

ANA ROSA SUÁREZ, *El camino de Tehuantepec. De la visión a la quiebra (1854-1861)*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2013, 411 pp. ISBN 978-607-486-004-7

En 2009 se publicó el libro *El Istmo mexicano: una región inasequible* bajo la coordinación de Emilia Velázquez, Eric Léonard, Odile Hoffman y Marie France Prévot.¹ El objeto de este libro, según los coordinadores, era demostrar la importancia que el istmo de Tehuantepec había tenido en la historia de México. Para tal efecto, reunieron a 12 especialistas que analizaron lo sucedido en esta región en la época virreinal, el siglo XIX y la posrevolución. En cinco de los ensayos se analizan los proyectos de comunicación transístmica que se buscaba establecer en este punto geográfico: Laura Machuca y Álvaro Alcántara describen los proyectos virreinales, en tanto que Marcela Coronado, Huemac Escalona y Emilia Velázquez exponen los que se constituyeron en las últimas décadas del siglo XIX. Aunque en estos trabajos se hace alusión al papel trascendental que se le otorgó a esta zona en la centuria mencionada, ninguno de los trabajos se ocupa de lo sucedido en la primera mitad del siglo XIX, pues en el imaginario de los políticos mexicanos se llegó a concebir la idea de que en el istmo se podría establecer un camino que facilitaría la comunicación del océano Pacífico con el Atlántico, lo cual ayudaría a que México entrara en la senda del progreso como consecuencia de las relaciones comerciales que establecería con las naciones más poderosas del mundo. En este sentido, resulta de particular importancia la aparición del libro *El camino de Tehuantepec* de Ana Rosa Suárez, una de las pocas investigadoras que se ha dado a la tarea de desenmarañar la compleja red de intereses que se tejió en torno del istmo y en la que se

¹ Emilia VELÁZQUEZ *et al.* (coords.), *El istmo mexicano: una región inasequible. Estado, poderes locales y dinámicas espaciales (siglos XVI-XXI)*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Institut de Recherche pour le Développement, 2009.

vieron involucrados tanto empresarios mexicanos como estadounidenses. Es de advertir que la autora había comenzado a explorar los proyectos para crear este camino en el libro titulado *La batalla por Tehuantepec. El peso de los intereses privados en la relación México-Estados Unidos*, publicado en 2003 por el Instituto Mora y en el que exploró el periodo de 1848 a 1854.

A decir de Suárez, el istmo se convirtió en un objeto de deseo económico por su privilegiada posición, pues de esa manera se podía competir con Panamá y Nicaragua en el ámbito del transporte de mercancías de manera rápida y con menores costos. De hecho, diversas voces afirmaban que la construcción del camino no sólo representaría un impulso al intercambio mundial, sino que abriría las puertas del ansiado progreso nacional. Por lo anterior, no debe sorprender que se considerara al istmo como “El Dorado” que beneficiaría a México y al sur de Estados Unidos, pues se buscaba unir a Nueva Orleans con San Francisco por medio de Minatitlán y La Ventosa en Oaxaca, viaje que, una vez establecido el camino, podía efectuarse en 15 días. Es de advertir que en el artículo 8 del Tratado de la Mesilla, firmado en 1852, se había estipulado la construcción del mencionado camino, además de que se concedían diversas prerrogativas, entre las que se encontraba la libertad de tránsito de mercancías y de personas. En *El Camino de Tehuantepec*, la autora continúa con su exploración de los proyectos transísmicos que los empresarios estadounidenses, y algunos mexicanos, buscaron llevar a la práctica entre los años de 1854 y 1861. Es de destacar que la investigación no se limita a contar la historia de las relaciones entre México y Estados Unidos, sino que entrelaza, con gran maestría, la historia política con la económica, en lo general, y la de los empresarios con los diplomáticos estadounidenses y los funcionarios mexicanos, en lo particular. Así, y como primer aporte, la autora logra realizar un pormenorizado recuento de lo que denomina la segunda “batalla por Tehuantepec”, misma que estuvo protagonizada, en este caso, por dos

grupos de empresarios estadounidenses que buscaron hacer triunfar su proyecto por todos los medios posibles. Los protagonistas de esta “batalla” serían Peter A. Hargous y Albert Gallatin Sloo. El primero obtuvo la concesión para construir el camino de Tehuantepec, debido a que le compró los derechos al empresario mexicano José de Garay en 1849, aunque éste siguió involucrado en el proyecto de manera oculta.

El empresario fundó la Tehuantepec Railroad Company para cumplir con el objetivo. En un primer momento, Hargous buscó apoyo de su gobierno para llevar a cabo la obra, pero el proyecto se detuvo como consecuencia de las protestas de diversos círculos de políticos mexicanos, quienes manifestaban que el país corría el riesgo de perder más territorio. La presión ocasionó que en 1851 se anulara la concesión de Garay, situación que disgustó al empresario americano, quien solicitó una cuantiosa indemnización. Dos años después, Albert G. Sloo obtendría la concesión, gracias a las buenas relaciones que mantenía con algunos funcionarios mexicanos, motivo por el que creó la Compañía Mixta-Tehuantepec Company. Sin embargo, la empresa de Sloo no sería bien recibida por las autoridades mexicanas. A partir de este momento, tanto uno como otro empresario iniciaron una lucha por establecer estrechas relaciones con los mandatarios, con los funcionarios y con diversos empresarios mexicanos, al mismo tiempo que gestionaban apoyos de su respectivo gobierno y de empresarios estadounidenses que estuvieran interesados en financiar el proyecto. Esta situación evidenció el influjo que los intereses privados llegaron a ejercer en los gobiernos nacionales. De hecho, estos dos personajes eran los prototipos de los empresarios que con el apoyo de su gobierno y de los agentes diplomáticos y consulares consiguieron iniciar negocios de gran envergadura en nuestro país. A pesar de que Hargous y Sloo lograron el apoyo de diversos políticos, tanto de su país como de México, lo cierto es que el primero consiguió convencer al presidente Comonfort de que su

empresa, la Louisiana Tehuantepec Company, debía ser la elegida para construir el camino.

En este punto, y como segundo aporte, se debe mencionar que la autora desmenuza con bastante destreza la forma en que se llevó a cabo la vinculación del empresario con el gobierno, pues el estadounidense aprovechó la endeble situación del gobierno, además de que recurrió a otro tipo de argucias para lograr su propósito. De hecho, Comonfort fue acusado, junto con sus ministros, de haber recibido un soborno de parte del empresario estadounidense. Aunque Ana Rosa indica que no se puede tener certeza del hecho, lo que sí se puede corroborar es que el presidente y otros funcionarios aprovecharon la información que tenían para beneficiarse, lo cual, en términos modernos, se define como conflicto de intereses. Así, no debe extrañar que algunos funcionarios y empresarios se dedicaran a comprar o a denunciar aquellas tierras por las cuales iba a pasar el camino, sin mencionar la presencia de prestanombres, tal como ocurrió con la actriz polaca Felicitá Vetsualli, quien adquirió una extensa propiedad, pese a que no se quedó a residir en México. La especulación de terrenos se convirtió en un negocio que permitió el enriquecimiento de algunos personajes. María del Carmen Reyna y Jean Paul Krammer ya habían advertido del entrelazamiento existente entre los intereses privados y los públicos en la administración de Comonfort. En su estudio sobre los hermanos españoles Ajuria, ella logró mostrar los diversos beneficios económicos que uno de ellos, Gregorio, obtuvo gracias a la amistad que lo unía al presidente, de quien también era su consejero. La autora menciona, por ejemplo, que el presidente y Ajuria adquirieron una considerable cantidad de tierras en el puerto de Acapulco, además de que autorizó que el español construyera unas bodegas alternas en la aduana de Mazatlán por las que pasaron muchos productos sin consignar.²

² María del Carmen REYNA y Jean Paul KRAMMER, *La familia de Ajuria*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, 2014, pp. 90-93, 101-104.

Aunque la caída de Comonfort no causaría impacto en la empresa de Hargous, sí lo haría la crisis económica de 1857 en Estados Unidos pues no logró obtener un número de suscriptores que apoyaran su empresa.

No obstante, los cambios políticos acaecidos en Estados Unidos y en México tendrían una notable influencia en la empresa tehuana. Por un lado, la llegada de Buchanan al gobierno del vecino de norte significó un viraje en la política hacia México, pues este hombre buscaba adquirir la Baja California, Sonora y parte de Chihuahua, además de que quería que se le concediera tránsito a perpetuidad por el istmo. Buchanan llegó al extremo de afirmar que los mexicanos debían estar agradecidos por el interés manifestado por Estados Unidos en esa porción del territorio. La política expansionista también sería esgrimida por otros sectores de la opinión pública, tal como se puede corroborar en las opiniones expresadas por el periódico *Sacramento Union*, el cual procuraba que la Unión Americana tomara posesión del golfo de México, pues “está solemnemente destinado, de aquí en adelante, a ser un mar estadounidense”. Nuestro país, en contraste, se encontraba asolado por la guerra civil entre conservadores y liberales. Los dos grupos utilizaron el istmo como un medio de negociación: los liberales con Estados Unidos y los conservadores con España y la Gran Bretaña. En este contexto, la Louisiana Tehuantepec Company logró concluir el camino entre Minatitlán y La Ventosa, situación que le permitió el traslado de personas y de correo entre Nueva Orleans y San Francisco. El éxito alcanzado por la empresa propició el inicio de los trabajos de tendido de la vía. Con la intención de asegurar el apoyo del gobierno estadounidense, Juárez le concedió mayores beneficios a la compañía. Sin embargo, ésta tendría diversas dificultades financieras ocasionadas por la imposibilidad de obtener subsidios federales de su país, por la anulación del contrato para transportar el correo y por la disminución de los fondos de sus principales accionistas.

Cuando la empresa estaba a punto de declararse en quiebra, desde Estados Unidos les llegó una luz de esperanza pues Robert McLane fue nombrado representante de Estados Unidos en México, lo cual significaba, en cierta forma, la posibilidad de obtener apoyo para desarrollar el proyecto. De nueva cuenta, los intereses privados se mezclarían con los públicos. Las gestiones diplomáticas de los liberales y el apoyo de uno de los representantes de la Compañía ayudarían a que McLane extendiera el reconocimiento de la Unión Americana al gobierno de Juárez, lo cual provocó la furibunda reacción de los conservadores que acusaron al oaxaqueño de falta de patriotismo. La valija diplomática de McLane no sólo contenía el reconocimiento de Estados Unidos, sino que también se le encomendó la tarea de firmar un tratado para asegurar el tránsito por el istmo y la cesión de California. A Ocampo se le encomendaría la tarea de negociar el tratado con McLane. A diferencia de cierta historiografía que acusaba a Ocampo de haber firmado un tratado que significaba la cesión de una parte de la soberanía mexicana, la autora muestra, como tercer aporte, que las negociaciones no serían sencillas y que Ocampo siempre buscó defender la soberanía y la integridad territorial. De hecho, las negociaciones llegaron a un punto muerto debido a que México no estaba dispuesto a ceder territorio, pues sólo se deseaba el apoyo moral y material del vecino del norte. Ocampo sería sustituido por Juan Antonio de la Fuente, quien manifestó una posición más radical y sólo concedió algunas prerrogativas sobre Tehuantepec, motivo por el que se pidió su salida y Ocampo volvió a hacerse cargo del asunto. Ana Rosa Suárez indica que la firma del tratado sería consecuencia de los sucesos internos y de la presión estadounidense. Aunque Ocampo no logró evitar que se concedieran ciertas prerrogativas sobre el istmo, sí consiguió frenar los ímpetus expansionistas del presidente Buchanan. Tal como se presentaba la situación, era evidente que el gobierno de Juárez no tenía mayores opciones en ese momento. Finalmente, el tratado no sería

ratificado en Estados Unidos como consecuencia de las rivalidades partidistas y regionales que desencadenarían, unos años después, la guerra de secesión.

En lo que respecta a la Compañía, las carencias económicas, la falta de subsidios federales y la carencia de personal calificado ocasionaron su ruina. A principios de noviembre de 1859 se declaró en quiebra y se ordenó el regreso de los trabajadores estadounidenses, lo cual generó la alarma entre los trabajadores y los inversionistas mexicanos, quienes, para garantizar su pago, decidieron embargar la empresa. Pese a todos los intentos, la construcción del camino de Tehuantepec fracasó y con ello concluyó la segunda batalla por el istmo. El libro de Ana Rosa Suárez resulta atrayente no sólo por la manera en que cuenta los sucesos, sino también por la cantidad de materiales consultados en archivos mexicanos y estadounidenses. No me cabe la menor duda de que este libro constituirá un referente obligado para los estudiosos de la historia de las relaciones entre México y Estados Unidos, pero también para todos aquellos que quieran conocer la manera en que se gestaron negocios turbios en los proyectos de gran envergadura. Como lo muestra el libro, la corrupción, el compadrazgo y el tráfico de intereses no son fenómenos de nuestra realidad inmediata, sino que tienen una larga data que requiere ser conocida para que se pueda pensar en modificar las inercias que nos agobian como sociedad y que no permiten el tránsito a un modelo político, económico y social de mayor equidad.

Rogelio Jiménez Marce

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla