

LAS *FREE-STANDING COMPANIES* BRITÁNICAS EN EL MÉXICO DEL PORFIRIATO, 1884-1911¹

Reinhard LIEHR
Freie Universität Berlin

Mariano E. TORRES BAUTISTA
El Colegio de Puebla

RECIENTEMENTE, MIRA WILKINS² HA DADO UNA DEFINICIÓN y descrito la forma más común que adoptaron las inversiones británicas directas en el extranjero durante el periodo comprendido entre 1870-1914; tal forma fue conocida como *free-standing company*. Este tipo de empresa era generalmente una compañía de responsabilidad limitada, cotizada en la bolsa de Londres y registrada bajo el British Company Act, que contaba sólo con oficinas centrales muy pequeñas en Inglaterra (sobre todo en la ciudad de Londres) o en algunos casos en Escocia. Su objetivo principal era la organización de negocios en el extranjero, por lo general, únicamente dentro de una actividad económica y en un solo país o región. Este tipo de negocios de ultramar fue dirigido por una compañía separada legal y administrativamente, es decir por una *free-standing company* o compañía semiautónoma, en vez de una casa comisionista tradicional de un comerciante expatriado, o de una filial de una clásica empresa multinacional. Mientras que una casa comisionista

¹Las investigaciones que sirvieron de base para este artículo pudieron realizarse gracias a la percepción de fondos del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, y la Freie Universität, Berlin, Alemania. Agradecemos a Heike Dorit Gruhn, Bernardo Ibarrola y Alberto Cue su colaboración en este artículo.

²Varios artículos de WILKINS, 1986, pp. 80-95; 1988, pp. 259-282, y 1988a, pp. 8-45.

completamente independiente de un expatriado no se consideraba, por definición, como una inversión directa en el extranjero, la compañía semiautónoma y la filial de una empresa multinacional sí lo eran, pues ambas mantenían sedes de control en su país de origen. La compañía semiautónoma y sus directivos fuera del país no eran subordinados directos de su sede en Gran Bretaña, dado que su desarrollo no había derivado de operaciones de una empresa ya existente, con sede en el mercado nacional de Gran Bretaña, como era el caso de las multinacionales.

El objetivo principal del pequeño consejo directivo de la compañía semiautónoma en Gran Bretaña era la captación de capitales. Este órgano estaba integrado generalmente por entre cuatro y seis directores de tiempo parcial, contratados entre los hombres de negocios londinenses y políticos cuyos puestos eran sólo honoríficos, un gerente administrativo de tiempo completo y una oficina muy pequeña que se anunciaba con una atractiva placa de latón en la *city* de Londres. El consejo desempeñaba sus funciones al ofrecer a inversionistas cautelosos y sensibles en la bolsa de valores y en el mercado de capitales de Londres algunas oportunidades de negocios en ultramar potencialmente rentables, en forma de acciones y bonos en libras esterlinas y sujetos a la ley británica. ¿Por qué, para esos inversionistas pasivos, constituía una opción atractiva invertir su dinero en compañías semiautónomas en vez de comprar bonos gubernamentales extranjeros?

Los directores de tiempo parcial del consejo directivo en Londres eran responsables del control de las actividades en ultramar. Tenían como tarea asegurar que el dinero de los inversionistas no fuera mal empleado. Dentro de los límites de su pequeña oficina en Londres la única manera en que podían realizar un control efectivo era basarse en sus conocimientos en materia de administración de empresas, y en especial, usar sus contactos personales con otras compañías semiautónomas. Tenían el poder de nombrar y despedir a sus directores en ultramar, y de decidir sobre asuntos generales de la política empresarial, como captar un nuevo capital de inversión o desarrollar estrategias de comer-

cialización. En caso de insolvencia, dichos directores fungían como mediadores o chivos expiatorios y, en ocasiones, eran sacados del negocio. Pero, con frecuencia, pronto reaparecían como directores de tiempo parcial en nuevas compañías semiautónomas. Este tipo de círculos superpuestos integrados por miembros de consejos directivos y por otros individuos, muchas veces enlazaba las compañías semiautónomas de modo que formaban grupos. Algunas veces, una *free-standing company* apenas registrada adquiriría un negocio de ultramar ya existente, y a veces establecía uno nuevo. En muchos casos, ciertos promotores profesionales y de amplia experiencia compraban minas, tierras u otras compañías en el extranjero con el fin de venderlas en Gran Bretaña por medio de la compañía semiautónoma. Con el transcurso del tiempo, la *free-standing company* podía ser disuelta y, en seguida, remplazada por otra empresa local con sede en el país anfitrión. En otros casos, las compañías semiautónomas establecidas nuevamente en Inglaterra o en Escocia transferían sus oficinas principales y la empresa al extranjero, por ejemplo a Estados Unidos.

Además de la forma dominante de la compañía semiautónoma existían otros tipos menos comunes de inversión británica directa en el extranjero, especialmente la típica empresa multinacional que se expandía desde su base hacia el extranjero después de haber tenido éxito en el mercado nacional. Otra categoría importante era la multinacional migratoria, que originalmente había sido una compañía multinacional no británica, pero con inversiones en Gran Bretaña y, más tarde, se había establecido con sus oficinas principales en dicho país.³

Tal concepto de las compañías semiautónomas ayudará a analizar de manera más adecuada el complejo tema de las inversiones británicas directas en el extranjero, obstaculizado hasta la fecha por una definición más antigua e imprecisa de inversiones directas (es decir, las realizadas por las compañías) contra inversiones de cartera (las captadas por los bancos y las bolsas de valores). Antes de la primera gue-

³ WILKINS, 1988, pp. 259-270 y 1988a, pp. 16-19.

rra mundial existía en Gran Bretaña un excedente de capitales que producía reducidas tasas de interés, mientras que en muchos países de ultramar, incluyendo México, los capitales eran escasos y la tasa de interés muy alta. En el caso de Gran Bretaña, las inversiones de cartera en el extranjero eran más elevadas que las inversiones directas (es decir, las inversiones empresariales). Con el fin de cubrir esa carencia durante cierto periodo de desarrollo, la compañía semiautónoma sirvió para encauzar y controlar los capitales de inversionistas pasivos en el extranjero.⁴

Este artículo se inscribe en ese nuevo campo de la historia de la empresa que ha sido enriquecido, en gran parte, por las investigaciones sobre las empresas multinacionales, en las últimas dos décadas. Las compañías semiautónomas pueden considerarse como una forma temprana de las multinacionales. Este estudio se propone como primer paso, analizar la compañía semiautónoma británica en sus formas de operación en México —país anfitrión durante la época del presidente Porfirio Díaz (1876-1911)—; tomamos como punto de partida del análisis el año 1884, cuando se iniciaron las negociaciones para reanudar las relaciones diplomáticas entre México y Gran Bretaña, y concluimos con la dimisión de Díaz en 1911. El segundo paso abordará el análisis de la historia empresarial de un grupo seleccionado de compañías semiautónomas anglomexicanas, tomando como base los informes anuales de las compañías a nuestro alcance y que, hasta la fecha, no han sido explotados en todos sus aspectos por los investigadores.⁵

MÉXICO COMO ANFITRIÓN DE COMPAÑÍAS MULTINACIONALES EXTRANJERAS, INCLUYENDO LAS SEMIAUTÓNOMAS

En la década que siguió a la independencia (1821) México había experimentado un primer *boom* de inversiones britá-

⁴ WILKINS, 1988a, pp. 16-19, 24 y 31.

⁵ Esto se refiere también al mejor estudio, hasta la fecha, sobre este tema, TISCHENDORF, 1961, y su artículo más reciente, 1953, pp. 29-37.

nicas. Por un lado, las fabulosas riquezas del país, sobre todo sus recursos minerales, atrajeron muchas inversiones directas dirigidas al establecimiento de minas anglomexicanas y otras compañías. Sin embargo, en la segunda década del siglo XIX las inversiones de cartera, en forma de dos préstamos británicos (1824-1825) destinados a incrementar los ingresos del gobierno federal de México, fueron más importantes que las inversiones directas. Los fracasos en la minería y, sobre todo, las rebeliones surgidas periódicamente, así como las renegociaciones de los dos préstamos británicos, destruyeron la posición crediticia del país y el estado financiero de sus compañías entre los inversionistas.⁶ En agosto de 1867, después de la intervención francesa, las relaciones diplomáticas entre México y Gran Bretaña se volvieron tensas por completo.⁷ Durante los años siguientes la reputación de México como país receptor de inversiones extranjeras, de cartera y directas, era extremadamente mala. Las relaciones entre México y los centros financieros de Europa estaban en peores condiciones que nunca.

En agosto de 1884 se firmó en México un acuerdo preliminar para restablecer relaciones diplomáticas con Gran Bretaña.⁸ Las relaciones con Francia ya habían sido reanudadas en 1880, y Estados Unidos y Alemania recibieron la categoría de "naciones más favorecidas" en 1883. En el acuerdo preliminar antes mencionado y en las negociaciones oficiales y privadas con la administración británica que lo siguieron, el gobierno mexicano expresó su acuerdo para satisfacer las demandas de sujetos británicos dentro de la República y —más importante aún— para solucionar el problema todavía abierto de la vieja deuda de los tenedores de bonos británicos. El arreglo de dichas demandas y la ratificación de un nuevo tratado comercial fueron las con-

⁶RIPPY, 1947, pp. 122-129; HEATH, 1989, pp. 77-89 y 1993, pp. 261-290.

⁷"Papers Relating to the Withdrawal of the British Mission from Mexico, 1867-68", en Great Britain, *Parliamentary Papers, House of Commons*, Londres, 1867-1868, vol. LXXIII.

⁸"Papers Respecting the Renewal of Diplomatic Relations with Mexico", en Great Britain, *Parliamentary Papers, House of Commons*, Londres, 1884, vol. LXXXVII; TISCHENDORF, 1961, pp. 3-20.

diciones que Gran Bretaña estableció para la renovación oficial de las relaciones diplomáticas, lo que finalmente se llevó a cabo en 1888. Ambos acuerdos, el tratado comercial angloamericano y la renovación de las relaciones, así como las ya reanudadas con Estados Unidos, Alemania y Francia, garantizaban una máxima seguridad política y jurídica para las inversiones extranjeras en México, particularmente las británicas, dado que Gran Bretaña era, con mucho, el mayor exportador de capitales en el mundo.

Por un lado Porfirio Díaz, presidente de México y hombre fuerte, sacó ventaja de la creciente competencia que las exportaciones británicas experimentaban en el mercado mundial y en México —donde sus principales rivales eran Estados Unidos, Francia y Alemania—. De modo que las demandas de los tenedores británicos de bonos mexicanos fueron renegociadas y, finalmente, sus deudas amortizadas mediante los acuerdos de 1888, que consistían en la emisión de un préstamo por parte de un emergente en los mercados financieros europeos, el banco mercantil S. Bleichröder, con sede en Berlín. Por otro lado, la política exterior de Díaz hacía todo lo posible para reanudar y fortalecer las relaciones con los países europeos más importantes, sobre todo con Gran Bretaña, Francia y Alemania, con el fin de contrabalancear la creciente influencia de Estados Unidos.⁹

Porfirio Díaz, un exitoso comandante del ejército liberal, tomó el poder en 1876 y gobernó a México, de manera directa o indirecta, durante los siguientes 34 años. Su régimen autoritario logró una consolidación del gobierno federal y de las instituciones del Estado central, a expensas de los caudillos y minorías de las diferentes regiones. Al final de esta época, el total de ingresos del gobierno federal superó en más de cinco veces lo que anteriormente se había recaudado. El desarrollo ya no estaba frenado por las guerras externas o civiles, que durante los primeros 55 años de historia poscolonial de México habían sido endémicas debido a la debilidad del gobierno central. Como su-

⁹ MARICHAL, 1995, pp. 337-374 y KATZ, 1981, pp. 50-59, y 1986, pp. 24-27.

prema prioridad, la “pax porfiriana” de Díaz garantizaba una estabilidad política interna para desarrollar a cualquier costo las empresas económicas; toda oposición política fue reprimida mediante la guardia paramilitar rural (los rurales) y el ejército, previniendo la formación de un movimiento obrero organizado. Asimismo, las rebeliones indígenas y campesinas fueron abatidas.¹⁰

Desde 1884-1911 un segundo auge de inversiones británicas, destinadas, en especial, por las *free-standing companies* (y desde 1888 también mediante préstamos), fluyó dentro de un marco más seguro al México del porfiriato. Los 27 años que precedieron al estallido de la revolución mexicana y a la dimisión de Díaz en mayo de 1911 fueron la edad de oro de las compañías británicas y de los préstamos extranjeros en México. Después del primer auge de las inversiones directas y de cartera en la década de 1820, éste fue el segundo y más sustancial apogeo que México conoció. Las inversiones británicas directas y de cartera en México tuvieron su auge en la década de 1880 y se estancaron en la de 1890 para subir nuevamente en la primera década del siglo XX, al alcanzar el tope más alto de todos los tiempos en 1911, seguido otra vez por un estancamiento durante la revolución mexicana¹¹ (véase gráfica 1). El flujo de capitales de Gran Bretaña a México se correlaciona, de manera positiva, con la larga fluctuación de las exportaciones británicas de capitales durante esas décadas.¹²

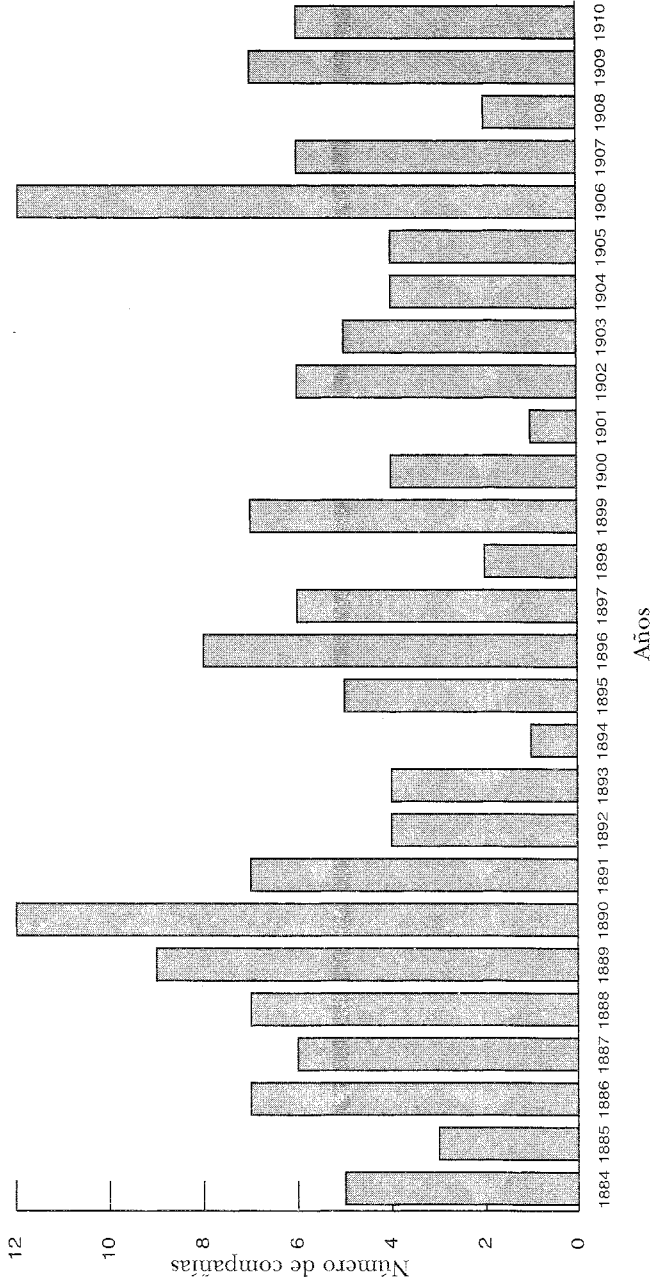
En el curso de esas dos y media décadas, las informaciones acerca de compañías y oportunidades de negocios en México se publicaron en Gran Bretaña con cada vez más frecuencia en libros, en folletos y en la prensa, y fueron discutidos con mucho interés. En 1900, México abrió en Londres una oficina que daba informaciones sobre el país deshaciéndose de su tradicional reputación como nación violenta, sin leyes, y con una economía ineficiente. Adquirió una nueva imagen como nación políticamente estable

¹⁰ HABER, 1989, pp. 12 y 18-25 y *Estadísticas económicas*, 1960, p. 199.

¹¹ RIPPY, 1948, pp. 41-48.

¹² EDELSTEIN, 1982, p. 30.

Gráfica 1
REGISTRO ANUAL DE COMPAÑÍAS SEMIAUTÓNOMAS BRITÁNICAS CON ACTIVIDADES EN MÉXICO, 1884-1910



y diplomáticamente reconocida —una opción para futuros inversionistas debido a sus altos recursos naturales todavía inexplorados—. ¹³ Por otro lado, las inversiones directas provenientes de países con monedas basadas en el patrón oro, como Gran Bretaña, Estados Unidos y Francia, eran cada vez más ventajosas en México, dado que aquí el valor de la moneda de plata iba en descenso. De 1875 en adelante el peso mexicano de plata empezó a caer hasta alcanzar prácticamente la mitad de su valor en oro, hasta que finalmente en 1905 el gobierno mexicano basó su moneda también en el patrón oro. ¹⁴

A pesar de que en el México del porfiriato la escala de ingresos era baja y de que sólo se habían logrado pocas mejoras en el estándar de vida, la población y el mercado interno crecieron rápidamente. La población mexicana, que contaba con 10 000 000 de habitantes en 1882, alcanzó más de 15 000 000 en 1910. ¹⁵ Además, el rápido desarrollo de la red ferroviaria produjo una expansión de mercados; la construcción de un sistema nacional de ferrocarriles ocasionó un descenso en los gastos de transporte, elevándose ahora entre la quinta y la décima parte de lo que habían sido antes. El sistema de transporte fluvial se limitaba a algunas embarcaciones locales en los pocos lagos del altiplano y a insignificantes embarques a lo largo de las costas. ¹⁶ El sólido gobierno central logró reducir todavía más los costos del transporte al suprimir los asaltos por medio de la acción de los rurales y el ejército. La administración de Díaz abolió también los aranceles internos, llamados alcabalas, con el fin de ampliar el mercado nacional y fortalecer la formación de una economía nacional, al debilitar al mismo tiempo a los caudillos y a las élites de las diferentes regiones. México estaba protegido por las altas tarifas de importaciones, que incluso iban todavía en aumento. Ca-

¹³ TISCHENDORF, 1961, pp. 71-77 y NICOLAI D'OLWER, 1965, pp. 982-984.

¹⁴ SCHNEIDER, SCHWARZER y ZELLEEDER, 1991, pp. 395-397 y PLETCHER, 1958, pp. 33-55.

¹⁵ *Estadísticas históricas*, 1990, vol. 1, pp. 9 y 177-179 y *Estadísticas económicas*, 1960, pp. 25 y 147-154.

¹⁶ COATSWORTH, 1981, pp. 25-26 y 103 y HABER, 1989, pp. 13-16.

si todas las industrias importantes gozaban de algún tipo de defensa tarifaria o de ayuda federal. Hay que reconocer que las tarifas sobre importaciones representaban todavía la fuente más importante de ingresos del gobierno federal.¹⁷ Antes de 1905, adicionalmente a las altas tarifas sobre importaciones, el devaluado peso de plata fortaleció también el muro proteccionista de México. Al mismo tiempo, el gobierno central estimuló las inversiones extranjeras y la transferencia de nuevas tecnologías, eximiendo de tarifas y de otros impuestos federales a la importación de maquinaria e instrumentos necesarios para el establecimiento de grandes empresas. Muchas plantas, que habían gozado de este tipo de concesiones al establecerse, seguían beneficiándose de una exención de impuestos por un periodo hasta de 30 años.¹⁸ En lo que se refiere a las exportaciones, existía una recaudación sobre plata y oro como consecuencia de la obligación de sellar estos metales y pagar la acuñación, si bien no había dificultad alguna para transferir las ganancias sobre las inversiones.¹⁹

Los empresarios mexicanos no eran competitivos en los mercados externos, en primer lugar porque, incluso después de la construcción masiva de ferrocarriles, los costos de transporte dentro del país seguían siendo más altos que los de Europa y Estados Unidos. La segunda razón era que los puertos mexicanos carecían de experiencia en materia de transportación marítima y construcción naval; no existía una flota mercantil o compañía de transporte marítimo que pudiera hacer llegar, de manera barata, mercancías a países menos industrializados de América Central o América del Sur. Por último, las instituciones bancarias y financieras de México estaban menos desarrolladas y las tasas de interés eran más altas que las de Europa o Estados Unidos.²⁰

México empezó a adoptar una legislación minera de *laissez faire* que favorecía a los dueños de minas extranjeros.

¹⁷ HABER, 1989, pp. 21 y 38 y COSÍO VILLEGAS, 1932, pp. 38-61.

¹⁸ HABER, 1989, p. 38.

¹⁹ NAVA OTEO, 1965, pp. 238-239 y NICOLAU D'OLWER, 1965, p. 978.

²⁰ HABER, 1989, pp. 39-42.

Las leyes mineras coloniales habían sido modificadas en 1823 con el fin de permitir la participación extranjera en la industria. El nuevo Código Minero nacional, del 22 de noviembre de 1884, mejoró sustancialmente los derechos de propiedad de los recursos del subsuelo en cuanto a minas, petróleo y gas, transfiriéndolos de la nación a los propietarios particulares del terreno, incluyendo a los inversionistas extranjeros. La ley sobre impuestos mineros del 6 de junio de 1887 redujo (e incluso abolió en algunos casos), el impuesto sobre minas y yacimientos petroleros.²¹ La comisión del congreso para la nueva ley minera del 4 de junio de 1892, todavía más liberal, declaró abiertamente que el objetivo de la ley era: "la facilidad para adquirir, la libertad para explotar y la seguridad para retener las ganancias".²²

Hasta la fecha, las investigaciones realizadas sobre compañías e inversiones directas británicas en el México del porfiriato se han limitado al estudio de las relaciones diplomáticas y económicas, tipificado por una monografía destacada y por un artículo más temprano de Tischendorf sobre las relaciones británico-mexicanas.²³ El libro de Meyer sobre el mismo tema, recientemente publicado, no profundiza en la historia de las empresas anglomexicanas.²⁴

Además, se ha desarrollado una intensa controversia sobre el alcance total de las inversiones británicas en ultramar, incluyendo América Latina y México. Las estimaciones varían debido a divergencias de fuentes y métodos. Los participantes más importantes en esa controversia eran Feis,²⁵ quien basó sus cifras en cálculos más recientes de George Paish;²⁶ Rippy;²⁷ Stone,²⁸ heredero del banco

²¹ WRIGHT, 1971, pp. 51-61; BERNSTEIN, 1964, pp. 18-19; MUNCH, 1977, pp. 135-138 y COERVER, 1977, pp. 55-56.

²² BERNSTEIN, 1964, p. 27.

²³ TISCHENDORF, 1953, pp. 29-37 y 1961.

²⁴ MEYER, 1991.

²⁵ FEIS, 1930.

²⁶ Están reeditadas en WILKINS, 1977.

²⁷ RIPPY, 1959.

²⁸ STONE, 1977, pp. 690-722, así como su tesis de doctorado 1962.

de datos recabado por Matthew Simon, y más recientemente, Davis y Huttenback.²⁹ Miller resume el actual resultado de esa controversia: "Todo lo que se puede decir con seguridad sobre el nivel de las inversiones británicas allí [en América Latina] es que en 1913, tenían un valor nominal de entre 700 000 000 y 950 000 000 de libras esterlinas".³⁰ Desde que Platt criticó los cálculos más tempranos de Feis (acerca de las cifras de Paish), Rippy y Stone, los cuales consideraba demasiado altos,³¹ y de que Davis y Huttenback publicaron estimaciones más moderadas para América Latina, excepto México,³² parece que el total más acertado es el más bajo: de 700 000 000 de libras o, incluso, la cifra de Corley, todavía más baja con 546 000 000.³³ Pero Corley incorporó sólo las inversiones directas y no las totales de Gran Bretaña en América Latina.

A pesar de que Stone sobrestima el flujo de capitales británicos hacia América Latina, sus esquemas siguen ofreciendo el mejor panorama de su distribución geográfica. Después de Argentina y Brasil, México tiene el tercer lugar como receptor del conjunto de las inversiones británicas entre las décadas de 1880 y de 1913. Del total de las inversiones británicas en América Latina, México alcanzó 16% en 1885, y aumentó a 17% en 1905. Sin embargo, después del estallido de la revolución mexicana, decayó a 11% en 1913, mientras que las partes respectivas de Argentina y Brasil seguían en aumento. Argentina, como más importante receptor, percibió desde la década de 1880-1890 un ingreso más elevado de capitales británicos —subieron desde 18% en 1885 hasta 41% en 1913. La parte de Brasil creció de manera más constante, de 19% en 1885 a 22% en 1913.³⁴ Estas cifras se refieren al total de las inversiones británicas y no sólo a las inversiones directas.

²⁹ DAVIS Y HUTTENBACK, 1986.

³⁰ MILLER, 1993, pp. 120-121.

³¹ PLATT, 1986, pp. 87-92.

³² DAVIS Y HUTTENBACK, 1986, p. 49.

³³ CORLEY, 1994, p. 81.

³⁴ STONE, 1977, p. 695.

Durante las tres décadas que precedieron a 1913, México, y otros países latinoamericanos, registraron un lento, pero claro aumento de las inversiones británicas directas. En 1913, éstas llegaron a representar 33% del total de las inversiones británicas en México. Hubo un declive correspondiente de las inversiones de cartera, consistentes sólo en una cantidad reducida en bonos del gobierno, mientras que predominaban los bonos de ferrocarriles, de compañías de servicios (mexicano-canadienses) y algunas obligaciones de otras compañías.³⁵ Entre 1870-1913 las inversiones británicas directas en México, con las estadounidenses, fueron destinadas esencialmente a las compañías ferroviarias y, con una extensión menor, a las mineras y de terrenos.³⁶ Gran parte de estas inversiones británicas directas se realizaban en forma de compañías semiautónomas.

La mejor investigación realizada por un mexicano sobre inversiones extranjeras, incluyendo las británicas, en el México del porfiriato, sigue siendo el estudio de Luis Nicolau D'Olwer. A semejanza de otros autores, Nicolau D'Olwer hace hincapié en el hecho de que Gran Bretaña, pese a ser el inversionista más importante en América Latina, a partir de las décadas de 1880-1890 quedó atrás de Estados Unidos. Como las compañías y hombres de negocios estadounidenses estaban también interesados en invertir en México, simplemente "se desbordaron" (Mira Wilkins) hacia el otro lado del río Grande. Este "desbordamiento" de capitales estadounidenses hacia México empezó más temprano y en más amplia medida que los flujos de capitales hacia Canadá (el otro vecino) y el Caribe. En 1911 las inversiones estadounidenses, que constituían 38% del total de las inversiones extranjeras en México, eran sin duda los más altos, seguidos por las inversiones británicas, con 29%, y las francesas, con 27 por ciento.³⁷

³⁵ STONE, 1977, p. 706 y ARMSTRONG y NELLES, 1984, p. 180, y 1988, p. 188.

³⁶ STONE, 1962, pp. 153F, 161-162, 166-167 y 169.

³⁷ NICOLAU D'OLWER, 1965, p. 1154 y WILKINS, 1970, pp. 110 y 125-127.

Las cifras de Nicolau D'Olwer fueron reproducidas con mucha frecuencia, recientemente por ARMSTRONG y NELLES, 1988, p. 188 y AGUIRRE ROJAS, 1990, p. 216. Sin embargo, las definiciones y, en consecuencia, las cifras de Nicolau D'Olwer requieren de investigaciones más profundas.

Desde la década de 1880, el intenso flujo de capitales extranjeros hacia México contribuyó a un aumento del producto nacional con tasas anuales tan altas como no se habían visto después de la independencia y como, nunca se han repetido, hasta la actualidad. El producto nacional per cápita (expresado en dólares estadounidenses de 1950) se había más que duplicado, al pasar de 62 dólares en 1877 a 132 en 1910.³⁸ Este rápido incremento sin precedentes, incluso considerando los estándares internacionales, trajo consigo extremas disparidades sociales y tensiones que estallaron en la revolución mexicana. El crecimiento era más pronunciado en los sectores económicos orientados hacia la exportación, y más rápido en el sector minero, el cual recibió una sustancial ayuda del transporte ferroviario. Además, la energía eléctrica y la cianuración ayudaron a más que triplicar la producción de plata y oro. Se amplió el sector por la producción de cobre, plomo y zinc y, más tarde, la extracción de petróleo para los mercados industriales de las costas del Atlántico. Asimismo, las plantaciones que procuraban una rápida entrada de divisas con cosechas destinadas a la exportación, se expandieron de manera espectacular, sobre todo en el caso del henequén.³⁹ Precisamente la minería de plata y oro (después de los ferrocarriles, que ocuparon el primer lugar) basada en tecnología modernizada atrajo principalmente inversiones estadounidenses, británicas y de otros países.⁴⁰ Friedrich Katz asevera respecto a la rivalidad entre los intereses británicos y estadounidenses en las empresas ferroviarias y mineras mexicanas que “se había desarrollado una forma de división de trabajo entre ellos, con la concentración de los británicos esencialmente en el centro y el sur de México, mientras que las inversiones estadounidenses iban, sobre todo, dirigidas hacia el norte del país”.⁴¹ Más adelante veremos si nuestros datos confirman esta posición.

³⁸ COATSWORTH, 1978, p. 82.

³⁹ KATZ, 1986, pp. 28-29; *Estadísticas históricas*, 1990, pp. 402, 449-454 y 469; *Estadísticas económicas*, 1960, pp. 77-78 y 135-145, así como BERNSTEIN, 1964, p. 51.

⁴⁰ ROSENZWEIG, 1965, pp. 432-434.

⁴¹ KATZ, 1986, p. 32.

COMPAÑÍAS SEMIAUTÓNOMAS BRITÁNICAS
EN EL MÉXICO DEL PORFIRIATO

La definición de las *free-standing companies* propuesta por Mira Wilkins, nos permitió buscar aquellas empresas que mantenían sólo una sede mínima, de preferencia en la *city* de Londres, pero que al mismo tiempo manejaban sus negocios en México, como compañías semiautónomas, si bien completamente controladas. Investigamos en publicaciones oficiales británicas⁴² y mexicanas,⁴³ y hallamos que la mayoría de las empresas británicas establecidas y activas en el México del porfiriato correspondieron a este modelo. El presente artículo tratará básicamente sobre las compañías establecidas entre principios de 1884 y finales de 1910.

Las informaciones recabadas en los *Stock Exchange Year-Books* y en los folletos referentes a las compañías, guardados en el archivo del London Stock Exchange, nos llevaron a localizar 154 compañías británicas semiautónomas activas en México y cotizadas en las bolsas de valores del Reino Unido entre 1884-1910.⁴⁴ Esta cifra incluye también cinco compañías semiautónomas registradas en Canadá, bajo leyes canadienses y con pequeñas oficinas principales en Toronto o Montreal; tres de ellas mantenían oficinas adicionales en Londres para promover la comercialización de sus acciones.⁴⁵ Las acciones y bonos de estas cinco empresas se negociaban en las bolsas de valores de Londres y en las demás del Reino Unido, al igual que los valores de las compañías semiautónomas anglomexicanas comunes. Si tomamos en cuenta que algunos historiadores⁴⁶ argumentan que una em-

⁴² En Londres consultamos a SKINNER, 1884-1911 y la copia en microforma de los *Company Prospectuses* (1884-1900), Archivo del Royal Stock Exchange, Guildhall Library (Londres).

⁴³ En la ciudad de México examinamos las siguientes revistas financieras de la época porfiriana para obtener más informaciones: *El Economista Mexicano*, 1886-1914 y *Semana Mercantil*, 1891-1911.

⁴⁴ Véase nota 42.

⁴⁵ Sobre el tema de las *free-standing companies* mexicano-canadienses, véase ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 85-104, especialmente pp. 282-283; 1984, pp. 182-195 y 199-203, y 1994, p. 71.

⁴⁶ JONES, 1994, p. 7, refiriéndose a varios artículos y a la tesis de "Habi-

presa que realiza inversiones directas sólo en las propias colonias no debería ser definida como empresa multinacional, tenemos que clasificar a esas empresas mexicano-canadienses dentro de una categoría especial de *free-standing companies* anglomexicanas. Eran especiales porque mantenían sedes legales muy activas en el dominio dependiente de Canadá. Las pequeñas oficinas principales de este tipo de empresa matriz operaban en lo financiero como una especie de compañía británica de ultramar, excelentemente conectadas con Londres, el centro del capitalismo británico y mundial. Tenían acceso a los mercados principales tanto del Reino Unido como de la Europa continental y, al mismo tiempo, a la tecnología moderna y a los bienes de capital, generalmente de Estados Unidos y los países europeos, incluido el Reino Unido.

Las cinco empresas mexicanas que mencionamos eran compañías de servicios públicos que producían electricidad, establecidas desde 1902 por el dinámico promotor e ingeniero Fred Stark Pearson de Nueva York, Estados Unidos, con otros promotores, abogados, ingenieros y banqueros canadienses que anteriormente ya habían adquirido experiencia en Estados Unidos y Canadá. El grupo de Pearson incluyó a otras compañías semiautónomas, establecidas igualmente para brindar servicios de electricidad en Brasil y España. Todas pertenecían a un grupo industrial más amplio, todavía en crecimiento, de plantas eléctricas latinoamericanas con sede en Canadá. Las compañías semiautónomas de Pearson eran empresas que surtían luz eléctrica a las ciudades de México y Puebla, y que incluían tranvías, así como una enorme planta hidroeléctrica en el río Necaxa, al norte del estado de Puebla. Durante los quince años que precedieron a la primera guerra mundial, la competencia estadounidense estaba demasiado ocupada en modernizar sus propias ciudades. Esto daba la oportunidad para que las compañías semiautónomas de servicios públicos de Pearson y demás promotores estadounidenses y canadienses, con base en Canadá entraran en los mer-

litation” de Harm Schröter.

cados más importantes de América Latina, que fueron ampliamente dominados por empresas multinacionales estadounidenses después de la guerra.⁴⁷ Pearson, en su función de experimentado ingeniero hidroeléctrico e inspector de terrenos, era presidente o miembro del consejo directivo de cada una de las empresas que estaba promoviendo. Como recompensa, adquiriría para ellas —a comisiones altas— todos los bienes de capital, incluida la tecnología moderna, en especial de Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, por medio de su propia Pearson Engineering Company, con sede en Nueva York.⁴⁸ Los capitales sobre los cuales se apoyaba en su función de promotor eran inicialmente captados por bancos canadienses, fondos de inversión y corredores de bolsa. Cuando empezó a comerciar, la creciente minoría financiera de Canadá detuvo el control del capital social y participó en las obligaciones de las compañías. Sin embargo, el mercado canadiense de capitales pronto resultó pequeño para emisiones grandes de bonos. Desde 1906 algunos bancos londinenses y de otros centros europeos llenaron el espacio, colocando altos montos de bonos y también algunas acciones, de modo que finalmente el control pasó a Gran Bretaña. Armstrong y Nelles estiman que en 1910 sólo una tercera parte de los capitales invertidos en compañías mexicano-canadienses procedían de Canadá, y dos terceras partes de Gran Bretaña y Europa.⁴⁹ Los hombres de negocios sabían muy bien que la ley comercial canadiense trataba a dichas empresas con menos exigencias que el *British Company Act*. Asimismo,

[...] eran muy conscientes de que las compañías canadienses se consideraban generalmente como empresas británicas en todo menos el nombre. Los inversionistas británicos podían estar convencidos en darles su dinero de manera segura ya que las compañías podían tener la esperanza de hallar algún tipo

⁴⁷ ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 34 y 44.

⁴⁸ SKINNER, 1884-1911; *Mexican* 1909, pp. 316-326A; ARMSTRONG y NELLES, 1984, pp. 183 y 199; 1988, pp. 280-281, y 1994, pp. 72-74.

⁴⁹ ARMSTRONG y NELLES, 1984, pp. 184-185, 187, 194-197 y 202, y 1988, pp. 37, 47, 74-80, 91, 94-95 y 276.

de protección diplomática y comercial que el gobierno del Reino Unido era capaz de brindarles en países extranjeros.⁵⁰

De hecho, durante la lucha armada de la revolución mexicana, los directores locales del grupo de Pearson, empresas de servicios públicos con sede en Canadá, recibieron un apoyo activo del gobierno y los diplomáticos británicos. Igualmente, Pearson pidió apoyo al gobierno de Estados Unidos. Dado que él y su Pearson Engineering Company eran estadounidenses, podía izar cualquier bandera según le conviniera, si bien en muchas ocasiones la ayuda diplomática tenía un valor limitado.⁵¹ Los conocimientos en administración de empresas de Pearson se expresaban de manera más evidente en su capacidad para combinar las ventajas de una sede en el Dominio del Canadá —con sus leyes comerciales poco estrictas— y los mercados de capitales del Reino Unido, utilizando al mismo tiempo la tecnología eléctrica superior que generalmente provenía de Estados Unidos.

En las revistas financieras que analizamos, encontramos adicionalmente a las 154 compañías semiautónomas anglo-mexicanas antes mencionadas, otras 135 empresas británicas establecidas en el país. Sin embargo, no pudimos incluirlas en nuestras estadísticas de las compañías semiautónomas activas en México debido a que hasta la fecha no nos ha sido posible obtener detalles acerca de ellas que nos permitieran clasificarlas dentro de esa categoría. Probablemente la mayoría de esas empresas adicionales eran registradas como sociedades anónimas en Londres o Edimburgo, aunque después de haber sido oficialmente registradas, sus acciones no se ofrecieron al público en las bolsas de valores del Reino Unido. Tal vez algunas de ellas operaron, frecuentemente, bajo la forma de una compañía no registrada. Al parecer para todas estas empresas no era difícil o bien no resultaba muy necesario captar capitales.

⁵⁰ ARMSTRONG y NELLES, 1988, p. 48.

⁵¹ ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 66, 71-73, 190-208, 272-273, 277-279 y 283-287, y 1994, pp. 75-76.

Podemos suponer que en su mayoría fueron establecidas como pequeñas compañías, cuyas acciones estaban en manos de miembros de la familia o de pequeños grupos de socios. Sin duda existían más compañías semiautónomas activas en el México del porfiriato que 154. De todos modos, estas compañías anglomexicanas adicionales no se cotizaron en las bolsas de valores del Reino Unido, y por esta razón no hemos podido enlistarlas hasta la fecha.

Alfred Tischendorf ha proporcionado otra prueba al respecto. Revisó los archivos del registro londinense de compañías y halló un total de 304 empresas británicas, en su mayoría compañías semiautónomas, que durante el período comprendido entre 1876-1910 llevaron a cabo actividades comerciales en México. Entre ellas incluyó también a compañías ferroviarias, un banco que obviamente no era una compañía semiautónoma, algunas fábricas, un buen número de pequeñas compañías e, incluso, a empresas que no tenían actividades en México. Indicó que este conjunto no cubría a otras 23 empresas anglomexicanas, registradas en Edimburgo.⁵²

Dentro de las 154 compañías semiautónomas británicas que operaban en México, clasificadas como tales y negociadas en las bolsas de valores del Reino Unido, no incluimos a las compañías ferroviarias y a un banco, a pesar de su importancia. Este último fue omitido por las siguientes razones: el Banco de Londres, México y Sudamérica se estableció en 1864 como una filial completamente controlada por un banco británico de tipo multinacional clásico, el London Bank of Mexico and South America, fundado en 1863 en Londres y especializado en negocios en la costa occidental de América Latina. Sus oficinas centrales en Londres mantenían a varias filiales: una en Lima y, sólo por algunos años, dos más en Callao y Bogotá. Estas cuatro filiales fueron complementadas por seis agencias en México y otras tres en Colombia, además de corresponsalías en Estados Unidos y Europa continental. El nuevo código de comercio de México, que entró en vigor en 1884, inició el

⁵² TISCHENDORF, 1961, pp. 21-23 y 141.

desarrollo de un sistema bancario nacional, así que la filial de la ciudad de México se vio obligada en 1889 a transformarse en un banco mexicano independiente, el Banco de Londres y México, para poder conservar su concesión de emitir papel moneda. En una primera etapa, el banco londinense mantenía el control mediante la posesión de dos terceras partes del capital. Sin embargo, en 1896, después de un aumento del capital social, la sede en Londres perdió el control y se quedó sólo con una parte menor de acciones. El Banco de Londres y México, con sus oficinas centrales ubicadas en la ciudad de México, tenía filiales en Veracruz, Puebla y Querétaro, y se transformó en el segundo banco privado más importante del México del porfiriato, operando bajo leyes mexicanas, mientras que el banco más grande, el Banco Nacional de México establecido en 1884, era su competencia.⁵³ Por ello el Banco de Londres y México, a pesar de estar incluido en las gráficas de Tischendorf, nunca fue una compañía británica semiautónoma.

Las 154 compañías semiautónomas anglomexicanas enlistadas por nosotros no incluyen a las compañías ferroviarias, debido a que hasta la fecha no disponemos de datos suficientes para analizar tanto su evolución como sus fusiones, ni sus respectivas emisiones de acciones y especialmente bonos. Sin embargo, las ferroviarias eran las compañías semiautónomas anglomexicanas más eficientes en México, que destinaban al país anfitrión más de la mitad de las inversiones directas y de cartera cotizadas en Gran Bretaña hasta 1913.⁵⁴ El sistema de ferrocarriles de México fue construido principalmente durante el gobierno de Porfirio Díaz y en las primeras etapas fue desarrollado, sobre todo, por compañías británicas, que más tarde fueron desplazadas de su primer lugar por capitales y empresas estadounidenses. La red creció a una velocidad extraordinaria, de 640 km en 1877, cuando Díaz tomó el poder, a más de 19000 km en 1910, poco antes del estallido de la Revolu-

⁵³ JOSLIN, 1963, pp. 85-89 y 207-211; LUDLOW y MARICHAL, 1986, pp. 209-345; JONES, 1977, pp. 17-25, especialmente p. 25; McCALIB, 1920, pp. 12-24, 52-58 y 63-66, así como TISCHENDORF, 1961, pp. 23n. y 139-141.

⁵⁴ STONE, 1962, pp. 160-162.

ción.⁵⁵ Los ahorros económicos logrados gracias a los ferrocarriles, especialmente en cuanto al transporte de mercancías, eran más altos en un país montañoso como México que en países llanos, como Estados Unidos, Inglaterra y Gales, o bien la Rusia zarista.⁵⁶ El sistema ferroviario fortaleció la economía al facilitar un creciente flujo de exportaciones y, más importante aún, al favorecer la expansión del sector minero.⁵⁷

Las dos vías férreas más importantes que unían la ciudad de México y la frontera con Estados Unidos fueron construidas por empresas estadounidenses, mientras que las compañías británicas montaron las vías del centro y del sur mexicanos. Además de algunas vías cortas y secundarias, hechas por británicos, y de los ferrocarriles mineros,⁵⁸ existían principalmente tres grandes compañías bajo control británico: la Mexican Railway Company, Ltd. (ciudad de México-Veracruz), la más antigua de las grandes del país; la InterOceanic Railway of Mexico, Ltd. (Acapulco-Veracruz, no terminada) y la Mexican Southern Railway, Ltd. (Puebla-Oaxaca.) Sin embargo, no hemos considerado como compañías semiautónomas anglomexicanas a dos pequeñas empresas de ferrocarriles. Fueron registradas en Londres y negociadas en las bolsas de valores del Reino Unido con el objetivo principal de organizar a los tenedores británicos de bonos de compañías ferroviarias mexicano-estadounidenses y sus intereses en dichas compañías.⁵⁹

De todas las semiautónomas anglomexicanas, las ferroviarias vendieron más acciones y bonos. A diferencia de las compañías mineras, aquéllas podían captar capitales no sólo mediante la emisión de acciones, sino también de bo-

⁵⁵ COATSWORTH, 1981, pp. 35-37 y NICOLAI D'OLWER, 1965, pp. 1085-1086.

⁵⁶ COATSWORTH, 1981, pp. 179-180.

⁵⁷ COATSWORTH, 1981, pp. 132-133 y 181.

⁵⁸ La Mexican Eastern Railway Company, Ltd.; la Michoacan Railway and Mining Company, Ltd., y la Mexican Mineral Railway Company, Ltd., todas con sede en Londres.

⁵⁹ La Mexican Central Railway Securities, Ltd. y la Mexican National Railway Company, Ltd., véase también NICOLAI D'OLWER, 1965, pp. 1066-1067 y SKINNER, 1884-1911, 1, vols. 1987-1911.

nos, dado que a lo largo de las vías férreas poseían propiedades adyacentes que podían servir de garantía.⁶⁰ La mayoría de las acciones y bonos de las compañías ferroviarias angloamericanas estaba en manos de ciudadanos británicos, pero también —aunque en menor medida— de inversionistas de Europa continental y México. Los mismos grupos de inversionistas tenían amplios paquetes de acciones y bonos de las empresas ferroviarias estadounidense-mexicanas.⁶¹ Los ferrocarriles británicos eran vías costosas en el montañoso México central. Las compañías trabajaban bajo concesiones federales, sobre la base de altos subsidios anuales y con la supervisión de dos o tres miembros del consejo directivo designados por el gobierno federal para actuar en la ciudad de México o en Londres. Dado que la demanda de transportes era, en general, insuficiente (las mercancías más importantes eran los minerales y los materiales de ferrocarriles), sólo la Mexican Railway Company, Ltd., que operaba en el trayecto entre la ciudad de México y Veracruz —la tradicional y principal vía para realizar exportaciones— logró ganancias y pudo pagar dividendos a sus titulares durante un periodo prolongado.⁶² El ministro de Hacienda, José Yves Limantour (1892-1911), el primero en la historia nacional que logró el equilibrio presupuestal, se basó en la ley de ferrocarriles de 1899, para iniciar un programa de “mexicanización” de los ferrocarriles extranjeros. El gobierno federal mediante una serie de compras de acciones, entre 1903-1910, se interesó cada vez más por controlar las mayores sociedades ferroviarias británicas y estadounidenses y absorbió a un conjunto de líneas más pequeñas. A partir de la última década del porfiriato, todos los ferrocarriles extranjeros llegaron gradualmente a formar parte de la compañía Ferrocarriles Nacionales de México, establecida en 1907. “En 1910 [...] más de dos ter-

⁶⁰ SKINNER, 1884-1911; Mexican 1909, vol. 3, pp. 298-329; véase también HENNART, 1994, pp. 60-63.

⁶¹ SKINNER, 1884-1911 y NICOLAU D'OLWER, 1965, pp. 1064-1068.

⁶² SKINNER, 1884-1911; NICOLAU D'OLWER, 1965, pp. 1081-1084, y TISCHENDORF, 1961, pp. 31-70.

ceras partes de las vías férreas de México bajo concesión federal habían sido mexicanizadas".⁶³

Un caso excepcional, incluido en nuestras 154 compañías semiautónomas, lo constituyó la United Mexican Mining Company, Ltd. Esta empresa operaba minas de plata que había comprado en 1827 de la entonces quebrada compañía británica United Mexican Mining Association, establecida en 1823 y activa en la famosa zona minera de Guanajuato.⁶⁴ Después de un nuevo registro en 1862, continuó con sus actividades por otros 33 años, hasta 1895. Obtuvo un tercer registro bajo el nombre de United Mexican Mines, Ltd., y fracasó finalmente en el año de 1896.⁶⁵ Después de 1884, el control de esta empresa minera con sede en Londres había pasado gradualmente a manos de un grupo de titulares alemanes de Bremen. En 1898, dos años después de haber quebrado como compañía semiautónoma, fue reabierto bajo el nombre de United Mexican Mines Association como sociedad anónima, incluyendo a titulares mexicanos. En 1905 un grupo de inversionistas de Nueva York adquirió la propiedad.⁶⁶

Después de haber sido registradas en Londres (o Edimburgo) y establecidas en Gran Bretaña, la mayoría de las compañías semiautónomas, en especial las del sector minero, empezaron sus actividades en México, comprando la propiedad ya existente de alguna empresa antigua, generalmente más pequeña y, con frecuencia, quebrada. Sólo unas pocas compañías empezaron sus actividades en el país receptor de manera completamente nueva, sin una base ya existente de ese tipo. Hasta la fecha hemos sido incapaces de identificar exactamente a las personas que vendieron propiedades a compañías anglomexicanas. Los *Stock Exchange Year-Books* no mencionan sus nombres. Así resulta difícil identificar a los promotores de círculos de compañías que, probablemente, compraran propiedades ya exis-

⁶³ COATSWORTH, 1981, pp. 45-46.

⁶⁴ TISCHENDORF, 1961, p. 24 y NICOLAU D'OLWER, 1965, p. 988.

⁶⁵ SKINNER, 1884-1911, vols. 1884-1897.

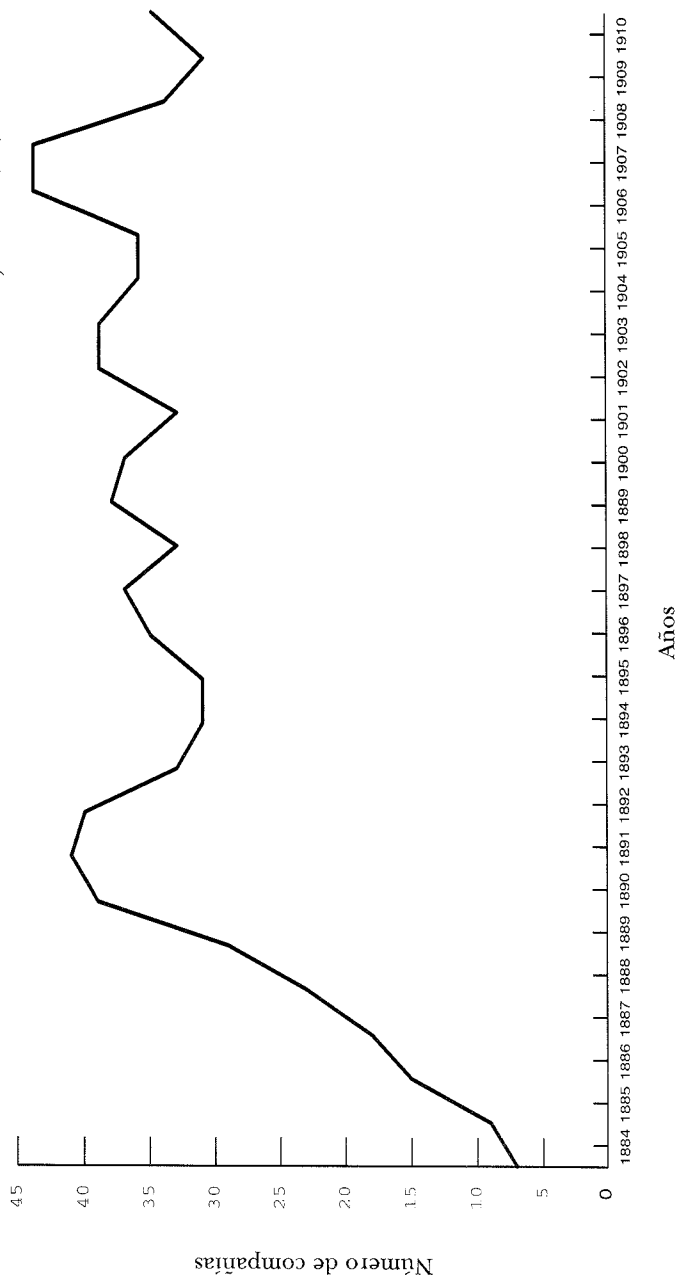
⁶⁶ GIBBS, 1983, p. 30 y TISCHENDORF, 1961, pp. 77-78.

tentes de sus dueños mexicanos o estadounidenses para venderlas con ganancias a una compañía semiautónoma establecida por ellos mismos. El gobierno mexicano fomentó este tipo de adquisiciones para atraer capitales extranjeros adicionales y tecnología moderna, con el fin de expandir la economía e incrementar sus ingresos fiscales. Según los *Stock Exchange Year-Books*, a los vendedores se les pagó con una parte en efectivo, para cubrir sus gastos, y la otra en acciones de la nueva compañía semiautónoma. Después de la adquisición, la nueva compañía continuaba operando la propiedad con un mayor fondo de capitales y con maquinaria moderna, que incluía tecnologías de procesos químicos y de energía eléctrica.⁶⁷

Cuando hablamos de los promotores de las compañías semiautónomas anglomexicanas y sus agrupaciones, ya mencionamos el grupo de empresas mexicano-canadienses establecidas por el ingeniero y promotor estadounidense Fred Stark Pearson y su Pearson Engineering Company con sede en Nueva York. Además, analizamos a los miembros directivos de nuestras compañías semiautónomas anglomexicanas para los años 1893 y 1909. En 1893 existían 33 compañías anglomexicanas negociadas en las bolsas de valores del Reino Unido, y en 1909 se redujeron a 31 (véase gráfica 2). En 1893, localizamos sólo a dos promotores experimentados: George Hopkins, ingeniero civil y promotor londinense, quien no sólo era presidente de dos empresas mineras anglomexicanas de oro y plata (la Princesa Gold Mining Company, Ltd. y la Anglo-Mexican Mining Company, Ltd.), sino también de doce empresas más, y director de otras dos compañías semiautónomas británicas que operaban en Australia, África del Sur, Canadá, Estados Unidos, Perú y Uruguay. Las compañías de Hopkins eran en su mayoría minas de oro y plata, pero incluían también de plomo y una compañía deslindadora de terrenos. El segundo promotor, James Whittall, de la empresa mercantil londinense J. Whittall and Company, en 1893, no sólo era presidente y miembro del consejo directivo de dos

⁶⁷ SKINNER, 1884-1911.

Gráfica 2
 NÚMERO DE COMPAÑÍAS SEMIAUTÓNOMAS BRITÁNICAS CON ACTIVIDADES EN MÉXICO, 1884-1910



minas anglomexicanas de oro y plata (New Imuris Mines, Ltd. y Mesquital del Oro Mining Company, Ltd.), sino también desempeñaba funciones de presidente de una compañía anglocanadiense de pesca de salmón, miembro del consejo directivo de dos bancos británicos de ultramar y miembro del comité londinense de una vía de ferrocarriles francoespañola con sede en París.⁶⁸ Tales datos evidencian que estos pocos promotores de compañías semiautónomas británicas tenían sus actividades no sólo en México, sino también en otras partes del mundo.

En 1909 encontramos a catorce directores trabajando al mismo tiempo en dos consejos directivos (tres de ellos en tres) de compañías semiautónomas anglomexicanas.⁶⁹ Quienes pertenecían a tres consejos directivos fueron J. B. Body, Pablo de Escandón (ambos de la ciudad de México) y Chandos S. Stanhope. Este último fue un ingeniero que empezó su carrera en la ciudad de México como director de mantenimiento técnico de la compañía semiautónoma anglo-mexicana, Mexico Electric Tramways, Ltd. Cuando esta empresa pasó a manos de una compañía mexicano-canadiense, organizada por Fred Stark Pearson, regresó a Londres para operar como director en los consejos directivos de las siguientes compañías semiautónomas anglomexicanas: Salinas of México, Ltd.; Anglo-Mexican Oilfields, Ltd. (una empresa petrolera), así como la Inter-oceanic Railway of México, Ltd., y la Mexican Eastern Railway Company, Ltd., ambas controladas en 1909 por el gobierno federal de México. Stanhope era, más que un promotor, un especialista experimentado.⁷⁰ Escandón era un hombre de negocios mexicano, influyente en la política, y cercano al gobierno federal, por lo que en 1909 era director en los

⁶⁸ SKINNER, 1884-1911, vol. 1893; 1893-1909, vol. 1893.

⁶⁹ J. B. Body; L. Camacho; Enrique Camacho-Guisasola; Stanley Clay; J. W. DeKay; Pablo de Escandón; Henry W. Forster; C. G. Hyde; L. Méndez; Edward Nettlefold; Sir Weetman D. Pearson; Sir Robert J. Price; Chandos S. Stanhope; F. G. Steuart; véase SKINNER, 1884-1911, I, vols. 1909-1911, y 1893-1909, vol. 1909.

⁷⁰ Véanse también, ARMSTRONG y NELLES, 1988, pp. 95-96 y TISCHENDORF, 1961, p. 142.

consejos directivos de la Mexican Railway Company, Ltd.; la Veracruz Terminal Company, Ltd., y la Puebla Tramway, Light and Power Company, Ltd., con sede en Canadá. Body trabajó entre 1895-1919 en la ciudad de México, empleado como director local de los trabajos de construcción y de las empresas mexicanas organizadas por Weetman D. Pearson, el famoso contratista de obras británico, magnate petrolero y amigo personal de Porfirio Díaz. En 1909 Body operaba como miembro del consejo directivo de la Veracruz Terminal Company, Ltd. y la Puebla Tramway, Light and Power Company, con sede en Canadá, y como director administrativo de la Veracruz (México) Railways, Ltd., mientras W. D. Pearson era el presidente de las dos últimas empresas. En 1909 Body fungía también como director de la compañía matriz S. Pearson and Son, Ltd., con sede en Gran Bretaña, así como de algunas empresas mexicanas —registradas en México, pero controladas por Pearson y su familia—, como la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila, S. A., una gran empresa petrolera que, sin ninguna duda, no era una compañía semiautónoma.⁷¹ Cuando Pearson estableció esta última empresa, donde incluyó a algunos políticos como miembros del consejo directivo, argumentó que “la empresa mexicana estará apoyada por el gobierno mucho más que una compañía extranjera y, de esta manera, siento que nuestras inversiones tendrán una base mucho más estable que si estuvieran completamente en nuestras manos”.⁷²

En 1909, Weetman D. Pearson (1856-1927) era el más prominente de los catorce directores restantes. Como ya lo mencionamos, era presidente, con Body, de dos compañías semiautónomas anglomexicanas, una de ferrocarriles y la otra de tranvías y, con Stanhope, era director del consejo directivo de la Interoceanic Railway of Mexico, Ltd., controlada en 1909 por el gobierno federal. Además era director de una compañía angloespañola de ferrocarriles,

⁷¹ Para los trabajos de construcción e intereses de negocios petroleros de J. B. Body y Weetman D. Pearson en México, véase BROWN, 1993, pp. 49-51 y 166, así como YOUNG, 1966, pp. 171 y 189-191.

⁷² YOUNG, 1966, p. 135.

presidente de una empresa inglesa de cementos y miembro del consejo directivo de otra compañía inglesa de bienes raíces. Pero lo más importante era su presidencia de la S. Pearson and Son, Ltd., empresa familiar de contratistas de obras, la cual expandió hasta transformarla en una empresa multinacional, con la que controló, hasta 1919, a la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila, S.A., el transporte petrolero relacionado, así como a las compañías expendedoras de petróleo registradas en el Reino Unido.⁷³ Por lo que podemos apreciar, Pearson era un empresario internacional dinámico y no sólo un promotor de Londres. De los demás directores de 1909, Stanley Clay era probablemente un especialista en minería y promotor que operaba como miembro del consejo directivo de dos compañías semiautónomas anglomexicanas y otras seis mineras en África y Noruega, que poseían sobre todo minas de oro y plata. De Robert J. Price suponemos que era también especialista en minería y que fungía como promotor, pues era presidente y miembro del consejo directivo de dos minas de oro y plata anglomexicanas, así como de otras cinco compañías semiautónomas que operaban principalmente en México, Colombia y España. Forster y Nettlefold eran, al mismo tiempo, miembros del consejo directivo de dos empresas anglomexicanas, así como de compañías bancarias, aseguradoras, de inversionistas, de bienes raíces, de acero y ferroviarias. L. Camacho y Enrique Camacho-Guisola eran los agentes financieros de México en Londres y miembros de consejos directivos preferentemente de empresas anglomexicanas en las cuales el gobierno federal mexicano tenía interés. Price, Hyde y Forster eran miembros del parlamento. Era muy frecuente que los consejos directivos de las compañías semiautónomas se decoraban con miembros del parlamento británico.⁷⁴ Podemos constatar que no encontramos muchas repeticiones en los nombres de los miembros de los consejos directivos de las

⁷³Véanse nota 69 así como JEREMY Y SHAW, 1985, pp. 582-594 y YOUNG, 1966, pp. 135-136 y 189.

⁷⁴Véanse nota 69 y WILKINS, 1988, p. 266.

compañías anglomexicanas analizadas, comparados los años 1893 y 1909.

Otra conclusión importante surge de una gráfica muy simple (véase gráfica 1), que representa el número de compañías semiautónomas registradas cada año durante el periodo comprendido entre 1884-1910. Está basada en nuestro total de 154 empresas analizadas. Incluye no sólo a las nuevas empresas británicas que, con frecuencia, se establecieron al adquirir empresas mexicanas, sino también a las compañías semiautónomas británicas registradas por segunda vez, con propiedades ya existentes de las compañías antecesoras en bancarota en México. Después del registro cada una de dichas empresas fue establecida, y más tarde sus acciones fueron ofrecidas en las bolsas de valores del Reino Unido, sobre todo en la de Londres. Normalmente existía un lapso entre la fecha de registro, la primera oferta de acciones en las bolsas de valores y el año en que se mencionaron por primera vez en los *Stock Exchange Year-Books*. Existe una coincidencia significativa entre las primeras dos reelecciones de Díaz (1884 y 1888), que ofrecerían un ambiente crecientemente estable y favorable a las inversiones directas en México, el inicio de las negociaciones para restablecer las relaciones anglomexicanas en 1884, que llevó finalmente a la ratificación del tratado comercial y la reanudación de relaciones diplomáticas en 1888 y el primer punto máximo en 1890 en relación con el registro de compañías semiautónomas. El segundo momento máximo en 1906 siguió a la introducción del patrón oro en 1905 (véase gráfica 1), otra medida para ganarse la confianza de los inversionistas y atraer capitales adicionales para la economía mexicana. Existía, además, un factor importante por parte de Gran Bretaña que empujó la exportación de capitales: los ascensos de los registros anuales de la década de 1880 y la primera década del siglo XX, coinciden con el auge de la exportación de capitales británicos durante esas dos décadas, así como con el receso de la de 1890, según lo mencionamos antes.⁷⁵ La tasa anual para el registro y el lanzamiento de compañías era ba-

⁷⁵Véase EDELSTEIN, 1982, p. 30.

ja, si bien de notable continuidad durante todo el periodo estudiado, con los dos fuertes puntos máximos mencionados como las únicas excepciones. Sin embargo, los registros anuales incluían también los registros repetidos, especialmente de empresas mineras con un periodo de vida muy corto. Quisiéramos resumir la situación afirmando que, después de 1884, el país se abrió a mayores inversiones británicas en forma de compañías semiautónomas.

Los factores de atracción del México porfiriano fueron de gran importancia para este desarrollo, como la devaluación de la moneda de plata, las condiciones estables y favorables para los capitales extranjeros, incluso la nueva legislación minera y las proverbiales bonanzas en ese campo, que, al igual que en la década de 1820, volvieron a ser importantes para los inversionistas británicos. De nuestras 154 compañías semiautónomas en México entre 1884-1910, 73.4% era de compañías mineras (véase cuadro 1), seguidas, a cierta distancia, por las compañías de bienes raíces

Cuadro 1
COMPAÑÍAS SEMIAUTÓNOMAS ANGLOMEXICANAS, 1876-1910

<i>Tipo de empresa</i>	<i>1884-1910</i>		<i>1876-1910</i>	
	<i>Cotizadas en las bolsas de valores del Reino Unido</i>		<i>Registradas en Londres</i>	
	<i>Núm.</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Núm.</i>	<i>Porcentaje</i>
Mineras	113	73.4	224	73.7
De bienes raíces	24	15.6	32	10.5
Ferrovias	No incluidas		17	5.6
Fábricas	Ninguna		11	3.6
De servicios y financieras	14	9.1	10	3.3
De petróleo	3	1.9	9	3.0
Bancos	No incluidos		1	0.3
Subtotal	154	100.0	304	100.0
Registradas en Escocia	No conocidas		23	
Adicionales no especificadas	135		Ninguna	
Total de empresas británicas	289		327	

FUENTES: columna 1: SKINNER, 1884-1911; copia en microforma de los Company Prospectuses (1884-1900); Archivo del Royal Stock Exchange, Guildhall Library (Londres); *El Economista Mexicano*, 1886-1914 y *La Semana Mercantil*, 1891-1911. Columna 2: TISCHENDORF, 1961, p. 141.

ces, con 15.6%. El resto eran empresas de servicios y financieras, incluidas las anglocanadienses, con 9.1%, y las compañías petroleras, con 1.9 por ciento.

¿Cómo podemos ubicar nuestros resultados en comparación con otros estudios? Tischendorf, quien incluyó, para el periodo de 1876-1910 tanto a empresas pequeñas como a las pocas compañías ferroviarias y bancos, identificó como mineras a 73.7% de un total de 304 compañías anglomexicanas registradas, a 10.5% como empresas de bienes raíces y a 5.6% como compañías ferroviarias. La parte restante, 10.2%, eran compañías manufactureras anglomexicanas, empresas de servicios, compañías petroleras y bancos. Este investigador encontró también que las compañías mineras ocupaban una posición dominante en cuanto a su número, mientras que las ferroviarias llevaban con mucho la delantera en cuanto a capitales invertidos. Si dejamos a un lado a las compañías ferroviarias, la industria minera, seguida por las empresas de bienes raíces, era sin duda el sector donde predominaban las actividades de las compañías semiautónomas británicas del México del porfiriato.⁷⁶ Por consiguiente, nuestros resultados se confirman con los cuadros de Tischendorf. Ninguna de las pocas compañías manufactureras y sólo tres de las petroleras registradas en Londres e identificadas por Tischendorf, emitieron sus acciones en las bolsas de valores del Reino Unido como compañías semiautónomas. Suponemos que dichos títulos estaban en manos de pequeños grupos de accionistas que no sentían la necesidad de captar capitales para aquel negocio tan lucrativo.

Si por un lado, las expectativas de las empresas mineras anglomexicanas del porfiriato para hacer beneficios eran constantes, por el otro, se contraponían los altos riesgos y la consiguiente desilusión que la mayoría de ellas sufrían. El tiempo de vida promedio de las compañías mineras anglomexicanas era entre 1884-1910 de seis años y medio. Con excepción de la antes mencionada United Mexican Mining Company, Ltd., que alcanzó un récord de 33 años

⁷⁶ TISCHENDORF, 1961, pp. 21-23, 120-127 y 141.

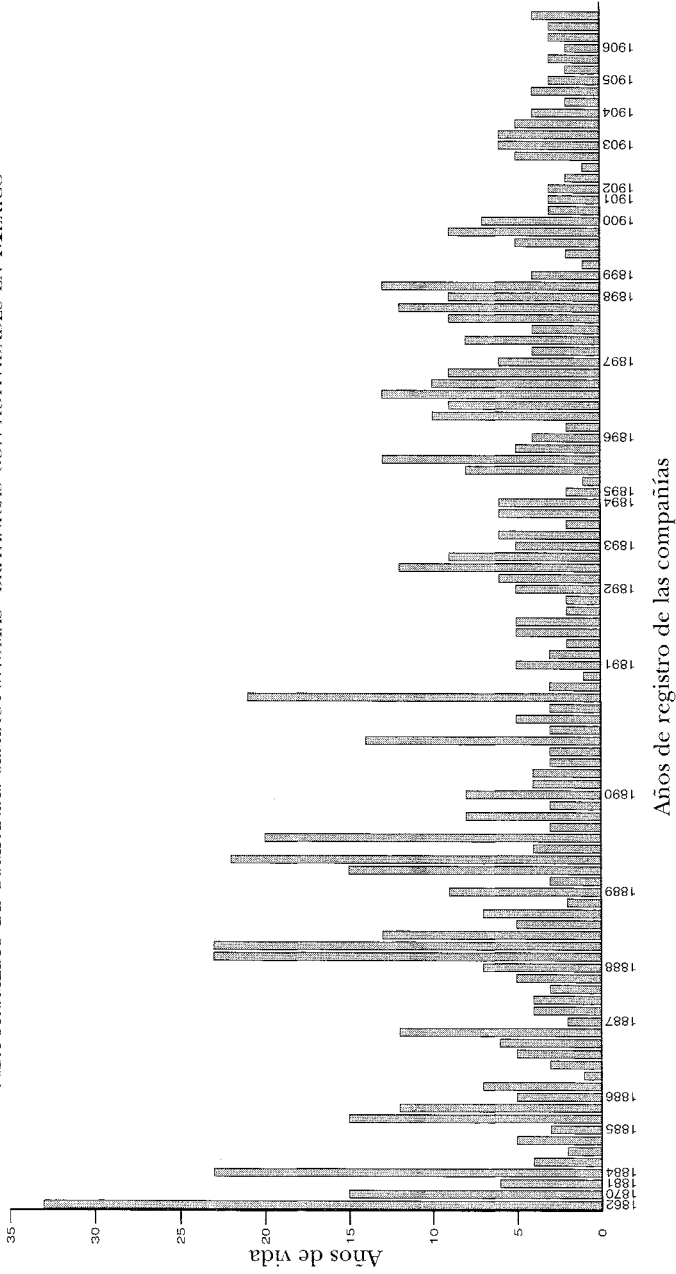
de existencia después de haber sido registrada por segunda vez en 1862, la mayoría de las compañías se sostenían sólo durante pocos años (véase gráfica 3). Una mayor longevidad de las empresas mineras entre las compañías semiautónomas británicas del México del porfiriato era algo raro. Al considerar su periodo promedio de vida, la brevedad era su característica, junto a la alta tasa de repetición de registros para nuevas operaciones (véanse gráficas 1 y 3). En Estados Unidos, antes de 1914, las compañías semiautónomas británicas activas en la minería de metales preciosos corrían similares riesgos de quiebra, como lo ha observado Mira Wilkins. Por eso, tanto allí como en México la comercialización de minerales industriales constituía una fuente adicional de ingresos y expansión para las empresas mineras.⁷⁷

Las compañías semiautónomas británicas servían especialmente para superar los altos costos y riesgos de las operaciones mineras en el altiplano de México. Las empresas mineras, especialmente las que abrían nuevas minas, ofrecían (contrariamente a las compañías ferroviarias, las de bienes raíces y las agrícolas) pocas garantías para las emisiones de obligaciones. La venta de acciones de una compañía semiautónoma proporcionaba, en un mercado de capitales menos desarrollado, la única forma de conseguir capital a largo plazo para ser destinado hacia inversiones arriesgadas con poca garantía. Esta razón explica por qué la mayoría de las compañías semiautónomas en México eran arriesgadas y de corta vida. Por la misma causa, las pocas compañías ferrocarrileras existentes eran capaces de canalizar más de la mitad de los capitales británicos invertidos en México por medio de emisiones de acciones y sobre todo de bonos, pues disponían de tierras que podían servir como garantía.⁷⁸ Por idénticas razones, las compañías semiautónomas británicas más grandes, después de las empresas ferroviarias y mineras, eran las de bienes raíces, incluidas las deslindadoras de terrenos y las haciendas pro-

⁷⁷ WILKINS, 1989, pp. 126-129 y 237-246.

⁷⁸ STONE, 1962, pp. 160-162 y HENNART, 1994, pp. 60-63.

Gráfica 3
VIDA PROMEDIO DE COMPAÑÍAS SEMIAUTÓNOMAS BRITÁNICAS CON ACTIVIDADES EN MÉXICO



ductoras de materias primas para las industrias. Sin embargo, en otros sectores, como la extracción de petróleo, los bancos y especialmente las fábricas, varias filiales de típicas empresas multinacionales con experiencia en el mercado del país de origen, o empresas nacionales, muchas veces dirigidas por expatriados experimentados, eran más exitosas que las compañías semiautónomas británicas (véase cuadro 1).

Tischendorf sostiene que durante la última fase del porfirismo el control de muchas compañías semiautónomas británicas, estaba concentrado en manos de una docena o menos de inversionistas, incluidas las pequeñas no cotizadas en las bolsas, sobre todo en los sectores de la minería, ferrocarriles, servicios, manufacturas y petróleo. Esta minoría, representada en los consejos directivos, era preponderantemente británica.⁷⁹ En ciertos casos, sin embargo, una influencia notable, o incluso decisiva, fue ejercida por personas de otras nacionalidades, como mexicanos, estadounidenses, franceses o alemanes acomodados. Esos individuos no británicos utilizaban las compañías semiautónomas con sede en Londres para organizar y enviar capitales para la expansión de sus empresas a ultramar.⁸⁰

Tischendorf llamó también la atención hacia una desventaja notable en cuanto a la administración de las minas anglomexicanas. El pequeño grupo directivo británico de las compañías semiautónomas mexicanas que, con frecuencia, incluía también a ingenieros estadounidenses, solía enfrentarse a obstáculos inesperados que los administradores mexicanos podían manejar con más habilidad. Aparte de los riesgos habituales de la minería, como hundimientos, inundaciones o incendios, los directores británicos tenían dificultades en el trato con sus trabajadores, en el manejo de los inadecuados medios de transporte, o para superar una falta de apoyo gubernamental. Los problemas de comunicación con el consejo directivo en Gran Bretaña re-

⁷⁹ TISCHENDORF, 1961, pp. 27-28, 34, 126 y 142-143 y ARMSTRONG y NELLES, 1984, p. 194.

⁸⁰ TISCHENDORF, 1961, pp. 77-78, 90, 113-114 y 142-143.

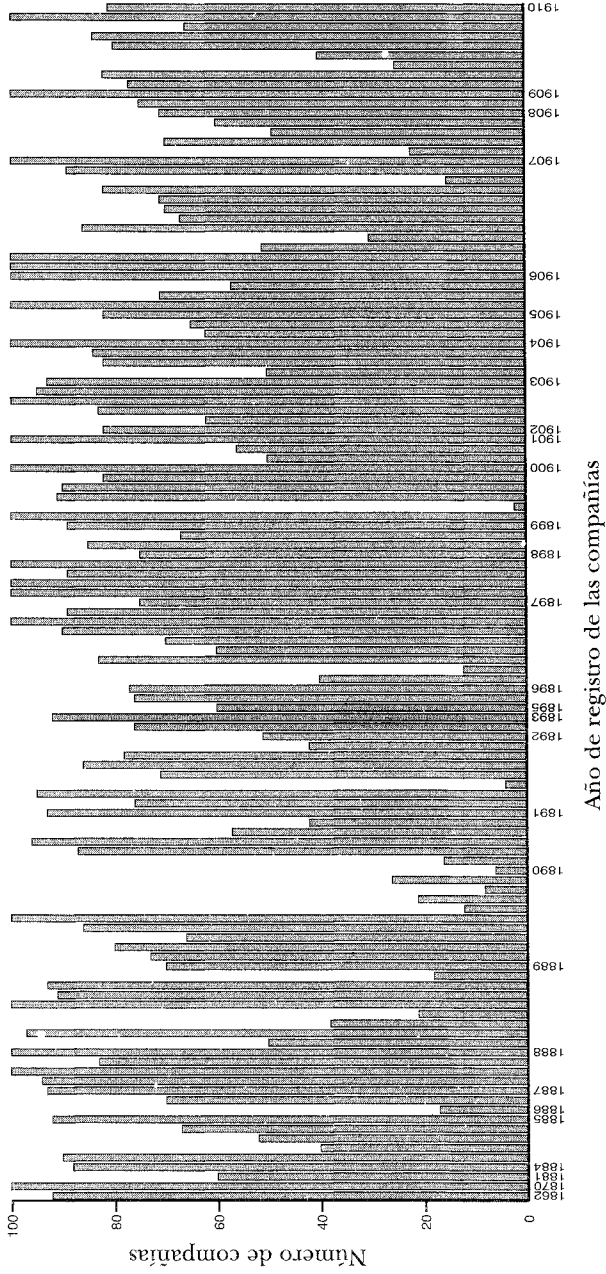
trasaban las decisiones importantes. Esto constituía una desventaja considerable para la apertura de minas en México, donde tenían que ser invertidas grandes cantidades de capital antes de que pudieran rendir ganancias. Esos problemas entre los gerentes británicos locales y la sede en Gran Bretaña se traducían también en desventajas para las empresas de servicios, como la Mexican Gas and Electric Light Company, Ltd. En consecuencia, en el México del porfiriato la gran mayoría de las fábricas de algodón y de tabaco, que requerían mucha mano de obra y poco capital, eran empresas mexicanas que operaban con directores nacionales bajo leyes mexicanas.⁸¹ Existen indicios que nos llevan a suponer que durante y después de la Revolución muchas compañías semiautónomas británicas pasaron a propietarios mexicanos, quienes las transformaron en empresas mexicanas sin ningún consejo directivo ubicado en Gran Bretaña.

Los informes resumidos de las compañías semiautónomas británicas en los *Stock Exchange Year-Books* permiten sólo una evaluación aproximada del flujo de capitales de Gran Bretaña a México. Las dificultades para establecer un cálculo exacto fueron ya descritas por Nicolau D'Olwer.⁸² No tratamos de revisar sus cifras, pero al analizar los informes de los *Year-Books* para los años 1884-1910 pudimos recabar datos interesantes acerca de nuestras 154 compañías semiautónomas británicas en cuanto al porcentaje del capital solicitado y pagado después de la introducción de las compañías a las bolsas de valores del Reino Unido (véase gráfica 4). El capital pagado no incluye el invertido en los diferentes tipos de bonos de compañías. Las empresas ferroviarias no están incluidas en nuestras 154 compañías, mientras que los registros repetidos, especialmente los de las mineras con corto plazo de vida, están en la lista. La curva compuesta nos muestra lo siguiente: dado que se ofrecían a menudo acciones de nuevas compañías semiautónomas

⁸¹ TISCHENDORF, 1961, pp. 28-29, 77-94, 112-114 y 126-127. Véase también RANDALL, 1972, pp. 213-219.

⁸² NICOLAU D'OLWER, 1965, pp. 973-977.

Gráfica 4
 PORCENTAJE DE VENTAS DE ACCIONES DE COMPAÑÍAS SEMIAUTÓNOMAS BRITÁNICAS AL INTRODUCIRSE
 EN LA BOLSA DE VALORES DE LONDRES



británicas que operaban en México, es notable que cada vez que una nueva compañía era establecida, supuestamente se atrajeran más capitales al país, sin importar si la compañía era exitosa o no, o si invertía en la compra de tierras o en la adquisición de equipos industriales. La curva de la gráfica 4 muestra muy claramente los años de rango más alto de la exportación de capitales británicos a México —el país de los endémicos sueños optimistas. Resaltan claramente los años 1887-1889, cuando las compañías empezaron a captar capitales en las bolsas de valores. Otros momentos de capital pagado con un alto nivel fueron los años 1896-1897, 1902-1903 y 1906. Los años con más registros de establecimientos de empresas no coincidieron automáticamente con las más altas ventas de acciones. De manera evidente, el atractivo de las acciones dependía también de datos fundamentales acerca del rendimiento de las compañías en los *Year-Books*, de la disponibilidad de informaciones sobre ellas y de las ganancias potenciales. Poder captar capitales dependía también de la situación del mercado de capitales de Londres, es decir, de las tasas de interés que allí se pagaban y que dirigían siempre los capitales hacia los mejores rendimientos. El promedio de las ventas de acciones en el periodo era de 71%, cifra relativamente baja si se la relaciona con las reducidas expectativas de vida de las compañías. La curva, que excluye a las ferroviarias y da demasiada importancia a las empresas mineras, refleja el rendimiento más bien limitado de las semiautónomas anglomexicanas.

Este cuadro queda respaldado también por los datos sobre el rendimiento limitado de las ganancias de las compañías: entre 1884-1910 sólo 36 (23.4%) de las 154 semiautónomas anglomexicanas y mexicano-canadienses analizadas, obtuvieron ganancias por lo menos en un año, y sólo 38 (24.7%) pagaron intereses sobre los bonos o dividendos sobre acciones preferenciales y, raras veces ordinarias.⁸³ Suponemos que las compañías utilizaban con frecuencia, el primer pago de intereses o dividendos como

⁸³ SKINNER, 1884-1911.

maniobra de venta para elevar los precios de sus bonos o acciones. Tischendorf halló que durante todo el periodo del porfiriato hubo en México sólo 26 empresas que pagaron dividendos (8.6%), entre sus 304 compañías británicas antes mencionadas. La devaluación del peso de plata, que resultó de la expansión de la producción mundial de ese metal, alentó a las compañías semiautónomas británicas —especialmente en el sector minero, rama de trabajo intensivo— a establecer empresas en México. Antes de 1905 los costos de la mano de obra, que de por sí tenían ya un nivel muy bajo, tendían a bajar aún más en comparación con los de países con una moneda basada en el patrón oro. Sin embargo, los gastos más altos para ejecutar las importaciones y la dificultad de transformar, a la hora del regreso, sus ganancias de moneda de plata a libras esterlinas, ocasionó que las propias compañías sufrieran una desventaja al tener que producir ganancias en un país y pagar dividendos en otro. Muchas empresas que pagaban dividendos eran minas de plomo, cobre, zinc, oro o mercurio, o bien compañías mexicano-canadienses de abastecimiento de energía eléctrica, o ferroviarias. Éstas eran menos afectadas o, incluso, favorecidas por la devaluación de la moneda de plata. Las compañías mineras más prósperas disponían de reservas de oro suficientes o extraían oro. Ninguna empresa de bienes raíces informó haber obtenido beneficios continuos; sólo muy pocas de ellas, y ninguna de las tempranas compañías petroleras pagaban dividendos.⁸⁴

La observación de estas cifras plantea la pregunta: ¿cuál era la razón para este flujo sustancial de capitales hacia México? Mientras que el análisis de las gráficas 1, 3 y 4 subraya la presencia continua de compañías semiautónomas británicas en el México del porfiriato, la gráfica 2 muestra, año por año, cuántas de las 154 compañías estaban activas en el país anfitrión entre 1884-1910. A partir de 1884 el número de compañías fue en aumento hasta alcanzar un claro tope entre 1890-1892. En 1893 se inició un declive,

⁸⁴ TISCHENDORF, 1961, pp. 29-30, 72, 92-94 y 141; PLETCHER, 1958, pp. 40-55 y ARMSTRONG y NELLES, 1984, pp. 194-197.

pero desde 1901 el número de compañías semiautónomas angloamericanas registradas aumentó nuevamente. Después de 1905, el número se elevó más pronunciadamente, hasta alcanzar el punto más alto en 1906-1907, para reducirse de nuevo en los últimos años de nuestro periodo. En esta curva, los mencionados factores de empuje para inversiones británicas directas en el extranjero, con un auge en las décadas de 1880 y 1900, y un descenso en la de 1890, coinciden con los factores de atracción del México del porfirato, como país receptor.

Nicolau D'Olwer⁸⁵ y Meyer⁸⁶ subrayan el hecho de que las inversiones directas de procedencia extranjera, incluidas las británicas, operaban generalmente de una manera especulativa y rapaz, dejando muy poco a México. Al respecto se puede decir que es muy difícil encontrar capitales que se inviertan en el extranjero de manera altruista. Asimismo, el corto periodo de vida de las compañías angloamericanas se debe, en parte, a los altos riesgos que corrían las empresas que se dedicaban a la apertura de tiros de minas. La mayoría de esas compañías no alcanzó las metas esperadas. Algunas interrumpieron sus actividades en México sencillamente para trasladarse a países que ofrecían mejores condiciones para la minería o para el fraccionamiento de terrenos, como África del Sur, Australia o las periferias europeas.⁸⁷ En otros casos, el registro de compañías semiautónomas en Londres con el fin de invertir en México servía sólo a ciertos promotores hábiles como medio de vida en Londres. En su función de presidentes o miembros de consejos directivos abrían, cerraban y reabrían compañías, atrayendo cada vez nuevos fondos, que en parte, servirían para mantener sus oficinas antes de iniciar los negocios en el extranjero.

El número muy reducido de compañías angloamericanas que registraban ganancias y pagaban dividendos e intereses, confirma el pobre panorama de su rendimiento. Mien-

⁸⁵ NICOLAU D'OLWER, 1965, pp. 1168-1185.

⁸⁶ MEYER, 1991, pp. 18-25 y 71-100.

⁸⁷ Véase también TISCHENDORF, 1953, pp. 29 y 37.

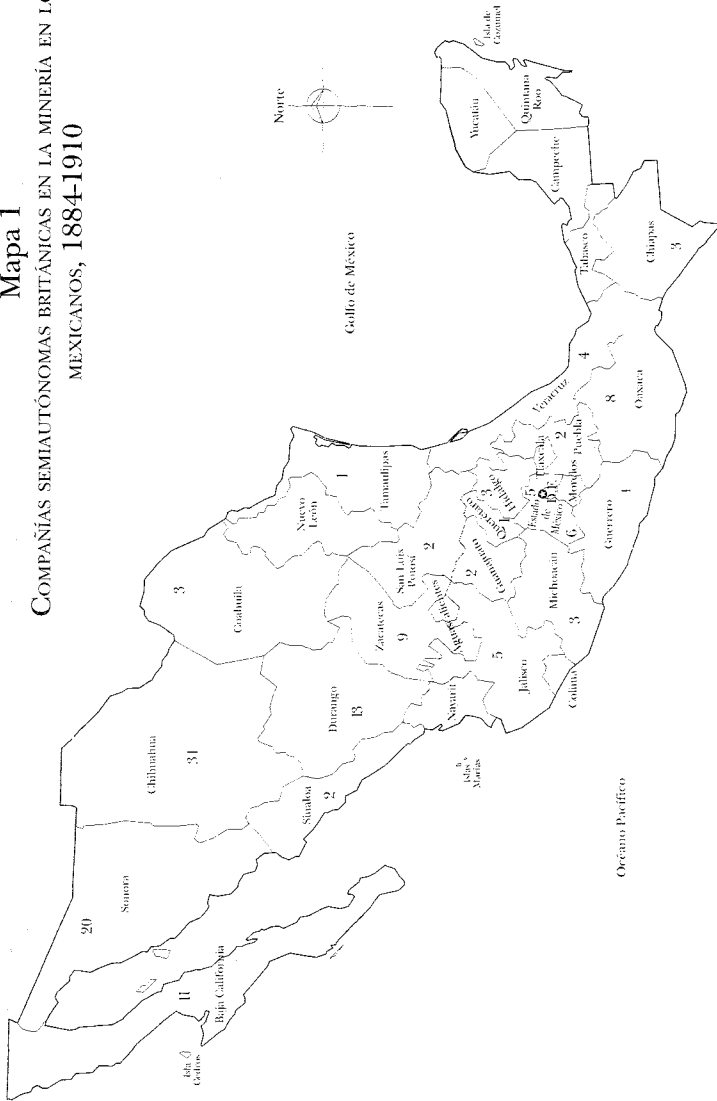
tras que el objetivo principal del capital invertido en una compañía era, a primera vista, obtener una ganancia más alta que la tasa de interés que ofrecía el mercado de capitales de Londres, el rendimiento real de estas empresas fue, a menudo, de menor prioridad, los provechos de los promotores probablemente siendo la primera. Además, las compañías semiautónomas británicas dejaron sus instalaciones de producción en México como una contribución real al crecimiento del país en ese periodo de industrialización, con resultados espectaculares que resumimos en la segunda parte de este artículo. El hecho de que enfrentaran altos riesgos y costos con la apertura de minas, lo que finalmente expulsó a las compañías británicas del negocio para nuevamente dejar lugar a empresas nacionales, constituye una repetición de la experiencia británica en la minería mexicana de las primeras décadas que siguieron a 1821.⁸⁸ La presencia británica en México y su contribución fueron más notables en aquella zona donde México registró su crecimiento más rápido: el norte. En esa parte del territorio se establecieron 71% de las compañías mineras y 42% de las empresas de bienes raíces analizadas por nosotros, lo que explica que allí se invirtiera el mayor volumen de capitales (véase mapa 1). La afirmación de Katz (véase nota 41) de que las compañías británicas estaban concentradas en las regiones del centro y el sur de México, mientras que las empresas estadounidenses dominaban el norte del país, puede ser acertada para los ferrocarriles, pero no para las empresas mineras, de bienes raíces u otros sectores de la economía mexicana, para las que resulta sólo una generalización sin fundamento.

CONCLUSIÓN

Esta primera aproximación forma parte de un estudio más amplio que trata sobre las conocidas dificultades para calcular, de manera adecuada, el volumen de los capitales bri-

⁸⁸ RANDALL, 1972, pp. 213-219.

Mapa 1
COMPAÑÍAS SEMIAUTÓNOMAS BRITÁNICAS EN LA MINERÍA EN LOS ESTADOS MEXICANOS, 1884-1910



tánicos invertidos en el México del porfiriato. El concepto de *free-standing company* de Mira Wilkins nos permitió identificar, clasificar e interpretar, de manera más precisa, las estrategias seguidas por una parte importante de las inversiones directas de Gran Bretaña en México. Si bien las ganancias obtenidas por dichas compañías mediante sus actividades en este país fueron más bien limitadas, podemos afirmar que el capital invertido constituyó una contribución considerable en lo que se refiere al desarrollo económico y social de México. La economía mexicana dependía, por un lado, de la importación de capitales externos, con la tecnología y los ingenieros extranjeros, y por otro, de la exportación de materias primas hacia los mercados de la cuenca noratlántica. México, como país anfitrión, podía retener esos capitales sólo si los inversionistas extranjeros tenían confianza en su estabilidad a largo plazo y confiaban en que prevalecerían las condiciones favorables para sus inversiones. Cada vez que una nueva compañía semiautónoma compraba una propiedad minera o bienes raíces, introducía nuevos métodos de explotación o mejoraba los existentes —incluso si las empresas tenían que ser liquidadas a los pocos años, sin jamás haber pagado dividendos— y dejar una inyección de capitales en forma de sueldos pagados, impuestos y equipos instalados, que generalmente empleaban tecnología nueva. De esta manera, las inversiones directas de las compañías semiautónomas servían para expandir la capacidad industrial local de la producción y para ampliar el mercado nacional.

Al igual que otras empresas extranjeras, las compañías semiautónomas británicas gozaban de políticas favorables otorgadas por el gobierno federal durante el porfiriato y también, antes de 1905, sacaban provecho hasta cierto punto de la devaluación de la moneda de plata. En cierto periodo de desarrollo lograron canalizar capitales desde Gran Bretaña y otros países hacia empresas mexicanas de alto riesgo, que no podían obtener fondos en el poco desarrollado mercado nacional de capitales. Sin embargo, con pocas excepciones, no lograron obtener ganancias. La mayoría de las compañías semiautónomas angloamericanas abando-

nó el país en quiebra, porque la dirección británica de las instalaciones en México trabajaba en condiciones desventajosas en comparación con las compañías mexicanas. Sus condiciones cambiaron con la evolución progresiva de un sistema bancario nacional y un mercado de capitales más desarrollado. Con el curso del tiempo la mayoría de ellas, después de haber experimentado varios registros repetidos tras sus reorganizaciones, cambió su situación legal para convertirse en empresas nacionales, operando bajo leyes mexicanas y con un consejo directivo nacional, libres de cualquier nexo con un consejo directivo en la lejana Gran Bretaña.

REFERENCIAS

AGUIRRE ROJAS, Carlos Antonio

- 1990 "Mercado interno, guerra y revolución en México: 1870-1920", en *Revista Mexicana de Sociología*, 52, pp. 183-240.

ARMSTRONG, Christopher y H. V. NELLES

- 1984 "A Curious Capital Flow: Canadian Investment in Mexico, 1902-1910", en *Business History Review*, 58, pp. 178-203.
- 1988 *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean, 1896-1930*. Toronto: University of Toronto Press.
- 1994 "Corporate Enterprise in the Public Service Sector: The Performance of Canadian Firms in Mexico and Brazil, 1896-1930", en MARICHAL, pp. 69-82.

BERNSTEIN, Marvin D.

- 1964 *The Mexican Mining Industry, 1890-1950: A Study of the Interaction of Politics, Economics, and Technology*. Nueva York: State University of New York.

BETHELL, Leslie (coord.)

- 1986 *The Cambridge History of Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press, vol. 5.

BROWN, Jonathan C.

- 1993 *Oil and Revolution in Mexico*. Berkeley, California: University of California Press.

COATSWORTH, John H.

- 1978 "Obstacles to Economic Growth in Nineteenth-Century Mexico", en *The American Historical Review*, LXXVIII:1, pp. 80-100.
- 1981 *Growth against Development. The Economic Impact of Railroads in Porfirian Mexico*. DeKalb, Illinois: Northern Illinois University Press.

COERVER, Don M.

- 1977 "The Perils of Progress: The Mexican Department of Fomento During the Boom Years, 1880-1884", en *Inter-American Economic Affairs*, 31, pp. 41-62.

CORLEY, T. A. B.

- 1994 "Britain's Overseas Investments in 1914 Revisited", en *Business History Review*, 36, pp. 71-88.

COSÍO VILLEGAS, Daniel (coord.)

- 1932 *La cuestión arancelaria en México*. México: Centro Mexicano de Estudios Económicos.
- 1965 "El porfiriato: la vida económica", en *Historia Moderna de México*, 7, t. 1, México: Hermes.

DAVIS, Lance E., y R. A. HUTTENBACK

- 1986 *Mammon and the Pursuit of Empire: The Political Economy of British Imperialism, 1860-1912*. Cambridge: Cambridge University Press.

EDELSTEIN, Michael

- 1982 *Overseas Investment in the Age of High Imperialism: The United Kingdom, 1850-1914*. Londres: Methuen and Company.

Estadísticas económicas

- 1960 *Estadísticas económicas del porfiriato: fuerza de trabajo y actividad económica por sectores*. México: El Colegio de México.

Estadísticas históricas

- 1990 *Estadísticas históricas de México*, 2a edición. Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 2 vols.

FEIS, Herbert

- 1930 *Europe the World's Banker, 1870-1914: An Account of European Foreign Investment and the Connection of World Finance with Diplomacy before the War*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.

GIBBS, Robert

- 1983 *Dos siglos de cooperación México-Gran Bretaña*. México: Cámara de Comercio Británica.

HABER, Stephen H.

- 1989 *Industry and Underdevelopment: The Industrialization of Mexico, 1890-1940*. Stanford, California: Stanford University Press.

HEATH, Hilarie J.

- 1989 "Los primeros escarceos del imperialismo en México: las casas comerciales británicas, 1821-1867", en *Historias*, 22, pp. 77-89.
- 1993 "British Merchant Houses in Mexico, 1821-1860: Conforming Business Practices and Ethics", en *The Hispanic American Historical Review*, LXXIII, pp. 261-290.

HENNART, Jean-François

- 1994 "International Financial Capital Transfers: A Transaction Cost Framework", en *Business History*, 36, pp. 51-70.

HERTNER, Peter y Geoffrey JONES (coords.)

- 1986 *Multinationals: Theory and History*. Aldershot, Inglaterra: Gower.

JEREMY, David J. y Christine SHAW (coords.)

- 1985 *Dictionary of Business Biography: A Biographical Dictionary of Business Leaders Active in Britain in the Period 1860-1980*. Londres, vol. 4.

JONES, Charles

- 1977 "Commercial Banks and Mortgage Companies", en PLATT, pp. 17-52.

JONES, Geoffrey

- 1994 "The Making of Global Enterprise", en *Business History*, 36, pp. 1-17.

JOSLIN, David

- 1963 *A Century of Banking in Latin America: To Commemorate the Centenary in 1962 of the Bank of London and South America Limited*. Londres: Oxford University Press.

KATZ, Friedrich

- 1981 *The Secret War in Mexico: Europe, the United States, and the Mexican Revolution*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press.
- 1986 "Mexico: Restored Republic and Porfiriato, 1867-1910", en BETHELL, pp. 3-78.

LIEHR, Reinhard (coord.)

- 1995 *La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica*. Francfort del Meno: Vervuert Verlag.

LUDLOW, Leonor y Carlos MARICHAL (coords.)

- 1986 *Banca y poder en México (1800-1925)*. México: Grijalbo.

MARICHAL, Carlos

- 1995 "Foreign Loans, Banks and Capital Markets in Mexico, 1880-1910", en LIEHR, pp. 337-374.

MARICHAL, Carlos (coord.)

- 1994 *Foreign Investment in Latin America: Impact on Economic Development, 1850-1930. Proceedings Eleventh International Economic History Congress (B10)*. Milán: Università Bocconi.

McCALEB, Walter Flavius

- 1920 *Present and Past Banking in Mexico*. Nueva York: Harper.

Mexican

- 1909 *The Mexican Yearbook: A Statistical, Financial, and Economic Annual, Compiled from Official and other Returns. Issued under the Auspices of the Department of Finance (1909-1910)*. Londres: McCorquodale and Company, vol. 3.

MEYER, Lorenzo

- 1991 *Su Majestad Británica contra la Revolución Mexicana, 1900-1950: el fin de un imperio informal*. México: El Colegio de México.

MILLER, Roy

- 1993 *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. Londres: Longman.

MUNCH, Francis J.

- 1977 "The Anglo-Dutch-American Petroleum Industry in Mexico: The Formative Years during the Porfiriato 1900-1910", en *Revista de Historia de América*, 84, pp. 135-187.

NAVA OTEO, Guadalupe

- 1965 "La minería", en COSÍO VILLEGAS, 7, t. 1, pp. 179-310.

NICOLAU D'OLWER, Luis

- 1965 "Las inversiones extranjeras", en COSÍO VILLEGAS, 7, t. 2, pp. 973-1185.

PLATT, D. C. M.

- 1977 *Business Imperialism, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*. Oxford: Clarendon Press.
- 1986 *Britain's Investment Overseas on the Eve of the First World War: The Use and Abuse of Numbers*. Londres: Macmillan.

PLETCHER, David M.

- 1958 "The Fall of Silver in Mexico, 1870-1910, and its Effect on American Investments", en *Journal of Economic History*, 18, pp. 33-55.

RANDALL, Robert W.

- 1972 *Real del Monte: A British Mining Venture in Mexico*. Austin, Texas: University of Texas Press.

RIPPY, J. Fred

- 1947 "Latin America and the British Investment 'Boom' of the 1820's", en *Journal of Modern History*, 19, pp. 122-129.
- 1948 "The Peak of British Investment in Latin American Mines", en *Inter-American Economic Affairs*, 2, pp. 41-48.
- 1959 *British Investments in Latin America, 1822-1949: A Case Study in the Operations of Private Enterprise in Retarded Regions*. Minneapolis, Minn.: University of Minnesota Press.

ROSENZWEIG, Fernando

- 1965 "El desarrollo económico de México de 1877 a 1911", en *El Trimestre Económico*, 32, pp. 405-454.

SCHNEIDER, Jürgen; Oskar SCHWARZER y Friedrich ZELLFELDER (COORDS.)

- 1991 *Währungen der Welt I: Europäische und nordamerikanische Devisenkurse 1777-1914*, Stuttgart: Franz Steiner Verlag, vol. 1.

SKINNER, Thomas (coord.)

1884-1911 *The Stock Exchange Year-Book for 1884[-1911]: A Careful Digest of Information Relating to the Origin, History, and Present Position of Each of the Public Securities and Joint Stock Companies Known to the Markets of the United Kingdom.* Londres.

1893-1909 *The Directory of Directors for 1893[-1909]: A List of Directors of Joint Stock Companies of the United Kingdom, and the Companies in which they are Concerned with such other Particulars that are Considered Likely to be of Use and Interest.* Londres: Gresham House.

STONE, Irving

1962 *The Composition and Distribution of British Investment in Latin America, 1865 to 1913.* Tesis de doctorado en historia. Nueva York: Columbia University.

1977 "British Direct and Portfolio Investment in Latin America before 1914", en *Journal of Economic History*, 37, p. 690-722.

TISCHENDORF, Alfred

1953 "British Investments in Latin American and African Mines", en *Inter-American Economic Affairs*, 6, pp. 29-37.

1961 *Great Britain and Mexico in the Era of Porfirio Díaz.* Durham: Duke University Press.

WILKINS, Mira

1970 *The Emergence of Multinacional Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

1977 *British Overseas Investments, 1907-1948.* Nueva York: Arno Press.

1986 "Defining a Firm: History and Theory", en HERTNER Y JONES, pp. 80-95.

1988 "The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment", en *Economic History Review* (2a. serie), 41, pp. 259-282.

1988a "European and North American Multinationals, 1870-1914: Comparisons and Contrasts", en *Business History*, 30, pp. 8-45.

1989 *The History of Foreign Investment in the United States to 1914.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.