

EMPRESARIOS Y EMPRESAS EN MÉXICO (1840-1930) JABONERA DE LA LAGUNA: UN RECuento HISTORIOGRÁFICO A PARTIR DE SU ARCHIVO

Mario Cerutti*
Juan Ignacio Barragán**

LOS ESTUDIOS EMPRESARIALES EN MÉXICO

Regiones, economía, empresas

Las investigaciones sobre los orígenes, desenvolvimiento y actividad de los grupos empresariales en México se ampliaron con cierta rapidez desde mediados de los años setenta, y en la década de los ochenta adquirieron, ya, una visible importancia.

Tres aristas podrían remarcarse tras analizar una elevada porción de esos estudios: 1) el desarrollo de esta rama de la investigación histórica coincide con el auge de la investigación regional; 2) los estudios sobre empresarios se vincularon desde el principio a los de historia económica o socioeconómica; 3) si se adoptan como referencia las dos características previas, debería agregarse que han prevalecido las indagaciones dedicadas al periodo 1840-1930.¹

De Puebla a Ciudad Juárez

Si bien uno de los estudios precursores de la historia empresarial escrita a partir de mediados de los años setenta se realizó en gran medida desde la ciudad de México,² habrían de ser las investigaciones regionales las que delinearían el futuro.

* Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Autónoma de Nuevo León.

** Urbis Internacional, Monterrey.

¹ El tema es tratado con mayor amplitud en Mario Cerutti, "Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920). Quince años de historiografía", *Revista Interamericana de Bibliografía*, vol. XLIII, núm. 3, Organización de los Estados Americanos (OEA), 1993. Su apéndice bibliográfico incluye libros, artículos, tesis de grado y ponencias publicados y/o elaborados entre 1975 y 1992.

² Ciro Cardoso (comp.), *Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX, Siglo Veintiuno* Editores, México, 1978.

Los trabajos sobre empresarios se multiplicaron en la medida en que los estudios referidos a las actividades económicas —y a sus protagonistas principales— se incrementaban en los centros especializados y universidades del interior. En Puebla, Guadalajara, Monterrey, Hermosillo, Jalapa, Zamora, Durango, Morelia o Ciudad Juárez, por citar los casos más notables, la investigación regional orientó una porción de sus esfuerzos hacia el mundo de la economía y, de manera casi lógica, debió interesarse por quienes la comandaban.

Esto quiere decir que muchas investigaciones se mostraban por momentos más concentradas en la minería, los ferrocarriles, el comercio, la agricultura, los bancos o la industria fabril que en los hombres que las dirigían. La fusión entre historia de las actividades económicas e historia empresarial fue por tanto claramente perceptible. En ciertos casos, la necesidad de conocer e interpretar los orígenes de núcleos burgueses hoy sobresalientes —como los de Chihuahua, Monterrey o Puebla— unió la historia social a la empresarial.

Menos densa, en cambio, ha sido la investigación sobre empresas. Las notorias dificultades para introducirse en sus archivos y la exigencia de un bagaje técnico y teórico al cual los estudiosos —formados por lo general en escuelas de historia o de sociología— no han tenido acceso (pues suele ser patrimonio de economistas), llevaron a resultados menos abundantes.

Los dinamismos regionales

Si la historiografía general sugería hasta mediados de los años setenta una *historia nacional* única, los trabajos iniciales sobre empresarios y burguesías, por su lado, confundían a los burgueses que operaban *en la ciudad de México con la burguesía de México*.

Desde este curioso enfoque, lo protagonizado en espacios económicos regionales tan diferentes y distantes como el noroeste, situado debajo de California y Arizona; el noreste, adherido a Texas, o Yucatán, que acunó el más impresionante crecimiento agrícola del México decimonónico, quedaban reducidos a fenómenos marginales.

En verdad, y quizá con excepción de lo sucedido en la región de Yucatán desde 1870 —difundido más por sus efectos étnicosociales que por su expresión económica o empresarial—, lo que destacaba en esa perspectiva era un sustancial desconocimiento acerca de los dinamismos regionales que tuvieron que ver, y mucho, con la estructuración de la sociedad capitalista en México.

Tales dinamismos —y las desigualdades que fueron provocando— han sido indagados y descritos por la investigación regional, muy particularmente en lo que atañe al centro y norte del país. Hoy se conoce con bastante precisión, por ello, el surgimiento y desarrollo, en el mismo siglo XIX, de segmentos empresariales signi-

ficativos, algunos de los cuales —como los del norte— han mantenido o acentuado su peso durante el siglo XX.

La experiencia mercantil

El tipo de fuentes utilizadas, el momento histórico elegido y la moderada amplitud del espacio indagado permitieron que estas investigaciones siguieran detalladamente —a veces en forma casi cotidiana— el itinerario que conformó a buena parte del empresariado en el México que transcurrió desde mediados del XIX hasta los años veinte del siglo XX.

Parece bastante comprobado, así, que la actividad mercantil desempeñó un papel decisivo en un triple sentido: *a)* en la acumulación de importantes capitales que, a fines del siglo XIX, promoverían otras actividades económicas; *b)* en la posibilidad de cumplir, al menos entre 1860 y 1900 (tras las reformas liberales), estratégicas funciones crediticias que, por su lado, contribuyeron a estimular la producción; *c)* en la adquisición de una experiencia empresarial que, sin duda, facilitó el paso hacia otro tipo de quehaceres: industria fabril, bancos, agricultura especializada, ganadería, explotación forestal, transportes, minería, servicios.

Si muchos de estos agentes sociales habían adquirido experiencia empresarial en el comercio, una gruesa porción había nacido, además, en el extranjero. Pero en casi todos los casos *los capitales disponibles habían sido formados en espacios regionales definidos del México decimonónico*, ámbitos en los que también volcarían sus principales inversiones a partir de las décadas de los setenta y los ochenta del siglo XIX, es decir, desde antes de que en México se consolidara el Estado-nación y el paralelo orden porfiriano *y bastante antes, por cierto, de que arreciara la tan famosa entrada de capitales extranjeros.*

El norte

La actividad mercantil resultó singularmente intensa en el norte centro-oriental tras el cambio de la línea divisoria con Estados Unidos (1848). La frontera del río Bravo brindaría oportunidades espectaculares de enriquecimiento a comerciantes y casas intermediarias ubicadas en ambos lados del río, tanto en tiempos de guerra como en épocas de paz. Se inauguró entonces —al abrirse la segunda mitad de la centuria— una relación tan cotidiana con la economía de Estados Unidos que terminó contextualizando el desenvolvimiento de poderosos grupos empresariales (en Monterrey, La Laguna, Chihuahua, Sonora).

La pausada pero firme transformación de esos comerciantes-prestamistas en mineros, industriales, agricultores, ganaderos y/o banqueros estuvo relacionada,

plenamente, con la profunda reestructuración que la economía del México septentrional debió llevar adelante ante los estímulos de uno de los mercados de mayor crecimiento en el mundo: el de Estados Unidos.

La estabilidad sociopolítica del porfiriato, un orden jurídico que gestó novedades tan importantes como la sociedad anónima y el tendido del ferrocarril, acentuaron los encadenamientos con una de las más grandes potencias de la segunda revolución industrial. El arribo del capital estadounidense multiplicó esas actividades y, de acuerdo con lo que puntualizan muchos de esos estudios,³ expandió las oportunidades de desenvolvimiento de grupos empresariales tan vigorosos como los de Monterrey y Chihuahua.

El espectacular desarrollo de las actividades productivas en el norte, mientras tanto, impactó sobre la formación y expansión del propio mercado nacional. Para sus segmentos propietarios emergió la ocasión, entonces, de: 1) especializarse en producciones destinadas a un mercado interior en articulación y expansión (como sucedió con la agricultura intensiva de algodón, con el carbón o con las industrias del jabón, la cerveza, el vidrio, el cemento y el acero); 2) especializarse en producciones orientadas al mercado estadounidense (gran metalurgia de plomo y cobre, guayule, minería, ganadería, pieles, productos para la alimentación animal, ciertas franjas de la agricultura); 3) actuar en ambos campos: es decir, operar sobre los dos mercados.

Inmigrantes y capitales

Quizá uno de los sesgos más llamativos de la investigación regional dedicada a las actividades económica y empresarial ha sido estudiar los *procesos formativos del capital*. El seguimiento minucioso de uno, dos o varios empresarios —o familias empresariales— durante décadas arrojó frutos que requieren puntualizarse.

Quisiéramos insistir en uno de los resultados más nítidos: el relativo al origen regional (local) de muchos capitales que en la literatura de los años sesenta y setenta fueron considerados sin mayor reflexión —y con escasísima verificación empírica— como *extranjeros*.

El centro y el norte de México recibieron, en la segunda parte del XIX, una inmigración reducida. A diferencia de lo sucedido en Argentina, Uruguay o el sur de Brasil —a donde llegaron centenares de miles de europeos—, al territorio mexicano entraron en escasa cantidad. Una porción considerable procedía de España, sobre todo del norte, pero arribaron asimismo ingleses, irlandeses, estadounidenses, franceses, italianos y alemanes.

³ Un resumen de los estudios realizados sobre el norte de México entre 1975 y 1992 se encuentra en M. Cerutti, "Investigación regional e historia económica y empresarial del norte de México (1850-1925). Quince años de trabajo", *Revista de Historia*, núm. 4, marzo de 1994, Universidad Nacional del Comahue Argentina.

La investigación regional ha comprobado que no pocos de estos inmigrantes tuvieron éxito, y acumularon enormes fortunas y bienes. Pero también ha verificado lo siguiente: *a)* que al llegar a México solían ser muy jóvenes y no contaban con recursos (capitales); *b)* que el ciclo formativo de sus fortunas y de su experiencia empresarial supuso años o, con frecuencia, décadas, y *c)* que su manera de actuar —en el ámbito mercantil o de la producción— no difería excesivamente del comportamiento de sus colegas mexicanos.

Si bien lo sucedido en lugares como Puebla, la ciudad de México, Michoacán, Monterrey, Chihuahua, la línea del Bravo, la comarca agroindustrial de La Laguna o la ciudad de Durango no debe adoptarse necesariamente como representativo, parece una muestra suficientemente extensa como para que se descarte ya la habitual confusión entre *apellidos extranjeros* y *capital extranjero*.

Por su historia —su nacimiento, desenvolvimiento y reproducción en espacios definidos—, por su intensa inserción en la economía vernácula y por su escasa relación con la estructura capitalista de los países de origen de los inmigrados, no resultaría válido aplicarl a esos capitales el calificativo *extranjeros*.

EL ARCHIVO DE JOHN F. BRITTINGHAM

Características

Una generosa porción de estas conclusiones puede ser contrastada en archivos como el que dejó John F. Brittingham (AB) —depositado en Monterrey— y por las pistas que pueden seguirse a través de ese tipo de documentación.

Como se adelantó en otro lugar,⁴ el archivo abarca unos 70 000 documentos del periodo 1893-1940. Su acervo es de notoria utilidad para la historia de los empresarios y de las empresas en el norte de México: provee información cualitativa y cuantitativa sobre producción, mercados, insumos, tecnología, finanzas, mecanismos de asociación empresarial, funcionamiento ferroviario, relaciones con Estados Unidos, la economía en tiempos de la revolución y la reconstrucción posrevolucionaria.

Sociedades como La Esperanza, Jabonera de La Laguna, Vidriera Monterrey, Cementos Mexicanos (que nació como Cementos Hidalgo), Jabonera del Pacífico y Cervecería Chihuahua ocupan la mayor parte del sector fabril, si bien posee un considerable interés para la historia de la agricultura en La Laguna y para la bancaria (Banco Comercial y Minero de Chihuahua, Central Mexicano y, en especial, Banco de La Laguna).

⁴ Juan I. Barragán, "El archivo Juan F. Brittingham: fuente para la historia industrial y bancaria de México", *Boletín de Fuentes para la Historia Económica de México*, núm. 8, septiembre-diciembre de 1992.

Composición del AB

El AB está compuesto de dos grandes grupos documentales. Por un lado, las cartas recibidas por John F. Brittingham, conservadas en un mueble de principios del siglo XX con 45 cajones, al que hay que sumar varias cajas de cartón y un par de valijas. Este conjunto suma alrededor de 30 000 piezas. Por otra parte, el acervo presenta 68 libros copiadores con testimonios de cartas del empresario a socios, parientes, funcionarios, amigos y otros allegados. La mayoría de los copiadores cuentan con 700 páginas, aunque varios están incompletos. En este caso pueden calcularse unos 40 000 documentos.

Tipología de la documentación

Cuando se habla de archivos empresariales se hace alusión, en general, a una categoría amplia de documentos generados alrededor de una empresa y/o de sus principales agentes. Pero al entrar en contacto con el material es factible observar diferencias en cuanto al tipo de información, la que a su vez depende de la funcionalidad de la documentación dentro de la estructura administrativa de la empresa.

La experiencia adquirida con el AB permite distinguir cinco categorías de documentos en el marco de una división central: los documentos *del empresario* y los documentos *de la empresa*.

A) Dentro de los papeles del empresario hallamos una primera categoría: la referida a la condición de accionista o consejero de empresa. Brittingham ejerció una u otra condición, o las dos, en varios casos: Cervecería Chihuahua, Fábrica Nacional de Dinamita, Rastro de la ciudad de México, Banco Central Mexicano.

La información es variada pero poco sistemática. Su contenido está normalmente vinculado a decisiones o coyunturas estratégicas de las empresas. Documentos característicos serían las copias de actas de consejo, balances, referencias a adquisición de equipos o aprobación de inversiones, entre otros.

A pesar de que esta documentación carece de sistematización, cuenta con la ventaja de presentar información relevante: listado de socios, adquisición de tecnología, aumentos de capital, incendios y otros siniestros/accidentes, conflictos en el seno del consejo.

B) Una segunda rama se define cuando el accionista ocupa un cargo superior en el consejo. La información se torna más rica y sistemática ya que como presidente, vicepresidente, secretario o tesorero se tiene la obligación de dar seguimiento a los acuerdos y, por ello, se tiende a conservar un mayor (y mejor organizado) volumen de documentos.

En el caso de John Brittingham, sus más ricas referencias en cuanto a toma de decisiones surgen de su desempeño como presidente o vicepresidente del consejo en empresas como Vidriera Monterrey o la antigua Cementos Hidalgo.

Esta documentación, aunque similar a la anterior, suele estar acompañada de correspondencia oficial y extraoficial con otros altos miembros del consejo y con accionistas importantes. Perfila con frecuencia las grandes decisiones: recursos humanos, compras de maquinaria, equipos e insumos, estrategia comercial, problemas de comportamiento empresarial, contratos sindicales, asuntos fiscales, inversiones, utilidades y vínculos con el poder político-administrativo.

Como Brittingham manejaba diversos negocios con socios que residían en diferentes ciudades del país —en una época en que no existía teléfono de larga distancia—, dejó una masa documental doblemente útil: *a)* para entender el funcionamiento de las empresas en que actuaba; *b)* para conocer el funcionamiento global de la economía regional y hasta cierto punto nacional. Este último rasgo es particularmente visible durante los difíciles tiempos de la revolución.

C) La tercera categoría introduce de lleno en los archivos *de la empresa* aunque no deja de evidenciar, por supuesto, la actividad *del empresario*. Se trata de la documentación producida por el director de la compañía.

En efecto, además de ser presidente o vicepresidente de varias sociedades, Brittingham dirigió La Esperanza, la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna y la Fábrica de Glicerina. Surge aquí una importante diferencia documental: si como presidente dejaba rastros ligados a grandes decisiones, como director registraba desde una inagotable información cotidiana (compras, ventas, producción, contratación de asalariados, precios de mercado, precios de materias primas, gastos de combustible, procedencia de las mercancías, funcionamiento de los ferrocarriles) hasta análisis globales de corto o mediano plazo.

En síntesis, el archivo del director contiene, en proporción, más datos para un seguimiento serial y cotidiano de una compañía que detalles sobre las grandes decisiones y las coyunturas espectaculares.

D) Dentro del estricto *archivo de la empresa* es factible encontrar una cuarta franja: la documentación legal del consejo. Por ley, todas las actas de consejo deben conservarse en un libro especial.

Aunque sería similar a lo que deja un presidente, existen diferencias llamativas: *a)* los libros de actas deben estar, por obligación, completos; *b)* pero, por otra parte, no ofrecen detalles sobre las múltiples negociaciones previas a la confección, aprobación y asentamiento de un acta.

En este sector pueden incorporarse, en caso de que se hayan elaborado, los informes anuales. El informe anual no era una práctica habitual ni obligatoria a principios del siglo XX, pero grandes sociedades —como Fundidora de Fierro y Acero, de múltiples y poderosos accionistas— los confeccionaban. Su desenvolvimiento histórico como documento empresarial estuvo ligado a la proliferación de las sociedades anónimas y al desarrollo de la bolsa de valores y de las organizaciones de crédito.

E) Encontramos finalmente una quinta categoría, *la de la empresa*: incluye información de sueldos, compras, ventas, producción, mantenimiento, documentos de trabajo, planos de instalaciones y de maquinaria y fotografías. Su especificidad consiste en que se trata de una documentación que corre el riesgo de ser destruida. La compañía puede, o no, conservarla.

Aunque en épocas más recientes el sistema fiscal obligaba a proteger y mantener buena parte de la documentación contable (cinco a diez años, según los casos), el resto no necesariamente se archivaba. Conocemos repetidos casos en los que se ha destruido importante documentación de carácter no legal.

Salvo en la Jabonera de La Laguna, el AB no incluye este tipo de papeles. Pero su abundancia es impresionante, en cambio, en otro archivo cercano: el de la extinta Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, recuperado y semiorganizado en el curso de los últimos años.

Los papeles de la Jabonera

Entre los papeles que aluden de manera específica a la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna prevalecen o sobresalen los siguientes temas e información:

- *Mercados*. Referencias a precios, ventas de jabón y su geografía, mecanismos de sesgos monopólicos, impacto de los medios de transporte, competencia, innovaciones tecnológicas.

- *Relaciones con el poder*. Vínculos y tratos con jefes políticos, gobernadores, ministros federales y con el propio presidente Porfirio Díaz.

- *Estadísticas*. De producción de jabón, aceite, semilla y algodón. Insumos, dividendos y utilidades.

- *Asociados*. Características y procedencia geográfica de muchos accionistas. Importancia de los agricultores al formarse el *sindicato* de Jabonera de La Laguna, en 1898. Referencias a empresarios de la ciudad de México.

- *Estrategia empresarial*. Gestación y desarrollo de la idea de asociar agricultores con industriales. La clave: el aprovisionamiento de la semilla de algodón. El *sindicato*.

- *Eje regional*. Asociación entre propietarios de Chihuahua, ciudad de Durango, Torreón, Gómez Palacio, Lerdo, Saltillo, Monterrey y San Luis Potosí.

- *Agroindustria*. Transformación de la semilla de algodón en aceite, jabón, glicerina, pasta aceitosa (*cake*), harinolina (alimento para animales).

- *Agricultores e industriales*. Sus relaciones —por momentos, difíciles— dejaron numerosas huellas en el AB. El eje del conflicto solía ser el precio de la semilla de algodón y el monopolio que la Jabonera intentaba sobre ese insumo industrial.

- *Ferrocarriles*. Su utilización, sus problemas. Ferrocarriles y mercado nacional. La gravedad de los hechos revolucionarios sobre el sistema de transporte.

- *El agua.* Disputas por el agua, sistemas de irrigación, valorización de la tierra irrigada, estaciones de lluvia, siembra y cosecha.

- *Exportaciones.* Harinolina a Estados Unidos. *Cake* a Inglaterra. Salidas de algodón. Uso del sistema ferroviario y portuario de Estados Unidos. La revolución y las exportaciones.

- *Contabilidad.* Información contable, parte de lo estadístico.

- *La revolución.* Los problemas que la revolución trajo al funcionamiento económico, al sistema de transportes, a la operación de las fábricas, a la seguridad de los grupos propietarios (este archivo comprueba contundentemente los graves daños que trajo la guerra civil).

- *Pancho Villa.* Personaje fundamental, Villa procuró fondos de diversa manera para mantener sus ejércitos. La Jabonera fue una de las afectadas. Impuestos a las exportaciones de algodón.

- *Espanoles.* Se les confiscaron tierras y otras propiedades. Fueron obligados a salir hacia la frontera norte. Como La Laguna había sido escenario propicio para agricultores y empresarios de origen español, puede suponerse el impacto socioeconómico de las acciones revolucionarias.

- *Compañía Jabonera del Pacífico.* Proyecto impulsado por Brittingham al abandonar La Jabonera de La Laguna en 1924. Abundante documentación.

Brittingham: minibiografía

John Francis Clemens Brittingham nació en Saint-Louis Missouri en noviembre de 1859. Cuando viajó por primera vez a México, a fines de 1883, acababa de cumplir 24 años. Llegó a Chihuahua, en vísperas del año nuevo, por expresa invitación de Juan Terrazas, con quien había compartido sus estudios en el Christian Brothers College de la misma ciudad de Saint-Louis.

Hijo del general, jefe regional y gobernador Luis Terrazas, Juan se convertiría en uno de los más consecuentes amigos y socios de Brittingham, quien residió en México hasta 1937. Tres años más tarde, en 1940, Brittingham murió en Los Ángeles.⁵ Proveniente de una familia con limitados recursos, huérfano de padre a los cinco años de edad, Brittingham no contaba con capitales ni recursos significativos en 1883. Fue su cálida amistad con un miembro del clan Terrazas lo que le facilitó su ingreso al mundo empresarial: en 1884 fundó con su ex condiscípulo La Nacional, una pequeña fábrica dedicada a abastecer de velas y jabón los campos mineros del estado de Chihuahua. La Nacional se

⁵ La trayectoria de Brittingham puede consultarse en Barragán y Cerutti, *Juan F. Brittingham y la industria en México*, Urbis Internacional, Monterrey, 1993.

apoyó en la sociedad Terrazas y Brittingham, y marcó desde el principio una clara división del trabajo: en tanto Brittingham se encargaba de la gerencia o la dirección de las compañías, Terrazas limitaba su acción a los consejos de administración.

La integración del joven estadounidense a la sociedad nortea se manifestó, con rapidez, de dos maneras: por un lado, en 1886 se le unieron su madre y sus hermanos Julia y Jorge, y por otro, en ese año, contrajo el primero de sus tres matrimonios con mexicanas.

Un escalón empresarial estratégico fue la progresiva relación con Enrique C. Creel, el más famoso yerno del general Terrazas.⁶ Los lazos con Creel estuvieron, desde el principio, alentados por la actividad bancaria que tenía, en la Chihuahua de la década de 1880, uno de los escenarios más importantes de México. Pero también se fortalecieron en Cervecería Chihuahua, que abrió el camino a una continua serie de coinversiones en el sector fabril.

Cuando en 1892 Brittingham se trasladó de Chihuahua a Gómez Palacio, su devenir se habría de vincular definitivamente a la comarca lagunera, a la industria del jabón y al eje empresarial Chihuahua-La Laguna-Monterrey, del cual fue impulsor y articulador.⁷

La decisiva asociación inicial con los núcleos burgueses de Monterrey tuvo lugar en 1892, cuando La Nacional estableció acuerdos mercantiles con La Esperanza, una fábrica de aceites instalada en Gómez Palacio en 1887, precisamente por comerciantes que operaban desde la capital de Nuevo León. Brittingham se convirtió entonces en gerente y/o director de La Esperanza, que en 1898 —fusionada con otras tres empresas de La Laguna— se transformaría en la poderosa Compañía Industrial Jabonera de La Laguna.

Desde las oficinas de La Esperanza, Brittingham no sólo lanzó el proyecto de Jabonera de La Laguna (que supuso una asociación con los más importantes agricultores del algodón), sino que también diseñó Cementos Hidalgo, impulsó el renacimiento de la industria del vidrio en Monterrey, orientó las sucursales de los bancos Comercial y Minero de Chihuahua, asesoró a Creel en la fundación del Banco Central Mexicano, gestó el Banco de La Laguna (cuyo capital inicial de 3 000 000 de dólares fue reunido en un mes), se embarcó en la elaboración de glicerina y dinamita, exportó derivados de semilla a Estados Unidos e Inglaterra, intervino en empresas locales de tranvías y, en resumen, se transformó en uno de los tantos empresarios de *origen y apellido extranjero que formaron sus capitales en el norte de México*. Su archivo lo verifica con amplitud.

⁶ Sobre Creel consúltese Carlos González Herrera y Ricardo León, "El nuevo rostro de una economía regional. Enrique C. Creel y el desarrollo de Chihuahua, 1880-1910", en Beatriz Rojas (comp.), *El poder y el dinero. Grupos y regiones mexicanos en el siglo XIX*, Instituto Mora, México, 1994.

⁷ M. Cerutti, "Actividad económica y grupos empresariales en el norte de México a comienzos del siglo XX. El eje Chihuahua-La Laguna-Monterrey", en *ibid.*

Un comentario y tres preguntas

La reciente investigación regional ha generado conocimientos suficientes, en estos últimos años, como para matizar o modificar la visión que se tenía del México decimonónico y de una fracción importante del siglo XX.

Una de las claves reside en haber adecuado el espacio investigado a la geografía que abarcaba el propio objeto de estudio: se trata de un dato metodológico vertebral para una etapa histórica en la que los procesos sociopolíticos y económicos fundamentales asumían dimensiones menores al territorio que terminó sustentando al Estado-nación.

Ligada en forma umbilical a la historia de las actividades económicas, la historia empresarial se ha desarrollado de manera particularmente viva. Sus frutos sugieren incluso la necesidad de plantear preguntas en un nivel más general, más universal. Por ejemplo: ¿hasta qué punto la versión que se brindó sobre los empresarios latinoamericanos en los años sesenta y setenta subestimó o ignoró la importancia de los capitales de origen regional en la constitución del capitalismo autóctono? ¿Existían fundamentos históricos para hablar —con evidente ardor ideológico pero muy pobre labor empírica— de *lumpenburguesía*? ¿Los empresarios que actuaron en la América Latina del siglo XIX se desempeñaron —desde el punto de vista del capital— con una lógica diferente a la de sus colegas europeos o estadounidenses?

Lo que se ha encontrado en México, tras casi veinte años de investigación, insinúa una historia diferente a la escrita décadas atrás.

En telas de ALGODON

Río Blanco*

produce la mayor variedad...



FOULARD DE ALGODON
CABEZA DE INDIO
TUSSOR
ORGANDI
BROCADO
LUISINA
PEPELINA LABRADA
PIQUE & WAFFLE
CRETONA ESTAMPADA
LUISINA ESTAMPADA
ORGANDI ESTAMPADO
PEPELINA LABRADA Estampada
PEPELINA TEJIDA Color
VICHY TEJIDO CUADROS
CALICOT
TELA PARA SABANAS
MANTAS
LONETA
DRILES Y OTOMANES
GABARDINAS
FRANELA LISA
FRANELA ESTAMPADA
BOMBASI
TELAS PARA FORROS
COTIS
SERVILLETAS
TELAS PARA MANTELES
PAÑUELOS
TOALLAS

Exíjalas en su
almacen favorito.
Prefiéralas en
prendas
confeccionadas.

Cia. Industrial
de Orizaba, S. A.
EDIFICIO CIDOSA
URUGUAY 55 - MEXICO, D. F.

C-2

*EN MEXICO SE VENDEN MAS TELAS DE ALGODON DE RIO BLANCO QUE DE NINGUNA OTRA MARCA