

FOMENTO DE LA INVERSIÓN BRITÁNICA EN EL PORFIRIATO. EL CASO DE PEARSON Y DE LA CONCESIÓN A THE SANTA GERTRUDIS JUTE MILL COMPANY, LIMITED

Promotion of British investement in the Porfiriato. The Pearson case and the concesión to The Santa Gertrudis Jute Mill Company Limited

PAUL GARNER*

MARCELA MARTÍNEZ RODRÍGUEZ**

RESUMEN

El propósito de este trabajo es examinar las estrategias clientelistas de Weetman Pearson y la concesión otorgada a Thomas F. E. Kinell para la instalación de la empresa textil Santa Gertrudis, a fin de explicar el marco institucional en el cual se estableció esta. También investiga las condiciones locales y extranjeras que posibilitaron la inversión británica en México y las concesiones otorgadas por el gobierno para atraer capital extranjero. El artículo parte de un caso de estudio de una empresa británica para explicar el alcance de los proyectos de modernización promovidos por el Ministerio de Desarrollo durante el gobierno de Porfirio Díaz. Cabe recordar que el porfiriato ha sido considerado como un periodo de paz y progreso. Durante este tiempo, el Ministerio de Desarrollo promovió numerosos proyectos de desarrollo en las áreas de comunicación, colonización, educación pública, agricultura e irrigación. El Ministerio estableció numerosos contratos y otorgó muchas concesiones en nombre del ejecutivo. Por su parte, el Ministerio de Relaciones Exteriores también promovió una estrategia para atraer inversiones extranjeras.

PALABRAS CLAVE: INVERSIÓN BRITÁNICA, PORFIRIATO, ESTRATEGIA CLIENTELISTA, CONCESIÓN FABRIL, SANTA GERTRUDIS JUTE MILL COMPANY LIMITED.

* Universidad de Leeds, Reino Unido. Correo electrónico: p.garner@leeds.ac.uk.

** Universidad de Guanajuato, Campus León, Departamento de Estudios Sociales. Correo electrónico: marcela_2778@yahoo.com.mx.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to examine Weetman Pearson's clientelist strategies and the concession granted to Thomas F. E. Kinell for the installation of the textile company, in order to explain the institutional framework in which Santa Gertrudis was established. It also aims to investigate local and foreign conditions that allowed British investment in Mexico, and the concessions granted by the government to attract foreign capital. The main purpose of the article is use a case study of a British company to explain the range and scope of the modernization projects promoted by the Ministry of Development during the government of Porfirio Díaz. The Porfiriato has been considered as a period of peace and progress. During this period, the Ministry of Development promoted numerous development projects in the fields of communication, colonization, public education, agriculture, and irrigation. The Ministry established numerous contracts and granted many concessions on behalf of the executive. The Ministry of Foreign Affairs also promoted a strategy to attract foreign investment.

KEYWORDS: BRITISH INVESTMENT, PORFIRIATO, CLIENTELISTA STRATEGY, MANUFACTURING CONCESSION, SANTA GERTRUDIS JUTE MILL COMPANY LIMITED.

Recepción: 15 de abril de 2016.

Dictamen 1: 2 de septiembre de 2016.

Dictamen 2: 11 de noviembre de 2016.

El porfiriato se ha considerado como un periodo de paz y progreso. Durante este régimen, la Secretaría de Fomento impulsó numerosos proyectos de desarrollo, en comunicación, colonización, instrucción pública, agricultura, recursos hidráulicos; estableció numerosos contratos y otorgó muchas concesiones en representación del Ejecutivo. Este organismo, junto con la Secretaría de Relaciones Exteriores, creó también una agenda para la inversión extranjera.

Según Aurora Gómez, algunos historiadores indican que durante el porfiriato en México no había realmente una política de impulso a las industrias. Sin embargo, el caso de la concesión a la compañía Santa Gertrudis, objeto de esta investigación, y el programa Industrias Nuevas, promovido sobre todo por la Secretaría de Fomento después de 1893, demuestran que, por el contrario, durante casi todo el periodo, la política gubernamental fue crucial para el éxito de las nuevas empresas; aunque este apoyo no se otorgó de forma institucional y generalizada, sino sesgada y accidental (Gómez, 2003, p. 16). No obstante, en ocasiones no bastaban las influencias políticas y las conexiones personales para lograr el éxito en una concesión, como veremos más adelante.

Durante el porfiriato, el mercado nacional para la industria afrontaba serios problemas. La población mexicana era predominantemente rural y, por ello, la demanda de productos industriales era limitada. Por otro lado, las industrias nacionales competían con los productos extranjeros que habían reducido en extremo sus costos debido a la revolución del transporte. Finalmente, había escasez de materias primas y dificultad para extraerlas o importarlas. Pese a estos obstáculos, en las últimas décadas del siglo XIX, México experimentó una relativa unificación del mercado por la expansión del sistema ferroviario y la eliminación de aduanas internas (Cardoso y Reyna, 1980, p. 384).

Otros factores que facilitaron el establecimiento de las industrias nuevas fueron la introducción de la energía eléctrica, el proteccionismo a través de los gravámenes a los productos de importación (Beatty, 2002, p. 206) y el establecimiento de una red bancaria. La transformación, en el caso específico de la industria textil, fue posible, no solo por la introducción de la energía eléctrica, sino también por los avances en materia de modernización como la introducción de las hiladoras de alta velocidad y los telares automáticos, que permitieron ahorros considerables y la simplificación del trabajo (Gamboa, 2001, p. 39).

En pocas palabras, de 1889 a 1905 “fue un periodo decisivo en la implantación de un parque industrial moderno: capitales abundantes (nacionales y extranjeros), importación de maquinaria, avance del sector fabril a expensas del artesanal y

surgimiento de la industria pesada” (Cardoso y Reyna, 1980, p. 386). Y, como lo señala Leticia Gamboa, “dos políticas complementarias fueron vitales para el afianzamiento del capitalismo en México: la exportación de capitales por parte de las potencias económicas y la sistemática atracción de este tipo de recursos por parte del gobierno porfirista” (Gamboa, 2001, p. 28). Ambas estrategias se facilitaron y promovieron cuando se restablecieron las relaciones diplomáticas, sobre todo con Inglaterra, como se verá en el transcurso de este trabajo.

De acuerdo con Gracida Romo, en los últimos años del periodo porfirista la inversión extranjera ascendió aproximadamente a 3 381 000 pesos, de los cuales 1 292 370 correspondían a Estados Unidos. Gran Bretaña había invertido 989 170; 401 390 en ferrocarriles, 116 890 en minería y 91 000 en bienes raíces. Francia invirtió 197 630 pesos. El resto de la inversión total, 197 630 pesos, pertenecía a otros países (Gracida Romo, 1996, p. 73). No obstante, no existen cifras fidedignas relativas a la inversión extranjera; por el contrario, como lo indica Paolo Riguzzi, el monto de las inversiones ha sido inflado, pero es cierto que “el flujo de capitales extranjeros a México durante este periodo constituyó el eslabón más cuantioso entre la economía mexicana y la atlántica” (Riguzzi, 2010, p. 392). Por su parte, Stephen Haber señala que, aunque las cifras no son fehacientes, es posible afirmar que para 1910, los extranjeros habían invertido en México cerca de dos billones en diferentes rubros como ferrocarriles, minas y una variedad de otros sectores; en total, una proporción de entre 67 y 73 por ciento de la inversión en todo el país (Haber, 1989, p. 12).

Entre los proyectos impulsados por la Secretaría de Fomento con participación británica predominaron: el establecimiento de obras públicas por medio de contratistas ingleses y la instalación de industrias nuevas como compañías mineras, textiles, ferroviarias, navieras, deslindadoras y petroleras. Así, el gobierno mexicano promovió la inmigración británica para atraer capitales extranjeros adicionales y tecnologías modernas con el fin de expandir la economía.

¿Cuáles fueron las condiciones nacionales y extranjeras que posibilitaron la inversión británica en México? ¿Qué tipo de prerrogativas y exenciones promovió el gobierno mexicano para atraer capital extranjero? ¿Cuál era el proceso de instalación y las condiciones de una compañía británica en México? Esta investigación pretende dar respuesta a estos cuestionamientos a través del análisis de dos casos paradigmáticos: la labor de Weetman Pearson y la concesión otorgada a Thomas F. E. Kinell para la instalación de la compañía textil Santa Gertrudis. Con ello se dilucidarán los alcances de algunos proyectos de modernización impulsados por la

Secretaría de Fomento y se demostrará la importancia de las prerrogativas otorgadas en el porfiriato para impulsar las inversiones extranjeras, en este caso británicas.

Sergio Ulloa señala que el empresario por sí mismo no es el agente de cambio, sino la sociedad en su conjunto, pues “el empresario y la empresa capitalista aparecen y se desarrollan indisolublemente ligados a la evolución de las instituciones, esto es, del régimen social y jurídico que va construyendo la sociedad” (Ulloa, 2002, p. 24). Así, en este caso, las políticas impulsadas en el porfiriato por la Secretaría de Fomento y la Secretaría de Relaciones Exteriores, el contexto nacional e internacional decimonónico, incluso los vínculos sociales y políticos al interior del estado, actuaron como agentes de cambio para el desarrollo de las industrias nuevas. El caso de México y, en concreto, la concesión otorgada a Thomas Kinell representan, en palabras de Haber, “un excelente laboratorio natural para entender cómo los cambios institucionales pueden fomentar el crecimiento económico. Y también un excelente caso para entender la forma en que las características de las instituciones políticas dieron lugar a instituciones económicas específicas” (1989, p. 9).

Para explicar el contexto de las prerrogativas a inversiones británicas, el presente artículo está dividido en tres partes. La primera de ellas versa sobre el contexto mexicano; la segunda parte, sobre las relaciones clientelares que hacían posible o facilitaban la adquisición de concesiones, como lo fue el caso de Pearson, y en la tercera parte se analizan los detalles de la solicitud y de la concesión otorgada a Kinell en 1893.

CONTEXTO MEXICANO. RELACIONES CON GRAN BRETAÑA

La restauración de las relaciones diplomáticas en 1884 y la reestructuración de la deuda inglesa en 1886 promovieron nuevas oportunidades para los negocios británicos en México. Esta circunstancia favoreció, por ejemplo, el primer contrato entre Weetman Pearson y el gobierno mexicano en 1889 y facilitó la adquisición de la concesión para la instalación de la fábrica de yute Santa Gertrudis, objeto de este artículo.

A pesar del reconocimiento diplomático británico a México durante el proceso de la independencia y de la intención de las autoridades mexicanas por renegociar y pagar las deudas entre 1820 y 1860, el comercio y las inversiones británicas en México se estancaron entre 1850 y 1880. Entre 1867 y 1876 había únicamente seis

casas comerciales y cuatro compañías (Tischendorf, 1957, pp. 37-58). A juzgar por los periódicos financieros publicados en Londres, los inversionistas consideraban a México como “un paria que no merecía ninguna consideración, sólo condena” (Council of Foreign Bondholders, Mexican Extracts, Guildhall Library, London [en adelante CFBME], vol. VII, 14/11/1883. En inglés en el original). Finalmente, en 1886 se reestructuró la deuda inglesa, y de 1880 a 1889 se restablecieron las relaciones diplomáticas. Así, en este contexto se adecuaron las condiciones nacionales y extranjeras que posibilitaron y facilitaron la inversión británica en México. Buscamos destacar estas circunstancias como objetivo del presente trabajo a fin de explicar el contexto en el que se desarrollaron las industrias nuevas, entre ellas la fábrica de yute Santa Gertrudis.

En esos años, la situación en México había cambiado considerablemente. El comercio británico estaba en aumento, y los comerciantes y las cámaras de comercio de Gran Bretaña presionaron al gobierno para lograr tratados mercantiles y protección diplomática para los súbditos que hacían negocios en México. Desde la perspectiva mexicana hubo también importantes razones para promover la restauración de la relación diplomática, pues se necesitaban nuevos recursos de financiamiento, sobre todo entre 1883 y 1884. Como demuestra Silvestre Villegas, la crisis económica en los últimos años del gobierno de Manuel González originó una desesperada búsqueda de nuevos recursos de financiamiento para cubrir los gastos básicos del gobierno, incluyendo los costos de un gran número de subsidios y concesiones a las compañías ferrocarrileras (Villegas, 2005, p. 234).

Al mismo tiempo, el aumento del comercio con Estados Unidos y de las inversiones estadounidenses en México suscitó una constante preocupación por parte del gobierno mexicano. Por ello, y para evitar la excesiva dependencia del capital estadounidense, el gobierno mexicano buscó estimular los vínculos con mercados europeos.

Si bien el restablecimiento de las relaciones diplomáticas en 1884 fue, sin duda, un acontecimiento significativo que determinó el carácter que tomarían las relaciones anglomexicanas en el régimen de Díaz, el pago de la deuda inglesa fue todavía más importante, pues el efecto en el comercio y en las inversiones británicas fue inmediato. Aproximadamente para 1890, las inversiones directas británicas se habían cuadruplicado con respecto de 1880 (Olwer, 1965, p. 1158), como el *Mexican Financier* lo declaró con entusiasmo en septiembre de 1889, “en México, el capital inglés está predominando, y casi cada semana se observa una nueva compañía

organizada en Londres”¹ (CFBME, vol. XIII, *Mexican Financier*, 07/09/1889). Era claro que las oportunidades para los empresarios británicos en México después de 1886 eran mucho mejores de lo que habían sido a lo largo de todo el siglo XIX. Esta situación, entre otros diversos factores, favoreció particularmente las actividades de Weetman Pearson y, por lo tanto, de Thomas Kinell en México, como se verá a continuación.

PEARSON EN MÉXICO.

EL DESARROLLO DE UNA RED CLIENTELAR

Es preciso explicar la llegada de Pearson a México, el establecimiento de sus primeros contratos y su estrecha relación, después de 1893, con el secretario de Hacienda, José Yves Limantour, para entender los orígenes, la evolución y el éxito de sus negocios.² Del mismo modo, analizar estos factores permitirá comprender el contexto en el cual se desarrolló en México el imperio empresarial de Pearson; por consiguiente, será posible explicar el interés del gobierno por facilitar la instalación de la fábrica de yute Santa Gertrudis en Orizaba, de cuya junta directiva Pearson fungió como presidente. Es importante señalar que en los contratos originales de Pearson, él era contratista y no inversionista extranjero. Era un empleado del gobierno porfirista, cuya responsabilidad era cumplir proyectos nacionales de infraestructura diseñados por la élite porfiriana. Es con la empresa petrolera El Águila que Pearson se convertiría en inversionista y empresario petrolero, con todas las responsabilidades que ello implicaba (financiamiento, producción, comercialización, etcétera), aunque queda claro que su red clientelar y el apoyo que recibía del gobierno fueron imprescindibles para su éxito. Santa Gertrudis es, en este sentido, más como El Águila que sus otros proyectos, y los contactos personales fueron indispensables, como se verá en las siguientes líneas.

El primer contrato otorgado a Pearson por el gobierno mexicano fue el del Gran Canal del Desagüe en 1889, cuando Porfirio Díaz comenzaba su segunda reelección y se encontraba en la cúspide del poder nacional. Díaz pretendía consolidar su autoridad personal y patriarcal, y con ello comenzó un proceso que transformaría

¹ Para sostener este argumento, el *Mexican Financier* publicó estadísticas que mostraron que el capital británico invertido en México en los primeros meses de 1889 (130 243 000 libras) estaba muy próximo a duplicar el monto de los 12 meses de 1887 (72 015 000 libras) (CFBME, vol. XIII, *Mexican Financier*, 07/09/1889. En inglés en el original).

² Sobre la red clientelar de Pearson en México y la expansión de sus negocios véase Garner, 2011.

y dominaría la vida política de México en los siguientes 20 años. En ese periodo, México alcanzó una relativa estabilidad política, y con ello Díaz logró otorgar al país la legitimidad constitucional para así perseguir el orden social y el progreso material. El proyecto del Gran Canal representaba la visión de la modernidad del porfiriato³ y una metáfora del proyecto liberal de todo el siglo XIX (Garner, 2011, p. 64).

Hay varias razones que explican por qué el proyecto del Gran Canal fue otorgado a Pearson. Primero, la experiencia que Pearson adquirió en su participación en diversos contratos anteriores. Además, el acceso y la familiaridad en relación con la tecnología más avanzada, en particular el uso de dragas mecánicas, garantizaba que el proyecto sería concluido de manera rápida y eficaz. En segundo lugar, el proyecto con un contratista británico demostró la estrategia del gobierno de Díaz de restaurar las relaciones diplomáticas y comerciales con sus antiguos adversarios europeos y como contrapeso a la creciente dependencia económica con Estados Unidos. Tercero, la inclinación personal del presidente por el proyecto y la influencia de poderosos intermediarios que protegían los intereses de Pearson en México. Finalmente, otro factor esencial para asegurar la firma del contrato fueron los términos estipulados por los inversionistas británicos para proporcionar el financiamiento (Garner, 2011, p. 66). Es decir, las bases del préstamo de 1889 favorecieron que una compañía británica llevara a cabo el proyecto. Del mismo modo, Gómez Farías, agente financiero en Londres, indicó que para conseguir el préstamo inglés sería conveniente emplear, precisamente, una firma británica.⁴ Al mismo tiempo, los inversionistas británicos en bonos mexicanos preferirían a un contratista británico a quien pudiesen exigírsele cuentas si el proyecto encontrase dificultades o si el gobierno mexicano se demorara en sus pagos, como muchos inversionistas suponían debido a los antecedentes de México en el siglo XIX.

Todos estos factores explican por qué se le otorgó a Pearson la concesión del Gran Canal en diciembre de 1889. De ahí en adelante, comenzaría la creciente trayectoria del imperio empresarial de Pearson, y hubo tres elementos clave para su permanencia en la cúspide de las acciones comerciales e industriales en México. Primero, el cultivo de una extensiva red clientelar con la élite política del porfiriato, la cual no solo incluía el ápice de la jerarquía política, como el presidente y su

³ La "modernidad" en el régimen de Díaz ha sido analizada en Tenorio, 1996.

⁴ Perló Cohen (1999, pp. 123-130) también sugiere que incluso la oferta de la firma norteamericana era más atractiva en términos de costos.

secretario de Hacienda,⁵ sino también un amplio grupo de políticos, profesionales y funcionarios públicos. Segundo, la construcción de esta red requirió del reconocimiento, comprensión y adaptación de Pearson a los negocios mexicanos y, sobre todo, al protocolo del comportamiento empresarial (*business etiquette*). Por último, la disposición de Pearson para proveer servicios adicionales al gobierno mexicano tales como agente político o diplomático y publicista.

Nos centraremos en la primera categoría porque fue precisamente la construcción y expansión de una red clientelar lo que facilitó la concesión de Thomas Kinell (yerno del mismo Pearson) y la instalación de la fábrica de yute, entre otras inversiones británicas. Como mencionamos anteriormente, el proyecto del Gran Canal fue otorgado a Pearson, entre otras causas, porque él contaba con el respaldo de grandes intermediarios en México. Esta red clientelar llegaría a ser uno de los factores elementales en el desarrollo del imperio empresarial de Pearson en México. Eran vínculos que estaban cimentados en los contactos interpersonales, recompensas financieras o pagos de honorarios y favores personales, los cuales cumplían con las formalidades sociales y de negocios.

La influencia de estos individuos en el logro de prerrogativas para la instalación de la compañía de yute, por ejemplo, no es un caso aislado, pero sí es representativo de la sociedad porfirista.⁶ Otro claro ejemplo es el caso de los inversionistas de origen francés avecindados en la república durante el porfiriato. Ellos también lograron establecer vínculos con el gobierno mexicano a través de personalidades encumbradas en el grupo de los científicos, lo cual “permitió que obtuvieran las mejores condiciones y privilegios para hacer florecer sus inversiones, asegurar, altos rendimientos y garantizar sus intereses” (Pérez Siller, 2004, p. 116).

Había sido el caso, también, de las casas mercantiles británicas en la primera mitad del siglo. Los inversionistas y comerciantes, ingleses y mexicanos, adquirieron ventajas financieras, y en estos casos utilizaron otro tipo de estrategias relacionadas con el comercio: “diversificación de las inversiones, y adopción de métodos menos ortodoxos que van desde el soborno al contrabando y la especulación con las

⁵ La relación entre Pearson y Limantour fue indispensable para la expansión de sus negocios, aunque no siempre mantuvieron una relación armoniosa. La lectura de la correspondencia entre ellos indica que Pearson fue siempre cauteloso, cortés e incluso deferente para con Limantour. Pues para él fue vital, mantener una relación cordial con el Secretario de Hacienda para poder conservar su aprobación y apoyo (Garner, 2011, pp. 77 y 78).

⁶ Como indica Lucía Martínez (2006, p. 149), el comportamiento de estas redes y personajes nos permite señalar la influencia de los individuos en la conducta de la innovación y con diversas estrategias de inversión para la búsqueda de la multiplicación del capital en donde el empresario busca consolidar una red de relaciones útiles a sus fines y mantiene rasgos tradicionales como el prestigio social.

finanzas del gobierno” (Heath, 1993, p. 263). Pero, sobre todo, del mismo modo que en el porfiriato, era indispensable fomentar la cercana relación con figuras prominentes de la política para procurar especiales concesiones o conservar aquellas que ya se habían acordado. En el caso de las casas mercantiles británicas que analiza Hilarie Heath, los políticos mexicanos también fueron indispensables negociadores, pues obtuvieron mejores contratos del gobierno y fueron fundamentales al procurar los acuerdos de la deuda (Heath, 1993, p. 285).

El papel de estos agentes fue importante porque, al establecer contacto con los empresarios extranjeros, actuaron como promotores o grupos de presión a favor del gobierno mexicano ante otros Estados. Pero no siempre las relaciones clientelares garantizaban el desarrollo de un proyecto o la adquisición de una concesión. Edward Beatty explica que los vínculos políticos no eran suficientes para asegurar una respuesta favorable. Señala que entre 1893 y 1911 no todas las solicitudes que los empresarios hicieron para incorporar una industria nueva en el país fueron aprobadas. Indica que al menos en esos años, de 306 peticiones en total, 66 fueron denegadas y 87 aprobadas; no se sabe con certeza qué sucedió con el resto de estas peticiones (Beatty, 2001, p. 164).

Un claro ejemplo, quizá el más sobresaliente, es la negativa que recibió la solicitud que elaboró la Compañía Técnica y Financiera Mexicana, constituida en julio de 1900 en la ciudad de México. El objetivo de la empresa era fabricar zapatos utilizando maquinaria americana. Llama la atención que quienes elaboraron la petición eran actores políticos o hijos de prominentes miembros de la élite porfiriana, entre ellos, Porfirio Díaz Jr. (Beatty, 2001, p. 165). Otros casos revelan que, aun con importantes conexiones políticas, las demandas fueron negadas. Destaca el caso de la Compañía La industrial, S. A., dedicada al procesamiento de henequén, y The Oil Fields of Mexico Co. (Beatty, 2001, p. 225), a pesar de que esta última también cumplía con el requisito de contar con capital extranjero.

En efecto, de acuerdo con el estudio de Beatty, entre las solicitudes favorables se encuentra un mayor número de aquellas que contaban con inversiones extranjeras y de aquellas que tenían conexiones políticas, pero no se debe descartar que estas variables no fueron tampoco suficientes. En muchos casos, el papel de la Secretaría de Fomento fue crucial para vigilar y cuestionar o descartar las posibilidades de concesiones y de renovación de estas, lo que también ocurrió en una ocasión a Landa y Escandón en relación con la solicitud de Kinell, como se detallará más adelante.

En su momento, Pearson comprendió inmediatamente las condiciones necesarias para acceder a la élite política y financiera mexicana y logró infiltrarse en

la red social que ya existía en México. Su habilidad consistió, asimismo, en saber desarrollarla y conservarla. Para conseguirlo requirió un nivel de compromiso y, sobre todo, de empatía con los objetivos del proyecto nacional de desarrollo porfiriano. De la misma manera, procuró entender por completo la forma en que funcionaban los negocios y el “protocolo” mexicano.

No obstante, la red clientelar alrededor del contratista británico tuvo beneficios para ambas partes. Las ventajas para Pearson eran obvias. Además, colaboradores lograron consolidarse como intermediarios con los inversionistas extranjeros y asegurar una posición importante en el régimen de Díaz. Por ejemplo, dos de los principales beneficiarios de esta situación fueron, precisamente, Guillermo de Landa y Escandón⁷ y Sebastián Camacho,⁸ ambos originalmente accionistas en el Banco Nacional establecido en 1882. Landa y Escandón era ya reconocido; era miembro de una de las familias más acaudaladas de México durante este periodo; poseía minas, haciendas y había sido senador de Morelos y Chihuahua durante el régimen de Díaz, así como presidente del Consejo de la Ciudad de México en 1900 y gobernador del Distrito Federal en 1903. Esta posición explica la importancia que retomó su actividad en la concesión otorgada a Thomas Kinell y la influencia que ejerció en la instalación de la fábrica de yute Santa Gertrudis. Al mismo tiempo, los vínculos con Pearson le permitieron mantener su lugar significativo en la élite política mexicana y desarrollar una mayor influencia en el Ayuntamiento de la ciudad de México.

Landa y Escandón se convirtió en un intermediario indispensable para las negociaciones entre la firma británica y el gobierno mexicano. No por nada Pearson lo describió como “mi gran amigo en México.” Así, vemos que su participación en la compañía The Santa Gertrudis Jute Mill Company y en el desarrollo de la fábrica Santa Gertrudis fue muy activa e imprescindible, como se detallará el siguiente apartado.

THE SANTA GERTRUDIS JUTE MILL COMPANY, LIMITED

El contexto económico del porfiriato, el fomento de las industrias nuevas, la quimera de la modernidad, el impulso del desarrollo nacional, las condiciones de relativa estabilidad política y, sobre todo, la restauración de las relaciones diplomáticas con Francia, España e Inglaterra, aseguraban un panorama atractivo para

⁷ Presidente municipal de la ciudad de México entre 1900 y 1902 y gobernador del Distrito Federal de 1903 a 1911.

⁸ Presidente municipal de la ciudad de México entre 1894 y 1897.

los inversionistas extranjeros. En este contexto, la Secretaría de Fomento otorgó concesiones a representantes de capital extranjero en aras de “un objeto mediato del gobierno que es desarrollar la industria en el país” (Guillermo de Landa y Escandón al secretario de Fomento. Archivo General de la Nación [en adelante AGN], fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 11, foja 30, 1892). Entre ellas estaba la concesión otorgada en 1893 al británico Thomas Edward Frances Kinell para instalar una fábrica de yute. Este proyecto representó en gran medida los objetivos de las políticas de modernización, como se verá más adelante.

Aunque en México el cultivo del yute era limitado en relación con el henequén y, como indica Sandra Kuntz, en el siglo XIX esta fibra no era aprovechada para generar actividades industriales,⁹ es probable que Thomas Kinell y Guillermo de Landa y Escandón no solo pretendían satisfacer el mercado nacional; por el contrario, observaron que la demanda europea de las materias primas estaba en constante crecimiento y que el yute podía ocupar una posición estratégica en el mercado internacional.

En Inglaterra, por ejemplo, “a expensas del lino y la lana ya hay una fuerte demanda de hilados y manteles de yute. [...] las servilletas de yute están por todos lados y son más baratas” (Brotherton Library, University of Leeds [en adelante BLUL], British Periodicals, *The News Review*, 14:86, 1896, April, p. 382. En inglés en el original). Además, era un producto indispensable en el comercio desde la primera mitad del siglo XIX: “en estos tiempos es casi tan importante como el cáñamo o el lino; en muchos sentidos, es incluso más importante que estas fibras, especialmente para el comercio, en el que es usado y en el que sostiene un lugar no tan alejado del rey de las fibras: el algodón” (BLUL, British Periodicals, Jute and the linen trade, *Leisure Hour*, 822, 1867, Sept. 28, p. 613. En inglés en el original). Inglaterra se abastecía de la fibra principalmente de la India. Un diario británico publicó en 1896 que los productos manufacturados y, sobre todo, de yute eran bastante promisorios, pues en 1864 las exportaciones de los productos manufacturados del yute reportaron 356 764 libras, y en 1895 las exportaciones de yute ascendieron a 2 232 427 libras (BLUL, British Periodicals, *The News Review*, 14:86, 1896, April, p. 377. En inglés en el original). Sin embargo, el mismo diario indicó que debería considerarse con mayor celo la competencia del este de Europa y, sobre todo de Alemania, donde la industria era altamente protegida por el gobierno.

⁹ Además del yute, otras fibras menores como el maguey, la pita, el zapupe y el ixtle no fueron aprovechadas para generar actividades industriales (Kuntz, 2010, p. 290).

Además, en Inglaterra predominaba la idea de que en México se estaba gestando “un brillante desarrollo bajo condiciones económicas favorables para la agricultura [y] que con un ápice de irrigación, seis meses al año, los cereales, las plantas leguminosas, la vainilla, el café, el tabaco, el yute, el ramíe [...] podrían crecer en abundancia” (BLUL, *British Periodicals, Recent economic progress in Mexico, Westminster Review*, 142, 1894, July, p. 44. En inglés en el original). Quizá por todo eso, Kinell reconoció las capacidades del yute y observó en México un método más sencillo y más rentable para la producción de las manufacturas, pues el capital inglés tendría la posibilidad de importar sin gravamen la maquinaria y la tecnología novedosa necesaria para la efectiva explotación del yute. Como él mismo lo señaló, “esta idea [procesar el yute] me ha sugerido el proyecto que tengo la honra de acompañar. En él se comprenden dos negocios que son del todo distintos, el de la fabricación y la plantación” (Solicitud del Sr. Kinell presentada a la Secretaría de Fomento, AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 8, p. 2, 1892). Así, en 1892, Thomas Kinell presentó ante la Secretaría de Fomento una primera solicitud para establecer en México la plantación de yute y la fabricación de artículos de la misma materia.

El seguimiento de la solicitud presentada por Kinell y la disposición de la respectiva concesión fueron objeto de numerosas misivas entre los actores sociales involucrados en el proyecto, es decir, la Secretaría de Fomento, la Secretaría de Hacienda, la Aduana Marítima de Veracruz, el señor Kinell y su apoderado en México, Guillermo de Landa y Escandón. Los argumentos expuestos en la solicitud y la concesión otorgada se elaboraron bajo los lineamientos y las políticas del proyecto de desarrollo económico y modernización que caracterizaron al porfiriato. Para la Secretaría de Fomento, la modernización implicaba el desarrollo en infraestructura y vías de comunicación, el impulso de la colonización, el fomento de nuevos cultivos, la creación y modernización de industrias nuevas y la inversión extranjera. El proyecto presentado por Kinell destacaba estos tres últimos objetivos; por ello las autoridades mexicanas recibieron la solicitud con particular interés.

Como resultado de esta propuesta se elaboraron dos contratos. El primero fue firmado el 16 de mayo de 1892 entre la Secretaría de Fomento y Guillermo de Landa y Escandón, en representación de Kinell; el segundo se rubricó el 3 de diciembre del mismo año. El primer documento especificó el interés, no solo por la inversión extranjera y la instalación de las cuatro fábricas, sino también por fomentar el cultivo del yute. Para ello el artículo 1 del mismo contrato estipulaba:

Se autoriza al señor T.F.E. Kinell para que por sí o por medio de una o más compañías que organice en México o en el extranjero establezca en el territorio de la República plantaciones de yute. La empresa podrá hacer las plantaciones en los lugares que le conviene de la República dando aviso a la Secretaría de Fomento del lugar o lugares que escogiese para hacerla así como de la extensión del terreno que se destina a ese fin (AGN, fondo Fomento, serie Industrias nuevas, caja 1, exp. 9, foja 11).

Por un lado, el gobierno mexicano previó que con el fomento de los nuevos cultivos se podría modernizar el campo mexicano. Ello, aunado al aumento de la producción de esquilmos agrícolas como el café, la vainilla, la caña de azúcar y las fibras textiles, permitiría crear una región económica y satisfacer las demandas del mercado internacional.

Desde 1882, la Secretaría de Fomento había firmado contratos para incentivar el cultivo de la morera, la cría del gusano de seda, la filatura del capullo y la instalación y producción de obrajes, en aras de impulsar los nuevos cultivos y la industria textil. En aquellos convenios se especificaba el apoyo monetario del gobierno a cambio de recibir como pago la materia prima para exportar (Secretaría de Fomento, 1885, p. 620).

Para asegurar el desarrollo del cultivo, el contrato establecido con Kinell también estipuló las siguientes obligaciones: llevar a cabo un estudio previo de los terrenos a propósito de la planta; realizar uno o más ensayos de la plantación para verificar la viabilidad del cultivo, y, finalmente, instalar colonias agrícolas para el incremento de la producción en apego a la ley de colonización de 1883 (AFG, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 9, foja 11, 1892). Al parecer, este contrato no fue aprobado. No se ha encontrado el decreto por el cual se haya hecho oficial. Además, todos los documentos relativos a la concesión e instalación de la fábrica Santa Gertrudis únicamente hacen referencia a las disposiciones del convenio firmado el 3 de diciembre de 1892.

Es probable que el convenio firmado el 16 de mayo, mencionado con anterioridad, concerniente a la plantación del yute, no haya sido aprobado principalmente por dos razones. Primera, porque, a diferencia de lo que se publicaba en algunos diarios británicos, las condiciones del yute en México no eran óptimas, y quizá el mismo Thomas Kinell rescindió el primer contrato porque no fue posible obtener resultados satisfactorios en los primeros ensayos del cultivo. Asimismo, como ya lo vimos, el cultivo del yute era limitado en comparación con el del henequén.

Segunda, no se aprobó por las dificultades relativas a los últimos proyectos de colonización. En 1887, la Secretaría de Fomento, con el general Carlos Pacheco a la cabeza, había sido criticada con severidad por la concesión otorgada a Luis Huller para colonizar la Baja California. La prensa reprobó los contratos y la adquisición de grandes extensiones de tierra en el norte de México por parte de compañías extranjeras (Pacheco y Sánchez Facio, 1997). Además, los resultados del proyecto oficial de colonización promovido en 1881 habían sido muy pobres y los gastos del erario exorbitantes. Por lo tanto, es probable que la Cámara de Diputados no quisiera arriesgar un mayor número de propiedades nacionales ni someter al estado a otro gasto al avalar este nuevo proyecto de colonización.

No obstante, la importancia que había adquirido la industria textil en México hacía necesaria la obtención de materias primas, las inversiones cuantiosas y la importación de maquinaria moderna, y por ello la solicitud de Kinell seguía causando consideración. Además, la Secretaría de Fomento aceptaba propuestas de aquellos productos que pudieran competir con bienes extranjeros, pero no de los que compitieran con productos que ya existían en México (Beatty, 2001, p. 151). Como se ha visto, el yute no había sido aprovechado del todo para la industria en la república, no había producción a gran escala y mecanizada.

Así, el 3 de diciembre de 1892 Manuel Fernández Leal, secretario de Fomento, y Thomas Kinell firmaron un nuevo contrato “para establecer en la República cuatro fábricas de géneros, costales, alfombras y otras manufacturas en las cuales se emplea el yute como materia prima” (AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 9, foja 11, 1892). En este documento, las obligaciones del concesionario fueron menores, pues se eliminaron los artículos relativos a la plantación del yute y a la instalación de colonias agrícolas. Por el contrario, se destacó la importancia de la inversión extranjera. Manuel Fernández Leal indicó que con este nuevo contrato “ha tenido a bien la misma [Secretaría] de atraer hacia nuestro país el capital extranjero y establecer en él nuevas industrias que sean otras tantas fuentes de trabajo tan necesarias en las circunstancias actuales” (AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 9, foja 2, 1892). En este documento y en su correspondencia, Fernández Leal enfatizó el interés por proveer fuentes de trabajo a la sociedad. Cabe señalar esta premisa porque este discurso aparece constantemente en los documentos relativos a esta administración de Fomento, a diferencia de la gestión anterior.

Con la firma del convenio, el concesionario se comprometió a comenzar la construcción de la primera fábrica en los nueve meses siguientes a la firma del

mismo convenio. Dos años después de la conclusión de la primera manufactura se debería comenzar la construcción de la segunda, y así sucesivamente, de manera que a los nueve años de la firma del convenio las cuatro fábricas deberían estar ya establecidas y en funcionamiento. Finalmente, como se verá más adelante, únicamente se construyó la primera.

Como se ha mencionado, el contrato destacó la necesidad de promover la inversión extranjera, y el artículo 2 estipulaba que “en el establecimiento de dichas fábricas y gastos de negociación la compañía se obliga a invertir, por lo menos la cantidad de 200 mil pesos, probando esta inversión con las memorias de rayas, recibos, facturas y las constancias” (AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 9, foja 19v., 1892). Además de la inversión inicial, Guillermo de Landa y Escandón, en representación de Kinell, presentó ante la tesorería la cantidad de 10 000 pesos en bonos de la deuda consolidada como depósito para garantizar el cumplimiento del contrato, cantidad que sería devuelta al comprobar la conclusión efectiva del mismo contrato (AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 11, foja 5, 1893).

Como indican Aurora Gómez y Bernardo García, “en el porfiriato, para abrir una empresa de dimensiones respetables y con tecnología moderna [...] se requería hacer una cuantiosa inversión de varios millones de pesos o dólares” (Gómez y García, 2007, p. 58). En efecto, la serie de documentos relativos al proceso de instalación de la fábrica Santa Gertrudis indica un cuantioso movimiento de capital.

Para su instalación, la compañía invirtió un monto notable, sobre todo en maquinaria comprada en Europa desde 1893. La importación de todos estos aparatos estaba libre de gravamen; por ello, Guillermo de Landa y Escandón debía informar acerca de cada uno de los embarques realizados y justificar el efectivo empleo de las máquinas en la fábrica. Todavía en 1901, la oficina en Londres remitió un informe para notificar que “una parte de la nueva maquinaria que se debe instalar, está lista para su embarque y saldrá próximamente por vapor con destino a Veracruz”.¹⁰

Otra fuerte inversión fue en la construcción del inmueble, con base en planos arquitectónicos elaborados en Inglaterra que reproducían el modelo de las manufacturas británicas. Se importó, también, el armazón de hierro para construir el edificio de la fábrica, y se reportaron gastos para el material y los obreros. En total,

¹⁰ El tipo de artefactos que se especificaban en el informe son los siguientes: 1 máquina ablandadora 320 libras esterlinas, 1 máquina sacudidora de polvo, 3 máquinas cardas, 4 restiradoras, 2 máquinas veloces en fino, 1 máquina pulidora de hilo, las bandas correspondientes y partes sueltas y piezas refacciones (AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 10, 1901).

Miguel Ángel de Quevedo, ingeniero encargado de evaluar el avance del proyecto, reportó una inversión total de 800 mil pesos. Es por ello que, al igual que en el caso de Kinell, quienes tuvieron un papel trascendental en la instalación de este tipo de fábricas fueron los llamados “comerciantes financieros” o los capitales extranjeros.¹¹

En julio de 1893, Kinell solicitó el permiso para traspasar su concesión a la compañía The Santa Gertrudis Yute Mill Company, Limited, que él mismo había organizado, ubicada en “35 Great Saint Helens, Bishopsgate, Londres Inglaterra. La empresa fue incorporada con arreglo a las leyes de compañías de 1862 y se constituyó como compañía limitada por acciones”¹² (AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 10, foja 2. National Archives [en adelante NA], J 13/6728. En inglés en el original.) La empresa aceptó por completo las mismas condiciones del contrato anterior, y, de acuerdo con el artículo 12,¹³ John Crass y Thomas Francés Edward Kinnell, directores de la firma, designaron a Guillermo de Landa y Escandón:

vecino de la Ciudad de México en la República Mexicana por apoderado de la compañía para que a nombre y representación de la compañía pueda practicar todas las escrituras e instrumentos que a juicio del mismo apoderado sean necesarios o convenientes a fin de llevar a adelante los negocios de la compañía en la República (Poder otorgado a Guillermo de Landa y Escandón. AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 10, foja 5, 1893).

Pero la concesión para establecer fábricas de yute en México no solo atraería grandes ventajas a México, como se esperaba, sino también el señor Kinell y The Santa Gertrudis Yute Mill Company recibieron otro tipo de beneficios. El contrato firmado el 3 de diciembre estableció las siguientes prerrogativas para los inversionistas: “la compañía puede introducir libre de todo derecho e impuesto por una sola vez y para cada fábrica y cada clase de manufactura del yute los materiales de construcción necesarios para el establecimiento de las fábricas y sus edificios anexos” (artículo 4 del contrato. AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas,

¹¹ Algunos ejemplos de este tipo de inversión fueron las empresas inglesas, alemanas y estadounidenses en la explotación de la selva quintanarroense (Higuera, 2005). La principal inversión extranjera en Sonora estuvo en manos de una empresa con sede en Boston. Dicha compañía invirtió 10 721 409 dólares para la construcción del ferrocarril (Gracida Romo, 1996, p. 74).

¹² A diferencia de las compañías con capital mexicano que se erigían con base en el código de comercio de 1884 (Ulloa, 2002, p. 11).

¹³ “Artículo 12. La compañía podrá tener su radicación en el extranjero pero siempre tendrá acreditado en esta capital un representante antes el ministerio de fomento” (Contrato. AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 9, foja 21, 1892).

caja 1, exp. 9, foja 19v., 1892). Del mismo modo, las acciones de la compañía y la inversión quedaban exentas de toda contribución.

Por otro lado, estas compañías extranjeras estaban protegidas contra la competencia, porque el gobierno mexicano se comprometía, en el mismo convenio, a no otorgar mayores o similares franquicias a particulares y otras compañías semejantes (artículo 11 del contrato. AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 9, foja 21, 1892). Pero “la ayuda más importante que brindó el gobierno sería la protección arancelaria que impuso un gravamen de no menos de 100 por ciento a los productores textiles que venían del exterior, creando con ello un mercado cautivo para la industria local” (Gómez y García, 2007, p. 58).

Por otro lado, además de las prerrogativas otorgadas por el gobierno federal, las entidades de la República también eliminaron impuestos y proporcionaron concesiones a los inversionistas extranjeros. Por ejemplo, Jalisco “amplió las exenciones fiscales a diez y veinte años a las empresas que se establecieron por ese aumento en este estado” (Olveda, 1996, p. 156), y el estado de Zacatecas hizo lo propio para impulsar la inversión minera (Hoffner, 1996). Del mismo modo, la entidad veracruzana facilitó la compra de ranchos o haciendas para la instalación de colonias agrícolas de extranjeros, redujo impuestos y otorgó gratuitamente concesiones sobre el recurso hidráulico a los capitalistas extranjeros (Gómez y García, 2007, p. 58). Por ello, la región central de Veracruz y la ciudad de Orizaba se convirtieron en lugares óptimos para el desarrollo de industrias textiles, pues de esta manera las compañías no solo podían instalarse en poco tiempo, sino también mantenerse con relativo éxito y recuperar la inversión inicial. Así, la fábrica Santa Gertrudis quedó instalada en un espacio estratégico para procurarse de vías de comunicación y recursos hidráulicos, entre la vía del ferrocarril y los ríos Santa Gertrudis y Blanco.

El establecimiento de una fábrica de géneros de yute con capital británico en la ciudad de Orizaba no fue un acontecimiento fortuito. A finales del siglo XIX, Orizaba era una región estratégica porque desde 1876 estaba comunicada con la capital de la República y con el principal puerto del país a través del ferrocarril mexicano. Además, estaba rodeada por diferentes ríos como el Orizaba, Tlilapan, Escamela y Río Blanco. La abundancia de agua permitió la introducción de la energía eléctrica en las industrias y talleres textiles (Gómez y García, 2007, p. 48). Orizaba era ya para esta fecha un corredor industrial textil en el centro sur de Veracruz.

En febrero de 1893, el representante de Thomas Kinnell en México dio aviso de “que principiaba la construcción de la primera fábrica” en esta ciudad. 19 meses después de esta fecha, el 13 de septiembre de 1894, confirmó que inició la producción de la

manufactura. “El equipo básico de maquinaria estaba compuesto de 4 abridores, una suavizadora, siete cardas, ocho restiradoras, cuatro veloces, cinco cañoneras, 29 hiladoras, 13 devanadoras, cinco urdidoras y 94 telares” (García Aguirre, 1998, p. 218). El yute necesario para la elaboración de los productos era importado principalmente de la India a través del puerto de Liverpool (García Aguirre, 1998, p. 217; AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 10, 1901). Pero, al parecer, Santa Gertrudis no comenzaría a ser rentable hasta la primera década del siglo XX. En 1905, cuando la fábrica alcanzó altos niveles de producción, la compañía abrió una segunda planta al norte de la ciudad de México (Beatty, 2001, p. 172).

Como se ha visto, el artículo 13 del convenio de la concesión especificaba la obligación del concesionario de depositar a favor del erario la cantidad de 10 000 pesos para asegurar el cumplimiento del contrato. Pero en 1903, cuando la fábrica empezó a ser lucrativa, una serie de misivas e informes remitidos a la Secretaría de Fomento comprobaron dos hechos. Primero, que después de una exhaustiva evaluación practicada a la fábrica Santa Gertrudis, al convenio y a las actividades de Escandón en Orizaba, la segunda sección de la Secretaría de Fomento determinó:

que estando plenamente demostrado que no ha cumplido con la obligación que el concesionario le impone el artículo 3ro del contrato, estableciendo 4 fábricas a que el mismo artículo se refiere y en los plazos estipulados, procede a que se declare que el contrato ha caducado [...] En vista de lo expuesto, la sección opina, respetando el mejor parecer de Ud. Sr. Ministro que no habiendo cumplido la compañía concesionaria [...] es de declararse que queda a favor del erario el depósito de 10,000 dándose por terminado el contrato, por haber expirado el plazo que el mismo señala (AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 11, fojas 18v., 30 y 31, 1903).

Y, segundo, que a pesar de los resultados presentados por la segunda sección, el señor de Landa y Escandón recuperó por completo, y por orden de Manuel Fernández Leal, la cantidad depositada, pues argumentó que “hubiera sido segura e inevitable la ruina de la industria. El único medio para salvar esta, era pues, reducir los gastos generales limitándose a una fábrica, pero dando a esta una potencia de producción superior a lo que se había esperado del conjunto de cuatro fábricas” (AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 11, foja 24v., 1903). Así, además de las concesiones otorgadas por contrato, la compañía recibió otro tipo de prerrogativas, y es posible reconocer en este caso los “entendimientos cupulares entre las facciones oligárquicas” (Hoffner, 1996, p. 187).

No obstante, después de este acontecimiento, la segunda sección de la Secretaría de Fomento, con Miguel Tolsá a la cabeza, y con base en el artículo 8¹⁴ del convenio, mantuvo una estricta vigilancia para la fábrica y para el señor de Landa y Escandón. Finalmente, cuando solicitaron la renovación de la concesión, esta no fue concedida porque dicha sección de Fomento se opuso y le indicó al secretario que, de dar el resultado positivo, “se podría notar excesivo favoritismo”. No obstante, la fábrica continuó con sus operaciones.

No ha sido posible esclarecer a detalle el devenir de la fábrica. Quizá no sufrió graves alteraciones con la revolución armada de 1910, probablemente porque los interesados apelaron al origen extranjero. Para 1913, The Santa Gertrudis Yute Mill Company permanecía en Londres con capital británico de acciones compartidas (NA, J 13/6728).

No fue hasta 1932 cuando la compañía recibió una advertencia de manera extraoficial relativa a la expropiación de una propiedad que colindaba con la fábrica. El administrador de Santa Gertrudis informó que, en un principio, estas hectáreas estaban destinadas para ampliar la fábrica; sin embargo, en ese momento permanecían arrendadas para pastoreo y el cultivo de maíz. Posteriormente, el vicecónsul británico en Orizaba informó al cónsul general en la ciudad del México “que la compañía ha obtenido un amparo provisional del juez local contra la amenaza de incautar su propiedad” (Carta del vicecónsul en Orizaba al cónsul general en México. NA, FO 204/630, foja 2, 1932. En inglés en el original).

Durante el conflicto y al solicitar el amparo, de nuevo se destacó que era una extensión perteneciente a los intereses de los herederos de Pearson. Los afectados apelaron al gobierno federal para solicitar el apoyo, porque con ello “el gobernador [de Veracruz] podría quizá dudar de conceder la expropiación si es advertido de antemano por el gobierno federal, pues una vez que ocurra, el asunto será más difícil” (Correspondencia del Consulado General, NA, FO 204/630, foja 4, agosto de 1932. En inglés en el original). Al parecer, el grupo de demandantes estaba integrado por el regidor de Sanidad, el administrador municipal del cementerio de Orizaba y los trabajadores de la manufactura. Pero la compañía permaneció protegida mientras contaba con el amparo y apelaba a su origen extranjero. No sabemos hasta ahora el desenlace del conflicto.

¹⁴ “Artículo 8. El gobierno tiene el derecho de inspeccionar las fábricas para cerciorarse de que se han empleado en ellos la maquinaria, aparatos, útiles y materiales de construcción importados libremente” (Contrato, AGN, fondo Fomento, serie Industrias Nuevas, caja 1, exp. 9, foja 20v., 1892).

Edward Beatty explica que la solicitud de George L. Loope para establecer una planta de dinamita y explosivos en México con capital estadounidense en 1892¹⁵ y la concesión otorgada a Thomas Kinell fueron el parámetro para las políticas del nuevo programa Industrias Nuevas que impulsó la Secretaría de Fomento a partir de 1893. Con base en estas solicitudes, Romero y Fernández Leal detallaron los criterios bajo los cuales debían ser estipulados los futuros contratos para la instalación de una industria, aunque es posible encontrar diferencias entre diversos contratos; por ejemplo, después de esta experiencia se intentó establecer que la exención de impuestos debía ser solamente por cinco años y en ciertas cuestiones como bienes de capital, máquinas, herramientas y materiales de construcción (Beatty, 2001, pp. 137-139). Finalmente, Santa Gertrudis en Orizaba constituyó una de las industrias nuevas más modernas en México, pues, como indicó el periódico *El Tiempo*, “será la primera del país, no sólo por su magnitud sino porque la fuerza principal será la electricidad” (*El Tiempo*, año X, núm. 2868, México, miércoles 22 de marzo de 1893, p. 2, en Hemeroteca Nacional Digital de México, UNAM; *El siglo XIX*, tomo 103, núm., 16, 653, junio 19 de 1893, p. 2, en HNDM, UNAM), y es muy probable que por sus características modificara el paisaje urbano de la región.

CONSIDERACIONES FINALES

Durante el siglo XIX, la cuestión de la deuda condicionó las relaciones anglomexicanas. Diferentes acuerdos fueron firmados en 1831, 1837, 1846, 1851 y 1864. En cada uno de estos, México se comprometía al pago de dividendos a favor de sus acreedores sobre la base de los aranceles de importación e ingresos aduaneros; no obstante, la credibilidad sobre México como un país confiable y susceptible de inversión no lograba ser restaurada. A pesar de ello, desde la primera mitad de la centuria, empresarios y comerciantes ingleses buscaron tomar ventajas del nuevo mercado de oportunidades que se creía que estaba abriéndose en México después de la Independencia. Siete de cada diez compañías mineras formadas en 1821 eran de propiedad británica, y para 1830 existían más de 20 casas comerciales británicas en la República (Tenenbaum y Mcelveen, 2000, pp. 51-79).

Pero no sería hasta la década de 1880 cuando dos circunstancias indispensables permitieron el auge de la inversión británica en México. Primero, fue imprescindible

¹⁵ George Loope firmó un contrato en noviembre de 1892 y se formó The Mexican Powder Company en Kentucky, pero la fábrica nunca abrió y la Sría. de Fomento rescindió el contrato en 1900 (Beatty, 2001, p. 137).

la restauración de las relaciones diplomáticas en 1884 y la reestructuración de la deuda. Con ello la imagen de México en el extranjero mejoró notablemente. Para entonces, nuevos préstamos fueron concedidos y el interés en el territorio y en el mercado mexicano por parte de naciones extranjeras, sobre todo Estados Unidos e Inglaterra, creció de manera significativa. Inglaterra reconoció que México era un país con muchas ventajas para la inversión.

Por otro lado, la demanda internacional de materias primas y la estrategia industrial porfiriana fueron importantes para el establecimiento de compañías y fábricas, entre las que predominaron las plantas textiles y mineras. El fomento de la industrialización en esos años se consolidó a través del programa Industrias Nuevas que la Secretaría de Fomento emprendió en 1893. Sin embargo, previo a este proyecto, la modernización y el progreso fueron el objetivo prioritario del Estado; por ello, las políticas se orientaron a estimular, entre otros, estos sectores por medio del otorgamiento de franquicias y exenciones de impuestos, así como subvenciones a las empresas existentes y, sobre todo, a las de nueva creación. El gobierno mexicano respaldó proyectos empresariales que importaron tecnología e implantaron nuevos procesos de organización de la producción, y estimuló el desarrollo de empresarios y empresas extranjeras como parte de un proyecto federal que tenía la finalidad de alcanzar el crecimiento económico del país (Gámez, 2011, p. 81). Así, las prerrogativas y los programas para la inversión se presentaron muy atractivos a los inversionistas extranjeros porque la producción en México podría resultar menos costosa. La especialización de las industrias constituyó otro interés de la Secretaría de Fomento; por lo tanto, empresas como la fábrica de yute en Orizaba adquirieron la concesión correspondiente y lograron mantener el interés y el apoyo del gobierno. Por otro lado, en este caso, el lugar estratégico del yute en el mercado internacional favorecía la empresa.

La concesión del Gran Canal a Weetman Pearson, sus negocios, la concesión de la compañía The Santa Gertrudis Jute Mill Company, Limited, y la instalación de la fábrica de Yute en Orizaba ocurrieron bajo este contexto, y adquirieron gran importancia porque reunían las características imprescindibles de una industria nueva y moderna. Contaban con tecnología avanzada, con inversión extranjera y suficiente capital. La fábrica de yute fue, como señaló Beatty, un modelo para la elaboración de los criterios y convenios que las futuras *industrias nuevas* debían perseguir. Cabe señalar que este ejemplo, de acuerdo con el argumento de Haber, demuestra que el impulso de la industrialización en esa época fue el resultado exógeno del crecimiento del sector exportador, efecto en su turno de la depreciación

de la tasa de cambio de la plata relativa a la del oro, que hizo muy competitivos los productos mexicanos (minerales, henequén, café) en los mercados internacionales, lo que estimuló la inversión extranjera, el auge exportador y, creemos, un mercado interno para productos de manufactura (como el yute) (Haber, 2010, pp. 411-426).

A diferencia de los negocios de Pearson, y a pesar de que la fábrica de géneros de yute Santa Gertrudis formó parte de un corredor industrial ubicado en el centro sur del estado de Veracruz, no ha sido del todo estudiada, en contraste con sus homónimas en la misma región, quizá porque existen algunas discrepancias entre ellas. Por ejemplo, al parecer, la fábrica de Kinell fue la primera de su género y la primera en estar electrificada. A diferencia de otras, se instaló completamente con capital británico. El resto de las compañías textiles en Orizaba, en general, estaban constituidas por capital mexicano, aunque por familias de origen francés. Otra característica que la distingue del resto de las compañías textiles en la región es que no pertenecía al complejo industrial más importante creado por la CIDOSA (Gómez y García, 2007, pp. 59-64),¹⁶ tampoco perteneció a la CIVSA,¹⁷ creada en 1896 (Gómez y García, 2007, p. 62).

Las concesiones a Pearson y a Thomas Kinell se caracterizan por insertarse en un marco institucional conocido, en el que gobierno porfirista favoreció el capital extranjero en aras de la modernización del país. Una medida fundamental en este proceso fueron las subvenciones a la creación de la infraestructura de comunicaciones y transportes. (Hoffner, 1996, p. 187) En este caso, la región orizabeña y, por lo tanto, la ubicación de la compañía Santa Gertrudis se vieron altamente beneficiadas. No obstante las prerrogativas otorgadas, podemos observar numerosos matices en todo el proceso de instalación de la fábrica, pues fue una empresa vigilada por la Segunda Sección de la Secretaría de Fomento.

Observamos también cómo los vínculos económicos al exterior y en la élite local tuvieron un papel trascendental en todo el proceso. La consolidación de redes políticas regionales determinó el devenir de la concesión. Las relaciones de Pearson y Kinell con el secretario de Fomento, con el secretario de Hacienda y con Landa y Escandón facilitaron la concreción de los proyectos. Por todo esto, la instalación de la fábrica también destacó, sobre todo porque los vínculos encabezados por Pearson contribuyeron a la permanencia de la empresa por lo menos hasta 1932.

¹⁶ La compañía industrial de Orizaba CIDOSA estaba integrada por cuatro fábricas: Cerritos, San Lorenzo, Cocolpana y Río Blanco.

¹⁷ La compañía industrial Veracruzana.

Finalmente, México ofrecía las condiciones indispensables para una industria nueva y Thomas Kinell tenía el capital necesario para un “país en desarrollo”. Por ello, las gestiones de Pearson y la compañía Santa Gertrudis representan un parámetro para reconocer el marco institucional de la política económica e industrial del porfiriato.

ARCHIVOS Y FONDOS DOCUMENTALES CONSULTADOS

Archivo General de la Nación. Ciudad de México, México.

Brotherton Library, University of Leeds. Leeds, West Yorkshire, Inglaterra.

Guildhall Library. Londres, Reino Unido.

Hemeroteca Nacional Digital de México. Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, México.

National Archives. Londres, Reino Unido.

BIBLIOGRAFÍA

BAZANT, J. (1968). *Historia de la deuda exterior de México, 1823-1946*. Distrito Federal, México: El Colegio de México.

BEATTY, E. (2001). *Institutions and investment. The political basis of industrialization in México before 1911*. Palo Alto, California, Estados Unidos: Stanford University Press.

BEATTY, E. (2002). Commercial policy in Porfirian Mexico: The Structure of Protection. En J. Bortz y S. Haber (eds.). *The Mexican Economy, 1870-1930. Essays on the economic history of institutions, revolution, and growth* (pp. 205-254). Palo Alto, California, Estados Unidos: Stanford University Press.

BORTZ, J., y Haber, S. (2002). *The mexican economy, 1870-1930. Essays on the economic history of institutions, revolution, and growth*. Palo Alto, California, Estados Unidos: Stanford University Press.

BORTZ, J., y Haber, S. (2002). The New Institutional Economics and Latin American Economic History. En J. Bortz y S. Haber. *The Mexican Economy, 1870-1930. Essays on the economic history of institutions, revolution, and growth* (pp. 1-22). Palo Alto, California, Estados Unidos: Stanford University Press.

- BUVE, R., y Falcón, R. (1999). *Don Porfirio presidente..., nunca omnipotente. Hallazgos, reflexiones y debates, 1876-1911*. Distrito Federal, México: Universidad Iberoamericana.
- CAIN, P. J., y Hopkins, G. A. (1999). Afterwords: The Theory and Practice of British Imperialism. En R. E. Dumett (ed). *Gentlemenly Capitalism and British Imperialism: The New Debate on Empire* (pp. 196-220). Londres, Inglaterra: Longman.
- CARDOSO, C. (1980). *México en el siglo XIX (1821-1910). Historia económica y de la estructura social*. Distrito Federal, México: Editorial Nueva Imagen.
- CARDOSO, C., y Reyna, C. (1980). Las industrias de transformación (1880-1910). En C. Cardoso (coord.). *México en el siglo XIX (1821-1910). Historia económica y de la estructura social* (pp. 381-404). Distrito Federal, México: Editorial Nueva Imagen.
- CONOLLY, P. (1997). *El contratista de don Porfirio. Obras públicas, deuda y desarrollo desigual*. Distrito Federal, México: Fondo de Cultura Económica, El Colegio de Michoacán, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- COSTELOE, M. (2002). *Bonds and Bondholders: British Investors and Mexico's Foreign Debt 1824-1888*. Westport, Connecticut, Estados Unidos: Greenwood Press.
- D'OLWER, L. N., (1965). Las inversiones extranjeras. En D. Cosío Villegas (ed.). *Historia moderna de México*. Vol. II (pp. 973-1185). Distrito Federal, México: Editorial Hermes.
- DAHL, V. C. (1961-1962). Business Influence in the Anglo-Mexican Reconciliation of 1884. *Inter-American Economic Affairs*, 15: 33-51.
- GAMBOA, L. (2001). *La urdimbre y la trama. Historia social de los obreros textiles de Atlixco, 1899-1904*. Puebla, México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Fondo de Cultura Económica.
- GÁMEZ, M. (2011). *De crestones y lumbrenas. Propiedad y empresa minera en la Mesa Centro-Norte de México: Guanajuato, San Luis Potosí y Zacatecas, 1880-1910*. San Luis Potosí, México: El Colegio de San Luis.
- GARCÍA AGUIRRE, F. (1998). Santa Gertrudis: Una maquiladora del siglo pasado. *Sotavento. Revista de Historia, Sociedad y Cultura*, 2(3): 207-225.
- GARNER, P. (2003). *Porfirio Díaz. Del héroe al dictador. Una biografía política*. Distrito Federal, México: Editorial Planeta.
- GARNER, P. (2011). *British Lions and Mexican Eagles: Business, Politics and Empire in the career of Weetman Pearson in México, 1889-1919*. Palo Alto, California, Estados Unidos: Stanford University Press.
- GARNER, P. (julio-diciembre, 2005). Sir Weetman Pearson y el desarrollo nacional de México, 1889-1919. *Estudios de Historia Moderna y Contemporánea de México*, 30 (documento 358): 145-165. Recuperado de <http://www.historicas.unam.mx/moderna/ehmc/ehmc30/358.html>

- GÓMEZ GALVARRIATO FREER, A. (2003). Industrialización, empresas y trabajadores industriales, del porfiriato a la Revolución: La nueva historiografía. *Historia Mexicana*, LII(3): 773-804. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60052305>
- GÓMEZ GALVARRIATO FREER, A., y García Díaz, B. (2007). El escenario industrial. En B. García Díaz (ed.). *La huelga de Río Blanco (1907-2007)* (pp. 45-73). Xalapa, Veracruz, México: Gobierno del Estado de Veracruz, Universidad Veracruzana, Secretaría de Educación de Veracruz.
- GRACIDA ROMO, J. (1996). Notas sobre la inversión extranjera en Sonora, 1854-1910. En J. Olveda (ed.). *Inversiones y empresarios extranjeros en el noroccidente de México. Siglo XIX*. Zapopan, Jalisco, México: El Colegio de Jalisco.
- HABER, S. (1989) *Industry and Underdevelopment in México, 1890-1940*. Stanford California, Estados Unidos: Stanford University Press.
- HABER, S. (2010). Mercado interno, industrialización y banca, 1890-1929. En S. Kuntz. *Historia económica de México*. Distrito Federal, México: El Colegio de México.
- HEATH, H. (1993). British Merchant Houses in Mexico, 1821-1860: Conforming Business, Practices and Ethics. *The Hispanic American Historical Review*, 73(2): 261-290. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2517756>
- HIGUERA BONFIL, A. (2005). Empresas extranjeras y explotación forestal en Quintana Roo. En C. Martínez Assad (coord.). *De extranjeros a inmigrantes en México*. Distrito Federal, México: Universidad Nacional Autónoma de México, Programa Universitario México Nación Multicultural, Dirección General de Publicaciones y de Fomento Editorial.
- HOFFNER LONG, M. (1996). La inversión extranjera en el siglo XIX zacatecano. En J. Olveda (ed.). *Inversiones y empresarios extranjeros en el noroccidente de México. Siglo XIX* (pp. 177-198). Zapopan, Jalisco, México: El Colegio de Jalisco.
- JONES, M. A. (1992). *El Reino Unido y América: Emigración británica*. Madrid, España: Mapfre.
- KUNTZ, S. (2010). *Las exportaciones mexicanas durante la primera globalización (1870-1929)*. Distrito Federal, México: El Colegio de México.
- LUDLOW, L. (2005). Manuel Dublán: La administración puente en la hacienda pública porfiriana. En L. Ludlow (ed.). *Los secretarios de Hacienda y sus proyectos en México (1821-1933)*. Vol. II (pp. 141-174). Distrito Federal, México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- MARTÍNEZ MOCTEZUMA, L. (2006). Iñigo Noriega Laso: Un empresario agrícola en México. En R. Liehr (ed.). *Empresas y modernización en México desde las reformas borbónicas hasta el porfiriato*. Madrid, España: Iberoamericana Editorial Vervuert.
- OLVEDA, J. (1996). Empresarios e inversiones extranjeras en Jalisco. Siglo XIX. En J. Olveda (ed.). *Inversiones y empresarios extranjeros en el noroccidente de México. Siglo XIX*. Zapopan, Jalisco, México: El Colegio de Jalisco.
- PACHECO, C., y Sánchez Facio, M. (1997). *La controversia acerca de la política de colonización en Baja California*. Segunda edición. Mexicali, Baja California México: Universidad Autónoma de Baja California.
- PÉREZ RAYÓN ELIZUNDA, N. (1995). *Entre la tradición señorial y la modernidad: La familia Escandón Barrón y Escandón Arango*. Distrito Federal, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- PÉREZ SILLER, J. (2004). Inversiones francesas en la modernidad porfirista: Mecanismos y actores. En J. Pérez Siller y Ch. Cramaussel (coords.). *México-Francia. Memoria de una sensibilidad común. Siglos XIX-XX*. Vol. II (pp. 81-129). Puebla, Puebla, México: Benemérita Universidad de Puebla, El Colegio de Michoacán, Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos.
- PERLÓ COHEN, M. (1999) *El paradigma porfiriano: Historia del desagüe del Valle de México*. Distrito Federal, México: Universidad Nacional Autónoma de México, Porrúa.
- PURECO ORNELAS, A. (2010). *Empresarios lombardos en Michoacán. La familia Cusi entre el porfiriato y la posrevolución (1884-1938)*. Zamora, Michoacán: El Colegio de Michoacán, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.
- REINHARD, L. (2006). *Empresas y modernización en México desde las reformas borbónicas hasta el porfiriato*. Madrid, España: Iberoamericana Editorial Vervuert.
- RIGUZZI, P. (2010). México y la economía internacional, 1860-1930. En S. Kuntz (coord.). *Historia económica general de México. De la Colonia hasta nuestros días* (pp. 377-410). Distrito Federal, México: Secretaría de Economía, El Colegio de México.
- Secretaría de Fomento (1885). *Memoria presentada al congreso de la unión por el secretario de estado del despacho de fomento, colonización, industria y comercio de la República Mexicana General Carlos Pacheco. Corresponde a los años transcurridos de enero de 1877 a diciembre de 1882*. Tomo I. Distrito Federal, México: Oficina Tipográfica de la Secretaría de Fomento.
- SPENDER, J. A. (1930). *Weetman Pearson: First Viscount Cowdray 1856-1927*. Londres, Reino Unido: Casell.
- TENENBAUM BARBARA, A., y McElveen, J. M. (2000). From Speculative to Substantive Boom: The British in Mexico, 1821-1911. En O. Marshall (ed.). *English speaking*

- communities in Latin America* (pp. 51-80). Londres, Reino Unido: Institute of Latin American Studies.
- TENNENBAUM, B. A. (1986). *The politics of penury: Debts and taxes in Mexico, 1821-1856*. Alburquerque, Estados Unidos: New México Press.
- TENNENBAUM, B. A. (1996). Manuel Payno. Financial Reform and Foreign Intervention in Mexico 1855-1880. En V. C. Peloso y B. A. Tennenbaum (eds.), *Liberals, Politics and Power. State Formation in Ninetenth-Century Latin America* (pp. 212-234). Athens, Georgia, Estados Unidos: University of Georgia Press.
- TENORIO TRILLO, M. (1996). *Mexico at the World's fairs. Crafting a Modern Nation*. Berkley, California, Estados Unidos: University of California Press.
- TISCHENDORF, A. (1957). The British Foreign Office and the Renewal of Anglo-Mexican Diplomatic Relations 1867-1884. *Inter-American Economic Affairs*, XI: 37-58.
- TISCHENDORF, A. (1961) *Great Britain and Mexico in the Era of Porfirio Díaz*. Durham, North Carolina: Duke University Press.
- TOPIK, S. (2000). When Mexico had the Blues: A Transatlantic Tale of Bonds, Bankers and Nationalists, 1862-1910. *The American Historical Review*, 105(3): 714-738. DOI: 10.2307/2651807.
- TURLINGTON, E. (1930). *Mexico and her Foreign Creditors*. Nueva York, Estados Unidos: Columbia University Press.
- ULLOA, S. (2002). *Empresarios extranjeros en Guadalajara en el porfiriato*. Guadalajara, Jalisco, México: Universidad de Guadalajara.
- VILLEGAS, S. (2005). *Deuda y diplomacia: La relación México-Gran Bretaña, 1824-1884*. Distrito Federal, México: Universidad Nacional Autónoma de México.