

Históricas Digital

Paul Garner

“Weetman Pearson y las relaciones anglo-mexicanas, 1889-1919”

p. 299-320

Diplomacia, negocios y política

Ensayos sobre la relación entre México y el Reino Unido en el siglo XIX

Will Fowler (coordinación y edición)

Marcela Terrazas y Basante (coordinación y edición)

México

Universidad Nacional Autónoma de México
Instituto de Investigaciones Históricas

2018

372 p.

Cuadros, mapas, cronología e índice onomástico

(Serie Historia Moderna y Contemporánea 74)

ISBN 978-607-30-0100-7

Formato: PDF

Publicado en línea: 29 de junio de 2018

Disponible en:

http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/693/diplomacia_negocios.html



INSTITUTO
DE INVESTIGACIONES
HISTÓRICAS

DR © 2018, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Históricas. Se autoriza la reproducción sin fines lucrativos, siempre y cuando no se mutile o altere; se debe citar la fuente completa y su dirección electrónica. De otra forma, se requiere permiso previo por escrito de la institución. Dirección: Circuito Mtro. Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510. Ciudad de México



WEETMAN PEARSON
Y LAS RELACIONES ANGLO-MEXICANAS
1889-1919

PAUL GARNER
Universidad de Leeds
Escuela de Lenguas y Culturas

Propongo examinar las relaciones anglo-mexicanas desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la década revolucionaria (1910-20), centrándome específicamente en el papel del contratista, empresario y político británico Weetman Pearson en la evolución de dichas relaciones. Entre 1889 y 1919, Pearson construyó en México una red empresarial extensa a base de contratos de obras públicas y negocios privados. Fue no solamente el hombre de negocios británico más influyente en México durante ese período sino también uno de los más exitosos —si no el *más* exitoso— de los empresarios británicos en el extranjero, no sólo en América Latina sino en todos los lugares del mundo que abarcaba el imperio británico. Los intereses empresariales de Pearson en México fueron muy diversos —desde la construcción, la minería y las obras públicas a la manufactura, el transporte y, más significativamente, el petróleo—, y representaron un verdadero imperio comercial.¹ Es por ello que el caso de Pearson nos ayuda a reflexionar sobre la presencia y la influencia británica en México en esos años y nos obliga a investigar las causas de su éxito empresarial.

En la historiografía nacionalista, estructuralista y dependencista que todavía conserva un alto grado de aceptación popular (aunque ya no académica) a ambos lados del Atlántico, el éxito internacional de los empresarios británicos en la segunda mitad

¹ Paul Garner, *Leones Británicos y Águilas Mexicanas: Negocios, Política e Imperio en la carrera de Weetman Pearson en México 1889-1919*, México, Fondo de Cultura Económica/Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora/ Colegio de México/Colegio de San Luis Potosí, 2013.

del siglo XIX ha sido entendido primordialmente como reflejo del carácter dinámico del imperialismo británico formal o informal en su “edad de oro”, y en las correspondientes divergencias y desigualdades en el seno de la estructura de la economía internacional que, según el argumento, hizo que las economías de la periferia del comercio y las finanzas mundiales (como México) fuesen vulnerables al desarrollo dependiente y distorsionado y a la explotación sistémica. En el caso específico de la historiografía mexicana sobre finales del siglo XIX, también se sigue argumentando que la relación entre el régimen de Porfirio Díaz y los empresarios extranjeros como Pearson constituía una especie de pacto diabólico entre las élites corruptas y los rapaces extranjeros en una conspiración para saquear los recursos económicos de México. En mi opinión, se deben poner en tela de juicio estas hipótesis y, en cambio, subrayar la eficacia de la élite política mexicana en el proceso de construcción del Estado y la nación y su aprovechamiento del capital, la tecnología y la pericia extranjeros en la prosecución de su estrategia de desarrollo nacional.²

Asimismo, se debe explorar el contexto de la llegada de Pearson a México desde la perspectiva de las relaciones entre Gran Bretaña y México durante la mayor parte del siglo XIX. Pearson pudo aprovechar las oportunidades sin precedentes que se presentaron a los empresarios británicos después del restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre México y Gran Bretaña en 1884, y la reestructuración en 1886 de las deudas pendientes de los tenedores británicos de los bonos de deuda mexicanos, que puso fin a largas décadas de encuentros y desencuentros anglo-mexicanos bajo la sombra del persistente endeudamiento mexicano.

Perspectiva general de las relaciones entre Gran Bretaña y América Latina, de 1860 a 1914

Una de las desafortunadas consecuencias de la adopción de un análisis estructuralista como modelo para explicar la naturaleza

² Paul Garner, “El Imperio informal británico en América Latina: ¿realidad o ficción?”, *Historia Mexicana*, v. 258, octubre-diciembre 2015, p. 541-559.

de la relación entre Gran Bretaña y América Latina durante el siglo XIX ha sido la simplificación excesiva de las que fueron, en realidad, formas de interacción complejas y heterogéneas. Efectivamente, en el transcurso de ese siglo los “intereses” británicos en América Latina, ya fuesen estratégicos, comerciales o políticos, no fueron homogéneos ni uniformes. Dadas las variables geográficas, políticas, comerciales y demográficas existentes en la región y los otros empeños imperiales de Gran Bretaña, los grados de la presencia y la influencia británicas en la región variaron considerablemente según la época, el lugar y las circunstancias.³

Ahora bien, es un hecho que durante la segunda mitad del siglo XIX el comercio y las inversiones británicas en América Latina aumentaron exponencialmente. Numerosos factores contribuyeron a ese importante cambio: la creciente demanda del mundo industrializado de productos alimenticios y materias primas, la revolución de las comunicaciones y el transporte mundiales, el empeño de Gran Bretaña en el libre comercio, y el de América Latina en el incremento de las exportaciones y el restablecimiento del crédito en los mercados de obligaciones londinenses. Gran Bretaña estaba particularmente bien colocada para sacar provecho de esas tendencias internacionales: dominaba el transporte marítimo comercial mundial y la preeminencia de Londres como centro financiero significaba no sólo que era la principal fuente de capital, sino también que la libra esterlina era el principal medio de intercambio comercial internacional.⁴

Como resultado, entre mediados del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial Gran Bretaña proveyó más bienes de capital y manufacturados, más préstamos y más inversiones de capital a América Latina que ningún otro país.⁵ Para 1913, 10% del total de

³ R. Miller, *Britain and Latin America in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Longman, Harlow, 1993; A. Knight, “Britain and Latin America”, en W. R. Louis (coord.), *The Oxford History of the British Empire*, 5 v., Oxford, Oxford University Press, 1999, v. III, p. 122-145.

⁴ Rory Miller, “British Trade with Latin America (1870-1950)”, en P. Mathias y J. A. Davis (coords.), *International Trade and British Economic Growth: From the Eighteenth Century to the Present Day*, Oxford, Blackwell, 1996, p. 118-145.

⁵ Leslie Bethell, “Britain and Latin America in Historical Perspective”, en V. Bulmer-Thomas (coord.), *Britain and Latin America: A Changing Relationship*, Londres, Royal Institute of International Affairs, 1989, p. 1-24.

las exportaciones británicas iba a América Latina y Gran Bretaña recibía una proporción similar de las importaciones totales de América Latina. Para poner en perspectiva esas cifras, los porcentajes del mercado eran superiores a los de cualquier otro continente o país dentro de la esfera del imperio británico, con excepción de la India.⁶ La impresionante magnitud del comercio entre Gran Bretaña y América Latina era aún más significativa desde la perspectiva de las principales repúblicas latinoamericanas, dado que representaba una media de entre 25 y 35% de sus importaciones y exportaciones totales.

Al mismo tiempo, la proporción de las inversiones británicas en el extranjero que llegaban a América Latina era aún más espectacular: en una región donde Gran Bretaña tenía muy pocas posesiones coloniales formales, las inversiones británicas alcanzaban un asombroso 25% de las inversiones británicas totales en el extranjero. Dichas inversiones eran tanto directas —en tierras, minas, molinos, refinerías, obras públicas y, sobre todo, ferrocarriles— como de cartera, el grueso de las cuales consistía en préstamos a gobiernos nacionales. Hasta 1895, las inversiones de cartera eran mucho más considerables que las inversiones directas. Entre 1895 y 1913, cuando se registró el incremento más marcado de las inversiones británicas, las inversiones directas representaban aproximadamente 40% del total. Las inversiones totales, tanto directas como de cartera, pasaron de 80 millones de libras esterlinas en 1865 a más de £1,100 millones en 1913.⁷

En vísperas de la Primera Guerra Mundial, la “preeminencia” británica en América Latina parecía indisputable. Sin embargo, un análisis más detallado revela que, aun cuando el comercio y las inversiones británicas estaban en su apogeo, la posición de Gran Bretaña como el principal mercado de capital internacional y como el principal proveedor de bienes de capital y manufacturados se veía amenazada. El desarrollo de los mercados de capital

⁶ P. J. Cain y A. G. Hopkins, *British Imperialism 1688-2000*, 2a. ed., Harlow, Longman, 2001, p. 249.

⁷ Es decir, se multiplicaron por un factor de 13. I. Stone, “British Direct and Portfolio Investment in Latin America before 1914”, *Journal of Economic History*, v. XXXVII, 1977, p. 690-722.

de Nueva York, París, Berlín, Ámsterdam, Bruselas y Hamburgo durante la segunda mitad del siglo XIX se reflejaba en los crecientes grados de inversiones extranjeras directas tanto de Estados Unidos como de otros países de Europa. A pesar de que la magnitud de las inversiones británicas aumentó velozmente entre 1895 y 1913, es significativo que no lograron igualar el ritmo de incremento de las inversiones directas de Estados Unidos, que crecieron espectacularmente de 308 millones de dólares en 1897 a 1 600 millones en 1913; no obstante, sería erróneo concluir que el aumento de la competencia era sintomático de la pérdida de “coraje empresarial” de los inversionistas británicos antes de 1914, puesto que es evidente que, cuando se les presentaban nuevas oportunidades comerciales, hacían inversiones directas en empresas del extranjero, más considerablemente en compañías independientes, aunque también en acciones minoritarias de empresas norteamericanas (de Estados Unidos y Canadá) y europeas.

Ahora bien, en el caso del comercio, era también cierto que Gran Bretaña había empezado a perder su proporción del mercado en aquellas regiones que eran los principales objetivos comerciales y estratégicos de los comerciantes, fabricantes y políticos estadounidenses: México, el Caribe y América Central. Al mismo tiempo que Estados Unidos estrechaba su control en las áreas que bordeaban el mar Caribe —lo que más adelante se percibiría como una región geopolítica de capital importancia conocida como el “lago estadounidense”—, Alemania también empezó a centrar su atención en el comercio latinoamericano a partir del decenio de 1870 en un intento por poner en práctica su propia versión del “imperialismo informal” y romper lo que se consideraba como el collar de fuerza comercial y financiero de Gran Bretaña en la región. Las exportaciones alemanas a América Latina aumentaron rápidamente: se triplicaron entre 1873 y 1889 y volvieron a hacerlo entre 1889 y 1913.⁸

En respuesta al incremento de la competencia, los inversionistas y exportadores británicos concentraron sus esfuerzos y su

⁸ Ian L. D. Forbes, “German Informal Imperialism in South America before 1914”, *Economic History Review*, 2a. serie, v. 31, n. 3, 1978.

atención en los países de la región donde Gran Bretaña tenía, por mucho, la mayor proporción del mercado: Argentina, Brasil y Chile. En 1914 esos tres mercados representaban 85% del comercio británico y 69% de las inversiones de capital británicas en América Latina.⁹ La magnitud de la influencia directa e indirecta de Gran Bretaña como principal acreedor de esos tres países —mucho mayor que su influencia en cualquier otro país de la región— fue precisamente lo que llevó a Cain y Hopkins a argumentar que Gran Bretaña era culpable de ejercer un “dominio honorario” y, en consecuencia, de “violar” la soberanía argentina, brasileña y chilena.¹⁰

En términos generales, no puede haber duda de que la presencia e influencia británicas en América Latina se encontraban en su punto de mayor penetración en los veinte años anteriores a 1914. Esta situación ofreció nuevas y considerables oportunidades a los empresarios británicos en América Latina, y Weetman Pearson, como veremos, sería uno de los principales beneficiarios.

Las relaciones anglo-mexicanas en el siglo XIX

Aunque se puede aplicar un patrón general a las relaciones entre Gran Bretaña y América Latina en el siglo XIX, es importante señalar que hubo algunas diferencias importantes en el caso de México. En primer lugar, la presencia británica en México fue más inmediata y, sin duda alguna, más profunda que en otros países latinoamericanos. La magnitud de los primeros préstamos (y su rápida conversión en deuda), el grado de las inversiones británicas en la minería mexicana y la concentración de más de 50 casas y agencias mercantiles para 1835 dan prueba de la solidez de la presencia británica.¹¹ Se ha calculado que más de la mitad de las importaciones de México durante el período de 1821 a 1860

⁹ Stone, “British Direct and Portfolio Investment...”

¹⁰ Cain y Hopkins, *British Imperialism...*, p. 273.

¹¹ H. J. Heath, “British Merchant Houses in Mexico, 1820-60: Conforming Business Practice and Ethics”, *Hispanic American Historical Review*, v. 73, n. 2, 1993, p. 261-290.

provinieron de puertos británicos, y más de 75% de sus exportaciones (de las que 70% era de lingotes) tuvieron como destino Gran Bretaña.¹² Las inversiones británicas en las minas de plata mexicanas durante el mismo período representaron más de la mitad de las inversiones británicas en la minería en América Latina.¹³

En segundo lugar, el impacto del prolongado endeudamiento de México con los tenedores británicos de bonos mexicanos a todo lo largo de la mayor parte del siglo XIX fue más pernicioso para México que para sus repúblicas hermanas de América Latina: no sólo le negó el acceso a nuevas fuentes de capital durante un período de más de 60 años, sino que llevó también a una invasión militar a gran escala en 1862. Además, la vulnerabilidad de México después de la independencia hizo del país un blanco particular de la represalia poscolonial de España, su antiguo amo colonial, y de la ambición neocolonial de Estados Unidos y Francia. Ninguna otra nación de América Latina experimentó las invasiones extranjeras a las que México se vio sometido a mediados del siglo XIX, invasiones que tuvieron consecuencias profundas, aunque paradójicas, para el errático avance de México hacia la construcción del Estado y la nación a todo lo largo de ese siglo: por una parte, tuvo un impacto claramente perjudicial sobre la capacidad del país para defender y proteger su soberanía y para poner en práctica el objetivo último del proyecto político central, la construcción de un Estado fuerte y una nación unida; y, por otra parte, imprimió un carácter conflictivo a las relaciones internacionales del país y, debido a ello, contribuyó al desarrollo y la articulación tempranos del nacionalismo mexicano. En consecuencia, el aislamiento de México del comercio y las finanzas internacionales hasta el decenio de 1880 contrasta con el “redescubrimiento” y la integración de otras regiones del continente en la economía internacional y la reanudación del comercio internacional a partir de 1850.¹⁴

¹² Inés Herrera Canales, *El comercio exterior de México, 1821-1875*, México, El Colegio de México, 1977, p. 84.

¹³ Stone, “British Direct and Portfolio Investment...”, p. 690-722.

¹⁴ Carlos Marichal, *A Century of Debt Crises in Latin America: From Independence to the Great Depression, 1820-1930*, Princeton, Princeton University Press, 1989, p. 68-97.

En tercer lugar, a pesar de que la reanudación de las relaciones diplomáticas en 1884 y la reestructuración de la deuda inglesa en 1886 provocó un notable incremento de las inversiones y el comercio británicos en México, sería un error suponer que Gran Bretaña jamás hubiese ejercido un “dominio honorario”, mucho menos un “imperialismo informal”, sobre México durante ese período (a diferencia del caso, por ejemplo, de Argentina en la misma época): no sólo las inversiones y el comercio británicos tuvieron una escala y un carácter diferentes de las inversiones en cualquier otro país de América Latina, sino que la presencia británica en México después de 1880 fue siempre menos importante que la de su vecino norteamericano, Estados Unidos. Esos factores intervinieron en gran medida en la determinación de los parámetros y restricciones —al igual que de las ventajas— conforme a los que los empresarios británicos pudieron operar en México durante ese período. Este es el contexto que llevó a Pearson por primera vez a México en 1889.

Pearson llega a México

Volvamos al caso de Pearson. A pesar del hecho de que la empresa S. Pearson & Sons (establecida en 1856, el año en que nació Weetman) tenía múltiples proyectos de ingeniería en cuatro continentes, el catalizador para la expansión del imperio empresarial mundial de Pearson fue la serie de contratos que el gobierno de Porfirio Díaz otorgó a la empresa Pearson entre 1889 y 1905 para obras públicas importantes y de gran envergadura, sobre todo, el Gran Canal del Desagüe, el puerto de Veracruz, el Ferrocarril Nacional de Tehuantepec, y los puertos de Salina Cruz y Coatzacoalcos (véase mapa). Es importante recordar que para el gobierno mexicano estas obras representaron no sólo componentes claves en el desarrollo de una infraestructura económica, sino también símbolos prominentes de la visión de la élite política porfiriana de un país con ambiciones de alcanzar la modernidad y el progreso, además de ser prueba tangible de que los demonios obstaculizadores de las primeras décadas de vida independiente se

habían conquistado. Para Pearson fueron contratos muy lucrativos. Se ha estimado, por ejemplo, que recibió del gobierno de Díaz hasta una tercera parte de la total inversión estatal financiada por la deuda pública entre 1890 y 1911.¹⁵

Lo que destaca en el caso de la empresa Pearson es el extraordinario grado de intimidación alcanzado entre Pearson, sus representantes en México y el gobierno mexicano de Porfirio Díaz, que fue excepcional y sin precedentes y se extendió mucho más allá del cometido normal de una relación entre contratista y cliente. Los dos protagonistas principales —José Yves Limantour, el secretario de Hacienda entre 1893 y 1911, y el propio Pearson— lo resumieron con precisión cuando Limantour describió a Pearson (en 1898) como “agente y mandatario” del gobierno mexicano y Pearson se jactó (en 1914) de que su firma era considerada como “uno de los departamentos de Estado menores” de México.¹⁶

En este capítulo voy a centrarme en dos de los proyectos que fueron especialmente importantes no solo en la trayectoria empresarial de la empresa Pearson en México, sino para las relaciones anglo-mexicanas durante el gobierno de Porfirio Díaz y la década de la Revolución —el Ferrocarril Nacional de Tehuantepec y la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila.

El Ferrocarril Nacional de Tehuantepec

Cabe resaltar la importancia del contrato firmado en 1898 para la reconstrucción del Ferrocarril Nacional de Tehuantepec, tanto en el campo simbólico como en el de los intereses de Pearson en México. Fue el contrato más lucrativo que Pearson había obtenido hasta la fecha debido a que incluía, además del ferrocarril, la construcción y capacitación de los puertos en los extremos de la línea: Salina Cruz, en la costa del Pacífico, y Coatzacoalcos,

¹⁵ Priscilla Connolly, *El contratista de don Porfirio: obras públicas, deuda y desarrollo desigual*, México, Fondo de Cultura Económica, 1997.

¹⁶ Archivo José Yves Limantour, 1a. serie, rollo 4, Limantour a Camacho, 11 de julio de 1898; y Science Museum Archive, Pearson Papers [en adelante SMA, PEA], caja A3; J. B. Body to Pearson, 2 de febrero de 1914.

renombrado Puerto México, en la del Atlántico. También debe enfatizarse que el Ferrocarril Nacional de Tehuantepec no fue simplemente un componente de la evolución del sistema ferroviario mexicano en la era porfiriana, sino la culminación de un proyecto nacional el cual había sido la preocupación, por no decir la obsesión, de todos los gobiernos decimonónicos, tanto conservadores como liberales, desde que Santa Anna firmó el primer contrato para la construcción de una vía interoceánica en 1842. Además, hubo un factor que fue de capital importancia en el caso del proyecto de Tehuantepec que explica la contratación de un empresario europeo: la amenaza a la soberanía política y económica de México y el temor de la élite porfiriana de que la ruta de Tehuantepec pudiese caer en manos del poderoso vecino del norte. Aun cuando Pearson tuvo que competir con los potentes rivales estadounidenses para obtener el contrato, jugó con gran éxito su mayor ventaja: el hecho de que con su firma no sólo como contratista sino como socio del gobierno mexicano, el Ferrocarril Nacional de Tehuantepec no caería en manos de los *trusts* estadounidenses.

Para el gobierno mexicano el Ferrocarril Nacional de Tehuantepec tuvo un enorme valor, a la vez simbólico y práctico: no sólo fue el proyecto de ingeniería más importante (y más costoso) del México decimonónico, sino un símbolo de la modernización y el progreso, una confirmación de la futura prosperidad de México como eje principal del comercio internacional. También la estructura administrativa representaba una innovación importante como empresa conjunta de capitales públicos y privados, con la empresa Pearson y el gobierno mexicano como socios equitativos. Como comentó el secretario de la legación británica en la Ciudad de México: “Es la primera vez en la historia en la que un gobierno nacional ha entrado como socio con una empresa privada.”¹⁷ Como ya se ha mencionado, de manera muy significativa para el secretario de Hacienda José Yves

¹⁷ Informe de M. Muller, Foreign Office Papers [en adelante FO], ZHC1 y Paul Garner, “The Politics of National Development in Late Porfirian Mexico. The Reconstruction of the Tehuantepec National Railway 1896-1907”, *Bulletin of Latin American Research*, v. 14, n. 3, 1995, p. 339-356.

Limantour, Pearson no fue solo un socio del gobierno de México en el proyecto de Ferrocarril de Tehuantepec, sino su “agente y mandatario”.

Para Pearson, la inauguración del Ferrocarril Nacional de Tehuantepec en 1907 representó un importante logro personal y profesional. Había concluido el proyecto más complejo y difícil que había abordado en su carrera como contratista; y lo había hecho enfrentando numerosas dificultades y por unas ganancias considerables. Había extendido su red política, personal y de clientelismo entre la élite política porfiriana y establecido su firma como el contratista más favorecido del régimen, lo cual significaba que estaba en condiciones de recurrir al apoyo de la élite política para el desarrollo de lo que, para la época de la inauguración oficial del Ferrocarril Nacional de Tehuantepec en 1907, se había convertido en su principal obsesión y en lo que llegaría a ser su empresa más rentable y la pieza clave de su imperio empresarial mexicano: la empresa petrolera El Águila.

La compañía mexicana de petróleo El Águila

Es importante subrayar la diferencia fundamental entre El Águila y los contratos de obras públicas en los que Pearson fue, en efecto, un empleado del gobierno mexicano, y en los cuales el gobierno mexicano, y no el contratista, asumía todos los gastos, riesgos y responsabilidades del proyecto. En el caso de su empresa de petróleo, Pearson invirtió su propio capital y asumió la principal carga de riesgos y responsabilidades.

Después de varios años difíciles en su aventura petrolera entre 1901 y 1910, el descubrimiento de una gran cantidad de crudo en la Huasteca Veracruzana en diciembre de 1910 resolvió el problema principal en el desarrollo de su empresa petrolera.¹⁸ El pozo Potrero del Llano no solamente solucionó el persistente

¹⁸ La obsesión personal de Pearson en todos los detalles de la gestión de El Águila —desde los informes sobre las exploraciones hasta las actas de las reuniones de la Junta Directiva— se demuestra claramente en la cuantiosa documentación sobre la compañía El Águila que se encuentra en el Archivo

problema de El Águila del suministro inadecuado de crudo, sino que éste también fluyó a un ritmo de 100 000 barriles diarios durante los nueve años siguientes, con lo que la producción total del pozo fue muy superior a los 100 millones de barriles.¹⁹ En el corto plazo, la producción de este yacimiento hizo pasar la producción anual de El Águila de 210 000 barriles en 1910 a 3.8 millones de barriles en 1911, y hasta 25 millones en 1920. Durante la década revolucionaria, El Águila fue una de las dos compañías más productivas de México, junto a la Mexican Petroleum Company of California del estadounidense Edward Doheny.²⁰

La ironía suprema de la espectacular transformación de la fortuna de El Águila a finales de 1910 fue que ocurrió precisamente al mismo tiempo que la dramática explosión política del gobierno que tan cuidadosamente la había alimentado —el de Porfirio Díaz—. Otra ironía es que la primera exportación registrada de crudo mexicano tuvo lugar en el mes de mayo de 1911, cuando el expresidente salió a su exilio parisino. La última ironía es que los subsecuentes diez años de conflicto y guerra civil no significaron, de manera alguna, el final de las empresas petroleras extranjeras en México, sino todo lo contrario, ya que la producción y la demanda de derivados del petróleo aumentaron exponencialmente a todo lo largo de esos diez años, sobre todo a raíz del incremento en la demanda durante la Primera Guerra Mundial.

El descubrimiento de crudo explica por qué Pearson se quedó en México durante la Revolución, a diferencia de muchos empresarios extranjeros que abandonaron el país. Sin embargo, no cabe duda de que la Revolución representó un parteaguas para las empresas de Pearson. En primer lugar, las reglas conforme a las que había operado la política interna antes de 1911 —y el

Histórico de Pemex, en la antigua refinería de Azcapotzalco, Ciudad de México; y Pearson to T. J. Ryer, 06 de marzo de 1906, caja 3033, exp. 78547, f. 217-222.

¹⁹ El hecho de que el petróleo crudo de Potrero del Llano fuese mucho más ligero que el descubierto anteriormente en el istmo y de que contuviera los componentes de la gasolina y el queroseno, fue una clara ventaja comercial. Jonathan Brown, *Oil and Revolution in Mexico*, Berkeley, University of California Press, 1993, p. 67-69.

²⁰ E. DeGolyer, “The Oil Industry of Mexico”, *Petroleum Review*, Londres, 25 de abril de 1914.

personal que la había operado— presentó grandes desafíos a su red política-clientelar; al mismo tiempo, el proyecto porfiriano de modernización y construcción de la nación en el que Pearson había participado tan estrechamente se vio severamente alterado y dañado —aunque estuvo lejos de ser destruido— por los diez años de violencia revolucionaria; aunque hubo continuidades en los debates sobre la naturaleza de la modernización y la construcción de la nación que había caracterizado los años finales del régimen de Porfirio Díaz, en el nuevo ambiente político se buscaba redefinir tanto la función del capital extranjero como la del Estado en su regulación.

En segundo lugar, cambió profundamente el imperio empresarial mexicano de Pearson. Antes de 1911 había comprendido proyectos de obras públicas, ferrocarriles, compañías de luz y fuerza, minería, agricultura comercial y manufactura. Todas estas empresas se vieron necesariamente afectadas por el impacto de los años revolucionarios. El hecho es que, a partir de 1911, el petróleo llegó a dominar casi por completo sus intereses empresariales, lo cual se debió a que éste llegó a ser un factor de capital importancia para la política mexicana interna durante la Revolución, y para la política internacional durante la Primera Guerra Mundial. Más allá de las fronteras de México, los profundos cambios de la política en la cuenca del Atlántico Norte, con el surgimiento de Estados Unidos como la principal potencia del hemisferio occidental y la creciente importancia del petróleo como clave del poder militar e industrial mundial, también requirieron nuevas adaptaciones y respuestas.

Además, la importancia del petróleo en el contexto doméstico e internacional y la polarización de las opiniones generada inevitablemente convirtieron a Pearson en un personaje controvertido; como resultado, se volvió el blanco, no sólo de rumores y críticas hostiles en la prensa tanto de México como de Estados Unidos, sino de una campaña concertada y organizada que lo describía como el arquetipo del empresario extranjero rapaz empeñado en el saqueo de los recursos más valiosos de México. Aunque no tuvo conflictos con el gobierno de Madero, a pesar de su cercanía con el gobierno porfiriano, su estrecha relación con

el gobierno de Huerta sirvió para incrementar la ferocidad y la frecuencia de los ataques por parte de sus adversarios en Washington y México. Los ataques no carecían de sustento —no hay duda de que las intervenciones de Pearson en 1913 fueron clave en el reconocimiento de Huerta por parte del gobierno británico.

Al mismo tiempo —como Pearson entendió perfectamente—, la importancia misma del petróleo le proporcionó un importante grado de influencia y protección. La función de El Águila como fuente vital de ingresos significó que, ayudada por las erráticas y en ocasiones contradictorias presiones ejercidas por los gobiernos estadounidense y británico, podía evitar interrupciones graves de sus actividades comerciales. Mientras que, por una parte, las facciones revolucionarias de diferentes signos buscaban controlar y regular —y, sobre todo, gravar— las actividades de las compañías petroleras extranjeras, por otra parte, también reconocían la necesidad de permitirles funcionar. En abril de 1912 Pearson predijo astutamente: “Tengo el presentimiento de que la industria del petróleo no se verá interferida gravemente ni por los revolucionarios ni por los bandidos ni por la inestabilidad del gobierno. Las empresas implicadas son demasiado grandes, son propiedad de extranjeros y, si fuesen intervenidas, se detendría inmediatamente la distribución de una gran cantidad de dinero.”²¹

Sin duda alguna, las compañías petroleras extranjeras no eran impotentes como consecuencia de los disturbios revolucionarios y, en todo caso, fueron capaces de funcionar redituablemente durante la Revolución. Al mismo tiempo, sus actividades se vieron obstaculizadas cada vez más por la proliferación de demandas *ad hoc* y arbitrarias y, finalmente, tuvieron que aceptar pagar impuestos más altos y enfrentarse a la amenaza de la expropiación de sus derechos de propiedad por las autoridades revolucionarias.²²

A la par del impacto de la guerra entre facciones en México entre 1911 y 1917, el estallido de la Primera Guerra Mundial en

²¹ Cowdray to Body, 15 de abril de 1912, SMA, PEA, caja A4.

²² J. Brown, *Oil and Revolution in Mexico*, Berkeley, University of California Press, 1993, p. 251.

1914 tuvo un impacto igualmente significativo sobre los intereses de Pearson. La creciente importancia industrial y militar del petróleo le proporcionó no sólo un mercado creciente y voraz para su petróleo, sino también un importante grado de protección política —que, al mismo tiempo, estaba lejos de ser incondicional o de carecer de complicaciones— por parte de los gobiernos británico y estadounidense, cuya principal preocupación en esos años era que el suministro de crudo mexicano continuara fluyendo, directa o indirectamente, hasta los motores de los esfuerzos bélicos de los aliados. El control sobre el suministro de petróleo también ayudó a mejorar el perfil político de Pearson en el Reino Unido, lo cual culminó en un breve período como miembro del gabinete de guerra de Lloyd George en el puesto de presidente (y efectivamente, fundador) de la Fuerza Aérea británica, en enero de 1917.

Con todo, también es fundamental reconocer que hubo importantes limitaciones al grado de influencia que Pearson pudo ejercer sobre el gobierno británico. A la larga, sus intentos por influir en la política exterior británica fueron sacrificados en aras de la creciente deferencia mostrada a partir de 1914 por el gobierno de Gran Bretaña hacia el de Estados Unidos respecto a la política mexicana con un fin muy claro: mantener el apoyo financiero y económico, y, si fuese posible, la intervención militar de Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial (que se logró, por fin, en 1917). Si fuera necesario para el gobierno de Su Majestad Británica abandonar la protección a las empresas de Pearson en México por razones bélicas, no tendría renuencia alguna en hacerlo.

Y así se hizo. Después de una reunión entre el lugarteniente de Pearson en México, John Body, vicepresidente de El Águila, y sir Cecil Spring-Rice, embajador británico en Washington, en mayo de 1917, Body informó a su jefe la opinión de Spring-Rice de que Arthur Balfour, secretario británico de Relaciones Exteriores, “no quería que se le molestara con los asuntos mexicanos [... y es] completamente reacio a hacer cualquier cosa que sea contraria a los deseos del Departamento de Estado”. Body buscó una aclaración de que “si eso significaba el abandono de nuestras empresas británicas en México”, a lo que Spring-Rice respondió

que “así era, ya que en las actuales circunstancias no se podía correr el riesgo de interferir de manera alguna con los planes de Estados Unidos en lo concerniente a la guerra europea”.²³

La ironía, por no decir la hipocresía suprema de la postura del gobierno británico en lo concerniente a Pearson y El Águila se puso de manifiesto menos de un año antes, en octubre de 1917, cuando el gobierno británico invocó la Ley de Defensa del Reino (DORA, por sus siglas en inglés: *Defence of the Realm Act*) para impedir que “cualquier súbdito británico transfiera cualquier derecho de propiedad de cualquier yacimiento petrolífero en el mundo a nadie que no sea otro súbdito británico, sin la aprobación de la Junta de Comercio”.²⁴ Esa cláusula estaba específicamente dirigida a impedir la venta de El Águila a la Standard Oil, y la implicación era que el crudo mexicano era tan vital para los esfuerzos bélicos de Gran Bretaña que no podía permitirse que quedara fuera del control británico. Al mismo tiempo, no obstante, como Pearson lo hizo notar repetidamente, el gobierno británico no estaba dispuesto a defender la vida ni las propiedades ni las empresas de los ciudadanos británicos en México mediante el nombramiento de un ministro británico ante México, con el pretexto de la simpatía proalemana del gobierno de Venustiano Carranza.

Las relaciones entre Pearson y el gobierno británico habían llegado a su punto más bajo. En septiembre de 1918 Body comentó a Pearson que “es una verdadera vergüenza la manera como estamos siendo tratados en México por nuestro propio Foreign Office”.²⁵

El fin del imperio y las explicaciones del éxito

Dos acontecimientos claves marcaron en particular el declive definitivo del imperio empresarial de Pearson en México: la cancelación, en 1918, del contrato con el gobierno mexicano para la

²³ Body a Cowdray, 18 de mayo de 1917, SMA, PEA, caja A4.

²⁴ Reed, *History of Mexican Eagle*, SMA, PEA, caja 1C, p. 10.

²⁵ Body a Cowdray, 18 de septiembre de 1918, SMA, PEA, caja 3.

operación del Ferrocarril Nacional de Tehuantepec, seguida, en la primavera de 1919, por la venta al Grupo Shell de la participación mayoritaria del grupo Pearson en El Águila. No se deben interpretar esos acontecimientos como un indicio de debilidad ni, mucho menos, de fracaso, puesto que ambas negociaciones fueron favorables para Pearson —en especial la última— tanto desde el punto de vista financiero como el personal. Pero, en realidad, el resultado dejó un sabor amargo. Como comentó Pearson después de una reunión particularmente frustrante con Arthur Balfour, secretario británico de Relaciones Exteriores en junio de 1918, después de haber fracasado una vez más en persuadir al gobierno británico de que actuara con decisión para proteger sus intereses en México: “Después de 30 años de actividades sin igual en México, ver ahora nuestro trabajo desperdiciado día tras día simplemente me está matando.”²⁶

¿Cómo, entonces, se explica el extraordinario éxito de Weetman Pearson en la construcción de su imperio comercial en México entre 1889 y 1919? Son cinco los factores de particular importancia: en primer lugar, las circunstancias favorables del decenio de 1880 que presagiaban la reanudación y renovación con Gran Bretaña de las relaciones diplomáticas, comerciales y financieras que habían estado suspendidas desde 1867. En segundo lugar, los temores crecientes de la élite política de que los recursos de México cayeran bajo el control de las empresas estadounidenses como consecuencia de la concienzuda y vigorosa búsqueda de Estados Unidos del predominio estratégico y comercial en la región del Caribe y América Central durante ese período. En tercer lugar, la significativa función de Pearson en la conclusión exitosa de importantes proyectos de obras públicas como componentes clave del desarrollo nacional de México buscado por el círculo interno de la élite política mexicana. En cuarto lugar, la pericia técnica, la astucia empresarial, la diligencia y la eficiencia personales de Pearson, así como su comprensión de la importancia de la relación entre la política y los negocios y el cuidadoso tejido de una red de clientelismo entre la élite social y política de México. En quinto y último lugar,

²⁶ Memo on Interview with Mr. Balfour, 18 de junio de 1918, SMA, PEA, caja A3.

el veloz aumento de la demanda internacional de petróleo como consecuencia del cambio tecnológico mundial y de las necesidades en tiempos de guerra.

Es también importante subrayar en el contexto de este libro que, en parte, el éxito empresarial de Pearson se debió a las funciones adicionales que desempeñó en nombre del gobierno de Porfirio Díaz como agente diplomático, representante financiero, publicista y agente de aprovisionamiento militar. Para terminar, presento dos ejemplos de su papel como agente diplomático informal.

En 1895, recién electo al Parlamento británico como diputado por Colchester, Pearson ofreció sus “buenos oficios” para encontrar una solución a una de las preocupaciones diplomáticas mexicanas más urgentes a todo lo largo del siglo XIX: la disputa por la soberanía de las fronteras territoriales entre México, Guatemala y Belice (la Honduras Británica).²⁷ Desde luego, sus buenos oficios serían mucho más útiles al gobierno mexicano una vez que fue electo al Parlamento británico como diputado en la Cámara de los Comunes. En febrero de 1895 Pearson envió un telegrama cifrado a Guillermo de Landa y Escandón, y preguntó: “¿Puedo rendir algún servicio en Inglaterra sobre la cuestión de Guatemala? Informe por favor al presidente Díaz que puede disponer de nosotros”.²⁸ La respuesta fue positiva: “Presidente Díaz aprecia completamente telegrama. Desea que muestre su acuerdo con la legación mexicana ante el ministerio inglés de la razón de México, refutando toda declaración engañosa por parte de Guatemala si está en sus manos. Papeles necesarios serán enviados a primera hora con instrucciones.”²⁹

En su afán por desempeñar esa inusual función como agente diplomático informal de México, Pearson concertó una entrevista con lord Kimberley, el secretario británico de Relaciones Exteriores, quien, evidentemente, no estaba al tanto de la disputa. Pearson quedó satisfecho con la positiva, aunque claramente

²⁷ J. Buchenau, *In the Shadow of the Giant: The Making of Mexico's Central America Policy, 1876-1930*, Tuscaloosa, University of Alabama Press, 1996.

²⁸ Pearson to Landa, 13 de febrero de 1895, SMA, PEA, caja A7.

²⁹ Landa to Weetman Pearson, 18 de febrero de 1895, *idem*.

poco diplomática respuesta de Kimberly, la que inmediatamente transmitió a Luis Camacho, el agente financiero de México en Londres:

Lord Kimberly me aseguró que, naturalmente, si surgiera la cuestión sobre cuál de las naciones tiene razón, México contaría con la simpatía del Foreign Office, ya que saben que el país ha sido gobernado durante tanto tiempo y tan capazmente bajo el General Díaz que la presunción sería que México tiene razón hasta que se demostrase lo contrario.³⁰

En otra ocasión, en noviembre de 1906, el secretario de Hacienda Limantour pidió a Pearson que propusiera al Foreign Office que Gran Bretaña considerase arrendar la colonia británica de Belice (Honduras Británicas) a México a cambio de unas islas mexicanas en el océano Pacífico que podrían ser adecuadas como estaciones carboneras. Pearson escribió a sir Edward Grey, secretario de Relaciones Exteriores, para explicarle que “Belice sería de un valor inestimable para México, que tiene muchas dificultades para controlar a sus indios en la frontera, ya que se meten en Belice para escapar al castigo”. Manteniendo la creciente deferencia del gobierno británico hacia Washington en lo concerniente a su política sobre México y el Caribe, Grey replicó que el gobierno estadounidense interpretaría ese arreglo como una clara violación de la Doctrina Monroe y que, por lo tanto, la propuesta era “impensable” (“*out of the question*”).³¹

Con estos ejemplos es evidente que durante el largo gobierno de Porfirio Díaz Pearson ejerció una función que excedió con mucho lo que normalmente se esperaba de un contratista. Al mismo tiempo, sería cuestionable aseverar que las intervenciones de Pearson en la diplomacia internacional hubiesen influido de manera significativa en la determinación de la política exterior británica sobre México, salvo en el ya mencionado caso del reconocimiento de Huerta en 1913.³²

³⁰ Pearson to Camacho, 14 de marzo de 1895, *idem*.

³¹ SMA, PEA, Pearson to Grey, PRO/FO, 371/89, f. 40798.

³² Las relaciones entre Pearson y Huerta se examinan detalladamente en Paul Garner, *Leones Británicos y Águilas Mexicanas...*, p. 292-322.

Tampoco hay evidencia de una intervención directa por parte del gobierno de Su Majestad en la creación o el desarrollo del imperio comercial de Pearson en México. Al contrario, después de la intensificación de la guerra civil en México, y, sobre todo, después del estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914, el gobierno británico dio la espalda a Pearson al negarle protección diplomática o apoyo político, incluso lo consideró una espina clavada en su política exterior hacia Washington. De esta manera, el gobierno británico hizo una contribución significativa al derrumbe del imperio comercial de Pearson, irónicamente el empresario británico más exitoso en toda la historia de las relaciones anglo-mexicanas.

Conclusiones

El fin del imperio comercial de Pearson en 1919 presagiaba la decadencia del comercio y las inversiones británicas en América Latina en general en el transcurso del siglo xx: los cambios estructurales, los choques externos, el incremento del nacionalismo económico, la “desglobalización” y los cambios de las prioridades políticas a ambos lados del Atlántico afectaron profundamente las relaciones entre Gran Bretaña y América Latina.³³ En retrospectiva, por lo tanto, los 30 años anteriores a 1914 —que corresponden precisamente a lo que se podría describir legítimamente como la “era Pearson” en México— representaron el cenit de la presencia e influencia británicas en la región.

En resumen, se argumenta que a pesar de la extensión y alcance de las empresas contratistas internacionales de Weetman Pearson, el catalizador de la expansión de su imperio empresarial iba a encontrarse en México, y que el grueso de su considerable fortuna, que posteriormente habría de invertir en la diversificación de la empresa familiar y la fundación del imperio mediático mundial que es ahora Pearson PLC, se derivó de sus empresas

³³ Rory Miller, “British Trade with Latin America (1870-1950)”, en P. Mathias y J. A. Davis (coords.), *International Trade and British Economic Growth: From the Eighteenth Century to the Present Day*, Oxford, Blackwell, 1996, p. 118-145.

mexicanas. Como resultado de la cantidad de tiempo que pasó en México, y como reflejo de la importancia de sus empresas mexicanas, en la Cámara de los Comunes británica se conocía a Pearson como el “diputado por México”. Como muestra de su afecto y respeto personal por México —y, sin duda alguna, como reconocimiento de la vasta fortuna que derivó de sus empresas mexicanas—, el escudo de armas de Cowdray ostenta una representación simbólica de un peón mexicano.³⁴

En años recientes, Weetman Pearson ha atraído, justificadamente, un mayor interés entre los historiadores de la política, la economía y la empresa, tanto en Estados Unidos como en México (si bien, curiosamente, su anonimato es aún persistente en su Gran Bretaña natal); sin embargo, sigue siendo una figura controvertida, porque, inevitablemente, se le juzga en el contexto de lo que sigue siendo una acalorada polémica en torno a la función que desempeñan las empresas extranjeras en las economías huésped; función que no sólo es de una gran importancia histórica sino que tiene una marcada resonancia contemporánea en una época de neoliberalismo. Consecuentemente, las actividades de Weetman Pearson en México han sido interpretadas desde dos perspectivas polarizadas: los observadores británicos, sobre todo sus dos biógrafos británicos, lo ven a través de unas lentes color de rosa, como un ejemplo de empresario dinámico y aventurero de la época dorada del imperio, cuando las empresas británicas dominaban el mundo. En el otro extremo del espectro historiográfico, en México los historiadores nacionalistas lo han retratado muy frecuentemente con una imagen negativa, como un agente siniestro del imperialismo británico cuyo logro más significativo fue la explotación de los recursos y la distorsión del desarrollo del país. En mi opinión, ninguna de estas versiones representa una interpretación exacta ni convincente: argumento que, por el contrario, Weetman Pearson fue mucho más un agente del desarrollo nacional mexicano que un agente del imperialismo británico.

³⁴ El escudo de armas de Cowdray, con su característico lema victoriano “Hazlo con tu poderío”, puede verse en SMA, PEA, cajas A22-A24; y en Charles Mosley (ed.), *Burke's Peerage & Baronetage*, 1999, Londres, Fitzroy Dearborn, 1999.



INSTITUTO
DE INVESTIGACIONES
HISTÓRICAS