

Mercados en común

**Estudios sobre conexiones transnacionales,
negocios y diplomacia en las Américas
(siglos XIX y XX)**



Maria-Aparecida Lopes y María Cecilia Zuleta
(coordinación y edición)

EL COLEGIO DE MÉXICO

de Naciones, con base en el trabajo de sus comisionados integrantes de su Consejo, no pudo ganar una paz —la del Chaco—, pero tampoco estuvo dispuesta a perder otra más —la de Leticia. Parece quedar en claro que el rumbo que siguió cada uno de estos conflictos los llevó a desenlaces completamente diferentes. La lucha armada entre Bolivia y Paraguay se extendió durante tres años y llegó a su fin cuando una victoria decisiva fue económica y militarmente inalcanzable para los contendientes. En este caso, la actividad conciliatoria desplegada desordenadamente en varios escenarios internacionales contribuyó a la ampliación de su territorio saldo. La injerencia de la Sociedad de Naciones y por extensión la de México y España en este conflicto llegó a su fin con el retiro invariable de la delegación paraguaya de su mesa de negociaciones. Con ello, Ginebra resintió un fracaso parcial en su actuación en territorio sudamericano que no haría sino afectar su reputación en el medio internacional. Por su parte, el conflicto entre Colombia y Perú derivó en un enfrentamiento de baja intensidad entre las fuerzas armadas de estos países limitado a un área reducida que, al ser confrontado a una cuidadosa y firme acción diplomática multilateral dirigida desde Ginebra, no alcanzó proporciones tan penosas. En contraste con el contencioso boliviano-paraguayo, la pacificación amazónica dio lugar a un esfuerzo colectivo vigilado por el Comité de Tres que le significó a la organización ginebrina uno de sus últimos momentos de satisfacción por el resultado de su obra.

9. DEMARCANDO UNA ESTRATEGIA LATINOAMERICANA:
LAS INICIATIVAS DEL SECTOR PRIVADO CANADIENSE
EN COLOMBIA, 1905-1953

STEBANO TIVERINA

University of Maine, History Department

INTRODUCCIÓN

En general, el análisis de las relaciones entre Canadá y el hemisferio occidental no ha sido cuestión prioritaria de los estudios que reconstruyen la historia social, política, económica, cultural y ambiental de la región.¹ En la actualidad el gobierno, las agencias no gubernamentales y las empresas canadienses tienen una significativa y activa presencia en muchos países de la región, pero aún no conocemos lo suficiente la historia de estos tratos y negocios, por lo que puede decirse que aún es limitado nuestro conocimiento de las relaciones transnacionales en el continente americano. Se conocen poco las raíces de la actual presencia política y económica de Canadá en América Latina, y de su resonancia regional en el campo de la acción humanitaria: actualmente el país, aliado de Estados Unidos, tiene significativa presencia en Cuba: empresas canadienses controlan la producción y comercio de minerales industriales y estratégicos; y compañías canadienses son actores determinantes en el área de las telecomunicaciones y el turismo. Asimismo, el país encuentra puertas abiertas para avanzar, de manera exitosa, la expansión de su política librecambista por medio de la firma de tratados de libre comercio con un selecto grupo de países de la región.²

¹ La literatura se ha concentrado en estudiar las relaciones entre Canadá y Estados Unidos. En este campo se ha desarrollado un buen número de trabajos entre los cuales se destaca el trabajo de Thompson y Randall, *Canadá* (1994).

² Actualmente Canadá ha firmado tratados de libre comercio en el hemisferio occidental con Estados Unidos, Panamá, Colombia, Perú, Costa Rica, Chile y México.

No sólo es importante tener claridad sobre el papel que Canadá ha jugado como promotor y exportador del capitalismo; es también relevante conocer las formas en que el sector público y los intereses privados canadienses han impactado en el crecimiento económico en la región. La modernización del sector financiero del Caribe y de algunos países de América del Sur contó con el aporte decisivo de la inversión canadiense. Mucho del bacalao, papa, madera y harina de trigo que entraron a Cuba y al Caribe Británico a finales del siglo XIX y a principios del XX procedían de Canadá, más específicamente de las Provincias Marítimas.³ La electricidad llegó a las zonas urbanas del Brasil por medio de inversiones canadienses y lo mismo pasó con el desarrollo de la industria petrolera en Perú, Colombia y Venezuela.⁴ A finales del siglo XIX y principios del XX, la modernización de los sectores mineros de varios países de la región se dio por medio de inversiones y la creatividad de ingenieros canadienses, quienes desarrollaron la explotación del níquel en Guatemala. Entidades financieras de Canadá controlaron parte de la producción de azúcar en Cuba, construyeron ferrocarriles en Brasil, Cuba, Guatemala, México, España y las Antillas, y para mediados del siglo XX controlaron parte del mercado del aluminio, las maderas, el trigo y las exportaciones de papel hacia la región.⁵

Sin embargo, conocemos poco de esta variada y fructífera historia de la presencia de intereses y negocios canadienses en Latinoamérica, pues los estudiosos han privilegiado el análisis de la dinámica de rela-

³ Para mayor información sobre el vínculo entre las Provincias Marítimas de Canadá y el Caribe consúltese Boyer, "Canada" (1972).

⁴ Más detalles acerca de la operación de la electrificadora canadiense en Brasil se encuentra en McDowall, *The Light* (1988); sobre la operación de la subsidiaria canadiense Tropical Oil en Colombia véase Bucheli, "Canadian" (2009).

⁵ Sobre las inversiones canadienses en América Latina y el Caribe véase Morck, Percy, Tian, Yeung *et al.*, "The Rise" (2005). Para el año 1913 Canadá logró superar a Estados Unidos y Argentina en lo que a producción de toneladas métricas de trigo se refiere, alcanzando un total de 3.28 millones, comparadas con las 2.7 millones de toneladas producidas por Estados Unidos y las 2.8 millones de toneladas de Argentina. A partir de entonces los productores canadienses comenzarían a competir fuertemente por el control del mercado, logrando una supremacía irreversible a partir de 1930. Para información sobre la producción mundial y regional de trigo consúltese en Mitchell, *International* (1998); Adelman, *Frontier* (1994), y United States. Department of Agriculture, Agricultural Marketing Service, "The Wheat" (1954).

ción de las economías sudamericanas y caribeñas con Europa y Estados Unidos. El historiador canadiense, J.C.M. Ogelsby, es quizás el pionero del estudio de la historia de las relaciones entre Canadá y Latinoamérica, gracias a sus artículos sobre las relaciones en la Unión Panamericana; sobre las políticas de fines de los años sesenta y la década de los setenta del primer ministro Pierre Elliott Trudeau; los contratos Francocanadienses con la región, y a su colección de ensayos sobre estudios de caso, *Gritings from the Far North: Essays in the History of Canadian-Latin American Relations, 1866-1968*.⁶ Jamie Swift, Christopher Armstrong, H.V. Nelles, Daniel Jay Baum, Duncan McDowall y Graeme Mount estudiaron los intereses del sector privado en la región y, más recientemente, los internacionlistas Stephen Randall, James Rochlin, Brian Stevenson y Peter McKenna han comenzado a darle relevancia al tema de las relaciones entre Canadá y América Latina.⁷

Este capítulo tiene como objetivo examinar las relaciones internacionales económicas entre Canadá y Colombia a principios del siglo XX, considerando este estudio de caso como muestra de la forma en que inversionistas y empresas canadienses se abrieron campo en el mercado sudamericano, logrando sobreponerse a los obstáculos desarrollados por Gran Bretaña y Estados Unidos. La historia de la estrategia de la penetración del mercado colombiano por las empresas y subsidiarias canadienses Sun Life Assurance, Manufacturers Life Insurance Company, Royal Bank of Canada, Tropical Oil y la Andian National Corporation nos ayuda a entender cómo, en momentos en los que Gran Bretaña y Estados Unidos se disputaban el reordenamiento de los intereses imperialistas en el continente, el sector privado canadiense supo sacar provecho y convertirse en pieza clave del desarrollo económico colombiano. El texto concluye con un análisis del periodo de entreguerras, la época de oro para las empresas canadienses en Colombia.⁸

⁶ Sobre las publicaciones de J.C.M. Ogelsby consúltese Tijerina, "One Cinderblock" (2012).

⁷ Sobre la historiografía de Canadá y América Latina véanse Mount y Mahant, "Review" (1985) y Tijerina, "One Cinderblock" (2012).

⁸ Esa sección del trabajo es parte de una investigación más amplia sobre la macrohistoria de las relaciones internacionales de Colombia y Canadá, cuyo objetivo primordial ha sido darle un espacio a Canadá dentro de la historia transnacional del

El argumento que presento en este capítulo puede sintetizarse como sigue: la agenda de diplomacia comercial canadiense para Latinoamérica fue definida, desarrollada y ejecutada exclusivamente por el sector privado, en el cual convergían los intereses de accionistas mayoritarios, tanto canadienses y británicos como estadounidenses. Con el fin de expandir mercados y controlar recursos naturales en el exterior para el desarrollo interno de Canadá, las empresas de este país se lanzaron a los mercados caribeños y latinoamericanos, radicándose donde podían aprovechar sus relaciones preferenciales con Gran Bretaña y sacar partido del emergente antiamericanismo en la región. Uno de estos mercados fue Colombia, cuya costa caribeña fue identificada por inversionistas canadienses como una posible puerta de entrada hacia el mercado de América del Sur.

El trabajo contribuye al revisionismo histórico de las relaciones americanas considerando la competencia imperialista en el continente desde el ángulo de los intereses canadienses. En 1985, los historiadores canadienses Graeme S. Mount y Edelgard E. Mahant recopilaron los escasos estudios de las relaciones entre Canadá, el Caribe, y el resto de Latinoamérica, concluyendo que se requerían investigaciones que desarrollaran este campo de la historia de las relaciones internacionales.⁹ En esa dirección, se ha publicado recientemente una actualización historiográfica de las relaciones de Canadá con América Latina, mostrando, tal como lo hicieron Mount y Mahant, que existen vacíos en el análisis moderno de la historia hemisférica, que esperamos sean superrados a futuro.¹⁰

CONTACTO CON COLOMBIA

Hacia finales del siglo XIX, los empresarios canadienses ya se encontraban en competencia directa con sus colegas británicos, estadounidenses y europeos, quienes estaban interesados en controlar los mercados

emergentes latinoamericanos y caribeños. Para aquel entonces, si bien Gran Bretaña controlaba gran parte del comercio hemisférico, Estados Unidos comenzaba a emerger como la nueva potencia. Limitados por su condición de colonia británica y su creciente dependencia en el mercado estadounidense, los canadienses comenzaban a buscar caminos comerciales alternativos que les brindaran mayor autonomía.¹¹ El tratado de Reciprocidad de 1854 entre Estados Unidos y Canadá y la implementación del arancel a las importaciones de 1859 por parte del gobierno canadiense marcaron el inicio de las políticas económicas nacionalistas que trataron de resolver el problema de su dependencia política y económica tanto con Gran Bretaña como con Estados Unidos.¹² A partir de la creación de la Confederación en 1867, los líderes industriales y políticos se habían lanzado hacia la misión de abrirse camino en mercados estratégicos de América Latina y el Caribe, no obstante, se habían encontrado frente a una realidad que no tenía solución inmediata.¹³ Después de la misión comercial para Latinoamérica de 1866, se consideró que el camino más prudente era mantener la triangulación comercial con Gran Bretaña pactada a cambio de solucionar el problema de la intermediación estadounidense.¹⁴ La penetración de mercados tuvo lugar en regiones donde Gran Bretaña ejercía influencia política y económica, o donde los estadounidenses no eran bienvenidos. Tal fue el caso de Colombia, donde los comerciantes e inversionistas británicos

¹¹ Acerca de las relaciones triangulares entre Canadá, Estados Unidos y la Gran Bretaña véase Brebner, *North Atlantic* (1958).

¹² Un estudio sobre la aplicación del Arancel de 1859 en Orter, "Alexander" (1982). Sobre el Tratado de Reciprocidad de 1854 entre Estados Unidos y Canadá consúltese Tansill, *The Canadian* (1922).

¹³ Acerca de la estrategia de abrirse camino en América Latina y el Caribe, pre-vio a los debates de la Confederación de 1867, consúltese Tijerina, "A 'Clearcut Line'" (2011).

¹⁴ Entre otros destinos, la misión había hecho escala en Cuba, donde los delegados canadienses se enfrentaron con la realidad de que había una buena presencia de bienes canadienses, pero procedentes de Estados Unidos, que ingresaban a la Isla en calidad de reexportaciones desde Nueva York o Boston. Lo mismo pasaba con el ron y el azúcar procedentes de Cuba, que también eran reexportados desde puertos estadounidenses. Según los delegados, era urgente resolver el problema del intermediario estadounidense si se quería aspirar a una mayor autonomía comercial. Al respecto consúltese Ogelsby, *Gringos* (1976), p. 15 y "Canada", *New York Times*, 17 de diciembre de 1890, p. 1.

continente. Para mayor información sobre la historia de las relaciones entre Canadá y Colombia consúltese Tijerina, "A 'Clearcut Line'" (2011).

⁹ Mount y Mahant, "Review" (1985), p. 147.

¹⁰ Tijerina, "One Cinderblock" (2012), p. 275.

estaban bien posicionados y existía un antiamericanismo a raíz de su intervención militar en 1903 que resultó en la pérdida del istmo y la independencia de Panamá.

El sector empresarial canadiense ya estaba familiarizado con la región y en particular con los puertos del Caribe colombiano, pues existía una historia de comercio informal (legal y de contrabando) entre los puertos canadienses del Nuevo Brunswick, Nueva Escocia y Newfoundland, a través del puerto de Kingston, Jamaica. Es conocido, además, que los canadienses de la costa este se movilizaron por medio del sistema férreo panameño cuando éste todavía era parte de la República de Colombia, camino a la costa pacífica de Canadá.¹⁵ Los canadienses conocían también el resentimiento de las naciones del Caribe hacía Estados Unidos por su política de *Big Stick Diplomacy* y los planteamientos imperialistas de las Doctrina Monroe y Destino Manifiesto. Al lado de esto, hacia principios del siglo xx, era evidente para los gobernantes y el sector privado canadiense que enfrentaban limitaciones a la expansión de su mercado y que el acceso a materias primas y a recursos naturales necesarios para su propia expansión industrial estaba sujeta a su relación colonial con Gran Bretaña y a su dependencia del intercambio comercial con los Estados Unidos.¹⁶ Canadá estaba obligado a proteger los intereses británicos, y presionado a depender del mercado fronterizo.¹⁷

En 1911, después de que la administración conservadora del primer ministro Robert Laird Borden (1911-1920) rehusara un acuerdo de reciprocidad comercial con Estados Unidos, el sector privado canadiense se lanzó agresivamente en busca de relaciones comerciales a lo largo y ancho del hemisferio. Era la estrategia más lógica, pues los círculos comerciales y empresariales internacionales advertían por enton-

¹⁵ Vessels, "Pacific Coastwise vessels: English Company to Run Them from Panama to Vancouver", *New York Times*, 7 de mayo de 1898, p. 7. También consúltese Drysdale, "A Winter Trip to Jamaica", *New York Times*, 15 de enero de 1888, p. 16.

¹⁶ La población canadiense había llegado a los siete millones para el año 1911, comparado con los noventa y dos millones de habitantes en los Estados Unidos y los cuarenta y cinco millones de habitantes que representaban los principales mercados latinoamericanos de aquel entonces, como lo eran Brasil, Argentina, Chile, México y Cuba.

¹⁷ Sobre la relación triangular con Gran Bretaña y Estados Unidos, consúltese Brebner, *Canada* (1960) y Brebner, *North Atlantic* (1958).

ces que la región, particularmente América del Sur, se perfilaba como el epicentro de una dinámica explosión comercial.¹⁸

Argentina, Brasil, Chile, Cuba y México dominaban el comercio internacional en la región. Argentina era la economía más destacada: controlaba 31% del comercio internacional de América Latina gracias a las inversiones británicas y la activa participación de la bolsa de Londres.¹⁹ Colombia era una economía periférica pues para el año 1910 su contribución al comercio internacional regional era de 1.5%.²⁰ La economía colombiana no estaba dentro de los radares de los grandes inversionistas internacionales, sin embargo era un país rico en recursos naturales y con un mercado interno por desarrollar, lo que atrajo la atención de los canadienses.²¹

Las políticas librecambistas del presidente Rafael Reyes (1904-1909) marcaron un nuevo camino en la historia política económica de la nación, dado que fueron atraídos inversionistas extranjeros interesados en sacar provecho de una economía, una geografía y una riqueza natural sin explotar. La inversión extranjera se encontraba en su infancia: por un lado, un grupo de empresas británicas que habían introducido las primeras vías férreas y la explotación del oro; por otro, la United Fruit Company, que inició la industria de exportación del banano en el Departamento del Magdalena; y al lado, inversionistas alemanes que habían instalado las primeras cerveceras y consolidado la comercialización de tabaco.²²

Fue en ese contexto en el que las compañías canadienses pioneras iniciaron negocios en Colombia. Como bien lo dijo uno de los presidentes de la aseguradora canadiense Sun Life Assurance Company, el mercado colombiano representaba "un campo virgen para el negocio de seguros de vida". Tal como la entrada de otras empresas canadienses

¹⁸ Marshall, "Fight for South America's great trade", *New York Times*, 4 de diciembre de 1910, p. SM10.

¹⁹ Pan American Union, *Fourth*, 1910-1929, 1931 p. iv.

²⁰ Pan American Union, *Fourth*, (1931), p. iv.

²¹ La historia económica de Colombia puede seguirse en Vásquez, *Industria* (1955); McGreevey, *An Economic* (1971), y Bergquist, *Coffee* (1981).

²² Véase la historia de la inversión extranjera en Colombia en Palacios, *Coffee* (1980); Safford y Palacios, *Colombia* (2002); Bergquist, *Coffee* (1981); Kalmanovitz, *Economía* (2003); Bushnell, *Edwards* (1967); Bushnell, *The Making* (1993); Posada-Carbo, *The Colombian* (1996), y Fluharty, *Dancer* (1957).

evidenciaría años después.²³ Un sistema financiero poco regulado permitió a las empresas de seguros canadienses obtener ventajas sobre sus competidoras británicas y estadounidenses, que se vieron limitadas por las regulaciones de sus propios sistemas jurídico y financiero. Las aseguradoras canadienses eran líderes en el mercado internacional y los bancos contaban con la flexibilidad de operar en el exterior sin limitaciones legales, permitiéndoles ocupar un espacio importante en el servicio de banca internacional regional.²⁴

LOS NEGOCIOS EN LA BANCA

A finales del siglo XIX compañías financieras y aseguradoras canadienses aprovecharon los cambios en las políticas y las estrategias operadas en los sistemas bancario y financiero británico y estadounidense, para ubicarse ventajosamente en el mercado latinoamericano, específicamente en el colombiano. Los bancos británicos se abstuvieron de asumir riesgos en los mercados de Latinoamérica prefiriendo los bancos corresponsales para llevar a cabo sus transacciones internacionales.²⁵ Mientras tanto en Estados Unidos, el sistema federal y estatal de regulación complicaba la operación de bancos estadounidenses en el extranjero, que de por sí ya estaban limitados por las leyes del National Bank Act de 1864.²⁶ Lo anterior les permitió a las empresas aseguradoras y financieras canadienses establecer operaciones en el Caribe para ofrecer servicios a los clientes extranjeros de la región y facilitar los negocios y comercio de exportación e importación de las compañías británicas y estadounidenses, que requerían asegurar sus riesgos empresariales y personales o que

necesitaban ejecutar notas de cambio internacional o trasladar fondos en moneda extranjera.²⁷

La dependencia de empresas británicas y estadounidenses de bancos corresponsales que, con experiencia en finanzas internacionales contaban con una amplia cobertura de sucursales y compañías financieras que atendían sus operaciones de comercio y seguros en América del Sur, llevó a las empresas canadienses a expandir sus negocios para atender estos nichos de mercado, escogiendo el Caribe colombiano como la puerta de entrada de esta nueva expansión. Por ejemplo, la aseguradora Manufacturers Life Insurance penetró el mercado colombiano a finales de 1890 seguida por la empresa de Montreal, Sun Life Assurance, en 1905.²⁸ Con productos innovadores tales como la "póliza incondicional" y tablas de costos de primas ajustadas a los riesgos climáticos, geográficos, políticos, sociales y de sanidad de la región, las aseguradoras canadienses complementaron las necesidades de los inversionistas británicos y estadounidenses y lograron desbancar a su competencia local e internacional.²⁹ Para el año 1922, Sun Life Assurance adquirió las pólizas de la aseguradora estadounidense Equitable Life Insurance Company y luego hizo lo mismo con la operación de New York Life Insurance Company en Colombia en 1923.³⁰ Sun Life y Manufacturers se convirtieron en los líderes de la industria en el país, controlando 54% del mercado en 1927. El Royal Bank of Canada llegó a Cartagena en 1920 con el propósito de servir de puente a empresas estadounidenses y alemanas, como la United Fruit Company, la Sociedad Colombo-Alemana de Transporte Aéreo (SCADTA) y las subsidiarias canadienses Tropical Oil y la Andian National Corporation.³¹ Se especializó en la banca personal y en la ban-

²³ Harris, *The Presidents* (1928), p. 87.

²⁴ Harris, *The Presidents* (1928), p. 185, y Darroch, "Global" (1992).

²⁵ Para un panorama completo de la banca británica en Latinoamérica consulte Qungley, "The Bank" (1989), p. 797; Jones, "Commercial" (1977); Joslin, *A Century* (1963); Youngs, "British" (1991), y Marichal, *A Century* (1989).

²⁶ Sobre la historia bancaria y del sector financiero de Estados Unidos, véanse Friedman y Schwartz, *A Monetary* (1963); Myers, *A Financial* (1970); Knox, *A History* (1900); Davis, *The Origins* (1910), y United States Congress, *National Currency* (1864).

²⁷ Para información sobre la expansión de los sectores financieros canadienses en el Caribe, véase Baum, *The Banks* (1974). Los negocios comerciales facilitados por las aseguradoras canadienses en Colombia y en otros mercados de la región son poco conocidos, este sigue siendo un campo por explorar. El estudio de Harold Boyer describe las inversiones de los bancos canadienses en Cuba a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, véase Boyer, "Canada" (1972).

²⁸ Mount, "Canadian" (1976), p. 46.

²⁹ Harris, *The Presidents* (1928), p. 83.

³⁰ Mount, "Canadian" (1976), p. 47.

³¹ Sobre la historia de las operaciones del Royal Bank of Canada en América Latina y el Caribe, consúltese Ince, *The Royal* (1969).

ca empresarial internacional, estableciendo sucursales en las principales ciudades colombianas.

El sistema de la banca canadiense tuvo un impacto inmediato en la banca colombiana al ocupar el vacío dejado por los bancos europeos, que habían cerrado sus operaciones a raíz de la Primera Guerra Mundial. Las regulaciones de la banca internacional estadounidense habían sido eliminadas para ese entonces, pero el sentimiento hostil hacia Estados Unidos seguía vigente en Colombia a raíz del debate sobre el pago de indemnización del Tratado Urrutia-Thompson, cerrándole así las puertas a los bancos estadounidenses y brindándole la oportunidad al Royal Bank of Canada de convertirse en el intermediario de las empresas extranjeras.³²

El presidente del banco, Herbert Holt, entendía con claridad que los mercados de países como Venezuela y Colombia iban a jugar un papel importante en el desarrollo económico regional, dadas sus riquezas en petróleo y otros recursos naturales, y por tal razón se esforzó a fondo para consolidar la posición de su banco durante el periodo de entreguerras.³³ En su reporte anual llegó a decir que "los recursos colombianos sin explotar representaban una riqueza sin medidas", algo que también tenían claro los inversionistas británicos y estadounidenses.³⁴

³² El Federal Reserve Act de 1913 terminó con la separación que existía entre la banca de servicios y la banca de inversiones pactada por el National Bank Act de 1864. Para mayor información sobre el Federal Reserve Act de 1913, consúltese Meltzer, *A History* (2003).

³³ La disputa entre inversionistas británicos y estadounidenses por el control petrolista y capitalista de los recursos colombianos venía escalando desde finales del siglo XIX. Inclusive, luego de haber perdido el territorio panameño, se seguía hablando de su potencial; se dijo en el *New York Times* en 1903 que Colombia era un país destinado a ocupar un papel importante entre las naciones del planeta, gracias a sus riquezas naturales y fue por esa misma razón que los inversionistas canadienses centraron sus intereses en Colombia. "Colombians Ways and Many Defects", *New York Times*, 27 de diciembre de 1903, p. 22.

³⁴ "Bank to specialize in Latin America", *New York Times*, 15 de septiembre de 1922, p. 31. Marcelo Bucheli destaca en su investigación "Negotiating" (2008) como los sectores privados británicos, con experiencia en el negocio petrolero en México, y compañías estadounidenses se disputaron el control de las primeras concesiones petroleras en Colombia; pleito que finalmente sería decidido a favor de los intereses de la Standard Oil of New Jersey; para más información consúltese Bucheli, "Negotiating" (2008).

En el año 1925, Herbert Holt tomó la decisión de comprar las acciones del Bank of Central and South America, renovando así la competencia estadounidense en Colombia y consolidando su posición en este mercado. Las sucursales de éste se sumaron a las del Royal Bank of Canada en Colombia, convirtiéndose en líder del sector doméstico y una amenaza para los bancos estadounidenses con operaciones en América Latina.³⁵

Cobijándose "bajo el paraguas del imperialismo estadounidense" que garantizaba un rápido crecimiento comercial regional amparado por el control militar y político de Washington, las aseguradoras y el banco canadiense lograron consolidar su posición en el mercado colombiano hasta la Gran Depresión de 1929.³⁶ A partir de ahí, las políticas nacionalistas de la administración del presidente Enrique Olaya Herrera (1930-1934) redujeron las ventajas para los actores financieros extranjeros, obligándolos a reevaluar su estrategia en Colombia. El giro proteccionista de algunos países de la región como respuesta a la Gran Depresión y el impulso que dieron al modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), trajo una retracción de la inversión extranjera en países como Colombia y Argentina. La presencia de intereses extranjeros en la región también se vio afectada por el nuevo enfoque hacia los asuntos económicos nacionales asumido por los países industrializados, que enfrentaban un contexto interno de crisis económica.

El Royal Bank of Canada continuó operando en Colombia hasta entrada la Segunda Guerra Mundial, pero su posición se fue deteriorando al compás de la pérdida de importancia e influencia de las subsidiarias canadienses en este país, debido al conflicto bélico. Ejemplo de ello fueron las operaciones de la subsidiaria petrolera canadiense, en especial la Tropical Oil, cuya producción fue reorientada al mercado estadounidense en el año 1942 por orden de la casa matriz, Standard

³⁵ "Bank of Canada is Spreading Out", *The Glenser*, 30 de marzo de 1925, p. 19.

³⁶ Quingley, "The Bank" (1989), p. 800. Al contrario de Estados Unidos y Gran Bretaña, los inversionistas canadienses no contaban con el respaldo de un ejército o una flota naval de gran poderío e influencia. Sus inversiones en el Caribe y en América Latina estaban por tal razón desprotegidas y por eso dependían de la fuerza militar estadounidense y su influencia en la región.

Oil of New Jersey, luego de haber sido la mayor proveedora de petróleo latinoamericano para el mercado canadiense.³⁷

Las actividades del Royal Bank of Canada declinaron debido al impacto de la guerra, y por la retracción de las exportaciones de petróleo hacia Canadá por parte de la Tropical Oil y la Andian National Corporation. Las subsidiarias canadienses Tropical Oil y Andian National Corporation se vieron afectadas por los sucesos de la Segunda Guerra Mundial y el fortalecimiento e influencia del gobierno y del sector privado estadounidense. Cuando los inversionistas canadienses quisieron regresar a Colombia en los años cincuenta, se encontraron con una fuerte presencia de empresas locales y estadounidenses que les cerraron la puerta. La apertura del mercado financiero colombiano y la presencia dominante de intereses estadounidenses que inundaron el mercado colombiano y del resto de la región luego de la Segunda Guerra Mundial impidieron a los intereses canadienses gozar de las ventajas otorgadas por el sistema internacional durante el periodo de entreguerras. Obligadas a diseñar nuevas estrategias para navegar un sistema continental controlado por los intereses públicos y privados estadounidenses, las empresas financieras canadienses vieron su capacidad operacional mermada a tal punto que optaron por enfocarse en otros mercados internacionales.³⁸ Su regreso al mercado continental se aplazó, se daría después de los Tratados de Libre Comercio de América del Norte de 1987 y 1994, y de los tratados bilaterales firmados con Colombia, Perú, Chile, Panamá y Costa Rica a principios del siglo XXI.³⁹

³⁷ El Royal Bank of Canada y las aseguradoras canadienses trabajaban conjuntamente con las subsidiarias petroleras canadienses Tropical Oil y la Andian National Corporation. Gracias a las exportaciones de petróleo hacia el Canadá, Colombia llegó a ser el principal exportador latinoamericano en 1938. Esta relación se mantendría hasta el año 1942 cuando las remesas de crudo hacia Canadá fueron reducidas drásticamente por orden de Standard Oil of New Jersey. Las importaciones de petróleo colombiano se redujeron de 12.6 millones de barriles en 1941 a 1.5 millones en 1942, mientras que las importaciones de petróleo venezolano pasaron de 3.2 millones de barriles en 1940 a 9.4 millones en 1942. El petróleo venezolano había remplazado al colombiano, enfriando de esta manera las relaciones entre Colombia y Canadá. Neal, "Canadas" (1945); Fisher, "We'll Get" (1993).

³⁸ El nuevo enfoque fueron los mercados europeos, aprovechando las políticas del Plan Marshall y la Doctrina Monroe, el mercado estadounidense y el mercado interno.
³⁹ En Tijerina, "The Role" (2012) se explica más detenidamente la historia de las empresas financieras canadienses en Colombia. Entre los tratados que le dieron nueva

LAS INVERSIONES EN PETRÓLEO

El periodo de entreguerras, considerado como la etapa de oro del sector privado canadiense en Colombia, le permitió a ese país sudamericano asegurar recursos y capital para su desarrollo económico. Las exportaciones de oro y petróleo tejieron la relación entre Colombia y Canadá.⁴⁰ En 1918 la compañía canadiense exploradora de petróleo, International Petroleum Corporation (IPC), subsidiaria de la canadiense Imperial Oil, compró los derechos de la compañía estadounidense Tropical Oil, dueña de la Concesión De Mares, en la región de Barranquibermaja, Colombia.⁴¹ La empresa estadounidense Standard Oil of New Jersey, dueña mayoritaria de la empresa petrolera canadiense Imperial Oil, había autorizado la compra de La Troco, como se le conoce en Colombia, utilizando la percepción de "nación benévola" del Canadá para contrarrestar los obstáculos que se le presentaban a raíz del extendido antiamericanismo de los colombianos.

La IPC le serviría como puente a la Standard Oil of New Jersey en países como Perú, Colombia y Venezuela, además de resolverle el problema de escasez de crudo internacional con el que se enfrentaba a raíz del decreto de disolución al que había sido sometida la empresa bajo los dictámenes de violación de la Ley Sherman en el año 1911.⁴² Sin embargo, en el caso de La Troco, la empresa contó con la autonomía necesaria para poder reorientar las exportaciones de petróleo hacia el

vida al sector financiero canadiense a nivel hemisférico se encuentran: Canada-United States Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos), North American Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), Canada-Colombia Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de Canadá y Colombia), Canada-Peru Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de Canadá y Perú), Canada-Chile Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de Canadá y Chile), Canada-Panama Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de Canadá y Panamá) y el Canada-Costa Rica Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de Canadá y Costa Rica).

⁴⁰ La subsidiaria con casa matriz en Vancouver, Canadá, Pato Gold Dredging, también sirvió como puente para los inversionistas británicos que exploraron la minería del oro en Colombia, consúltese Medina, "Los problemas mineros", *El Tiempo*, 4 de marzo de 1939, p. 4.

⁴¹ "Buys Oil Land in Colombia", *New York Times*, 16 de septiembre de 1919, p. 26.

⁴² Taylor, "From Branch" (1992), pp. 57-61.

mercado canadiense, conectando firmemente ambas economías durante el periodo de entreguerras.⁴³ De este modo Colombia se convirtió en uno de los principales proveedores de petróleo para el mercado canadiense junto con Perú y Venezuela.

La Troco logró esta autonomía gracias a la intervención del presidente de la Imperial Oil, Walter Teagle, quien le asignó un papel determinante a la operación de Barrancabermeja dentro de los planes de la IPC.⁴⁴ A partir del año 1926, cuando la otra subsidiaria de la Imperial Oil, la Andian National Corporation, finalizó la construcción del oleoducto, las exportaciones en su mayoría tuvieron como destino el mercado canadiense. Para 1938, Colombia se había convertido en "el mayor proveedor latinoamericano de remesas" hacia Canadá.⁴⁵

Por otra parte, los negocios de la Andian National Corporation vinieron aún más a los dos países, pues la construcción del oleoducto a lo largo del río Magdalena contribuyó al florecimiento de empresas y servicios financieros, de comercio y transporte urbano, e incluso un "Company Town" adaptado a las costumbres e intereses de los canadienses y estadounidenses empleados de esa compañía. Gracias al oleoducto que complementó los negocios de La Troco, la IPC logró completar su operación vertical, monopolizando el mercado colombiano. Para el año

⁴³ A principios del siglo xx la Imperial Oil había fracasado en su búsqueda de suficientes fuentes de petróleo dentro de sus fronteras para abastecer el proceso de industrialización y modernización basado en los hidrocarburos. Esto llevó a la empresa a sufrir problemas financieros y eventualmente le permitió a Standard Oil of New Jersey absorber a la canadiense. La empresa estadounidense, cuyo objetivo era controlar las reservas de petróleo sudamericanas, le permitió a su subsidiaria IPC abastecer la demanda de petróleo canadiense con la producción peruana y colombiana, asegurándole a Canadá una eficiente transición hacia una economía dependiente del petróleo. Es así como La Troco se convierte en uno de los abastecedores de petróleo más importantes para la economía canadiense durante la primera mitad del siglo xx. Para mayor información sobre las operaciones de La Troco, consúltese Bucheli, "Negotiating" (2008), y Tijerina, "A Clearcut Line" (2011). Sobre las operaciones de las petroleras extranjeras en América Latina, véase Wilkins, "Multinational" (1974).

⁴⁴ Taylor, "From Branch" (1992), p. 62.

⁴⁵ En Canadá en 1938 sólo 2,4% del valor total de las importaciones procedían de Latinoamérica, y de ese porcentaje más de la mitad correspondía al petróleo: 960 000 USD sobre un total de los 1 600 000 correspondientes a importaciones de café, linaza, carnes enlatadas, cuero y otras pieles de animales, tomates, azúcar y fruta fresca; Neal, "Canada's Trade" (1945), p. 82.

Cuadro 9.1. Producción colombiana de barriles de crudo vs. producción total de IPC en Colombia, 1921-1936 (1 barril = 42 galones de petróleo)⁴⁶

	Colombia	IPC	Participación de IPC (%)
1921	66750	66750	100
1922	322786	322786	100
1923	424875	424875	100
1924	444744	444744	100
1925	1006708	1006708	100
1926	6443587	6443587	100
1927	15014474	14936970	99.5
1928	19896797	19651947	98.7
1929	20384547	20055497	98.4
1930	20345916	19954484	98
1931	18237190	17817293	97.7
1932	16417123	16046509	97.7
1933	13157642	12854118	97.7
1934	17340723	16949844	97.7
1935	17597655	17237134	97.9
1936	18756119	18483732	98.5

FUENTE: Colombia, Ministerio de Minas y Petróleos, *Memoria 1944*, Bogotá, Imprenta Nacional, 1944, pp. 88-102.

⁴⁶ Como lo indica Bucheli en "Canadian Multinational" (2009), durante el periodo entreguerras la IPC, por medio de La Troco, logra no sólo controlar la totalidad de la producción de petróleo sino también canalizar gran parte de esta producción para el consumo y el desarrollo industrial canadiense. Para 1938, Colombia se había convertido en el mayor exportador latinoamericano para el mercado canadiense, gracias a las exportaciones de petróleo de IPC; Neal, "Canada's Trade" (1945), p. 87. Sin embargo las importaciones de petróleo colombiano comenzaron a bajar a medida que la Segunda Guerra Mundial se intensificó; para el año 1941 la exportación hacia Canadá se había reducido a 12,6 millones de barriles y para el año 1942 la producción había disminuido de manera significativa, llegando a 1.5 millones; Fisher, "We'll Get" (1993).

1930, la producción anual de petróleo del país había llegado a 19 113 106 barriles, de los cuales 99% correspondían a la producción de La Troco.⁴⁷ Esta tendencia se mantuvo hasta los inicios de la Segunda Guerra Mundial, cuando la rpc se vio obligada a reconsiderar su situación en el mercado latinoamericano.

En medio de la conflagración mundial, la presencia de barcos U alemanes en el Caribe forzó a la rpc a reorientar sus rutas de transporte de combustible. En febrero de 1942, el barco alemán U-109 hundió el *SS Montrolie* propiedad de la Imperial Oil el cual viajaba de Venezuela a Halifax, seguido del *SS Victrolie* con dirección a Venezuela y el *SS Calganolite* con rumbo a Carragena. Esto presionó a la subsidiaria canadiense a centrar los esfuerzos de la Royal Canadian Navy en la protección de la ruta Venezuela-Canadá y abandonar la ruta Colombia-Canadá. Así, a medida que el petróleo suministrado al mercado canadiense dejó de ser aprovisionado por la producción de La Troco y pasaba a depender del suministro de la rpc en Venezuela, el resultado fue la alteración de la relación comercial de Canadá con Colombia. Ello fue perjudicial para la economía colombiana y devastador para las relaciones comerciales entre ambos países; las exportaciones de petróleo hacia Canadá decayeron de 12.6 millones de barriles en 1941 a 1.5 millones en 1942, mientras que las importaciones al Canadá procedentes de Venezuela pasaron de 3.2 a 9.4 millones de barriles durante el mismo periodo.⁴⁸

El vínculo comercial entre Canadá y Colombia quedó comprometido por las operaciones navales de la segunda guerra mundial. Luego de la guerra, la Standard Oil of New Jersey se aseguró que el petróleo colombiano tuviera como destino final el mercado estadounidense y no el canadiense. La dependencia de Canadá respecto a otros mercados sudamericanos también sufrió un viraje profundo: se redujo, a medida que el vínculo entre Estados Unidos y Canadá se fortalecía. Poco después de la guerra, Canadá se convirtió en uno de los mayores productores de petróleo y hoy en día es el principal proveedor de hidrocarburos para el mercado estadounidense.

EL PERIODO DE ENTREGUERAS Y LAS MISIONES COMERCIALES

La experiencia de la Manufacturers Life Insurance, Sun Life Assurance, Royal Bank of Canada, Tropical Oil y la Andian National Corporation en el mercado colombiano correspondió a la época de oro para el sector privado canadiense. El periodo de entregueras representó un momento clave en la política económica de Colombia y Latinoamérica, pues estos países consiguieron diversificar sus socios comerciales y financieros, principalmente el sector de inversión directa extranjera. Intereses privados de Canadá, Francia, Italia, Alemania, Japón y España lograron aprovechar la brecha abierta por la pugna entre Estados Unidos y Gran Bretaña por el control de la región. En el caso de Colombia, las instituciones financieras canadienses lograron ocupar un espacio importante en el mercado interno, mientras que las subsidiarias petroleras canadienses sirvieron como puente para que la empresa Standard Oil of New Jersey accediera a los yacimientos de petróleo bajo la Concesión de De Mares.

Durante el periodo de entregueras (1919-1939) las economías industrializadas se volcaron sobre América Latina y el Caribe atraídas por la riqueza de recursos naturales, la potencialidad de crecimiento de sus mercados consumidores, y las posibilidades de inversión en proyectos de exportación. Mientras que Estados Unidos imponía sus estrategias intervencionistas junto con sus políticas de “Buen Vecino”, los países europeos utilizaban la política exterior, la diplomacia y los esfuerzos consulares como herramientas de apoyo para avanzar los intereses de sus respectivos sectores privados. Enfrentado a esta competitiva realidad, el sector privado canadiense se vio obligado a impulsar sus propios intereses sin apoyo consular o diplomático, dada la condición de colonia de Canadá.

Los inversionistas canadienses interesados en la región —y en el mercado colombiano— comenzaron a presionar a su gobierno, pidiendo que fueran apoyadas sus gestiones comerciales y de negocios en general. Esto fue más claro después de la Declaración de Balfour de 1926, cuando quedó claro que el gobierno británico iba a interceder por los intereses de sus inversionistas, pero no por los de sus colonias. Como de costumbre, el sector privado canadiense buscó asegurarse por iniciativa propia el acceso a recursos y mercados del continente, y en 1921 se embarcó

⁴⁷ Colombia, Ministerio de Minas y Petróleos, *Memoria* (1944), pp.44-88.

⁴⁸ Fisher, “Well Get” (1993), p. 34.

en una misión con el propósito de estudiar las posibilidades de abrirse camino en América Latina y el Caribe. Encabezada por la Canadian Manufacturers' Association (CMA), la delegación de exportadores canadienses visitó mercados estratégicos como Jamaica, Brasil y Colombia con el fin de lanzar la campaña comercial "Made-in-Canada" y establecer acuerdos arancelarios preferenciales, tal y como lo había hecho Estados Unidos en Cuba, Puerto Rico y las Filipinas. La meta era fijar tarifas preferenciales para las exportaciones canadienses que protegeran a los productores de este país, pues ya tenían la experiencia de Cuba, donde Estados Unidos habían establecido cuotas preferenciales después de la Guerra Hispanoamericana de 1898 bajo la enmienda Platt. Ello dio fin al negocio de exportación de maquinaria para el procesamiento de azúcar que controlaban los manufactureros canadienses. El acceso a los mercados regionales, dijo Ben H. Morgan, presidente del British Empire's Producers' Association, era invaluable, pues le permitiría a la economía autoabastecerse de materia prima y productos tropicales a cambio de manufacturas y productos agrícolas.⁴⁹

Las conclusiones de la misión fueron determinantes: se necesitaba una mayor presencia del gobierno canadiense, pues todos los otros competidores extranjeros contraban con consulados y relaciones diplomáticas y convenía difundir el nombre de Canadá desconectado de sus vínculos con Gran Bretaña y Estados Unidos. Era fundamental la inversión de infraestructura para romper con la dependencia de la intermediación estadounidense.⁵⁰

Durante el periodo de entreguerras también se hizo evidente que el sector manufacturero y agrícola canadiense tenía que expandir su mercado más allá del Caribe, en Brasil y Argentina. Representantes comerciales internacionales de Canadá tales como E. C. Austin aprovecharon sus vínculos cercanos con la CMA para recomendar la expansión del mercado canadiense hacia países como Venezuela y Colombia, donde comenzaba a vislumbrar "un periodo notable de expansión".⁵¹ Recomendaban aprovechar el posicionamiento del Royal Bank of Canada y Sun Life

Assurance en el mercado colombiano para abrirle campo a otras empresas canadienses.

El presidente del Royal Bank of Canada, Sir Herbert Holt, también utilizó su influencia en la CMA para promocionar los mercados de Venezuela y Colombia. En su reporte anual de 1925, Holt enfatizó lo importante que era desarrollar la relación comercial con Colombia, pues no existía comparación con el potencial y las riquezas naturales sin explorar con las que contaba el territorio colombiano.⁵²

Tanra fue la presión desplegada por el sector privado canadiense que en el año 1927 la administración del primer ministro William Mackenzie King (1926-1930) organizó la primera misión comercial con el propósito de brindarle apoyo logístico al sector empresarial. La misión con destino a México, Brasil, Argentina, Chile, Bolivia, Perú, Venezuela y Colombia también representó una respuesta clara a la Declaración de Balfour de 1926, pues con ella se inició la etapa final de independencia de Canadá.⁵³

Los librecambistas canadienses que tanto apoyaban la iniciativa evidenciaban la necesidad de que se diversificaran los mercados canadienses y se crearan instituciones gubernamentales para fortalecer la presencia oficial de Canadá en la región. Apoyándose en la CMA, los liberales lograron generar gran respaldo político en favor de su iniciativa en Ottawa. Tenían claro —como bien lo dijo la CMA— que debían removerse los obstáculos que impedirían el desarrollo de una agenda de política exterior hacia la región y así poder competir a la par con todas las otras naciones que estaban enfrentadas "en una batalla de comercio global".⁵⁴

La Canadian Manufacturers' Association, presionó a su gobierno para que les brindara el apoyo necesario para competir con empresas,

⁴⁹ "Bank to Specialize in Latin America", *New York Times*, 15 de septiembre de 1922, p. 31.

⁵⁰ En 1931 Canadá logró obtener control total sobre su política exterior, después de que se firmara en Londres el Estatuto de Westminster. A partir de entonces, sus decisiones en el campo de comercio internacional y en otras áreas de las relaciones internacionales dejaron de depender del impacto que estas tuvieran sobre los intereses políticos y privados británicos.

⁵¹ "Trade Mission from Canada is Planned", *The Daily Gleaner*, 19 de mayo de 1927, p. 1.

⁴⁹ Morgan, "The Progress" (1921), pp. 215-226.

⁵⁰ *The Gleaner*, 29 de diciembre de 1922, p. 6.

⁵¹ *The Gleaner*, 29 de diciembre de 1922, p. 6.

empresarios e inversionistas británicos, estadounidenses y europeos interesados en abrirse camino en mercados en vías de modernización y desarrollo. Solicitaron enfáticamente la apertura de consulados, relaciones diplomáticas y comisionados comerciales en la región como parte de la estrategia para posicionar al país dentro del entorno del sistema internacional.

Sin embargo, las pugnas entre liberales y conservadores en los asuntos de política interna canadiense obstaculizaron el avance de la agenda de comercio exterior de esta nación. Los intereses proteccionistas y anticontinentales conservadores triunfaron y la misión fue bloqueada, dejando nuevamente al sector privado canadiense desprotegido para desplegar negocios en América Latina. La agenda de desarrollo económico doméstico, las relaciones entre las provincias canadienses y los debates sobre continentalismo y anticontinentalismo habían triunfado sobre la agenda latinoamericana. El escaso interés de los conservadores por abrirse camino en el hemisferio occidental y su proteccionismo de cara a la creciente influencia de Estados Unidos en su mercado doméstico determinó una política que situaba a Canadá dentro del eurocentrismo tradicional.

El incidente *King-Lord Bing* de 1926 que eventualmente condujo al primer ministro William Mackenzie King y a los liberales a demandar completa autonomía de Gran Bretaña, se cerró con la aprobación del Estatuto de Westminster de 1931. Esto dio fin a los lazos coloniales, permitiéndole al gobierno de Canadá establecer y ejecutar sus propias políticas exteriores. Cuando la administración del primer ministro Richard Bedford Bennett (1930-1935) obtuvo las facultades para encargarse de la política exterior canadiense, ya no estaba claro si los ciudadanos, intelectuales y el sector privado estaban dispuestos a mantener su lealtad a Gran Bretaña y a Europa, a acercarse más a Estados Unidos y al hemisferio occidental, o preferían asumir una proyección global.

Lo acontecido durante la administración Bennett y la segunda administración de William Mackenzie King (1935-1948) demostró que el gobierno no tenía interés, ni decisión, ni la voluntad institucional para asumir la responsabilidad de una política exterior hacia América Latina. El debate se abocó a establecer si el país iba a seguir su enfoque Este-Oeste o Norte-Sur. No obstante, durante el periodo de entreguerras, mientras esas disyuntivas consumían las energías políticas de los libera-

les y conservadores, los intereses del sector privado se volcaron hacia América Latina.⁵⁵

En el caso de Colombia, compañías y subsidiarias tales como la Manufacturers Life Insurance Company, la Sun Life Assurance Company, la Tropical Oil y la Andian National Corporation fueron responsables del establecimiento inicial de relaciones bilaterales entre los dos países. Pero, al irrumper la Segunda Guerra Mundial y emerger Estados Unidos como potencia militar y económica, primaron sus intereses comerciales y sus responsabilidades accionarias, desvaneciéndose rápidamente los lazos bilaterales.

Terminado el conflicto bélico, Canadá asumió una posición pasiva frente a las nuevas políticas imperialistas establecidas por la administración Truman. De esta forma la agenda continental anticomunista y la promoción de un modelo de desarrollo capitalista y liberal fueron aceptadas por Ottawa sin objeciones, desatendiendo intereses de grupos de empresarios canadienses.⁵⁶ Sin una política frente al hemisferio, Canadá inició los años de la posguerra sin claridad ni rumbo. La reacción canadiense frente a incidentes de magnitud hemisférica tales como *El Bogotazo* en 1948, la creación de la Organización de Estados Americanos que se originó en Bogotá luego de la muerte de Jorge Eliécer Gaitán y la actitud permisiva hacia las políticas estadounidenses de la Guerra Fría en contra de la expansión del sindicalismo, socialismo y comunismo en la región, dejaron claro que el gobierno canadiense aceptaba su papel periférico dentro del proyecto de desarrollo del continente. El hecho de no aceptar la ocupación de la silla núm. 22 en la Organización de Estados Americanos y su aceptación del rol como defensor y promotor de la democracia en la región, demostró lealtad hacia los intereses de Estados Unidos.

⁵⁵ Para mayor información sobre el choque entre liberales y conservadores durante el periodo de entreguerras, consúltense Thompson y Randall, *Canada* (1994); Smith, *Canada* (1994); Dafeo, *Canada* (1935); y Granatstein, *Canada's* (1975).

⁵⁶ La reacción del gobierno canadiense tardaría un poco más de veinte años. A partir de 1968, la administración del primer ministro Pierre Elliott Trudeau introduciría su política exterior nacionalista conocida como la "Tercera Opción". Fue bajo esta política que el Estado logró desarrollar instituciones y programas que finalmente le brindaron el apoyo logístico necesario a las empresas privadas canadienses para que estas se abrieran paso, de manera competitiva, en el continente.

Esto perjudicó a algunos de los inversionistas y exportadores canadienses que deseaban reinserirse en el mercado regional y aprovechar los momentos de bonanza que generaría la puesta en práctica del Programa del Punto IV de la administración Truman. En respuesta a las nuevas peticiones del sector privado y la CMA, el gobierno abriría consultados y embajadas en distintas partes del continente con el propósito de brindarle apoyo a su sector privado y avanzar la promoción de la democracia en la región. Sin embargo, la caja de herramientas diplomáticas se vería limitada inicialmente por presupuestos federales, por la falta de personal capacitado y un acotado campo de acción.

Las relaciones diplomáticas formales entre Canadá y Colombia fueron establecidas en noviembre de 1952, dando inicio a un nuevo capítulo en las relaciones bilaterales.⁵⁷ Teóricamente, el sector privado canadiense finalmente obtuvo el apoyo necesario para competir contra los intereses estadounidenses, europeos, japoneses e interregionales. Empero, Canadá se demoró más de sesenta años para lograr igualar y luego superar lo alcanzado por las empresas y subsidiarias canadienses durante el periodo de oro de entreguerras. Hoy en día, gracias a las políticas y las reestructuraciones institucionales y programáticas llevada a cabo durante las administraciones del presidente Alvaro Uribe (2002-2006 y 2006-2010) y la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá en el 2011, empresas canadienses como la *Colombia Goldfields*, la *Greystar*, la *Transcanada* y la *Pacific Rubiales* han dado inicio a una nueva época de oro en el mercado colombiano.⁵⁸

CONCLUSIONES

La evidencia histórica demuestra que el sector privado empresarial canadiense fue el responsable de estrechar las relaciones entre Canadá y Colombia, ya que supo sacar provecho de los vacíos dejados por Gran

⁵⁷ Canadian Press Dispatch, "Canada names Ray Lawson to New York Post", *Winnipeg Free Press*, 7 de noviembre de 1952, p. 26.

⁵⁸ Para mayor información sobre el desarrollo actual de las relaciones entre Canadá y América Latina, consúltese Randall, "Canadá" (2010). Para mayor información sobre el desarrollo actual de las relaciones entre Colombia y Canadá, consúltese Smitmans, *Canadá-Colombia* (2003).

Britaña y Estados Unidos, convirtiéndose en pieza clave del desarrollo económico colombiano. Del mismo modo, los recursos naturales tales como el petróleo y el oro sirvieron para inyectarle capital y proveer a la economía canadiense de la materia prima necesaria para acelerar el desarrollo económico de Canadá.

Las exportaciones de oro al mercado mundial, las del petróleo a Canadá y el desarrollo de la industria aseguradora, de banca personal e internacional por parte de entidades financieras canadienses en Colombia, tejieron la relación entre ambos países. Sin embargo, quedó demostrado que dichas relaciones bilaterales no fueron lo suficientemente fuertes como para resistir las presiones imperialistas de Estados Unidos luego de la Segunda Guerra Mundial.

El periodo de entreguerras abrió un periodo de competencia, donde muchos actores internacionales, tales como Canadá, intentaron sacar provecho de la caída del poderío británico en la región, así como del antiamericanismo que se extendía a lo largo y ancho del hemisferio. Aunque el poderío estadounidense era imposible de contener, países como Canadá lograron sembrar semillas que fructificaron poco a poco, posibilitando a su sector empresarial abrirse campo en la región. Del mismo modo, el establecimiento de relaciones políticas y comerciales con otros actores transnacionales posibilitó a las naciones latinoamericanas y caribeñas a diversificar su comercio y sus vínculos internacionales. Tal fue el caso de la historia del desarrollo de las relaciones entre Canadá y Colombia.



Durante la primera mitad del siglo xx Canadá se vio obligado a hacer malabares en sus relaciones triangulares con Gran Bretaña y Estados Unidos, mientras buscaba mercados en Latinoamérica y el Caribe, con el fin de propiciar el crecimiento de su sector industrial. (Postal del año 1907, anónima).

10. AMÉRICA AUSTRAL ANTE LA EXPROPIACIÓN PETROLERA MEXICANA: NEGOCIACIONES E INTERESES, 1938-1940¹

MARÍA CECILIA ZULETA
El Colegio de México

INTRODUCCIÓN

En febrero de 1927 uno de los directivos de la Compañía Mexicana de Petróleo El Águila —de las más antiguas compañías petroleras en México, controlaba además una red global de almacenamiento, transporte y distribución de hidrocarburos—² comunicaba en un memorándum las observaciones de “Sir Henri” (Henri Deeterding)³ acerca de la negociación de concesiones de exploración petrolera en la región de Magallanes ante las autoridades de Chile. Según “Sir Henri” era conveniente presionar esas negociaciones con las autoridades del país austral atendiendo a dos situaciones: En primer lugar, había que aprovechar la ventaja de la vinculación que la compañía mantenía con el país andino a través de su subsidiaria The Anglo Mex and Pearson Interests, en segundo lugar, considerar que la represión de los tratos con Chile, y más si culminaban

¹ Agradezco al Lic. Alejandro Poloni (Facultad de Humanidades de la Universidad de la República, Montevideo), y al Mtro. Jesús Reyes Bautista (USAM, México) por el inestimable apoyo de investigación y recuperación documental, en varios acervos. Asimismo agradezco las valiosas observaciones de los evaluadores anónimos, y de María-Aparecida Lopes, que hicieron posible mejorar versiones previas de este texto.

² De acuerdo con el extraordinario y documentado estudio de Paul Garner, *British* (2011), desde página 138 y ss. El Águila fue formalmente constituida en julio de 1908. Según el autor, en marzo de 1918, después de varias series de negociaciones de Weetman Pearson (Lord Cowdray), su fundador, con la Royal Dutch Shell, esta compañía adquirió 35% del capital ordinario de El Águila, y 50% del total accionario de su compañía hermana, The Anglo Mexican Petroleum Company, *ibid.*, p. 226.

³ Fundador de la Dutch Petroleum Company y presidente de la Royal/Dutch Shell Oil Company y compañías subsidiarias.