

LOS CAPITALES ZAMORANOS A PRINCIPIOS DE SIGLO

Gladys Lizama Silva

Presentación

El siglo pasado y en particular el porfiriato constituyen un período clave para entender a la sociedad contemporánea tanto a nivel nacional como regional. Creemos que el estudio de las burguesías locales que nacen y se consolidan durante este período ayuda a entender las particularidades de la región antes, durante y después de la etapa revolucionaria.

Partimos de la premisa de que la naturaleza de una formación social está definida en mucho por la manera en que se genera, acumula, reinvierte y consume la riqueza social. La dinámica de ésta es el resultado de una serie de complejas interrelaciones sociales, políticas, económicas y culturales. En tal sentido el estudio de los capitales es una interesante vía de acceso al estudio de una formación social, máxime en los casos locales en que se carece de los límites precisos de Estado y cultura que suele poseer un país o un espacio nacional.

Por otro lado, el análisis de la formación de capitales ofrece una excelente oportunidad para percibir la manera en que se articulan las determinaciones de la sociedad nacional e internacional con las peculiaridades de los procesos locales.

Como puede observarse, lograr una claridad meridiana para el caso del Bajío Zamorano es un objetivo muy ambicioso, alcanzable sólo con mucho tiempo de investigación y reflexión. Por lo tanto hoy nos proponemos presentar al elenco de protagonistas y los rasgos de la estructura económica y social en que actuaron cuatro o cinco años antes del estallido revolucionario de 1910.

El trabajo en sí no ofrece grandes novedades, su virtud radica más bien en la exploración de una fuente hasta ahora desconocida y que sirve para demostrar

afirmaciones que en la mayoría de las ocasiones se hacen sin fundamento documental.

Las fuentes

En primer lugar, se hace necesario explicar que la parte medular del trabajo está organizado principalmente, en torno a un archivo, este es el Libro de Informes 1 de la Sucursal del Banco Nacional de México en Zamora correspondiente a los años 1905-1907.¹ Dicho libro consta de dos volúmenes y puede considerarse un pequeño tesoro para la historia económica y del crédito de la región, en tanto que, proporciona datos valiosísimos de la capacidad económica y financiera de cada uno de los ricos de la ciudad, e incluso, también de aquéllos considerados de “medio pelo”. Al parecer, el banco encargó a una empresa extranjera la realización de la investigación sobre los bienes, monto de los capitales, solvencia económica y moralidad de sus clientes, pues en el archivo existe un libro denominado *Libro de Referencias Particular* perteneciente a “R. G. Dun y Cía.” del que el banco hizo otra copia asentando la información proveniente del anteriormente mencionado. Además junto a este existe otro volumen donde se asientan las firmas de los clientes registrados.

Cada volumen contiene una ficha por hoja donde se registra la fecha en que se obtuvo la información, el lugar de residencia, la edad, el estado civil, los bienes raíces del cliente, el valor de ellos, la actividad a la cual se dedica; si es empresario o comerciante se especifica el rubro empresarial o mercantil, el valor del negocio o la empresa y si ha establecido algún tipo de sociedad; luego en casi la mayoría de ellas se hace alguna alusión a su trayectoria moral frente a los negocios, el capital neto estimado o real de que dispone y, finalmente se proporciona la calidad de sujeto de crédito que el propio banco le otorga a cada uno de los clientes investigados.

Por último, el número de clientes que aparecen en estos volúmenes es de 330; los casos ordenados y clasificados fueron 315. Fue necesario desechar, porque la información era escasísima a 10 clientes, sobre todo pensando en que no se

1. Al respecto debemos agradecer al Dr. Carlos Marichal que nos hizo saber de la existencia del Libro de Informes 1 de los clientes de la Sucursal del Banco Nacional de México en Zamora, sin el cual hubiese sido imposible elaborar este escrito, y, también extender el agradecimiento al Lic. José Antonio Bátiz encargado del archivo en el Distrito Federal, la amabilidad con que nos facilitó los libros cuantas veces fue necesario para la recopilación de la información.

alteraba en nada el cuadro global, y, no incluir a cinco en el cuadro general pues la información que se entrega de ellos era solamente el nombre de las tierras o haciendas que rentaban.

La mayor cantidad de informes son de personas residentes en la ciudad de Zamora, sin embargo, el libro entrega datos de clientes que pueblan un espacio geográfico mucho mayor que el distrito de Zamora. En orden alfabético los municipios del distrito de Zamora son: Chavinda, Chilchota, Ixtlán, Jacona, Purépero, Santiago Tangamandapio, Tangancícuaro, Tlazazalca y Zamora, luego las tenencias de Ario Santa Mónica y Pajacuarán, y Ayo el Chico. Al distrito de Jiquilpan pertenecían Cotija, Guarachita, Jiquilpan, Sahuayo, y Tingüindín, Ecuandureo y La Piedad pertenecían al distrito de La Piedad, y Los Reyes al distrito de Uruapan.

Este documento permite realizar un corte en el tiempo (1905-1907) y con base en la información recopilada hemos podido delinear, a grandes trazos, la situación económica, la distribución regional del capital, la distribución por ramas de actividad, la concentración del capital, y la calidad de sujetos de crédito que tenían estos actores sociales. Especificando un poco más, de ella, puede deducirse cuáles y quienes eran las familias más poderosas, los capitales más altos, dónde estaban concentrados dichos capitales, quienes eran los hacendados y rancheros, quienes los empresarios y comerciantes, quienes los profesionistas y sacerdotes que recurrieron al banco, quienes los propietarios urbanos, y quienes los prestamistas a pequeña escala; quienes eran buenos o aceptables sujetos de crédito y a quienes se les negaba esa posibilidad.

Zamora y la prosperidad del porfiriato

La expansión económica experimentada por el país en el último tercio del siglo XIX fue también la tónica zamorana. Más específicamente, a partir de 1880 Zamora intenta con éxito la dinamización de su economía.

En este período —como ya es sabido—, México observa una serie de transformaciones, resultado tanto de los cambios externos en la economía mundial en la cual el país estaba inserto, como por múltiples impulsos internos, que afectaron de una u otra forma a todas las regiones del país.

El mercado internacional exigía cada vez mayores volúmenes de materias primas, lo cual modificaba las economías locales, reorganizando la producción



interna. Es así como surgen y se expanden extensas áreas dedicadas a la producción para la exportación, en tanto que otras se articulan al mercado externo como al interno y otras principalmente al mercado nacional y regional. Esta readecuación tuvo como resultado que las diversas regiones del país se especializaran, dando lugar a una división interna del trabajo en que las regiones tenían una función económica bien definida.

Zamora, como es obvio, se articula al modelo como una región que proporciona productos alimenticios destinados principalmente al mercado regional y nacional. Ciertamente nos encontramos con un área cuya producción, distribución y propiedad de la tierra está en manos de nacionales. El gran ausente aquí es el capital extranjero.

Como resultado de esta nueva articulación se generan cambios en los sistemas de producción, y en el entramado social local.

Lo que salta a primera vista es la dinamización de la producción en todo el distrito. Aunque los principales cultivos siguieron siendo los tradicionales, esto es, trigo, maíz, garbanzo y frijol, se agregaron una serie de cultivos a gran escala como camote, caña de azúcar, ixtle y tabaco. Por ejemplo, la producción de trigo a comienzos del porfiriato era de 46,000 cargas,² que equivalían aproximadamente a 6,348 toneladas (cada carga = 138 kg. según varias fuentes consultadas); en 1904 y 1908 los volúmenes de trigo alcanzaron 5,806 tons. y 8,410.86 respectivamente.³ Fue importantísima la producción de camote que en 1904 alcanzó 2,571 tons. y 3,499 tons. en 1908; la caña de azúcar de 4,947 tons. y a 2,603.53 tons. en 1908. Con la producción de maíz no sucede lo mismo; en 1877 era un producto secundario con un volumen de 125,950 hectólitos.⁴ En 1904 sigue teniendo ese carácter y la producción sólo alcanza a 127,700 hectólitos, aumentando a 219,100 hlts. en 1908, margen significativo pero en ningún caso espectacular. Algo parecido sucede con la producción de garbanzo que fluctuó entre 23 y 25,000 hlts. en los mismos años.

2. "El Distrito de Zamora en 1877". Documento presentado por Alvaro Ochoa, en *Relaciones*. Estudios de Historia y Sociedad. Vol. III, No. 12, Zamora, El Colegio de Michoacán, Otoño de 1982, p. 128.

3. Todas las cifras de producción para 1904 y 1908 están en *El Heraldo*, Zamora del 24 de febrero de 1907 y 18 de abril de 1909.

4. "El Distrito de Zamora en 1877", p. 128. Eran fanegas convertidas a hectólitos para los efectos de comparación.

Y sin embargo, la región habría de ser conocida como importante productora de trigo, para lo cual las haciendas comenzarían a adquirir un creciente carácter comercial, vinculado al mercado nacional.

A lo anterior se agrega la producción pecuaria derivada de la ganadería que también experimenta un crecimiento muy importante: el queso, la manteca y la leche alcanzan volúmenes considerables.

Esta dinamización corresponde por un lado, a las condiciones de demanda que ofrece el mercado, pero también a los cambios internos locales que hubieron de realizarse, como fue la ampliación de las áreas cultivadas. Entre 1883 y 1904 las tierras de riego aumentaron de 5,960 a 14,054 hectáreas⁵. Había además en 1904, 6,650 has. de temporal cultivadas, 2,300 has. sin cultivar, 12,900 has. de terrenos de pasto y 9,500 has. de bosque.⁶

La modernización fue otro factor que hizo posible el aumento de la producción. En las haciendas hubo introducción de nuevos cultivos, desecación de pantanos, nuevas técnicas de siembra, uso de maquinaria importada, eliminación paulatina de la mediería y su reemplazo por fuerza de trabajo libre, construcción de nuevas obras de regadío, introducción de modernos sistemas contables y el contrato de personal más calificado en las tareas de manejo y control.⁷

Finalmente, el ferrocarril—como en todos los lugares por donde se tendieron líneas férreas—, estimuló y dinamizó la economía zamorana. Por una parte, extendió a radios más amplios los flujos mercantiles y por otra, sirvió para desplazar grandes volúmenes de trigo a otros mercados, “ya no salió más harina en los tradicionales hatajos de mulas sino que el ferrocarril sacó trigo en abundancia”, para ser procesado en lejanos molinos de otras regiones.⁸

5. Gustavo Verduzco. “Poder local, estratificación social y proceso de urbanización en Zamora, Michoacán”, en Jorge Padua y Alain Vanneph (Comps.), *Poder local, poder regional*. México, Ed. El Colegio de México/CEMCA, 1986, p. 185.

6. Guadalupe Serna. “Las haciendas en el valle de Zamora y los inicios de reparto”. Ponencia presentada al Primer Foro Regional sobre Investigación y cambio social en Michoacán, s/f.

7. Gustavo Verduzco. *Op. Cit.*, p. 185. Al respecto *El Heraldo*, de Zamora, publicaba lo siguiente: “Se efectuó una conferencia agrícola en el despacho del Jefe Político del Distrito, Francisco de P. Aguado, que versó sobre el modo más apropiado con que debe prepararse el grano para la siembra del trigo a fin de obtener rendimientos mayores. Se hicieron en la junta apuntamientos oportunos sobre la creación de sindicatos agrícolas en determinadas zonas, para que la importación de implementos agrícolas sea más barato”. *El Heraldo*, Zamora, 30 de octubre de 1904.

8. Gustavo Verduzco. *Op. Cit.*, p. 185.

Los cambios no sólo fueron cuantitativos. También supusieron modificaciones en la organización social de la producción, con la emergencia de un nuevo tipo de hacienda.

En 1892 había en el valle de Zamora 18 haciendas; éstas aumentaron a 21 en 1909.⁹ Muy poco sabemos de la extensión de estas propiedades agrícolas, pero puede suponerse con la poca información existente que las haciendas no sobrepasaban las 10,000 has. y los ranchos eran más bien pequeños.

También puede deducirse en otro orden de cosas que la propiedad estaba concentrada, era frecuente el rentismo de unidades completas y pesaban altas hipotecas sobre algunas propiedades. Sin duda, éste es un lugar común en el campo mexicano del porfiriato.

La industria a comienzos de siglo se desarrolló para servir a las necesidades locales: Había entre 1905 y 1907, 29 establecimientos que podrían denominarse industriales, entre los cuales se contaban plantas eléctricas, fábricas de aguas gaseosas, cemento, ladrillos, almidón, cigarros y jabón; molinos de trigo y de nixtamal; sin contar con las rebocerías y trapiches de piloncillo que no aparecen en la información procesada. Hay, por cierto, grandes diferencias al interior de este empresariado, o mejor dicho, preempresariado. Los mayores capitales están ubicados en las fábricas de cigarros, las plantas eléctricas y los molinos de trigo.

En general, con la información que entrega el banco, puede concluirse que, algunas veces las fábricas requirieron la concertación de más de un capital para instalarse, pero su escala no demandó la formación de grandes sociedades anónimas. Las que se describen estuvieron formadas por dos miembros o tres a lo más.

Todo este desarrollo vertiginoso de la economía local fortaleció el papel central de Zamora en su región. Puede decirse que se consolida en esta etapa la gran vocación mercantil de la sociedad zamorana. Los flujos de comercio se extendieron a radios más amplios y el gremio comercial comenzó a adquirir mayor relevancia: entre 1905 y 1907 se registran 69 comerciantes, dedicados a los más diversos rubros que iban desde la tienda de abarrotes, a la gran tienda de ropa, pasando por la venta de cereales, ganado, harina, calzado.

9. Archivo Municipal de Zamora. Estadísticas Agrícolas del Distrito de Zamora. Año 1909, Ramo Fomento, 1910. Leg. 1, Exp. 32.

Junto al comercio creció también la actividad financiera. Fue frecuente, como en otras regiones, que algunos comerciantes fungieran a la vez como prestamistas. Sólo a partir de 1902 se estableció en Zamora la sucursal del Banco de Jalisco.¹⁰ En 1905 se inauguró la sucursal del Banco Nacional de México que como hemos observado, prestó sus servicios a una numerosa clientela que iba más allá del propio distrito zamorano. Por último, hubo una sucursal del Banco de Guanajuato.¹¹

Al crecimiento y la expansión económica contribuyeron grandemente la modernización de las vías de comunicación y transporte, destacando entre ellos el tendido de líneas telegráficas y construcción de caminos de fierro. Las primeras datan de 1880 y el ferrocarril desde 1899.¹² Las líneas telefónicas urbanas se instalaron en 1907.¹³

Como ya se señalaba, la inversión extranjera en Zamora es, al parecer un fenómeno casi desconocido. Gustavo Verduzco —muy someramente—, da noticias sobre las inversiones que hicieron algunos norteamericanos para aprovechar la pendiente del Duero en El Platanal, con el fin de generar energía eléctrica y proporcionar luz a la ciudad de Guanajuato. Además se interesaron en la explotación de bosques y la adquisición de algunas haciendas.¹⁴ Está por investigarse si estas inversiones fueron verdaderamente significativas en la economía zamorana y cual fue su impacto regional. Ciertamente proporcionaron algunos empleos y participaron en la modernización de los servicios de agua y electrificación de la ciudad.

En suma, hasta aquí puede concluirse que Zamora como cabecera de Distrito, a fines del porfiriato, era el centro del noroccidente michoacano con una importante producción triguera, ganadera, de pequeña industria de consumo final y el más importante eje comercial.

10. Rodríguez Zetina, Arturo. *Zamora. Ensayo histórico y repertorio documental*. México, Ed. Jus, 1952, p. 819.

11. *El Heraldo*. Zamora, abril de 1905.

12. Arturo Rodríguez Zetina. *Op. Cit.*, p. 812, 819 y 823.

13. Tapia Santamaría, Jesús. *Campo religioso y evolución política en el Bajío Zamorano*. Guadalajara, El Colegio de Michoacán, 1986, p. 70.

14. Gustavo Verduzco. *Op. Cit.*, p. 126.

Distribución regional del capital

El cuadro 1 que refleja la distribución de los casos en la región, permite observar claramente la situación que mencionábamos en líneas anteriores, esto es, que en la ciudad de Zamora se concentra el mayor porcentaje de clientes (39.68%) que el banco supuestamente debería atender; el otro centro, pero muy por debajo, fue Cotija donde había 51 clientes (16.19%), o sea menos de la mitad que en Zamora, y a su vez le siguen Sahuayo y Jiquilpan con 32 y 30 respectivamente, es decir apenas 10.15 y 9.52% de potenciales clientes.

Sin embargo, la zona de influencia que la institución abarca, como puede observarse en el cuadro es bastante extensa. Cabría preguntarse por qué esta distribución, y, la respuesta obviamente se encuentra en las características económicas e importancia de cada entidad municipal.

Zamora, cabecera de Departamento o de Distrito y una ciudad con una tradición mercantil de primer orden en el noroeste de Michoacán, con los empresarios, comerciantes y hacendados más ricos allí aglutinados, ayudan a explicar su lugar central y preeminente. Cotija, ciudad de comerciantes y arrieros, donde un rubro importantísimo era la cría de ganado y la comercialización de productos derivados de esa actividad, se entiende la necesidad de un agente financiero que ayudara en las operaciones comerciales. Por su parte, Sahuayo y Jiquilpan comenzaban a disputarse los beneficios de una privilegiada ubicación entre la zona ganadera de los Altos de Jalmich y la creciente expansión y explotación de la Ciénega de Chapala.

Siguiendo en la misma línea de análisis e interpretación de la información recabada y habiendo obtenido previamente el listado de los 315 casos ordenados por monto de capital, hemos determinado seleccionar a aquellos individuos que poseían un capital neto comprendido entre los cincuenta mil y un millón quinientos mil pesos, que es la fortuna más grande que registra el banco. Así quedan solamente 69 clientes que concentraban los más grandes capitales de la región.¹⁵

15. Hasta donde nos es posible hasta ahora comprobar, el resultado de la investigación realizada por el banco, es relativamente veraz, en tanto que la información entregada suele corroborarse con fuentes de otra naturaleza. Por ejemplo en memorias de la Administración Pública del Estado de Michoacán y en protocolos notariales.

Cuadro 1

Distribución regional del capital

Municipio	Clientes Investigados		Población de Mpio.	
	Número de casos	%	Habitantes	%
Ario	2	0.63	996	0.52
Ayo	1	0.32	—	—
Chavinda	3	0.95	4,741	2.48
Chilchota	6	1.90	11,763	6.15
Cotija	51	16.19	9,109	4.76
Ecuandureo	6	1.90	9,204	4.81
Guarachita	4	1.27	9,795	5.12
Ixtlán	1	0.32	18,863	9.86
Jacona	4	1.27	4,390	2.29
Jiquilpan	30	9.52	8,402	4.39
La Piedad	1	0.32	24,400	12.76
Los Reyes	3	0.95	3,088	0.16
Pajacuarán	6	1.90	1,393	0.72
Purépero	6	1.90	7,789	4.12
Sahuayo	32	10.15	20,161	10.54
Stgo. Tangamandapio	6	1.90	9,597	5.02
Tangancícuaro	12	3.80	9,193	4.80
Tingüindín	12	3.80	12,471	6.52
Tlazazalca	4	1.27	4,404	2.30
Zamora	125	39.68	21,310	11.14
TOTAL	315	100.00	191,169	100.00

FUENTE: La columna de clientes fue elaborada a partir del Libro de Informes 1 Banco Nacional de México, Suc. Zamora. La columna de población fue tomada de dos fuentes: para el caso de Ario y de Pajacuarán *Memoria sobre los diversos ramos de la Administración Pública del Estado de Michoacán, 1889*. Morelia, Litografía de la Escuela de Artes, 1889. Los casos restantes tomados de Antonio Peñafiel, *Censo y División territorial del Estado de Michoacán verificado en 1900*. México, Dirección General de Estadística, Imprenta y Fototipia de la Secretaría de Fomento, 1905.

Podemos deducir que la tendencia antes advertida de centralidad de Zamora con respecto a su entorno se refuerza en este segundo análisis puesto que 31 (44.92%) de los más ricos se agrupan en Zamora. Los más ricos, según esta

fuelle, eran los hermanos Francisco, Rafael y José García quienes habían formado la firma “García Hnos.” dedicada al comercio que reunía un capital de 1.500,000 pesos; sus haciendas, maquinarias y ganado estaba valuado en 2.000,000. La familia Verduzco López quienes poseían 3 haciendas, una llamada Atecucario, otra cerca de Tangancicuaro y la última cerca de Colima; además, sus propiedades estaban libres de gravámenes y su capital neto era de 500,000 pesos. La tercera familia era la conformada por doña Josefa Falconi Vda. de Chavolla y sus hijos quienes poseían haciendas y ranchos en Ecuandureo y La Piedad valuados en 1.000,000, y el capital estimado solo de su hijo Pedro residente en La Piedad era de 500,000.

Sorprende en caso de Cotija, una plaza de gran actividad pero con capitales de poca monta. De los 51 investigados —presumiblemente los más poderosos de la localidad—, sólo tres personas superan un capital de 50 mil pesos. Ellos son doña Natividad Méndez vda. de González procedente de una de las familias más ricas y de renombre, con un capital de 65,000 pesos, Ignacio Mendoza Alcázar ranchero, ganadero y prestamista poseedor de un capital de 60,000 pesos, y los comerciantes “Barragán Hnos.” firma formada por Benjamín, Antonio, Maximiliano y su padre, quienes poseían, además, una hacienda y dos ranchos valuados en 250,000 pesos; su capital neto era de 60,000 pesos.

Comportamiento general de los capitales

Sin lugar a dudas Zamora es una región donde el capital está concentrado en la tierra. Veamos por qué. De los 315 casos estudiados, el 51.1% tiene como base de acumulación principal la posesión de haciendas y ranchos. De ellos, la mitad son hacendados y/o rancheros puros, vale decir, son capitales no diversificados. Entre ellos encontramos a miembros de las familias más poderosas de Zamora, como doña Francisca Bernal Vda. de Méndez, a doña Josefa Falconi Vda. de Chavolla y sus hijos, a Nicolás Dávalos, a Luis del Río y sus hermanas, a Luciano García, Pedro García Urbizo, y a doña Trinidad García Vda. de Jiménez; a Prudencio Guízar Valencia; a Manuel Igartúa Padilla; a Benito Magaña; a José Méndez Ruiz; a Antonio Plancarte Igartúa; a la familia Verduzco López, a Josefa y Mariano Verduzco Quiroz, y por último a Francisco Arregui que tiene sus propiedades en Sahuayo y Aurelio Barragán de Cotija.

En general el valor estimado de las haciendas por los propios propietarios o por el mismo banco oscila entre los 500,000 y los 20,000 pesos, lo que quiere

decir que existe una diversidad muy grande en tamaños o extensión de ellas, o también podría pensarse que en algunos casos la valoración incluye tierras, ganado, maquinarias y en otros no.

Si ahora consideramos a los ranchos la situación tiende a repetirse, es decir, el valor de un rancho va entre los 100,000 u 80,000 a los 2,500 pesos.¹⁶ Habría que precisar que en este documento el criterio para definir lo que es un rancho o una hacienda no está aclarado; al parecer se fían únicamente en la declaración del cliente. Siendo así resulta que hay haciendas que valen, 30,000 pesos y ranchos que pueden costar cincuenta, ochenta y hasta cien mil pesos.

Pero no todos los hacendados y rancheros se quedaron sólo en sus tierras, un buen porcentaje diversificó sus actividades. De esa mitad que tiene sus capitales asentados en el campo, la tercera parte aproximadamente (34.8%), se dedicó al comercio, a invertir en fábricas, y, a la cría de ganado. Entre los más grandes hacendados y comerciantes están los hermanos Francisco, José y Rafael García mencionados más arriba como los poseedores de la mayor fortuna existente en Zamora. Porfirio Villaseñor, de Jiquilpan, él tenía haciendas, ranchos, terrenos; era comerciante y también se orientó a la producción de azúcar.

Entre los que fincaban su fortuna en la tierra hubo sacerdotes. Cuatro de ellos, Felipe Arregui, Rafael Guízar Valencia, y los hermanos Luis y Francisco Orozco y Jiménez poseyeron haciendas cuyo valor era muy alto.

Algunos rancheros que acumularon algún capital fueron prestamistas a pequeña escala. De los seis que aparecen como tales destaca Francisco Magaña Peña avecindado en Tlazazalca.

Aunque con anterioridad nos referimos en detalle a los capitales vinculados a la tierra y posesión de ganado, es necesario agregar que un grupo de ocho potenciales clientes volcaron su capital, principalmente, hacia la ganadería. En general se trataba de rancheros y propietarios de terrenos con capitales pequeños, sólo dos de ellos sobrepasaban los 50,000 pesos.

Finalmente, hacendados y rancheros fueron con frecuencia también, grandes propietarios urbanos, lo que podría significar que gran parte del tiempo, éstos, vivían en la ciudad o en el pueblo más cercano.

16. Entre los casos analizados aparece un rancho que vale \$500; pensamos que se trata más bien de algún terreno pequeño catalogado como tal, y que se trataría de una excepción.

Es interesante comparar estas tendencias con las que siguen los 69 más grandes capitales. El 71% de ellos se centró en la agricultura, vale decir, que la mayor parte de dichos capitales articula de alguna manera la propiedad agraria con el resto de las actividades económicas.

El comercio en Zamora si bien es cierto juega un papel central, en tanto que allí, se realizan todas o la mayor parte de las actividades mercantiles, no es la principal fuente de acumulación de capitales. Sólo el 32% de los potenciales clientes de la institución bancaria recién creada son clasificados como comerciantes y de ese porcentaje un poco menos de la mitad son comerciantes puros, esto es, que tienen como única función la compra-venta de productos. Se trata, generalmente de comerciantes poseedores de capitales medianos y podría decirse más bien bajos; sólo dos de ellos tenían un capital neto de 50,000 pesos, el resto está muy por debajo de esta cifra.

Aproximadamente, un tercio de los comerciantes eran propietarios de haciendas y/o ranchos, terrenos y ganado, es decir, articulaban su capital a la propiedad agraria. En estos casos quedaría por investigar cuál fue el origen del capital. Esto es, si la base de acumulación fue la propiedad agraria que luego se diversificó al comercio o, viceversa, si del comercio se pasó a la hacienda.

También los comerciantes incursionaron en las pequeñas industrias de la región. Ocho de ellos fueron en algún sentido pequeños empresarios. Manuel García Vallejo, por ejemplo, compró la más grande fábrica de cigarros en \$80,000 a Arcadio Orozco, capitalista retirado de los negocios por esas fechas. Florencio Prado residente de Tangancicuaro tenía invertidos \$83,500 en un molino de trigo, además de comercializar cereales. José María Álvarez médico de profesión despachaba una botica y era dueño de una fábrica de aguas gaseosas, pero donde giraba la mayor parte de su capital era en una planta eléctrica, para cuya explotación se había asociado con Felipe Verduzco García aportando \$25,000, la mitad del capital inicial de la empresa.

Por último, dos comerciantes Jesús Lozano de Zamora y Manuel Barragán Alcázar de Cotija, se dedicaron a prestar dinero a interés. Naturalmente se trataba de prestamistas a pequeña escala.

Entre los clientes investigados por el banco hubo incipientes empresarios. El 8.8% de los casos dedicó sus afanes y capitales hacia lo que podría denominarse industria y algunos servicios. Las fábricas de mayor importancia eran las de cigarros, los molinos de trigo, las plantas generadoras de electricidad, y las de

jabón. Entre los empresarios de servicios destacan casi como únicos los dueños de hoteles.

Podría sugerirse, a manera de hipótesis que, en este grupo empresarial hay los gérmenes de una nueva tendencia. Es un capital que se va urbanizando o independizando de la propiedad agraria. Esto avalado en gran medida por el hecho de que más de la mitad de ellos son o sólo empresarios o empresarios y comerciantes, y tan sólo tres son propietarios de haciendas o ranchos. Entre los otros ricos, en cambio, la propiedad rural es un común denominador.

Quizá, los casos más interesantes sean el de Porfirio Villaseñor residente en Jiquilpan —ya mencionado antes—, y el de Manuel Zepeda Hernández que operaba en Sahuayo. Podría pensarse con razón que fueron hombres de negocios modelos, pues sus capitales estaban actuando en casi todos los ámbitos de la economía de sus respectivas regiones. Por ejemplo, Porfirio Villaseñor tenía una tienda, pero sus principales intereses eran agrícolas; era propietario de las haciendas Guadalupe, La Esperanza, Guiricho, San Antonio donde tiene la fábrica de azúcar, y Quitupan productora de piloncillo. También era dueño de varios ranchos que juntos valían mucho dinero. Todo esto lo reputa como el principal agricultor del lugar, no obstante, no se quedó allí pues, además, era el agente del Banco Nacional de México en el entendido de que se trataba del más grande capitalista de la sección. Para completar el cuadro era el jefe político de la localidad, en tanto que, se había captado la confianza de todo el vecindario.

Finalmente, los empresarios al igual que los hacendados y comerciantes fueron igualmente importantes propietarios urbanos.

El banco no vió con malos ojos a los prestamistas. Ellos constituían una pequeña fracción (3.8%) de los casos investigados. Como dijimos más arriba eran, por una parte, rancheros ricos, y por otra, propietarios urbanos y comerciantes con algún capital entre los que se contaba a Conrado Magaña, padre de Gildardo, revolucionario zapatista y gobernador michoacano de los años treinta.

Sin embargo, en la mayoría de los casos no se trataba de prestamistas de tiempo completo. Constituían más bien capitales diversificados que recurrían a esta modalidad como una estrategia temporal mientras se mantenían a la espera de inversiones más convenientes. Así parece confirmarlo el hecho de que tales prestamistas eran a la vez comerciantes y rancheros.

Los profesionistas, empleados y artesanos fueron también hipotéticos clientes del banco. Entre ellos se cuentan 3 abogados, 3 médicos, 1 profesor, 1 ingeniero, 3 administradores de hacienda, 1 gerente, 6 empleados casi todos de comercio y 2 artesanos. Todos, salvo Seferino Orijel, administrador de una hacienda propiedad de Diego Moreno, son poseedores de capitales muy pequeños y, por ende, su calidad de sujetos de crédito era precaria. Podría pensarse que en este caso se trata de una pequeña burguesía en formación.

El banco tampoco le hizo el feo a los sacerdotes, en particular a los más ricos. Rafael Guízar Valencia, por ejemplo, originario de Cotija y con aproximadamente 30 años a la fecha, tenía —según el banco—, buenas aptitudes para los negocios. El poseía una hacienda, representaba y administraba los bienes de sus hermanas y un hermano y además había formado una sociedad con Librado Pulido, Francisco Ortiz, un sacerdote apellidado Godinez y Carlos Llaguno y del Hoyo (importante empresario local) con objeto de adquirir bienes raíces en el distrito de Peribán y Tancítaro e intentar una compañía para instalar allí un aserradero.

Los otros tres sacerdotes pertenecientes a la élite local fueron Felipe Arregui, los hermanos Luis y Francisco Orozco y Jiménez. Todos los demás son sacerdotes con capitales muchísimo menores.

Concentración del capital

Los explotadores del banco encontraron alrededor de 315 y algo más de potenciales sujetos de crédito en una región cuya población rondaba los 191,169 habitantes. La proporción hoy día quizá no fuera muy diferente. Sin embargo la desigualdad de la sociedad porfirista alcanza su verdadera magnitud si analizamos en detalle la composición de este grupo, el parecer, privilegiado.

De los 315 clientes sólo 210 especifican el capital neto que poseen, y éstos oscilan entre 1.500,000 y 1,000 pesos. Sumados los capitales de estos 210 casos proporcionan la cifra de 12.241,340.00 pesos.

Cuadro 2

Concentración de la riqueza entre los principales capitalistas

Capitales individuales	Casos		Capital Conjunto	
	Número	%	Suma (\$)	%
Más de 100,000	33	15.7	7.575,000	61.9
De 80,000 a 50,000	36	17.1	2.011,000	16.4
Menos de 50,000	141	67.2	2.655,340	21.7
Total	210	100.0	12.241,340	100.0
Más de 150,000	19	9.0	6.175,000	50.4
De 50,000 a 100,000	50	23.8	3.411,000	27.9
De 20,000 a 45,000	65	31.0	1.907,000	15.6
Menos de 20,000	76	36.2	748,340	6.1
Total	210	100.0	12.241,340	100.0

FUENTE: Elaboración con base en el Libro de Informes 1, Banco Nacional de México, Suc. Zamora.

Ese monto de capital está como veremos muy desigualmente repartido. En el cuadro 2 observamos, que si tomamos en consideración la primera ordenación, en primer lugar tenemos que el 15.71% de los clientes con capitales superiores a 100,000 pesos, concentra el 61.88% del capital total. En segundo término, los clientes que poseen entre 50 y 80 mil pesos son sólo el 17.14% y concentran 16.42%, y en tercero todos aquellos que tienen menos de 50 mil pesos constituyen el 67.14% y concentran tan solo 21.29% del capital total.

En la segunda ordenación propuesta el fenómeno de la concentración se observa más nítidamente, porque los detentadores de capitales superiores a 150 mil pesos eran sólo 9.04% y concentraban el 50.44% del capital total. La otra mitad, a su vez, está desigualmente repartida, pues aquellos que tenían entre 80 y 50 mil pesos conformaban el 23.8% y concentraban un 27.86% del capital total; aquellos usufructuarios de capitales medianos que iban de 45 a 20 mil pesos, constituían el 30.95% y reunían apenas un 15.57% del capital total; y, por último, los poseedores de capitales pequeños de menos de 20 mil pesos, eran el 36.19% de los potenciales clientes y concentraban nada más que un 6.11% del capital total. Toda proporción guardada, la concentración del capital parece ser un fenómeno de larga duración.

La asignación del crédito

El banco elaboró la investigación de los clientes al parecer con la finalidad de establecer criterios para la asignación del crédito. Al registrar las propiedades, el valor de las mismas, las empresas y comercios existentes con sus respectivos valores, el prestigio comercial o empresarial y generalmente la trayectoria moral de cada uno de los clientes, el banco buscaba clasificarlos y establecer categorías de crédito. Es así como de la información puede deducirse que en base a ella les calificaba en una de las tres categorías propuestas: buenos sujetos de crédito, no merecedores de crédito y aceptables y/o confiables con garantía.

Para tener una idea de quienes eran merecedores del beneficio del crédito y quienes no, fue necesario ordenar a los clientes por las categorías mencionadas. En primer lugar, eran buenos sujetos de crédito sólo 20 individuos (6.6%) entre los cuales la mayoría eran hacendados y rancheros muy ricos de Zamora, Jiquilpan, Sahuayo y Cotija; los hermanos Orozco y Jiménez sacerdotes y hacendados muy acaudalados; muy pocos comerciantes y empresarios, y un médico: el doctor Santos Degollado residente en Cotija.

En segundo lugar, el 73.2% de los clientes eran aceptables sujetos de crédito, vale decir, la mayoría le merece cierta confiabilidad al banco. Entre éstos se cuenta al grueso de comerciantes más ricos y medianos; a casi todos los empresarios; a hacendados y rancheros ricos, medianos y más pobres; a algunos ganaderos; a los prestamistas; a casi todos los profesionistas y administradores de hacienda; y algunos sacerdotes.

En este grupo podríamos incluir a aquellos que el banco califica como aceptables sujetos de crédito pero con algún tipo de garantía. Ellos suman 22 clientes entre los cuales hay hacendados y rancheros empobrecidos o con sus bienes hipotecados, un número importante de comerciantes y uno que otro empresario venido a menos. Entre los primeros son muy gráficos algunos casos, por ejemplo, Miguel Trujillo casado con María Igartúa miembro de una de las familias de la élite local, administra los bienes de su esposa y aunque es trabajador y competente, en transacciones de importancia “es prudente obtener la firma de su esposa”. Otro caso, José María Arceo Verduzco casado con Concepción Igartúa —ambos provenientes de importantes familias de Zamora—, poseedor de una imprenta y una sombrerería donde hay muy poco capital, precisa de la garantía de su esposa en cualquier operación mercantil

pues los bienes raíces que poseen son de ella, a pesar de que según el banco él “continúa siendo bien considerado en sentido personal”. Otra clienta, doña María Espinoza Vda. de Arcadio Dávalos, heredera de parte de la hacienda San Simón una de las de mayor valor en la región debe dar garantía satisfactoria en cualquier transacción de importancia pues sus bienes están hipotecados y su nuevo marido quebró en los negocios.

Finalmente, 39 personas, o sea, el 12.9% de los clientes no merecen la confianza del banco para obtener algún tipo de crédito. Entre ellos había dos hacendados con sus bienes hipotecados, rancheros empobrecidos y sus bienes hipotecados, comerciantes medianos y pequeños, algunos empleados con escaso o ningún capital, y un sastre, un zapatero y un arriero.

Entre los no sujetos de crédito encontramos algunos casos interesantes que en algún sentido reflejan los criterios del banco. El primero de ellos, Francisco Ortiz Castellanos, comerciante de Ecuandureo con un capital neto de 9,000 pesos, no obtendría crédito por “tracalero y de mala fé”. Jorge Valencia, comerciante de Cotija con un capital neto de 20,000 pesos, es rechazado a pesar de que fue Administrador del Timbre por 24 años, porque “desconoce sus adeudos y no paga”. Ignacio Méndez Padilla, comerciante e integrante de una de las familias más ricas de Zamora debió vender su parte de la hacienda de Tamandaro en 1907 y ni aún así pudo pagar las muchas deudas que tenía, lo que llevó al banco a negarle la posibilidad de crédito. En general puede deducirse que la negación del crédito estaba relacionada con la solvencia económica del individuo, pero también con su comportamiento moral frente a los negocios.

Conclusiones

Tratando de llegar a un balance final podríamos concluir, en primer lugar, que la información proporcionada por el Libro de Informes de la sucursal del Banco Nacional de México en Zamora confirma el peso de la propiedad agraria en la región.

También es evidente la creciente importancia de las ciudades como articuladoras de la explotación rural y comercial; un porcentaje muy alto de los ricos del distrito y regiones aledañas tienen su asiento en las 4 ciudades: Zamora, Cotija, Jiquilpan y Sahuayo.

La formación potencial de un empresario urbano-industrial especializado y relativamente desligado de la propiedad agraria. Con posterioridad, esta incipiente industrialización fracasaría.

La alta concentración de la riqueza: un puñado de familias, son las verdaderas detentadoras del poder económico y en muchas ocasiones del poder político.

El hecho de que la propiedad agraria fuese la clave de la acumulación regional provocó que la reproducción de los capitales individuales residiera en su capacidad para controlar la propiedad. De esta manera no es de extrañar la enorme importancia que poseen las alianzas matrimoniales y —en general— los acuerdos familiares para explicar la formación y reproducción de los capitales y la organización de esta parte del país.

Para terminar, hacia fines del porfiriato se encuentra en pleno desarrollo una incipiente burguesía local, manejando las riendas de los procesos regionales. En la cima de este grupo destaca una pequeña élite de grandes hacendados con inversiones crecientemente diversificadas en la economía local. Debajo de esa élite un grupo significativo de comerciantes, hacendados menores, rancheros y algunos empresarios, llenando los intersticios dejados por la élite o explorando nuevos espacios productivos y comerciales. Por lo general la especialización por gremios es relativa. En cierta manera todos son comerciantes, casi ninguno carece de bienes raíces. Se encuentran a medio camino entre la lógica empresarial y la práctica de la oligarquía rentista. Están encandilados por la modernidad, pero usufructuando la reiteración del orden de cosas. Son producto de su tiempo: sin excepción están cambiando sin notarlo.