

MARCO PALACIOS (coord.), *Negocios, empresarios y entornos políticos en México, 1827-1958*, México, El Colegio de México, 2015, 292 pp. ISBN 978-607-462-684-1

La *Negocios, empresarios y entornos políticos en México, 1827-1958* es una contribución a la historia empresarial de México por al menos tres razones. En primer lugar, al cubrir un espacio temporal que se extiende desde principios del siglo xix hasta los años sesenta del siglo xx, en el texto quedan muy bien contrastadas las trayectorias empresariales en contextos históricos cambiantes, pero al mismo tiempo se perciben con claridad las continuidades de los retos que enfrentaron los hombres y mujeres de empresa del pasado. En segundo lugar, los casos expuestos en cada uno de los capítulos abarcan tanto a empresarios nacionales como a extranjeros, actuando en el espacio fronterizo, en ciudades y centros productivos de la República y en la ciudad de México. Finalmente, los distintos autores muestran actividades empresariales en el comercio, la deuda pública, la minería, los bancos, los teatros, la obra pública concesionada y la hotelería.

Es poco frecuente encontrar una compilación en la cual se puedan realizar lecturas transversales y horizontales con tanta facilidad. Si el libro tiene esta característica es seguramente gracias al trabajo de Marco Palacios, coordinador del libro, quien tomó el riesgo de llevar los textos de sus alumnos a una publicación de alta calidad. No tengo duda de que fueron muchas las horas de revisión para lograr tan completas, claras y sobre todo sugerentes versiones. En algún sentido, aquí se resumen las facetas de extraordinario docente y gran investigador que posee Marco Palacios.

Gabriel Martínez estudia a Ewen Mackintosh, empresario británico cuyas incursiones empresariales entre 1827 y 1852 incluyeron, entre otras, el comercio de importación, la especulación con bonos de deuda, la acuñación de moneda y la explotación minera. ¿Cómo logró este empresario diversificar su cartera de

inversiones? Martínez argumenta que el acceso a información privilegiada desde su puesto como cónsul en la ciudad de México facilitó la multiplicación de sus negocios. Pero las arenas en las que se movía Mackintosh eran movedizas porque si sus conexiones políticas le favorecieron también le ganaron enemigos. Aunque al autor del capítulo le sorprende el desenlace de la carrera de negocios del súbdito británico, en realidad se trataba de un resultado probable en las circunstancias en que actuaba. Resta decir que será necesario regresar a un tema apenas explorado en el texto. Me refiero al papel de Mackintosh como prestanombres porque esas eran operaciones más complejas y con múltiples sentidos.

Con el texto de Óscar Barrera y su excelente prosa nos aventuramos por los confines de la temprana República Mexicana de la década de 1830 para presenciar los ritmos y vaivenes de un comercio fronterizo limitado por una legislación cambiante, los abusos de funcionarios locales y condiciones precarias de seguridad. Este capítulo ofrece un detallado recuento de cómo el impulso de un nodo mercantil como San Luis Missouri fue uno de los factores que impulsaron a los comerciantes estadounidenses a incursionar en el país vecino en aras de crear un nodo de llegada en Santa Fe. Mercados pobemente abastecidos resultaban atractivos, aunque los riesgos de pérdidas eran una constante a considerar por cualquier empresario. Por lo tanto, la rentabilidad estaba prácticamente restringida a operaciones de gran escala. En el seno de las caravanas Gregg encontró los lazos de confianza, defensa y liderazgo necesarios para sortear los riesgos de ciclos comerciales que se extendían cuando menos 18 meses. Este empresario fue capaz de adaptar y adoptar prácticas comerciales ahí donde parecía que la inestabilidad política ofrecía sólo obstáculos. Entre los puntos menos desarrollados en el capítulo está la política arancelaria. Por ser una correa de transmisión de la política federal deberá ser explorada en investigaciones futuras para desentrañar mejor las

reacciones de las autoridades locales, los comerciantes y los consumidores de las comarcas fronterizas.

El tercer capítulo continúa con la línea de los empresarios extranjeros. Ángeles Cortés sigue el rastro de los negocios del clan Guggenheim tanto en Estados Unidos como a su llegada a México. El capítulo nos expone un patrón de crecimiento que inició con el comercio, la especulación con acciones ferrocarrileras, la producción de encajes y bordados, así como su exitosa incursión en la minería y su asociación con la American Smelting and Refining Company (ASARCO). El México de finales del siglo XIX fue un escenario clave para la consolidación de los Guggenheim, quienes adquirieron minas y construyeron refinerías con el objeto de esquivar la protección arancelaria impuesta a los metales no refinados por el arancel McKinley. Más tarde la asociación con la ASARCO expandió sus intereses en el país, facilitando la integración vertical de las empresas y convirtiendo a los Guggenheim en uno de los grupos empresariales más influyentes en el sector minero mexicano del porfiriato tardío. Si bien el capítulo expone las estrategias de expansión en Estados Unidos, es necesario establecer con mayor claridad cuáles fueron los nexos entre la operación familiar y la ASARCO en México y su matriz en Estados Unidos.

La completa ausencia de las hermanas Guggenheim en los negocios de la familia contrasta con la empresaria estudiada por Grisell Ortega. La Iris, como la llama Ortega, nació a la vida empresarial en la turbulencia revolucionaria arropada por su trayectoria de actriz y dispuesta a cohesionar un grupo de actrices, actores y personal de apoyo, a negociar con dueños de teatros y a programar largas sesiones de ensayos con la finalidad de obtener ganancias. Entre sus activos más importantes contaba con un conocimiento de primera mano y el descubrimiento de la opereta como un nicho poco explotado en el mercado del espectáculo. Pero la compañía sólo fue el primer peldaño hacia otra meta más alta: la construcción de un teatro, empresa de una envergadura mucho mayor.

El financiamiento provendría de la reinversión de las ganancias de la propia compañía obtenidas en giras por Sudamérica entre 1914 y 1918 primero, y por Cuba, Brasil y España en 1919-1922. El cierre del capítulo desconcierta un poco al lector: construido el teatro, la actividad empresarial de Esperanza Iris se apagó al optar por una vida familiar. ¿Era difícil continuar con la estrategia de crecimiento? ¿Dejó de ser rentable? ¿No era compatible solo dedicarse a la empresa?

En el capítulo quinto Arturo Valencia nos devela la trayectoria de Agustín Legorreta en el Banco Nacional de México. Con un título de bachiller en 1902 se incorporó a Banamex, que hay que decir era el banco del gobierno en un sistema financiero que no contaba con un banco central. El puesto de auxiliar de correspondencia fue el punto de entrada del futuro presidente de la institución bancaria. Casi una década desempeñó ese modesto empleo. Con la revolución mexicana las carreras de muchos financieros, burócratas y empresarios llegaron a su fin o se interrumpieron. La de Legorreta, en cambio, despegó en forma espectacular. Muerte, retiro o renuncia de consejeros, así como las largas ausencias del director general, José Simón, abrieron las puertas al recambio generacional en el cual el empleado auxiliar de correspondencia ascendió a la silla de director general en tan solo un lustro. Legorreta se mantuvo como director general hasta 1928, cuando escaló a vicepresidente del Consejo de Administración, y en 1932 se convirtió en vicepresidente del mismo. Valencia expone con gran oficio la carrera meteórica de Legorreta y los muy difíciles tiempos para la actividad bancaria cuyo momento más delicado fue la incautación bancaria, decretada por Venustiano Carranza en 1916. La habilidad de Legorreta fue crucial para negociar cada incursión de las autoridades federales en la operación del banco y cuidar al máximo los intereses del negocio; no logró evitar la descapitalización resultado de la creciente exigencia de recursos. Este capítulo analiza uno de los episodios más complejos de

la historia bancaria del país mediante la experiencia de Legorreta. Pero a lo largo de la narrativa de Valencia queda indeterminado cuándo Legorreta dejó de ser un funcionario bancario para pasar a ser un banquero. En otras palabras, cuándo dejó de responder a los intereses de los accionistas de Banamex para arriesgar su propio capital.

No podría tener más actualidad el capítulo escrito por Marcela Mijares. En el México de 2015, de manera cotidiana el conflicto de interés está en las páginas de los diarios y las conversaciones de los ciudadanos. Que un político emprenda negocios, antes o después de su servicio público, no tiene en sí mismo ninguna incorrección. Incluso si lo hiciera durante su gestión como funcionario podría considerarse actividad lícita. El problema surge cuando, como Almazán, se utiliza información privilegiada para conseguir contratos u obtener ventajas no disponibles a otros. La construcción de carreteras requiere de empresas complejas en su financiamiento. Marcela Mijares argumenta que Almazán pudo haber contado con la experiencia para sacar adelante el contrato de la construcción de un tramo de la carretera México-Nuevo Laredo. Como jefe de operaciones militares enfrentó retos similares aunque de menor magnitud. Más tarde esa misma experiencia fue puesta a prueba en la Impulsora de Acapulco S. A. y la Compañía de Acapulco. Sin embargo, ahí no radicaba el problema que llevó a la revocación de la concesión. Más bien el meollo era el conflicto de interés generado por un funcionario público con injerencia directa en el sector donde actuaba su empresa. Pero como bien subraya Mijares, dichas prerrogativas ni acabaron con la carrera política ni con la actividad empresarial de Almazán. Este caso aporta muchas ideas sugerentes para el estudio de empresarios y políticos del siglo XX cuyo estudio debería también explorar temas dejados de lado en este capítulo. Por ejemplo, preguntarse si la iniciativa privada contaba con el capital, organización o experiencia para competir en las concesiones de obra pública. En otras palabras, si en ausencia

de prácticas desleales los empresarios privados estaban en condiciones de desarrollar proyectos de esa naturaleza.

Anacarsis Peralta es el empresario estudiado por Paulina Martínez quien ha elegido los hoteles y los hoteleros como su tema de investigación doctoral. El turismo, la industria sin chimeneas como fue conocida desde fines de los años cuarenta, alentó una serie de proyectos y planes para el futuro de un país que trataba de dejar atrás los años de la Revolución y sus secuelas. ¿Quiénes serían los empresarios que harían realidad la entrada de divisas y mostrarían al mundo la cara más amable de la milenaria cultura mexicana? La hotelería se convertía en una profesión nueva que debería dejar atrás las modestas casas de huéspedes y transformar la estancia de los viajeros en una experiencia inolvidable capaz de generar una cadena de nuevos huéspedes. Carcho, miembro de una familia de empresarios, sólo con estudios formales de primaria, probó suerte en diversos sectores: negocios agroindustriales, textiles, gasolineras, espectáculos taurinos, construcción y restaurantes. Cartera variada pero cuyos logros palidecieron al lado del Hotel Regis, empresa en la que se mostraron las múltiples habilidades del poblano. Adquirir un negocio al borde de la quiebra resultaba riesgoso porque al adquirirlo contaba con información incompleta: no sabía si el mal desempeño era inherente al sector o a la empresa misma. Las habilidades empresariales de Carcho demostraron su sensibilidad para el negocio y una lectura correcta de los tiempos al incursionar en varios mercados, no sólo el del hospedaje sino uno más amplio, aquel de los espacios de sociabilidad (cabarets, restaurantes, salones, cines). ¿Haber tomado un hotel en quiebra fue parte del éxito de Peralta? A diferencia de otros empresarios hoteleros, no tuvo que enfrentar todos los obstáculos de la construcción del hotel.

Mi lectura de *Negocios, empresarios y entornos políticos en México, 1827-1958* me lleva a considerar este libro como un excelente ejemplo de las enormes potencialidades de investigación que

brinda el terreno de la historia empresarial. Asimismo, el libro resalta la vitalidad que este campo ofrece a los jóvenes historiadores y su creatividad para encontrar fuentes que documenten la historia de los hombres de empresa.

Graciela Márquez

El Colegio de México

FABIÁN HERRERA, *México en la Sociedad de Naciones, 1931-1940*, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2014,
ISBN 978-607-446-059-9

Existe un creciente interés en los estudios de la historia de las relaciones internacionales por realizar investigaciones que hagan comprensible los organismos multilaterales desde una perspectiva distinta a la tradicional historia diplomática. Pero, cómo superar los aparentes límites que plantea la ríspida información obtenida de oficios, acuerdos, tratados, reuniones y asambleas. De qué manera abandonar un relato oficialista de las relaciones exteriores para adentrarse en otro más complejo.

A este propósito contribuye el libro de Fabián Herrera, el cual aborda un tema poco estudiado en la historiografía mexicana: la participación del país en el concierto de naciones durante el periodo de entreguerras, en especial durante la década de 1930, después de su inclusión. El autor se aleja de una interpretación nacionalista que, entre otros males, nos lleva a pensar la política exterior como un cúmulo homogéneo de decisiones gubernamentales. En cambio, desarrolla una interpretación densa de las acciones emprendidas por funcionarios de México, así como de la reacción de los demás países que formaban parte de este organismo en relación a la “cuestión mexicana”. Para