-19).

El desarrollo industrial era inferior en Italia, los Países Bajos, Francia y Alemania. En cambio, el futuro industrial de Bélgica era prometedor, comparable al de Gran Bretaña a mediados del siglo XIX; contaba con ventajas políticas y naturales, con carbón en abundancia y mano de obra especializada de dirigentes y obreros británicos, y después incursionó en la fabricación de maquinaria. Algunas naciones dependieron del carbón belga como insumo industrial. Aun así, Bélgica era muy pequeño para suministrar dicha materia prima a varios países (Derry y Williams 1984, 407). Por su parte, Suiza figuró como el más importante, en relación con su población

en la manufactura del algodón, durante la primera mitad del siglo XIX. Tuvo algunos avances tempranos en la industria textil, pero su desarrollo no era comparable con la metalurgia y la fabricación de maquinaria belga. Austria retomó el progreso textil suizo, y se convirtió en el tercer país de Europa en la producción de hilados; también logró expandirse en la manufactura de alimentos y bebidas (Ashworth 1978, 18-20).

En Francia, varios pioneros individuales adaptaron maquinarias y métodos innovadores, casi de forma simultánea que Gran Bretaña, pero su utilización no se difundió tan rápido debido a la escasez de combustible y al alto costo de su exportación, por lo que tardó más tiempo en ofrecer precios bajos, como los de Inglaterra. Aunque logró propagar la industria del hierro, no alcanzó el mismo avance que los ingleses. Pero en la del algodón el crecimiento del sistema fabril francés fue similar al de ese país.²

Alemania tuvo el despunte más lento en Europa occidental durante la primera mitad del siglo XIX, pese a contar con los recursos naturales adecuados e incluso más que Francia. Pero los obstáculos legales e institucionales impedían cambios que repercutieran de manera directa en el avance tecnológico y en la economía. La mayor parte del sistema ferroviario era importado de Estados Unidos y Gran Bretaña. Todavía a mediados del siglo las zonas rurales satisfacían muchas de sus necesidades básicas con métodos artesanales antiguos.

² Francia tenía el liderazgo en otras áreas, pero carecía de carbón; tenía que importarlo de sus vecinos, y eso encarecía sus exportaciones. Otro de sus problemas fue que no protegió las patentes con las cuales pudo haber mantenido el liderazgo por largo tiempo (Ibid., 21; Derry y Williams 1984, 412-413).

En 1850, Estados Unidos estaba poco poblado en relación con su enorme extensión territorial. Sin embargo, el progreso en la energía mecánica y en el sistema fabril era más notable que en Francia y Alemania. De igual manera, la industrialización inicial estaba mucho menos limitada que la de Europa occidental. La mecanización y el sistema de producción empezaron a adaptarse con rapidez a partir de mediados del siglo XIX.

El molino harinero y los textiles contaban con mayor grado de mecanización y expansión rápida, en comparación con otros países. El envasado de carnes, que utilizaba menos maquinaria, se introdujo en las líneas de fabricación masiva en una época en que en otras naciones era una actividad familiar o artesanal. Además, hubo gran interés en las comunicaciones internas; la longitud de líneas ferroviarias excedió a la europea. Su gran éxito fue producir para las masas (Derry y Williams 1984, 430-431).

El avance tecnológico ayudó a explotar los recursos naturales con un esfuerzo humano mínimo, lo que repercutió en la disminución mundial de los precios y a su vez provocó cambios sociales significativos entre 1873 y 1896; una gran cantidad de individuos pasaron a ser propietarios, y su nivel de vida fue más alto que medio siglo antes; el aparato económico absorbió cantidades crecientes de trabajadores con salarios reales (Ibid., 445-447; Schumpeter 1944, 452, 456).

La economía internacional entre 1890 y 1910

A partir de los cambios rápidos ocurridos durante la segunda mitad del siglo XIX, hubo algunas restricciones considerables en la holgura de la interdependencia entre las naciones. La actividad continua y variada en el

comercio internacional; los elaborados mercados de intercambio exterior y el gran número de negocios de los banqueros fueron muestras de una vida económica que trascendió las fronteras nacionales. Todos estos factores mostraron la capacidad de una gran expansión económica, pero después se convirtieron en deudas externas que en manos de extranjeros resultaron ser más onerosas, que las internas (Buchanan 1990, 16).

Dichos cambios caracterizaron los últimos años del siglo XIX, y se reflejaron en el incremento del volumen del comercio internacional. A medida que ciertas áreas clave se fueron haciendo más productivas e industrializadas, así también se presentó una diversificación y un aumento en la demanda. El trabajo y el capital se desplazaron internacionalmente en grandes volúmenes, con frecuencia, a través de otros canales (Ashworth 1978, 223), lo que contribuyó a la creación de nuevos centros especializados de capacidad productiva que dinamizaron las actividades económicas, en específico la fabricación de productos terminados por unidad de tiempo. Se trató de maximizar la producción y mantener un consumo estable (Schumpeter 1963, 236).

En la vida económica de este periodo predominó un carácter internacional; había industrialización, también oferta de empleo, mercancía nueva y demanda de otras materias primas. Los ingresos crecientes crearon un mercado para mayor cantidad de artículos extraídos de una amplia variedad de fuentes (Ashworth 1978, 223). Al mercantilismo, —llamado así por Adam Smith, al cual se opuso—,³ durante el siglo XX se le llamó economía de bienestar del comercio libre. El intercambio voluntario

³ Adams Smith indica que el consumo es el único fin y motivo de toda producción, pero se oponía instintivamente a las importaciones de lujos innecesarios, lo cual no implica una negación consciente al mercantilismo (Schumpeter 1982, 388-395 *passim*).

sucedió dentro de economías nacionales, según las políticas normativas entre personas y organizaciones, que buscaron el intercambio comercial a través de las fronteras, mismas que operaban bajo restricciones o normas, por lo general enfocadas al control de los mercados por parte de los productores (Buchanan 1990, 65-69).

Lo más sorprendente e interesante de las transferencias internacionales con respecto a los recursos productivos fue la migración de la fuerza de trabajo. Su importancia se debió a las direcciones que tomó, así como a su magnitud, que superó a las ocurridas en cualquier momento del pasado; sobre todo de Europa hacia América (Ashworth 1978, 226-234 *passim*). La migración de la fuerza de trabajo ofreció un escape del estatus de campesino, y la posibilidad de un cambio social y económico positivo; dejar de ser empleado para convertirse en dueño de sus negocios, sobre todo quienes se dedicaron al comercio (Kenny et al. 1979, 23).

Esta situación se debió al efecto de la segunda revolución industrial, -buque de vapor, el ferrocarril y los cambios en la agricultura-, que provocó que la acumulación y la movilidad del capital influyeran en forma directa sobre el crecimiento de la economía internacional. También en que la fuerza de trabajo se dirigiera hacia zonas más productivas. Por lo tanto, algunas industrias se dedicaron a la exportación de los excedentes de los mercados internos, con lo que disminuyeron los costos de producción, y se aprovecharon las ventajas de las economías a escala (Haber 1992, 56-57).

El comercio internacional fue la raíz de los grandes cambios en la inversión interna de los países. Uno de los factores principales que favoreció el avance tecnológico fue la acumulación de capitales y su disponibilidad. Sin duda, el principal exportador de capital fue Gran Bretaña, con préstamos tanto a naciones independientes

como a regiones de explotación colonial (Cerutti 1992, 21-22; Derry y Williams 1984, 403; Ashworth 1978, 235-239). Los fundamentos de la economía de finales del siglo XIX fueron el desarrollo intensivo de la producción, mediante la aplicación de tecnología científica más amplia y la difusión de mercancía, a través de un sistema de comercio y de pagos universales y multilaterales, que operaban en condiciones de estabilidad económica y política (Karel 1984, 72-73).

México ante el contexto de la industrialización y la economía internacional

Desde los últimos 30 años del siglo XIX, México se incorporó plenamente al mercado mundial. La economía segmentada y rutinaria comenzó a transformarse en un sistema capitalista versátil, con mercados cada vez más entrelazados y una tasa de crecimiento acelerada (Haber 1992, 27); registró un impulso significativo durante el porfiriato (iniciado en 1877, cuando Porfirio Díaz asumió el mandato presidencial, y concluido en 1911, con su caída). En este periodo hubo dos etapas, en la primera comprendida de 1877 a 1888, se identificó porque el objetivo principal de Díaz fue unificar y cohesionar las fuerzas políticas y regionales, mediante la construcción, pacificación, conciliación, negociación y también la represión, sobre todo hacia los grupos vulnerables e indígenas (Speckman 2004, 192-193; Salmerón 2002, 101-102).

La segunda etapa se identificó con el establecimiento definitivo de Porfirio Díaz en el poder, cuando fue reelecto por tercera ocasión en 1888, y finalizó con su salida al exilio, en 1911. Durante este lapso hubo un crecimiento económico importante, los grupos regionales

tuvieron abierto el camino a la prosperidad mediante la cohesión y la lealtad recíproca entre ellos y el Presidente. Además, Díaz buscó la conciliación con el extranjero, en especial con Estados Unidos, para limar viejas asperezas y atraer capitales (Salmerón 2002, 102; Ludlow 2002, 141). Su objetivo era unir a México a la economía internacional con la exportación de materias primas del sector primario agrícola y minero, también con el desarrollo de la industria y el comercio interior (Haber 1992, 27; Speckman, 2004, 27-33).

Esta situación repercutió en el desenvolvimiento económico regional del país (Schumpeter 1944, 68-75), y se reflejó en el avance industrial, a través de la complejidad del proceso productivo; en la organización empresarial y financiera, la diversificación de las materias primas, en las fuentes de energía y los medios de comunicación (Gracida 1985, 19; Cerutti 1998, 70).

Asimismo, impulsó la transformación con el flujo de inversionistas estadounidenses y europeos, sobre todo ingleses, que llegaron después de 1870 y volvieron a entibar⁴ las minas. Pero se centraron en la construcción del ferrocarril, lo que repercutió en un crecimiento agropecuario acelerando. Los comerciantes españoles también dirigieron sus capitales a dicho fin y a la creación de la banca, por lo que su papel fue importante en el impulso de la economía del norte. Para 1910, la inversión extranjera llegó a dos millones de dólares, enfocados en especial a los ferrocarriles y las minas; por tanto se invirtió poco en otras empresas (Ludlow, 2002, 143-146; Cerutti, 1998, 73-74; 2004, 31-36).

⁴ Haber (1992, 27) se refiere a entibar las minas, ya que el diccionario *Larousse* indica que este término significa apuntalar las galerías a medida que se va sacando el mineral.

El propósito principal de los ferrocarriles fue transportar materias primas de exportación hacia la costa o la frontera. Sin embargo, la red logró interconectar a los mercados internos, a las zonas mineras y puertos. Al finalizar el siglo, la mayoría de las ciudades estaban comunicadas entre sí. Los ferrocarriles causaron un efecto extraordinario sobre la economía nacional. Los costos de los transportes disminuyeron drásticamente, lo que estimuló el renacimiento de la minería, amplió la expansión de la agricultura comercial y unió al mercado interno (Haber 1992, 30).

Los fabricantes elevaron su producción para servir a los vastos mercados que surgieron gracias a la minería, tal vez la industria más importante, cuyo crecimiento fue estimulado por la implementación del ferrocarril. En consecuencia, todos los sectores productivos reaccionaron a fin de satisfacer las necesidades de alimentos, equipos, ropa y los insumos intermedios del sector minero (Ibid., 31-32).

En la parte norte de México aparecieron grandes firmas ganaderas para producir carne, sebo y cuero. El floreciente comercio que emergió de esta actividad enriqueció a los empresarios mercantiles de la capital, quienes servían como proveedores de las minas e intermediarios financieros importantes. Es indudable que el ferrocarril facilitó el desarrollo de la actividad minera, no sólo para mover la maquinaria importada para la extracción de mineral, sino para su traslado hacia la costa y la frontera. La producción de metales preciosos se quintuplicó y los industriales se triplicaron, entre 1893 y 1911.

El ingreso de capitales foráneos también alentó la expansión de la agricultura comercial que se debió en parte a la de los sectores minero, petrolero y ferrocarrilero. Así, la demanda de productos agrícolas baratos aumen-

tó a tal grado que rebasó por completo la oferta de los campesinos. Además, surgió la agricultura de exportación (que vendió materias primas a los países industrializados), lo que también impulsó la transformación del México rural.

En este sentido, fue significativo el crecimiento alcanzado por la industria algodonera en la zona de La Laguna, en Sinaloa y Sonora, y la del henequén en Yucatán (Ibid., 32-34). El algodón resultó ser importante para el comercio nacional e internacional, lo que se prestó para que algunos empresarios engrosaran sus capitales al fungir como comisionistas mercantiles, del producto que viajaba hasta los puertos europeos (Cerutti 2004, 10).

El flujo de capitales externos no sólo trajo consigo cambios estructurales en la economía, también modificó las estructuras políticas. El proyecto del régimen de Díaz fue crear las condiciones y ofrecer los incentivos necesarios para que los capitalistas extranjeros se asentaran definitivamente en México, y de alguna manera forzaron a los nacionales a introducirse en los terrenos de la producción abandonando el habitual campo de los negocios (Haber 1992, 38; Ludlow 2002, 143).

El desarrollo industrial y económico de Sonora a finales del siglo XIX y principios del XX

La sociedad sonorenses habitaba en una zona de ambiente hostil semiárido y una situación de conflicto étnico con la población nativa. Sonora era una entidad desconocida en México, varios políticos insistían en que el país se interesaba más en lo que pasaba en Cuba y Centroamérica que en el estado.

El aislamiento físico fue superado en parte desde 1820, con la apertura de Guaymas a un comercio de al-

tura y cabotaje con los puertos del Pacífico y Baja California, también se fortaleció el existente entre Guaymas y Hermosillo. El puerto se convirtió en el punto de contacto con el extranjero, y Hermosillo se benefició con el intercambio mercantil. La producción de los valles cercanos se distribuyó vía cabotaje por Guaymas a diferentes lugares del Pacífico. Así, Hermosillo se convirtió en el punto de reparto; hacia el norte para el transporte de minerales por vía férrea y hacia la costa para el envío de productos agrícolas (Martínez 2003, 18; Valencia 2002, 162-166).

Sonora tuvo que resolver problemas políticos y económicos para integrar los mercados locales. A finales del siglo XIX hubo conflictos graves con los yaquis y mayos al sur y con los apaches en el norte. Una vez establecida la paz interna, con la introducción del ferrocarril se inició con todo vigor una labor de transformación en la región (Gracida 1989, 72-73). Así lo manifestó Ramón Corral al informar que:

debido a la paz pública, el comercio ha podido progresar desde que reina la tranquilidad y desde que el ferrocarril de Sonora ha puesto en contacto al estado con la actividad comercial de Estados Unidos. Lo cual se refleja en las cifras de los últimos años de las importaciones de mercancías extranjeras y la introducción de productos de otros estados de la república (Gobierno del Estado de Sonora 1891, 251).

Un aspecto importante que debe reconocerse de la administración de Corral fue el énfasis en la abolición de las alcabalas, pues indicó que “favorecería al desarrollo mercantil de la república [...] dejando enteramente libre y sin trabas de impuestos al comercio nacional” (Ibid., 254-256). Su propuesta no trataba de eliminar el

gravamen, sino de cambiar el sistema de cobro, de tal manera que para el comerciante no fuera molesto cumplir con este requisito.

En efecto, la paz relativa que imperó en Sonora durante los últimos 15 años del siglo XIX se reflejó en el comercio, el cual se levantó del estancamiento. La agricultura recibió un impulso importante, al implementarse la tecnología moderna, al igual que la minería, la cual proyectó un porvenir brillante (Dávila 1894, 2). La atracción principal de entonces era la minería y la materia prima que generaba contribuyó en gran parte al incremento del desarrollo económico (Tinker 1997, 11-17).

Este sector recibió un fuerte estímulo por inversionistas estadounidenses y franceses, con el que experimentó una modernización significativa en los sistemas productivos (Romero Gil 2001, 217-221; Ludlow 2002, 143-146). Las técnicas nuevas, subordinadas a las necesidades estrictamente capitalistas, y el auge en la demanda de minerales industriales contribuyeron a abrir espacios para la producción regional (Romero Gil 1989, 312-315).

Aunado a ello, la construcción del ferrocarril entre 1880 y 1882 permitió la exportación de la riqueza mineral y agrícola hacia las fábricas y mercados estadounidenses. "Los norteros eran empujados por la fuerza de la civilización que llegaba del norte y no del sur de México" (Tinker 1991, 293-294); fue un proceso lento de acercamiento social y económico entre Sonora y Arizona. Además, rompió el aislamiento físico con el resto de la república.

Gracida indica que el ferrocarril no sólo ligó el mercado sonorenses con el de Estados Unidos, sino que afianzó el corredor comercial entre Guaymas y Hermosillo. Tuvo un efecto significativo en la minería, industria y agricultura, que modificó el espacio productivo (1996, 79), pues

fue Sonora el estado del Pacífico norte que absorbió la mayor cantidad de dólares invertidos en la minería y el ferrocarril (Romero Gil 1989, 309-311).

El ámbito fabril también se diversificó hacia otras ramas, un ejemplo fue la Compañía Explotadora de Maderas, S. A., que fue la base de un complejo con varias áreas de producción. Por su característica de sociedad anónima, reunió a empresarios y políticos sonorenses importantes como Ramón Corral, Luis E. Torres y Gregorio Álvarez por la sucesión de la casa comercial de Pedro Cosca y Luis A. Martínez, de proyección regional (Gracida 1999, 27-28).

Los inmigrantes de diversas nacionalidades hicieron acto de presencia e intervinieron en Sonora, como los españoles en el comercio e industria, en forma similar a lo sucedido en Puebla o la Ciudad de México, según el sistema comanditario o en cadena, como lo exponen Kenny, Acosta e Icazuriaga (1979) con lo ocurrido en la Ciudad de México a finales del siglo XIX. Un caso ejemplar en Sonora fueron los hermanos De la Puente, —los mayores de la familia—, procedentes de Asturias, España, establecieron una fábrica de velas en Hermosillo, y poco a poco atrajeron al resto de los hermanos; sólo uno de los tres recién llegados permaneció por mayor tiempo en el negocio familiar, y quedó como socio.⁵

Sonora recibió de Europa y Estados Unidos, casi inmediatamente, los adelantos tecnológicos, al igual que el resto del país. Éstos se fueron implementando de manera paulatina en la agroindustria o manufactura. Las regiones mexicanas que se enfocaron en la utilización de los sistemas mecanizados de producción fueron la

⁵ Archivo General del Estado de Sonora, fondo Notarías (AGES, FN), tomo 5, escritura 255, 29 de mayo de 1926. Escritura constitutiva de la sociedad "Puente y Compañía", otorgada por los señores Zoilo y Serrano de la Puente.

Ciudad de México, Puebla y Monterrey. Aunque Sonora no figuró como una zona económicamente desarrollada a finales del siglo XIX, sí mecanizó la producción, lo cual se reflejó de manera más pronta en la minería, a través de su aplicación en la extracción; así como en la industria textil, en la elaboración de harina de trigo, cerveza, vinos, sodas, galletas, dulces y velas, para cuya comercialización se utilizó el ferrocarril.

Uno de los parámetros que marcó la economía nacional e internacional para el tránsito de mercancías fue el libre comercio, establecido mediante acuerdos políticos internos, para su buen funcionamiento. Lo importante del sistema productivo fue la capacidad de colocar el producto en el mercado de consumo. Por lo tanto, en este proceso el comerciante fue el protagonista de la agilidad económica regional y colaborador principal de la industria de la transformación.

El arribo de inmigrantes españoles a México y Sonora a finales del siglo XIX, y su colaboración en el desarrollo económico

Las relaciones políticas y económicas entre México y España se deterioraron cuando la Corona española no reconoció la independencia del país en 1822, lo que suscitó una serie de movimientos antihispanistas en 1828. Aunque las relaciones diplomáticas se restablecieron en 1836, los españoles no pudieron emigrar libremente a México sino hasta la década de 1850. Alrededor de esos años, en España se vivió una situación económica difícil en algunas regiones, lo que provocó que sus habitantes vivieran con inseguridad (Kenny et al. 1978, 29-30).

Históricamente, España se caracterizó como una zona de migración interna y externa. Asturias, Galicia y la re-

gión vasca se destacaron como provincias expulsoras de personas. Durante la segunda mitad del siglo XIX, la emigración hacia hispanoamérica fue más numerosa debido a la sobrepoblación rural del sistema agrario. Éste se mantuvo reforzado por el régimen de herencia de las leyes castellanas; la propiedad se dividía por igual entre todos los hijos. Sin embargo, la improductividad de estas propiedades pequeñas originó una estrategia familiar: uno de los hijos, no necesariamente el mayor, se quedaba con el caserío (casa, tierras de labor y ganado), y repartía beneficios entre los hermanos. Esto significó fragmentar la propiedad, por lo que los hermanos mayores tuvieron que emigrar en busca de patrimonios propios, además de que la herencia no se repartía en vida de los padres.

Entre 1879 y 1910, la política migratoria de México permitió que los inmigrantes en general gozaran de varios privilegios mediante una serie de leyes que los favorecieron; una de las principales fue la naturalización y extranjería, promulgada en 1886, según la cual los extranjeros que adquirieran bienes raíces podían ser naturalizados mexicanos si no querían seguir conservando su nacionalidad (Ibid.).

El gobierno mexicano, por conveniencia económica, asimiló a los inmigrantes interesados en aportar algún tipo de innovación productiva que generara recursos. La política de población, consistente en atraer colonos y capitales foráneos, provocó expresiones de descontento, y se propuso que la inmigración se limitara a latinos católicos y agricultores, sobre todo españoles, franceses, belgas e italianos ya que su asimilación resultaba más fácil debido a sus características. Sin embargo, en la práctica, se permitió la entrada a personas de diversos países. Esta situación se consolidó desde finales de la primera etapa del periodo porfirista (Ibid., 30).

Los españoles, en especial los vascos y asturianos inmigraron mediante el sistema comanditario,⁶ basado en el paisanaje o el parentesco, en el que el tío materno desempeñaba el papel central de tutor. El empresario, ya instalado en el comercio o alguna manufactura, invitaba a parientes o amigos cercanos a trabajar con él en la empresa familiar (Lida 1985, 229).

Algunos españoles llegaron a Puebla según el sistema comanditario, a través del cual se formaron los técnicos que trabajaron en el ramo textil de esa ciudad. Según el censo de 1910, la población española en México no fue significativa; el número de peninsulares llegaba apenas a 30 mil, correspondiente a 0.2 por ciento de los habitantes mexicanos que eran 15 millones. La mayoría de los inmigrantes fueron hombres solos, provistos sólo de sus oficios y vínculos familiares.

El grueso de ellos entró por Veracruz, debido a las ventajas geográficas y económicas que ofrecía el puerto, de donde se desplazaban hacia otros estados y a la Ciudad de México. Los españoles no sólo se desempeñaron en el comercio de abarrotes en Veracruz, Puebla o la capital del país, sino también en otras áreas y regiones. Ellos compitieron con mayoristas extranjeros importantes, sobre todo estadounidenses e ingleses; al menudeo le hicieron la competencia a mexicanos y en el ramo textil a los franceses (Kenny et al. 1978, 184-186).

⁶ Según los artículos 154 y 158 del código de comercio vigente para 1890 en México, la sociedad en comandita simple se formaba por "uno o varios socios comanditados y uno o varios socios comanditarios". Los primeros aportaban el capital y administraban, el segundo quedaba obligado a ejercer todas las operaciones de la sociedad, es decir, desempeñaba el papel de empleado, con lo que podía reunir una cantidad considerable de dinero y regresar a España si así lo consideraba conveniente o quedarse en el país (*Código de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos. 1890*)

Leticia Gamboa reconoce que en la Ciudad de México se establecieron grandes empresas de españoles, pues ahí se encontraba el mercado de consumo que les permitió alcanzar la cima económica, y colocarse en la punta de la pirámide social (2004, 2). Algunos invirtieron las ganancias y la liquidez, provenientes del comercio y préstamos, en fábricas de alcohol, azúcar, tabaco, textiles y el ferrocarril e incluso participaron en la creación del Banco Mercantil Mexicano.

Según Clara E. Lida (1985, 219-239), la emigración de españoles a México ha sido poco investigada por historiadores de ambos países, salvo por ciertos momentos o problemas históricos amplios, pero ninguno enfocado en dicho tema en específico. El antropólogo Michael Kenny y su equipo se interesaron por el fenómeno de la inmigración de españoles en México, y el papel que la sociedad receptora puede adoptar en un momento dado, de asimilación o segregación. La población huésped siempre deja abierta la posibilidad de asimilación (Todd 1996, 16-18).

Los autores mencionados son investigadores expertos en el tema empresarial e industrial, y reconocen que los españoles tuvieron un papel destacado en la sociedad, en la acumulación de capital y en la adquisición de riquezas con las que lograron impulsar áreas productivas y de financiamiento. El presente estudio, además de llenar un hueco en la historiografía regional, pretende observar si en Sonora existieron similitudes o diferencias en la asimilación de los españoles que arribaron entre 1890 y 1910, también si en el estado se desempeñaron en el ámbito empresarial, como en otras regiones del país.

A partir del proceso de industrialización de los países capitalistas, se concluye que surge un auge en la comercialización de productos nuevos en el mundo, y

un proceso de migración creciente. México implementó políticas económicas que permitieron el arribo de inmigrantes de distintas nacionalidades, en especial de españoles. Las ideas novedosas de ellos y los capitales que algunos invirtieron para la extracción de materias primas propició un proceso nuevo de apertura económica en el estado, a través de la industrialización, lo que llevó al florecimiento de los mercados comerciales.

II. Formación y desarrollo de sociedades mercantiles por españoles en Sonora

Presentación

En este capítulo el objetivo es analizar la formación de empresas por parte de los españoles llegados a Sonora durante las últimas décadas del siglo XIX y los primeros años del XX, así como conocer su trayectoria, estabilidad y permanencia en el mercado regional; identificar las sociedades constituidas por Pedro Cosca, Gaspar Zaragoza, José García, los hermanos De la Puente y los Abascal; describir los lazos establecidos por cada uno a raíz de las firmas que integraron, además de las relaciones entabladas con otros empresarios.

Esto conduce a observar el desenvolvimiento de algunas compañías y a preguntarse ¿quiénes fueron los hombres de negocios españoles y qué papel jugaron en la vida económica y empresarial de Sonora?, ¿con qué capital contaron?, ¿cómo constituyeron sus empresas y cuál era su estructura interna?, ¿a qué se debió su éxito?, y ¿cuál fue la relación entre ellos?

Fue notorio el arribo de inmigrantes del norte de España al noroeste de México en los últimos 20 años del siglo XIX; su característica principal era su larga historia en la práctica del comercio (Cerutti y Valdaliso 2003, 905-940), cuyo florecimiento ocurrió primero en Guaymas, por tratarse de un puerto, y por las oportunidades de intercambios comerciales que ofrecía, ya sea por cabotaje, sobre todo con Mazatlán, o por vía férrea hacia Estados Unidos.

También es importante saber si los españoles llegaron en calidad de empresarios, o encontraron el espacio y el momento propicio para entrenarse y desempeñarse

como tales. Por tanto, se requiere saber ¿qué condiciones locales facilitaron su establecimiento e inserción. Durante el porfiriato el proceso productivo regional cambió la economía. Si los empresarios fueron agentes de dicho cambio, ¿formaron parte en él? En su mayoría eran asturianos, santanderinos y vascos de escaso capital y mucha juventud, que arriesgaron los pocos recursos económicos que tenían al llegar al país (Cerutti 1998, 74). En la figura 1 se muestran las provincias del norte de España de donde emigraron y en la figura 2 se incluyen los nombres.

Figura 1
España



Fuente: elaboración propia, con base en mapa tomado de www.pueblos-españa.org/cantabria/cantabria/beranga

Figura 2
Inmigrantes del norte de España, que destacaron en la actividad empresarial en Sonora, 1890-1910

Nombre	Lugar de procedencia
Pedro Velarde	Robredo, provincia de Burgos, Castilla León
Pedro Cosca	Balmaceda, provincia de Vizcaya
José G. García	Santander, provincia de Cantabria
Gaspar Zaragoza	El Anchove, Bilbao, provincia de Vizcaya
Gregorio Álvarez	Vizcaya
Hermanos De la Puente	Sobrescobio, provincia de Río Seco, Asturias
Hermanos Abascal	Beranga, provincia de Cantabria

Fuente: AGES, FN (1878-1910).

Sociedades formadas por Pedro Cosca con Pedro Velarde y José G. García

Los empresarios comerciales se encuentran con más facilidad y en mayor cuantía entre familiares. De los primeros que se tiene noticia son Pedro Cosca y Pedro Velarde, quienes iniciaron sus negocios en 1878, sin elevar a escritura pública su sociedad, y desde esa fecha figuraron en las actas notariales con varias transacciones informales.⁷

⁷ Así lo indican las escrituras de compras con pacto de retroventa y cobros de deudas a otros comerciantes (AGES, FN, tomo 135, escritura 36, 13 de julio de 1878). Escritura de cobro de una letra otorgada por varios acreedores a Ramón Combustón (Ibid., escritura 61, 15 de octubre de 1879). Poder otorgado al licenciado Ramón Martínez para representar a varios acreedores, entre ellos Pedro Cosca y Pedro Velarde, en el juicio promovido contra Cayetano Álvarez (Ibid., escritura 6, 14 de febrero de 1879). Escritura de compra de una finca urbana con pacto de retroventa.

En octubre de 1879 quedó constituida la casa comercial con el nombre de Velarde y Cosca⁸, sociedad en nombre colectivo, a la que cada socio aportó mil pesos. Así, las ganancias y las pérdidas se dividían en 50 por ciento. Eso no los limitó a introducir todo el capital deseado o necesario para crecer. Ambos tenían las mismas facultades para ejercer la firma en toda clase de documentos públicos y privados. Lo esencial eran las compras y ventas que se realizaban a crédito y al contado. Las mercancías eran distribuidas a lo largo y ancho del estado por otros intermediarios.

El ensanchamiento de los negocios de Velarde y Cosca se empezó a reflejar en 1883, cuando ya importaban un volumen considerable de mercancía europea que era desembarcada en Mazatlán. Por ejemplo, desde Hamburgo traían 3 761 bultos en barco alemán, cubrían los requisitos legales de permisos aduanales de ambos puertos, además de otros trámites.⁹ También establecieron un contacto directo en ese puerto europeo para el manejo de las importaciones.

La práctica común de los grandes comerciantes era otorgar créditos a otros pequeños y medianos, de las poblaciones sonorenses. Aunque estos últimos estuvieron respaldados por algún tipo de bien, corrieron riesgos, pues no todos los créditos tuvieron resultados favorables. Se vieron obligados a recurrir a litigios; a algunos les tomó mucho tiempo recuperar lo invertido. Por ejemplo, a Gabriel Avilés, pequeño comerciante del mineral de La Dura y de Ónavas, quien debía cerca de 8 mil pesos a varias personas de Guaymas, incluso a Ve-

⁸ (Ibid., escritura 63, 30 de octubre de 1879. Escritura constitutiva de la sociedad Velarde y Cosca.

⁹ Ibid., tomo 136, escritura 68, 29 de noviembre de 1883. Poder otorgado a Pablo Acosta para recibir los bultos correspondientes en el puerto de Mazatlán.

larde y Cosca, por lo que procedieron al embargo de sus bienes para la recuperación del crédito.¹⁰

También reflejaron la diversificación de los negocios cuando la compañía Velarde y Cosca fue requerida por el capitán del puerto para que otorgara una fianza a Francisca Avendaño viuda de Vázquez, para garantizar el buen uso de la bandera nacional del buque llamado Placer, perteneciente a la señora. Es decir, para que no realizara ningún acto de contrabando, ni navegara en mares prohibidos e hiciera los viajes conforme a las leyes generales de navegación de la república. Lo importante de la participación de la sociedad Velarde y Cosca en estos negocios no sólo fue otorgar la fianza de mil pesos, correspondiente a la mitad del valor del buque, sino que pusieron en riesgo el nombre de la empresa además de la posibilidad de perder dicha cantidad, en caso de que el barco se involucrara en algún acto ilícito.¹¹

La permanencia de la sociedad estaba estipulada para cinco años, sin embargo sólo duró cuatro debido a que Pedro Velarde desapareció de los negocios en forma repentina, no se sabe ni se tiene noticia de él en años posteriores. Es posible que haya muerto, la sociedad debía liquidarse en forma automática si uno de los socios fallecía. Por lo tanto, antes de lo estipulado para finalizar la sociedad, Pedro Cosca inició una nueva en 1883 y una serie de transacciones con José G. García,¹² a quien

¹⁰ Ibid., tomo 136, escritura 40, 5 de julio de 1883. Escritura de reclamo de pago por la cantidad de 8 476.29 pesos de parte de las casas comerciales G. Möller & Cía., Dominicano Bastón, W. Behrendl, José V. Sandoval, J. R. Möller, Velarde y Cosca y Henrique Zeisz a Gabriel Avilés.

¹¹ Ibid., escritura 29, 25 de mayo de 1883. Escritura de fianza otorgada por la sociedad Velarde y Cosca a Francisca C. Avendaño viuda de Vázquez.

¹² Ibid., escritura 67, 29 de noviembre de 1883. Escritura constitutiva de Cosca y García Compañía.

invitó a venir al estado desde la provincia de Santander, para formar la sociedad en nombre colectivo Cosca y García Compañía.

Una vez asociados comenzaron una serie de negocios, con los que fortalecieron su capacidad económica. El objetivo principal era trabajar en el ramo de abarrotes al mayoreo y menudeo con mercancías nacionales y extranjeras, y desempeñar actividades que generaran toda clase de comisiones. Para ello introdujeron 10 mil pesos, divididos en partes iguales. Se dedicaron a la representación de terceras personas, es decir, fungieron como comisionistas en la compra de inmuebles y también en la adquisición de este tipo de bienes para la propia empresa, pero su objetivo principal fue el comercio, sobre todo hacer efectivos sus cobros por adeudos de mercancías a otros comerciantes no menos importantes, como G. Möller y Cía.¹³

La sociedad duró cinco años; en 1888 procedieron a la reorganización para un año y medio más, y si deseaban prorrogarla sería de forma automática hasta 1893.¹⁴ Sin embargo, en 1890 la reconstituyeron e incluyeron a Juan Nepomuceno Bringas, quien resultó ser un hombre de negocios muy activo dentro del perímetro de Guaymas.¹⁵

¹³ Ibid., tomo 137, escritura 1, 2 de enero de 1884. La sociedad Cosca García y Compañía compra una finca urbana a Mercedes Bazozabal de Randall, por la suma de 500 pesos, y con ello finaliza la deuda que la señora tiene con la casa comercial Hernández Mendía y Cía., de Mazatlán; Ibid., escritura 1, 3 de enero de 1885. Pedro Cosca en representación de Joaquín Sotomayor compra una finca y terreno; Ibid., tomo 142, escritura 25, 23 de julio de 1889. Protesto por falta de pago de una letra girada por G. Möller y Cía., a favor de Cosca García y Cía.

¹⁴ Ibid., tomo 141, escritura 7, 29 de noviembre de 1888. Escritura de la sociedad colectiva otorgada por Pedro Cosca y José García.

¹⁵ Juan N. Bringas aparece en actas notariales del distrito de Guaymas en una serie de actividades lucrativas, tanto en el área de comisiones como de transacciones de compraventa de bienes in-

El año 1890 fue el parteaguas de la sociedad de Pedro Cosca, pues se observó un mayor dinamismo en los negocios, expresado en la variedad de productos que expendieron en sus almacenes (García y Alba, 1907). Esto fue un reflejo de los términos en que constituyeron la sociedad; la práctica del comercio en toda su significación mercantil, en la compraventa y permuta de géneros nacionales y extranjeros, sin dejar de lado las comisiones.

El capital inicial fue de 35 mil pesos; 10 mil aportados por cada uno de los antiguos socios y 15 mil por Bringas. Pedro Cosca y José García siguieron a cargo de la dirección y administración, pero los tres firmaban por igual.¹⁶ La trayectoria de los negocios realizados en nombre de Cosca García y Cía., fue amplia y de grandes beneficios económicos a partir de 1890. La casa matriz establecida en Guaymas fue el punto de distribución de sus mercancías, que con frecuencia eran facilitadas a crédito a comerciantes pequeños. Así lo manifestaron los actos de cobranza a los establecidos en Mazatlán, Sinaloa; Santa Rosalía, Baja California y el mineral de La Trinidad, en el distrito de Sahuaripa, Sonora.¹⁷

muebles en representación propia. Estos negocios los realizó fuera de Cosca García y Cía.

¹⁶ AGES, FN, tomo 159, sin escritura, 30 de enero de 1890. Escritura de incorporación de Juan Nepomuceno Bringas a Cosca García y Cía.

¹⁷ *Ibid.*, tomo 138, escritura 6, 24 de agosto de 1893. Poder otorgado a Carlos Y. Flores para cobrar y recibir todas las sumas y cantidades de dinero, efectos e intereses en el mineral de la Trinidad; *Ibid.*, tomo 145, escritura 76, 25 de julio de 1892. Poder general otorgado por Cosca García y Cía., a favor de Hidalgo Careaga y Cía., de Mazatlán, para cobrar adeudos al vapor llamado Porfirio Díaz; *Ibid.*, escritura 60, 16 de junio de 1892. Poder otorgado por Cosca García y Cía., R: Escobosa y Cía., Dominiciano Bastón y Fung Chang Lung a favor de Francisco Palma para que cobrara a Rodolfo Garayzar la deuda con la venta de la casa de comercio.

Lo mismo sucedió con algunos comerciantes de Hermosillo que no pagaron a tiempo sus deudas a Cosca García y Cía., G. Möller y Co., y F. A. Aguilar y Sucesores, que se unían para facilitar el cobro. Por ejemplo, dieron poder general a Rafael Ruiz, político cercano a Ramón Corral, para que recaudara las cantidades que se les debía de parte de personas, corporaciones y oficinas de gobierno. Para hacer efectivo el cobro se podía admitir toda clase de bienes muebles, inmuebles e incluso semovientes.¹⁸ Con frecuencia tuvo que entablar demandas y cobrar en especie. Por ejemplo, Luis Jáuregui y su esposa dieron en pago a dichas casas comerciales dos fincas urbanas ubicadas en Guaymas, por la cantidad de casi tres mil pesos; la mitad de la suma fue para G. Möller y Co.

Entre las casas mencionadas se observó una red horizontal,¹⁹ al fungir como acreedores en común de comercios en pequeño. Además, no siempre fueron afortunados los traslados de productos desde otros puntos del mundo hacia Guaymas, como lo demostró una embarcación que quedó encallada en Altata, Sinaloa, cuyas mercancías quedaron maltratadas, averiadas, mojadas e incluso algunas cajas vacías, las cuales tuvieron que ser reembarcadas a Guaymas.²⁰

No por ello dejaron de protestar en conjunto las casas mencionadas para proteger sus intereses, así como los demás perjudicados: Martínez y Heicht, Juan R. Mö-

¹⁸ Ibid., tomo 144, escritura 32, 2 de mayo de 1891. Poder general otorgado por F. A. Aguilar Sucs., G. Möller y Co. y Cosca García y Cía., a favor de Rafael Ruiz de Hermosillo.

¹⁹ Gonzalo Castañeda indica que las sociedades establecen puentes horizontales como un mecanismo de protección mutua que los ayuda a prevalecer (2003, 15-17).

²⁰ AGES, FN, tomo 138, escritura 8, 21 de septiembre de 1893. Notificación del encallamiento del vapor Alejandro y el traslado de la carga al vapor Mazatlán.

ller y Juan Zenizo, por las pérdidas de sus mercancías y la arbitrariedad de las autoridades del puerto de no tomar cartas en el asunto para salvaguardarlas. Es importante destacar que Cosca García y Cía., encabezó la defensa de sus intereses. Esta empresa continuó otorgando fianzas para el buen uso de la patente de navegación, práctica que ejerció Pedro Cosca desde que participó en la compañía Velarde y Cosca; por lo general, era por 50 por ciento o el total de valor del buque, según fuera el caso. Por ejemplo, Luis A. Martínez recibió una fianza por la mitad del valor del barco, cantidad que ascendió a tres mil pesos, mientras que al coronel Lorenzo Torres y Teresa Fierro de Hansen obtuvieron el total, correspondiente a 2 mil y 1 800, respectivamente.²¹

A Cosca García y Cía., le favorecieron otros negocios como préstamos con hipoteca (aunque no fueron llamados así en las actas constitutivas) otorgados a diferentes personas, y en poco tiempo adquirió una cantidad apreciable de bienes inmuebles como solares, casas, minas y maquinaria para las minas, ente otros.²² En Hermosillo también compraron varias propiedades, por lo que le dio poder a su coterráneo Carmelo Echeverría, quien fuera socio de Ramón Corral en la sociedad C. Echeverría y Cía., para la explotación del molino harinero El Hermosillense,²³ para que cobrara la hipoteca de

²¹ Ibid., tomo 144, escritura 57, 15 de julio de 1891. Escritura de fianza otorgada por Cosca García y Cía., a favor de Luis A. Martínez; Ibid., escritura 63, 7 de agosto de 1891. Escritura de fianza otorgada por Cosca García y Cía., a favor de Teresa Fierro de Hansen; Ibid., escritura 65, 14 de agosto de 1891. Escritura de fianza otorgada por Cosca García y Cía., a favor del coronel Lorenzo Torres.

²² Ibid., tomo 145, escritura 31, 19 de marzo de 1892. Contrato celebrado entre Cosca García y Cía., y Gregorio Alfredo Villaseñor de la minera Santa Elena.

²³ Ibid., tomo 339, escritura 7, 2 de febrero de 1897. Acta constitutiva de la sociedad C. Echeverría y Cía.

una casa a Julián Moraga, así como de otras más de esa ciudad.²⁴

En 1895, Carmelo Echeverría por órdenes de Pedro Cosca y José G. García y de sus respectivas esposas vendió la casa hipotecada.²⁵ También, la esposa del primero, Enedina Vázquez de Cosca, le otorgó poder para comprar toda clase de bienes raíces por el precio que considerara conveniente, y que arrendara y recaudara sus rentas, es decir, que realizara las tareas de un administrador.²⁶

Resalta en las actividades comerciales de Cosca García y Cía., en liquidación, desde 1898, el embargo de una casa en Guaymas a Manuel de Ycaza por falta de pago por poco más de cinco mil pesos, más los intereses, así como los costos y gastos de ejecución de la demanda.²⁷ Aunque la adjudicación del inmueble la otorgó el juez hasta 1904, esta fue una de las últimas operaciones de la compañía; la decisión de separar los negocios se mantuvo firme.

Fue muy amplia la diversidad de negocios realizados por Cosca durante el periodo que permaneció con García, como el caso del apoderado sustituto de Vicente Cagigal y de su esposa Dolores O. de Cagigal, para el

²⁴ Ibid., tomo 145, escritura 66, 24 de julio de 1892. Poder otorgado por Pedro Cosca y José García, a favor de Carmelo Echeverría; AGES, FN, tomo, 147, escritura 83, 25 de septiembre de 1895. Poder otorgado por Cosca García y Cía., a favor de Carmelo Echeverría para que acepte escrituras de hipoteca.

²⁵ Ibid., tomo 147, escritura 37, 26 de abril de 1895. Poder especial otorgado por los Pedro Cosca y José García a favor de Carmelo Echeverría.

²⁶ Ibid., escritura 60. 24 de julio de 1895. Poder otorgado por Enedina V. de Cosca a favor de Carmelo Echeverría.

²⁷ Ibid., tomo 6, escritura 660, 6 de noviembre de 1904. Adjudicación de una casa otorgada por el juzgado en rebeldía de Manuel de Ycaza a favor de Cosca García y Cía. En 1901 se presentó la demanda mercantil en contra de de Ycaza, sin embargo la propiedad se adjudicó en 1904, cuando Pedro Cosca ya había muerto.

cobro de la segunda parte de la venta de la fábrica Los Ángeles —el titular era Celedonio Corvera—, vendida por dicha señora en 1891 a G. Möller y Cía., en más de cincuenta mil pesos, entonces sólo recibió la mitad, y unos años después Pedro Cosca obtuvo el resto más intereses vencidos.

Sociedades mercantiles creadas por Pedro Cosca con Gaspar Zaragoza y Gregorio Álvarez y la Sucesión Cosca

Pedro Cosca y José García determinaron concluir sus relaciones de negocios, y así lo estipularon en la escritura de disolución Cosca García y Cía., la cual serviría sólo para recuperar los adeudos pendientes.²⁸

Pedro Cosca formó una nueva sociedad en nombre colectivo con Gaspar Zaragoza y Gregorio Álvarez, denominada Pedro Cosca y Cía., y bajo ésta formaron una en comandita con la compañía Wöhler, Bartning Sucesores, integrada por los alemanes Bernardo Huthoff, Julio Bartning, Alfredo Wöhler y el español Pantaleón Ezquerraol.²⁹ La sociedad de Cosca fungió como socio comanditado y los Wöhler como comanditarios.

²⁸ Ibid., tomo 163, escritura 15, 30 de junio de 1898. Escritura de disolución de la sociedad colectiva Cosca García y Cía., que en adelante se llamaría Cosca García y Cía., en liquidación hasta que concluyan todos sus negocios pendientes.

²⁹ Ibid., tomo 163, escritura 22, 30 de septiembre de 1898. Ratificación del acta constitutiva de la sociedad Pedro Cosca y Cía., que formó Pedro Cosca en Mazatlán con Wöller Bartning Sucesores el 20 de septiembre de 1898. Pedro Cosca estaba obligado a disolver la sociedad en nombre colectivo una vez que llegara a Guaymas, pues ya formaba parte de la nueva como socio comanditado. Esta acta consta de 22 cláusulas, donde Pedro Cosca, Gaspar Zaragoza y Gregorio Álvarez tuvieron el carácter de jefes de casa importadora.

Según el acta constitutiva Pedro Cosca y Compañía, los señores Wöller Bartning Sucesores, establecidos en Mazatlán, (Aguilar 2003, 61) estaban obligados a conseguir que la casa Bartning Gebruder de Hamburgo otorgara el crédito necesario para la venta de mercancías en México, pues a ésta, la sociedad le confió sus negocios en Europa, cobrándole 3 por ciento de comisión por conseguir toda clase de productos y despachar los pedidos. El total de transacciones y giros los hicieron a través del Reichsbank de Alemania.

Pedro Cosca, Gaspar Zaragoza y Gregorio Álvarez, como socios comanditados, tenían la obligación de administrar los negocios. A fin de mes realizaban un balance y cada seis meses elaboraban un informe de las cuentas, mismos que enviaban a los socios en Mazatlán y una copia a los acreedores en Europa. Esto sin perjuicio de los socios comanditarios Wöller Bartning Sucesores, quienes estuvieron facultados para pedir informes y verificarlos en cualquier momento que lo consideraran conveniente.³⁰

El buen estado de las finanzas de la empresa permitió que Pedro Cosca y Cía., pudiera seguir gozando de créditos en Europa, y así la firma obtenía prestigio. Sin embargo, esto no duró mucho tiempo, pues Cosca murió, y dejó como heredera universal a su esposa Enedina. Situación que pudo haber sucedido entre 1900 y 1901, aunque no se encontró la fecha exacta. Una de las cláusulas de la sociedad en comandita que formaron con los Whöller indicaba que los socios comanditados debían elaborar un testamento y nombrar en él un albacea para liquidar las cuentas pendientes, para que los negocios no quedaran inconclusos. En este caso, Enedina Vázquez de Cosca tomó el lugar de su esposo

³⁰ Ibid.

al incorporarse en la reorganización de la sociedad en 1901, con el nombre de P. Cosca y Cía. Sucesores,³¹ al liquidarse la anterior.

Enedina V. de Cosca ya había participado en negocios, tomó parte y control de los intereses de la empresa y de las transacciones propias. Desde 1894, por su cuenta y acompañada de su esposo, compró el vapor El Carmen a la firma estadounidense La Carmen Island Salt Company, por 10 245 pesos,³² que vendió dos años después a Luis A. Martínez, casi por el mismo precio.³³ Cabe señalar que la señora ya había obtenido ganancias por el uso de la embarcación, y financiado su pago en los dos años que tuvo para liquidar la cantidad mencionada. Mientras que Luis A. Martínez lo pagó en una sola exhibición al momento de recibir el buque mercante.

Otro de los negocios de Enedina V. de Cosca, en vida de su esposo y con su permiso, fue la compra de bienes raíces en Hermosillo, así como su venta y renta. Además, nombró a Carmelo Echeverría como administrador de dichas propiedades en esa ciudad.³⁴ También adquirió inmuebles en Guaymas.³⁵

Una vez finado su esposo, en 1901, formó parte en la reorganización de la sociedad al lado de Gregorio Álvarez y Gaspar Zaragoza. A la nueva sociedad se le

³¹ Ibid., tomo 153, escritura 10, 9 de mayo de 1901. Acta constitutiva de la sociedad en comandita P. Cosca y Compañía.

³² Ibid., tomo 170, escritura 26, 27 de abril de 1894. Escritura de compraventa.

³³ Ibid., tomo 148, escritura 65, 22 de julio de 1896. Escritura de compraventa.

³⁴ Ibid., tomo 147, escritura 60, 24 de julio de 1895. Poder otorgado por Enedina V. de Cosca a favor de Carmelo Echeverría para comprar todo tipo de bienes raíces en Hermosillo.

³⁵ Ibid., tomo 162, escritura 10, 22 de marzo de 1894. Contrato de compraventa de una finca en Guaymas; Ibid., tomo 170, escritura 10, 7 de noviembre de 1894. Contrato de compraventa de un solar en Guaymas.

agregó la palabra *sucesores*, pues hacía referencia a que en ésta se encontraba la sucesión de Pedro Cosca, por ello el nombre nuevo fue P. Cosca y Compañía Sucesores, que tuvo cambios significativos en la estructura, ya que Enedina fue socia comanditaria, a diferencia de su esposo quien fue comanditado.

Es decir, ella pasó a formar parte del grupo de los socios comanditarios con los señores de la firma Wöhler Bartning y Sucesores; y no tomó parte en la administración, sólo fue capitalista. Esto reflejó su interés en participar en los negocios, más no de tener la responsabilidad de administrar o manejar las cuentas. Así, introdujo 25 mil pesos, al igual que Wöhler Bartning y Sucesores, mientras que Gaspar Zaragoza y Gregorio Álvarez sólo aportaron 10 mil cada uno, con lo que formaron un capital social de 70 mil pesos, en moneda de plata del cuño mexicano.³⁶

Las características de los negocios de P. Cosca y Cía., se pueden ver en los poderes que otorgaban para la recuperación de los créditos, ya sea en efectivo o en especie, según fuera el caso. Por ejemplo, la declaratoria de quiebra de Antonio Calderón en Hermosillo, así como de la compañía de seguros de vida La Fraternal³⁷ en la Ciudad de México.

³⁶ Ibid., tomo 153, escritura 10, 9 de mayo de 1901. Escritura constitutiva de la sociedad en comandita P. Cosca Compañía Sucesores; se constituyó en Mazatlán, el 24 de abril de 1901, pero comenzó a funcionar el 1 de julio de 1901, una vez liquidada Pedro Cosca y Compañía.

³⁷ Ibid., tomo 1, escritura 17, 22 de octubre de 1902. Poder especial conferido por P. Cosca y Cía. Sucesores a los licenciados Carlos Treviño y Pablo A. de la Garza de Hermosillo para que presenten juicio de quiebra a Antonio Calderón; Ibid., escritura 33, 13 de abril de 1908. Poder especial conferido por Gaspar Zaragoza, Enrique Astiazarán, José M. Maytorena y Francisco Azcona a favor de Julián Morineau, como representante en el juicio de quiebra contra la compañía de seguros La Fraternal en la capital de la república.

Otro de sus rasgos fue formar parte de un grupo de acreedores de Guaymas. Las casas de comercio de más renombre del puerto se hicieron presentes varias veces para otorgar poder, con el objetivo de recuperar los créditos, relacionados con las actividades prebancarias,³⁸ concedidos a negocios de Magdalena, Hermosillo, Tórim, Cócorit y Sahuaripa.³⁹

La capacidad crediticia la reflejaron en la cantidad de créditos otorgados, ya que no se obtuvieron datos de las descargas de mercancías recibidas en puerto, para distribuirlas en diversos puntos del estado, como tampoco de los inventarios del almacén. Pero sí se observó la agilidad en las actividades administrativas de los socios comanditados, cuyas obligaciones puntuales dejaron claro los movimientos comerciales. Tanto Gaspar Zaragoza como Gregorio Álvarez estuvieron obligados a realizar informes cada mes a los socios comanditarios,

³⁸ Aguilar señala que es un sistema de crédito de tipo personal y comercial, garantizado por bienes raíces y unidades de producción (2001, 105; 2003, 19-23).

³⁹ Ibid., tomo 6, escritura 475, 10 de septiembre de 1904. Poder conferido por Herman Wolf, Agustín Von Borstel, W. Iberry Sucesores y P. Cosca y Cía. Sucesores a Ramón Munguía de Magdalena para cobrar a Hap Lee las cantidades que adeuda a las casas antes mencionadas; Ibid., tomo 13, escritura 1033, 10 de enero de 1907. Poder conferido por G. Möller y Cía. Sucesores, García Bringas y Cía., H. Wolf y Cía., Cía. Industrial y Agrícola a Arturo Morales y Juan Zenizo para iniciar juicio de quiebra contra Fuente y Hermano en Tórim, Río Yaqui; Ibid., tomo 2, escritura 88, 27 de junio de 1908. Escritura de traspaso de varios bienes raíces y semovientes por 8 300 pesos, en rebeldía a F. A. Aguilar y Sucesores, García Bringas y Cía., Pedro Cosca y Cía., Roldan y Honrado y M. James y Cía., que Isidro I. Flores debía a estas casas comerciales. Se realizó juicio mercantil por falta de pago. El juez de primera instancia de Sahuaripa entregó dichos bienes a las casas comerciales.

como a Bartning Gebruder de Hamburgo, ya que éstos eran los acreedores en Europa, así como los encargados de enviar los pedidos.

Además, por obligaciones del contrato social, realizaron balances cada año y pusieron en liquidación todas las cuentas pendientes, con 10 por ciento de castigo, eso significó un margen de merma sin perjudicar al rubro de pérdidas y ganancias del balance, cuyo resultado se dividió así: 35 por ciento para Wöhler Bartning y Sucesores, 19 para Enedina V. de Cosca, 23 para Gaspar Zaragoza y 23 para Gregorio Álvarez.

La participación de Enedina continuó después de 1910. En 1905 formó parte de la prórroga de la sociedad P. Cosca y Compañía Sucesores, la cual permaneció hasta 1911,⁴⁰ año en que la sociedad cambió de nombre a G. Zaragoza, pues Gaspar Zaragoza formó una nueva, que continuó con las mismas cláusulas, es decir, con Wöhler Bartning y Sucesores y Enedina V. de Cosca.⁴¹

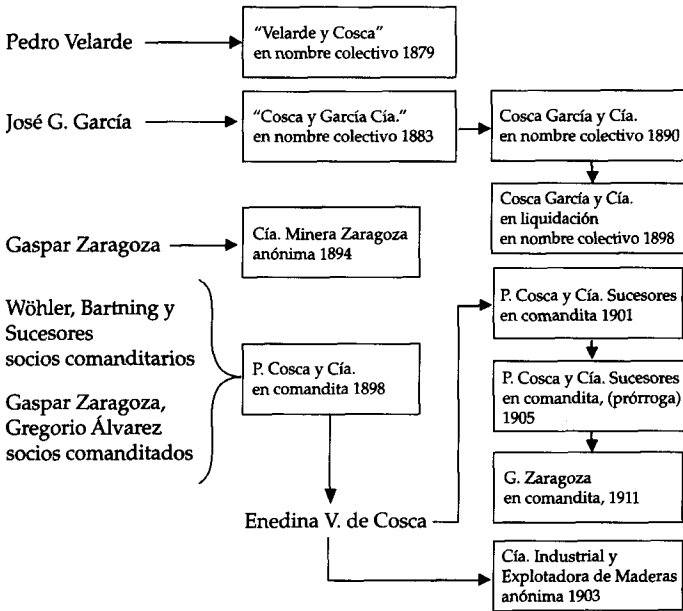
Desde 1879, cuando Pedro Cosca inició los negocios y hasta el momento en que se partieron sus bienes, en 1903, se acumularon casi trescientos mil pesos, distribuidos tanto en efectivo como en bienes raíces, muebles y enseres. Resalta en el inventario una finca en Balma-ceda, provincia de Vizcaya, acciones en la Compañía de Transportes Marítimos y 595 acciones en la Compañía Explotadora de Maderas. En la figura 3 se muestra la trayectoria empresarial de Pedro Cosca y la Sucesión Cosca entre 1879 y 1905, así como su relación con otros

⁴⁰ Ibid., tomo 12, escritura 936, 30 de julio de 1906. Escritura de poder general otorgado por P. Cosca y Cía. Sucesores a favor de Teófilo Rubial. En esta escritura se hace mención de la fecha de prórroga de la sociedad, el 6 de abril de 1905, en Mazatlán.

⁴¹ Ibid., tomo 8, escritura 474, 26 de junio de 1911. Escritura constitutiva de la sociedad G. Zaragoza.

empresarios mercantiles con los que tejió su red. Es decir, con Pedro Velarde, José G. García, Gaspar Zaragoza, Gregorio Álvarez, la Casa Wöhler Bartning y Sucesores.

Figura 3
Sociedades mercantiles formadas por Pedro Cosca y la Sucesión Cosca



Fuente: elaboración propia, con base en AGES, FN (1890-1910).

En la figura 4 se puede observar que participó en tres de los cinco tipos de sociedades existentes en el código de comercio, lo que reflejó su flexibilidad empresarial y una elección racional de hacer negocios.

Figura 4
Sociedades mercantiles formadas por Pedro Cosca
y la Sucesión Cosca

Año	Nombre de la empresa	Tipo de sociedad mercantil
1897	Velarde y Cosca	En nombre colectivo
1883	Cosca y García Cía.	En nombre colectivo
1890	Cosca García y Cía.	En nombre colectivo
1898	Cosca García y Cía., en liquidación	En nombre colectivo
1898	P. Cosca y Cía.	En comandita
1901	P. Cosca y Cía. Sucesores	En comandita
1905	P. Cosca y Cía. Sucesores	En comandita

Fuente: AGES, FN (1878-1910).

Sociedades mercantiles y actividades empresariales de Gaspar Zaragoza

Es difícil separar a Gaspar Zaragoza de las relaciones comerciales con Pedro Cosca y la Sucesión de Cosca, es decir, de Enedina V. de Cosca. Desde que él formó la Compañía Minera Zaragoza, S.A., en 1894, que fue la primera, e invitó a Pedro Cosca⁴² a formar parte de la sociedad. Diez años después, Gaspar Zaragoza ya no formaba parte de esta empresa, pues al parecer encontró mejores opciones de ensanchar sus fondos económicos en la práctica mercantil. Para 1904, la compañía había suspendido labores y tenía adeudados por más de mil pesos, además los socios también le debían⁴³ a la minera.

Los lazos empresariales que tejió Zaragoza no se limitaron a formar parte de las sociedades de Cosca, sino

⁴² Ibid., tomo 162, escritura 44, 26 de junio de 1894. Acta constitutiva de la Compañía Minera Zaragoza.

⁴³ Ibid., tomo 6, escritura 425, 27 de junio de 1904. Protocolización de la asamblea general de accionistas de la Compañía Minera Zaragoza.

que en 1897, al constituirse el Banco de Sonora, se unió a los primeros asociados, con 50 acciones.⁴⁴ Con ello dirigió su atención a la diversificación de capitales, y buscó la inserción a un grupo empresarial más amplio,⁴⁵ con la opción de obtener ganancias, sin arriesgar todo en una sola empresa. La misma estrategia se observó cuando formó parte de la Compañía Industrial del Pacífico Los Ángeles, en 1903, al participar con un grupo de empresarios sonorenses destacados, que incluía al Banco de Sonora y a la Cervecería de Sonora.⁴⁶ Es sabido que perteneció a dicha empresa hasta 1923, con 200 acciones,⁴⁷ como también a la Compañía Jabonera del Pacífico, en 1907.⁴⁸

⁴⁴ Ibid., tomo 305, escritura 126, 1 de diciembre de 1897. Acta constitutiva del Banco de Sonora, S.A., integrada por Ramón Corral, Arturo Serna, Alfredo Villaseñor, Miguel A. López, Enrique Peña, Rafael Ruiz, Manuel Y. Loaiza, Adolfo Bley, Juan de Dios Castro, Miguel Gaxiola, Gustavo Torres, Víctor Aguilar, Carmelo Echeverría, Gerardo May, Antonio Calderón, Juan Bojórquez, José Camou, Rodolfo Rodríguez, Próspero Sandoval, Ignacio Bonillas, Manuel Mascareñas, Baudelio Salazar, A. Abbott, José María Elías, Fred Herrera, Miguel Latz, Luis A. Martínez, Agustín Freese, Gaspar Zaragoza, F. A. Aguilar y W. Iberri.

⁴⁵ Es a lo que Castañeda llama elección acotada con inserción social, donde los individuos buscan la inclusión en una estructura socio-cultural para coordinar sus estrategias y establecer prácticas de negocios específicas (2003, 3-5).

⁴⁶ AGES, FN, tomo 371, escritura 144, 13 de febrero de 1903. Acta constitutiva de la Compañía Industrial del Pacífico S. A. Los Ángeles.

⁴⁷ Ibid., tomo 4, escritura 280, 30 de mayo de 1923. Protocolización del acta de la asamblea general ordinaria de accionistas del Banco de Sonora, S. A.

⁴⁸ Ibid., sin tomo, escritura 28, 22, febrero de 1907, (Rafael Treviño, juez 1º de 1ª instancia de Guaymas), acta constitutiva de la Compañía Jabonera del Pacífico, con Juan Petersen, Arturo Morales, Gregorio Álvarez, Gaspar Zaragoza, Juan Zenizo, José G. García, Luis M. Aguayo, Juan Lliteras, Guatimoc A. Iberri (W. Iberri e Hijos Sucs.), y Agustín Freese.

Eso no significó que en algún momento haya dejado de lado sus labores y las responsabilidades contraídas con las sociedades que formó, tanto con Pedro Cosca como con la Sucesión Cosca.⁴⁹ Así lo demostró la continuidad de los negocios y aún más, una vez que llegó a su fin la prórroga de la sociedad P. Cosca y Cía. Sucesores, en junio de 1911, de donde partió para abrir otra llamada G. Zaragoza. Esta sociedad continuó con las mismas cláusulas y socios, es decir, Enedina V. de Cosca y Gregorio Álvarez.⁵⁰

Actividades mercantiles y empresariales de Gregorio Álvarez

Este empresario participó como socio comanditado en varias firmas desde 1898. Además, formó parte de las sociedades anónimas Compañía Jabonera del Pacífico, creada en 1907, en la cual permaneció hasta 1923, y de la Compañía Industrial del Pacífico, Los Ángeles, con

⁴⁹ Ibid., tomo 175, escritura 38, 10 de junio de 1902. Poder general otorgado por Gaspar Zaragoza en representación de P. Cosca y Cía. Sucesores, a favor de Celso Campusano para cobrar las cantidades que se le adeudan a la sociedad en Altar; Ibid., tomo 4, escritura 241, 24 de agosto de 1903. Gaspar Zaragoza presentó ante el notario el acta de protocolización del proyecto de liquidación y participación de bienes pertenecientes a la testamentaria de Pedro Cosca; Ibid., tomo 8, escritura 88, 2 de marzo de 1905. Contrato celebrado entre Luis A. Martínez y P. Cosca y Cía. Sucesores, F. A. Aguilar Suces., García Bringas y Cía., W. Ibery entre otros, donde Luis A. Martínez se comprometió a establecer un tren de descarga y acarreo con capacidad y acondicionado para las necesidades del tráfico del mar. Cobraría cuotas específicas por tipo de mercancía, así como las casas comerciales se comprometen con Luis A. Martínez a descargar sus embarcaciones sólo en ese tren.

⁵⁰ Ibid., tomo 8, escritura 474, 26 de junio de 1911. Escritura constitutiva de la sociedad G. Zaragoza.

40 acciones, constituida en 1903.⁵¹ Álvarez participó en pocas ocasiones, pero en grandes empresas, que le permitieron diversificar su capital e insertarse en un grupo empresarial más amplio.

Sociedades mercantiles de José G. García

La primera aparición de José G. García, procedente de Santander, España, en los negocios fue en 1883, con Pedro Cosca, a cuyo lado se formó como empresario en la sociedad Cosca y García Cía., formada por ambos. Después de 15 años de mantener una colaboración basada en la solidaridad y confianza entre ellos, para la sobrevivencia y acumulación de capital de la empresa, se separó para fundar una sociedad nueva e independiente.

García invitó a su proyecto a Juan Nepomuceno Bringas; con 50 mil pesos de ambos abrieron la casa comercial García Bringas y Cía., sociedad en nombre colectivo,⁵² en Guaymas, con operaciones de importación y exportación, así como de otorgamiento de créditos a pequeños y medianos comerciantes, además de brindar otros servicios que generaron comisiones.⁵³

Los negocios de José García en cierta forma fueron similares a los de Pedro Cosca, pues su casa comercial tenía las mismas características. Pero lo que identificaba a la de García era la distribución de los productos en

⁵¹ Ibid., sin tomo, escritura 28, 22 de febrero de 1907. Acta constitutiva de la Compañía Jabonera del Pacífico; Ibid., tomo 8, escritura 474, 26 de junio de 1911. Escritura constitutiva de la sociedad G. Zaragoza; Ibid., tomo 4, escritura 286, 9 de junio de 1923. Protocolización de la asamblea general de accionistas de la Compañía Industrial del Pacífico, S. A.

⁵² Ibid., tomo 163, escritura 16, 27 de agosto de 1898. Escritura de constitución de García Bringas y Cía.

⁵³ Ibid. La sociedad se constituyó en la Ciudad de México, el 11 de mayo de 1898 (García y Alba 1905-1907).

la parte serrana y norte del estado, sobre todo en Ures, Mátape, Huépac, Sahuaripa, Batuc, Arizpe, Nogales y Magdalena.⁵⁴

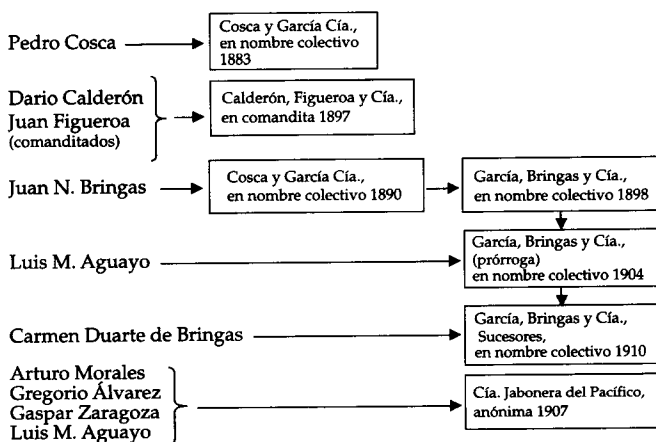
Aunque con eso no descuidó la zona centro y sur del estado, como el caso de Hermosillo, Álamos y Tórim, sino que su distribución fue mucho más pequeña que en la sierra. Fue menos frecuente la concurrencia de poderes para cobros por falta de pago en estos últimos lugares, pues se observó que formó parte de un conjunto de casas comerciales entre ellas la de P. Cosca y Cía. Sucesores, como acreedores de Pedro. H. Zubarán en Álamos y Manuel Fraise en Tórim, a quienes embargaron por más de seis mil pesos.⁵⁵

⁵⁴ Ibid., tomo 167, escritura 41 y 46, 27 de junio y 19 de julio de 1902. García Bringas y Cía., como liquidadores de la extinta Cosca, García y Cía., cobran a la firma Calderón, Figueroa y Cía., de Ures, una deuda por mercancías de 28 048 y 9 750 pesos. Para saldar el adeudo, ponen en venta la mina La Colorada; Ibid., tomo 2, escritura 132, 6 de mayo de 1903. Poder general conferido por José G. García a Manuel Calderón de la Barca para cobrar adeudos en Ures; Ibid., tomo 6, escritura 467, 2 de septiembre de 1904. Poder especial conferido por García, Bringas y Compañía a favor de Palafox y Hermanos para vender los bienes inmuebles, muebles y semovientes en Mátape; Ibid., tomo 13, escritura 1008, 30 de noviembre de 1906. Poder especial conferido por García, Bringas y Compañía a favor de Federico Valenzuela para vender los bienes adjudicados a esta sociedad por el juzgado de 1ª instancia de Sahuaripa, por falta de pago de Gabriel Trujillo; Ibid., tomo 15, escritura 1148, 23 de julio 1907. Poder otorgado por García, Bringas y Compañía a favor de Ricardo López, para cobrar todas las cantidades que se le adeuden en Huépac; Ibid., tomo 2, escritura 132, 11 de abril de 1903. Poder conferido por García, Bringas y Compañía a favor de Iruretagoyena para cobrarle a J. B. Storman en el juicio seguido en Magdalena; también se presentan cobros para Nogales y Arizpe.

⁵⁵ Ibid., tomo 175, escritura 20, 11 de septiembre de 1902. Adjudicación de bienes por falta de pago a Manuel Freise a García, Bringas y Compañía, F. A. Aguilar y Sucesores, Luis A. Martínez y Juan Zenizo; Ibid., tomo 1, escritura 4, 16 de diciembre de 1920. Poder especial a favor de Tomás Robinson Bours, para García, Bringas y Compañía y otras casas comerciales para pleitos y cobranzas en contra de Pánfilo R., en Álamos.

José García también formó parte de la Compañía Jabonera del Pacífico, S. A.; participó en su diversificación en 1907, pero en general se mantuvo en el mismo giro mercantil desde 1883, incluso hasta después de 1910. Reorganizó y prorrogó las sociedades en varias ocasiones, pero mantuvo la que tenía con Juan Nepomuceno Bringas, comerciante sonorenses de buen talento e incluyó a Luis M. Aguayo, quien primero fue apoderado de la casa comercial, después dependiente y por último perteneció a García Bringas y Cía.⁵⁶ En la figura 5 se presenta una visión general de la diversidad de actividades mercantiles de García, sin embargo se observa el predominio del tipo de sociedad en nombre colectivo.

Figura 5
Sociedades mercantiles formadas por José G. García



Fuente: elaboración propia, con base en AGES, FN (1890-1910).

⁵⁶ Ibid., tomo 116, escritura 45, 22 de octubre de 1897. Escritura constitutiva de Calderón, Figueroa y Cía. José García participa como socio comanditario; Ibid., tomo 5, escritura 334, 22 de enero de 1904. Escritura de prórroga que formó en México en mayo de 1898. Ibid., tomo 4, escritura 160, 18 de abril de 1910. Escritura de reorganización de García, Bringas Cía. Sucesores. Se incorporó a la esposa de Juan N. Bringas.

Empresas establecidas por Bonifacio y Zoilo de la Puente

Los hermanos De la Puente se caracterizaron por ser de los pocos empresarios industriales que se establecieron en Sonora a inicios del siglo xx. Instalaron una fábrica de velas con el respaldo de la compañía minera Cananea Consolidated Copper Company (CCCC), que los contactó con los proveedores de materias primas en Amberes, Bélgica y Hamburgo, Alemania.⁵⁷ Asimismo, los respaldó en la adquisición de maquinaria en Alemania, pues entonces la única manera de contar con infraestructura tecnológica era importándola de los países industrializados.

Bonifacio estableció la industria con la razón social de Fábrica de Velas La Fama, en 1904, previa autorización del Gobierno de Sonora, a través de un contrato y una concesión. Al principio, él se encargó por completo de las técnicas de fabricación, mientras que Zoilo sólo era parte del personal administrativo y fungía como agente de ventas. En 1905, Rosendo se integró también como empleado y encargado de los libros contables, además como agente de ventas. La práctica utilizada para adquirir clientes nuevos fue subir al tren y hacer el recorrido de éste, bajaban en las localidades en busca de distribuidores, de preferencia al mayoreo.⁵⁸

En poco tiempo, la mayor parte del estado compraba velas de La Fama; tanto para el consumo minero como doméstico. Para las minas, se elaboraba la vela tipo Hércules, que duraba más; para los hogares estaba la conocida como La Fama, aunque existía la clase extra

⁵⁷ Entrevista a Juan de la Puente, nieto de Zoilo de la Puente, 16 de marzo de 2002.

⁵⁸ Ibid.

por su larga duración.⁵⁹ En los libros contables se observó que los comerciantes chinos cubrían el mercado de consumo doméstico, desde Nogales hasta Álamos. Sus casas principales fueron Juan Lung Tain y Cía., y Fon Qui, ambas operaban en Magdalena y Guaymas. Pero La Fama se relacionó con establecimientos industriales del estado y del Pacífico, entre los que figuraron Francisco Morineau y Hno., en Caborca; M. James y Cía.; Bley Hnos.; F. Loaiza y Cía., en Hermosillo y Germán Bley y T. Robinson Bours y Hnos., en Álamos.⁶⁰

En lo que respecta al consumo industrial, se encontró a la Cervecería de Sonora, el molino harinero El Hermosillense, el Ferrocarril Sud Pacífico, la Compañía Industrial y Explotadora de Maderas, y aunque por lo general eran para consumo interno, las cantidades eran grandes.⁶¹

Más que todas, las compañías mineras fueron la punta de lanza de esta industria, y por ello es relevante mencionarlas ya que al principio trataron de abastecer a la cccc, pero después se dirigieron hacia otras como The Tigre Mining Company, Colorada Mining Company y Moctezuma Consolidated Copper Company.

Debe destacarse que la fábrica La Fama logró integrar un mercado regional para su beneficio, formado por una cantidad heterogénea de casas comerciales de chinos, alemanes, franceses, italianos y españoles sin dejar las de sonorenses. Entre las de alemanes destacaron la de Bley Hnos y Rademacher Müller y Cía., por su presencia frecuente en las cuentas deudoras. En cuanto a las de españoles, se identificaron la de P. Cosca y Cía.

⁵⁹ Archivo de la Fábrica de Velas La Fama (AFVLF), documentos sueltos correspondientes a los años de 1904 a 1907.

⁶⁰ Ibid., libros de inventarios y balances de 1904 a 1916.

⁶¹ Ibid.

Sucesores, después de la G. Zaragoza,⁶² García Bringas y Cía., y Abascal y Compañía; todas expendedoras de productos nacionales y extranjeros.⁶³

El mayor éxito de La Fama en los primeros años, entre 1904 y 1910, fue la apertura del mercado. Logró penetrar a lo largo de la costa del Pacífico hasta llegar a Colima, Acapulco, Salina Cruz, Tapachula y Santa Rosalía, en Baja California, gracias el servicio de cabotaje y por vía férrea a la Ciudad de México.

Gracias a las ventajas del ferrocarril, en Sinaloa tuvo un número considerable de consumidores en El Fuerte, San Blas y Mazatlán; con Goldsmith Sucesores, Zazueta Hnos., y Wöhler Bartning Sucesores, entre muchos otras más, que con frecuencia se encontraron en las listas de deudores de los libros contables.

La fábrica de velas no siempre pudo incrementar su capital, sino que tuvo momentos difíciles y de crisis económica; los años denominados revolucionarios, entre 1912 y 1915, fueron críticos; a partir de 1912, las ventas tendieron a la baja. Las cuentas de deudores al cierre de 1915 arrojaron un saldo de sólo 17 mil pesos, mientras que entre 1907 y 1912 se otorgaron créditos de más de 154 mil, cubiertos por las casas comerciales y las compañías mineras.⁶⁴

En 1910, Bonifacio reorganizó la sociedad con el nombre de B. de la Puente y Cía., e incluyó a su hermano Zoilo y a su coterráneo Rosendo Fernández. Sin embargo, la empresa se tambaleó de 1913 a 1915. Mientras la producción estaba en recuperación, en 1916, Bonifacio de la Puente entró en un estado de salud grave, que

⁶² Formada por Gaspar Zaragoza con Enedina V. de Cosca, Gregorio Álvarez y Wohler Barting Sucesores, con el fin de continuar con lo negocios de la extinta sociedad P. Cosca y Cía. Sucesores.

⁶³ AFVLE, libros de inventarios y balances de 1904 a 1916.

⁶⁴ Ibid.

lo obligó a abandonar las labores empresariales. Esa fue la razón que lo llevó a venderla a sus socios. A partir de 1916, Zoilo y Rosendo Fernández tomaron el control de la industria manufacturera, pero condicionados a no venderla por ningún motivo, y a cumplir con las responsabilidades de socios únicos y administradores. Así se disolvió B. de la Puente y Cía., y se formó la sociedad Puente y Fernández.⁶⁵

La buena elección de tomar entre sus manos una industria se reflejó en poco tiempo. El primer balance, en 1904, indicó que iniciaron con un capital pequeño de menos de cinco mil pesos, mismo que fueron ensanchando año con año. Según Schumpeter, un empresario tiene mayores oportunidades de generar ganancia cuando introduce a su industria elementos nuevos (1944, 76-77). Los De la Puente no sólo introdujeron en el estado maquinaria con mayor grado de eficiencia productiva, sino un producto de fabricación novedoso para satisfacer la demanda regional, que al principio fue de parte de la minería y después se extendió hacia otros mercados.

Esto quiere decir que la corriente circular se llevó a cabo con eficiencia, es decir, el ciclo productivo, de distribución y de consumo fue en tiempo y forma para que se produjera una cadena finita del sistema (Ibid., 79). De tal manera que para 1910 el crecimiento de la empresa fue significativo. Obtuvieron un buen desenvolvimiento, lo que significó distribución y apertura de mercado, ya que no se circunscribieron a la cccc, sino que se extendieron paulatinamente hacia otras compañías mineras y al consumo doméstico. La empresa creció más de 100 por ciento en cinco años.

⁶⁵ AGES, FN, tomo 1, escritura 78, 8 de marzo de 1910. Escritura constitutiva B. de la Puente y Cía.; Ibid., tomo 10, escritura 918, 11 de marzo de 1916. Escritura constitutiva Puente y Fernández.

Para 1910 el capital social era de 100 mil pesos, y el balance arrojó un pasivo y activo de 116 mil, lo que indicó buenos manejos administrativos. La producción de velas fue de alrededor de siete mil diarias en 1904, y aumentó a casi setenta mil en 1910. Este sistema industrial produjo a toda su capacidad con la maquinaria existente cuando comenzó, y año con año se fue ensanchando.⁶⁶

Participación de Zoilo de la Puente y Rosendo Fernández en el sector empresarial

A partir de que estos dos empresarios se integraron a Puente y Fernández, se inició una etapa nueva en La Fama. Se puede decir que entre ellos existió un ambiente liberal de hacer negocios, es decir, no tenían que limitarse a la producción de velas, sino que buscaron otras posibilidades de obtener beneficios, por ejemplo, el otorgamiento de préstamos hipotecarios. Antonio A. Guerrero y Juan Peralta, de la sociedad Guerrero y Peralta, recibieron un préstamo por 15 mil dólares en junio de 1919, cantidad que no fue cubierta.⁶⁷

Rosendo Fernández, en su calidad de administrador, promovió el juicio hipotecario contra Guerrero y Peralta en demanda del pago de la cantidad prestada más 2 por ciento de interés mensual. El plazo era enero de 1920, con una prórroga de seis meses. Al faltar el pago, el juez le exigió a la sociedad la suma de 26 720 dólares, producto de la deuda, más los intereses hasta agosto de 1925.

⁶⁶ AFVLE, libros de inventarios y balances de 1904 a 1916.

⁶⁷ AGES, FN, tomo 4, escritura 5, 8 de abril de 1925. Escritura de venta por el juez de primera instancia a favor de Puente y Fernández por rebeldía de Guerrero y Peralta.

Los bienes hipotecados consistían en cuatro solares ubicados al occidente de Villa de Seris, conocidos como molino de Eusebio Salgado y molino de Gutiérrez, formados en un solo cuerpo a nombre de dicha sociedad. Así como la finca construida y el molino harinero que funcionaba con fuerza hidráulica, derivada de la corriente del río Sonora, la maquinaria utilizada y los derechos de agua correspondientes.

Dichos bienes fueron adjudicados a Puente y Fernández, a causa del juicio hipotecario de abril de 1925.⁶⁸ A partir de esta fecha, además incursionó en la producción de harina de trigo. En 1923, la sociedad se prorrogó por tres años más, y se modificaron algunas cláusulas de la escritura constitutiva para incorporar a José Ramón Fernández, sobrino de Rosendo, quien contribuyó con 2 mil pesos al capital social formado por 10 mil, de los cuales 4 mil aportó Zoilo y 4 mil Rosendo. El sueldo mensual se distribuyó según la cantidad aportada, por lo que Rosendo y Bonifacio recibían 200 pesos y José Ramón 100. Las utilidades y pérdidas se repartieron en 40 por ciento para los dos primeros y 20 para el segundo.⁶⁹

En 1926, Puente y Fernández se disolvió, y se pusieron en liquidación los 54 mil pesos de las utilidades deducidas del capital social, que incluían las cuentas por cobrar. Los socios estuvieron de acuerdo en repartirse los bienes inmuebles como forma de pago. A Rosendo Fernández le correspondieron 20 mil pesos, valor de los solares y el molino harinero La Fama, ubicado en Villa de Seris, -antes Eusebio Salgado y Molino de Gutiérrez-

⁶⁸ Ibid.

⁶⁹ Ibid., tomo 4, escritura 229, 9 de marzo de 1923. Escritura de prórroga y modificación de Puente y Fernández.

con todas sus construcciones y derechos de agua, además de algunas cuentas por cobrar.⁷⁰

Zoilo de la Puente, por derecho propio y porque así lo dispuso como socio liquidador, recibió 15 mil pesos y como pago de su haber social, la casa y solar ocupados por La Fama, con todas sus construcciones, maquinaria, muebles y enseres. A José Ramón Fernández se le pagó en efectivo su parte del haber social y las utilidades.

Tras la liquidación y repartición de bienes inmuebles de Puente y Fernández, procedieron a formar otra sociedad por separado. El 20 de marzo de 1926, un día después de la liquidación, Rosendo y José Ramón Fernández fundaron R. Fernández y Compañía, con el objeto de explotar el molino harinero La Fama, así como practicar el comercio en general, con un capital social de 5 mil pesos, aportado por los dos en partes iguales.⁷¹ Las responsabilidades en la dirección, administración y el uso de la firma social estuvieron a cargo de ambos, así como las utilidades, pérdidas y el sueldo mensual de 200 pesos, que correspondió a 50 por ciento de las utilidades y derechos en el molino.

Por su parte, Zoilo de la Puente junto con su hermano Serrano, quien laboró en la fábrica como empleado desde 1910, creó Puente y Compañía, para continuar con la explotación de la fábrica de velas,⁷² pues este giro se convirtió en la parte medular de la familia, con la integración de los hermanos, después de 1926.

Los términos administrativos en que se fijó la sociedad fueron similares a los de la compañía menciona-

⁷⁰ Ibid., tomo 5, escritura 25, 19 de marzo de 1926. Escritura de disolución de Puente y Fernández.

⁷¹ Ibid., tomo 4, escritura 200, 20 marzo de 1926. Escritura constitutiva de R. Fernández y Cía.

⁷² Ibid., tomo 5, escritura 255, 29 de marzo de 1926. Escritura constitutiva de Puente y Compañía

da. Ambos socios eran responsables de la firma social, así como de la administración y la dirección. El sueldo mensual se fijó en 200 pesos, menos 10 por ciento del capital social, que era de 5 mil pesos; las pérdidas y las utilidades se compartieron en partes iguales.

La magnitud de los negocios de Zoilo de la Puente se reflejó en los poderes para trámites judiciales que otorgó al licenciado Miguel A. López⁷³ y a Antonio Honrado en 1932, para cobrar demandas y percibir, por medio de los tribunales y todas sus instancias, las querellas necesarias, así como embargos, lanzamientos y remates de bienes a las personas a las que se les habían arrendado. Los negocios se enfocaron además a los préstamos, arrendamiento de casas u otros inmuebles, actividades identificadas por Gustavo Aguilar como créditos prebancarios, porque quines los facilitaban eran los grandes comerciantes o los que tenían capacidad y recursos para otorgar financiamiento. Además, este tipo de créditos se realizaba en efectivo o en especie, con garantías de hipotecas (2003, 50-51).

Como ya se mencionó, los hermanos de Zoilo se fueron integrando poco a poco en la explotación de la fábrica, sin embargo queda una duda con respecto a la escritura constitutiva de Puente y Compañía Sucesores, formada por Serrano y Eugenio de la Puente, en enero de 1933,⁷⁴ ya que Zoilo no participó en ella como lo venía haciendo desde 1910. Serrano y Eugenio se encargaron de la administración y dirección de la empresa, pero sólo Serrano usaba la firma social, pues de los 5 mil

⁷³ Ibid., 1896-1913. Miguel A. López fungió como notario público en Hermosillo de 1896 a 1913.

⁷⁴ Ibid., tomo 3, escritura 223, 11 de enero de 1933. Escritura de la sociedad mercantil Puente y Cía.

pesos del capital, 4 mil fueron aportados por él y mil por Eugenio. Así, en esa forma proporcional se distribuyeron las utilidades y las pérdidas.⁷⁵

Aún no se ha encontrado documentación que indique la separación de Zoilo de la fábrica, como tampoco de la permanencia de Serrano y Eugenio en ella. De alguna manera, a través de la línea directa de Zoilo, la fábrica permaneció en manos de la familia De la Puente.

Rosendo y José Ramón Fernández iniciaron la explotación del molino harinero La Fama en 1926, y años más adelante se observó en las actas de notaría que José Ramón otorgó una serie de préstamos para la habilitación de tierras para la siembra de frijol y sobre todo para trigo.

El negocio consistió en prestar trigo para semilla y dinero, que entregó en partidas diferidas, la primera parte era mayor para el inicio de las labores, las demás cada 15 días, por un lapso de siete meses, que debían usarse para el pago de trabajadores y los gastos de la siembra. Esta actividad la realizó José Ramón en varias ocasiones entre 1933 y 1934.⁷⁶

⁷⁵ Ibid.

⁷⁶ Ibid., tomo 4, escritura 184, 13 de octubre de 1933. Habilidadación o avío de José Ramón Fernández a favor Remigio Aguilar Jr., por 10 500 pesos, para los gastos de siembra de trigo y frijol; Ibid., tomo 2, escritura 61, 17 de octubre de 1933. Contrato de Habilidadación o avío otorgado por José Ramón Fernández a la Compañía Colonizadora Civil Limitada y la Sucesión de Dionisio C. Aguilar a favor de Juan Y. Luken de Trincheras, por 3 mil kilos de trigo para semilla y 22 mil pesos para gastos de siembra. Luken se obliga a entregar la cosecha al molino harinero La Fama para molienda; Ibid., tomo 2, escritura 112, 5 de enero de 1934. Habilidadación o avío a favor de José María Valencia, por 10 mil pesos, se obliga a entregar las siembras al molino harinero La Fama para su molienda y maquila.

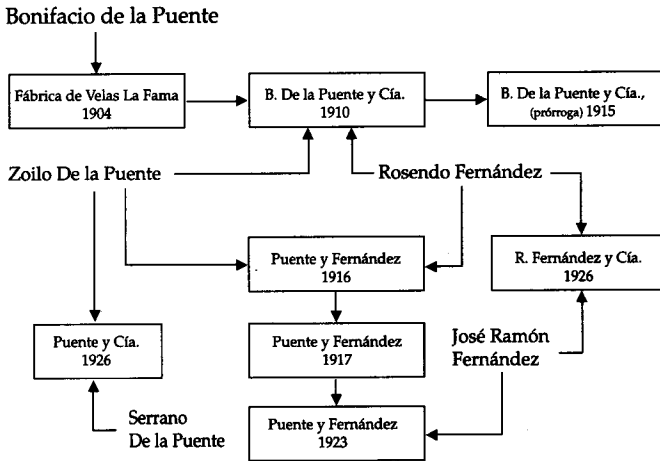
Al igual que los hermanos De la Puente, Fernández también diversificó las actividades con el objetivo de no tener ocioso el capital líquido, sin dejar de lado su tarea original, que era la elaboración de velas y la explotación del molino harinero. En el segundo caso, las hipotecas las ejerció Rosendo con base en las cosechas, para garantizar el funcionamiento del molino (Aguilar 2003, 50-51).

Ante la falta de cumplimiento en el pago del crédito procedían al embargo, razón por la cual las propiedades de los acreditados incumplidos pasaban a formar parte de los bienes de las sociedades de Zoilo y José Ramón. Situación que ocurrió con el molino harinero La Palma, después llamado La Fama. En actas notariales posteriores a 1930 se observó que algunas de las tierras habilitadas pasaron a ser propiedad de Fernández.⁷⁷

En la figura 6 se muestra la trayectoria empresarial de los hermanos De la Puente y Rosendo y José Ramón Fernández, misma que deja clara su participación sólo en sociedades en nombre colectivo, por tanto no requirieron incursionar en otras para acumular sus capitales. Como lo indica Gustavo Aguilar para Sinaloa, las actividades prebancarias fueron realizadas por acaudalados y comerciantes.

⁷⁷ AGES, FN, 1929-1933.

Figura 6
Sociedades en nombre colectivo formadas por
los hermanos De la Puente



Fuente: elaboración propia, con base en AFVLF.

La actividad empresarial de los hermanos Manuel, Celestino y Jerónimo Abascal

Los Abascal, procedentes de Beranga, provincia de Cantabria, España, zona expulsora al igual que Asturias y la región vasca, que tenían población rural excedente (Kenny, et al. 1978, 176-177), radicaron en Sonora desde los últimos años del siglo XIX; y se dedicaron a la producción agrícola.⁷⁸ Ellos se establecieron en Horcasitas desde finales de la década de 1890, y explotaban y arrendaban la tierra, criaban ganado, comerciaban en peque-

⁷⁸ <http://www.pueblos-españa.org/cantabria/cantabria/beranga> (4 de noviembre de 2005).

ño y a gran escala y elaboraban harina.⁷⁹ Para llevar a cabo dichos negocios, formaron la Compañía Agrícola y Comercial de Sonora. En 1913, cambiaron el nombre a Abascal y Compañía,⁸⁰ con el fin de continuar con los mismos giros de manera más extensa, pues ampliaron el capital social a 121 mil pesos, cuando incluyeron todas las propiedades que adquirió cada socio de forma individual.

Los bienes inmuebles comprendidos en la sociedad eran las fincas rústicas de Codorachi y Tierras Nuevas, junto con el comercio establecido en San Miguel de Horcasitas, ubicado en las inmediaciones de la fábrica textil Los Ángeles, antes sólo propiedad de Manuel Abascal, quien después se incorporó a la nueva sociedad. Debido a la situación del movimiento revolucionario, en abril de 1915 decidieron separar los bienes agrícolas, consistentes en dos fincas rústicas, y dividieron el molino harinero en tres partes iguales, que pasaron a ser propiedad particular de los socios.⁸¹

En 1919 prorrogaron la sociedad con condiciones nuevas, cuyo plazo se cumplió en 1921. Después hubo otra prórroga por diez años, que concluyó en junio de 1933, y además aumentaron el capital social a 134 mil pesos, de los cuales 2 574 fueron en efectivo, e incorporaron otra vez todos los bienes inmuebles adquiridos por la misma sociedad o por parte de alguno de los socios.⁸²

⁷⁹ AGES, fondo Ejecutivo (FE), tomo 647, año, 1893, legajo San Miguel de Horcasitas. Estadística de negocios en el estado.

⁸⁰ Ibid., tomo 2, escritura 49, 14 de febrero de 1913. Escritura constitutiva Abascal y Compañía.

⁸¹ Ibid., tomo 9, escritura 617, 20 de abril de 1915. Escritura de separación de bienes.

⁸² Ibid., tomo 1, escritura 7, 03 de junio 1921. Escritura de aumento de capital de Abascal y Compañía.

En el rubro agropecuario, los tres hermanos adquirieron una gran cantidad de tierras de labrantío, entre ellas las haciendas de Codórachi y Tierras Nuevas, famosas por su molino harinero que al parecer abastecía a la localidad. Estas tierras contaban con fincas rústicas; en una habitaba el terrateniente o arrendatario, según fuera el caso, en otra la servidumbre, y albergaba también los enseres agrícolas.

De todas las propiedades, estas tierras eran las de mayor valor, ya que las ubicadas en Ures sólo tenían derechos de propiedad y eran sitios de ganado mayor, así como las de Topahue, distrito de Hermosillo. Lo que resalta de estos bienes son las 12 acciones en la Compañía Industrial del Pacífico, con un valor nominal de mil pesos, valuadas en 3 200 oro nacional. Tierras Nuevas fue arrendada a Genaro Gómez,⁸³ para la cría de ganado y la agricultura.⁸⁴

Los hermanos Abascal se enfocaron a la agroindustria, de donde tuvieron beneficios suficientes para incrementar sus propiedades, ya que el comercio establecido en Horcasitas dio servicio a las poblaciones de los alrededores, sobre todo donde estaba la fábrica Los Ángeles.

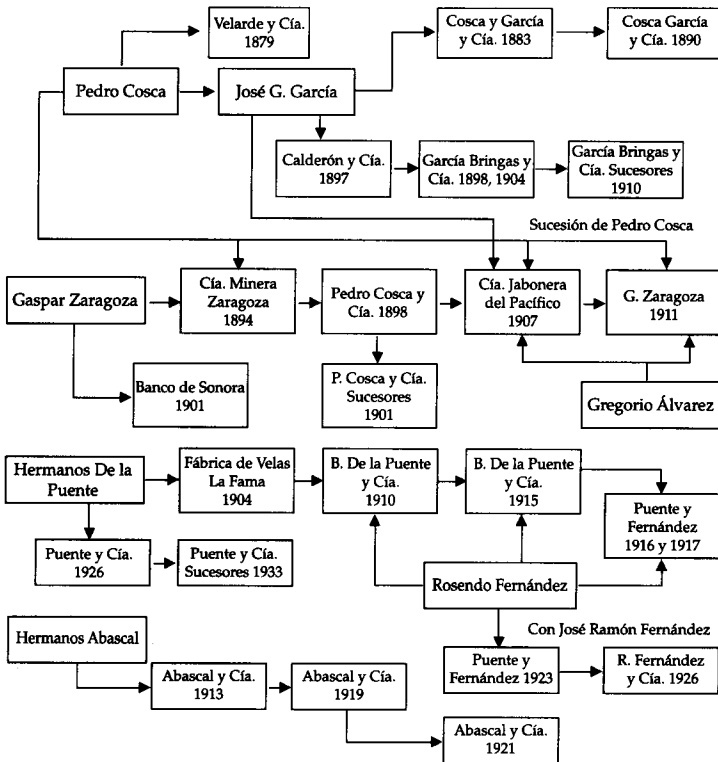
Dentro del grupo de personajes elegidos para este estudio, se tomó a los más relevantes por su presencia frecuente en las prácticas empresariales. Aunque el agricultor Celedonio Corvera no es menos importante, y coterráneo de los Abascal, también estaban Ulpiano Harispuru y Teófilo Rubial, quienes de alguna manera

⁸³ Originario de España, llegó a Sonora en 1917.

⁸⁴ Archivo de la Dirección General de Notarías del Estado de Sonora (ADGNES), FN, tomo 1, escritura 49, 10 de mayo 1917. Escritura de arrendamiento de una huerta denominada Tierras Nuevas y un terreno de campo otorgado por Abascal y Compañía a favor de Genaro Gómez.

estuvieron involucrados en los negocios, ya sea como dependientes de algunas casas comerciales o apoderados de ellas. En la figura 7 se incluye la práctica empresarial y las relaciones que tejió cada uno de los españoles mencionados en este capítulo.

Figura 7
Sociedades mercantiles de españoles
que arribaron a Sonora entre 1880 y 1910



Fuente: elaboración propia, con base en AFVLE, AGES, FN 1890-1916.

En este apartado se puede concluir que hubo consistencia en el tipo de sociedad utilizada por cada empresa, mostrada en las figuras 5, 6 y 7. Cabe aquí preguntarse ¿qué llevó a las personas a elegir cierto tipo de sociedad?, ¿estuvieron acordes estas formas legales con las necesidades de las empresas? Las investigaciones de archivo han demostrado que la sociedad en nombre colectivo fue la forma jurídica más común de constituir una empresa familiar, situación que coincide con las aportaciones de Castañeda (2003, 45-47) y Valdaliso (2000, 229). Es decir, para impedir que el capital se dispersara o volatizara entre personas sin lazo sanguíneo alguno.

Precisamente para mantener el capital familiar unido, el empresario también fungía como administrador y agente, y sólo confiaba en los lazos establecidos por él en su red directa. La sociedad en nombre colectivo era la forma más celosa de proteger el capital, mientras que en la modalidad en comandita el socio comanditario, quien tenía la obligación legal de aportar capital, debía confiar forzosamente en el comanditado, ya que no siempre era obligatorio que éste aportara dinero.

Por ello se establecía una red vertical, donde debía privar la confianza y la lealtad para proteger el capital, ya que el socio comanditado debía fungir como administrador, gerente e incluso contador, pues tenía que encargarse de cuidar los activos y pasivos al mismo tiempo. Esta forma jurídica fue poco practicada a finales del XIX y principios del XX, pues sólo la utilizaron los empresarios que lo consideraban estrictamente necesario.

Un ejemplo de ambos tipos de sociedad fueron las empresas formadas por Pedro Cosca; al principio él trató de proteger sus inversiones a través de lazos de amistad, con Velarde y con García, puesto que ambos fungieron como socios administradores. La confianza

que existió entre ellos limitó los riesgos de inversión, misma que se reflejó en la acumulación del capital. Pero ¿qué lleva a un empresario a invitar a otros a formar una sociedad en comandita, si éste será el socio comanditado? Todo parece indicar que la trayectoria de buena reputación condujo a Wöhler, Bartning y Sucesores, fundada en 1873, con intereses en la minería, industria y comercio internacional, a invitar a Cosca a cubrir el área norte con la venta de productos importados. Y que años después la viuda de Cosca permaneciera como comanditaria. Eso indica el grado de confianza en las inversiones y los lazos de red que se tendieron entre las partes.

El comportamiento de García al elegir en primer lugar la forma de sociedad en nombre colectivo y en alguna ocasión en comandita, incluso la anónima, muestra el interés de participar en varias empresas a la vez, es decir, diversificar sus capitales de manera racional, ya que institucionalmente podía hacerlo. Mientras que en los hermanos De la Puente se reflejó la constante de proteger el capital bajo la red familiar y de amistad.

Fue escasa su participación en las sociedades anónimas, por completo diferente a lo que menciona Cerutti para el caso de La Laguna, donde los españoles fueron quienes apoyaron las grandes sociedades para la formación de las instituciones bancarias e industriales (2004, 14, 33).

III. Comportamiento empresarial, redes horizontales, actividades prebancarias y diversificación económica

Presentación

Conocer el proceso de desenvolvimiento de los inmigrantes españoles y su formación y consolidación como empresarios, a través de sus trayectorias, constituye el objetivo principal del presente capítulo. También identificar la integración del tejido empresarial para el fortalecimiento de sus inversiones y del mercado regional que cubrieron y la acumulación de capitales. Esto lleva a plantear las preguntas siguientes: ¿qué les indicó que Sonora podía ser un espacio abierto a las oportunidades para obtener beneficios? En todo caso, ¿llegan en calidad de empresarios o encontraron el espacio y el momento propicios para entrenarse y formarse como tales? Si observaron crecimiento económico en el estado, ¿aprovecharon esta situación, desde una racionalidad empresarial, que les permitiera dirigirse hacia oportunidades nuevas de inversión para la expansión de los negocios?, ¿qué estrategias utilizaron para controlar la competencia en el mercado regional y la amplitud espacial en la que participaron?, ¿tejieron relaciones empresariales verticales y horizontales para limitar riesgos de inversión?, ¿qué tipo de sociedades mercantiles emplearon para garantizar sus inversiones?, ¿formaron parte de un grupo empresarial más amplio como forma de inserción en uno heterogéneo?, ¿utilizaron los empresarios industriales tecnología novedosa como una estrategia para controlar algún tipo de mercado?

¿Llegaron como empresarios o se formaron como tales?

El arribo de españoles al noroeste de México no fue fortuito, estuvo acompañado de circunstancias y eventos como la red comercial que se abrió entre Guaymas y Hermosillo, más una serie de empresas que gracias a las inversiones nuevas en la minería y la industria fabril se establecieron en los últimos años del siglo XIX, que también llamó la atención de innumerables contingentes de inmigrantes de otras partes del mundo.

La situación del momento propició el establecimiento de estos españoles en Sonora, con la visión de obtener algún tipo de beneficio. Fue el comercio con la actividad que más se identificaron; la desarrollaron favorablemente los primeros que buscaron en Guaymas el punto estratégico para operar.

En el periodo de estudio se tomó como base a los españoles oriundos del norte: Asturias, Santander, Burgos y Vizcaya. Contaban con una larga trayectoria en el comercio y la banca, aunque en esas regiones se incentivó la renovación tecnológica, los grupos económicos más fuertes se dedicaban al comercio, con puntos establecidos en América y dentro de España por vía férrea, y lo combinaban con la actividad crediticia (Cerutti y Valdaliso 2003, 911).

Dichos inmigrantes ya contaban con una experiencia ancestral, y al llegar a México, en específico a Sonora, buscaron continuar con una práctica que en su país era competida y con menos oportunidades de obtener riqueza, en comparación con el noroeste de México de finales del siglo XIX, que se encontraba en un proceso de industrialización gracias al crecimiento del mercado regional, provocado por la producción minera y la entrada del ferrocarril (Tinker 1991, 295-296 y Gracida 2003, 345).

Fueron Pedro Velarde y Pedro Cosca los primeros empresarios en tomarse en cuenta, sobre todo este último, debido a las actividades comerciales que inició a principios de la década de 1880, y que en años posteriores florecieron, para continuar con éxito a principios del siglo xx.

Pedro Cosca estableció la primera casa comercial con Pedro Velarde en 1879,⁸⁵ desde el principio el comercio fue favorable para él; existe la duda de si Velarde continuó en los negocios o pereció, debido a la falta de noticias sobre alguna transacción en años posteriores, o bien pudo quedarse como pequeño comerciante, cuando Cosca formó otra sociedad con José G. García en 1883,⁸⁶ para la venta de artículos nacionales y extranjeros, así como para efectos de comisiones.

A Pedro Cosca le atrajo Guaymas; esta característica es similar a la observada por Leticia Gamboa en el centro del país, pues muchos de los comerciantes establecidos en la Ciudad de México y Puebla primero trabajaron en el puerto de Veracruz, para después desplazarse hacia donde había una gran acumulación de industrias (2004, 1-23).

En el noroeste de México se dio una mayor apertura económica, gracias al impulso de la minería y al establecimiento del ferrocarril (Gracida 1989, 71; Romero 1989, 311-216). Incluso estos dos elementos concuerdan con el arribo de los inmigrantes españoles, cuya actividad comercial continuó con una práctica ya desarrollada en la zona por otros coterráneos, desde antes del siglo xix. Por lo general se realizaba de Guaymas a Hermosillo, y de ahí hacia el resto del estado, sobre todo en la serranía.

⁸⁵ AGES, FN, tomo 135, escritura 63, 30 de octubre de 1879. Escritura constitutiva de la sociedad Velarde y Cosca.

⁸⁶ *Ibid.*, tomo 141, escritura 7, 29 de noviembre de 1888. Acta constitutiva de Cosca y García.

Cosca ejemplificaba este sistema, pues prefirió quedarse en Guaymas, y desde allí establecer direcciones de distribución hacia diferentes lugares del estado.

Otras de las características que identifica a los empresarios es el interés por la ganancia y la acumulación de riqueza (Girón 1965). Cosca, García, Álvarez y De la Puente tenían capital para invertir, no contaban con grandes fortunas al llegar a Sonora a establecer su negocio. Así como lo menciona Cerutti para el norte y centro del país, cuya falta de recursos para comenzar sus aventuras no los hace menos importantes, pues lograron tener éxito en el riesgoso mundo de las actividades económicas (1998, 74). El esfuerzo, la constancia y la dedicación llevó a estos hombres a ser empresarios por largo tiempo.

Al llegar a Sonora, insertarse en la sociedad empresarial establecida y aceptar sus parámetros les permitió avanzar, y seguir siendo empresarios hasta el fin de sus días, en algunos casos. Pues dicha condición no es perdurable, tiene que ver más bien con los rendimientos de la empresa (Schumpeter 1944, 88). ¿Llegaron los españoles en calidad de empresarios o se formaron como tales a base de constancia, esfuerzo y dedicación? Al parecer, vinieron con el objetivo de acumular riqueza, y algunos rebasaron la meta.

El tejido de redes entre los empresarios españoles y su inserción en el empresariado sonorenses

La inmigración de españoles no ocurrió sola ni en forma aislada; buscaron salir de España una vez establecido un contacto de amistad o parentesco. Al llegar a América (México o alguna parte de Sonora) colaboraban en los

negocios de la persona que los trajo como dependientes, agentes de ventas e incluso como socios comanditados.⁸⁷ Además, un punto a su favor era la larga trayectoria de emigración hacia México, lo que facilitaba la integración a la sociedad mexicana, además de los vínculos sanguíneos difíciles de sustraer.

La temática de Kenny versa sobre una migración comanditada y en cadena; un inmigrante español ya instalado en el país invita a un pariente o amigo, lo incorpora a la práctica mercantil o fabril y a las relaciones sociales de las que forma parte. Con ello protege sus intereses y lo enseña a hacer lo propio con los suyos, de tal manera que se crea un círculo capaz de fortalecer el patrimonio de todos (1979, 30-99 *passim*).

Al respecto, Castañeda indica que estas cadenas migratorias dieron lugar a un proceso de formación de "empresarios-de-redes", a través de mecanismos de incubación de empresas. Ciertas comunidades étnicas como los asturianos, santanderinos, vascos y de otras del sureste de Francia (valle de Barcelonnette) no partieron con capital financiero, sólo con el humano. Este último existió en un sistema comunitario de incubación, que hacía talentoso al individuo, lo unía fuertemente a la comunidad y lo apoyaba para crear un negocio en el futuro (2003, 58-61).

Entre los españoles se fomentó el sistema de sociedades comanditarias y sostener el linaje y la riqueza familiar. La importancia de estas inmigraciones, según Castañeda, es que contribuyeron a tender puentes con

⁸⁷ Michel Kenny y su equipo de investigación descubrieron que el español bien establecido (con negocio propio) trae a otro pariente o amigo a trabajar con él. El socio comanditado no tiene forzosamente que aportar capital, sino solamente hacerse cargo del negocio. Así el dueño puede desplazarse hacia otros puntos para expandirse (1979, 184).

la comunidad internacional e introdujeron costumbres nuevas y prácticas de hacer negocios (Ibid.). De acuerdo con ambos autores, hubo ciertas similitudes en el empresariado de origen español en Sonora entre 1890 y 1910.

Por ejemplo, una de las características de Pedro Cosca al realizar negocios fue que estableció relaciones de homogeneidad étnica, lo que permitió establecer una red en las interconexiones empresariales. Fue relevante el apoyo que brindó a sus paisanos al invitarlos a formar parte de su empresa, sobre todo en calidad de socios y no de empleados, pues tuvieron la facultad de obtener ganancias, véase la figura 3.

Una vez que José G. García formó y afianzó su estabilidad económica en el noroeste, se desprendió de la mano de Cosca para abrir su empresa, y así establecer vínculos propios o continuar con los contactos anteriores, los que lo llevaron más allá de los parámetros establecidos hasta ese momento con Pedro Cosca, véase la figura 5.

A partir de 1898, José García tuvo que fijar estrategias para manipular el mercado más que para controlarlo, a través de mecanismos de protección mutua tendiendo puentes horizontales con otros empresarios; pues por varios años fueron acreedores en común de pequeñas y medianas casas comerciales en varios puntos del estado. Es decir, García buscó otras opciones de distribución.

¿De qué tipo de red se trata?, ¿qué clase de relaciones debe haber para que sea una red? Una red social está constituida por lazos de amistad, parentesco, proveedores o clientes para garantizar el éxito de un negocio. El empresario busca proteger sus intereses de alguna manera para asegurar su inversión. La confianza va en relación con lo invertido. La empresa nueva puede entablar

acuerdos de colaboración con otros empresarios, para eliminar riesgos, diversificarse e incluso reducir costos. Lo que define la estructura de la red son los vínculos directos e indirectos entre los participantes (Clifton et al. 2005, 38-40).

En el caso de Cosca se observó una red de paisana-je y una empresarial; apoyó a otros españoles para hacer fortuna como a José G. García. Cabe destacar que Gaspar Zaragoza y Gregorio Álvarez también fueron empresarios excelentes y muy denotados, que mantuvieron sus lazos hasta la muerte del segundo.

La red empresarial de Cosca comprendió las relaciones directas con Zaragoza y Álvarez, incluso con su esposa Enedina, ya que protegió su inversión y obtuvo de ellos lealtad y confianza. Motivado por su propio interés, se sirvió de las relaciones con terceros para obtener recursos y compromisos, sobre todo buscó a personas clave que se los proporcionaron (Ibid., 41-43).

Si bien al principio Zaragoza fundó la Compañía Minera Zaragoza, y después dejó de pertenecer a ella aunque conservó el nombre, se dedicó de lleno a las firmas que estableció Pedro Cosca hasta que pudo abrir la propia. Incluso así, no se alejó ni dejó fuera de su compañía a Enedina de Cosca y Gregorio Álvarez, quienes le ayudaron a solidarizar su economía.

No se puede afirmar lo mismo de los hermanos De la Puente, quienes organizaron una red familiar y de amistad. La única persona sin parentesco fue Rosendo Fernández, cuyos lazos étnicos y fraternos lograron colocarlo como socio después de varios años de laborar como empleado. Pero antes que nada, Bonifacio de la Puente buscó proteger sus intereses y limitar riesgos mediante los lazos sanguíneos. Este comportamiento tiene que ver con sostener el linaje y la riqueza familiar (Ibid., 38-40; Castañeda 2003, 60).

Tanto la red conformada por Cosca, como las establecidas por De la Puente estuvieron relacionadas con la confianza, no sólo de garantizar la inversión, sino de crecer cada vez más en los negocios y en la expansión territorial del mercado. Gaspar Zaragoza y Gregorio Álvarez colaboraron arduamente en la protección de los intereses de la casa de Cosca, y a la vez para beneficio propio.

Pedro Cosca y su esposa mantuvieron una red personal interétnica, en la cual circunscribieron a amigos cercanos y familiares seleccionados con cuidado, pues se trataba de integrar una nueva empresa pequeña, en la que él no quiso comprometerse públicamente, y buscó que una persona clave la administrara (Clifton et al. 2005, 43). Esta tarea recayó en Carmelo Echeverría, quien se encargó de los negocios de Enedina en Hermosillo, y recibió poderes para manejar los bienes. Cosca hizo partícipe de este tipo de red a Teófilo Rubial, para que lo representara en ciertas operaciones.

Bonifacio de la Puente formó su red personal con la colaboración de Zoilo y Rosendo, quines en poco tiempo duplicaron la lista de deudores. Y a la vez fueron clientes frecuentes de La Fama. Con esta red familiar y de amistad, Bonifacio estableció puentes con la mayoría de los comercios sonorenses.

Rosendo Fernández, al igual que José García, emprendió la retirada una vez que percibió su solvencia y estabilidad económica; el molino que le correspondió por la liquidación de la sociedad Puente y Fernández fue el punto de partida para iniciar su compañía. Además, contó con el apoyo de su sobrino José Ramón, a quien invitó a venir de España. Aquí se cumple la migración en cadena referida por Castañeda, pues este nuevo inmigrante buscó tener trabajo seguro y alcanzar cierto éxito (2003, 60). El tejido empresarial se dio en forma

vertical y horizontal; tanto las relaciones directas con los propios socios y acreedores y las comerciales extendidas hacia la distribución de los productos. Esto es lo que ayudó a fortalecer a la empresa, al final todos estaban interconectados. El proveedor dependía del distribuidor y éste del consumidor (Schumpeter 1944, 54-58). También hubo una red horizontal, con las alianzas con otras firmas, para pertenecer a un grupo de acreedores en común hacia otros comercios. P. Cosca y Compañía así como García Bringas y Compañía en varias ocasiones coincidieron en cohesionar sus intereses con la casas G. Möller y Cía., F. A. Aguilar y Cía. Sucesores, W. Iberry Sucesores e incluso con Luis A. Martínez, Herman Wolf y Agustín Von Borstel para recuperar los adeudos pendientes en varios puntos del estado.

La finalidad era nombrar a uno o dos abogados para que declararan en quiebra el comercio correspondiente, los representara en los juicios y estuvieran pendientes de cobros y recibos de los acreedores. Estas alianzas por lo general no tenían un lazo de amistad, pero sí económico. Se trataba de mecanismos de protección mutua, a través de ciertas reglas formales e informales, que les permitió percibir incumplimientos.

La culminación del tejido empresarial se obtuvo en las relaciones surgidas al formarse las grandes sociedades anónimas como el Banco de Sonora, las compañías Industrial del Pacífico Los Ángeles, la Industrial y Explotadora de Maderas y la Minera Zaragoza, cuya característica fue precisamente agrupar a instituciones y personas con capacidades distintas de capital.

La primera sociedad con heterogeneidad étnica fue la Compañía Minera Zaragoza, en 1894, integrada por personalidades tan reconocidas, pero incorporaron a sonorense, españoles y a un alemán: Agustín Bustamante, Luis G. Dávila, Ricardo Gayón, Fernando Montijo,

Juan N. Bringas, José A. Márquez, Pedro Cosca, Gaspar Zaragoza y Alberto Biesler. Aunque entre todos sólo reunieron un capital social de 10 mil pesos.

En 1897 se fundó el Banco de Sonora S.A., un sistema que requería de hombres con economía sólida y políticos conectados. Cerutti menciona que los comerciantes españoles de La Laguna participaron en actividades prebancarias: créditos, depósitos, pagos al exterior y giros, desde mediados del siglo XIX hasta que crearon el Banco de La Laguna en 1908 (2003, 173-178). Los españoles que formaron parte de la sociedad del Banco de Sonora también habían participado en estas actividades; Carmelo Echeverría y Gaspar Zaragoza lograron colocarse en un lugar especial del empresariado.

Asimismo, demostraron el interés de racionalizar la inversión y solidificar su capital a futuro. Como lo indicó Cerutti para La Laguna, el banco lo integraron accionistas destacados con prosperidad recurrente, además de contar con conexiones políticas, fue una institución donde los españoles norteros fueron bien recibidos (2004). En Sonora, Ramón Corral encabezó la lista de los socios del banco, aunque sólo contaba con 350 acciones, pero Manuel Mascareñas, con 500, ofreció un respaldo político y económico.

Las casas comerciales F. A. Aguilar y Sucesores, F. Loaiza y Cía., W. Iberry e hijos y Bley Hermanos, además de empresarios como Luis A. Martínez, Próspero Sandoval, Arturo Serna y Juan de Dios Castro también contribuyeron con la inversión necesaria para constituir el capital social del banco. La inserción de Gaspar Zaragoza y Carmelo Echeverría indica la existencia de una racionalidad empresarial, cuyo interés individual culmina en un esquema como la sociedad anónima (Castañeda, 2003, 7,44).

Es posible afirmar que fue la Compañía Industrial del Pacífico Los Ángeles, fundada en 1903, otra de las que unificó los poderes económicos del estado y las relaciones empresariales. Esta sociedad anónima requirió de un capital social de un millón de pesos para reiniciar sus labores, y con ello agrupó a los empresarios capitalistas sonorenses.⁸⁸ Se unieron los grandes comerciantes e industriales, para comprar la fábrica Los Ángeles a G. Möller y Compañía Sucesores, con el objetivo principal de fortalecer la industria textil y hacer más eficiente la producción, para satisfacer el mercado regional.⁸⁹

Las sociedades que respaldaron esta organización fueron la Cervecería de Sonora y el Banco de Sonora, y entre los socios más importantes destacaban Luis A. Martínez, Juan D. Castro, Adolfo Bley, Alfredo May, Germán Lüders, Felizardo Torres, Antonio Gilly y Miguel Latz. De los españoles referidos en este estudio estaban Gaspar Zaragoza y Manuel Abascal.

La inclusión en este grupo indicó que la racionalización y diversificación de las actividades económicas fueron parte esencial de sus aspiraciones, primero como individuos y luego como empresarios. Ambos puntos los llevó a colocarse en una esfera social relevante y con ellos sus familias adquirieron prestigio.⁹⁰

Los hermanos De la Puente se mantuvieron al margen de relacionarse con empresarios que no fueran de la familia, salvo con los Fernández; siguieron la línea familiar y de amistad. De los hermanos Abascal, sólo

⁸⁸ Ser un empresario industrial no impide ser uno financiero (Schumpeter 1944, 143; Girón 1965, 61-66; Sombart 1946, 3).

⁸⁹ AGES, FN, tomo 371, escritura 144, 13 de febrero de 1903. Acta constitutiva de la Compañía Industrial del Pacífico, S. A. Los Ángeles.

⁹⁰ Lida señala que los españoles se colocaron en la cúspide de la pirámide gracias a las inversiones en la industria (1981).

Manuel participó en giros diferentes al comercio y la agricultura, por ejemplo en la Compañía Industrial del Pacífico Los Ángeles, con 12 acciones.

La incursión en el mercado regional

Los españoles radicados en Guaymas, Hermosillo y Horcasitas iniciaron relaciones comerciales con empresarios mexicanos e inmigrantes de otras nacionalidades, pero ¿cómo fueron incursionando en un mercado ya establecido?, ¿qué estrategias utilizaron para formar parte de este grupo económico? No es fácil encontrar las respuestas, pues hay una deficiencia clara en los datos obtenidos en los archivos; existen vacíos de información en las actas constitutivas y poderes.

Con respecto a la primera pregunta, el mercado ya contaba con rutas marítimas entre el puerto de San Francisco y Guaymas; con la terrestre desde Guaymas hasta el sur de Arizona y un corredor comercial importante entre Guaymas, Magdalena, Altar y Nogales con la llegada del ferrocarril, donde se abrió un punto comercial fronterizo. Empresarios sonorenses destacados vieron una opción en trasladar sus negocios hacia Nogales (Gracida 1985, 41). Por ello es elemental saber cómo estos españoles penetraron en el mercado sonorenses. Al analizar los negocios de Pedro Cosca, se observa una serie de créditos al consumo otorgados en Guaymas, Hermosillo, el mineral de La Trinidad, Magdalena, Ímuris, Sahuaripa, Cócorit, Álamos, Baja California, Mazatlán y la Ciudad de México.⁹¹ Cubrió las plazas centrales de

⁹¹ Entre 1892 y 1907, Pedro Cosa prestó 236 155 pesos. El monto corresponde a créditos al consumo otorgados a varios comerciantes establecidos en distintos puntos del estado (Grijalva 2009,11).

Guaymas y Hermosillo, de ahí hacia otros puntos del estado que por lo general formaron parte del corredor mercantil ya existente desde Álamos a Nogales, los puertos de Santa Rosalía y Mazatlán y en una ocasión hasta la Ciudad de México. ¿Cómo cubrió estas plazas?, era común que otorgaran préstamos, en su mayoría respaldados por todo tipo de bienes de los acreditados.

También se concedieron créditos en forma de contratos de compra por ciertos periodos, e incluso por una serie de vales de mercancías por cobrar en plazos. Por ejemplo, a la mina Santa Elena le facilitó mercancías que serían surtidas durante cuatro meses, a través de vales de 2 500 pesos mensuales.⁹²

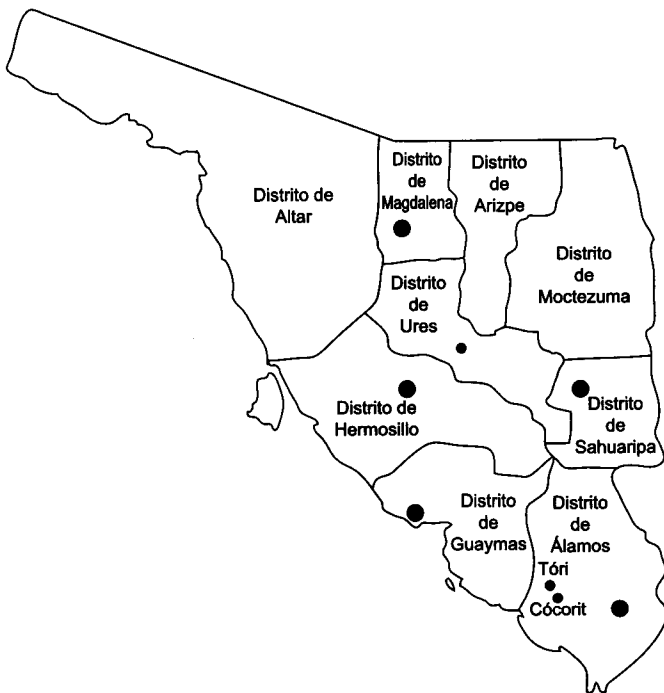
El otorgamiento de créditos y la confianza mostrada al acreditado demostró que se trataba de una empresa sólida, ya que obtuvo su prestigio una vez que contó con un gran número de clientes. Al parecer, José García con García Bringas y Cía., en Guaymas, se esforzó por mantener cierto prestigio, también concediendo muchos créditos, hecho que le permitió solidarizar su compañía.

Por lo tanto, en varias ocasiones García Bringas y Cía., participó en el valle de Ures y la parte serrana, así como en el norte del estado, mas no fuera de él. Esto indica que tomó plazas un poco diferentes a las de Pedro Cosca, aunque en algunas ocasiones cobraba créditos junto a P. Cosca y Compañía Sucesores, G. Möller y Compañía Sucesores y H. Wolf y Cía., en Tórim.⁹³

⁹² AGES, FN, 145, e. 31, 19 de marzo de 1892. Contrato celebrado entre Cosca García y Cía., y Jesús Santa Cruz, representante de la minera Santa Elena.

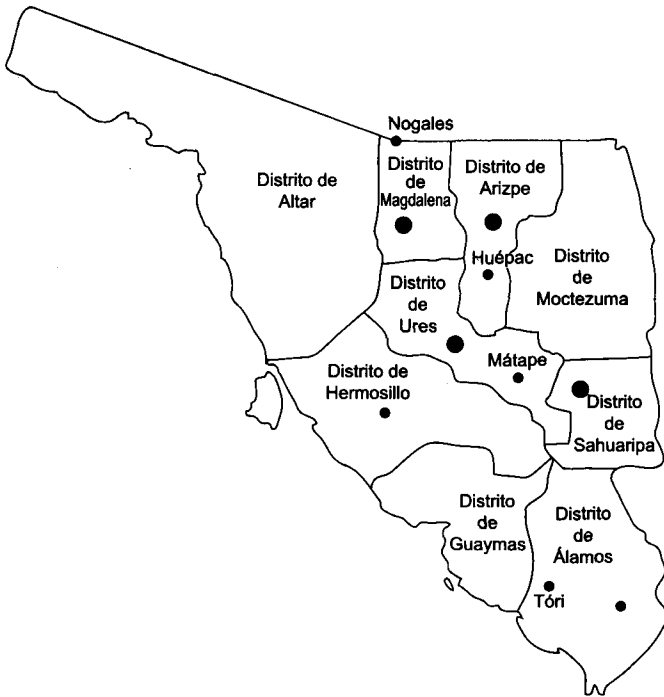
⁹³ *Ibid.*, tomo 13, escritura 1033, 10 de enero de 1907. Poder a Carlos García Rojas para proseguir con el juicio de quiebra contra Fuente Hermanos en Tórim.

Figura 8
Mercado cubierto por P. Cosa García y Cía.,
y P. Cosca y Cía. Sucesores



Fuente: elaboración propia, con base en AGES, FN, 1880-1910.

Figura 9
Mercado cubierto por García, Bringas y Cía.



Fuente: elaboración propia, con base en AGES, FN, 1880-1910.

El hecho de que se incorporaran Cosca y García a la red de empresarios comerciales indicó también la penetración en común en el mercado, mediante estrategias anticompetitivas. Para mantener el control sobre cierto tipo de mercado, se fusionaron con sus rivales y levantaron barreras para evitar que competidores nuevos se introdujeran en sus dominios. Así consolidaron un grupo regional, que al final reflejó el crecimiento económico del estado.

Mientras tanto, las redes de Cosca y García estuvieron ligadas con otras empresas, a través de puentes horizontales. Los hermanos De la Puente utilizaron otro tipo de estrategia para involucrar sus mercancías en la región. Aquí la situación fue completamente diferente, ya que se trató de un insumo para las compañías mineras y de consumo doméstico, casi de primera necesidad. Es posible decir que era una sustitución de un producto extranjero por uno nacional. Por tanto, los De la Puente partieron de las relaciones directas de productor y consumidor con las mineras para su colocación, también entablaron contacto directo con las casas comerciales para posicionarlo y distribuirlo.

En este caso, aunque se otorgó una gran cantidad de créditos, no fueron indispensables para la venta del producto, más bien se dio como una práctica común entre comerciantes y fabricante. No se encontraron en el archivo particular de la fábrica o en el fondo de Notarías del AGES demandas por falta de pago de La Fama, hacia alguna casa comercial o un particular.

La incursión de la fábrica de velas en el mercado se presentó casi de forma natural, ya que trató de satisfacer una necesidad primaria de la vida cotidiana. Y con ello la casa ganó un prestigio que por fortuna ha llegado hasta la actualidad. Las plazas de colocación del producto abarcaron todas las áreas mineras en el estado, las

Figura 10
Mercado cubierto por la Fábrica de Velas La Fama



Fuente: elaboración propia, con base en AFVLF, 1904-1916.

comerciales de Hermosillo, Guaymas y Magdalena, así como también las de la costa del Pacífico hasta el sur y la península de Baja California (véase apéndice).

Lo notable de la presencia de los hermanos De la Puente, a través de La Fama, es que le vendían a comercios grandes o pequeños, abarcaba una región vasta. Por ejemplo, los chinos, sin importar su giro, tenían en existencia velas de esta empresa. Eso también se debía a que el comerciante acudía por velas directamente a la fábrica; se puede decir que poco a poco ésta llegó a tener consumidores cautivos.

Es importante señalar que para mantener el control del mercado, los De la Puente compraron otra concesión a terceros, pues el gobierno del estado tenía derecho a otorgarla al expirar la de 1904. Los documentos indican que Bonifacio de la Puente prometió a Alejandro F. Tarín hacerlo socio de la empresa, si le vendía la concesión nueva recibida del gobierno.⁹⁴

Por último, y a manera de comparación, los hermanos Abascal no se preocuparon por penetrar en áreas diferentes a la de Horcasitas; continuaron con la herencia rural del pueblo de Beranga, con las prácticas agrícolas y ganaderas a las que estaban acostumbrados. Con la tienda de abarrotes dieron servicio a la demanda local, que para entonces ese establecimiento fue significativo, debido a lo numeroso de la población asentada en la fábrica Los Ángeles (Gracida 1985, 53-54).

⁹⁴ AFVLE, documentos sueltos que indican la compra de la concesión a Alejandro F. Tarín, en 1909.

Acumulación de capital y florecimiento de los empresarios españoles

Las empresas formadas por españoles en el norte y centro del país tuvieron una proyección relevante, tanto por la acumulación de grandes capitales como por su inserción en el ámbito empresarial regional. La característica principal observada por Cerutti en estos inmigrantes del norte de España fue su poco dinero y extrema juventud, razón por lo cual el capital que lograron producir no debe considerarse como extranjero, décadas después de haberlo manejado (1998, 73-74).

En La Laguna, la mayor proporción de propietarios y empresarios agrícolas extranjeros eran españoles. Mario Cerutti indica que los estadounidenses, alemanes, ingleses y franceses operaban en sus grandes *trusts*; hacían calcular su peso en la economía mexicana. En cambio, los españoles se dedicaban a actividades de todo tipo a lo largo y ancho del país (2004, 167).

En contraste con los españoles que se establecieron en La Laguna, los que arribaron a Sonora no fundaron empresas grandes o realizaron negocios con capitales cuantiosos. Por ejemplo, Pedro Cosca y Pedro Velarde formaron la sociedad con sólo 2 mil pesos, divididos por igual entre ambos. Pero cuando Cosca se asoció con García en 1883, es decir, cuatro años después de haber iniciado negocios en el estado, ya pudo incorporar 5 mil pesos.

Lo mismo ocurrió con José García, quien también comenzó con poco dinero, y alrededor de siete años después formó la sociedad nueva con 50 mil pesos; suma que Bringas y García lograron acumular como socios de Cosca García y Cía., de tal manera que para 1910 ambas casas ya contaban con un capital social de alrededor de sesenta mil pesos.

En el proyecto de liquidación y partición de bienes realizado por Enedina de Cosca en 1903, debido al fallecimiento de su esposo, se observó claramente la cantidad de bienes inmuebles y todo tipo de propiedades adquiridas entre 1879, año del comienzo de las actividades comerciales, y 1903, fecha del reparto de bienes; en 24 años su economía se incrementó en 300 mil pesos.⁹⁵

De Bonifacio de la Puente se sabe, a través del balance de 1904, que el capital efectivo invertido en la fábrica al momento de iniciar su funcionamiento fue de 4 mil pesos. Pero los balances anuales siguientes mostraron un aumento considerable. Para 1910 ya tenía 100 mil, en sólo seis años éste aumentó a más de 200 por ciento.

Los bienes de Manuel Abascal se derivaron del ramo agroindustrial, como terrenos de labor y el molino harinero, en combinación con la tienda de abarrotes ubicada en Horcasitas. Arrendaba muchos de estos predios, sobre todo los de Codórachi y Tierras Nuevas, a sus paisanos y parientes como Celedonio Corvera y Genaro Gómez, de donde obtenía beneficios. Manuel, Celestino y Jerónimo Abascal fueron comprando poco a poco estas propiedades hasta 1912, a los dueños de sus alrededores, al parecer mediante la compra, ninguna por hipoteca.

En total, la fortuna reflejada en los inventarios de 1913 y 1919 fue de 121 mil y 134 mil pesos, respectivamente. Sin embargo, eso no los persuadió a permanecer en Sonora y continuar con los negocios; sólo a Manuel,

⁹⁵ AGES, FN, tomo 4, escritura 24 de agosto de 1903. Acta de protocolización del proyecto de liquidación y partición de los bienes pertenecientes a testamentaria de don Pedro Cosca. La suma ascendió a 297 380 pesos.

el mayor, pero le vendió las propiedades a Genaro Gómez y se trasladó a Nogales.⁹⁶

¿Cuáles fueron sus estrategias para acumular capital? Para dar una respuesta, se requiere un conocimiento previo del estudio de los balances y las cuentas por cobrar de las casas comerciales. En sí, la situación de cada empresa presentada aquí es distinta.

Por ejemplo, Pedro Cosca no se arrojó al ruedo sin protegerse. Una vez que otorgó créditos lo hizo previo respaldo de bienes, con un contrarecibo que le permitiera cobrar en efectivo o en especie. Es una habilidad que debe tomarse en cuenta, si se considera que para 1879 era un novato. También se dedicó con frecuencia a la compraventa con pacto de retroventa; que tiene un margen muy amplio de ganancia, pues la persona compra el inmueble a precio muy bajo. Al venderlo, una vez cumplido el plazo del contrato (de seis meses a tres años), en caso de que el vendedor no estuviera interesado en adquirirlo de nuevo, lo podía vender al mejor postor al precio que considerara conveniente. Era la forma más segura de recuperar lo prestado y contar con liquidez.

Tanto Pedro Cosca como su esposa adquirieron varios bienes inmuebles mediante la retroventa. En la región de La Laguna y en Sinaloa los préstamos prebancarios fueron los mecanismos financieros más socorridos, entre los que se encontraban aquéllos con garantías de hipotecas y las ventas con pactos de retroventa (Aguilar 2003, 52; Cerutti 2003, 173-174).

El incremento de capital comercial se logró mediante las ganancias obtenidas en la casa mercantil. El

⁹⁶ Entrevista realizada en enero de 2004 a Jerónimo Abascal, cuyo padre fue miembro de Abascal y Cía., y llegó a Sonora a cuidar los negocios de su padre en 1919; le atrajeron las labores agrícolas y se dedicó al comercio.

sistema radicó en que el saldo resultante de las pérdidas y ganancias se repartía en forma proporcional, y los socios podían retirar las cantidades o volverlas a introducir a la cuenta de capital. Si se hacía esto, cada uno recibía 6 por ciento de interés anual, del cual podía disponer de 50 por ciento, y después de un año volverlo a invertir.⁹⁷ Cada año reinvirtieron las ganancias, que aumentaban más y con mayor tasa de interés anual. Lo interesante fue que no tuvieron la intención de retirar las ganancias.

Situación similar se presentó con Bonifacio de la Puente en la fábrica de velas. Todos los balances demuestran un aumento paulatino, año con año. Por tanto, el total arrojado por la cuenta de pérdidas y ganancias de cada balance anual se reinvirtió, y no hubo retiro de dividendos. ¿Cómo es posible esto?, ¿cuál es entonces la ganancia del empresario? Las utilidades quedaban invertidas en capital, y si éste era mayor, el sueldo aumentaba, ya que también se adjudicaba un salario mensual, el cual se iba a la cuenta de gastos generales y todos los movimientos o acciones como viajes, sueldo, alimentación y hospedaje entraban ahí. Así, la empresa no tenía pérdidas, porque todo se colocaba dentro de gastos e incluso con ellos se evitaba el pago de impuestos altos. Así, los beneficios una vez más quedan en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Es por ello que en pocos años los hermanos De la Puente lograron acumular un gran capital social, e incrementar la producción por la capacidad adquisitiva. Eso también les permitió tener mayor liquidez y menos adeudos. El dueño o los socios tenían un sueldo y pago de compensaciones con lo que podían vivir holgada-

⁹⁷ AGES, FN, tomo, 163, escritura 22, 30 septiembre de 1898. Escritura constitutiva de la sociedad Pedro Cosca y Cía. Si alguno de los socios no estaba de acuerdo con estos términos se resolvía por árbitros amigables.

mente, sin tener que retirar el efectivo de la empresa, así pudieron reunir capital.

Invertir anualmente el resultado de pérdidas y ganancias fue una práctica de muchos años de los De la Puente. Así, cuando Zoilo y Rosendo tomaron el control de la fábrica pudieron convertirse también en prestamistas, pues contaban con la liquidez suficiente para jugar con el dinero, y obtener ganancias mayores. Esta práctica sigue el patrón de comportamiento indicado por Cerutti (2003), Gómez (2003), Castañeda (2003) y Aguilar (2003) puesto que la capacidad de financiamiento no sólo les permitió otorgar créditos prebancarios, como los préstamos con hipotecas, sino practicar el modelo de habilitación, como se hizo en Sinaloa y en La Laguna.

Por último, si se considera que Cosca se inició en el comercio con mil pesos, y al concluir su vida tenía cientos de miles, se trata de una acumulación de capital sonorenses. De esa manera, se concluye que los españoles que desarrollaron sus actividades lucrativas se formaron como empresarios en Sonora. En ese sentido, Cosca cumplió muy bien con las expectativas de hombres de negocios que llegaron a amasar grandes fortunas familiares en pocos años. En el caso de los De la Puente, se observó claramente cómo se fueron formando como empresarios. De manera paulatina incursionaron en el mercado, hasta lograr una estabilidad económica, de tal forma que sortearon los años difíciles de la revolución.

La apertura de mercado y la incursión de los españoles en la penetración del mismo fortaleció el grupo empresarial existente. Las casas comerciales fueron esenciales para la distribución del producto, obviamente no sólo el de la fábrica de velas, sino el nacional y extranjero, y con ello colaboraron a que el ciclo económico se integrara más rápido y con mayor consistencia.

En gran parte, el éxito obtenido por los españoles en el proceso de formación de empresas y en la acumu-

lación de capitales se debe a las redes verticales y horizontales que constituyeron, así como a su inserción en el tejido empresarial sonorense. Debe tomarse en cuenta también que la inmigración bajo el sistema comanditario o en cadena les permitió cohesionar las inversiones y eliminar riesgos.⁹⁸

La nueva ola de inmigrantes españoles significó un despunte en la economía de Sonora, pues se incrustaron en un grupo social regional para ser parte del empresariado, y echar a andar y explotar un conjunto de actividades productivas especializadas, dirigidas tanto al mercado interno como al externo (Cerutti 1998, 65-67).

Los patrones de conducta de este grupo demostraron una similitud con los empresarios españoles del norte y el centro del país; su objetivo fue llegar a México para obtener un trabajo seguro y acumular capital. Una vez que contaron con él, buscaron la manera de solidarizarlo, a través de los lazos familiares.

Fue sin duda, como lo indica Cerutti, el comercio la actividad más lucrativa entre los españoles, la punta de lanza para la mayoría de ellos (2004), aunque existió especialización en otros sistemas productivos. Esto se reflejó en la diversificación y racionalización de sus inversiones, las cuales fueron cada vez mayores, como su participación en sociedades anónimas de grupos étnicamente heterogéneos.

⁹⁸ Castañeda indica que existe cierto grado de confianza al introducir familiares en la empresa (1998; 2003).

Conclusiones

Sonora, al igual que el resto de México, recibió casi inmediatamente los adelantos tecnológicos de los países industrializados. De manera paulatina se fueron difundiendo para su aplicación, a través de la producción agroindustrial o fabril. Aunque el estado no figuró como una región económicamente desarrollada a finales del siglo xix, como la Ciudad de México, Puebla y Monterrey, si participó en la mecanización de los sistemas productivos, que se reflejó de manera más pronta en la minería, a través de la extracción, así como en la fabricación de telas y la elaboración de harina de trigo, lo cual favoreció al creciente mercado regional.

Los españoles se habían caracterizado por poblar el septentrión desde el siglo xvi, y se sintieron atraídos aún más por las políticas migratorias propuestas por Porfirio Díaz, que facilitaron la entrada de una ola de inmigrantes del norte de España. Aunado a ello, la paz relativa y el progreso tecnológico que vivió la entidad, en las últimas décadas del siglo xix y la primera del xx, gestó el ambiente propicio para su establecimiento. Providos del conocimiento de la práctica comercial, comenzaron a ejercer en Sonora todo acto mercantil que representara lucro.

Además, la puesta en práctica del código de comercio en 1890 permitió que varios de estos españoles se organizaran en sociedades mercantiles, para dedicarse con libertad al comercio. Por lo tanto, la investigación arrojó las reflexiones siguientes: a) los españoles encontraron en el estado un espacio abierto para incursionar como empresarios y establecerse con ese estatus; b) iniciaron sus actividades mercantiles con muy poco capital, el cual recuperaron y acumularon con rapidez; c) fundaron empresas —mercantiles, industriales y agroin-

dustriales— que fueron parte importante del desarrollo económico de la región, pues abastecieron al mercado local e incluso regional; d) lograron insertarse en un grupo empresarial existente, y diversificar sus capitales y e) establecieron lazos o redes verticales y horizontales, con las que afianzaron su permanencia en la zona.

Estas características de los españoles en Sonora no fueron únicas ni ajenas; en Monterrey, Puebla y la Ciudad de México el patrón de comportamiento fue similar. Coincidieron en algunos aspectos, pero no alcanzaron el mismo grado de acumulación y diversificación que en Monterrey o Puebla. Ello se debió a que poblaron áreas que pasaban por etapas diferentes de desarrollo. Aun así, estas características los hicieron formar parte de un patrón de conducta preestablecida, como el ejercicio de la práctica mercantil, que también se reflejó en el tipo de sociedad que eligieron para crear sus empresas; por ejemplo, la denominada en nombre colectivo fue la más utilizada, tanto por herencia cultural como por protección de los intereses económicos familiares. Ello impidió introducir elementos externos que pusieran en riesgo la inversión; tanto los hermanos De la Puente, como Pedro Cosca y José G. García constituyeron la primera sociedad mercantil en nombre colectivo. Aunque años después, por intereses económicos, Cosca y García cambiaron a la modalidad en comandita, y en algún momento formaron parte de una anónima.

El hecho de que los hermanos De la Puente prevalecieran operando bajo la misma forma mercantil - nombre colectivo-, significó que querían respaldar sus inversiones y continuar como una empresa familiar, además que ese tipo de sociedad estaba acorde con las necesidades de la casa. En el momento que decidieron incursionar en otro tipo de actividades, sólo modificaron las cláusulas de la sociedad, ya que continuó siendo una empresa familiar.

Pedro Cosca inició sus negocios con la forma social en nombre colectivo, pero años después vio la conveniencia de optar por la comanditada. Es decir, modificó su perfil empresarial al insertarse en un grupo social y cultural nuevo de hacer negocios, con los alemanes Wöhler, Bartning y Sucesores. Él nunca dejó de ser dueño de su compañía establecida en Guaymas, aunque formara parte de una sociedad en comandita, en ella sólo participó como capitalista y administrador de los bienes de la casa Wöhler, con el objeto de cubrir el mercado en el noroeste del país.

Unirse a la casa Wöhler le permitió incrementar su capital, ampliar la red de negocios hacia Mazatlán y Europa con los proveedores, y extender la red mercantil regional. Enedina de Cosca heredó la cultura empresarial —al fallecer su esposo—, y continuó participando como socia comanditaria de P. Cosca y Cía. Sucesores hasta 1911, año que cambió a G. Zaragoza, donde siguió colaborando con el mismo estatus. También formó parte de Cía. Industrial y Explotadora de Maderas, S.A. Tanto en esta última como en la Compañía Minera Zaragoza, los Cosca pertenecieron a una sociedad anónima. Quizá lo hicieron para entrar en un grupo empresarial heterogéneo, cuyas necesidades individuales los llevó tal vez a ingresar a otro más amplio.

Los diversos tipos de sociedades contempladas en el código de comercio les brindaron a los empresarios la oportunidad de integrarse a varias de manera simultánea. Unieron sus intereses de forma colateral, con fines distintos: limitar riesgos de inversión; cubrir mercados; insertarse en un grupo nuevo; racionalizar la inversión y crear sistemas productivos innovadores. Aunque la sociedad anónima ofreció ventajas y beneficios individuales a los miembros, eligieron con frecuencia la modalidad en nombre colectivo, pues por lo general se trataba

de empresas familiares y los hacían dueños absolutos de sus bienes. Con esto pudieron realizar actividades prebancarias, y acumular capital al hipotecar bienes o los intereses generados de ello.

Los empresarios españoles formaron redes en forma vertical, horizontal y directa. La primera con los productores o proveedores, como fue el caso de Cosca y Wöhler, Bartning y Sucesores. Con ellos, Cosca estableció puentes hacia Europa para realizar importaciones. A la vez mantuvo una red directa con estos alemanes, pues la confianza es también la base de la sociedad en comandita. De seguro los Wöhler tenían conocimiento de que la casa de Cosca se había desempeñado con éxito en el mercado sonoreño, de lo contrario una firma con su prestigio no los habría invitado a colaborar.

Las redes horizontales que tendieron les sirvieron para concretar alianzas con otras empresas, para proteger el mercado y limitar riesgos de inversión, e incluso como una forma de inserción en un grupo empresarial; es una de las mejores estrategias para cubrir las inversiones. Para ello debieron establecer puentes para estar siempre atentos a los imprevistos del mercado o de producción. Un ejemplo notable fue Enedina de Cosca, al entrar a la Compañía Explotadora de Maderas, S.A., con casi seiscientas acciones, así ella estatuyó una red horizontal con Luis A. Martínez y Ramón Corral, y se insertó en el ámbito empresarial con una clara estrategia de inversión y diversificación.

Para finalizar, las redes directas son el recurso que todo empresario debe tener. En este estudio se observó que los españoles establecieron al menos una. Ocurrió en forma personal, con el hombre de confianza en quien depositaron todo su haber —cuentas—, para no manejar ellos mismos las situaciones difíciles. Hay varios ejemplos, los hermanos De la Puente y Rosendo Fernández

estuvieron asociados por varios años, permanecieron unidos no sólo por lazos de amistad, sino para proteger su capital. También está Pedro Cosca, primero socio de José García y después de Gaspar Zaragoza, el segundo mostró más lealtad a la casa, ya que aun finado Pedro Cosca permaneció al lado de su viuda velando por los intereses de la empresa.

Lo interesante de las relaciones directas de Enedina de Cosca son los vínculos entablados con otros españoles, como Gaspar Zaragoza, Gregorio Álvarez y Carmelo Echeverría, quien fungió como administrador de sus bienes en Hermosillo. La peculiaridad en la forma de hacer negocios de Enedina la coloca en un punto estratégico; aunque nació en Sinaloa, fue integrante en primer término de la red directa de Cosca, y perteneció a un grupo de empresarios españoles de donde tomó la práctica.

Las redes creadas por Cosca, De la Puente y García les permitió participar en un mercado competido. La estrategia de cuidar las alianzas les facilitó alcanzar un lugar significativo en el empresariado sonoreense, debido a que sus casas se colocaban como las proveedoras más importantes de mercancía importada y nacional. Lo mismo sucedió con la fábrica de velas, la única en su ramo en la época.

Esto se reflejó en los mercados cubiertos por cada una. La primera fue la casa comercial de Pedro Cosca, empezó a abastecer el área de Guaymas hacia el sur; de Hermosillo se extendió tanto al norte y hacia la sierra, y movió un capital de más de doscientos mil pesos entre 1890 y 1907, en créditos al consumo.

José García cubrió en menor escala el mercado hacia el sur, puesto que la zona más importante fue la sierra y el norte del estado. Después de independizarse de Pedro Cosca y abrir García Bringas y Cía., en Guaymas,

movió más de cincuenta mil pesos en créditos al consumo, de 1900 a 1909.

Sin embargo, el mercado abarcado por La Fama no se puede comparar con el de las compañías mercantiles. En primer lugar, la fábrica produjo un bien de consumo doméstico de primera necesidad y un insumo para la minería. Además, se trató de una sustitución de importación, e introducción de un producto nuevo al mercado regional; implementaron un método novedoso de producción, lo que facilitó la apertura del mercado. Con ello se pusieron en práctica otras combinaciones productivas.

Los De la Puente primero surtieron el consumo minero, en forma paulatina lo hicieron también con el doméstico, hasta que lograron abarcar un mercado regional amplio, comprendido desde la frontera, la costa del Pacífico y parte del suroeste mexicano. Esto significa que los empresarios españoles participaron en un proceso de industrialización y comercialización difundido por los países capitalistas. También en uno de desarrollo regional, a través de su incursión en el sector empresarial, reflejado en el crecimiento económico del estado. Por lo tanto, los españoles aquí estudiados alcanzaron el éxito económico, se convirtieron en empresarios innovadores y miembros respetables de la elite sonoreNSE.

Uno de los más destacados fue Pedro Cosca, por su fortuna peculiar acumulada en un lapso breve, quien despuntó con rapidez y gran éxito, pero por poco tiempo, debido a su desafortunado deceso. Comenzó en el ramo mercantil y en representaciones a terceros, también otorgó fianzas y créditos por actos del comercio propio. Su práctica de negocios más interesante fue la participación de la sociedad en comandita que formó con Wöhler Barting y Sucesores, de Mazatlán. La compañía ya tenía un mercado sólido en Sinaloa, y al intro-

ducirse a Sonora, a través de P. Cosca y Cía., aseguraron también esa plaza, al igual que lo hizo la casa mercantil de Cosca con productos europeos novedosos, y con ello garantizó también la exportación de granos a Europa, sobre todo de garbanzo.

Las políticas, habilidades y estrategias le permitieron a Cosca una pronta acumulación. Tras comenzar con un capital de mil pesos, al morir dejó a su esposa una fortuna que casi llegó a los 300 mil. A ella también la involucró en los negocios de compraventa, y así continuó al lado de Gaspar Zaragoza y en otras compañías. A Zaragoza le llevó más tiempo acumular su fortuna, pese a que diversificó sus capitales; fue accionista del Banco de Sonora y de la Compañía Industrial del Pacífico Los Ángeles, y estuvo involucrado en varios negocios. Asimiló la empresa P. Cosca y Cía. Sucesores, y la cambió a su nombre, el cual prevalece en la actualidad a través de su sucesión en las tiendas comerciales de Sinaloa.

Es relevante mencionar no sólo la permanencia de la Fábrica de Velas La Fama, sino su penetración en el mercado regional, pues logró cubrir Sonora, Sinaloa, Baja California y algunos puntos del Pacífico. El aumento del capital social inicial de tan sólo 4 mil pesos, en 1904, a 165 mil en 1912 da una idea de su movilidad en ocho años, con ganancias anuales que superaban los 15 mil pesos. Sin embargo, a la llegada de la revolución los hermanos se dispersaron al ver las bajas en las ventas, y quedó Zoilo al frente de la empresa.

Su recuperación y ascenso fueron lentos; en los años veinte tuvo un alza considerable en el capital social. Es de llamar la atención, que pese a la llegada de la luz eléctrica a los domicilios para esos años, la fábrica continuó abasteciendo mercados nacionales nuevos. En la actualidad continúa en funciones cubriendo distintas plazas en la república. Los empresarios ofrecen datos in-

terosantes que dejan ver el avance económico paulatino; el desarrollo empresarial, comercial e industrial. Estos personajes colaboraron a que se diera un dinamismo económico a través del crédito al consumo, el cuál permitió la pronta colocación del producto en el mercado.

Este trabajo en ningún momento pretendió ser parte de un estudio exhaustivo, pero sí una aportación al conocimiento de la historia empresarial sonoreense. Han quedado huecos y personajes sin tratar, que quizá sean del interés de alguna persona apasionada por el tema.

Archivos

Archivo General del Estado de Sonora, fondo Notarías.

Archivo de la Dirección General de Notarías del Estado de Sonora.

Archivo de la Fábrica de Velas La Fama.

Bibliografía

Aguilar Aguilar, Gustavo. 2003. El sistema bancario en Sinaloa (1889-1926). Su influencia en el crecimiento económico. En *La banca regional en México, (1870-1930)*, compilado por Mario Cerutti y Carlos Marichal, 47-100. México: El Colegio de México (COLMEX), Fondo de Cultura Económica (FCE).

_____. 2001. *Banca y desarrollo regional en Sinaloa 1910-1994*. México: Universidad de Sinaloa, Dirección de Investigación y Fomento de Cultura Regional (DIFOCUR), Plaza y Valdés.

Almada Bay, Ignacio y Juan José Gracida Romo. 2009. Cambio y continuidad en las redes de empresarios en Sonora. Del porfiriato a la revolución, 1885-1935. Ponencia presentada en el XIX Encuentro de historia económica del norte de México, Baja California.

Ashworth, William. 1978. *Breve historia de la economía internacional (desde 1850)*. Madrid: FCE.

Bosch Sans, V. 2010. La empresa familiar: su problemática y sucesión. <http://www.google.com.mx/search>

?hl=es&q=empresa+familiar+historia&btnG=Buscar
&meta=&aq=f&oq= (14 enero de 2010).

Buchanan, James M. 1990. *Ensayos sobre economía política*. México: Alianza Editorial Mexicana.

Carmagnani, Marcelo. 1994. *Estado y mercado. La economía pública del liberalismo mexicano, 1850-1911*. México: COLMEX, Fideicomiso Historia de las Américas, FCE.

Castañeda Ramos, Gonzalo. 2003. *Un análisis socioeconómico sobre la formación de grupos económicos en el México del siglo XIX*. Puebla: Universidad de las Américas.

_____. 1998. *La empresa mexicana y su gobierno corporativo. Antecedentes y desafíos para el siglo XXI*. México: Universidad de las Américas, Alter Ego Editores.

Cerutti, Mario. 2004. El empresariado de origen español en el norte de México (1850-1920). Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL). (Versión revisada de la *Revista de Historia Económica*, xvii, número especial, 1999).

_____. 2003. Empresariado y banca en el norte de México (1870-1910). La fundación del Banco Regional de La Laguna. En *La banca regional en México, (1870-1930)*, compilado por ídem., y Carlos Marichal, 168-215. México: COLMEX, FCE.

_____. 2000. *Propietarios, empresarios y empresas en el noroeste de México*. México: Siglo XXI.

_____. 1998. Los empresarios del porfiriato y la investigación regional (1975-1995). En *Don Porfirio presidente nunca omnipotente. Hallazgos, reflexiones y*

- debates. 1876-1911*, compilado por Romana Falcón y Raymond Buve, 63-104. México: Universidad Iberoamericana.
- _____. 1992. *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*. México: Alianza Editorial, UANL.
- _____ y Carlos Marichal (compiladores). 2003. *La banca regional en México (1870-1930)*. México: COLMEX, FCE.
- _____ y Jesús María Valdalisio. 2003. Monterrey y Bilbao (1870-1914). Empresariado, industria y desarrollo regional de la periferia. *Historia Mexicana* 208 (4): 905-940.
- _____ y Óscar Flores. 1997. *Historia económica del norte de México (siglos XIX y XX). Españoles en el norte de México. Propietarios, empresarios y diplomacia (1850-1920)*. Monterrey: UANL, Universidad de Monterrey.
- Claver Cortés, Enrique, Laura Rienda García, Diego Quer Ramón. 2006. El comportamiento de las empresas familiares y no familiares en los mercados extranjeros: un estudio comparativo. *Cuadernos de Gestión* 6 (2): 11-25.
- Clifton, Judith, Francisco Comín, Daniel Díaz, Montserrat Entrialgo, Lina Gálvez, Esteban García Canal, Terry Gourvish, Nuria López, José Manuel Montes, Nuria Puig, Glicerio Sánchez, Julio Tascón, Camilo Vázquez y Marta María Vidal. 2005. Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global. Ponencia presentada en Seminario permanente de redes. México: Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM),

- Instituto Nacional de Estudios Históricos de las Revoluciones en México.
- Coatsworth, John H. 1990. *Los orígenes del atraso. Nuevos ensayos de historia económica de México en los siglos XVIII y XIX*. México: Alianza Editorial Mexicana.
- Código de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos*. 1890. México: Librería de la Viuda de Ch. Bouret.
- Collado, María del Carmen. 1987. *La burguesía mexicana. El emporio Braniff y su participación política 1865-1920*. México: Siglo XXI.
- Dávila, F. T. 1894. *Sonora, histórico y descriptivo*. Nogales, Arizona: Tipografía de R. Bernal.
- Derry, T. K., y Trevor I. Williams. 1984. *Historia de la tecnología. Desde 1750 hasta 1900, (II)*, volumen 3. México: Siglo XXI.
- Gamboa Ojeda, Leticia. 2004. *Empresarios españoles del centro-sur de México: comparación y reflexiones, 1840-1910*. Ponencia presentada en el Seminario permanente México-España, siglos XIX y XX. México: Centro de Estudios Históricos del COLMEX.
- _____. 1985. *Los empresarios de ayer. El grupo dominante en la industria textil de Puebla, 1906-1929*. Puebla: Universidad Autónoma de Puebla
- García y Alba, Federico. 1907. *México y sus progresos. Álbum-directorio del estado de Sonora*. Hermosillo: Imprenta Oficial.

Girón Tena, José. 1965. *Las grandes empresas. (Problemas jurídicos actuales de tipología empresarial. La gran S. A., los grupos de sociedades)*. Valladolid: Conferencias en la UNAM, publicaciones de los seminarios de la Facultad de Derecho México-Valladolid.

Gobierno del Estado de Sonora. 1891. *Memoria de la administración pública de Ramón Corral*. Guaymas.

Gómez Galvarriato Freer, Aurora. 2003. Industrialización, empresas y trabajadores industriales, del porfiriato a la revolución: La nueva historiografía. *Historia Mexicana* 207 (3): 773-804.

Gracida Romo, Juan José. 2003. Empresarios cerveceros en Sonora. En *Formación empresarial, fomento industrial y compañías agrícolas en el México del siglo XIX*, editado por Mario Trujillo y José Mario Contreras Valdez, 345-356. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.

_____. 2001. *La llegada de la modernización a Sonora. Establecimiento del ferrocarril (1880-1897)*. Hermosillo: Universidad de Sonora (UNISON).

_____. 2001a. Periodización de la historia comercial del puerto de Guaymas, Sonora, 1820-1910. *Vértice Universitario* 3 (9): 22-28.

_____. 1999. Herencia empresarial "Compañía Industrial y Explotadora de Maderas, S. A." *Vértice Universitario* 1 (4): 27-28.

_____. 1996. Notas sobre la inversión extranjera en Sonora, 1854-1910. En *Inversiones y empresarios extranjeros*.

- ros en el noroccidente de México. Siglo XIX, editor Jaime Olveda, 87-79. México: El Colegio de Jalisco.
- _____. 1989. Algunas consideraciones sobre el desarrollo económico. En *Memoria del XIII Simposio de historia y antropología de Sonora*, volumen 2. Hermosillo: UNISON.
- _____. 1985. Génesis y consolidación del porfiriato en Sonora (1883-1895). En *Historia general de Sonora*, coordinado por Chynthia Radding de Murrieta, 19-71. Hermosillo: Gobierno del Estado de Sonora.
- Granados, Aimer. 2005. *Debates sobre España. El hispanoamericanismo en México a fines del siglo XIX*. México: COLMEX, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Grijalva Díaz, Ana Isabel. 2009. Principales empresarios prestamistas en Sonora durante el porfiriato. Disco compacto *I Coloquio de empresas y empresarios en México, siglos XVIII-XX*, editado por la Universidad Autónoma de Querétaro.
- Haber, Stephen H. 1992. *Industria y subdesarrollo. La industria de México, 1890-1940*. México: Alianza Editorial.
- _____, Armando Razo y Noel Maurer. 2003. *The Politics of Property Rights. Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jiménez Ornelas, Roberto. 1985. La tecnología en la modernización de Sonora. En *Historia general de Sonora*, coordinado por Cynthia Radding de Murrieta, 19-71. Hermosillo: Gobierno del Estado de Sonora.

- Karel Boon, Gerard. 1984. *El mercado de tecnología. Con referencia a fibras sintéticas, telas y ropa*. México: COLMEX.
- Katz, Friedrich. 1992. El régimen de Díaz, 1884-1900. En *Historia de América Latina. México, América Central y el Caribe, 1870-1930*, editor Leslie Bethel, 35-64. Barcelona: Editorial Crítica, Cambridge University Press.
- Kenny, Michael, Virginia García y Carmen Icazuriaga. 1978. *Inmigrantes y refugiados españoles en México siglo xx*. México: Ediciones de la Casa Chata.
- Lida, Clara E. 1997. *Inmigración y exilio. Reflexiones sobre el caso español*. México: Siglo XXI, COLMEX.
- _____. 1985. Inmigrantes españoles durante el porfirato: Problemas y temas. *Historia Mexicana* 138 (2): 219-239.
- _____. (coordinadora). 1981. *Tres aspectos de la presencia española en México. Durante el porfirato*. México: COLMEX.
- Ludlow, Leonor. 2002. El progreso porfirista. En *Gran historia de México ilustrada. De la reforma a la revolución, 1857-1920*, coordinado por Javier García Diego, iv, 141-160. México: Planeta DeAgostini, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA), Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH).
- _____. y Carlos Marichal (editores). 1986. *Banca y poder en México (1800-1925)*. México: Enlace Grijalbo.
- Marichal, Carlos. 1988. La deuda externa y la política de desarrollo económico durante el porfirato: algunas hipótesis de trabajo. En *Pasado y presente de la deuda externa de México*. México: Instituto Mora, El Día.

- Martínez Álvarez, Luis Rafael. 2003. Los empresarios industriales en Sonora y su búsqueda del progreso 1882-1910. Tesis de licenciatura, UNISON.
- North, Douglas C., Robert Paul Thomas. 1980. *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700)*. México: Siglo XXI de España Editores.
- Pureco Ornelas, J. Alfredo. 2002. Empresarios lombardos en Michoacán. El caso de la familia Cusi (1884-1938). Proyecto de tesis de maestría, El Colegio de Michoacán.
- Rodríguez Lozano, Iván. 2005. Familia y empresa: un estudio de caso en España. www.ortegaygasset.edu/circunstancia/numero1/art2_imp.htm. (15 de agosto de 2005).
- Romero Gil, Juan Manuel. 2001. *La minería en el noroeste de México: utopía y realidad 1850-1910*. México: UNISON, Plaza y Valdés.
- _____. 1989. Evolución de la minería sonorensis (1860-1930). En *Memoria del XII Simposio de historia y antropología de Sonora*, volumen 2, 307-324. Hermosillo: UNISON.
- Salmerón, Alicia. 2002. El porfiriato. Una dictadura progresista, 1888-1910. En *Gran historia de México ilustrada. De la reforma a la revolución*, coordinado por Javier García Diego, IV, 101-120. México: Planeta DeAgostini, CONACULTA, INAH.
- Samuelson, Paul A., y William D. Nordhaus. 1999. *Economía*. Madrid: McGraw-Hill.

- Schumpeter, Joseph A. 1982. *Historia del análisis económico*. España: Editorial Ariel.
- _____. 1963. *Capitalismo, socialismo y democracia*. México: Aguilar.
- _____. 1944. *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, México: FCE.
- Werner, Sombart. 1946. *El apogeo del capitalismo*. México: FCE.
- Speckman Guerra, Elisa. 2004. El porfiriato. En *Historia mínima de México, 194-224*. México: COLMEX.
- Tinker Salas, Miguel. 1997. *In the Shadow of the Eagles. Sonora and Transformation of the Border during the Porfiriato*. Los Ángeles: University of California Press.
- _____. 1991. Cultura y modernización, el caso Sonora. En *Memoria del xv Simposio de historia y antropología de Sonora*, volumen 2. Hermosillo: UNISON.
- Todd, Emmanuel. 1996. *El destino de los inmigrantes. Asimilación y segregación en las democracias occidentales*. Barcelona: Tusquets.
- Valdaliso, Jesús María y Santiago López. 2000. *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Valencia Ortega, Ismael. 2005. Los comerciantes sonorenses ante la crisis de 1907. Ponencia presentada en el primer Coloquio de historia de El Colegio de Sonora, Hermosillo.

- _____. 2002. Tierras, comercio y política en Sonora en el siglo XIX. El caso de la familia Camou. Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Vega Amaya, María Patricia. 2004. El gobierno de Ramón Corral en el Distrito Federal, 1900-1903: su impacto en la Ciudad de México visto a través de la obra pública. Tesis de maestría, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.

Apéndice

Balances de la Fábrica de Velas La Fama

Figura 1

Totales en balances de 1904 a 1916

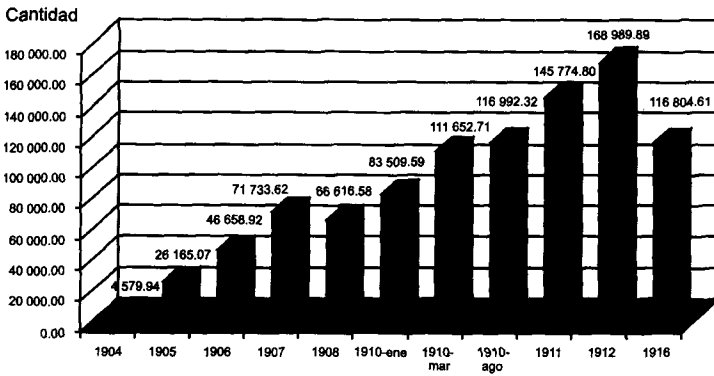


Figura 2

Capital social

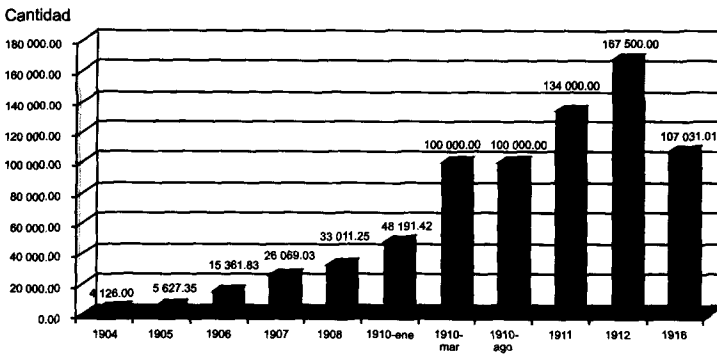
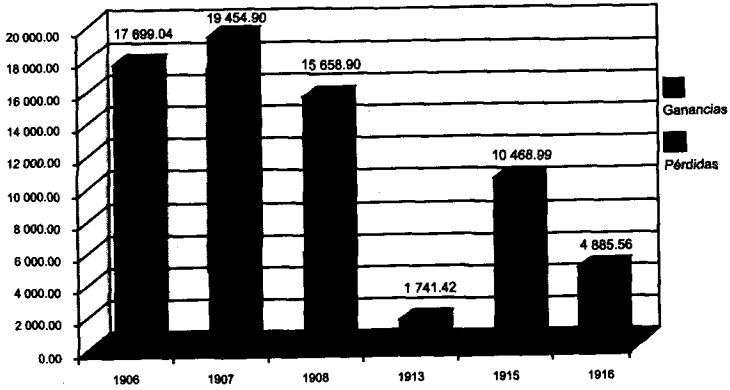


Figura 3

Pérdidas y ganancias



Este libro se terminó de imprimir
en el mes de octubre de 2010 en los talleres
de Color Express de México, S. A. de C. V.
12 de Octubre #130, entre Quintana Roo
y Campeche, Col. San Benito
Hermosillo, Sonora, México, C.P. 83190
Tels: (662) 214 75 78, 214 46 53, fax: (662) 214 46 48

La tipografía del texto es
palatino lynotype de 11 puntos
con interlineado automático

Compuedición y diseño de portada:
Miguel Ángel Campuzano Meza

Corrección de estilo:
Alma Celina Quiroz Trujillo

Fotografías:
Juan Casanova

La edición consta de 500 ejemplares y estuvo al
cuidado del Departamento de Difusión Cultural
de El Colegio de Sonora



EL COLEGIO
DE SONORA

ISBN: 978-607-7775-09-6



9 786077 775096