

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
PROGRAMA ÚNICO DE ESPECIALIZACIONES EN ECONOMÍA.
ESPECIALIDAD DE HISTORIA ECONÓMICA

INNOVACIÓN Y CULTURA DE NEGOCIOS VICTORIANA:
EMPREDIMIENTO BRITÁNICO EN MÉXICO, 1821-1911.

ENSAYO QUE PARA OBTENER EL GRADO DE ESPECIALISTA EN
HISTORIA ECONÓMICA POR LA MODALIDAD DE ENSAYO

PRESENTA:

LIC. PARIS PADILLA SALAZAR

ASESOR: DOCTOR GUILLERMO GUAJARDO SOTO

MÉXICO OCTUBRE 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

CIUDAD DE MÉXICO, 15 DE OCTUBRE DE 2013

Palabras clave

Emprendimiento, británicos, redes, Gibbs, Pearson.

Resumen

El ensayo analiza los conceptos de emprendimiento e innovación para abordar el involucramiento de los empresarios y compañías inglesas en México desde la independencia hasta 1911. Se propone el concepto de “Logística social” para referirse al método utilizado por los británicos para movilizar información a través de redes. En la primera parte se define el concepto de emprendimiento y se señalan las actividades en las que los británicos fueron emprendedores. En la segunda parte se aborda el lapso entre la independencia de México y la intervención de 1861. Se remarcan la retracción de los capitales británicos después de un primer auge de inversiones y la dificultosa relación con la *City* de Londres. En la tercera y cuarta parte se abordan dos casos específicos de emprendimiento británicos los cuales pudieron ser posibles gracias a ciertos periodos de estabilidad política y apertura hacia el exterior. El primer caso es el del grupo de inversionistas que impulsó la construcción de la primera línea ferroviaria de tamaño considerable en México y el segundo el del empresario Weetman Pearson. En ambos casos se destacan las actitudes emprendedoras por parte de los empresarios y se remarca el uso de redes que facilitaban la movilización de información.

Keywords

Entrepreneurship, british, networks, Gibbs, Pearson

Abstract

The essay analyzes the concepts of entrepreneurship and innovation to approach the involvement of British companies and entrepreneurs in Mexico economic life since independence to 1911. It proposes the concept of “Social Logistic” to make reference to the method used by the British entrepreneurs to facilitate information through networks. The first part defines the concept of entrepreneurship and shows the activities in which the British were entrepreneurs doing business. The second part deals with the period between

the independence of México and the French intervention of 1861. It is remarked the withdrawal of British capitals after the first investment boom and the difficult relation between Mexico and the City of London. In the third and fourth part are shown two cases studies of British entrepreneurship which both came to be possible thanks to some periods of political stability and better links with the world economy. The first case study is about the investment group which boosted the construction of the first major railway line in Mexico and the second is about the British entrepreneur Weetman Pearson. In both cases are emphasized the entrepreneurial attitudes and the use of networks to facilitates information.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
1. EL EMPRENDIMIENTO BRITÁNICO DENTRO Y FUERA DEL IMPERIO.....	9
2. MÉXICO Y SU DIFÍCIL RELACIÓN CON LOS CAPITALES BRITÁNICOS, 1821-1861.....	18
3. EL VÍNCULO GIBBS-ESCANDÓN Y EL FERROCARRIL MEXICANO, 1864-1884.....	24
4. EL PORFIRIATO Y LA APERTURA ECONÓMICA: EL CASO DE WEETMAN PEARSON, 1884-1911.....	31
CONCLUSIONES.....	36
FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA.....	39

INTRODUCCIÓN

A finales del siglo XIX Alemania y los Estados Unidos comenzaron a producir industrialmente sintéticos, químicos, electricidad y acero. El crecimiento económico de los dos países se vio alterado positivamente gracias a éste fenómeno, al cual se le conoce como la Segunda Revolución Industrial. Durante esta etapa Gran Bretaña no logró explotar los nuevos bienes industriales con la misma efectividad que las otras potencias, y se ha considerado que el rezago industrial de los británicos fue por la falta de emprendimiento. La que había sido la mayor potencia económica desde finales del siglo XVIII comenzó en ese entonces un relativo declive frente a las nuevas potencias industriales.

Sobre este fenómeno David Landes (1969), historiador de los procesos industriales y tecnológicos, señala que “las manufacturas británicas fueron notorias por su indiferencia al estilo, su conservadurismo de cara a las nuevas técnicas, su renuencia a abandonar la individualidad de la tradición por la implícita conformidad en la producción de masas.”¹ Desde su perspectiva el declive económico británico frente a las otras potencias industriales fue producto de la falta de empresarios que supieran explotar las nuevas tecnologías. Alfred Chandler (1990), historiador de las empresas, coincide con Landes cuando afirma que, durante el proceso de conformación de las firmas modernas, los empresarios británicos tardaron más en abandonar la estructura familiar dentro de las firmas, lo

¹ Landes, *The unbound Prometheus: technological change and industrial development un Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge University Press, Cambridge, Great Britain y New York, 1977, p. 337.

que podría denominarse como “capitalismo personalista”². Los británicos fueron exitosos en la producción de ciertos bienes como el vidrio, el caucho y los productos empaquetados, señala Chandler, pero no pudieron realizar las inversiones necesarias en maquinaria, publicidad y dirección, de manera que pudieran desarrollar industrias más complejas.

Existen posturas contrarias a la tesis del rezago industrial británico. En un artículo publicado en 1971, Donald McCloskey y Lars Sandberg, señalan que no es posible comparar cuantitativamente la falta de inversión industrial de los británicos en comparación con la de los alemanes y estadounidenses, por lo tanto no se puede culpar a los emprendedores por el declive económico de Gran Bretaña frente a las otras potencias.³

A pesar del supuesto rezago, Gran Bretaña fue la nación líder en inversión hacia el extranjero hasta la Primera Guerra Mundial y de los países latinoamericanos México fue, entre 1880 y 1911, uno de los principales receptores de capital británico, superado por Argentina y Brasil. Sin embargo, el caso de México destaca por una mayor competencia entre los emprendedores británicos y estadounidenses.

En este ensayo se mostrarán casos específicos de emprendimiento británico en México, los cuales guardan estrecha relación los procesos de

² Chandler, *Scale and Scope: The dynamics of industrial capitalism*, The Belknap Press of Harvard University, Cambridge, Massachusetts y London, 1990, p. 236.

³ McCloskey y Sandberg, “From damnation to redemption: judgements on the late victorian entrepreneur”, *Explorations in economic history*, Vol. 9, 1971, pp. 89-108. p. 105.

conformación política del estado mexicano y su apertura económica hacia el exterior. Para mostrar cómo se transfirieron las prácticas de negocio británicas a México se analizan distintas fases de llegada del capital británico entre 1821 y 1911, y se destacan las actitudes emprendedoras por parte de los empresarios británicos.

En el primer apartado se analiza el concepto de “emprendimiento” y se remarcan cuáles son las actividades en las que se ha considerado que los británicos fueron emprendedores. Para esto, se propone el concepto de “Logística Social”, el cual significa la capacidad o proceso de mover bienes o información a través de los contactos sociales cercanos. Se destaca que la práctica de la Logística social fue el medio utilizado por los inversionistas y empresarios británicos para realizar negocios de gran importancia económica en México.

El segundo apartado muestra una primera fase de llegada del capital británico a México, la cual se distinguió por un auge de inversión británica seguido de una prolongada retracción del capital extranjero. En esta etapa la inestabilidad política de México impidió una mayor internacionalización de la economía, por lo que se hará énfasis sobre todo en la dificultad para el emprendimiento de los extranjeros.

El tercer apartado aborda la etapa que transcurre entre la intervención francesa y la restauración de las relaciones diplomáticas entre México y Gran Bretaña. Se destaca el caso de la Compañía Limitada del Ferrocarril Mexicano, la cual fue constituida gracias a los esfuerzos de empresarios mexicanos e ingleses.

El caso de la compañía del ferrocarril es importante para este estudio debido a la explotación de una red de negocios por parte de los emprendedores involucrados, misma que les permitió expandir los intereses económicos al interior y al exterior de México.

El cuarto apartado se extiende desde la segunda presidencia de Porfirio Díaz hasta 1911. En esta etapa, la cual coincidió con el ascenso económico de Alemania y los Estados Unidos y el incremento de sus exportaciones de capitales, se aborda el caso del empresario inglés Weetman Pearson, de quien se analizan, a grandes rasgos, sus prácticas de negocio y su actitud emprendedora en México.

1. EL EMPRENDIMIENTO BRITÁNICO DENTRO Y FUERA DEL IMPERIO

1.1 *El concepto de emprendedor y su uso en el caso británico.*

El economista Joseph A. Schumpeter fue uno de los primeros en analizar el impacto que el emprendedor tiene en la economía y proponer una mejor definición de su figura. En su obra *Teoría del Desarrollo Económico*, publicada por primera vez en 1911, distingue al empresario emprendedor como aquel que combina los factores de producción de una manera diferente⁴. Ésto para Schumpeter es la práctica de la Innovación. No basta con la disposición de capital por parte del propietario o gerente, el empresario tiene que ir contra la tendencia y llevar a la práctica nuevas combinaciones. La propuesta de Schumpeter es que la actividad de emprender se analice no solo desde la perspectiva económica, sino también desde la sociológica, ya que el empresario emprendedor se define por un comportamiento específico. Así pues, en la teoría de Schumpeter el emprendedor es “un tipo especial de hombre” que cambia la industria o introduce una nueva.⁵

Desde de las aportaciones de Schumpeter la figura del emprendedor ha sido tomada más en cuenta por historiadores y economistas, así como también ha tenido un mayor peso en las políticas internas de los distintos tipos de organizaciones. En la década de 1980, los Estados Unidos comenzaron a promover una “Cultura Emprendedora” que ayudara salir del estancamiento económico y con ello se buscaron mejores definiciones del concepto. Fue en estos

⁴ Schumpeter, *Teoría del desarrollo económico: una investigación sobre ganancias, crédito, capital, interés y ciclo económico*, Siglo Veintiuno, México, 1978, p.84.

⁵ *Ibíd.*, p. 91.

años que Peter F. Drucker, quien había sido alumno de Schumpeter, publicó su libro *Innovación y Emprendimiento* (1985). La innovación, para Drucker no solo es una nueva combinación de factores, sino la explotación del cambio como una oportunidad.⁶ No se restringe solo a las empresas, pues también puede ser aplicada dentro de las organizaciones del sector público. Drucker sobre todo enfatiza que la innovación no es solo la introducción de una nueva tecnología, también puede ser la introducción de una nueva organización, un nuevo producto, el uso de nuevas materias primas o la explotación de un nuevo mercado. El emprendedor se define por llevar a cabo estas prácticas.

Mark Casson (2010) también ha analizado la actitud emprendedora y propone una teoría del emprendedor basada en estudios de casos. Este autor define al empresario emprendedor como alguien que ha sido formado en la práctica de tomar decisiones económicas críticas e integrar redes a través de las que moviliza información.⁷ Para Casson esta figura no tiene necesariamente que ser el “héroe-emprendedor” que propone Schumpeter, pues también explota los pequeños cambios económicos. Las redes son necesarias para proporcionarle información y acceso a nuevos mercados. Sin éstas sería difícil para el emprendedor obtener el conocimiento necesario para explotar las nuevas oportunidades.

⁶ Drucker, *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*, Harper Business, New York, 1993, p. 19.

⁷ Casson, *Entrepreneurship: theory, networks, history*, Edward Elgar, Cheltenham North Hampton, Ma., 2010, pp. 24-25.

Al analizar el caso de Inglaterra en el siglo XIX, Casson encuentra que hubo actividades donde los británicos fueron bastante emprendedores. La promoción ferroviaria que tuvo lugar en Inglaterra, a partir de la segunda mitad del siglo XIX es para este autor la mejor muestra de la actitud emprendedora británica. Los empresarios ferroviarios ingleses constantemente tomaban decisiones críticas, movilizaban información y sabían explotar los cambios como oportunidades para nuevos negocios.⁸

El ejemplo que propone Casson resulta bastante apropiado para abordar el emprendimiento británico, ya que el ferrocarril fue una innovación de gran difusión no solo en Inglaterra, sino también en las regiones más remotas del imperio y fuera de sus fronteras. Muchas de las inversiones hacia el extranjero durante la Era Victoriana (1837-1901) iban orientadas a la construcción de líneas ferroviarias. La difusión de ésta innovación fue posible gracias a la extensión del imperio, la cual facilitaba la transferencia tecnológica y la distribución de recursos.⁹ La *City*, el distrito financiero de Londres, era el punto geográfico donde se captaban grandes cantidades de capital para invertir en el exterior. El peso económico de este distrito era tal que le permitió al imperio tener influencia económica en lugares donde no tenía dominio político.

⁸ *Ibíd.*, p. 321.

⁹ Véase Headrick, *The tentacles of progress. Technology transfer in the Age of Imperialism, 1850-1940*, Oxford University Press, New York, 1988.

1.2 Londres y el capitalismo aristocrático: La importancia del sector de los servicios en el caso británico

La *City* fue adquiriendo su importancia como centro financiero internacional desde la llamada Revolución Gloriosa de 1688, pero fue en la década de 1880 cuando las inversiones británicas en los territorios al interior y al exterior del imperio aumentaron considerablemente. El economista J.A. Hobson, autor de *Imperialism: A study* publicado por primera vez en 1902, prestó atención a este problema y señaló que el exceso de producción y ahorro había ocasionado la expulsión de capitales hacia afuera de las islas británicas. El consumo no había crecido lo suficiente como para absorber el exceso de producción (a lo que se denomina una situación de subconsumo) haciendo necesario abrir nuevos mercados a base del imperialismo.¹⁰ Para Hobson era preocupante la tendencia imperialista de Gran Bretaña, ya que el sostenimiento del aparato imperial estaba constando demasiado caro y las inversiones hacia el exterior no estaban produciendo los réditos esperados. El líder ruso Vladimir Ilich Ulianov Lenin, en su libro *Imperialismo: fase superior del capitalismo* publicado en 1916, propuso una tesis similar a la de Hobson y señaló que el imperialismo era la última fase del sistema capitalista, la cual se alcanzaba cuando se acumulaba el exceso de producción, lo que ocasionaría eventualmente la muerte del sistema. Lenin incluso señaló que la intensa movilización de inversiones, sobre todo de capital financiero, en las dos

¹⁰ Hobson, *Estudio del imperialismo*, Alianza Editorial, Madrid, 1981, p. 91.

últimas décadas del siglo XIX había sido una de las principales causas de la Primera Guerra Mundial.¹¹

La movilización de los excedentes de capital británico no era vista por Hobson y Lenin como una actitud emprendedora. Aun más, para Lenin, quien se basaba en las tesis de Marx, la figura del emprendedor era la del capitalista explotador que obtenía la plusvalía de sus trabajadores. Los que secundaron sus tesis, como los teóricos latinoamericanos de la Escuela de la Dependencia en los años sesenta y setenta del siglo XX, proponían que las inversiones de capital de una nación industrializada hacia una subdesarrollada conducían al estancamiento económico de la segunda.¹²

El ya mencionado Schumpeter, distingue entre dos tipos de élite involucradas en el Imperialismo de finales del siglo XIX. La primera tenía hábitos atávicos que motivaban las guerras, mientras que la segunda era un tipo moderno de élite, producto de la Revolución Industrial y moldeada por los cambios culturales derivados de este fenómeno.¹³ El economista Thorstein Veblen compartía una creencia similar cuando en su obra *Theory of Business Enterprise*, publicada en 1904, afirmaba que Inglaterra había tomado un rumbo diferente al del resto de los países europeos. En Inglaterra “la nota dominante de la vida diaria”,

¹¹ Lenin, *Imperialismo: fase superior del capitalismo*, Ediciones Alfa, México, 1936, p. 12.

¹² Véase Cardoso y Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, Siglo Veintiuno, México, 1988.

¹³ Schumpeter, *The sociology of imperialism*, The world publishing company, Estados Unidos, 2007, pp. 64-68.

afirmaba Veblen “era la industria y el comercio, no las políticas dinásticas y la guerra”¹⁴.

Esta distinción entre los dos tipos de élite que existían en los imperios europeos anteriores a la Primera Guerra mundial fue retomada por P. J. Cain y A. G. Hopkins, para quienes en el caso de Gran Bretaña la actitud imperialista y el espíritu capitalista se mezclaron en una sola esencia, a la cual definen como *Gentlemanly Capitalism* (que podría traducirse como Capitalismo Aristocrático o Capitalismo de Caballeros). Al abordar el siglo XIX, cuando Inglaterra llegó a su cenit económico, los autores consideran que los *Gentlemanly capitalist* promovían fuerzas a expansionistas de inversión, comercio y migración a través del mundo. “Su dinámica principal fue llevar a creación un sistema de comercio internacional centrado en Londres y mediado por la libra esterlina.”¹⁵ Los empresarios británicos estaban realizando una práctica de negocios distintiva, efectiva y racional.

Cain y Hopkins señalan que éste tipo de empresarios son el resultado de la expansión del sector de los servicios en Gran Bretaña durante el siglo XIX. Para estos autores la actividad financiera londinense fue una importante muestra del poderío económico británico frente a potencias industriales como Alemania y los Estados Unidos. Explican que los capitalistas aristocráticos preferían las actividades financieras a la industria, por ser una profesión más compatible con el estilo de vida de la nobleza británica.¹⁶ Las actividades industriales eran en cierta

¹⁴ Veblen, *The theory of business Enterprise*, Kessinger Publishig, 2010, p. 304.

¹⁵ Cain y Hopkins, *British Imperialism 1688-2000*, Longman, New York, 2002. p.55.

¹⁶ *Ibíd.*, pp. 40-41.

medida despreciadas por los empresarios que aspiraban al ideal caballeresco, pues los que se dedicaban a las actividades financieras eran más aptos para integrarse a la aristocracia y tendían a involucrarse en matrimonios que les aseguraran títulos nobiliarios.

Obras como las de Cain y Hopkins sugieren que al enfocar la atención en el sector de los servicios y no en la industria, la tesis de la falta de emprendedores resulta cuestionable. Al tiempo que Alemania y los Estados Unidos estaban desarrollando nuevas industrias, en Inglaterra la actividad financiera se estaba volviendo más dinámica que nunca. Incluso la vieja nobleza, dedicada a la renta de la tierra, comenzó a verse desplazada como la principal élite económica de Gran Bretaña.¹⁷

Ante la tesis del rezago industrial británico es razonable también tener en cuenta la promoción ferrocarrilera que menciona Casson y señalar que ambas actividades, las finanzas y la promoción de compañías ferroviarias, estuvieron bastante vinculadas. La primera tuvo, en buena medida, un efecto considerable sobre la segunda, ya que la mayoría de las compañías ferrocarrileras de propiedad británica que se construían tanto dentro como fuera del imperio se cotizaban en los mercados de valores londinenses.

Otro elemento a tener en consideración es el uso que los emprendedores británicos daban a las redes. Ambas interpretaciones, la de Cain y Hopkins y la de

¹⁷ Véase Cannadine, *The decline and fall of the british aristocracy*, Vintage Books, New York, 1999.

Casson, consideran a las redes como una herramienta de suma importancia para los empresarios emprendedores. Los primeros señalan:

“Gentlemanly Enterprise era fuertemente personalista y sostenida por una red social que, en turno, era armada por una necesidad ociosa de cultivarla[...] La proximidad social fue acompañada por una concentración geográfica; ambas desarrolladas en Londres, el punto focal del Gentleman y sus actividades”¹⁸

Cain y Hopkins argumentan que en la cultura de negocios que se había desarrollado en la *City* desde la Revolución Gloriosa, las relaciones sociales tenían un peso significativo. La información que se movilizaba entre los miembros de la burguesía de la capital inglesa era esencial para tender redes mercantiles, obtener crédito barato y explotar nuevos mercados en el exterior.

Esta actividad puede ser considerada como la puesta en práctica de una manera distintiva de hacer logística por parte del emprendedor. La logística es, en esencia, el método o proceso de movilizar bienes o recursos de un punto a otro de manera racional. Para los empresarios británicos londinenses las redes eran la plataforma para realizar este tipo de logística, la cual formaba parte esencial de su cultura de negocios y fue un elemento central en el proceso de expansión imperial.

Así pues, el enfocarse en la actividad financiera y en la promoción ferrocarrilera durante la era victoriana es posible interpretar de manera diferente el emprendimiento victoriano y por lo tanto el declive económico de Gran Bretaña, que en realidad fue relativo. Hasta la Primera Guerra Mundial los ingleses eran los

¹⁸ Cain y Hopkins, *Op. Cit.*, p. 49.

principales inversionistas en el mundo y muchas de las inversiones llevaban implícitas éstas prácticas de negocio.

Las inversiones en los territorios latinoamericanos fueron producto de prácticas de negocio de carácter global afuera de las fronteras del imperio británico. El caso de México, mostrado a continuación, sirve para analizar el uso de éstas prácticas en distintas etapas.

2. MÉXICO Y SU TEMPRANA RELACIÓN CON LOS CAPITALS BRITÁNICOS, 1821-1861.

El reconocimiento diplomático por parte de Gran Bretaña hacia los nuevos estados latinoamericanos tomó la forma de tratados comerciales.¹⁹ La corona británica no dio su pleno reconocimiento debido a que la mayoría se conformaron como sistemas políticos republicanos. Sin embargo, la independencia de las colonias españolas fue una coyuntura que se tomó como una oportunidad para proveerse de recursos naturales y ampliar los mercados del Imperio. Los nuevos Estados latinoamericanos necesitaban dinero para reconstruirse después de las guerras independentistas y recurrieron a las casas comerciales de la *City*. México fue característico durante este primer auge de inversiones británicas hacia Latinoamérica por la cantidad de capital invertido, así como por la posterior retracción las inversiones.

2.1 El primer Auge de inversiones británicas en México.

El primer ciclo de inversiones británicas hacia los nuevos estados latinoamericanos apareció durante el decenio de 1820 y estuvo orientado principalmente a dos sectores: la minería y la deuda pública. Las riquezas mineras de México eran famosas en Gran Bretaña, sobre todo después de que los borbones habían conseguido explotarlas con bastante éxito desde finales del siglo

¹⁹ Carmagnani, *El otro occidente: América Latina desde la invasión europea hasta la globalización*, El Colegio de México, México, 2004, p. 129.

XVIII. Los británicos contaban con la tecnología más avanzada en extracción y confiaban en que las inversiones en ese sector rendirían ganancias en poco tiempo. La euforia minera generada en Gran Bretaña entre 1824 y 1827, hizo que de las veintisiete compañías que se constituyeron en Inglaterra para operar en Latinoamérica ocho se orientaran hacia México.²⁰

En 1827 una crisis financiera derrumbó las expectativas de los inversionistas y muchas compañías mineras quebraron al no dar los rendimientos esperados. El diplomático inglés Henry Ward, quien viajó a México por esos años, publicó en 1828, a pesar de las malas circunstancias, un libro en el que trataba de fomentar los vínculos económicos entre México y Gran Bretaña. El problema, según Ward había sido “la total ignorancia de todo lo concerniente al Nuevo Mundo, bajo cuya influencia se invirtió la mayor parte del capital.”²¹

El otro destino de las inversiones británicas fueron los bonos en deuda pública. Después del fallido experimento imperial de Agustín de Iturbide, se contrató en Londres un préstamo con un valor nominal de £ 3,200,000 con la casa comercial *Goldsmith*. Un año más tarde se contrató un segundo préstamo, esta vez con la casa *Barclays*, por la misma cantidad. Solo una parte del dinero de ambos préstamos llegó a México, pues si bien en Inglaterra había interés por invertir en bonos de los nuevos países también había temor e incertidumbre. Los préstamos se dejaron de pagar regularmente en 1827 y a esta deuda se le

²⁰ Parra y Riguzzi, “Capitales, compañías y manías británicas en las minas mexicanas, 1824-1914” en *Historias*, num. 74, Instituto Nacional de Antropología e Historia, 2009, p. 38.

²¹ Ward, *México en 1827*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985, p.356.

conoció como la deuda de Londres. Durante la presidencia de Anastasio Bustamante (1830-1832) hubo esfuerzos por resolver el problema de la deuda, pero los resultados fueron incipientes.²² La inestabilidad política de México era un factor que iba en contra de la captación de capital proveniente del extranjero. Era arriesgado para los posibles emprendedores invertir en un país que no podía pagar sus deudas y en donde no se garantizaban los derechos de propiedad.

Así como el problema de la deuda fue más profundo en México que en el resto de los países latinoamericanos, desde 1830 hasta la década de 1860 hubo muy poca inversión británica en la minería y de las compañías que se habían constituido durante el primer auge de inversiones solo sobrevivieron la *United Mexican Mining* y la Real del Monte hasta ser disuelta en 1849. Se sabe que uno de los principales problemas que enfrentaron las compañías mineras era los excesivos impuestos y los préstamos forzosos que imponía el gobierno federal cada vez que necesitaba ingresos.²³

Esta etapa que abarca desde la suspensión del pago de la deuda hasta el Segundo Imperio se distingue por que, ante la disminución de las casas comerciales extranjeras, los que facilitaron dinero al gobierno mexicano fueron los prestamistas nacionales conocidos como Agiotistas.²⁴ También aparecen en estos años una importante cantidad de industrias textiles de propiedad mexicana, sobre

²² Bazant, *Historia de la deuda exterior de México, 1823-1946*, El Colegio de México, México, p. 46

²³ Randall, *Real del monte: Una empresa minera británica en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1986, 1981, pp. 203-207.

²⁴ Tenenbaum, *México en la época de los agiotistas, 1821-1857*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985, p. 205

todo en los estados de Puebla, el Estado de México y Veracruz, así como la creación de un banco de fomento industrial, el Banco de Avío, promovido por Lucas Alamán.²⁵ Al respecto, Walther Bernecker señala que entre 1830 y 1850 la industria textil mexicana presenció una fase de expansión, en la cual, si bien estuvieron involucrados los extranjeros, estos se desempeñaban más bien como trabajadores y cuando llegaban a invertir terminaban, generalmente, uniendo su existencia física a México y formando parte de la burguesía mexicana.²⁶

2.2 El rezago mexicano en la transferencia ferrocarrilera

Al igual que México la mayoría de los países latinoamericanos habían tenido acceso al crédito inglés en la primera década de vida independiente pero, según Rory Miller, el ejemplo de México resulta instructivo porque tuvo “el más grande problema de deuda de todos”.²⁷ De los países receptores de crédito Brasil fue el único que no suspendió los pagos. Argentina dejó de pagar en 1828, pero reajustó su situación crediticia en 1857. Chile y Perú suspendieron pagos en 1826 y restablecieron su crédito en 1842 y en 1849 respectivamente.²⁸ La resolución de la cuestión crediticia de algunos países generó que, a pesar de considerar a los

²⁵ Bernecker, *De agiotistas y empresarios: en torno a la temprana industrialización mexicana, siglo XIX*, Universidad Iberoamericana, México, 1992, p. 125.

²⁶ *Ibíd.*, p. 255.

²⁷ Miller, *Latin America in the nineteenth and twentieth century*, Longman, London y New York, 1993, p. 82.

²⁸ *Ibíd.*, p. 90.

países latinoamericanos como territorios riesgosos para las inversiones, comenzaran a haber intereses británicos enfocados en la promoción ferrocarrilera.

En países como Brasil y Chile se comenzaron a construir ferrocarriles financiados con capital británico a partir de la década de 1850. En Brasil la construcción de ferrocarriles comenzó a finales de esa década para acelerarse considerablemente en la siguiente²⁹ y en Chile la primera inversión británica importante en los ferrocarriles fue de £ 180,000 en 1858.³⁰

En México uno de los primeros esfuerzos para construir un ferrocarril fue el de John Laurie Rickards, quien en 1853 obtuvo una concesión del gobierno mexicano para la construcción de un ferrocarril que conectaría Veracruz con la Ciudad de México.³¹ Rickards pretendía conseguir el capital necesario para este proyecto pero la falta de vinculación con los empresarios mexicanos le hizo fracasar.³² Como se mencionó anteriormente, los principales empresarios y agiotistas nacionales tenían un importante peso económico en el país, por lo que su involucramiento en este tipo de proyectos era de carácter fundamental.

Esfuerzos similares para conseguir nuevos préstamos o para capitalizar compañías dieron el mismo resultado. Robert Manning y Ewen Mackintosh, de la

²⁹ Haber (Comp.), *Como se rezagó la América Latina. Ensayos sobre las historias económicas de Brasil y México, 1800-1914*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999, p. 122.

³⁰ Mayo, *British merchants and chilean development, 1851-1886*, Bulmer, Estados Unidos, 1987, p. 217.

³¹ Chapman, *La construcción del ferrocarril mexicano, 1837-1880*, Secretaria de Educación Pública, México, 1975, p.46

³² Platt, "Finanzas británicas en México, (1821-1867)" *Historia mexicana: El Colegio de México*, Centro de Estudios Históricos: v. 32, no. 2 (126) (oct.-dic. 1982), p. 242.

firma *Manning & Mackintosh*, una de las pocas casas comerciales británicas en el país, intentaron negociar un nuevo préstamo para el gobierno de México en 1844 y enviaron a Manuel Escandón, un reconocido empresario y agiotista mexicano a Londres para esta tarea, sin embargo la propuesta no tuvo éxito.³³ Las firmas bancarias londinenses se rehusaban a dar cualquier tipo de interés a México, pues los bonos de continuaban depreciándose y los extranjeros no veían un pronto mejoramiento de la situación política y social en México.³⁴

El problema de la deuda exterior mexicana fue de tal magnitud que en 1861 los gobiernos de España, Francia e Inglaterra decidieron que apoyarían a los acreedores y lanzaron una campaña militar para presionar a México en sus pagos. A la campaña se le conoció como la Intervención Tripartita, y de ésta derivó la implantación de un monarca austriaco como emperador de México. Fue durante el breve reinado de Maximiliano I (1864-1867) que llegaron a México nuevas inversiones británicas al país.

³³ Costeloe, *Deuda externa de México. Bonos y tenedores de Bonos, 1824-1888*, Fondo de Cultura Económica, México, 2007, p.87.

³⁴ *Ibíd.*, p. 101.

3. EL VÍNCULO GIBBS-ESCADÓN Y EL FERROCARRIL MEXICANO, 1864-1884.

A Antonio Escandón, hermano menor de Manuel Escandón, se debe la primera gran captación de inversión británica desde la flotación de los primeros bonos mexicanos, así como la construcción de la primera vía férrea de tamaño considerable. En 1864, durante el gobierno imperial de Maximiliano I viajó a Londres para conseguir financiamiento para el mismo proyecto del ferrocarril que Rickards había tratado de capitalizar años atrás. Es probable que la nueva situación política de México, en la que un príncipe europeo promovía la inserción de México en la economía global, haya sido un factor que motivó a los inversionistas.

Escandón traspasó la concesión para la construcción del ferrocarril a la Compañía Limitada Imperial del Ferrocarril Mexicano, la cual fue creada en Londres con un capital inicial de £ 2,700,000.³⁵ Estaba compuesta de un consejo de diez directores y un presidente. Todos sus miembros eran reconocidos banqueros y financieros de la *City*, como su presidente, Robert Wigram Crawford, quien pertenecía a la firma *Calvin, Crawford & Co.* la cual operaba en la India, donde había financiado la construcción de vías ferroviarias y además era miembro del parlamento. Otro de sus directores era Henry Hucks Gibbs, líder de la casa

³⁵ The National Archives, Board of Trade, No. of Company: 1543C; Dissolved Companies 1955; *Mexican Railway Company Limited vol 1*, p. 2.

comercial *Antony Gibbs & Sons*, la cual tenía intereses comerciales en otros territorios latinoamericanos como Chile y Perú.³⁶

El proyecto de la compañía londinense fue una innovación tecnológica en México, resultado del emprendimiento conjunto de británicos y mexicanos. En el país existían líneas diminutas, como el ferrocarril de la Ciudad de México a la Villa de Guadalupe, pero el Ferrocarril Imperial, cuya extensión se proyectaba que fuera de más de quinientos kilómetros crearía un circuito comercial más dinámico entre la capital y Veracruz, el puerto más importante. La compañía puso en uso una tecnología existente para explotar el potencial de la principal ruta hacia el atlántico.

La compañía movilizaba información a través de la red que integraba a inversionistas ingleses como George Gibbs, Louis Hut, James Hodgson y mexicanos como Antonio Escandón.³⁷ A través de las cartas de la firma Gibbs y de las listas de accionistas se puede observar que los miembros de la familia Gibbs fueron algunos de los inversionistas más importantes de la firma. Henry Hucks Y George Gibbs vendían acciones de la compañía en Londres al mismo tiempo que recibían información de sus socios mexicanos e ingleses sobre la situación de la compañía. Esta red era fortalecida por los vínculos creados por los socios que operaban en México, pues Antonio Escandón estaba casado desde 1855 con

³⁶ Jeremy (Ed.), *Dictionary of business biography: A biographical dictionary of business leaders active in Britain in the period 1860-1980*, Vol II, Butterworths, London, 1984, p 548.

³⁷ Carta de George Louis Monck Gibbs a Eustaquio Barrón, 24 de marzo de 1865, London Metropolitan Archives, Antony Gibbs & Sons, Out-letter books of George Louis Monck Gibbs, Vol. I, sin número de página.

Catalina Barrón, hija de Eustaquio Barrón, otro importante accionista y director del ferrocarril de origen inglés.³⁸ El Ferrocarril Imperial, que cambiaría en 1867 su nombre por Ferrocarril Mexicano, movilizaba bienes en una región estratégica, pero también información entre sus directores.

Se debe señalar que la Compañía Imperial del Ferrocarril mexicano no fue el único proyecto que los británicos impulsaron en México durante el Segundo Imperio. En 1864 se instaló el Banco de Londres y México, el cual era una filial de una compañía londinense. También durante el Imperio se creó la Compañía Imperial de Gas y Alumbrado Público, la cual estuvo impulsada por la misma red empresarial que dirigía el Ferrocarril Mexicano.

3.1 La república restaurada y la continuidad de las compañías

En 1867 el presidente Benito Juárez volvió a tomar control político de México y Restauró el sistema republicano dando fin al gobierno de Maximiliano I. A pesar de que nuevas compañías británicas se habían constituido durante el Imperio y habían servido al ejército francés, los republicanos tuvieron que tolerar su existencia y dejarlas continuar sus operaciones, aunque no sin protesta de algunos políticos.³⁹ Ante esta nueva situación la compañía del ferrocarril y la de alumbrado público se vieron en la necesidad de quitar la palabra “Imperial” de sus nombres.

³⁸ Pérez Rayón, *Entre la tradición señorial y la modernidad: La familia Escandón Barrón y Escandón Arango*, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1995, p. 72.

³⁹ Véase Payno, *Memoria sobre el Ferrocarril de México a Veracruz*, Nabor Chávez, México, 1968.

Cuando los republicanos retomaron el control del país el Ferrocarril todavía estaba en etapa de construcción, por lo que otorgaron una nueva concesión a la compañía inglesa de manera que ésta pudiera terminar la línea. El consejo directivo envió a Joseph Hucks, un miembro de la familia Gibbs a México para que representara los intereses de la firma inglesa. Joseph se distinguió por adaptarse al ambiente mexicano y estrechar los lazos entre la compañía ferrocarrilera y el gobierno mexicano. Incluso participó en la organización de un baile en honor al presidente Sebastián Lerdo de Tejada (1872-1876).⁴⁰

Para muchos mexicanos de la Republica Restaurada la innovación del ferrocarril era más importante que los resentimientos contra los extranjeros. Prueba de ello fue una nueva concesión que incluía subsidios onerosos otorgada a la compañía en noviembre de 1867. El dinero del gobierno se volvió necesario debido a que el costo de la construcción superó por mucho a lo estimado en un principio.⁴¹

Desde 1867 hasta 1884 fue difícil impulsar nuevos proyectos de capital británico en México, pues al recuperar el poder político el presidente Benito Juárez decretó la suspensión de las relaciones diplomáticas con aquellas naciones que habían apoyado la intervención francesa, incluyendo Gran Bretaña. Durante esta etapa también se otorgaron un importante número de concesiones para la construcción de vías ferroviarias con la esperanza de que un contexto político más estable motivara a los capitalistas extranjeros. Sin embargo, el Ferrocarril

⁴⁰ "Baile", *La razón del pueblo*, 25 de diciembre de 1872, p. 4

⁴¹ Coatsworth, *El impacto economico de los ferrocarriles en el Porfiriato*, Era, México, 1984, p. 34.

Mexicano continuó siendo el único importante por su extensión y por la cantidad de capital invertido.

El Ferrocarril pudo financiarse gracias a la red tendida entre los capitalistas británicos y mexicano que aprovecharon la coyuntura del Imperio como una oportunidad para impulsar el proyecto. El historiador William Maude ha sugerido que esta relación fue resultado de los días en que Antony Gibbs, el fundador de la firma británica, comenzaba sus negocios en España a finales del siglo XVIII, donde conoció al padre de los hermanos Escandón⁴². Así pues, la red que resultó del proyecto del ferrocarril se extendía no solo entre México e Inglaterra, también abarcaba países de Europa y Latinoamérica donde la familia Gibbs tenía intereses similares. Los beneficiados por este negocio, también fueron Eustaquio Barrón y su hijo Guillermo, pues a través de las cartas entre George Gibbs y Eustaquio Barrón, se puede ver el interés de Barrón por involucrarse en los negocios bursátiles londinenses de los Gibbs.⁴³

La extensión de la red permitía mover personal capacitado de un punto geográfico a otro. Así sucedió con William Lloyd, George B. Crawley y Thomas Braniff, ingenieros y directivos que habían trabajado anteriormente en la construcción de líneas ferroviarias en Chile, España y los Estados Unidos.⁴⁴ Los tres ingenieros trabajaban regularmente para la firma Antony Gibbs & Sons, y fue

⁴² Maude, *Antony Gibbs & Sons, Limited. Merchants and Bankers: A brief record of Antony Gibbs & Sons and its associated houses business during 150 years*, Antony Gibbs and Sons Ltd, London, 1958, p. 93.

⁴³ "Carta de George Louis Monck Gibbs a Barron" 13 de septiembre de 1866, London Metropolitan archives, Antony Gibbs & Sons, Out-letter books of George Louis Monck Gibbs, Vol. II, p. 104.

⁴⁴ Mayo, *Op. Cit.*, 1987; p. 219; Collado, *Burguesía*, 1987, p. 25.

a través de ella que se involucraron en la construcción de la línea entre la Ciudad de México y Veracruz. Sus conocimientos técnicos fueron fundamentales para la construcción del ferrocarril que tenía subir 2,200 metros sobre el nivel del mar.⁴⁵

Es de destacar el involucramiento de la casa Antony Gibbs con otra compañía constituida durante el Segundo Imperio: la Compañía Imperial de Gas. La empresa, que posteriormente cambió su nombre a Compañía Mexicana de Gas y Luz Eléctrica, fue organizada para administrar los contratos de alumbrado de la Ciudad de México. Sus directores eran el mismo grupo de inversionistas detrás de la Compañía del Ferrocarril Mexicano, lo que señala que la red funcionó también para extender los intereses de la casa Gibbs hacia México.

La Compañía Mexicana de Gas y Luz Eléctrica disfrutó del monopolio del alumbrado público en la Ciudad de México hasta los últimos años del siglo.⁴⁶ A inicios de la década de 1880 el ayuntamiento presionó a los directivos para que comenzaran a dar mayor difusión a la electricidad en sus operaciones y también en esos años hubo nuevos postulantes que alegaban tener una mejor tecnología que la empleada por la compañía británica. En 1885 la *Mexican Development Company* propuso al ayuntamiento el Sistema de Alumbrado *Keith* que resultaba, según sus postulantes, más práctico y barato que el que utilizaba la Compañía Mexicana de Gas y Luz Eléctrica.⁴⁷ La competencia hizo que la compañía británica modificara un poco sus operaciones en la capital, pero no afectó el derecho de la

⁴⁵ Baz, *Historia del Ferrocarril Mexicano*, Cosmos, 1975, pp. 17-19

⁴⁶ Kuri, *La experiencia olvidada: El ayuntamiento de México: Política y gobierno, 1876-1912*, El Colegio de México/ Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1996, pp. 185-195.

⁴⁷ AHCM; Fondo Ayuntamiento; Obras Públicas; vol. 355; Exp. 608 ;f. 1

concesión. No fue sino hasta 1896 cuando el ayuntamiento celebró un contrato con la firma alemana *Siemens y Helke* y desplazó a la compañía británica. El monopolio que ejerció la Compañía Mexicana de Gas y Luz Eléctrica desde el Segundo Imperio hasta finales del siglo ejemplifica el uso de las prácticas de negocio británicas frente a la tecnología avanzada de las nuevas potencias industriales.

La consolidación del grupo empresarial que impulsaba la Compañía del Ferrocarril Mexicano y la Compañía Mexicana de Gas y Luz eléctrica ilustra la transferencia de las prácticas de negocio británicas y del uso de una logística social. Sobre el caso mencionado se pueden señalar dos aspectos importantes acerca de la actitud emprendedora de los inversionistas y directores involucrados. El primero es el aprovechamiento de un espacio geográfico estratégico y la implementación de una tecnología ya existente como fue el Ferrocarril. En México no hubo hasta 1884 otra compañía ferrocarrilera de tamaño considerable y desde 1873 el Ferrocarril Mexicano monopolizó la principal salida hacia el atlántico. El segundo aspecto es la extensión de los negocios haciendo uso de una red que integraba a ingleses y mexicanos, la cual facilitaba la movilización de información.

4. EL PORFIRIATO Y LA APERTURA ECONÓMICA: EL CASO DE WEETMAN PEARSON, 1884-1911.

En 1876 el General Porfirio Díaz, quien se había levantado en armas por primera vez cinco años antes, consiguió hacerse con el control político de México y lo sostuvo hasta 1911. Aunque en un principio pretendió ir en contra de los intereses de los extranjeros, posteriormente, una vez consolidado su gobierno, se impulsaron medidas legislativas que consiguieron atraer nuevos capitales foráneos. Durante su régimen el ideal del progreso económico y social del país estuvo ligado a los esfuerzos por acercar México a la economía internacional.

Durante la presidencia de Manuel González (1880-1884), a quien Díaz como líder político otorgó su aprobación para que lo sucediera, se iniciaron las gestiones para restaurar las relaciones diplomáticas con las potencias europeas y se comenzaron a impulsar la creación de ferrocarriles mediante el otorgamiento de nuevos subsidios gubernamentales y concesiones. Con este contexto político en 1884, tras varios años de negociación, se restablecieron las relaciones diplomáticas con Gran Bretaña y cuatro años después se resolvió situación crediticia de México.

México se mostró como un aliado de los intereses económicos extranjeros lo que generó un segundo auge de inversiones británicas entre 1884 y 1911. Londres volvió a ser el lugar de constitución de una gran cantidad de compañías dedicadas a operar en el país. Reinhar Liehr y Mariano Torres Bautista han encontrado que la mayoría de las compañías que se constituyeron en Londres

para operar en México a partir del segundo auge corresponden al concepto de *Free Standing Company* (Compañía semiautónoma) propuesto por Mira Wilkins.⁴⁸ A partir de la información reunida por estos autores en el *London Stock Exchange* se sabe que hubo 154 compañías semiautónomas constituidas en Londres para operar en México entre 1884 y 1991, y que 74% eran compañías mineras.⁴⁹

A pesar del restablecimiento de las relaciones diplomáticas con Gran Bretaña y del nuevo auge de inversiones provenientes de ese país, durante el Porfiriato las principales innovaciones tecnológicas e industriales llegaron a México provenientes de Alemania y los Estados Unidos. Es en este sentido que se ha argumentado que hacia finales del siglo los empresarios británicos dejaron de ser innovadores. Sin embargo, retomando el análisis del concepto de emprendimiento se puede sugerir que durante estos años llevó a cabo sus negocios quien quizá fue el empresario inglés más emprendedor de Latinoamérica: Weetman Dickinson Pearson.

4.1 Weetman Pearson y su actividad emprendedora

Las actividades de Weetman Pearson en México pueden dividirse en dos tipos: como contratista y constructor de obras públicas; y como empresario e inversionista de compañías dedicadas a la explotación de energéticos. En ambas

⁴⁸ Wilkins, "The Free-Standing Company, 1874-1914: An important type of british foreign direct investment", *The economic history review*, New Series, Vol. 41, num 2, (Mayo, 1988), pp. 259-282.

⁴⁹ Liehr y Torres, "Las Free-Standing Companies británicas en el México del Porfiriato, 1884-1911" *Historia Mexicana*, Vol. 47, Num. 3, (Enero-Marzo), 1988, p. 635.

podemos encontrar prácticas de emprendimiento por parte la figura del empresario inglés.

Pearson provenía de Yorkshire, en donde su abuelo había fundado la firma *S. Pearson & Son* dedicada a la construcción. Había participado junto a su padre y abuelo en el negocio desde que era un adolescente y su temprana experiencia en este ramo hizo de él un excelente negociador de contratos. Se ha destacado que una de sus principales virtudes como empresario fue su habilidad para el cálculo costo-beneficio al momento de aplicar para los proyectos.⁵⁰

Pearson se trasladó a Londres en 1884 y a partir de entonces su compañía comenzó a volverse una de las más prestigiosas en el ramo de la construcción. El empresario de Yorkshire llegó a México en 1889 casi por casualidad cuando decidió pasar por este país junto con su esposa para tomarse un tiempo de descanso. En la Ciudad de México se estaba llevando a cabo la construcción del Gran Canal, el cual pretendía solucionar los añejos problemas de las inundaciones de la capital. Pearson postuló para el proyecto de desagüe del canal y compitió contra la compañía estadounidense *Bucyrus Construction Company*, la cual tenía una propuesta más barata que la del inglés.⁵¹ Este fue el primer gran contrato que Pearson obtuvo en México y a partir de cual comenzó a tender una serie de relaciones con los políticos más importantes del país, entre ellos el mismo Presidente Díaz.

⁵⁰ Young, *Member for México: A biography of Weetman Pearson*, Cassell, Londres, 1966, p. 37.

⁵¹ Connolly, *El contratista de Don Porfirio. Obras públicas, deuda y desarrollo desigual*, El Colegio de Michoacán/Universidad Autónoma Metropolitana/ Fondo de Cultura Económica, México, 1997, p. 235.

El historiador Paul Garner ha analizado las actividades de Pearson en México y señalado que entre sus virtudes como empresario destacan su adaptación a la Etiqueta de Negocios Mexicana (*Mexican Business Ethiquete*) y la creación de una red clientelar con los principales personajes de la esfera política.⁵² Si bien Pearson tenía familiaridad y acceso a la tecnología más avanzada en cuanto a la construcción, fue su habilidad social la que ayudó en buena medida a llevar a cabo exitosamente sus negocios en México.

El segundo contrato que Pearson obtuvo fue el de la modernización del puerto de Veracruz en 1895 y el tercero la construcción del Ferrocarril Nacional de Tehuantepec, con sus respectivos puertos. El caso del Ferrocarril es ilustrativo de su actitud emprendedora, pues el británico estuvo fuertemente involucrado no solo en su construcción, sino también en su financiación y administración. Durante la construcción del Ferrocarril explotó las oportunidades de negocio más valiosas que se le presentaron. Un ejemplo es el contrato realizado con la *American Hawaiian Steamship Company*, de origen estadounidense, para ventas semanales entre Nueva York y Coatzacoalcos. Pearson sabía que una vez terminado el Ferrocarril este generaría un circuito comercial entre el Océano Atlántico y el Pacífico, por lo que no dudo en entablar negocios con la compañía naviera estadounidense y consiguió extender sus actividades económicas en México.

La otra importante actividad de Pearson fue la explotación del petróleo. Conviene señalar que Pearson no fue el primero en explotar este recurso en

⁵² Garner, *British lions and mexican eagles: Business, politics and empire in the career of Weetman Pearson in Mexico, 1889-1919*, Stanford University, Stanford California, 2011, pp.71-75.

México. Antes que él otro británico, Percy Norman Furber, había excavado el primer pozo en Tampico. Pearson se volvió socio de Furber en 1907 y desde entonces ambos enfrentaron la competencia de la compañía estadounidense *Water's Pierce Oil Company*, la más importante empresa petrolera en México. El británico fundó en 1909 la Compañía Mexicana de Petróleo el Águila para administrar de mejor manera sus inversiones petroleras y poder competir contra el volumen de producción de la *Water's Pierce*.

Además de la explotación del petróleo, Pearson incursionó en el negocio de producción y comercialización de la energía eléctrica. En un principio solamente producía energía eléctrica para su fábrica de hilados Santa Gertrudis, la única empresa de Pearson en este ramo. Posteriormente comenzó a vender la energía adicional a otras fábricas ubicadas en el centro del país y creó la *Whitehall electric investments*, de tal manera que “la energía sobrante se convirtió en un ingreso adicional al ser vendida a otros consumidores”⁵³

Las actividades económicas de Pearson en territorio Mexicano coinciden con la actitud emprendedora a la que se ha hecho referencia. Sin lugar a dudas para el contratista de Yorkshire la apertura económica de México durante el gobierno de Porfirio Díaz fue la oportunidad inicial para extender sus negocios hacia América Latina. Su buena relación con los círculos financieros londinenses le facilitaba el capital para impulsar sus proyectos, mientras que la red clientelar con los políticos mexicanos hacía posible la colocación de inversiones.

⁵³ Parra, “Los orígenes de la industria eléctrica en México: las compañías británicas de electricidad (1900-1929)”, *Historias*, num. 19, Octubre-Marzo, 1988, p. 144.

CONCLUSIÓN

Para 1911 la inversión británica en México se acercaba a los cien millones de libras esterlinas. Un 40% del capital estaba invertido en ferrocarriles, 21% en servicios públicos y 12% en minería. La mayor parte se habían realizado durante el Porfiriato y las estimaciones de Alfred Tischendorf sugieren que para finales del régimen había menos de la mitad de empresarios británicos en comparación con los estadounidenses.⁵⁴

Tabla 1. Monto general aproximado de las inversiones británicas en México por ramas en 1911. (Tabla reproducida de los datos de Nicolau D'Owler)

Rubro	Pesos, valor 1911	%
Deuda Pública	82,760,000	8.3
Bancos	17,557,900	1.8
Ferrocarriles	401,396,000	40.6
Servicios públicos	211,558,000	21.4
Minas metalurgia	116,887,140	11.8
Bienes raíces	90,990,000	9.2
Industrias	10,855,800	1.1
Comercio	280,000	---
Petróleo	57,200,000	5.8
Total	989,484,840	100.0

Fuente: D'Owler, "Las inversiones extranjeras", en Cosío Villegas (Ed.), *Historia Moderna de México: El Porfiriato la vida económica*, Hermes, México, 1965, p. 1154.

A pesar de esta desventaja, la inversión británica constituía un 76% del total de la estadounidense y estaba mayormente concentrada en el centro del país, lo

⁵⁴ Tischendorf, *Great Britain and Mexico in the era of Porfirio Díaz*, Duke University Press, North Carolina, 1961, p. 143.

que no es de extrañar pues la principal ruta hacia Europa era la que conectaba la capital con el puerto de Veracruz, misma que explotaba el Ferrocarril Mexicano y el Ferrocarril Interoceánico, ambos de propiedad inglesa.

Una revisión de la experiencia de negocios de los británicos en México señala que ésta estuvo vinculada a la apertura económica hacia el exterior y a la consolidación política. Los británicos aprovecharon la coyuntura que significó la independencia de los territorios latinoamericanos para expandir sus mercados y tomaron el riesgo de invertir en los nuevos estados a pesar de la incertidumbre sobre su futura estabilidad. En México el problema de la deuda pública, el cual se prolongó por sesenta años, fue una de las causas de la desinversión durante gran parte del siglo XIX. El problema crediticio no se podía resolver debido a la poca conformación del país y a los gastos militares. Las continuas rebeliones y levantamientos también afectaron a la inversiones en el sector minero, el cual solo volvió a alcanzar sus altos índices de inversión hasta el Porfiriato.

A partir de la década de 1860 parecieron mejorarse las relaciones con la *City*. Una muestra de ello es la consolidación de Ferrocarril Mexicano como una compañía activa en los mercados de valores londinenses. El caso del Ferrocarril ilustra el uso de una logística social por parte del grupo económico que impulsaba la compañía. Esta práctica, como se ha tratado de señalar, coincide con la cultura de negocios propia de los financieros de la *City* y señala una actitud emprendedora por parte de los empresarios británicos.

En este ensayo se ha tratado de mostrar que el emprendimiento no solo es la introducción de una nueva tecnología, como lo han considerado algunos autores. El caso de Pearson es ilustrativo al respecto, ya que el desarrollo de sus actividades en México coincidió con la expansión económica de los Estados Unidos y Alemania que a partir de la década de 1880 comenzaron a explotar nuevas innovaciones industriales y a realizar mayores inversiones en el exterior. En este contexto Pearson supo poner en práctica el uso de redes que le facilitaran información y a través de las cuales consiguió expandir sus negocios en México.

El empresario emprendedor victoriano necesita ser entendido como una figura que fue innovadora en muchos sentidos. Tomó un camino distinto al de las otras potencias económicas, pues fue moldeado por la cultura de negocios del centro financiero más dinámico del mundo. La extensión formal del Imperio Británico y la influencia económica que tuvo en los territorios donde no tenía dominio político se deben en buena medida a su desempeño y desenvolvimiento.

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

1. Archivos

The National Archives, Board of Trade.

London Metropolitan archives, The papers of Antony Gibbs and Sons Limited.

Archivo Histórico de la Ciudad de México

Hemeroteca Nacional de México

2. Periódicos

La razón del pueblo

3. Libros y artículos

Baz, Gustavo Adolfo, *Historia del Ferrocarril Mexicano*, Cosmos, 1975.

Bazant, Jan, *Historia de la deuda exterior de México, 1823-1946*, El Colegio de México, México. 1981.

Bernecker, Walther, *De agiotistas a empresarios. En torno a la temprana industrialización mexicana*, México, Universidad Iberoamericana, 1992.

Cain P.J. y Hopkins A.J., *British Imperialism, 1688-200*, Estados Unidos, Longman, 2002.

Cannadine, David, *The decline and fall of the british aristocracy*, Vintage Books, New York, 1999.

Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo, *Dependencia y desarrollo en América Latina: Ensayo de interpretación sociológica*, México, Siglo Veintiuno Editores, 1988.

Carmagnani, Marcelo, *El otro occidente: América Latina desde la invasión europea hasta la globalización*, México, El Colegio de México, 2004.

Casson, Mark, *Entrepreneurship: theory, networks, history*, Edward Elgar, Cheltenham North Hampton, Ma., 2010.

Chandler, Alfred, *Scale and Scope: the dynamics of industrial capitalism*, E.U.A, Harvard Press, 1990.

Chapman, John Gresham, *La construcción del Ferrocarril Mexicano, 1837-1880*, México, Secretaría de Educación Pública, 1975.

Coatsworth, John, *El impacto economico de los ferrocarriles en el Porfiriato, Era*, México, 1984.

Collado, María del Carmen, *La burguesía mexicana: EL emporio Braniff y su participación política, 1865-1920*, México, Siglo Veintiuno Editoriales, 1987

Connolly, Priscilla, *El contratista de Don Porfirio: Obras públicas, deuda y desarrollo desigual*, México, El Colegio de Michoacán/ Universidad Autónoma Metropolitana/ Fondo de Cultura Económica, 1997.

Costeloe, Michael P., *Deuda externa de México. Bonos y tenedores de Bonos 1824-1888*, México, Fondo de Cultura Económica, 2007.

D'Owler, Luis Nicolau, "Las inversiones extranjeras", en Daniel Cosío Villegas (Coord.), *Historia Moderna de México. El Porfiriato: La vida Económica*, México, Hermes, 1965.

Drucker, Peter Ferdinand, *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*, Estados Unidos, Harper, 1985.

Garner, Paul, *British Lions and Mexican Eagles: Business, Politics and empire in the career of Weetman Pearson in Mexico, 1889-2010*, Estados Unidos, Stanford University Press, 2011.

Haber, Stephen (Comp.), *Como se rezagó la América Latina. Ensayos sobre las historias económicas de Brasil y México, 1800-1914*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

Headrick, Daniel, *The tentacles of progress. Technology transfer in the Age of Imperialism, 1850-1940*, Oxford University Press, New York, 1988.

Jeremy, David (Ed.), *Dictionary of business biography: A biographical dictionary of business leaders active in Britain in the period 1860-1980*, Vol II, Butterworths, London, 1984.

Landes, David, *The unbound Prometheus: technological change and industrial development un Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge University Press, Cambridge, Great Britain y New York, 1977.

Lenin, Vladimir Ilich Ulianov, *Imperialismo: fase superior del capitalism*, Ediciones Alfa, México, 1936.

Liehr, Reinhar y Torres Bautista, Mariano, "Las Free-Standing Companies británicas en el México del Porfiriato, 1884-1911" *Historia Mexicana*, Vol. 47, Num. 3, (Enero-Marzo), 1988.

Maude, Wilfred, *Antony Gibbs & Sons, Limited. Merchants and Bankers: A brief record of Antony Gibbs & Sons and its associated houses business during 150 years*, Antony Gibbs and Sons Ltd, London, 1958.

Mayo, John, *British merchants and Chilean development, 1851-1886*, Estados Unidos, Bulmer, 1987.

McCloskey Donald y Sandberg Lars, "From Damnation to Redemption: Judgements on the late Victorian entrepreneur", *Explorations in economic history*, Vol. 9, 1971, pp. 89-108.

Meyer Lorenzo, *Majestad británica contra la revolución mexicana*, México , Fondo de Cultura Económica, 1991.

Miller, Rory, *British investments in Latin America in the nineteenth and twentieth century*, Reino Unido, Longman, 1993.

Parra, Alma y Riguzzi Paolo, "Capitales, Compañías y manías británicas en las minas mexicanas, 1824-1914", en *Historias*, num.74, Instituto Nacional de antropología e Historia, 2009.

Parra, Alma, "Los orígenes de la industria eléctrica en México: las compañías británicas de electricidad (1900-1929)", *Historias*, num. 19, Octubre-Marzo, 1988.

Payno, Manuel, *Memoria sobre el Ferrocarril de México a Veracruz*, Nabor Chávez, México, 1968.

Perez-Rayon, Nora, *Entre la tradición señorial y la modernidad: La familia Escandón Barrón y Escandón Arango*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 1995.

Platt, Desmond, "Finanzas británicas en México, (1821-1867)" *Historia mexicana: El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos*: v. 32, no. 2 (126) (oct.-dic. 1982).

Randall, Robert, *Real del monte: Una empresa minera británica en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1986.

Rodriguez Kuri, Ariel *La experiencia olvidada: El ayuntamiento de México: Política y gobierno, 1876-1912*, El Colegio de México/ Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1996

Schumpeter, Joseph Aloios, *Teoría del desenvolvimiento Económico: Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, México, Siglo Veintiuno Editores, 1978.

_____, *Imperialism and social classes*, Estados Unidos, The World Publishing Company, 2007.

Tenenbaum, Barbara, *México en la época de los agiotistas, 1821-1857*, Fondo de Cultura Económica, México, 1985.

Tischendorf, Alfred, *Great Britain and Mexico in the era of Porfirio Diaz*, Estados Unidos, Duke University Press, 1961.

Veblen, Thorstein, *The Theory of business enterprise*, Estados Unidos, Kessinger Publishing, 2010.

Ward, Henry George, *México en 1827*, México, Fondo de Cultura Económica, 1985.

Wilkins, Mira, "The Free Standing company: an important type of british foreign direct investment", *The economic history review*, Vol. 41, Num. 2, Mayo, 1988, pp. 259-282.

Young, Desmond, *Member for México: A biography of Weetman Pearson*, Cassell, Londres, 1966.