

■ ADRIANA CORRAL BUSTOS*

Paul Garner (2013). *Leones británicos y águilas mexicanas. Negocios, política e imperio en la carrera de Weetman Pearson en México, 1889-1919*. Distrito Federal, México: Fondo de Cultura Económica, El Colegio de México, El Colegio de San Luis, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.

Weetman Pearson fue mucho más un agente del desarrollo nacional mexicano que un agente del imperialismo británico.

GARNER (2013, p. 386).

El libro que ahora nos ocupa fue publicado por primera vez en idioma inglés en 2011. La edición que ahora se reseña es la primera traducción al español y fue publicada por el Fondo de Cultura Económica, El Colegio de México, El Colegio de San Luis y el Instituto Mora en 2013.

I

La obra tiene como propósito principal “explicar el contexto, el *modus operandi* y el carácter del extraordinario imperio empresarial que el contratista británico y político Weetman Pearson, Lord Cowdray (1856-1927), construyó en México a lo largo de un periodo de 30 años entre 1889 y 1919” (Garner, 2013, p. 373).

De acuerdo con el autor, este estudio es un “caso ideal” para poner en “tela de juicio los anteriores marcos de trabajos historiográficos para

* El Colegio de San Luis, Programa de Historia. Correo electrónico: acorral@colsan.edu.mx

comprender la función de las empresas británicas ultramarinas” y hacer evidente “lo inadecuado de las interpretaciones estructuralistas nacionalistas que durante la mayor parte de la segunda mitad del siglo XX fueron adoptadas para explicar el carácter e influencia de las empresas británicas en ultramar” (Garner, 2013, p. 373).

Las interpretaciones estructuralistas “clásicas” han definido que durante los últimos 25 años del siglo XIX en Gran Bretaña, las empresas inglesas ultramarinas no lograron conquistar, pese a los importantes intereses comerciales que representaban, el sistema de clases en manos de la aristocracia terrateniente y los financieros de Londres. Por lo que sus reclamos “de protección fiscal contra la competencia extranjera y de inversión estatal en infraestructura, como lo practicaban los competidores industriales de Gran Bretaña, fueron desatendidos en gran medida” (Garner, 2013, p. 69).

Estas corrientes historiográficas “han retratado” al empresario inglés como “un aficionado, complaciente, conservador e indiferente a la innovación y, por ende, una de las principales causas del fracaso empresarial británico”. Asimismo, la historiografía estructuralista clásica define que “el medio para el éxito empresarial británico en esa época [...] fue la empresa a pequeña escala conocida como compañía “freestanding” o independiente.¹ La obra del doctor Garner evalúa de manera cuidadosa las proposiciones teóricas que hace esa corriente historiográfica.

Con referencias bibliográficas especializadas e información abundante, el autor pone en tela de juicio los postulados mencionados al exponer que han caracterizado erróneamente y no “explican cabalmente la naturaleza de la estructura de las actividades comerciales de Pearson en México”. Sus importantes proyectos de obras públicas no concuerdan con el modelo puesto que

no requerían una inversión directa de capital privado bajo égida de una compañía privada; más bien se trataba de proyectos gubernamentales comisionados, financiados y administrados por el Estado mexicano, y la función de Pearson era de un contratista público, antes que la de un inversionista privado [...] Es-

¹ El autor la define como una “organización de especuladores, financieros, abogados y profesionales con un conocimiento especializado de la empresa comercial específica, en un país específico” (Garner, 2013, p. 70).

trictamente hablando, ni siquiera su compañía mexicana de petróleo El Águila era independiente puesto que estaba registrada en México, no en Londres, y su mesa directiva comprendía a prominentes empresarios y financieros mexicanos (Garner, 2013, p. 71).

El autor señala en su obra que

el éxito de las empresas británicas en México no puede entenderse en función de un imperio informal o un dominio honorario [...]. Por el contrario, su obra sustenta ampliamente un análisis liberal desarrollista que pone en relieve la expansión de las empresas comerciales internacionales en una época de globalización sin precedente durante la segunda mitad del siglo XIX y su relación con la construcción del Estado y la Nación en América Latina (Garner, 2013, p. 374).

De tal manera que esta investigación pone en relevancia “la diligencia y eficiencia de las élites políticas locales y su aprovechamiento del capital, la tecnología, la pericia de extranjeros [como la de Weetman Pearson] en su búsqueda por la construcción del Estado y la Nación”. El marco de trabajo historiográfico que expone es innovador para el estudio histórico de otras inversiones británicas en México (Garner, 2013, p. 374).

II

El autor estructuró su obra en: introducción, siete capítulos, conclusiones, apéndice, índice de fuentes y bibliografía consultadas, y un índice analítico que hace más fácil la ubicación de temas al interior del libro. Los capítulos están bien equilibrados y debido al cuidado que puso el autor en la estructura interna, es posible realizar la lectura de cada uno de manera autónoma y no por una estricta consecuencia. En este sentido, la obra es muy didáctica. Está claramente escrita, sus juicios son matizados y construye una narrativa coherente a través de los tejidos de las negociaciones contractuales.

Esto confirma, por un lado, la especialización del autor en la época y el objeto de estudio sobre los que escribe; así como del método refinado

que utilizó para su elaboración. Las fuentes citadas provienen de acervos documentales históricos y hemerográficos resguardados en México y en Gran Bretaña. Cabe subrayar su acceso a la colección de documentos privados de Pearson que se resguardan en el Museo Archivo de Ciencias de Londres. La bibliografía citada es abundante, actual, especializada y acotada con el tema de estudio. Tiene un mapa y un portafolio de fotografías que hace la lectura ágil y amena.

El autor expone diversos factores que se conjugaron para explicar el contexto, el *modus operandi* y el carácter del imperio empresarial de Weetman Pearson en México entre 1889 y 1919. Su éxito empresarial lo refiere básicamente a los siguientes factores: la reanudación de las relaciones diplomáticas entre México y Gran Bretaña en 1889; la necesidad de una mayor inversión de capital de origen europeo en México; el éxito y reconocimiento público a Weetman Pearson por la realización de obras públicas; el capital cultural (*know how*), social y económico que acumuló Pearson en México traducido en una red de clientelismo con la élite social y política mexicana, y el incremento en la demanda internacional de petróleo como consecuencia de cambios tecnológicos y necesidades en tiempo de guerra (Garner, 2013, pp. 379-380).

Pero hay mucho más en este libro que la biografía de Pearson. De manera entretendida a estos factores, el profesor Garner describe varios rasgos de la personalidad de Weetman Pearson. La aportación que hace el autor en este sentido es una labor que considero merece ser subrayada por la nitidez que nos presenta en su relato. Y además esto es “particularmente importante porque la eficiencia personal y el ejercicio de sus habilidades empresariales, combinados con una oportunidad histórica sin precedentes”, son elementos clave para entender su éxito empresarial (Garner, 2013, p. 98).

En este contexto, Pearson era: “un hombre típico de Yorkshire de cuerpo robusto, voz y modales fríos y ponderados, discurso pausado y terso y un esbozo de firmeza tenaz, aunque amistosa [...] un innato dirigente de hombres.” “Pase lo que pasare, este hombre sereno, flemático y calladamente seguro de sí mismo no vacila, no tiene momentos sombríos ni noches de insomnio. Mide el terreno con tal exactitud que quizá nunca ha sido superada; con su instinto para los datos, las cifras, las condiciones, las posibilidades [...] y haciendo pasado por toda esa

preparación se siente completamente satisfecho, no ha dejado nada al azar, nada va a sorprenderlo, nada va a intimidarlo”.²

Pero Pearson también mostraba otros modales menos “caballerosos” en la conducción de los negocios: “tozudez, fanfarronería, oportunismo, sigilo y comportamiento despiadado. Su deseo de obtener ventajas competitivas sobre sus posibles rivales comerciales subrayaba también su inclinación al espionaje industrial y al sigilo”.³ De acuerdo con Garner esto no era atípico: “Es una conducta entre los empresarios exitosos de la época victoriana o en realidad, entre los de cualquier otra época”.

Pearson mismo dejó constancia de su actitud como contratista de la siguiente manera:

El contratista debe ser su propio capaz, debe haber aprendido su trabajo en todos los detalles; debe conocer el trabajo de todos tan bien como el suyo; [...] debe tener una mente analítica y lógica, es decir debe ser capaz de llegar al fondo de la cuestión, después, separar sus diferentes factores, sopesarlos uno contra otro, y así, llegar a la conclusión lógica [...]; debe recurrir a la imaginación y estar preparado para aprender los errores del pasado a fin de ser capaz de recordar todo lo que le ocurrió en las experiencias pasadas; aplicarlas al problema presente, y por este medio, enfrentar la nueva situación con todo lo que su memoria e imaginación hayan retenido de las lecciones del pasado (Garner, 2013, pp. 98-100).

Para Weetman la responsabilidad última de todas las actividades dentro de la firma debía corresponde a la alta gerencia. Pearson le dio ese consejo a su hijo cuando estaba a punto de asumir el control de la firma familiar, subrayando el valor la autocracia en el ejercicio de la responsabilidad ejecutiva:

no permitas que ningún colega tome responsabilidad alguna más allá de la que tú les hayas dado. Será necesario que tengas cuidado para mantenerlos dentro de los límites que tu permitas [...] Todas las decisiones que tomen deben ser las que hayas aprobado meticulosamente. Evita las decisiones de compromiso hechas principalmente para dar a entender a tus colegas que has escuchado y actuado de acuerdo con sus opiniones [...] no dudes ni por un instante en oponerte a tus colegas, o en invalidar sus decisiones. Ningún negocio puede ser un éxito perma-

² De acuerdo con el periodista T. P. O'Connor (1913); en Garner, 2013, pp. 98-101.

³ De acuerdo con el periodista T. P. O'Connor (1913); en Garner, 2013, pp. 98-101.

nente, a menos que su director sea un autócrata; claro, cuanto más se distinga por la mano de hierro en guanto de terciopelo, cuanto mejor (Garner, 2013, p. 101).

En resumen y de acuerdo con Garner, los rasgos de la personalidad de Weetman se podrían enumerar en: buen dirigente de hombres, actitud autócrata, se rodeó de gerentes y administradores de confianza, conocía bien y otorgó derechos laborales a sus trabajadores, llevó una administración y contabilidad sanas y tenía un amplio conocimiento del mercado financiero.

Es posible conocer estos rasgos a través de la correspondencia privada de Pearson y a la cual el profesor Garner tuvo acceso. La referencia a estos acervos, considero, aumentan aún más la plusvalía académica que tiene este libro. Deseo enfatizar que los *archivos privados* son aquellos que ofrecen al interesado en su consulta los testimonios directos de una época, desde la cual los autores dejan constancia de la vida cotidiana de un lugar y tiempo. Las descripciones que brindan e ilustran los momentos que las fuentes oficiales o de gobierno, que por no ser su propósito, omiten en sus contenidos.

Un *archivo privado* es un testimonio de vida, que en algún momento y según la voluntad del interesado podría llegar a hacerse público, aunque esa no fuera su primera intención. La regla es entonces la exclusión de lo privado del objeto de la información y comunicación pública. Pero hay que tener presente que existe en la emisión de un documento *privado* el consentimiento a través del cual se legitima la transferencia de lo que es privado al ámbito de lo público. En algunos casos, el consentimiento puede no existir, pero se percibe cuando las acciones o los hechos que aborda tienen conexión directa con el ámbito de lo público. Por ejemplo, las instrucciones que Pearson giró a sus gerentes en México.

El resultado que se obtiene al incluir archivos personales, es un estudio equilibrado entre los aspectos público y privado de la actividad empresarial de Weetman Pearson entre los años de 1889 y 1919 en México.

III

Desde mi punto de vista y sin pretender pedir al autor más allá de lo que está acotado y muy bien escrito en su obra, la investigación brinda una

oportunidad para realizar un estudio desde la perspectiva de género. En lo personal me hubiera gustado conocer un poco más sobre el papel que jugó la señora Pearson en todo el proceso. Mi inquietud tiene su origen en las variadas y constantes referencias que se hacen sobre ella a lo largo del libro. Casi podría asegurar, que fue también un factor de éxito en la creación de redes de clientelismo para beneficio de las empresas de Weetman en México.

Es importante mencionar que la edición y publicación de este libro traducido al español es testimonio de la importancia historiográfica de los trabajos de Paul Garner sobre el debate acerca de las empresas británicas en México del siglo XIX y XX. Esta obra será sin duda de lectura obligatoria para los estudiosos de América Latina. Pues el hecho de incluir más información, que solamente la relacionada con Pearson y sus empresas, como son el contexto ideológico, económico, político y social de la época hacen del libro una obra altamente llamativa para audiencias amplias.