

Ana Rosa Suárez Argüello, *La batalla por Tehuantepec: El peso de los intereses privados en la relación México-Estados Unidos 1848-1854*, SRE, México, 2003.

INTRODUCCIÓN

Hay mucho que decir en torno a esta obra. No sólo por ser un trabajo muy bien investigado, sustentado en documentos procedentes de archivos públicos y privados de los dos países, con fuentes hasta ahora poco aprovechadas por la historiografía diplomática (como las provenientes del Archivo de Notarías), así como en una vasta bibliohemerografía, y por estar escrita con impecable prosa, sino porque ofrece un doble nivel de lectura: el texto narra una historia; las notas a pie de página —con frecuencia más abundantes que el texto mismo—, lo enriquecen, matizan y sustentan con erudición.

La batalla por Tehuantepec presenta otros aspectos duales: es una crónica empresarial inmersa en dos historias nacionales: la mexicana y la estadounidense trazadas con finura y profundidad, donde el relato del negocio tiene su contrapunto en los sucesos domésticos y en la relación bilateral. Su trama se enmarca, al mismo tiempo, en dos planos: el de la competencia nacional entre empresarios ferrocarrileros e inversionistas interesados en una vía transístmica y el de la pugna internacional por el control de una ruta interoceánica en el hemisferio americano durante un periodo de franca revolución de las comunicaciones y los transportes en el mundo.

La obra muestra que la lucha entre proyectos y empresas estuvo extraordinariamente reñida en virtud de los beneficios que obtendrían, derivados del sub-

sidio de Washington y de los privilegios otorgados por el país comprometido en el proyecto. Además, uno de los planes para la construcción de la ruta ístmica estaba apoyado por Nueva York, en tanto el otro lo estaba por Nueva Orleans con el respaldo del Sur, lo que aumentaba la rispidez de la disputa.

El libro nos habla de la historia particular de dos empresas, la Tehuantepec Railroad Co. (TCR) y la Compañía Mixta Tehuantepec Co. (CM), acaecida en un momento en el cual se libraba la lucha por construir el Estado en México y cuando la soberanía y la integridad territorial cobraban relevancia. Estas cuestiones, empero, se combinaron con la miseria del tesoro público y la venalidad de algunos gobernantes para dictar los términos del último tratado sobre los límites entre México y Estados Unidos. Sólo la creciente tensión regional llevó a modificar las cláusulas del acuerdo, aunque el grado de polarización no llegase al extremo de impedir un arreglo.

No es únicamente en estos aspectos en los que el lector debe detenerse. Es conveniente que observe la trascendencia de las cuestiones que aborda el estudio y el enfoque desde el cual lo hace.

SOBRE LA IMPORTANCIA DE ESTUDIAR A LOS EMPRESARIOS

¿Por qué es relevante el libro *La batalla por Tehuantepec*? Porque busca ofrecer explicaciones “más constructivas” de la realidad que las brindadas anteriormente. Con tal fin, y sin desconocerlo, va más allá del intercambio de correspondencia entre el Departamento de Estado y el Ministerio de Relaciones Exteriores con los

ministros plenipotenciarios o los agentes especiales, y estudia la importancia de los empresarios en la diplomacia mexicano-estadunidense.

El interés en el sector privado —cabe subrayar—, obedece a que en las tres primeras décadas de contacto diplomático entre México y Estados Unidos, el expansionismo territorial del segundo fue decisivo para la historia de cada uno de estos países y para el vínculo entre ambos. También debido a que los estadunidenses, empeñados en obtener concesiones de tierra o privilegios para la construcción de vías de tránsito que acrecentaran sus capitales, estuvieron, con frecuencia, ligados a especuladores e inversionistas mexicanos. Ambos socios desempeñaron un papel fundamental en la relación bilateral.

Ahora bien, si como se ha afirmado, esos empresarios fueron tan significativos para entender la política exterior y la diplomacia, ¿cómo se explica el descuido de tales actores en la vieja historia diplomática? La autora aventura que quizá se ha negado u ocultado el nexo entre la política externa o la diplomacia con los negocios, al considerárseles medios “indignos”. Si esto es así, la cuestión de Tehuantepec, quizá como ninguna otra en los años que sucedieron a la guerra del 47, ilustra esa oscura conexión entre diplomacia y empresa. Hace algo más: documenta la estrecha relación entre empresarios de los dos lados de la frontera que constituyeron compañías transnacionales y la presión que ejercieron sobre ambos gobiernos para impulsar sus inversiones, muchas veces especulativas. Expone también que algunos funcionarios de esas administraciones no eran del todo ajenos a los proyectos.

La batalla por Tehuantepec estudia la disputa entre dos compañías: TRC y la CM, cuyos objetivos parecieron situarse al margen del interés nacional, regional o partidario —entendido éste como el interés de la colectividad— y expresaron los afanes privados de inversionistas y especuladores. Procura identificar a quienes participaron en la empresa ístmica, los resortes que los impulsaron, los recursos políticos y económicos de que se valieron para lograr sus propósitos, los obstáculos que encarraron, el resultado y su por qué. En resumen, la autora enfrenta las versiones tradicionales de la historiografía diplomática con una investigación donde es posible documentar esa turbia relación entre diplomacia y empresa, y en la cual queda de manifiesto el nexo entre hombres de negocios mexicanos y estadunidenses.

Ambas cuestiones sugieren la necesidad de revisar otras explicaciones de la historia diplomática: de corte nacionalista en el caso mexicano, o las visiones etnocentristas estadunidenses que —al tratar los asuntos conectados con la preguerra civil— todo lo interpretan en función de la pugna regional norte-sur.

Amén de los objetivos puntuales antes señalados, la autora persigue otros de mayor hondura y más amplio alcance como: ¿quiénes definen verdaderamente la política exterior y la diplomacia de un país?, y ¿cuál es el peso de los intereses privados en tal definición? Al respecto, la obra de Suárez presenta un pequeño universo a través del cual es posible observar la forma en que las inversiones particulares se muestran a la sociedad con la faz del interés colectivo mientras los hombres públicos se ocupan más de sus negocios privados que del bien común. Aquí

está la clave de la relación entre el interés público y los negocios.

Vale la pena detenerse en la historia narrada por Suárez.

LA BATALLA POR LA CONCESIÓN EN EL ISTMO MEXICANO

De acuerdo con el relato, el privilegio originalmente otorgado a José de Garay en 1842, algunos años después dividido y subdividido, es una historia llena de vericuetos y enredos. La concesión quedó en manos de mexicanos y estadounidenses durante el tiempo del que se ocupa el estudio (1848-1854). Se usó parcialmente para cubrir deudas, como pago inversor y como herencia. Fue también motivo de reclamaciones y de la consecuente demanda de indemnización de los propietarios al gobierno mexicano. Para este último fin, se magnificó el monto de la inversión realizada y el esfuerzo para llevar a cabo la obra.

Suárez considera que, no obstante lo anterior, la empresa ístmica, concebida en el momento de la revolución en los transportes, fue vista como algo posible y deseable, y que quienes la impulsaron, buscaban no sólo sus propios fines sino un bien para todo el mundo; Estados Unidos, en particular.

La autora se adentra en la empresa de los Hargous, analiza los elementos que facilitaron sus negocios en México: la naturaleza familiar de la empresa, el carácter binacional del negocio, la familiaridad de Peter A. Hargous con México, su cercanía con ciertos funcionarios gubernamentales y los nexos que logró entablar con un selecto grupo de gran peso político y económico. Repasa el papel desempeñado por

el hombre de negocios y sus socios en calidad de comisionistas, encargados de vender la concesión, primero; así como de inversionistas de la empresa auspiciada por Nueva Orleans (la TRC), después. Relata sus movimientos en busca de apoyo en la Casa Blanca, el Capitolio, el Departamento de Estado. Refiere también la manera en que los inversionistas de la TRC se sirvieron de algunos diplomáticos y cónsules de Estados Unidos para su causa, y describe la promoción de un tratado con México que los librase de los efectos de la inestabilidad en este país, mediante el empleo de las fuerzas estadounidenses, de ser necesario.

Da cuenta de las severas presiones de Hargous y la TRC a ambos gobiernos, el estadounidense y el mexicano, para lograr el respaldo de uno y para que el otro aceptase hechos consumados. Penetra en la naturaleza del vínculo de la TRC con la administración Whig, en las razones que explican su apoyo. Así, hace comprensible el hecho de que una administración proclive a establecer un imperio comercial y opuesto a las anexiones territoriales, a la guerra y más aún a la incorporación de pueblos "inferiores", favoreciera a la TRC en sus planes de comunicar los dos océanos.

La autora no descuida el estudio del ámbito internacional. Si bien encuentra que no fue contrario al proyecto (el Tratado Clayton Bulwer había neutralizado el avance inglés), observa que la pugna interregional estadounidense y la disputa entre los diversos grupos políticos hicieron peligroso exponer el precario equilibrio interno apenas conseguido con el compromiso de 1850.

Al estudiar tan concienzudamente la historia de la empresa Hargous, Suárez

muestra el nexa entre la diplomacia de Washington y los negocios en la Unión Americana. Paradójica y tristemente, la empresa —que tenía muchos visos de ser especulativa— agrupaba también a inversionistas mexicanos.

El texto establece que, en México, diversos sectores de la sociedad reaccionaron con recelo ante las exigencias de la TRC y ante lo que percibieron como una nueva actitud agresiva del país vecino del norte. Esos sectores impusieron al presidente el repudio a un tratado con la Unión Americana.

También da cuenta de las presiones a que fueron sometidos los gobiernos de José Joaquín Herrera y Mariano Arista por parte de grupos privados y oficiales para que favoreciesen la concesión. Describe las respuestas de cada uno de ellos, pues mientras el primero fue contradictorio e indeciso, el segundo se negó a la conciliación y se opuso a las pretensiones estadounidenses sobre el istmo. Para tal fin, empleó cuanto recurso tuvo a su alcance, incluida la solicitud del respaldo europeo que jamás llegó. Esta historia permite apreciar que, no obstante la crítica situación hacendaria, el desasosiego social y el fraccionamiento político que tanto afectaban su solidez, el Estado mexicano acertó en negociar con Washington tratados menos desventajosos que aquellos que era posible pronosticar. Tal situación obedeció —en ocasiones— a la aptitud y astucia de los diplomáticos de México; otras, fue producto de las discrepancias regionales y los enfrentamientos entre los grupos políticos estadounidenses que obligaron a su gobierno a actuar con prudencia para sostener el precario equilibrio político y mantener la unidad de la federación, no obstante las presiones empresariales ejer-

cidas. Ambas condiciones formaron parte del margen de maniobra que el gobierno de México empleó a su favor.

La batalla por Tehuantepec evidencia, asimismo, el difícil papel desempeñado por la legación y los consulados mexicanos en el vecino país del norte para contrarrestar las embestidas de la empresa e informar de manera adecuada al Ministerio de Relaciones Exteriores sobre las vicisitudes de la política interna estadounidense. Asimismo, hace presente la manera en que los empresarios se valieron de la prensa periódica como instrumento para configurar una opinión pública proclive a sus intereses.

En síntesis, a lo largo de cinco capítulos, Suárez discurre en torno a la incidencia de la crisis social, política y económica en los proyectos empresariales; sobre la forma como obran los vínculos de los empresarios con los gobiernos, los congresistas y la prensa; alrededor de las coincidencias y discordancias entre el interés público y los proyectos empresariales, así como a la justificación de otorgar a éstos últimos un apoyo estatal.

Empero, el gran tema que subyace en toda esta historia es el del límite entre lo público y lo privado, tanto en política exterior como en la diplomacia, tanto para el caso estadounidense como para el mexicano.

LA VIGENCIA DE LA CUESTIÓN DE TEHUANTEPEC

Uno de los retos que enfrenta el historiador es hacer de su disciplina una herramienta que conecte a la sociedad con su entorno, con su tiempo; un conocimiento dotado de sentido y de vigencia. Respecto

de este asunto y del volumen comentado, es conveniente recordar un llamado del filósofo español Eduardo Subirats, que alerta sobre la democracia occidental como espectáculo, y señala que la solución al problema reside en hacer una renovada crítica social e imponer un control a los nuevos feudos corporativos. Este llamado remite a la historia relatada por Ana Rosa Suárez, ya que, si bien Subirats alude al presente y Suárez se ocupa de un asunto acontecido hace 150 años, ambos casos exhiben con claridad el enorme peso de las corporaciones en la política interior, tanto como en la exterior.

Este trabajo hace hincapié en los empresarios que detrás, y en ocasiones dentro del mismo Estado, se constituyen en feudos corporativos que no respetan fronteras, regiones o facciones partidistas cuando de trazar las líneas de la política exterior se trata.

Es pertinente señalar también que este volumen, al igual que otros de la autora, se inscribe dentro de la nueva historia diplomática mexicana, entendida ésta como el esfuerzo por buscar explicaciones más complejas sobre los diversos resortes que se mueven para determinar el curso de la política externa y la diplomacia.

Debe reconocerse que esta nueva historiografía de las relaciones exteriores no desconoce lo hecho por quienes nos precedieron en este campo, antes al contrario, siguiendo las enseñanzas de los maestros —y no se puede dejar de mencionar a Carlos Bosch García— se inconforma con explicaciones que son insuficientes para las preguntas de hoy.

Marcela Terrazas y Basante
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
HISTÓRICAS-UNAM

Mario Trujillo Bolio y José Mario Contreras Valdés (eds.), *Formación empresarial, fomento industrial y compañías agrícolas en el México del siglo XIX*, CIESAS, México, 2003, 382 pp. (Colección Historias).

Este libro tuvo su origen en el seminario sobre empresas y empresarios del INEHRM y el CIESAS; sus primeros resultados fueron presentados en el Primer Congreso de Historia Económica celebrado en la ciudad de México en octubre de 2001. La obra abarca desde el México independiente hasta 1940 y reúne catorce artículos divididos en cuatro apartados: 1) Las casas mercantiles, origen y evolución de sus negocios; 2) Políticas de fomento industrial y compañías del sector servicios; 3) Empresariado y desarrollo de la industria textil mexicana y 4) Surgimiento de compañías agrícolas.

Los capítulos que integran el texto dan cuenta del empeño de un grupo de inversionistas por desarrollar negocios de diversa índole. Estos hombres, aunque acumularon su capital en México, habían nacido en el extranjero (España, Estados Unidos, Alemania, Italia, Francia y Gran Bretaña). Las excepciones serían la Compañía Telefónica Mexicana y tal vez parte del capital de la United Sugar Companies (USCO).

Entre el conjunto de actividades desplegadas destacan las casas comerciales, la industria textil, las empresas agrícolas, la industria cervecera y la telefónica. La mayor parte de los trabajos se sustentan en fuentes primarias, archivos locales y nacionales, publicaciones periódicas y memorias coetáneas. Sólo dos utilizan archivos privados de empresas o familias (Rosa María Meyer y María Eugenia Romero Ibarra). En ocasiones, la falta de archivos