

el control de una Norteamérica que se percibía de diferente forma. Para España, que había emprendido una temprana aproximación, el Nuevo Mundo era puesto de avanzada defensiva que costaba dinero, mientras para ingleses y franceses se había convertido en terreno para obtención de ganancias, gracias a que su expansión coincidía con la época en que el control del comercio era más importante que el del territorio. Esto, sin duda, ayuda a comprender el fracaso del sueño de formar un imperio transcontinental, simbolizado en los empeños expansionistas de José de Gálvez y del virrey Bucareli.

Dos capítulos muy interesantes dedica Weber a la transformación de la frontera (XI) y al legado español y la imaginación histórica (XII). Aquí y allá podemos diferir de sus apreciaciones, pero éstas resultan siempre sugerentes. En su revisión historiográfica, Weber encuentra que la hispanofobia fue la nota característica de la interpretación decimonónica, hasta que Herbert Eugene Bolton, profesor de la Universidad de California, Berkeley, emprendiera la transformación de la interpretación tradicional, enfatizando los logros heroicos y las instituciones españolas positivas, no sin inyectarles un tono pintoresco y romántico. En este cuadro, los mestizos mexicanos no tenían cabida, lo que habría de provocar la protesta posterior de la historiografía chicana.

El libro está muy bien presentado. Los mapas son excelentes, las ilustraciones bien elegidas. En suma, resulta una agradable sorpresa para los interesados en el tema y para los amantes de la buena historia.

Josefina Z. VÁZQUEZ
El Colegio de México

Jonathan C. Brown: *Oil and Revolution in Mexico*. Berkeley: University of California Press, 1993, 453 pp. ISBN 0-520-07934-5.

Con el propósito de explicar la ambivalencia mexicana frente a los frutos de la revolución industrial, Brown presenta en este libro tres historias: la de empresas petroleras, la de la revolución en las Huastecas, y la de los obreros petroleros. La primera de ellas es la más novedosa y sugerente; inspirado en los estudios de Chandler sobre la génesis de la empresa moderna, y en los

recientes trabajos de Haber y Walker,¹ puede trazar una historia hecha de aciertos empresariales, buena fortuna, uso adecuado e innovación del conocimiento tecnológico, fluctuaciones de precios, competencia feroz y pugna por los beneficios de la industrialización entre empresas, gobierno, dueños de tierras y trabajadores.

Tal vez, eso se deba al propio objeto de estudio. Haber y Walker no habían considerado un sector tan directo y fuertemente vinculado con el mercado externo, justo en el momento en que, además, sus productos pasaron a satisfacer las necesidades energéticas del mundo. El despegue petrolero mexicano comenzó apenas iniciado el siglo, alcanzó su auge en pleno periodo revolucionario —el de la guerra mundial en buena parte— y declinó a mediados de los años veinte, cuando las grandes compañías comenzaron a emigrar a otros territorios, en particular, hacia Venezuela.

La magnitud del reto petrolero era enorme, aun cuando el gobierno de Díaz, con las reformas de 1884 y 1892, había garantizado la propiedad privada de la riqueza del subsuelo, así como su libre explotación. Los problemas mayores derivaban de la ubicación de los yacimientos en las zonas costeras de Tamaulipas, Veracruz y Oaxaca (Tehuantepec). En esas regiones no existían vías fluviales navegables, caminos adecuados, ni una fuerza de trabajo con alguna experiencia industrial. De hecho, eran lugares escasamente poblados, donde el clima insalubre, la jungla y las lluvias torrenciales de verano dificultaban las operaciones. Más aún, el capital necesario para desbrozar terrenos, perforar pozos, controlar el flujo de gases y petróleo, tender oleoductos, construir refinerías, comprar equipo y embarcaciones, no estaba, ni remotamente, al alcance de los empresarios mexicanos.

De ahí que Henry Clay Pierce, Edward L. Doheny y Weetman Pearson fueran los hombres clave en la tarea de abrir un mercado mexicano y formar grandes empresas, capaces de competir con algún éxito en el mercado mundial. El primero, mediante

¹ Alfred CHANDLER Jr.: *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1977; Stephen HABER: *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México (1890-1940)*. México: Alianza Editorial, 1992, y David W. WALKER, *Parentesco, negocios y política. La familia Martínez del Río en México*. México: Alianza Editorial, 1991.

la firma Waters-Pierce, dominó el mercado mexicano entre 1885 y 1905, pero su condición de subsidiaria de la Standard Oil limitó seriamente sus posibilidades de enfrentar la competencia posterior. Esa empresa sólo podía comercializar productos de otras subsidiarias y afiliadas, sin que pudiera producir y refinar, de modo que cuando otras compañías estuvieron en condiciones de vender petróleo crudo a menor precio que Standard en México, se erosionó su poder. Peor todavía, problemas legales en distintos estados de la Unión Americana terminaron por quebrar sus vínculos con Standard Oil.

La estrategia de Doheny y Pearson fue más exitosa. El primero, un buscador de petróleo que pasó décadas probando fortuna en Nuevo México y Arizona, por fin dio un gran golpe en California en 1892, formó su propia compañía comercializadora y pronto obtuvo contratos para surtir de combustible a Southern Pacific Railroad y a The Atchinson, Topeka & Santa Fe Railroad. El convenio con Topeka lo llevó finalmente a México, donde formó la Mexican Petroleum Company. Esta firma rápidamente adquirió o rentó grandes cantidades de tierra, logró exenciones impositivas, importó maquinaria y contrató técnicos experimentados. Así pudo enfrentar el desafío de El Ébano, un rico yacimiento que para su mala fortuna contenía un crudo sumamente viscoso, bueno para ser utilizado como combustible pesado y asfalto, pero con escaso contenido de los más valiosos combustibles ligeros e iluminantes. Los bajos precios y la escasa demanda obligaron a Doheny a buscar salida a sus productos mediante una subsidiaria: la Compañía Mexicana de Pavimentos de Asfaltos y Construcciones. Con ella, si bien no obtuvo grandes dividendos, pudo al menos mantenerse en el negocio y, posteriormente, exportar asfalto a Estados Unidos.

Aun con problemas de financiamiento, Doheny arriesgó más; obtuvo nuevas tierras en la Huasteca, y con la valiosa ayuda de su abogado Joaquín Casasús —uno de los más prominentes “científicos”—, también un nuevo apoyo del gobierno: exportación libre de impuestos. Finalmente, en 1910 sus esfuerzos fueron recompensados con la apertura de Casiana 7, que fluyó a 60 000 barriles por día de un crudo ligero, utilizable como que-roseno, combustible ligero, lubricantes y gasolina. Aunque no le fue fácil colocar su nueva riqueza en el mercado, a la postre, Standard la salvó: compraría 2 000 000 de barriles anuales durante cinco años.

El tercer personaje, Weetman Pearson, carecía de experiencia previa en el ramo, pero su compañía llegó a México con una sólida reputación internacional en el campo de la ingeniería. Cumplida su misión de salvar el gran canal capitalino, adquirió vías de ferrocarril, de tranvías, fue encargado de construir el moderno puerto de Veracruz y el Ferrocarril del Istmo de Tehuantepec. En todos esos proyectos contó con el respaldo y apoyo de Díaz, quien deseaba convertirlo en contrapeso de los inversionistas estadounidenses. Con tal ayuda, su enorme experiencia en negocios en todo el mundo, su acceso a la tecnología de punta y los recursos financieros aportados por banqueros londinenses, estaba listo para competir en petróleo. Por lo demás, era, sin duda, mejor diplomático que Pierce y Doheny; entendía el valor de actos como la creación del ABC Hospital.

Para su empresa petrolera, Pearson no escatimó esfuerzos. Contrató técnicos, ingenieros y geólogos expertos, aunque hacia 1906 sólo acumulaba pérdidas. En ese año, sin embargo, el hallazgo de Dos Bocas recompensó su empuje, de tal modo que en 1909 pudo formar la Compañía Mexicana de Petróleo “El Águila”, donde incorporó a la junta de directores a distinguidos miembros de la élite porfirista: Guillermo de Landa y Escandón, Enrique Creel, Pablo Macedo, Fernando Pimentel y Fagoaga y Porfirio Díaz hijo. Más aún, el nuevo descubrimiento del yacimiento Potrero del Llano consolidó sus existencias y le permitió superar, en una breve guerra de precios, a Waters-Pierce.

En su lucha, las empresas petroleras no sólo tuvieron que superar los problemas, novedosos entonces, de encontrar yacimientos en formaciones calizas porosas y con mucho gas, sino también la confusa —y hasta nula en ocasiones— titulación de las propiedades, así como el intrincado sistema judicial mexicano. Por lo demás, Brown tiene razón al señalar que, dado ese contexto, los propietarios de tierras estuvieron lejos de ser inocentes víctimas de las compañías: aprendieron a sacar ventaja de la competencia y, entre otras cosas, pronto subieron los precios de las tierras y rentas.

Por otro lado, el *boom*, como en otras experiencias históricas similares, trajo consigo también a firmas medianas y pequeñas, y a multitud de buscadores-especuladores. Éstos usualmente rentaban tierra, perforaban y, cuando tenían éxito, traspasaban sus propiedades a una empresa grande. Esto, y el hecho de que en algunas partes la tierra estuviera bastante dividida —como en los campos norteños y en la “faja de oro”—, ocasionó que al

descubrirse un yacimiento, dos o más compañías cavaran sus pozos a unos pocos metros de distancia. Cada una trataba de extraer lo más posible, lo que hacía inviable cualquier programa de conservación. Peor aún, cuando pronto se advertía la cercanía de agua salada en los pozos, la explotación se volvió frenética.

La guerra y la consecuente elevación de los precios en el mercado internacional llevaron al espectacular *boom* mexicano, aun en plena revolución. Para las empresas eso implicó la expansión hacia afuera, una mayor integración y acuerdos con los gigantes mundiales para obtener mayores recursos y mercados. Así, El Águila a la postre tuvo que compartir sus beneficios con The Royal Dutch Shell.

La segunda historia, es la de la Revolución en las zonas petroleras, en particular, la Huasteca. Para enfrentar el fenómeno, las empresas practicaron una neutralidad a toda costa, en la que estaba implícita la idea de pagar un costo razonable por continuar con sus actividades. Sus dificultades en la contienda iban desde el pago de dobles impuestos (a las diversas facciones) hasta el robo llano y descarado de las propias milicias (sobre todo los constitucionalistas) y en general, la angustia creada por el clima de inseguridad, que atemorizó y ahuyentó a muchos trabajadores extranjeros que huyeron de regreso a sus países. En esa estrategia de neutralidad intervinieron tanto altos directivos como cónsules, el Departamento de Estado y la Foreign Office, pero en realidad fue operada por los gerentes locales, quienes fueron los verdaderos artífices de la sobrevivencia.

Las empresas contaron, además, con diversos “aliados” en la tempestad. El interés en su conservación era compartido por sus trabajadores, por los mismos rebeldes y por los sucesivos gobiernos. Estos últimos necesitaban recursos y en ese momento, en una severa crisis económica, éstos sólo podían provenir de las compañías petroleras. En este sentido, el nacionalismo económico de Carranza, según Brown, tiene como trasfondo la necesidad de recursos para recuperar el control sobre una sociedad sumamente heterogénea y movilizada. “La empresa petrolera era rica y el Estado, indigente”, resume el autor. Los nuevos dirigentes estatales veían a los intereses extranjeros, pragmáticamente, como la única fuente de recursos para restablecer la soberanía estatal sobre las clases populares, aunque eso implicara minar el potencial para el crecimiento económico. El nacionalismo económico fue la indispensable contraparte

de la reforma social y, por cierto, eso se plasmó en la Constitución de 1917. La consecuencia práctica fue una política fiscal más agresiva, contra la cual las empresas nunca pudieron presentar un frente unido. En todo caso, pudieron soportar una creciente regulación estatal, mayores cargas impositivas y tal vez una mayor corrupción, gracias al comportamiento favorable de los precios internacionales: El Águila obtuvo 98 000 000 de pesos de beneficio neto entre 1911-1920.

Manuel Peláez, el discutido cabecilla de las Huastecas, lo único que hizo fue aprovechar esto en su revuelta, por lo demás típica de los levantamientos "serranos" estudiados por Knight.² Representaba la reacción de propietarios y notables locales contra la intervención externa en sus asuntos; deseaba, más que otra cosa, la conservación del *statu quo*. Su pequeño ejército (probablemente nunca mayor de 1 000 hombres) se distinguió de otros alzados por su relativa riqueza; Peláez habría arrancado a las compañías unos 30 000 dólares mensuales y poco podía gastar en armas, dado el embargo estadounidense. Estas tropas, bien pagadas, evitaban el pillaje en su zona natural y contrastaban con las pobres, mal pagadas y hambrientas huestes constitucionalistas, para quienes la Revolución devino, en ocasiones, puro y simple pillaje. Así, Peláez se sumó al movimiento de Agua Prieta en 1920, donde encontró una salida al callejón en que estaba metido. Con el tiempo, tal vez merezca figurar entre quienes sí ganaron algo en la Revolución.

La tercera historia, es acaso la menos rica del libro. Si la primera tiene una marcada deuda con Chandler y la segunda con Knight, ésta parece fundarse en rechazos. En ella trata de refutar la proposición de que la clase obrera mexicana fue cooptada (y en cierto modo manipulada), la tesis de Bergquist de que la combatividad obrera latinoamericana estuvo asociada a su conexión con el mercado mundial, y a las conocidas proposiciones del libro pionero de Braverman. Sin embargo, el aire a Barrington Moore, una bibliografía de historia social mexicana más bien limitada,³ fuentes documentales diplomáticas y el archivo

² Alan KNIGHT: *The Mexican Revolution*, 2 vols. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

³ Charles BERGQUIST: *Los trabajadores en la historia latinoamericana. Estudios comparativos de Chile, Argentina, Venezuela y Colombia*. Bogotá: Siglo Veintiuno Editores, 1988; Harry BRAVERMAN: *Trabajo y capital monopolista*. México: Nuestro Tiempo, 1975, y Barrington MOORE: *La injusti-*

del Departamento de Trabajo no parecen ser suficientes para convencernos de su punto de vista.

La boyante industria petrolera abrió una buena cantidad de empleos no calificados y semicalificados, donde numerosos trabajadores migrantes encontraron mejores salarios y condiciones de vida que en otras posibles ocupaciones y regiones, aunque también hallaron un sistema estratificado en el que los mejores puestos, viviendas y salarios eran asignados a operarios extranjeros, quienes los despreciaban, no querían siquiera aprender su idioma y menos aún transmitirles sus conocimientos técnicos. En las colonias industriales, barreras físicas separaban a los extranjeros de los mexicanos, y a éstos de los chinos. Incluso dentro de los propios mexicanos, los peones, ayudantes y obreros temporales estaban separados de los que tenían trabajo fijo o semicalificado.

A pesar de eso, el libro documenta que hubo una transferencia tecnológica, tal vez contra la voluntad de los empresarios y gerentes. Cuando muchos extranjeros tuvieron que abandonar los campos petroleros por la Revolución y la guerra mundial, para su sorpresa los técnicos y operarios mexicanos pudieron conservarlos en perfecto estado. Con eso mostraron no sólo haber aprendido tecnología, sino un cierto sentido de pertenencia y lealtad hacia las empresas. ¿Cómo culparlos de cuidar su trabajo?

El contexto revolucionario tuvo otras repercusiones para los trabajadores en su conjunto, tal vez más importantes: facilitó su organización y el activismo obrero, aún con liderazgos externos

cia: bases sociales de la obediencia y la rebelión. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 1989. Entre los textos recientes sobre historia social mexicana véanse Jorge DURAND: *Los obreros de Río Grande*. México: El Colegio de Michoacán, 1986; Bernardo GARCÍA DÍAZ: *Un pueblo fabril del porfiriato: Santa Rosa, Veracruz*. México: Fondo de Cultura Económica, 1981, y Paco I. TAIBO II: *Los boshevikis. Historia narrativa de los orígenes del Partido Comunista en México (1919-1925)*. México: Joaquín Mortíz, 1986; Luis REYGADAS: *Proceso de trabajo y acción obrera. Historia sindical de los mineros de Nueva Rosita, 1929-1979*. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1988; Juan L. SARRIEGO: *Enclaves y minerales en el norte de México. Historia social de los mineros de Cananea y Nueva Rosita*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, 1990, y *Seminario de movimiento obrero y revolución mexicana. Comunidad, cultura y vida social: ensayos sobre la formación de la clase obrera*. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1991.

(“miembros de la burguesía como abogados y maestros de escuela”, señala Brown). El otro factor clave fue el pleno empleo, puesto que parecía haber condiciones propicias para obtener ventajas en la relación laboral. Ahora, creo que no debiera causar sorpresa que la agenda obrera se resumiera básicamente en buscar “ser incorporados a la vida pública en vistas a garantizar la seguridad individual dentro del sistema económico”. No se trataba de redistribuir la propiedad o eliminar al capital extranjero. “Ellos presionaban por reformas y un grado de redistribución del ingreso que hiciera menos agudos los peores aspectos de su nuevo estatus como proletarios”. No es casual que buena parte de la historia social reciente, incluido Moore, tienda a apoyar este tipo de conclusiones. Los trabajadores más especializados —la “aristocracia obrera” de las refinerías—, quienes condujeron las luchas en lugares como Tampico y Minatitlán, no tuvieron un horizonte “revolucionario”, al igual que muchos otros obreros del mundo en la mayor parte de sus vidas.

El problema de Brown es que para explicar el comportamiento de los trabajadores petroleros apela a la fuerza de la tradición. Asocia las divisiones jerárquica y salarial de la empresa moderna a la “tradicional” jerarquización laboral en México, cuyas raíces llegarían al sistema colonial. La resistencia/ambivalencia de muchos de ellos frente a la industrialización, aun en forma heterogénea, se sustentaría tanto en su pasado como en la apelación al poder político como árbitro, estrategia exitosa en otras ocasiones. En el límite de esta argumentación, según Brown, “en un sentido, los trabajadores mexicanos ayudaron a diseñar la constitución de 1917”. Si con esto quiere decir que los constituyentes supieron, por así decirlo, leer el nuevo ambiente social, la existencia de demandas y expectativas entre grupos sociales cada vez más numerosos, sería cierto, aunque ni novedoso ni muy explicativo. Su argumento, en un sentido más concreto, requiere mayor información para ser conveniente.

Finalmente, hay una suposición que atraviesa el trabajo a todo lo largo: el carácter “profundamente politizado” de la economía mexicana, que habría hecho de la inversión extranjera, en sentido estricto, un acto político, hasta el grado de que la relación entre inversionistas extranjeros y la élite política habría roto, en algún momento, el equilibrio del poder. Es difícil discutir que las relaciones con el Estado en sus diferentes niveles

fueran una dimensión importante en la actuación de las compañías petroleras en México, pero también sería difícil admitir que las conexiones políticas fueron decisivas para su éxito o fracaso. El poder mexicano, incluso cuando se volvió “difuso”, no obstruyó la buena marcha de estas compañías.

Por lo demás, el impresionante trabajo de Brown nos deja una perspectiva más rica y compleja de los protagonistas de nuestra industrialización. Al final, se tiene la impresión de que la respuesta frente a la modernización, por lo menos en un país como el nuestro, difícilmente podría ser otra que ambivalente. Trajo consigo beneficios (repartidos desigualmente), se debieron pagar costos (tampoco homogéneos) y los distintos actores lucharon en ese entramado por mejorar su posición relativa. ¿Es una lección útil para el momento actual, como Brown mismo sugiere? Sí, sin duda.

Nicolás CÁRDENAS GARCÍA
Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco