

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

empresariales es sorteada con muy buen éxito mediante el cruce de informaciones de acervos públicos, tal es el caso de Jesús Méndez Reyes sobre la Negociación Agrícola del Valle del Marqués de los Cusi. En otras, la carencia es subsanada con imaginación histórica para contestar las preguntas, como en el caso de Mario Contreras, sobre las fábricas textiles en el cantón de Tepic, o mediante la consulta de la Sección de Cónsules de Minatitlán de los National Archives de Washington, en el caso de Héctor L. Zarauz para la explotación maderera en el sur de Veracruz.

A pesar de la seriedad de la mayor parte de los artículos, la falta de archivos de las firmas es un serio obstáculo para el desarrollo de la historia empresarial. Estos acervos de empresas u hombres de negocios seguramente allanarían el camino para la construcción histórica, pues nos permitirían conocer con mayor detalle los avatares de las inversiones, la marcha de los negocios y las razones que guiaron las decisiones económicas, cuya lógica no siempre es evidente. Salvo algunas excepciones notables, entre los empresarios nacionales ha privado una cultura que intenta resguardar la historia de sus negocios de la mirada pública, dificultando la tarea de construir la historia empresarial en México. Esta situación no se reproduce, por ejemplo, en Estados Unidos, en donde existe una cultura de legar papeles a la posteridad que, en el caso de "los capitanes de industria", ha sido impulsada por la visión generalmente positiva que la sociedad tiene sobre ellos. Es probable que, en la medida en que se consolide la profesionalización de los historiadores, este escollo sea salvado, cuando, como lo hace este libro, se analice la actividad de los negociantes, sin juzgarlos como vi-

llanos y sentarlos en el banquillo de los acusados. No obstante, este cambio deberá ser acompañado por una actitud distinta de los hombres de negocios, dispuesta a compartir sus documentos con los especialistas.

La pregunta obligada, después de leer estos catorce trabajos que dan cuenta de diversas iniciativas mercantiles, agrícolas e industriales, sería: ¿por qué, a pesar de que existieron arrestos empresariales, inversiones arriesgadas en entornos políticos complejos, y de que en el caso de la industria textil se dio un desarrollo continuo y ascendente desde 1830 hasta 1911, no se consolidó el desarrollo industrial en el país? Tal vez la propia lectura de este material podría proporcionar algunas pistas.

Seis capítulos se dedican a la industria textil (Sergio Valero Ulloa, Carlos Sánchez, Mario Contreras, Mario Camarena/Mario Trujillo, Guillermo Beato q.e.p.d. y Raquel Beato King). Sin duda, como lo muestran los artículos de los Beato, se trató de la rama industrial más desarrollada de México en manos de capital nacional; alcanzó grandes concentraciones de capital y transitó de la empresa familiar a la sociedad anónima, mediante la integración de varias fábricas en una sola compañía con la ayuda del crédito nacional, y en ocasiones extranjero, las comunicaciones y la mayor institucionalización logradas durante el porfiriato. Esta industria hizo nacer a un empresariado regional y estatal, cuyas actividades, en varios casos relevantes, tuvieron al fin un alcance nacional. La mayor parte de los hombres de negocios transitaron del comercio y las haciendas al sector textil moderno, y algunos señalados prestamistas devinieron en propietarios a causa de las hipotecas que no

podieron cubrir los dueños primigenios de las factorías.

Durante el periodo de instalación de la industria textil fueron necesarias grandes inversiones que duraban algunos años antes de que la empresa pudiera comenzar a producir y recuperar el capital. No todos los empresarios lograron sortear con éxito estos periodos, los barcos que traían la maquinaria naufragaban con frecuencia, los caminos para trasladarla eran muy precarios, a menudo tuvieron que recurrir al crédito para financiarse y, en ciertos casos, perdieron sus negocios por insolvencia. Se trató de una actividad riesgosa fincada en la importación de maquinaria y técnicos de Inglaterra y Estados Unidos; los propietarios contrataron mano de obra libre, comportándose de manera capitalista. No obstante, las bajas retribuciones, las prolongadas jornadas laborales y las malas condiciones de trabajo fueron una realidad para los asalariados. Al principiar el siglo XX, estas empresas abastecían el mercado nacional con su producción de mantas, pero no fueron capaces de exportar y quedaron circunscritas a la exigua demanda local, pues pese al crecimiento demográfico, la mayor parte de la población tenía ingresos muy bajos que seguramente constituyeron un cuello de botella para el desarrollo de esta industria.

Las grandes empresas textiles modernizaron su equipo, importaron los telares más modernos e incorporaron los husos de alta velocidad, que funcionaban con energía eléctrica; algunas de ellas montaron sus propias plantas de generación de electricidad y vendieron sus excedentes a las ciudades aledañas para el alumbrado público, obteniendo enormes ganancias, como la Compañía Industrial de Guadalajara S. A. La concentración industrial

de finales de siglo desplazó a las empresas menos productivas y, como lo menciona Stephen Haber, actuaron como monopolios para salvaguardar sus grandes inversiones en capital fijo y enfrentar el estancamiento de la demanda.¹ La estrechez del mercado y el estallido de la revolución provocaron que algunas de estas fábricas, como La Magdalena y Santa Teresa, en el Distrito Federal de Veyan Jean y Compañía, se fueran desmantelando y optaran por realizar sus activos en tierras. Los sucesivos propietarios de estas factorías, ubicadas en la hoy Delegación Magdalena Contreras, conservaron la propiedad de las haciendas en las que éstas se enclavaban y convirtieron los terrenos en fraccionamientos urbanos como Jardines del Pedregal, en 1932. Esta situación matizaría lo dicho por John Womack respecto a que el daño sufrido por la industria durante la revolución fue menor y que los textiles mexicanos aprovecharon las ventajas que trajo el estallido de la primera guerra mundial.²

En cuanto a las empresas mercantiles del siglo XIX tienen en común el origen español de buena parte de sus propietarios. Los matrimonios entre la élite, el parentesco como un activo social y las buenas relaciones con la esfera política salvaguardan la buena marcha de los negocios. Es indudable que la inestabilidad política, la falta de marcos legales claros

¹ Véase Stephen Haber, *Industria y subdesarrollo, la industrialización de México, 1890-1940*, Alianza Editorial, México, 1992.

² John Womack Jr., "La economía en la revolución (1910-1920), historiografía y análisis" en Enrique Cárdenas (comp.), *Historia económica de México*, FCE, México, 1992, p. 398 (Lecturas de El Trimestre Económico).

y confiables y la poca institucionalidad convirtieron a la familia en una célula fundamental para salir adelante en los negocios. Dicho rasgo fue advertido con claridad por David Walker y otros autores en América Latina.³ No obstante, no se puede suponer que al darse las condiciones institucionales favorables para el funcionamiento de las empresas, estos rasgos perdieran relevancia, simplemente se combinaron de una manera distinta y en ocasiones, pese a que los negocios se organizaron como sociedades, siguieron reproduciendo la organización familiar.

La Casa Agüero González y Compañía es un buen ejemplo de la mentalidad de algunos empresarios que prefirieron la seguridad de las rentas a las promesas de riqueza de los emprendimientos arriesgados. Merced a sus negocios mercantiles y al crecimiento de la deuda pública, la Casa se convirtió en propietaria de bonos gubernamentales, los sucesores se retiraron del negocio mercantil y mudaron su residencia a Europa para administrar sus papeles de deuda y otros intereses ultramarinos.

La segunda mitad del siglo XIX, como lo muestran los artículos de Valerio Ulloa y Carlos Sánchez, fue más favorable para la permanencia de estas casas mercantiles que invirtieron en la industria textil, las haciendas y las minas. Las asociaciones salieron del ámbito familiar y tuvieron en común sus buenas relaciones con el gobierno. Así, obtuvieron concesiones importantes como la del agua de Chapala o la introducción de energía eléctrica en Oaxaca, que no siempre aprovecharon de inmediato. En el caso José Zorrilla Trápa-

ga en Oaxaca, es evidente que la fortuna familiar se hereda, pero no el talento para continuar con el negocio.

El trabajo de Humberto Morales Moreno demuestra que no existió una verdadera política de fomento industrial para la industria textil en Puebla, sino discrecionalidad de los gobernantes en las exenciones y reducciones de impuestos que fueron aprovechadas por los poderosos empresarios textiles de Puebla. Por su parte, Víctor Cuchí Espada, con un artículo dedicado a la Compañía Telefónica Mexicana, nos muestra cómo esta empresa, de capital y tecnología estadounidense, sólo se interesó en ofrecer el servicio para los negocios, asegurando altas tarifas monopólicas para construir la costosa red. El Ayuntamiento de la ciudad de México se negó a seguir apoyando la monopolización y abrió las puertas para que nuevos inversionistas locales establecieran redes adicionales de comunicación telefónica en la capital. El mercado se saturó en 1894, la zona cableada era pequeña y como no se impulsó el uso residencial del teléfono, la introducción de este servicio fue lenta.

En cuanto al estudio de las compañías agrícolas, dos de ellas se dedicaron a la extracción de maderas preciosas: chicle y palo de tinte en el sur de Veracruz, la zona istmeña y en Ciudad del Carmen, Campeche. En ambos casos, se trató de inversión extranjera directa, de negocios que comercializaban el producto hacia el mercado mundial. Así, la participación de los empresarios mexicanos y los extranjeros avecindados en estos puertos se circunscribió a su intermediación entre los monteros y los contratistas. Estos negocios obtuvieron enormes ganancias y contribuyeron a la expansión de estas regiones

³ David Walker, *Parentesco, negocios y política. La familia Martínez del Río en México, 1823-1867*, Alianza Editorial, México, 1991.

que se integraron económicamente al mercado internacional. Las nuevas actividades provocaron migración, cierto desarrollo urbano, pero, en el caso de Veracruz, hubo una deforestación excesiva que prácticamente acabó con los bosques de madera tropical. En Campeche, El Carmen era sólo el puerto de salida; la deforestación se produjo en los bosques aledaños y cuando éstos se agotaron, comenzó la explotación en zonas adentro de Campeche, Quintana Roo, Chiapas y Tabasco. La exportación de maderas preciosas, en especial caoba—demandada para la construcción de muebles en Europa y Estados Unidos— y palo de tinte, para la industria textil, provocó un problema ecológico muy grande, al no existir políticas gubernamentales para resguardar los recursos naturales y conseguir su renovación mediante la siembra. Así, los capitales acumulados en la región se trasladaron a negocios inmobiliarios y ganaderos, preferentemente. El caso del chicle es distinto porque no implica la destrucción del árbol.

Los dos últimos trabajos, uno dedicado a la Nueva Lombardía y la Nueva Italia de la familia de origen italiano Cusi, de Jesús Méndez, y el otro a la United Sugar Companies S. A. del estadounidense Benjamin Francis Johnston, escrito por María Eugenia Romero Ibarra, dan cuenta de dos empresas agrícolas exitosas que enfrentaron con diversa suerte las consecuencias de la revolución. En ambos casos, los propietarios invirtieron en la modernización agrícola, con semillas mejoradas, ganado importado, arados de hierro, tractores y el establecimiento de modernas plantas beneficiadoras.

Los Cusi pasaron de arrendatarios a propietarios de haciendas de la región de Tierra Caliente en Michoacán. Produjeron

fruta, arroz, quesos, mantequilla, forrajes, ganado y lograron penetrar en el mercado de la ciudad de México, a través de la casa comercial que crearon en la capital. Financiaron su actividad con préstamos del Banco Internacional de Crédito Hipotecario de México, y luego de la Caja de Préstamos para Obras de Irrigación. No obstante, el desorden monetario desatado por la lucha armada trajo a la Negociación Agrícola del Valle del Marqués S. A. de los Cusi enormes dificultades para pagar sus adeudos. Adicionalmente, perdieron el apoyo gubernamental al entrar en la categoría de latifundistas y, por ende, enemigos de la revolución. La empresa entró en liquidación a partir de 1918, sobrevivió languideciente en las décadas posteriores y, 20 años después, Lázaro Cárdenas expropió las tierras, fundando ejidos colectivos que fracasaron.

Johnston, en cambio, construyó un emporio azucarero en Sinaloa, alrededor de Los Mochis; abrió ingenios utilizando tecnología de punta de manera continua, y se asoció con estadounidenses para obtener capital, pero mantuvo el pleno control de sus empresas. La elevación continua del precio del azúcar, generada por la demanda de la primera guerra mundial, incentivó la actividad hasta la crisis de sobreproducción de 1932, que lo llevó a fundar Uniones de Productores. El empresario tuvo enorme capacidad para sortear los problemas laborales, las crisis de sobreproducción, adaptándose continuamente y reinvertiendo capital. Fue un gran innovador, abrió una escuela agrícola, introdujo el ferrocarril, la siembra de legumbres para la exportación, y sus actividades económicas fueron responsables del surgimiento de Los Mochis. La empresa logró sobreponerse al reparto agrario en 1938,

ampliando el ingenio y creando contratos con los nuevos propietarios cuando se disolvió el ejido colectivo. No obstante, la muerte de Johnston en 1937, previa a la pérdida de las tierras donde se sembraba la caña, interrumpió el creciente desempeño de la empresa. En otras manos, la USCO sobrevivió, pero dejó de ser el emporio que diera vida al noroeste de Sinaloa.

En este libro, se presentan modelos distintos, diversos experimentos, modos de operar y dimensiones variadas. En cuanto a la pregunta por el fracaso de la industrialización mexicana, el libro plantea dos posibles respuestas que involucran a dos actores: los empresarios y el Estado. Por un lado, la incapacidad de algunos hombres de negocios para adaptarse a las condiciones cambiantes y sobrevivir sin el apoyo gubernamental, para ampliar el mercado interno o, en su defecto, exportar y competir con los productos de otros países. Por el otro, la falta de políticas de fomento inteligentes y de largo plazo por parte del Estado y el interés de los gobiernos posrevolucionarios por privilegiar la solución de los problemas políticos por encima de los económicos, a fin de paliar el descontento social generado por la polarizada distribución del ingreso, conseguir legitimidad y mantenerse en el poder.

María del Carmen Collado
INSTITUTO MORA

Aimer Granados y Carlos Marichal (comps.), *Construcción de las identidades lati-noamericanas. Ensayos de historia intelectual siglos XIX y XX*, COLMEX, México, 2004, 269 pp., ISBN 968-12-1141-3.

Humboldt redescubrió América para los europeos, completó el cuadro del mundo conocido y presentó una rica taxonomía que sirvió de base para las indagaciones futuras. En el terreno científico y práctico contribuyó a construir una noción de universalidad, como Goethe lo hizo dentro de la literatura y Hegel para la historia. Desde la perspectiva del viajero prusiano, Europa no podía ser comprendida si no se le situaba dentro de este horizonte global.¹

En paralelo a este movimiento universalizador, europeísta en muchos sentidos, pues dejó en el amplio cajón del orientalismo lo que no podía asimilar,² Herder encontró en lo que llamó el “espíritu del pueblo”, la fuente de la singularidad de los distintos conglomerados humanos, animando la perspectiva de los viajeros y científicos decimonónicos que trataron de describir y, en el mejor de los casos, explicar las razones de estos particularismos.

El surgimiento de las naciones modernas trajo consigo la necesidad de definir identidades colectivas que trascendieron el ámbito local. Los Estados que se independizaron del colonialismo europeo comenzaron a esbozar sus literaturas e historias nacionales, y a reconocer ciertas señas de identidad dentro de una fisonomía geográfica y cultural todavía difusa. Conocer y conceptualizar lo propio se convirtió a la vez en un objetivo estatal y en una empresa de las nascentes ciencias sociales.

¹ Al respecto, remito al magnífico libro de Edward W. Said, *Orientalismo*, Debate, Barcelona, 2002.

² Ottmar Ette, “Europa como movimiento. Sobre la construcción literaria de un asunto fascinante” en Gustavo Leyva (comp.), *Política, identidad y narración*, Miguel Ángel Porrúa/UAM, México, 2003, p. 330.