

LA COMPETENCIA ECONÓMICA BRITÁNICA Y NORTEAMERICANA EN MÉXICO (1887-1910)

EL CASO DE WEETMAN PEARSON

Cathryn THORUP
Overseas Development Council

EL GENERAL Porfirio Díaz conquistó el liderazgo de México en 1877 a raíz de un levantamiento militar y de elecciones forzadas. En esta forma se inició una etapa de treinta años de paz casi ininterrumpida y —para algunos— de prosperidad, en un país que había sufrido grandes conmociones políticas y económicas desde su independencia de España en 1821. Los objetivos de su gobierno eran orden y progreso, con poca política y mucha administración. El primero de estos objetivos se logró en el contexto de la dictadura a través de reformas y de la supresión frecuentemente violenta de los movimientos de disensión. El segundo se consiguió atrayendo capitales extranjeros para complementar la muy limitada cantidad de capital local.

Este artículo se centra en un aspecto específico de las inversiones extranjeras en México: el de la competencia entre la Gran Bretaña y los Estados Unidos. Generalmente se ha aceptado que México se valió del capital británico para aminorar la influencia de los Estados Unidos. En este estudio se analiza esta hipótesis y se introducen algunas modificaciones. La documentación examinada indica que en efecto hubo un cambio en los objetivos y las tácticas del gobierno mexicano durante el período estudiado, de manera que trataremos de analizar la naturaleza de este cambio.

Dada la amplitud del tema, ha sido necesario delimitar con cuidado los parámetros de este estudio. El período que analizaremos comprende los años de 1887 a 1910. Incluye la "era dorada" de las inversiones extranjeras y del porfiriato, y termina con el inicio de la revolución y el exilio de Porfirio Díaz. En esta etapa las inversiones y el comercio británicos comenzaron a recuperar el nivel que habían tenido después de un lapso de diecisiete años provocado por la ruptura de relaciones diplomáticas en 1867. Ésta fue también la etapa de la gran expansión económica norteamericana en otros países. Tales desarrollos en el comercio y en las inversiones británicas y norteamericanas coincidieron con la decisión mexicana de atraer capitales extranjeros.

Uno de los protagonistas del período fue la *S. Pearson and Son Limited*, una firma de contratistas británicos dirigida por Weetman Dickinson Pearson, quien en 1910 recibió el título de Lord Cowdray. La compañía de Pearson obtuvo uno de los contratos de obras públicas más importantes de México en el período estudiado. Pearson invirtió importantes sumas de capital en muchos otros proyectos y fue accionista de empresas mineras, petroleras y huleras en México. Para fines de la primera década del siglo xx Pearson había adquirido también algunas de las concesiones petroleras más importantes otorgadas por el gobierno de México, y había quebrantado el monopolio de la *Standard Oil Co.* en el mercado interno mexicano. El análisis de las relaciones entre la *S. Pearson and Son Ltd.* y el gobierno mexicano permite poner a prueba la validez de la hipótesis planteada en este artículo.

Una de las principales fuentes utilizadas en la elaboración de este estudio fue la documentación del *Foreign Office*. El material utilizado fueron los informes que la legación británica de la ciudad de México enviaba a esa oficina en Londres, entre los que se incluía correspondencia diplomática, comercial y consular y documentos sobre negociaciones de tratados. En esta documentación existen datos importantes acerca de las actitudes del gobierno mexicano frente al

comercio y las inversiones británicas y norteamericanas, así como sobre el modo en que el cuerpo diplomático británico percibía la situación de México. Algunos fragmentos de estos informes fueron reproducidos ocasionalmente en *The Economist* para orientar a los inversionistas británicos. La documentación del *Foreign Office* ha sido utilizada de modo que se vea qué tipo de información sobre México llegaba al público británico, cuál era el grado de interés que se tenía en México, y cuáles eran las opiniones de los editores con respecto a los sucesos del país. El archivo de Weetman Pearson constituye la tercera fuente primaria de este artículo. Incluye la correspondencia de Pearson con su agente de negocios en México, contratos, planes, cuentas y papeles de trabajo, y provee una nueva perspectiva para analizar el papel económico británico en México: la de una compañía particular.

El estudio del papel que jugó Pearson en México permite poner a prueba con un caso concreto la idea generalmente aceptada de que México trató de disminuir la influencia de los Estados Unidos impulsando el comercio y las inversiones británicas. Este análisis no es sólo importante en sí mismo, sino que arroja luz sobre un problema que México confronta todavía hoy: el de la naturaleza del papel de las inversiones extranjeras y los problemas de la dependencia comercial.

El marco teórico

La independencia política no necesariamente garantiza a un país subdesarrollado independencia para determinar la dirección de su economía. Gallagher y Robinson han mostrado que la diferencia entre un imperio formal y uno informal es sólo cuestión de grado.¹ Los sectores más dinámicos

¹ GALLAGHER y ROBINSON, 1953. Véanse las explicaciones sobre siglas y referencias al final de este artículo.

de la economía quedan bajo el control directo o indirecto de la economía desarrollada. El papel de la burguesía nacional—donde tal entidad existe—no debe ser, sin embargo, minimizado: los grupos dominantes son miembros de los sectores que se benefician del hecho de que esa situación se prolongue.²

Un segundo elemento que sirve para explicar los eventos del período de 1887 a 1910 en México es el juego entre los factores que impulsan a los capitalistas de un país a invertir fuera de él y los que operan en otro para atraer capital extranjero, factores que llamaremos de “empuje” y de “atracción”. La decisión de invertir surge en función de las condiciones existentes tanto en la economía dominante como en la dependiente. La relativa importancia de las fuerzas de “empuje” y de las de “atracción” varió a través del tiempo y de acuerdo con el sector. Las inversiones en ferrocarriles, por ejemplo, estuvieron fuertemente determinadas por los incentivos que el gobierno mexicano otorgó a los inversionistas.

Las fuerzas que impulsaban a invertir capitales extranjeros no eran sólo de carácter económico. Como hace notar Ford, tras las decisiones para hacer una inversión también son importantes factores no económicos que influyen en el medio ambiente social y político de un país.³ La capacidad de un gobierno para mantener el orden interno es una preocupación primordial. Igualmente significativos son la demanda mundial, los precios de los productos en la economía dependiente, y su infraestructura. En este punto la rentabilidad de negocios específicos juega también un papel importante. Las inversiones británicas pasaron por ciclos de gran especulación y de contracción debido a que el alza repentina en las inversiones saturaba con mucha frecuencia las posibilidades inmediatas de expansión. Proyectos de inversión como los ferrocarriles requerían tiempo para ser

² MEYER, 1972, p. 103.

³ FORD, 1971, p. 217.

construidos y para madurar. Las inversiones declinaban entretanto, pues no se cumplían las esperanzas de los inversionistas. Cuando el proyecto maduraba se iniciaba una nueva ola de inversiones.⁴

Con respecto a los factores que empujaban a los capitalistas a invertir fuera de sus países, Ford ha demostrado que, al menos en la Gran Bretaña, cualquier correlación inversa entre las inversiones en el país y las inversiones fuera resulta frágil.⁵ La receptividad del mercado de capitales londinense a los problemas ultramarinos no estaba determinada por las oportunidades de inversión dentro del país, sino que era el resultado de un complejo juego de múltiples factores de "empuje" y "atracción". Desde luego la existencia de capitales era fundamental, pero al parecer no hay evidencia para probar que existiera una correlación entre oportunidades para invertir en el país y para hacerlo en otros países.⁶ La idea de que las inversiones extranjeras después de 1875 fueron resultado de la reinversión pasiva de ganancias obtenidas en el exterior ha sido puesta en duda también. Las ganancias revertían al flujo de ingresos domésticos y podían ser utilizadas tanto dentro como fuera.⁷

Un vistazo a los estudios realizados hasta ahora con respecto a la relativa importancia de los factores de "empuje" y de "atracción" parece indicar que los primeros sirvieron de base para las inversiones externas y moderaron su patrón, pero que las decisiones de invertir en otro país fueron en gran medida resultado de la configuración en un momento dado de los incentivos exteriores para la inversión. En el caso de México, había capital norteamericano y británico disponible, y México trató de atraerlo tanto en forma directa como indirecta.

Un tercer elemento que ejerció importante influencia en el período estudiado fue la proximidad geográfica. Los Es-

⁴ FORD, 1971, pp. 222-223.

⁵ FORD, 1971, p. 222.

⁶ COTTRELL, 1975, p. 30.

⁷ COTTRELL, 1975, p. 50.

tados Unidos lograron introducirse en el comercio e invertir en México debido en parte a que las relaciones entre los dos países eran simples, poco costosas y fáciles de vigilar. Y un cuarto elemento que favoreció las relaciones económicas entre los Estados Unidos y México fue el hecho de que, pese a que los primeros tuvieron que superar el estigma de la guerra del 47 y el pronunciado temor de los mexicanos frente a la amenaza potencial de los Estados Unidos por su proximidad geográfica, éstos reconocieron al gobierno de Díaz desde 1878. La Gran Bretaña no dio su reconocimiento a Díaz sino hasta 1886 debido a los problemas de la negociación de la deuda y a su conducta durante el período de la intervención francesa en México. De esta manera, los Estados Unidos tomaron la iniciativa para proveer a México de capitales.

Finalmente, es necesario considerar la rivalidad de los Estados Unidos y la Gran Bretaña en el contexto de América Latina. La doctrina Monroe, formulada en 1823, señalaba brevemente que no debía haber ni intervención europea en América Latina, ni americana en asuntos europeos. Pero, a pesar de la fórmula América para los americanos, en asuntos financieros América Latina estuvo fuertemente ligada a la Gran Bretaña después de su independencia de España. La rivalidad entre los Estados Unidos y la Gran Bretaña por el dominio económico —y en algunos casos político— de la zona, se hizo más aguda en el último cuarto del siglo XIX. En este proceso el papel de América Latina como exportador de productos primarios fue haciéndose más disputado, al mismo tiempo que se fue incrementando la tendencia general de las burguesías nacionales —ahí donde existían— a vincularse en grados diversos de subordinación a los intereses extranjeros. Los gobiernos latinoamericanos tendieron a ofrecer condiciones muy favorables para atraer capital extranjero.

Los Estados Unidos fueron desplazando gradualmente a Europa en el contexto americano. Gran Bretaña fue más importante en la región que Francia o Alemania y defendió

habilmente sus intereses haciendo que el proceso norteamericano de usurpación de la posición dominante de la Gran Bretaña fuera más lento. Las inversiones norteamericanas estuvieron no sólo dirigidas a industrias extractivas orientadas a su propio mercado, sino a la producción para el mercado local y otras áreas del mundo. Las operaciones técnicas y financieras norteamericanas fueron suplantando también a las británicas. Los acontecimientos en México durante el último cuarto del siglo xix concuerdan con el patrón general que se dio en toda América Latina.

El escenario histórico

El porfiriato se caracterizó por un flujo de inversiones tanto directas como indirectas.⁸ Las consecuencias de estas últimas fueron singularmente importantes en México, aunque ambos tipos de inversión fueron significativos para el desarrollo del país.

Las inversiones extranjeras directas se concentraron en ferrocarriles, minas y otros servicios públicos, aunque también se hicieron inversiones en tierras, bancos, industria y comercio. Hacia fines del porfiriato diez compañías controlaban la actividad ferroviaria, cinco compañías tenían el 68% de las inversiones en minas y —hasta la segunda década del siglo xx— el 90% de la producción petrolera estaba bajo el control de tres compañías.⁹

Un examen del desarrollo de las inversiones extranjeras en México revela una gran afluencia de capitales entre 1850 y 1914. El lugar que ocuparon los factores de producción y de distribución de bienes estuvo determinado por fuerzas no limitadas de mercado, de tal manera que el capital fluyó

⁸ Información adicional sobre los hechos económicos, políticos y sociales del período pueden encontrarse en Nicolau D'OLWER *et al.*, 1965.

⁹ MEYER, 1972, p. 112.

hacia los sectores en que la tasa de ganancia era más alta.¹⁰ Las barreras para el comercio y las inversiones fueron eliminadas entre 1850 y 1870 y la afluencia de capitales fue estimulada también por una reducción en los costos de transporte. De esta manera, el contexto internacional favoreció el incremento comercial y la movilidad.

A principios del porfiriato la situación económica de México era extremadamente difícil. Las finanzas públicas estaban en una situación desastrosa y la minería, la agricultura y la industria estaban estancadas.¹¹ Había una marcada escasez de recursos financieros para estimular la economía y la formación de capital interno. Los pocos recursos que existían se mermaban día a día por los crónicos déficits en la balanza de pagos. Esta situación inhibía, al mismo tiempo, tanto las inversiones indirectas como las directas. Porfirio Díaz creía que esta situación no sólo era económicamente desastrosa, sino que podía dar lugar a más intervenciones militares y políticas éxtranjeras en los asuntos internos del país.

En teoría existían tres posibles fuentes de capital: México, Europa y Estados Unidos. Hemos señalado ya, sin embargo, la escasez de capital nativo. El poco que existía estaba en poder de la iglesia o de los terratenientes rurales, o había salido del país. No se hacían inversiones en proyectos complejos de gran escala que requerían de períodos largos para ser redituables, sino en el comercio, la tierra y la especulación.¹² No había esperanzas de conseguir capital de Europa debido a las tensiones creadas por la intervención francesa y la controversia sobre el pago de la deuda de México a la Gran Bretaña.

Así, a principios del porfiriato México acudió a los Estados Unidos en busca de capital. El principal interés de los Estados Unidos y de México era el desarrollo de un sistema de ferrocarriles en México que pudiera contribuir a rela-

¹⁰ COTTRELL, 1975, pp. 28-30.

¹¹ ESPINOSA DE LOS REYES, 1951, pp. 119-121.

¹² ESPINOSA DE LOS REYES, 1951, p. 176.

ciones económicas más estrechas. Un influjo tremendo de capital y tecnología surgió de las concesiones que el gobierno mexicano otorgó al capital extranjero en la forma de tasas de ganancias garantizadas, exenciones de impuestos, etc.

Esta política del gobierno de México no tenía un apoyo generalizado. Existían legisladores y grupos de la opinión pública que se oponían al hecho mismo de invitar al capital extranjero. Otros objetaron aspectos específicos de las inversiones, tales como su cantidad, destino o lugar de origen. A pesar de ello, el punto de vista más generalizado fue el de alentar a los capitalistas extranjeros a invertir en el país como único camino para lograr que éste entrara en el círculo de las naciones modernas. La determinación de Díaz para alentar a los inversionistas extranjeros fue tan fuerte como la del hombre que ocupó el ministerio de Hacienda en 1892, José Ives Limantour. Éste era de facto el jefe de los científicos y era un hombre influido por las ideas del darwinismo social y Herbert Spencer. Como ministro de Hacienda durante diecinueve años, Limantour trató de estimular activamente al capital extranjero —particularmente al británico. Su proyección hacia éste reflejaba un temor a la creciente influencia norteamericana en México, misma que creía poder mitigar balanceando las inversiones británicas y las norteamericanas.

Limantour fue portavoz de la desconfianza que existía en México hacia los Estados Unidos, producto de la relación histórica entre ambos países. Una de las primeras indicaciones del peligro potencial de que México pasara a depender de los Estados Unidos se puso en evidencia durante las negociaciones para el reconocimiento del gobierno de Porfirio Díaz. México vislumbró los peligros cuando Estados Unidos puso como condición el arreglo de cuestiones pendientes entre ambos países. El reconocimiento fue otorgado en 1879, pero entonces el gobierno de México se preocupaba más por resolver sus problemas con Europa.

México alentó al capital norteamericano y al europeo a través de distintos incentivos. Hubo una gran cordialidad en las relaciones entre los inversionistas más grandes y el go-

bierno mexicano, y aquéllos gozaron de un acceso relativamente fácil ante éste. Otro factor que influyó en estas relaciones fue la práctica de incluir a poderosas figuras políticas mexicanas en las juntas directivas de las distintas empresas.¹³

Hubo un continuo aumento de inversiones norteamericanas en México entre 1880 y 1910. Esta alza coincidió con el hecho de que los círculos empresariales y financieros de los Estados Unidos empezaban a sentirse restringidos en el ámbito de su economía nacional. México, sin embargo, ocupaba un lugar especial para los intereses norteamericanos, como lo atestigua el hecho de que entre la década de 1870 y 1912 este país lograra atraer mayor cantidad de inversiones que cualquier otro.¹⁴ Después de 1880 hubo un marcado aumento en las inversiones directas en México, y para 1911 éstas representaban algo más de la mitad (seiscientos millones de dólares) del total de las inversiones en el país.¹⁵

La mayor parte de estas inversiones se habían hecho en los ferrocarriles y reflejaban tanto el tipo de inversión como que muchos de los hombres de negocios norteamericanos estaban familiarizados, cuanto las necesidades de los Estados Unidos y de México. Ambos querían mejoras en las comunicaciones de México, el primero por razones económicas y el segundo por motivos tanto económicos como políticos. La construcción de vías férreas entre Estados Unidos y México provocó oposición. Sin embargo, las inversiones y la tecnología norteamericanas fueron aceptadas debido a las presiones ejercidas por las compañías norteamericanas, a la falta de capital nacional y a la necesidad de estimular el desarrollo de las comunicaciones.¹⁶ Para el final del porfiriato los sectores más dinámicos de la economía mexicana habían quedado básicamente bajo control norteamericano.

¹³ MEYER, 1972, pp. 113-114.

¹⁴ WILKINS, 1970, p. 113.

¹⁵ WILKINS, 1970, p. 125. La inversión total británica en ese mismo año sumó 450 millones de dólares, según señala Meyer (1972, p. 112).

¹⁶ ESPINOSA DE LOS REYES, 1951, p. 176.

México había desarrollado un sector moderno, pero que seguía relativamente aislado del 70% de la población mexicana dedicada a actividades agrícolas.¹⁷

Así, durante los años del porfiriato, los Estados Unidos hicieron considerables inversiones en México. México absorbió el 45.5% de las inversiones norteamericanas en el hemisferio, y el 5.5% de las inversiones europeas en la zona.¹⁸ A diferencia del resto de América Latina, las inversiones británicas fueron considerablemente menores que las norteamericanas durante el porfiriato.¹⁹ Pero a pesar de su segundo lugar, Gran Bretaña fue el competidor más cercano de los Estados Unidos en México, lo que es de gran importancia para los propósitos de este estudio.

Londres se convirtió, después de las guerras napoleónicas, en el centro financiero más importante del mundo debido al derrumbe del comercio marítimo y el desbalance de los centros comerciales y financieros de Europa continental. Durante el siglo XIX los inversionistas se concentraron en zonas particulares del mundo y en formas específicas de endeudamiento. Para 1820 las inversiones —que anteriormente se hacían en Europa— comenzaron a fluir en forma creciente a América Latina. Sin embargo, la bonanza especulativa se acabó a consecuencia del fracaso de muchos préstamos, y para mediados de la década de 1850 los inversionistas británicos prefirieron invertir en otros lugares.²⁰ Mientras tanto el potencial de inversiones en la Gran Bretaña siguió aumentando debido a la acumulación de ahorros. Gran Bretaña mantuvo su posición como la principal nación acreedora del mundo hasta 1914, cuando el 41% de las inversiones en el mundo eran suyas.²¹

Hubo tres oleadas de inversiones ultramarinas, y éstas llegaron a sus puntos más altos en 1872, 1889-1890 y 1913.

¹⁷ MEYER, 1972, pp. 112-113.

¹⁸ NICOLAU D'OLWER *et al.*, 1965, p. 1167.

¹⁹ NICOLAU D'OLWER *et al.*, 1965, p. 1166.

²⁰ COTTRELL, 1975, pp. 17-20.

²¹ COTTRELL, 1975, prólogo.

Fue durante la década de 1870 cuando los préstamos a América Latina comenzaron a aumentar de nuevo. La inversión dominante fue la construcción de ferrocarriles, pero también se financió a molinos, emparadoras de carne, transportes y servicios públicos. Las empresas manufactureras recibieron poca atención. El interés británico en América Latina se había venido manifestando desde el siglo anterior y, a pesar de las fluctuaciones, entre 1820 y 1914 los inversionistas británicos aportaron más capitales a largo plazo en esta región que en cualquiera otra.²²

Aunque las inversiones en México siguieron el curso general de las inversiones en América Latina, hubo diferencias importantes. Así, aunque entre 1880 y 1890 se vivió un auge general en las inversiones en Latinoamérica, esto no sucedió en México antes de 1886 debido a los problemas diplomáticos y económicos ya mencionados. El auge duró hasta 1890 y fue seguido de una depresión de cuatro años, de nuevo progreso hasta 1899 y de otro auge en 1908.²³ Así los ciclos de inversiones en México estuvieron condicionados por las tendencias generales del mercado londinense, las oportunidades que México brindaba a los inversionistas, y el arreglo de los problemas específicos del país. A pesar de las fluctuaciones en las inversiones directas, las inversiones indirectas fueron bastante estables después de 1886 y el mercado londinense participó en casi todos los empréstitos que se hicieron al gobierno entre 1888 y 1910.

Las inversiones británicas en México estuvieron centradas primero en ferrocarriles, aunque fueron gradualmente desplazadas por las norteamericanas. Para fines del porfiriato las inversiones ferrocarrileras representaban un 40.6% del total de las inversiones británicas en México, y un 35.5% de las inversiones extranjeras en ferrocarriles. Las inversiones en minería constituían un 11.8% del total de las inversiones británicas en el país en 1911, y un 14.3% de las in-

²² COTTRELL, 1975, p. 41.

²³ NICOLAU D'OLWER *et al.*, 1965, pp. 1014-1016.

Cuadro 1

CÁLCULO APROXIMADO DE LAS INVERSIONES BRITÁNICAS Y NORTEAMERICANAS EN MÉXICO (1911)
(PESOS)

Ramo	Inversiones británicas	%	Inversiones norteamericanas	%
Deuda pública	82 760 000	8.3	59 322 540	4.7
Banca y seguros	17 557 900	1.8	34 328 300	2.6
Ferrocarriles	401 396 000	40.6	534 683 462	41.3
Servicios públicos	211 558 000	21.4	13 475 000	1.0
Minas y metalurgia	116 887 140	11.8	499 000 000	38.6
Inmuebles	90 990 000	9.2	81 420 000	6.3
Industria	10 855 800	1.1	21 200 000	1.7
Comercio	280 000	--	8 960 000	0.7
Petróleo	57 200 000	5.8	40 000 000	3.1
<i>Total</i>	<i>989 484 840</i>	<i>100.0</i>	<i>1 292 387 302</i>	<i>100.0</i>

FUENTE: NICOLAU D'OLWER *et al.*, 1965, p. 1155.

versiones extranjeras en minería. En agricultura, los británicos representaban el 9.2% del capital utilizado, y el 46.9% del capital extranjero invertido en este sector. Los servicios públicos representaban el 21.4% de las inversiones británicas en 1911, lo que correspondía al 89.1% del total de las inversiones extranjeras. La extracción del petróleo representaba un 5.8% de capital británico y el 54.8% del total de inversiones extranjeras en el sector. Las inversiones británicas en la industria y en la banca fueron bajas, representando el 1.1% y el 1.8% respectivamente.²⁴ El cuadro 1 resume esta información, e información similar acerca de las inversiones norteamericanas en México.

Las inversiones norteamericanas penetraron en México en una fecha más temprana debido al parecer a que los problemas diplomáticos entre México y Gran Bretaña se prolongaron, dificultando el acceso a los inversionistas británicos. Otro factor que favoreció a los inversionistas norteamericanos fue el aparente desinterés del gobierno norteamericano en defender sus intereses en México. Tanto los Estados Unidos como la Gran Bretaña contaban con capitales para inversiones y México acogió a ambas naciones —todavía más favorablemente a la Gran Bretaña, como se verá— pero las circunstancias históricas y los intereses norteamericanos favorecieron más la presencia del capital norteamericano en México.

Inversiones británicas y norteamericanas en México

El análisis de los artículos publicados en *The Economist* y de la documentación del *Foreign Office* durante el período de 1887 a 1910 revelan la preocupación de México frente a las crecientes incursiones económicas de los Estados Unidos y un interés correlativo por estimular, como contrapeso, las

²⁴ NICOLAU D'OLWER *et al.*, 1965, p. 1141; HANSEN, 1971, pp. 15-18.

inversiones y el comercio británicos. A través de los artículos de *The Economist* y de informes publicados por el *Foreign Office* el público británico se dio cuenta de las oportunidades de inversión que existían en México así como de sus ventajas y desventajas. Otros reportajes que se publicaban en la prensa eran considerados frecuentemente como superficiales y poco confiables, pero *The Economist* parecía inspirar mayor confianza. En esta sección examinaré el crecimiento de las inversiones británicas en México, la creciente aprehensión de este país ante el dominio norteamericano, los intentos de México para estimular las inversiones británicas, y la cada vez más marcada rivalidad anglo-norteamericana.

Entre los temas que los diplomáticos británicos en México tocaban con mayor frecuencia estaban la paz y la estabilidad que reinaba en el país bajo el gobierno de Díaz y el desarrollo que se había logrado en las comunicaciones. Sir Francis Denys, secretario de la legación en México después de 1887, ponía énfasis en estos dos puntos, así como en la mejoría del crédito mexicano.²⁵ Denys afirmaba con entusiasmo que había una bonanza, y mencionaba la febril actividad económica registrada en el país en los últimos tres años y medio. Aunque pedía a los inversionistas británicos que actuaran con tiento, destacaba las enormes oportunidades que México brindaba, en especial las numerosas concesiones que el gobierno otorgaba a todo tipo de empresas financieras e industriales.

Por entonces los artículos de *The Economist* mantenían un tono muy cauteloso. Desde 1887 el periódico manifestaba dudas acerca de la estabilidad financiera de México debido a los problemas que tenía para balancear su presupuesto.²⁶ *The Economist* dejaba a criterio del lector la evaluación de

²⁵ F. Denys al *Foreign Office* (5 dic. 1889), en PRO/FO 50:469, pp. 227-278.

²⁶ *TE*, XLV, 2268 (12 feb. 1887), p. 208; XLV, 2286 (18 jun. 1887), p. 780; XLV, 2302 (8 oct. 1887), pp. 1275-1276.

la situación, pero señalaba —con referencia a la publicación oficial del presupuesto— que “los cálculos que no representan fielmente las cosas no sólo no son útiles, sino que pueden ser desorientadores”.²⁷ Este escepticismo fue patente en el periódico hasta 1895.²⁸ En octubre de 1892, por ejemplo, señalaba que si el gobierno mexicano seguía cubriendo sus gastos con nuevos préstamos en vez de hacer reajustes financieros, su crédito sufriría.²⁹ La única excepción durante esos años fue un artículo más alentador basado en el reporte de Denys al *Foreign Office*, que fue publicado en el mes de diciembre de 1889.³⁰

Uno de los primeros artículos favorables que publicó *The Economist* estaba basado en un reporte de Lionel Carden, encargado de la legación en México. *The Economist* informaba que “...un nuevo orden estaba empezando a reemplazar al viejo: el país prometía mayor prosperidad y el capital podría ser invertido ahí con más confianza”.³¹ Otro informe favorable apareció en octubre de 1896. Afirmaba que tanto la opinión pública como los distintos periódicos parecían estar de acuerdo en que México atravesaba por una era de prosperidad.³² Se mencionaban la paz y el gobierno honesto de México, el crecimiento de su industria nacional y la prosperidad que reinaba en el país en un momento en que gran parte del mundo enfrentaba una depresión financiera. Un artículo publicado en 1897 se refería a un informe enviado por el representante británico en Veracruz, quien hablaba de una prosperidad sin límites.³³ Así, para 1893 *The Economist* había cambiado por completo su actitud de los diez años anteriores. Encomiaba la política presupuestaria y

²⁷ *TE*, XLV, 2292 (30 jul. 1887), p. 972.

²⁸ *TE*, XLVII, 2383 (27 abr. 1889), p. 540; L, 2524 (9 ene. 1892), p. 41; L, 2564 (15 oct. 1892), pp. 1300-1301.

²⁹ *TE*, L, 2564 (15 oct. 1892), pp. 1300-1301.

³⁰ *TE*, XLVIII, 2424 (8 feb. 1890), p. 172.

³¹ *TE*, LIII, 2697 (4 mayo 1895), p. 583.

³² *TE*, LIV, 2773 (17 oct. 1896), pp. 1348-1349.

³³ *TE*, LV, 2800 (24 abr. 1897), p. 602.

pintaba una imagen de radiante prosperidad.³⁴ No dejaba de reiterar, sin embargo, la necesidad de ser cauteloso. Para 1908 reaparecieron dudas e incertidumbre en los asuntos de México, actitud que se mantuvo hasta el comienzo de la revolución.³⁵ El tono de los artículos reflejaba las percepciones de sus autores acerca de la situación económica, política y social de México.

La documentación del *Foreign Office* revelaba en 1902 que el comercio británico en México decrecía, y hacía sugerencias para remediarlo.³⁶ El *Foreign Office* también estaba al tanto de los proyectos que estaban en marcha en México. Hasta 1907 la impresión general obtenida de los informes es que se alentaba a las inversiones británicas. Sin embargo, se mencionaba que era primordial la presencia de Díaz para mantener un clima favorable a la inversión, y que su retiro o muerte podría alterar la situación.³⁷ Reginald Tower, el ministro británico en México, indicaba la doble naturaleza de las oportunidades que el país brindaba al escribir en 1907 que México era en muchos aspectos "una tierra promisoría", pero que también, como un hecho palpable de la vida diaria, era "una tierra de promesas".³⁸

De esta manera, tanto *The Economist* como el *Foreign Office* contribuyeron a estimular las inversiones en México brindando información acerca de las favorables condiciones

³⁴ *TE*, LVI, 2848 (26 mar. 1898), p. 470; LVII, 2890 (14 ene. 1899), p. 46; LVII, 2945 (3 feb. 1900), p. 152; LVIII, 2941 (6 ene. 1900), p. 9; LVIII, 3240 (30 sep. 1905), pp. 1548-1549.

³⁵ *TE*, LXVI, 3365 (22 feb. 1908), p. 362; LXX, 3487 (25 jun. 1910), p. 1403.

³⁶ G. Greville, ministro británico en México, al marqués de Lansdowne, secretario de estado para asuntos exteriores (12 nov. 1902), en PRO/FO 50:528; Greville al marqués de Lansdowne (5 mar. 1902), en PRO/FO 50:528, p. 50.

³⁷ R. Tower a Sir Edward Grey, secretario de estado para asuntos exteriores (18 dic. 1906), en PRO/FO 371:277, número 189; Tower a Grey (recibida 5 abr. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 12041; Tower a Grey (feb. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 5895.

³⁸ Tower a Grey (27 feb. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 8163.

que existían aquí, y haciendo sugerencias sobre formas específicas de actividad financiera y comercial en el país. A lo largo de todo este período ambas fuentes proveyeron información acerca del crecimiento económico de México y la participación de la Gran Bretaña en ese proceso.³⁹

Durante el período de 1887 a 1910 los intereses económicos británicos en México se expandieron, lo que se reflejó en la atención cada vez mayor que publicaciones como *The Economist* prestaban al país y en la creciente cantidad de capital británico que se invertía en él. Un comentario de Denys a Willoughby Maycock, segundo secretario interino del servicio diplomático, parece indicar sin embargo que, a pesar de los alentadores informes de los diplomáticos británicos, el *Foreign Office* no ponía el mismo énfasis en México —al menos a principios de la década de 1890. Denys decía que “los comentarios de los periódicos norteamericanos y mexicanos eran muy favorables, y yo dispuse de un artículo en *The Economist* de Londres todo para mí. México atrae en este momento mucha atención en el mundo financiero, probablemente más de la que recibe del *Foreign Office*”.⁴⁰

Los diplomáticos británicos estaban conscientes de la controversia que existía en México con respecto a las inversiones extranjeras. Tower informó a Grey que había personas en México que preferían que la tasa de crecimiento fuera menos rápida para no tener que pagar el precio de una

³⁹ *TE*, XLV, 2293 (6 ago. 1887), p. 1000 (el comercio británico con México); XLVI, 2331 (28 abr. 1888), p. 533 (la minería en México); XLVI, 2337 (9 jun. 1888), p. 730 (la agricultura en México); LIII, 2722 (26 oct. 1895), el comercio exterior de México); LIV, 2779 (28 nov. 1896), el comercio de México). Spencer St. John al marqués de Salisbury, primer ministro y secretario de estado para asuntos exteriores (4 mayo 1888), en PRO/FO 50:465, pp. 113-119; St. John al marqués de Salisbury (11 ene. 1888), en PRO/FO 50:465, pp. 63-67; Tower a Grey (1º nov. 1906), en PRO/FO 371:89, núm. 38889.

⁴⁰ Denys a W. Maycock (8 mar. 1890), en PRO/FO 50:469, p. 281.

probable pérdida de su independencia.⁴¹ Sin embargo, el punto de vista dominante era el de estimular la inversión extranjera, y Tower comentaba al *Foreign Office* que "todo hombre inteligente y culto en México debe darse cuenta de lo que el capital extranjero ha hecho y hace por el progreso material y el desarrollo de la República Mexicana..."⁴²

En la documentación del *Foreign Office* se encuentran algunas quejas sobre la habilidad de México para manejar su economía. Se hicieron referencias a que tanto el capital como la dirección de las empresas estaban en manos de extranjeros y que México se hacía cada vez más tributario de otros países. Sin embargo, en el sentimiento general de los representantes británicos, las ventajas logradas por el desarrollo de los recursos del país haría que su crecimiento aumentara a tal grado que podría saldar sus deudas y reafirmar el liderazgo económico nacional.⁴³

Durante el período de 1887 a 1910 aumentaron tanto las inversiones norteamericanas como las británicas en México. Cuando se restablecieron las relaciones diplomáticas en 1884 los representantes diplomáticos británicos tenían en mente recuperar el estatus económico que habían tenido antes. Sir Spencer Saint John, ministro británico en México, informaba al *Foreign Office* en 1888 que

...una gran cantidad de capital inglés fluye ya a este país; existe una evidente tendencia por parte del gobierno mexicano para alentarlo y muchas de las obras más importantes que han iniciado los norteamericanos están pasando ya a manos inglesas. Si los comerciantes e industriales ingleses secundaran estos esfuerzos estableciendo agencias comerciales fuertes, pronto volveríamos a recuperar nuestra otrora indudable supremacía en este país.⁴⁴

⁴¹ Tower a Grey (5 feb. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 5895.

⁴² Tower a Grey (6 sep. 1906), en PRO/FO 371:89, núm. 32174.

⁴³ W. Max Muller, encargado británico de negocios, a Grey (2 ago., 21 die. 1906), en PRO/FO 368:32, núm. 26378.

⁴⁴ St. John al marqués de Salisbury (10 oct. 1888), en PRO/FO 50:466, pp. 45-48.

Denys manifestaba sentimientos parecidos en 1889, lo mismo que Lionel Carden en 1893.⁴⁵

Durante la década de 1890 México tenía al parecer interés en atraer todo el capital extranjero posible, sin distinción de su origen. A pesar de que se manifestaba preocupación por la amenaza de los Estados Unidos, no se han encontrado evidencias de que se hiciera ningún esfuerzo por atraer capital precisamente británico. Un artículo sobre comercio publicado en 1893 en *The Economist* confirma esta idea señalando que, no obstante que en los primeros años del gobierno de Díaz se había dado preferencia a las empresas norteamericanas, hubo después modificaciones que llevaron al gobierno a una estricta imparcialidad.⁴⁶

Para 1906, sin embargo, los informes consulares que llegaban a Inglaterra dejaban ver un esfuerzo concertado por parte del gobierno de México para atraer capitales británicos que sirvieran de contrapeso a la influencia norteamericana en el país. Tower escribía que en muchos lugares se lamentaba la timidez de las inversiones británicas, y que "el deseo de buscar un contrapeso a la preponderancia financiera norteamericana es compartido por todos los mexicanos cultos, y mucho se daría por asegurar e incrementar la proporción británica en ese contrapeso".⁴⁷ Tower notó la buena disposición que había para con los británicos en ese momento:

Nada puede ser más satisfactorio que la relación que existe ahora entre la Gran Bretaña y México. Desde mi llegada mexicanos de todas clases me han dado a entender continuamente que lo que México desea más ardientemente es que Inglaterra tenga más confianza en su estabilidad financiera, para que pueda introducirse una proporción más grande de ca-

⁴⁵ Denys al *Foreign Office* (28 nov. 1889), en PRO/FO 50:469, pp. 277-278; *TE*, LI, 2595 (11 mar. 1893).

⁴⁶ *TE*, LI, 2595 (11 mar. 1893).

⁴⁷ Tower a Grey (18 die. 1906), en PRO/FO 371:277, núm. 189. *The Economist* también comentó la preferencia por capital europeo. *Vid. TE*, LXV, 3316 (16 mar. 1907), p. 453.

pital británico en esta república. Sin duda se utiliza en alguna medida el mismo lenguaje con respecto a los alemanes, franceses, etc., ya que el fin es crear un contrapeso a la preponderancia del capital norteamericano en todo el país. Creo que aún podemos sentirnos halagados de que la Gran Bretaña... goce de una posición excepcional en México.⁴⁸

En informes enviados en 1906 y 1907 Tower se refirió extensamente al sentimiento antinorteamericano que existía en México. En diciembre de 1906, después de viajar por la república, escribió:

Un hecho notable ha sido mostrado con un significado invariable, y es la mal disimulada aprehensión frente al coloso americano cuya amenaza se cierne sobre su vecino del sur. Las lecciones objetivas de Texas, Panamá, Cuba, Puerto Rico y etc., no han sido en vano para los mexicanos, y la enorme cantidad de capitales norteamericanos que se vierte sobre este país —que excede con mucho a la de otros países de Europa o cualquier parte— provoca un natural sentimiento de peligro frente a las últimas consecuencias que traerá este Frankenstein que la política de estimular las inversiones extranjeras ha creado. Muchos de los funcionarios más altos, tanto en la ciudad de México como en las capitales de los estados, me han dicho casi con las mismas palabras que su sueño dorado es ver aumentar el capital británico en la república, y me han dado a entender que cualquier solicitud por parte de los británicos para obtener concesiones o facilidades será atendida con presteza. Pienso que puedo aventurarme a predecir con seguridad que se han girado instrucciones a los gobernadores de los estados de la unión para que se den toda clase de estímulos a los solicitantes no norteamericanos de concesiones, etc., y que se ha insertado una nota adicional para que los solicitantes británicos sean tratados aún con más consideración que otros.⁴⁹

Hemos transcrito esta observación palabra por palabra porque parece resumir algunos de los puntos más importan-

⁴⁸ Tower a Grey (15 abr. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 12041.

⁴⁹ Tower a Grey (18 dic. 1906), en PRO/FO 371:277, núm. 189.

tes que hemos tratado: el malestar de México con respecto al papel de los norteamericanos, el intento de buscar un contrapeso al capital norteamericano, y el esfuerzo consciente en dar atención especial al capital británico.

El temor a los Estados Unidos no se manifestó exclusivamente en los distintos niveles gubernamentales. Después de una visita al norte de México Tower afirmaba que personas de todas clases y condiciones estaban convencidas de que, si algún peligro amenazaba a su tierra, eran sus vecinos norteamericanos.⁵⁰ Tower mismo no creía que hubiera un peligro real de intervención abierta, pero notó que

...es indiscutible que la gran preponderancia del capital norteamericano a lo largo y lo ancho de la República Mexicana —preponderancia que aumenta cada vez más— constituye para los mexicanos una seria amenaza que no está bajo el control de los Estados Unidos como gobierno, sino a merced de individuos cuyo interés personal puede llevarlos a forzar al ejecutivo, como ya ha ocurrido en otras ocasiones en nuestra generación.⁵¹

Entre 1906 y 1910 Tower habló repetidamente del sentimiento antinorteamericano que existía en México, y añadió que los ya hostiles sentimientos eran exacerbados por los modos ultrajantes, impacientes y arbitrarios de los norteamericanos.⁵² Al mismo tiempo, se refería al creciente vigor del comercio y las inversiones británicas y a la buena voluntad del gobierno y el pueblo de México hacia los británicos.⁵³ En su informe anual de enero de 1910 repetía su

⁵⁰ Tower a Grey (17 marzo 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 10476.

⁵¹ Tower a Grey (5 feb. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 5895.

⁵² Tower a Grey (6 sep. 1906), en PRO/FO 371:89, núm. 32174; Tower a Grey (7 jul. 1908), en PRO/FO 371:480, núm. 25305.

⁵³ Tower a Grey (recibida 23 ene. 1908), en PRO/FO 371:478, núm. 2488; Tower a Grey (recibida 18 ene. 1909), en PRO/FO 371:693, núm. 2312.

creencia de que México quería utilizar como contrapeso a la Gran Bretaña.⁵⁴

Tanto la Gran Bretaña como México resultaron beneficiados con las inversiones norteamericanas en este país. Aunque los Estados Unidos eran el principal rival de la Gran Bretaña en América Latina, la existencia de importantes intereses económicos norteamericanos en México era una garantía adicional de la prosperidad económica y la estabilidad política que existía en el país.⁵⁵ William Max Muller decía en 1906 que una "interrupción en el flujo continuo de capital norteamericano hacia México tendría resultados desastrosos para las finanzas mexicanas, y el cierre del mercado mexicano significaría la pérdida de sus mejores clientes".⁵⁶ A pesar de la controversia, México reconoció la importancia de las continuas inversiones norteamericanas, aunque creyó necesario tratar de mitigar sus consecuencias negativas.

Limantour, el ministro mexicano de Hacienda, reconoció la naturaleza dual del capital norteamericano. En una conversación privada que Francis William Strong —el ministro británico en México después de 1911— reportó a Sir E. Grey, Limantour afirmó que los Estados Unidos no tenían ninguna base o medida en cuestiones de política exterior puesto que tenían un sistema de leyes internacionales de hechura propia.⁵⁷ Al mismo tiempo Tower informó acerca de la creencia de Limantour de que era conveniente para México que los norteamericanos recibieran toda clase de estímulos para venir, trayendo consigo su energía, su capital y su inteligencia

⁵⁴ Tower a Grey (recibida 24 ene. 1910), en PRO/FO 371:926, núm. 2609.

⁵⁵ Tower a Grey (13 abr. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 12041. Vid. PRO/FO 371:1146, exp. 1573, núm. 14914 (21 abr. 1911).

⁵⁶ Muller al *Foreign Office* (31 mar. 1906), en PRO/FO 371:89, núm. 13837.

⁵⁷ F. W. Stronge a Grey (recibida 23 abr. 1912), en PRO/FO 371:1397, núm. 37268.

para ayudar al desarrollo de México. Sin embargo, Limantour seguía siendo de la opinión de que "esta política no elimina de nuestra mente el fuerte deseo de atraer la inteligencia europea, la energía europea, y el capital europeo en proporción más grande de la que hasta ahora se ha introducido en México".⁵⁸

Como dijimos antes, Limantour fue uno de los principales promotores de las inversiones británicas en México. En una conversación con Tower lamentaba "el éxito que con demasiada frecuencia tenía el capital norteamericano en la competencia con otros inversionistas extranjeros", y dio como ejemplo el caso del sistema de tranvías eléctricos de la ciudad de México.⁵⁹

Es evidente que el gobierno de México no sólo temía el dominio económico de los Estados Unidos por sí mismo, sino también las consecuencias políticas que podía acarrear tal preponderancia. Tanto los británicos como los mexicanos creían que existía una diferencia esencial en la naturaleza de las incursiones económicas norteamericanas y británicas. Políticamente la Gran Bretaña estaba más interesada en su propio imperio, mientras que México estaba situado directamente dentro de la esfera de influencia norteamericana.⁶⁰ Los negocios de México con la Gran Bretaña estaban concentrados sobre todo en cuestiones financieras y comerciales, pero sus contratos con los Estados Unidos tenían implicaciones políticas importantes.⁶¹ El hecho de que los Estados Unidos pudieran utilizar su influencia económica en México para arreglar cuestiones de tipo político provocaba aprehensión. Éste era otro factor importante en los esfuerzos mexicanos para alentar las inversiones británicas.

⁵⁸ Tower a Grey (8 oct. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 34936.

⁵⁹ Tower a Grey (8 oct. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 34936.

⁶⁰ Tower a Grey (recibida 24 ene. 1910), en PRO/FO 371:926, núm. 2609.

⁶¹ Tower a Grey (recibida 23 ene. 1908), en PRO/FO 371:478, núm. 2488.

Las inversiones británicas en México aumentaron durante el período tratado aquí, pero la creencia de Spencer Saint John de que la Gran Bretaña recuperaría la supremacía que había tenido antes no llegó a realizarse. Como Tower explicaba a Grey en 1910, el terreno perdido nunca fue recuperado.⁶² Esto no evitó, sin embargo, la constante competencia entre ambas naciones. Tower decía en el mismo informe que se debía notar que “los intereses comerciales y financieros norteamericanos en este país están lejos de ser de un carácter tan predominante como para excluir del éxito a los competidores del exterior”, y que “el país aún ofrece abundantes oportunidades de comercio y un campo remunerativo para el inversionista europeo”.

El análisis de la documentación del *Foreign Office* y de *The Economist* muestra una creciente conciencia de la rivalidad británica con los Estados Unidos. La competencia entre las compañías era importante, pero la nacionalidad de la compañía era aún más significativa. Esto llevó a esfuerzos nacionales conscientes para ganar a los norteamericanos el mercado comercial y financiero mexicano. En 1889 un informe del cónsul británico en Veracruz al *Foreign Office* hablaba de “nuestros amigos el enemigo” al referirse a los norteamericanos que estaban involucrados en actividades económicas en México.⁶³ El hombre de negocios británico era exhortado a tomar nota de la conducta de su contraparte norteamericano en México para que mejorara su propia posición. En este informe se hacía notar también que “los Estados Unidos se muestran extremadamente activos para cultivar estos mercados, y si Inglaterra se duerme en sus laureles puede incluso perder la competencia frente a sus rivales más emprendedores”.

El concepto de inversión británica como un tipo de empresa nacional más que individual o corporativa estaba im-

⁶² Tower a Grey (recibida 23 ene. 1908), en PRO/FO 371:478, núm. 2488.

⁶³ Citado en *TE*, XLVII, 2407 (12 oct. 1889), p. 8.

plícito también en el reporte de Denys al *Foreign Office* de 1889, cuando decía que la Gran Bretaña había logrado un control del sistema ferrocarrilero mexicano que era difícil de derrumbar.⁶⁴ Un ejemplo de la competencia angloamericana y de la cooperación de las compañías británicas fue documentado en un artículo publicado por *The Economist* sobre los ferrocarriles mexicanos, en el que se expresaba su entusiasmo por la cooperación de dos compañías inglesas en vista de la competencia norteamericana.⁶⁵ El potencial relativo de las inversiones norteamericanas y británicas en México queda sugerido sin embargo en los informes cuantitativos publicados en *The Economist* en 1890. En los seis meses anteriores la Gran Bretaña y los Estados Unidos habían presenciado la formación de dieciséis compañías británicas para negociar con México. Su capital total ascendía a £ 2 631 000, mientras que el de las firmas norteamericanas era de £ 9 816 000.⁶⁶ Al mismo tiempo, y en parte como consecuencia de dificultades para determinar directamente el valor de un proyecto de inversión, el capital británico no siempre fue bien invertido. Haciendo un comentario que ha sido citado con frecuencia, Limantour dijo a Grenville, el ministro británico en 1902, que en los últimos diez años los británicos habían invertido seis millones de libras esterlinas en varios proyectos aparte de los ferrocarriles, y que no daba cincuenta mil libras por esas inversiones.⁶⁷

En los artículos de *The Economist* sobre México se hacían frecuentemente referencias a la competencia con los Estados Unidos —que era tan importante en este período— y se comparaba la conducta de los comerciantes y de los inversionistas británicos y norteamericanos.⁶⁸ Es interesante

⁶⁴ Denys al *Foreign Office* (5 dic. 1889), en PRO/FO 50:469, pp. 227-278.

⁶⁵ *TE*, LIII, 2701 (1º jun. 1895), pp. 712-713.

⁶⁶ *TE*, XLVIII, 2447 (19 jul. 1890), p. 925.

⁶⁷ Grenville al marqués de Lansdowne (16 ago. 1902), en PRO/FO 50:528, pp. 120-130.

⁶⁸ *TE*, LIX, 2996 (26 ene. 1901), p. 122; LIX, 3026 (24 ago. 1901),

notar que todavía en la década de 1900 los representantes diplomáticos británicos y *The Economist* seguían tratando de alentar mayores inversiones, si bien ya no esperaban recuperar el terreno perdido y el dominio norteamericano era un hecho aceptado.⁶⁹ Debe señalarse que en algunos sectores específicos de la economía mexicana —en los servicios públicos, comunicaciones, petróleo y agricultura, por ejemplo— las inversiones británicas eran particularmente rentables. Un artículo de *The Economist* decía, con referencia a la *Mexican Eagle Oil Company* de Pearson, que existían buenas razones para pensar que el capital inglés asociado a un grupo de mexicanos sumamente influyentes podía derrocar el dominio de la *Standard Oil Company*.⁷⁰

El análisis de la documentación del *Foreign Office* y los artículos de *The Economist* revelan otro aspecto interesante, el de las relaciones que prevalecían entre el gobierno y los comerciantes e inversionistas británicos. Un ejemplo de ello aparece en una nota enviada por Sir Elden Gorst, subsecretario asistente de Asuntos Extranjeros, al secretario del *Board of Trade* en la que afirmaba que Sir Edward Grey le había dado instrucciones para transmitirle una copia del informe del ministro británico en México sobre la situación comercial. Gorst señalaba que aunque este despacho debía ser considerado confidencial, debido a su carácter político, algunos de los datos podían ser utilizados ventajosamente para obtener información general, particularmente sobre el hecho de que los intereses comerciales británicos estaban perdiendo terreno en México.⁷¹

p. 1279; LXI, 3099 (17 ene. 1903), p. 109; LXI, 3122 (18 abr. 1903), p. 691; Henry Dehring, ministro británico en México, al conde de Kimberly, secretario de estado de asuntos exteriores (1º abr. 1895), en PRO/FO 50:499, pp. 75-277.

⁶⁹ Tower a Grey (7 jul. 1908), en PRO/FO 371:480, núm. 25305; artículo del *Mexican Journal of Commerce* (mar. 1902), en PRO/FO 50:528, 52.

⁷⁰ *TE*, LXX, 3479 (30 abr. 1910), pp. 950-951.

⁷¹ E. Gorst al secretario del *Board of Trade* (11 ene. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 189.

Otro ejemplo de cooperación entre los sectores público y privado puede encontrarse en una solicitud de Tower a Grey de 1907, en la que pedía el envío de un barco británico a México con el propósito de ayudar a estimular el comercio británico.⁷² El gobierno británico también ayudó a promover los intereses económicos de sus súbditos otorgando su más alta condecoración al presidente Díaz en 1906. Se esperaba sellar con ella los lazos de amistad entre los dos países y promover así las relaciones comerciales. Los vínculos entre el gobierno británico y los intereses financieros y comerciales de sus súbditos quedaron reforzados todavía más con la presencia de hombres de negocios como Weetman Pearson en el parlamento británico.

Habiendo analizado el crecimiento de las inversiones británicas en México, el fortalecimiento del interés de este país en atraer mayores inversiones británicas como contrapeso al capital norteamericano, y el desarrollo de la rivalidad anglo-norteamericana, pasaremos al análisis de la experiencia de una compañía en particular: la *S. Pearson and Son Ltd.*

El caso de Weetman Pearson

La compañía Pearson fue establecida en 1856 en York, Inglaterra, como empresa de constructores y contratistas. Durante la década de 1890 la firma se hizo de gran reputación por la construcción de obras como el alcantarillado principal de Sheffield, los muelles de Halifax (Nueva Escocia) y el muelle Empress en Southampton. Durante esa década el nieto del fundador —Weetman Dickinson Pearson— ayudó a convertir a la compañía en la empresa contratista más grande del mundo. La construcción del túnel Blackwall, del puerto de Dover y de la presa Sennor en el Nilo Azul jugaron un papel decisivo en el crecimiento de la compañía, pero fueron particularmente importantes los proyectos que realizó en México.

⁷² Tower a Grey (6 abr. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 12917.

Aunque no es posible suponer automáticamente que la experiencia de la compañía Pearson fuera típica de las empresas británicas en general —fue una de las empresas más importantes, si no es que la principal compañía británica que operaba entonces en México—, un examen de sus actividades permite ilustrar el tipo de negocios que México concertó con una firma británica específica durante un lapso de tiempo. El análisis de estas relaciones ilustra las actitudes del país con respecto a las inversiones extranjeras y el estímulo que dio a las británicas. Enfocaremos nuestra atención en dos de las obras más importantes que emprendió Pearson —quien no hablaba una palabra de español— en este período: el drenaje de la ciudad de México y la reconstrucción del Ferrocarril Nacional de Tehuantepec. También examinaremos las negociaciones para la construcción del dique seco de Veracruz, aunque el proyecto no se llegó a realizar, porque el proceso de negociación del contrato arroja luz sobre las relaciones británicas, norteamericanas y mexicanas en el período estudiado (*vid.* cuadro 2).

La primera obra que Pearson llevó a cabo fue la construcción del Gran Canal de la ciudad de México, que fue diseñado para mejorar el sistema de sanidad y evitar las inundaciones. La habilidad de Pearson para realizar tan difícil proyecto con éxito impresionó mucho al presidente Díaz, y el tono de las negociaciones posteriores estuvo marcado por la íntima relación que surgió entre las dos personalidades en esta época.⁷³

El principal competidor de Pearson en este contrato fue la firma *Bucyrus Co.*, de los Estados Unidos. Esta compañía había ganado el contrato, pero le fue rescindido por la lentitud de la obra y otorgado a otra compañía.⁷⁴ El *Foreign*

⁷³ *Vera Cruz Newspaper* (15 mayo 1927), en SML/PP, A24 (*Obituary notes*), pp. 118-119. El apéndice proporciona una lista de las obras que la *S. Pearson & Son Limited* llevó a cabo para el gobierno federal y los gobiernos estatales de México.

⁷⁴ "Memoria sobre las obras del desagüe del valle y el sanea-

Cuadro 2

OBRAS LLEVADAS A CABO PARA LOS GOBIERNOS FEDERAL Y DE LOS ESTADOS
EN MÉXICO POR LA S. Pearson and Son, Ltd.

<i>Nombre del contrato</i>	<i>Fecha</i>	<i>Cantidad en libras</i>	<i>Contratante</i>
Gran Canal	1899-1898	2 000 000	Gobierno mexicano
Obras portuarias en Veracruz	1895-1902	2 500 000	Gobierno mexicano
Obras portuarias en Coatzacoalcos: dragados, rompeolas, muelles, cobertizos	1896-1907	1 400 000	Gobierno mexicano
Ferrocarril Nacional de Tebuanitepec	1898-1906	2 500 000	Gobierno mexicano
Puerto y muelles de Salina Cruz	1899-1907	3 300 000	Gobierno mexicano
Drenaje y abastecimiento de agua en Veracruz	1901-1903	400 000	Gobierno del estado de Veracruz
Drenaje y abastecimiento de agua en Salina Cruz, y abastecimiento de agua en Goatzacoalcos	1905-1907	385 000	Gobierno mexicano
Drenaje de Mazatlán	1906-1908	60 000	Gobierno mexicano

FUENTE: SML/PP, caja 50 (lista de contratos); SPENDER, 1930, pp. 286-290.

Office se mantuvo bien informado del desarrollo de las negociaciones, y en sus archivos existen cartas de recomendación enviadas desde Inglaterra al presidente Díaz sobre la reputación de la *S. Pearson and Son Ltd.* Existe también la solicitud de un súbdito británico involucrado en un aspecto de la construcción del canal presentada a Sir James Ferguson, subsecretario parlamentario de Asuntos Extranjeros, en la que pedía una carta del *Foreign Office* para el ministro de Relaciones Exteriores de México recomendando a Pearson. En los informes del *Foreign Office* se hacían frecuentes menciones de los negocios financieros y comerciales británicos en México, y las actividades de Pearson ocupaban mucha atención debido a la importancia de sus negocios.⁷⁵

Como se ha hecho notar, Pearson estableció una relación personal con el presidente Díaz. Los documentos del *Foreign Office* y el archivo de Pearson ofrecen información sobre la naturaleza de esta relación. Los negocios importantes del gobierno de México se concertaban directamente a través de Díaz o de alguno de sus ministros, en especial José Ives Limantour. Una carta enviada en 1900 a Pearson por J. B. Body, director de la *S. Pearson and Son* en México, se refería a un acercamiento no oficial al ministro de Obras Públicas y a su buena disposición con respecto a un punto

miento de la ciudad de México" (nov. 1896), en SML/PP, cajas 16-17 (*The Mexican Canal*).

⁷⁵ Tower a Grey (recibida 23 ene. 1908), en PRO/FO 371:478, núm. 2488; Tower a Grey (31 jul. 1907), en PRO/FO 371:278, núm. 27561; Tower a Grey (1º ene. 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 1640; Greville al marqués de Lansdowne (7 mar. 1902), en PRO/FO 50:527, pp. 61-62; L. Jerome, cónsul británico en México, al marqués de Lansdowne (20 jun. 1902), en PRO/FO 50:528, p. 341; F. Adams, vicepresidente de la *S. Pearson & Sons Successors*, a Tower (21 die. 1911), en PRO/FO 372:296, núm. 358; Denys al marqués de Salisbury, en PRO/FO 50:469, pp. 284-286; Tower a Grey (recibida 18 ene. 1909), en PRO/FO 371:693, núm. 2312; ROEDER, 1973, pp. 390-391.

específico.⁷⁶ Según demuestra la correspondencia entre Body y Pearson, los canales de comunicación estaban abiertos en ambas direcciones. En 1901 se mencionaba una queja que personalmente había presentado el presidente Díaz a Body porque las cuentas no estaban al día.⁷⁷ El hecho de que Díaz personalmente se tomara la molestia de promover las actividades de Pearson se manifiesta también en una carta de 1903 enviada por Body a Pearson en la que se señala que el presidente había solicitado más rapidez en el despacho de los asuntos de la compañía.⁷⁸

La relación personal con el gobierno de Díaz se fundaba en un mutuo respeto entre Díaz y Pearson, pero también fue cultivada de diversas maneras.⁷⁹ Lo más importante desde luego fue el éxito en la realización de un buen número de proyectos, pero esto no fue todo. En 1906, por ejemplo, Body escribió a Pearson diciendo que había observado otra manera de obtener favores. López Guerrero, jefe de la Oficina de Puertos de la Secretaría de Comunicaciones, había representado un fuerte obstáculo para la *S. Pearson and Son*, pero estaba interesado en que Pearson invirtiera en una fundidora de acero. Body creía que emprenderla era una buena idea, y Pearson estuvo de acuerdo.⁸⁰ La correspondencia entre Pearson y Body también mencionaba que el gobernador del estado de Veracruz, Teodoro Dehesa, había pedido a Body que hiciera comentarios favorables al presidente sobre los edificios públicos de una de las principales ciudades de Veracruz. Body escribió a Pearson que, dado que la compañía tenía tantos intereses en Veracruz, era deseable que se ganara la buena voluntad de Dehesa.

⁷⁶ Vid. SML/PP, A4 (*Private correspondence between the chief and Body*, 28 oct. 1903). El nombre *chief* se refiere a Weetman Pearson.

⁷⁷ Body a Pearson (21 mayo 1901), en SML/PP, A4.

⁷⁸ Body a Pearson (28 jul. 1903), en SML/PP, A4.

⁷⁹ SPENDER, 1930, pp. 85-86.

⁸⁰ Body a Pearson (8 ene. 1906); Pearson a Body (26 ene. 1906), en SML/PP, A4.

En el archivo de Pearson existe también una carta del doctor Eduardo Liceaga, jefe del Departamento de Salubridad, en la que le daba las gracias por un microscopio que Pearson le había enviado. Existe también otra carta similar de Limantour agradeciendo el envío de ocho cajas de whisky.⁸¹ En 1905 Body informaba a Pearson que Limantour viajaría a Europa y que el señor Roberto Núñez iba a reemplazarlo. Body sugería que Pearson enviara a Núñez "algún presente, una obra de arte o alguna cosa valiosa para su casa, ya que sabe que usted muchas veces le ha mandado cosas a Limantour que muestran que usted piensa en él después de su partida".⁸² En ocasión de la visita de Limantour a París, Pearson le obsequió un retrato de la draga que había sido bautizada con su nombre.⁸³ Estos ejemplos dan una idea de la naturaleza de la relación que existía entre la *S. Pearson and Son Ltd.*, y el gobierno de México, y arrojan luz sobre la forma en que se realizaban los negocios por entonces. La cercana relación entre los dos queda constatada en las expresiones de afecto de su correspondencia.⁸⁴ Se decía por ejemplo que la suegra del presidente Díaz rehusó hospedarse en otro lugar que no fuera la casa de Body durante una visita a Veracruz.⁸⁵ Pearson hizo también repetidas invitaciones a Díaz para que lo visitara en Inglaterra, y Díaz le pidió en una ocasión que contratara un yate para él, aunque finalmente nunca pudo realizar el viaje.⁸⁶ Cuando Díaz tuvo que abandonar México a consecuencia de

⁸¹ E. Liceaga a Body (3 nov. 1904); J. I. Limantour a Body (1º nov. 1904), en SML/PP, A4.

⁸² Body a Pearson (19 dic. 1905), en SML/PP, A4.

⁸³ Body a Pearson (12 oct. 1906), en SML/PP, A4.

⁸⁴ Guillermo Landa y Escandón, gobernador del Distrito Federal, a Pearson (30 dic. 1905), en SML/PP, A4; Pearson a su esposa Lady Pearson (17 feb. 1908), en SML/PP, A9 (*Chief's papers*).

⁸⁵ Body a Pearson (31 ene. 1906), en SML/PP, A4.

⁸⁶ Tower a Grey (20 die. 1907), en PRO/FO 371:478, núm. 301; Tower a Grey (recibida 23 enero 1908), en PRO/FO 371:478, núm. 2488; Tower a Grey (13 mayo 1907), en PRO/FO 371:277, núm. 17309.

la revolución, Pearson le ofreció alojamiento en Inglaterra. Aunque Díaz no aceptó esta oferta, agradeció a Pearson su afectuosa carta firmándose "su amigo".⁸⁷

El hecho de que Pearson fuera miembro del parlamento británico le permitió consolidar su relación con el gobierno de Díaz. Se le llegó a conocer como "el miembro por México". En 1906 Pearson escribió al secretario británico de Asuntos Exteriores diciéndole que Limantour le había pedido que se acercara a él de manera privada, evitando los canales diplomáticos usuales, para tratar acerca de la transferencia o arriendo de Belice a México a cambio de algunas islas mexicanas en el Pacífico que fueran adecuadas como estaciones carboníferas.⁸⁸ Otro ejemplo de interferencia de la *S. Pearson and Son Ltd.* en los asuntos internos de México ocurrió durante un levantamiento en el istmo de Tehuantepec (en donde la compañía Pearson estaba terminando el ferrocarril), cuando Body puso a la disposición del gobierno ayuda especial para el transporte de Veracruz a Tehuantepec de tropas destinadas a acallar los disturbios.⁸⁹ Éste fue un ejemplo más en la "relación especial" que la compañía mantenía con el gobierno de México.

Su relación con Limantour era tan estrecha como la que tenía con Díaz y, en última instancia, quizá de más importancia. Limantour era el principal defensor de la idea de estimular las inversiones británicas en México para contrarrestar las inversiones norteamericanas, y como ministro de Hacienda tuvo la oportunidad de impulsar esta idea. El análisis de la documentación del archivo de Pearson revela que éste realizaba gran parte de sus negocios con el gobierno mexicano a través de Limantour. Pearson escribió a su esposa en 1909 diciéndole que iba a quedarse en México para mantenerse en contacto con Limantour. Con referencia a las negociaciones petroleras de la *Pierce* en las que Pearson

⁸⁷ Porfirio Díaz a Pearson (jun. 1911), en SML/PP, A3 (*Mexican Political*).

⁸⁸ Pearson a Grey (26 nov. 1906), en SML/PP, A4.

⁸⁹ Tower a Grey (10 oct. 1906), en PRO/FO 371:89, núm. 36405.

estaba involucrado, éste escribía que era importante que Limantour hiciera presión, y que este hombre era en extremo valioso para la *S. Pearson and Son*.⁹⁰ Aunque resulta imposible aquí analizar el complejo tema de las inversiones petroleras de Pearson en México —debido a que los eventos más importantes tuvieron lugar en 1910— debe señalarse que Limantour comunicó a Body en 1906 que si la *Standard Oil* aumentaba su influencia en México la compañía de Pearson recibiría apoyo del gobierno para enfrentársele.⁹¹

Es necesario situar ahora las negociaciones de México con la *S. Pearson and Son Ltd.* en el contexto de los esfuerzos por contrarrestar las inversiones norteamericanas. Se hizo notar que desde el primer contrato de Pearson en México su competidor era norteamericano. Las evidencias existentes indican, sin embargo, que la *S. Pearson and Son* ganó el contrato no por ser británica, sino porque convenció al gobierno de su capacidad para llevar a cabo el proyecto. Al lograrlo exitosamente, la reputación de Pearson como contratista responsable quedó establecida. Los contratos posteriores que obtuvo se debieron en gran medida a su reputación y al interés del gobierno mexicano por los contratos más económicos. La competencia entre distintas firmas era considerada como garantía de que sus ganancias serían moderadas. La nacionalidad de la firma no era particularmente importante: lo decisivo era su capacidad y el costo.

Gradualmente el gobierno mexicano comenzó a mostrar preocupación por la preponderancia norteamericana en México. Esto se hizo aparente en el otorgamiento de contratos como el del dique seco de Veracruz. Este caso demuestra la competencia simple entre dos compañías, la competencia entre dos naciones, los esfuerzos del gobierno mexicano por sacar partido a estos dos elementos, la naturaleza de la relación entre la *S. Pearson and Son* y el gobierno mexicano, y la importancia de Limantour en esta relación.

⁹⁰ Pearson a Lady Pearson (4 abr. 1909), en *SML/PP*, A9.

⁹¹ Body a Pearson (8 ene. 1906), en *SML/PP*, A4.

Pearson hizo un presupuesto para el dique que aumentó cuando los planes originales fueron cambiados para hacer una obra de mayores dimensiones. Mientras tanto una compañía norteamericana dirigida por Astor Chandler propuso un proyecto menos costoso. El gobernador del Distrito Federal, Guillermo Landa y Escandón, comunicó a Body que Limantour no había quedado impresionado con el grupo Chandler, pero que Díaz le había otorgado el contrato por ser menos costoso.⁹² Body respondió diciendo que se sentía afligido por el curso que iban tomando las cosas y afirmó que ningún norteamericano podría construir el dique a un costo más bajo que la *S. Pearson and Son*.⁹³ A esta carta siguió otra dirigida a Carlos Landa y Escandón en la que Body lo regañaba por no mantenerlo informado acerca de lo que se rumoraba de la compañía de Pearson en las distintas dependencias de gobierno.⁹⁴ Un mes después Body informaba a Pearson que Limantour apoyaba al grupo Pearson en la construcción del dique, y le comunicaba que iría a hablar personalmente con Limantour. Éste había comentado que no estaba satisfecho con el grupo norteamericano, recordando que ese grupo había dejado perder su opción en el Ferrocarril de Hidalgo.⁹⁵ Body informó también a Pearson de que ciertas rivalidades personales del subsecretario de Comunicaciones habían influido en la decisión de otorgar el contrato al grupo Chandler, pero afirmaba que Pearson tenía fama de ser el único contratista que podría llevar a cabo la obra del dique de Veracruz.⁹⁶

Sin embargo, la compañía norteamericana estaba muy interesada en obtener el contrato y Body informó que Díaz

⁹² Guillermo Landa y Escandón a Body (29 jun. 1901), en SML/PP, A4.

⁹³ Body a Guillermo Landa y Escandón (4 jul. 1901), en SML/PP, A4.

⁹⁴ Body a Carlos Landa y Escandón (12 jul. 1901), en SML/PP, A4.

⁹⁵ Body a Pearson (12 ago. 1901), en SML/PP, A4.

⁹⁶ Body a Pearson (17, 27 ago. 1901), en SML/PP, A4.

no quería rescindirlo, especialmente porque la compañía había ofrecido financiarlo. Esto invalidaba el argumento de Limantour de que no había fondos para realizarlo. Body recomendaba que la *S. Pearson and Son* bajara su precio a la mitad para que pudiera competir con los contratistas norteamericanos. "El amor propio —decía Body— no nos permitirá perder este trabajo".⁹⁷ En la misma carta recalca que, durante su siguiente visita, Pearson "debía llegar a un acuerdo muy íntimo con Limantour, a quien creo que debemos ver como apoyo en este momento". Pearson respondió que la reducción de costos efectuada por los norteamericanos haría reventar el dique. Aconsejó a Body que fuera paciente y que tuviera contento a Limantour con su trabajo, convenciéndolo de su honestidad y destreza. Le recordaba también que en el campo financiero los norteamericanos deberían tratar con Limantour, y que éste podía obstaculizar el proyecto si así lo deseaba. Body debía hacer saber a Limantour que la *S. Pearson and Son* sentiría como un desaire el no obtener el contrato.⁹⁸ Dos semanas más tarde Body comunicó a Pearson que después de todo los norteamericanos no iban a poder financiar el proyecto, por lo que parecía que la compañía Pearson lograría el contrato.⁹⁹ Pearson ganó finalmente el contrato y aunque la obra nunca se llevó a cabo el episodio ilustra algunos puntos importantes.

Una de las principales obras que Pearson realizó para el gobierno de México fue la reconstrucción del Ferrocarril de Tehuantepec entre 1898 y 1906. La importancia del proyecto y la monumentalidad de la obra lo hace resaltar entre todos los proyectos que realizó en México. Al terminar la obra el gobierno de México y la compañía de Pearson se asociaron para administrar el ferrocarril y los puertos. Body comunicó a Limantour que, cuando discutieran asuntos relacionados con el ferrocarril de Tehuantepec, preferiría que no lo recibiera como ministro de Hacienda sino como el representante

⁹⁷ Body a Pearson (11 oct. 1901), en SML/PP, A4.

⁹⁸ Pearson a Body (28 oct. 1901), en SML/PP, A4.

⁹⁹ Body a Pearson (14 nov. 1901), en SML/PP, A4.

de un socio.¹⁰⁰ En esta forma la relación especial de Pearson con el gobierno de México evolucionó a tal grado que habían llegado a constituir una sociedad de trabajo.¹⁰¹

Los Estados Unidos habían tenido interés en la construcción de un canal en el Istmo de Tehuantepec por mucho tiempo. El almirante norteamericano Shufeldt había afirmado desde 1871 que “un canal que atravesara el Istmo de Tehuantepec... podría convertir al Golfo de México en un lago norteamericano”.¹⁰² A pesar de ello, fue una compañía británica y no una norteamericana la que logró el control parcial de esta importante y redituable vía de comunicaciones. Uno de los ministros del gabinete mexicano comunicó a Body en 1902 que el gobierno norteamericano había reclamado al de México una explicación de la causa por la cual los ciudadanos norteamericanos quedaban excluidos de participar en el Ferrocarril de Tehuantepec según el artículo 106 del contrato. El gobierno mexicano contestó que no había sido su intención excluir a los norteamericanos por sí mismos, pero que en vista de que los distintos estados norteamericanos tenían leyes diferentes sobre compañías y formas de incorporación —algunas de las cuales eran bastante liberales—, México consideraba más beneficioso formar compañía con otros socios. Los mexicanos señalaron que como su socio en la compañía —*S. Pearson and Son Ltd.*— tenía sus intereses financieros basados en países que no eran los Estados Unidos, le era más conveniente formar una compañía con otras naciones. Body respondió a Pearson diciendo que “sin duda usted comprenderá que este punto, planteado como lo planteó el gobierno de México, no era la causa”.¹⁰³

¹⁰⁰ Body a Pearson (20 jul. 1903), en SML/PP, A4.

¹⁰¹ “Lord Cowdray: A study in personality” (1913), en SML/PP, A9. Este artículo apareció en *Pall Mall Magazine*. Se encuentra en *Lord Cowdray* por T. P. O'Connor, m. p.

¹⁰² “Ferrocarril Nacional de Tehuantepec” (1908), en SML/PP, caja 52 (*Tehuantepec Railway*). Esto fue escrito por el ingeniero Ángel Peimbert.

¹⁰³ Body a Pearson (3 oct. 1902), en SML/PP, A4.

Es significativo que el propio Limantour afirmara que dar el contrato del Ferrocarril de Tehuantepec a Pearson constituía uno de los medios empleados por Porfirio Díaz para enfrentarse a los norteamericanos.¹⁰⁴

Pearson estaba consciente desde luego de su doble papel en México: en primer lugar como hábil constructor e inversionista que ofrecía una competencia que beneficiaba a México con ofertas más ventajosas, y en segundo lugar como contrapeso al capital norteamericano. En una carta a su esposa daba a entender implícitamente su reconocimiento del primer papel. Le decía que en la lucha de precios con la *Walter Pierce Oil Co.* no eran más que unos tontos, ya que en el proceso estaban matando a la gallina de los huevos de oro.¹⁰⁵ Pearson decía que la lucha por la supremacía beneficiaba sólo al consumidor.¹⁰⁶

Pearson estaba consciente también de su papel como inversionista británico. Dio instrucciones al vicepresidente de la *S. Pearson and Son* para solicitar al *Foreign Office* el envío de un barco que ayudara a contrarrestar la idea que se tenía en México de que los intereses británicos no tenían suficiente respaldo de su gobierno. Alegaba también que, debido a la competencia con los Estados Unidos y Alemania, era en interés del comercio nacional hacer un despliegue de poder.¹⁰⁷ Pearson dijo en una entrevista en 1901 que "el capital inglés goza del favor excepcional del gobierno. Es cierto que el capital norteamericano está entrando al país, pero los mexicanos se sienten un poco atemorizados por tan pronunciada invasión norteamericana".¹⁰⁸

¹⁰⁴ ITURRIBARRÍA, 1967, p. 458.

¹⁰⁵ Pearson a Lady Pearson (20 feb. 1909), en SML/PP, A9.

¹⁰⁶ Pearson a Lady Pearson (14 feb. 1909), en SML/PP, A9.

¹⁰⁷ C. G. Hyde, vicepresidente de la *S. Pearson & Son Limited*, a Grey (1910), en SML/PP, A4.

¹⁰⁸ "The future of Mexico" (3 mayo 1901), en SML/PP, A9. Ésta es una entrevista con Cowdray que apareció en el *Westminster Gazette*. Se encuentra en *Lord Cowdray* por T. P. O'Connor, M. P.

La fortuna de Pearson aumentó bastante por sus éxitos económicos en México. Contribuyó también tanto directa como indirectamente al crecimiento del país. Realizó proyectos difíciles a precios competitivos y sirvió de bastión frente al capital norteamericano en el país. Un obituario que apareció en un periódico de Veracruz afirmó que su nacionalidad y su capital británicos, y el favor con que México recibió al capital europeo, libraron al país de la formidable y peligrosa influencia norteamericana.¹⁰⁹

Conclusiones

Los resultados del análisis de los artículos publicados en *The Economist*, los reportes de diversos representantes diplomáticos británicos en México al *Foreign Office* y los documentos del archivo de Weetman Pearson hacen necesario modificar la hipótesis de que México empleó capital británico conscientemente para contrarrestar la preponderancia de los Estados Unidos entre 1887 y 1910.

Durante el período estudiado hubo sin duda un cambio en la postura del gobierno de México. Hasta fines del siglo XIX los objetivos perseguidos por México fueron dobles: realizar las obras, y hacerlo en la forma más económica posible. De esta manera, la primera preocupación del gobierno no era que el contratista fuera de una nacionalidad específica, sino contratar el trabajo de mayor calidad. Aunque los intereses económicos norteamericanos fueron incrementando continuamente, no llegaron a ser un motivo grave de preocupación. Se hablaba sin duda de la amenaza norteamericana, pero las evidencias no señalan que se hubieran tomado medidas para contrarrestar esa influencia favoreciendo al capital británico.

A fines del siglo XIX, mientras siguieron teniéndose en cuenta los dos objetivos del período temprano, hubo indicios de que cobró importancia el problema del origen del capi-

¹⁰⁹ *Vera Cruz Newspaper* (15 mayo 1927), en SML/PP, A24.

tal. El capital británico fue favorecido en forma abierta y preferido al norteamericano, y el hecho de que la *S. Pearson and Son* fuera una firma británica cobró importancia.

Al mismo tiempo que el capital norteamericano comenzaba a controlar una parte mucho más grande de los sectores dinámicos de la economía mexicana, se incrementó también el apoyo ideológico de los científicos —grupo cuya influencia había ido aumentando— para diversificar las fuentes de inversión. El jefe nominal de los científicos era Limantour, quien favorecía al capital británico y ocupaba una posición que le permitía impulsar esa política, contribuyendo mucho a promover los intereses de Pearson en México. Esta idea de contrarrestar los intereses norteamericanos por medio del capital británico fue haciéndose cada vez más clara después de 1906, según indican los informes del *Foreign Office*, los artículos de *The Economist* y los documentos del archivo de Pearson. Aunque analizar los problemas en la lucha por el petróleo va más allá de los propósitos de este trabajo, fue ahí precisamente donde culminaron los procesos esquematizados en este estudio.

La relación que Pearson y el gobierno de México establecieron a lo largo de los años respondió a objetivos distintos de cada una de las partes. Mientras Pearson estaba interesado en conquistar una reputación y hacerse de amistades que pudieran ayudarle a proteger sus intereses en el país y asegurarle negocios futuros, el gobierno mexicano esperaba desarrollar su capital social, incrementar su prestigio nacional e internacional, promover la unidad nacional y contrarrestar la influencia norteamericana. Para Pearson —aunque consciente de su doble papel— la competencia fue esencialmente una cuestión de choque entre compañías. Para México, sin embargo, la competencia entre diversas firmas no sólo tenía importantes repercusiones económicas, sino también el propósito de reducir la interferencia política de los Estados Unidos en los asuntos internos del país.

La conclusión a que se llega en este estudio es que México intentó en forma consciente utilizar el capital británico

para neutralizar la influencia norteamericana, pero sólo después de 1900. El esfuerzo fue, a final de cuentas, un fracaso. A pesar del interés de México, el papel de la Gran Bretaña en éste —al igual que en otros lugares de América Latina— fue decreciendo entre 1887 y 1910. Los Estados Unidos, por su parte, ejercieron una creciente preponderancia comercial y financiera en el país, misma que se reflejó en otras áreas de la región.

SIGLAS Y REFERENCIAS

- PRO/FO Public Records Office, Kew Gardens. *Foreign Office Papers*.
 SML/PP Science Museum Library, Londres. *Pearson Papers*.
 TE *The Economist* (Londres).

GOTTRELL, P. L.

- 1975 *British overseas investment in the nineteenth century*. Londres, The MacMillan Press.

ESPINOSA DE LOS REYES, J.

- 1951 *Relaciones económicas entre México y los Estados Unidos (1870-1910)*. México, Nacional Financiera.

FORD, A. J.

- 1971 "British investment in Argentina and long swings (1880-1914)", en *The Journal of Economic History*, 31.

GALLAGHER, J. A., y R. E. ROBINSON

- 1953 "The imperialism of free trade", en *The Economic History Review*, vi:1.

HANSEN, Roger D.

- 1971 *The politics of Mexican development*. Baltimore, The Johns Hopkins Press.

ITURRIBARRÍA, José Fernando

- 1967 *Porfirio ante la historia*. México.

MEYER, Lorenzo

- 1972 "Cambio político y dependencia: México en el siglo xx", en *Foro Internacional*, XIII:50 (oct.-dic.).

NICOLAU D'OLWER, Luis, *et al.*

- 1965 *El porfiriato: La vida económica*. México, Editorial Hermes. (Daniel Cosío VILLEGAS: *Historia moderna de México*, VI, 1 vol. en dos tomos.)

ROEDER, Ralph

- 1973 *Hacia el México moderno: Porfirio Díaz*. México, Fondo de Cultura Económica.

SPENDER, J.A.

- 1930 *Weetman Pearson, first viscount Cowdray*. Londres, Cassell & Co.

WILKINS, Myra

- 1970 *The emergence of multinational enterprise: American business abroad from the colonial era to 1914*. Cambridge, Harvard University Press.