

LAS CLASES MERCANTILES Y PROFESIONALES EN LA CIUDAD DE MEXICO EN EL SIGLO DIECINUEVE (*)

John E. Kicza

Washington State University, Pullman

Tan sólo un cuarto de siglo atrás, el estudio de la sociedad latinoamericana del siglo diecinueve estaba tan poco desarrollado, que la visión predominante sostenía que ninguna clase media urbana había aparecido antes del fin de ese siglo y que los valores culturales de la sociedad, especialmente cuando se combinaban con la inestabilidad política y económica que marcaba los primeros tres cuartos de siglo, habían cercenado la formación de cualquier tipo de sector empresario comercial. Pero hoy estoy en condiciones de sintetizar una investigación ya completada y aún en curso sobre las clases profesionales y mercantiles en uno de los centros urbanos del siglo diecinueve, la ciudad de México.

La burguesía mexicana -es decir, aquellas familias mercantiles y profesionales que percibían el ingreso suficiente como para gozar de un ápice de lujo y seguridad y, tal vez también, para expandir y diversificar sus inversiones más allá de aquellas empresas que se encontraban bajo la dirección directa de sus propietarios- aunque no con la suficiente riqueza y establecido nivel como para constituir el primer lugar de la sociedad, no emergió únicamente con el Porfiriato, aunque sus cifras se expandieron intensamente durante ese tiempo.

Las investigaciones de la organización y prácticas sociales en Latinoamérica del siglo diecinueve que se habían retrasado por mucho tiempo ante aquellas del período colonial, han florecido en años recientes, y los eruditos implicados han comenzado una fertilización cruzada de ideas y acercamientos. Desde mediados de la década del '70, los eruditos tanto en México como en Norteamérica, han llevado a cabo una serie de estudios empíricos de empresas individuales, grupos sociales y familias, que

(*) Traducción de Jorge Troisi Melean.

colectivamente están transformando nuestra comprensión de los valores, estructuras, y acciones de estas entidades. Por inferencia, esta investigación está llevando a los especialistas a repensar la naturaleza y la dinámica del más extenso universo político y económico en el que estos cuerpos operaban.

El lugar lógico para comenzar este examen de la burguesía mexicana del siglo diecinueve es a través de la consideración del tamaño de su población, de alguna de sus partes componentes, y de algunas de las tendencias pertinentes sobre este período. En 1805, la ciudad de México tenía una población de aproximadamente 130.000 personas. Esta cifra aumentó hasta alrededor de 170.000-180.000 personas durante los más violentos años de las guerras de independencia. A mediados de los 1820, la población descendió a tal vez 150.000 pero se incrementó a 200.000 a fines de la década del '30. Se estableció alrededor de ese nivel en los primeros años del Porfiriato, cuando comenzó un rápido crecimiento. Hacia mediados de la década de 1880, la población había alcanzado 300.000 habitantes, hacia 1900, 345.000, y hacia 1920, 471.000. Así, la población de la ciudad prácticamente se duplicó en los primeros ochenta años del siglo, a lo que continuó un incremento de otro 80% aproximadamente, en los siguientes treinta años.⁽¹⁾

La práctica de la ley fue la profesión laica tradicionalmente más prestigiosa en el mundo ibérico. El letrado ha sido una persona de prominencia desde temprano en el período colonial, pero hacia, por lo menos, fines del período colonial, la vasta mayoría de abogados eran de origen criollo, y la mayoría de ellos provenían de respetables, pero no realmente enriquecidas, familias de la ciudad de México o de centros provinciales que habían hecho su dinero a través de propiedades estatales o comercio o alguna combinación de los dos.⁽²⁾ Los funcionarios gubernamentales también enviaban sus hijos a ejercer esta profesión en cierta cantidad. Pero la aceptación al Colegio de Abogados, un requisito para todos los abogados practicantes desde la fundación de la

(1) Richard E. Boyer y Keith A. Davies, *Urbanization in 19th Century Latin America: Statistics and Sources*, (Los Angeles, 1973), pp. 41-42.

(2) John E. Kicza, "The Legal Community of Late Colonial Mexico: Social Composition and Career Patterns," en Ronald Spores and Ross Hassig, eds., *Five Centuries of Law and Politics in Central Mexico*, (Nashville, 1984), pp. 127-130.

sociedad en 1760, no se trasladaba generalmente a las personas de elevados ingresos o de posiciones ventajosas desde donde se podía ingresar al mundo de los negocios. El empresario abogado-comerciante no apareció en México hasta alrededor de mediados del siglo diecinueve. Los fiscales buscaban emblemáticamente puestos en una u otra de las burocracias de la ciudad de México, y algo así como un tercio de aquellos residentes en la capital no los obtuvieron durante el primer cuarto del siglo diecinueve. Y como algo más del 10% de los abogados eran también sacerdotes, cerca de la mitad de los abogados en la ciudad de México a principios de siglo se ganaban la vida dentro de la jerarquía civil o eclesiástica.⁽³⁾ Otro conjunto diferenciable de abogados se convirtió en portavoz de sus representativas familias en sus comercios y negocios gubernamentales. Los abogados no buscaban el ingreso a la práctica privada y sólo aquellos sin recursos lo hacían como último recurso.

Durante todo el siglo diecinueve, la ciudad de México no fue una sociedad dominada por abogados, a pesar de ser la capital, primero de la colonia y luego de la nación. Para tal vez los primeros tres cuartos de siglo, alrededor del 75% de todos los miembros del Colegio de Abogados residía en la ciudad de México, y en 1812, el total de miembros era de sólo 305. En 1842 descendió levemente a 280. En 1869 se incrementó hasta 41, viviendo 354 de ellos en la capital. Había entonces aún 113 estudiantes de jurisprudencia en las instituciones de educación nacional. Pero el incremento en los siguientes treinta años fue realmente fenomenal, con 826 abogados ejerciendo en la ciudad de México en 1900.⁽⁴⁾ Otra fuente argumenta que la nación entera tenía 3.652 abogados en el mismo año.⁽⁵⁾ Una multiplicación de nueve veces en treinta años parece inverosímil, pero una gran expansión de la profesión legal en los recientemente prósperos y expandidos centros regionales indudablemente ocurrió. Podría agregar que la ciudad

(3) Kicza, "Legal Profession," pp. 143-144.

(4) Anne Staples, "La Constitución del Estado Nacional," en Josefina Zoraida Vázquez et. al., *Historia de las profesiones en México*, (México, 1982), p. 81; Milada Bazant, "La república Restaurada y el Porfiriato," en Vázquez, *Historia de las profesiones*, Appendix 5 y Appendix 15.

(5) Bazant, "La República Restaurada," p. 149.

de México tampoco era una sociedad dirigida por curas. En 1900, cuando tenía aproximadamente 350.000 residentes, contaba con menos de 350 curas católicas.⁽⁶⁾

La gran expansión se dejó ver en las profesiones médicas. En 1830, la ciudad de México tenía al menos 28 doctores, 32 cirujanos instruidos en la universidad (que tenían status e ingreso mucho menor que el de los doctores), y un adicional de 83 cirujanos que se habían instruido a través del aprendizaje.⁽⁷⁾ Había 32 boticas. Hacia 1869, el distrito federal tenía 159 doctores, ahora incluyendo la subcategoría de cirujanos, y 30 farmacéuticos. Asimismo, de los primeros dentistas destacados en los censos comerciales y guías, 6 fueron listados ese año. También en ese año, hubo un 50% más de doctores en escuelas profesionales de la capital de lo que había de abogados. Hacia 1900, el Distrito Federal había triplicado el número de sus practicantes de medicina, con un total de 526 doctores, más de 82 dentistas y 307 farmacéuticos.⁽⁸⁾

Finalmente, el siglo diecinueve fue testigo del crecimiento, y aún de la emergencia, de importantes profesiones técnicas. Sólo unos pocos, ingenieros extranjeros de nacimiento, trabajaban en la ciudad de México tardío colonial. En 1864, 20 arquitectos residían en la capital, no muchos más que en el período colonial tardío, y también 17 ingenieros civiles. Menos de una década después, 58 estudiantes de ingeniería se inscribieron en las escuelas profesionales de la ciudad. Hacia 1900, el Distrito Federal tenía 42 arquitectos, 884 ingenieros de varias especialidades, y hasta 56 veterinarios.⁽⁹⁾ Durante la segunda mitad del siglo, las instituciones educacionales nacionales también comenzaron a graduar a especialistas en negocios.

La tendencia global era entonces de expansión, a veces espectacular en esencia, de todas las profesiones durante el siglo, pero particularmente después de 1870. Sin embargo, el número

(6) Bazant, "*La República Restaurada*," Appendix 5.

(7) Staples, "*La constitución*," p. 102.

(8) Bazant, "*La República Restaurada*," Appendix 5.

(9) Juan N. del Valle, *El viajero en México*, (México, 1864) pp. 285-286; Bazant, "*La República Restaurada*," Appendix 5.

total de personas en estas profesiones no era abrumador, ciertamente cuando se compara con la gran expansión de población y el crecimiento económico que también ocurrió en la ciudad de México, otra vez especialmente en la última parte del siglo. De este modo la burguesía de la ciudad no pudo componerse predominantemente de profesionales instruidos, aún cuando incluía a los técnicos recientemente emergentes. Entonces si la burguesía tenía cierta magnitud, estaba constituida en gran número por comerciantes más que por algún conjunto maduro de profesionales dependientes compitiendo por un determinado número de puestos en las diversas burocracias.

Durante el siglo diecinueve, la comunidad comercial de la ciudad de México fue dos veces temporariamente perjudicada en relación a otros centros urbanos del país, ambas veces por violentas revueltas a gran escala: las guerras de independencia y la guerra mexicano-estadounidense. El conflicto y la dislocación quebraron la resistencia de las redes comerciales financieras y de crédito a lo largo de la nación que habían operado a través de la ciudad capital, y promovieron por un corto período el desarrollo de centros comerciales regionales y costeros alternativos como rivales de la metrópolis.⁽¹⁰⁾ Hacia la década de 1830, la ciudad de México se encontraba reafirmando nuevamente contra las ciudades competidoras que habían emergido durante las guerras de independencia. Esta reintegración del sistema económico nacional fue demolida por la guerra mexicano-estadounidense antes de ser completada. Esta devastación fue continuada por levantamientos regionales, la Guerra de la Reforma, y la intervención francesa. Este extendido período de destrucción y disrupción, aproximadamente 1846-1867, retardó en gran medida la economía nacional y detuvo cualquier esfuerzo sistemático de los intereses comerciales, manufactureros y financieros localizados en la ciudad de México, para extenderse en alguna suerte de penetrante y sistemática manera a través del país. De este modo la subsecuente relativa paz política, el crecimiento económico considerable, y la creación de al menos una rudimentaria red nacional de transporte y comunicaciones, beneficiaron a la comunidad mercantil de la ciudad de México al menos tanto como

(10) Doris M. Ladd, *The Mexican Nobility at Independence, 1780-1826*, (Austin, 1976), Cap. 7.

a cualquiera de las provincias. Algunas tendencias económicas en el México de fines de siglo diecinueve igualaron a aquellas de fines del dieciocho, con la mayoría de la expansión de producción ocurriendo en las provincias más que en el centro, pero con el desarrollo de los sistemas de financiación, crédito y transporte creando una más integrada economía nacional con la capital como eje.

La importancia de la industria y la producción en la ciudad de México ha sido frecuentemente eclipsada por el rol de la ciudad como el más grande centro burocrático-comercial. A fines del período colonial, la ciudad de México contaba con la mayor planta del Monopolio Real de Tabaco, un grupo de talleres textiles que vendían su producción a lo largo del valle de México, y un número de diversos molinos y talleres manuales que entonces se engrandecieron, se centralizaron e industrializaron.⁽¹¹⁾ Este importante segmento de la economía de la ciudad no fue destruido por las guerras de la independencia u otro tipo de disrupción acaecida en el siglo. La ciudad no creció como para convertirse en el centro industrial predominante de la nación hacia 1900, pero sus plantas continuaron siendo de importancia, ayudadas por el capital que regularmente afluía allí, la prominente comunidad mercantil, el disponible abastecimiento de trabajadores baratos, y el gran mercado de efectivo constituido por la considerable población de la ciudad y el valle de México, sobre el que siempre ejerció dominio.

Para los propósitos presentes, déjenme entregar algunas cifras del tamaño de la base industrial de la ciudad de México en algunos años de la centuria. En 1843, el gran México poseía diecisiete talleres textiles; dos años después, el número creció hasta 24.⁽¹²⁾ Una selección de las listas de plantas de la ciudad en 1854, incluye dos fábricas de cajas, siete fábricas de fósforos, ocho fábricas de ladrillos, tres fábricas de porcelana, dos plantas rodantes de tabaco, siete talleres de tejidos de algodón o lana,

(11) John E. Kicza, *Colonial Entrepreneurs: Families and Business in Bourbon Mexico City*, (Albuquerque, 1983), Cap. 8 y 9; Richard J. Salvucci, *Textiles and Capitalism in Mexico*, (Princeton, 1987), Capítulo Cinco.

(12) Gustavo Garza, *El proceso de industrialización en la ciudad de México, 1821-1970*, (México, 1985), pp. 85, 86 y 89.

cuatro forjas de hierro, dos imprentas y fábricas de vidrio, y cuatro papeleras.⁽¹³⁾ En 1879 el Distrito Federal contenía ocho hilanderías, dos con energía de vapor y las otras seis con una combinación de vapor y agua. Las ocho totalizaban una inversión de capital de más de 1,25 millones de pesos.⁽¹⁴⁾ Ese mismo año un censo industrial contó 728 establecimientos industriales en la ciudad de México propiamente dicha, con una fuerza total de trabajo de 12.550 personas y un valor anual de producción de más de 15,5 millones de pesos. En 1895, el Distrito Federal contenía un 10% de la fuerza de trabajo industrial de México; en 1910, contenía casi el 12%.⁽¹⁵⁾

Tampoco el sector comercial de la ciudad de México fue destruido por la competencia extranjera considerablemente intensificada, que le siguió a la independencia. Algunas casas comerciales prominentes del período colonial tardío continuaban siendo comerciantes mayoristas en la década de 1840. De hecho, algunos de los comerciantes peninsulares o sus hijos que se fueron durante las guerras de independencia volvieron en la década de 1830. Una inspección de los establecimientos comerciales y artesanales en 1864 localizó aproximadamente 100 casa de comercio mayorista, 80 negocios que sólo comerciaban en seda, 28 grandes almacenes de ropa, y 550 tiendas de comestibles barriales.⁽¹⁶⁾

En la segunda mitad de este trabajo quisiera concentrarme en las historias decimonónicas de cinco representativas familias e individuos quienes pienso tipifican las mayores formas de organización y comportamiento encontradas en el mundo de los negocios de la capital; son los Iturbe y los Iraeta, quienes ejemplifican la familia de la élite de la era colonial tardía que continúa enriqueciéndose en las décadas posteriores a la independencia; Juan Antonio de Béistegui, un modestamente exitoso hombre de negocios provinciano quien se mudó a la capi-

(13) Romeo Flores Caballero, "Etapas del desarrollo industrial," en *La economía mexicana en la época de Juárez*, (México, 1976), p. 118.

(14) Garza, *El proceso de industrialización*, p. 103.

(15) Garza, *El proceso de industrialización*, p. 124.

(16) Del Valle, *El Viajero*, pp. 152-175.

tal luego de la independencia y amasó una gran fortuna; Isidoro de la Torre, un mexicano con buenas conexiones familiares que entró al mundo de los negocios mucho después de la independencia, y Francisco Somera y Rafael Martínez de la Torre, mexicanos de suburbios provinciales modestos que desarrollaron habilidades profesionales y las utilizaron en la ciudad de México a mediados de siglo para construir imperios mercantiles.

La familia Iturbe e Iraeta emergió como una de las mayores casas mayoristas de la ciudad de México en la segunda mitad del siglo dieciocho. Consolidaron su posición a través del matrimonio cruzado con otras exitosas familias mercantiles de la ciudad, y hacia principios de las guerras de independencia, tres de las cuatro primarias ramas de este hoy muy extendido clan contaban con miembros nacidos en la ciudad de México manejando sus operaciones comerciales.⁽¹⁷⁾ Fueron lentos para diversificarse en bienes raíces y minería, pero lo hicieron durante la segunda y tercera generación. Aunque ardientemente realistas durante la lucha por la independencia, la familia nunca consideró dejar México y continuó siendo rutinariamente activa en el comercio internacional hasta al menos fines de la década de 1830, y en el comercio provincial y local mucho después de esa fecha.

Los patrones de matrimonio de las dos generaciones de la familia que alcanzaron madurez luego de la independencia se asemejan minuciosamente a aquellos de la última generación que vivió en el período colonial. El matrimonio cruzado entre primos era común. De las primeras dos generaciones en el siglo diecinueve, cada una tuvo ocho matrimonios de ese tipo, hasta lo máximo que fui capaz de determinar. Pero algunos descendientes nunca se casaron, o si lo hicieron, no tuvieron hijos. Sólo un puñado de niños ingresó a la iglesia, y dicho acto no parece haber sido parte de la estrategia familiar, aunque no hay duda que la familia se enorgullecía de su herencia vasca, sus inclinaciones políticas conservadoras, y su profunda religiosidad católica. Hacia mediados del siglo diecinueve, produjeron algunos abogados y funcionarios gubernamentales, así como un teólogo y un filósofo. Estas elecciones de carrera y las lealtades políticas de los Iturbe

(17) Para la temprana historia de esta familia, véase María Cristina Torales Pacheco et al., *La compañía de comercio de Francisco Ignacio de Yraeta (1767-1797), Cinco ensayos*, 2 vols., (México, 1985).

e Iraeta se habían hecho manifiestas por el considerable apoyo que le otorgaban al imperio de Maximiliano y los cargos que detentaban en su gobierno.

Pero estos profesionales y políticos constituían solo un pequeño segmento de los miembros económicamente activos de la familia. La mayoría eran hombres de negocios independientes quienes seleccionaban entre una variedad de empresas y quienes se apoyaban unos a otros a través de sociedades, préstamos, y servicios como garantes. Hacia la década de 1840, probablemente cada rama de la familia poseía propiedades agrícolas de algún tipo. Pero estas nunca se convirtieron en el mayor recurso de ingresos para los Iturbe e Iraeta. Un censo de comerciantes de 1842 en la ciudad de México identificaba por lo menos seis establecimientos comerciales de propiedad de miembros de la familia. En 1864, tres parientes fueron listados como comerciantes mayoristas, dos como dueños de una tienda, y uno era el presidente del mercado bursátil.

A fines de la década de 1830, la familia progresó bajo el liderazgo de Francisco María de Iturbe, quien se convirtió en uno de los notorios agiotistas de esa era, prestando dinero a extremadamente altos índices de interés al gobierno nacional. Pero bajo su directorio, la familia invirtió fuertemente en minería, industria, proyectos de mejora de transporte, y propiedades urbanas fiscales. Ya en 1835, un miembro había pedido prestado 50.000 pesos al Banco de Avío para financiar un aserradero. En la década de 1840, esa misma rama de la familia era propietaria de una hilandería en la capital. En ese mismo período los Iturbe e Iraeta participaron en un consorcio encabezado por Lucas Alamán, un pariente a través de matrimonio, en la grande y mecanizada hilandería de Cocoloapan.

La familia sobrevivió a su identificación política con el régimen de Maximiliano por encima de la restauración liberal en 1867. Su posición social, riqueza, y carreras salieron indemnes. Hacia al menos la década de 1880, la familia se dedicó profundamente a la banca, que entonces emergía de forma importante en México, como inversión y como carrera. Algunos miembros de la familia se convirtieron en prominentes funcionarios bancarios y al menos un par de ramas familiares invirtieron fuertemente en los bancos recientemente fundados.

Juan Antonio de Béistegui se sitúa en agudo contraste

con los patrones de mantenimiento de la ya bien establecida riqueza y posición social de la familia Iturbe e Iraeta. Él era uno de los tantos españoles pobres que migraron a México desde el norte de ese país en el período colonial tardío. Se estableció primero en Guanajuato, donde gozaba sólo de un moderado éxito como dueño de una tienda, y se casó con una mujer local de modestas circunstancias. Recién en 1830 él y su familia se mudaron a la ciudad de México. Allí Béistegui estableció una casa comercial con el capital inicial de 16.000 pesos, una muy modesta suma, cuando los mayoristas internacionales y provinciales de la ciudad fundaban por lo común sus operaciones con cientos de miles de pesos. Pero gozó un inmediato y dramático éxito en sus negocios, y hacia 1838 declaró que su firma comercial estaba valorada en 250.000 pesos. Como sus contrapartes en el período colonial, él comerciaba prestaba dinero además de vender bienes y también tomaba depósitos para expandir la escala de sus operaciones comerciales.

Béistegui adiestró a sus hijos en los negocios y eventualmente los introdujo en sociedades. Como otros mercaderes-banqueros de su era, insistía en que los bienes raíces fueran garantía de sus préstamos, y como una consecuencia de la omisión de algunas de dichas obligaciones, Béistegui se convirtió en el mayor propietario de propiedades urbanas. Con la victoria del Partido Liberal en la Guerra de la Reforma, participó en mayor medida en la adquisición de edificios de la ciudad de México enajenados a la iglesia.

Hacia fines de la década de 1830, Béistegui se había establecido como un exitoso agiotista. En 1848 expandió este tipo de esfuerzo participando con otros prominentes financieros para rentar el monopolio del tabaco al gobierno. Al año siguiente, ese mismo consorcio compró la parte de la compañía minera Real del Monte a sus propietarios británicos, y justo tres años después, las minas acertaron una bonanza. La familia Béistegui también invirtió en hilanderías, pero, significativamente, nunca consideró las haciendas rurales como una opción atractiva. En esto difiere de las elecciones de inversión de muchos ricos hombres de negocios. A su muerte en 1865, Juan Antonio dejó un caudal hereditario valuado en más de 7.600.000 pesos. Dado su poco impresionante carrera, escasa riqueza, y deficiente red de conexiones en el momento de realizar su mudanza a la ciudad de México, sus logros

subsecuentes pueden constituir la más destacable historia de éxito en México en al menos los primeros dos tercios del siglo diecinueve.

Nacido en Veracruz, el hijo criollo de un comerciante peninsular, Isidoro de la Torre migró con su familia a España cerca de fines de las guerras de independencia. Pero regresó en algún momento en la década de 1830 y rápidamente se erigió como un comerciante-financista en una compañía con un sobrino y el inversionista suizo Jecker. Esta casa importadora-exportadora comerciaba fuertemente en algodón y material de guerra, favorecido este último por los varios gobiernos mexicanos de la época. Hacia mediados de la década de 1850, De la Torre había ya fundado otra firma comercial con Jecker, en este caso operando fuera de Mazatlán y orientada hacia el comercio con los Estados Unidos. También hacía préstamos con los mineros, exportaba plata al Oriente, asumía la dirección de las cecas del gobierno mexicano en el norte, y finalmente invertía directamente en minería y fundiciones de hierro. Durante todas estas incursiones en estas múltiples empresas, la compañía también actuó como banco tanto con los hombres de negocio como con el gobierno. En 1853 invirtió incluso en una vía férrea a través de Tehuantepec, que se planificó pero, cuya construcción nunca comenzó. De la Torre disolvió su compañía con Jecker luego de un par de años, pero no para dejar el comercio. Más bien, fundó una casa comercial de su propiedad. Como Béistegui, invirtió intensamente en bienes raíces aprovechando la desamortización de las propiedades eclesiásticas.

Entonces, en la década de 1860, De la Torre se volcó fuertemente a la agricultura comercial, adquiriendo específicamente plantaciones azucareras en el presente estado de Morelos. Pero a pesar de esta cambio, nunca abandonó su firma mercantil. Operando de una manera que pudo haber sido familiar en el México del siglo dieciocho, De la Torre se propuso una diversificación en sus inversiones conectadas con una integración vertical, intentando un control de la producción, del proceso y del mercado. Era propietario de un molino harinero y de un ingenio cerca de la ciudad de México, que utilizaba para refinar la producción total de sus propiedades. Invirtió nuevamente en vías férreas, pero sólo en aquellas dirigidas hacia la región donde crecía el azúcar, donde poseía sus propias haciendas.

De la Torre se casó ventajosamente cuando ya se había establecido como actor principal en el mundo de los negocios de la ciudad de México en 1857. Desposó a la hija de Gregorio de Mier de Terán, la sobrina, española de nacimiento, del hermano de Alonso de Terán quien había sido tan prominente en el comercio en la ciudad de México tardío colonial, y quien era un notablemente exitoso comerciante-financista y agricultor a gran escala en el México del siglo diecinueve.

Los dos casos finales, Francisco Somera y Rafael Martínez de la Torre, compartían algunas características salientes y constituyeron un nuevo tipo de hombre de negocios que parece no encontrarse en México antes de mediados del siglo diecinueve: el self-made profesional que utilizó sus habilidades y conexiones para convertirse en un hombre de negocios e inversor de alto nivel. Somera había nacido en Jalapa, Veracruz, de un inmigrante español que se había convertido en un comerciante de vinos. Estudió ingeniería civil en España antes de regresar a México todavía como un adulto joven en 1842. Martínez de la Torre había nacido en modestas circunstancias en un pueblo en Puebla y llegó a la ciudad de México como un estudiante becado, eventualmente ingresando en el Colegio de abogados a principios de la década de 1840.

Somera se hizo indispensable para el consejo de la ciudad de México, sirviendo como su ingeniero. Luego de algunos años se convirtió él mismo en concejal. Ya en 1856 compró 20 casas a través de la desamortización, y sus inversiones en bienes raíces crecieron vertiginosamente en la siguiente década, mientras emprendía el desarrollo de barrios en áreas distantes. Pero Somera se convirtió en ardiente partidario de Maximiliano y huyó a París por tres años cuando la intervención francesa fracasó. Con su retorno a la ciudad de México en 1870, adquirió nuevamente grandes extensiones de propiedad suburbana para urbanizarla. También sirvió como prestamista para hombres de negocios privados, generalmente solicitando bienes raíces como garantías. Para el tiempo de su muerte, poseía 2,25 millones de pesos, un 57% de ellos en la forma de bienes raíces y suburbana, con sólo un insignificante monto compuesto por propiedades rurales.

Martínez de la Torre hizo su reputación como representante legal para algunas de las más poderosas familias de negocios de la ciudad de México a mediados de siglo, incluyendo los Escandón

y los Martínez del Río. Como Somera, eventualmente se convirtió en un concejal de la ciudad y también en un fuerte partidario de Maximiliano. De hecho, en 1867, sirvió en el consejo legal del Emperador. Subsecuentemente, se convirtió en un congresal. Nuevamente como Somera, Martínez de la Torre se aprovechó intensamente de la Desamortización. Pero a diferencia de Somera, procedió a diversificar sus inversiones. Para su muerte poseía más bienes raíces rurales en valor que lo que tenía en bienes urbanos. También invirtió en una hilandería. Mientras que sus posesiones valían casi un millón de pesos, sus deudas totalizaban aproximadamente tres cuartos de esa suma.

Con las estadísticas, tendencias, y estudios de caso que he incluido en esta presentación he buscado demostrar cuatro puntos. Primero, una considerable clase media urbana existía a todo lo largo del siglo diecinueve en la ciudad de México. Más que presenciarse su creación durante el Porfiriato, se asistió a su florecimiento. Este sustancial sector social estaba compuesto más por hombres de negocios que por profesionales, y este experimentado y calificado grupo proveyó una perdurable base para la rápida expansión mercantil en el favorable clima económico de fines de siglo.

Segundo, los patrones esenciales de la organización mercantil, inversión, y operación en esta era reproducían fielmente aquellos ya preexistentes en el siglo dieciocho en México.

Tercero, el éxito de estos comerciantes estaba más limitado por apremios estructurales que por alguna falta de valores apropiados, conocimiento, o conducta. Estos empresarios no dudaban en invertir en nuevos tipos de empresa cuando poseían alguna promesa y no comprometían abiertamente o amenazaban sus ya establecidas operaciones.

Cuarto, si bien no evitaban aceptar -y aún estimular- el favoritismo gubernamental o la alianza con inversores extranjeros, estos hombres de negocios no dependían de estas prácticas y hubieran llevado a cabo nuevas empresas aún sin ninguna protección especial y compitiendo contra afianzadas firmas extranjeras.