

nancieras durante el porfiriato; Eduardo Turrent revisa la renegociación de la deuda externa entre 1920 y 1930; Rosario Green analiza el problema de la deuda y la banca transnacional entre 1970 y 1986; y, finalmente, Jacobo Schatan ofrece un ensayo general sobre el endeudamiento de América Latina en las dos últimas décadas. La publicación de obras como la que hemos reseñado aumenta el interés de los especialistas para abordar la problemática nacional desde el punto de vista de la historia, vinculada con otras disciplinas afines.

Raúl FIGUEROA ESQUER
Instituto Tecnológico Autónomo de México

Stephen H. HABER, *Industry and Underdevelopment: The Industrialization of Mexico, 1890-1940*. Stanford University Press, 1989, 237 pp. (s. ISBN).

Como bien sabemos, los problemas que enfrenta la industria mexicana en la época contemporánea son múltiples y complejos. Entre ellos se cuentan la dependencia tecnológica, el legado de políticas proteccionistas y de subsidios públicos a los que se han acostumbrado los empresarios nacionales, un fuerte índice de ohgopoho y, por ende, un grado limitado de competitividad. En conjunto, estos problemas han dificultado el salto cualitativo que se requiere para mantenerse a la par de los procesos de industrialización a nivel internacional. Stephen Haber nos ofrece en su libro un análisis original y sumamente sugerente de la historia de la "gran industria" mexicana desde el porfiriato hasta 1940, con el objeto de investigar las raíces de esta disyuntiva contradictoria en la que se encuentra la industria mexicana de nuestros días. Su tesis fundamental es que muchos de los obstáculos actuales de la modernización industrial son producto de una trayectoria iniciada hace ya cien años, y que la perspectiva histórica, por lo tanto, puede ser de considerable utilidad para lograr un conocimiento más profundo del presente.

La contribución de Haber constituye un nuevo y crítico eslabón en la consolidación de un campo de investigación en la historia económica mexicana: específicamente, aquel que se dedica al análisis de la evolución industrial durante el último siglo. La mayoría de los estudios efectuados en este terreno hasta hace poco se caracterizaban por su enfoque macroeconómico: por ejemplo, los trabajos de Clark Renolds, Gustavo Garza y René Villareal. Una aportación

adicional y reciente de este tipo es el libro de Enrique Cárdenas sobre la industrialización durante el decenio de 1930-1940.¹ Sin embargo, me parece que al revisar la literatura publicada desde 1980 se advierte que los trabajos más originales y más interesantes desde un punto de vista historiográfico son aquellos que han planteado estudios de tipo sectorial y regional. Es decir, trabajos que no se dedican a recuperar y analizar las estadísticas globales, sino que tienden a privilegiar el estudio del origen y trayectoria de grupos empresariales y de grupos de empresas en determinados ámbitos geográficos. Me refiero, naturalmente, a los excelentes estudios de Mario Cerutti y Alex Saragoza sobre Monterrey, y de Leticia Gamboa y Mario Ramírez Rancaño² acerca del sector textil, sobre todo en la zona centro del país.

El trabajo que aquí nos ofrece Haber, en cierto sentido, plantea algunas metas más ambiciosas que los recién mencionados, ya que su análisis cubre una docena de grandes firmas de varias ramas industriales en diversas regiones. Sin embargo, el propio autor insiste en que su investigación no quiere ser macroeconómica sino microeconómica, ya que uno de sus objetivos principales consiste en analizar la historia empresarial y la estrategia de la empresa industrial mexicana. En este sentido, deben destacarse las fuentes que utiliza (poco trabajadas con anterioridad), en particular los informes y balances publicados de las empresas y la prensa financiera de la época, cuya calidad, dicho sea de paso, es superior en muchos aspectos a la de nuestros días.

El libro de Haber, además de bien redactado, está organizado con una gran claridad, en consonancia con las principales hipótesis de trabajo. En la introducción, el autor hace un resumen de estas

¹ Clark Reynolds, *The Mexican Economy: Twentieth Century Structure and Growth*, New Haven, Yale University Press, 1970; Gustavo Garza Villarreal, *El proceso de industrialización en la ciudad de México (1821-1970)*, México, El Colegio de México, 1970; René Villarreal, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975): un enfoque estructuralista*, México, FCE, 1976; Enrique Cárdenas, *La industrialización mexicana durante la gran depresión*, México, El Colegio de México, 1987.

² Mario Cerutti, *Burguesía y capitalismo en Monterrey, 1850-1910*, México, Claves Latinoamericanas, 1983; Alexander M. Saragoza, *The Monterrey Elite the Mexican State, 1880-1940*, Austin, Texas, University of Texas, 1988; Leticia Gamboa, *Los empresarios de ayer: el grupo dominante en la industria textil en Puebla, 1906-1929*, México, Universidad Autónoma de Puebla, 1985; Mario Ramírez Rancaño, *Directorio de empresas industriales textiles, 1900-1920*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, s.f.

hipótesis para pasar en el siguiente capítulo a describir el contexto político de fines de siglo XIX, en el que tuvo lugar el primer despegue industrial en el país. Ello le da pie para subrayar un tema al que da una gran importancia: la vinculación estrecha entre economía y política, y cómo la segunda influye sobre la primera, en especial sobre la mentalidad y las expectativas de los empresarios.

En el tercer capítulo, el autor entra ya de lleno en su materia, analizando tres variables: mercado, tecnología y trabajo. Aunque el capítulo es demasiado corto para abordar los tres temas de manera satisfactoria, se plantean varias hipótesis interesantes. En primer lugar, se enfatiza el carácter restringido y poco profundo del mercado interno mexicano en el porfiriato. Dicha circunstancia ayuda a explicar algunas de las limitaciones de la industria que comenzaba a surgir desde 1890, que paradójicamente sufriría de una subutilización de capacidad. Ello, a su vez, fue acompañado por una baja productividad del factor trabajo, lo que constituyó un factor significativo para elevar los costos relativos de la producción manufacturera en comparación con los costos internacionales entonces vigentes. Estas hipótesis ofrecen una forma novedosa de ver el proceso de la temprana industrialización mexicana. En lo referente al problema tecnológico, además, ofrecen una base especialmente sólida para entender las limitaciones inherentes a la transformación de la planta industrial.

Sin embargo, en lo que respecta a la problemática del mercado, nos parece que el estudio de Haber sugiere la necesidad de que se realice un mayor número de investigaciones sobre la conformación del mercado interno. En particular, hay que estudiar más a fondo el proceso paulatino de integración de los mercados regionales en un mercado nacional. Se sabe que, esencialmente, la industria mexicana se desarrolló desde 1890 a partir de tres regiones: la del noroeste, con su eje en Monterrey, impulsada simultáneamente por el auge minero-exportador y por la creciente vinculación de esta región con los mercados del resto del país; la de Veracruz, dinamizada por la actividad importadora y exportadora del puerto y por la expansión del sector petrolero, y la del centro del país, que encontraba su principal punto de apoyo en el crecimiento del mercado de la ciudad de México. Esta problemática requiere de numerosos estudios monográficos adicionales, especialmente sobre las dos últimas zonas mencionadas, que esperamos se lleguen a emprender en un futuro próximo.

En los capítulos cuarto y sexto, Haber aborda el tema de la estructura productiva de la industria mexicana. De su análisis se des-

prende que en los sectores del tabaco, papel, cerveza, textiles, acero, jabón y vidrio, desde fechas muy tempranas se alcanzó un grado extremadamente alto de concentración. En el sector tabacalero, por ejemplo, tres empresas controlaban el mercado; en los del acero, jabón y dinamita, dominaba, en cada caso, una gran firma. En los sectores cervecero y textil, en cambio, el grado de concentración era algo menor, pero aun así una serie de grandes monopolios tendieron a ejercer un creciente control del mercado desde principios de siglo. A partir de varios estudios de caso, el autor analiza las “estrategias de empresa” adoptadas por los directivos de las mismas, lo cual representa un método de análisis novedoso que no había sido utilizado anteriormente en la historiografía del México moderno.

Otro tema fundamental analizado por Haber en el capítulo cinco es el financiamiento de las primeras grandes empresas industriales. Aquí propone como hipótesis de trabajo la importancia central de la figura del *merchant-financier*, que se va transformando en *industrial-financier*. El autor reseña sintéticamente las contribuciones de personajes como Antonio Basagoiti, Carlos Prieto, Hugo Scherer, León Signoret y varios de los empresarios más destacados de la época. Dichas figuras, sin embargo, no corresponden enteramente al tipo del “empresario innovador” schumpeteriano, ya que se dedicaban más al aspecto financiero de los negocios industriales que a promover la creación de nuevas tecnologías. En este contexto, Haber afirma —con base en información algo fragmentaria— que la contribución de los bancos al proceso de industrialización fue sumamente limitada. Dicha afirmación probablemente tiene un fundamento, pero nos parece que el tema requiere de más investigación, sobre todo teniendo en cuenta los lazos sumamente estrechos de los *merchant-financiers* con los bancos que surgieron en el porfiriato. Por ejemplo, habría que subrayar los lazos de personajes como Basagoiti con el Banco Nacional de México, de Thomas Braniff y del grupo de los empresarios de la Barcelonette con el Banco de Londres y México, de los industriales de Monterrey con el Banco Mercantil de Monterrey, del grupo Creel con el Banco Minero de Chihuahua, etc. Pero para ello será necesario esperar a que se lleven a cabo monografías que exploren a fondo en los archivos recientemente descubiertos de estos bancos.

En el capítulo séptimo, Haber aborda uno de los temas más difíciles y provocativos de su libro. A partir de un análisis de los balances publicados de las firmas y de la información de la bolsa, Haber argumenta que las tasas de ganancias declaradas por las mayores empresas industriales resultaron ser más bajas de lo que se suponía.

Ello resultaría cierto no sólo respecto al porfiriato, sino para todo el periodo siguiente, hasta mediados de la década de 1930. En otras palabras, invertir en la industria (aun en la gran industria) no parecía una empresa especialmente rentable comparada con otros sectores, sobre todo si se toma en cuenta que podía implicar mayores riesgos. No obstante, es menester tener algo de cuidado con las afirmaciones del autor con respecto a tasas *declaradas* de ganancias ya que éstas tendrían que compararse con la contabilidad real interna de las empresas. En todo caso, el autor sostiene que la inversión en la industria, en el periodo que llega hasta la crisis de 1907, se explicaría en razón de las expectativas a largo plazo que se tenían en la estabilidad del régimen porfirista y en los procesos de expansión económica.

La revolución dañó la confianza de los grandes capitales en el futuro de la industria mexicana, aunque paradójicamente la guerra interna no provocó una destrucción demasiado significativa de la planta industrial. La industria seguiría funcionando con base en la capacidad ya instalada durante los decenios de 1920 y 1930, pero con una fuerte tendencia a la depreciación de la maquinaria y, por ende, a la descapitalización de muchas ramas manufactureras. Como lo señala Haber en el capítulo sobre la crisis de 1926-1932, la industria mexicana después de la revolución sufrió repetidas embestidas que tendieron a ahuyentar a la clase empresarial que invirtió cantidades modestas en el mantenimiento de una planta industrial cada vez más envejecida. Solamente en la década de 1930-1940 comenzarían a gestarse circunstancias políticas, sociales y económicas que garantizarían un proceso de crecimiento sostenido.

En resumidas cuentas, a partir del libro de Haber nos encontramos con una visión más amplia (en términos temporales) pero también más compleja de la trayectoria de la industria mexicana de lo que se había postulado en la historiografía económica tradicional. Los orígenes de la gran industria no se sitúan en la década de 1930 o 1940 sino mucho antes, en 1890-1900. En segundo término, las limitaciones inherentes a ese largo y frecuentemente contradictorio proceso de industrialización arrojan una nueva luz sobre las explicaciones clásicas de la evolución económica del México del siglo XX. Es de esperarse que alguna editorial nacional emprenda en breve la traducción de esta obra que está destinada a convertirse en instrumento básico en la formación universitaria de las nuevas generaciones de historiadores y economistas en los próximos años.

Carlos MARICHAL
El Colegio de México