

se contextualiza en el auge de la primacía de la ley y del positivismo jurídico en el quehacer judicial que paulatinamente se va asentando durante el siglo XIX. Respecto de este capítulo, me parece interesante reflexionar sobre la figura de los representantes legales en los cuales los justiciables usualmente se apoyaban y cuál era su lugar exactamente dentro de la cultura jurídico-judicial, y en qué medida su conocimiento, que en muchos casos parece ser de naturaleza técnico-legal, puede pensarse como parte de un entramado sociocultural de valores.

Para concluir, la obra es una significativa contribución al área de la historia de la justicia en Chile. Investigadores/as con interés en las áreas de la historia social, la historia cultural, la historia del derecho y la historia de las mentalidades también encontrarán áreas afines que son desarrolladas en este trabajo. Otras disciplinas de las ciencias sociales que estudian el mundo del derecho y los tribunales también se beneficiarían al contar con una perspectiva histórica de cómo el mundo sociocultural de las comunidades permeaba la judicatura y viceversa en el pasado. Finalmente, sería una interesante contribución y punto comparativo con este trabajo a futuro si más investigaciones abordasen los usos sociales de la justicia a través de archivos judiciales en otras áreas geográficas durante el siglo XIX para analizar si los valores y prácticas detectados por Brangier en la zona centro-sur eran compartidos por otras regiones de Chile.

Karime Parodi

*University of California*

MARK WASSERMAN, *Pesos and Politics. Business, Elites, Foreigners, and Government in Mexico, 1854-1940*, Stanford, Stanford University Press, 2015, 257 pp. ISBN 978-080-479-154-0

Cuando nos proponemos analizar las dinámicas económicas que predominaron en la etapa denominada por la historiografía como porfiriato y sus etapas consecutivas, la revolución y la postrevolución, varias concepciones se nos anteponen y nos impiden preguntarnos hasta qué punto dichas interpretaciones reproducen una visión sesgada

de lo que fue la dinámica económica y de poder en esos tiempos. El libro de Mark Wasserman lo que busca es, mediante un análisis de las relaciones personales de ciertos sujetos empresariales importantes de la época, dar una interpretación alternativa que se contraponga a la concepción de que la dinámica de correlación de fuerzas que se instauró en el periodo de gobierno de Porfirio Díaz se rompió con el proceso revolucionario de 1910. Por esto, busca sostener que la dinámica de relaciones de poder se mantuvo a lo largo de la época del conflicto armado y más allá, a los tiempos de los gobiernos de Álvaro Obregón y Plutarco Elías Calles.

En el texto de Wasserman se observa cómo la premisa de relación entre negocios y política, como medio nodal para entender la dinámica de las relaciones de poder, se manifiesta en diferentes casos de empresarios y empresas que emprendieron sus proyectos en México a finales del siglo XIX y principios del XX. La expresión de la relación se dio mediante cinco sectores sociales que cooperaron de manera diferenciada en los equilibrios de poder. Éstos fueron la élite mexicana, la élite regional, la élite local, las corporaciones transnacionales y los empresarios extranjeros como individuos sociales que intervinieron en el proceso social; además, después, en la Revolución se incorporó a ellos el sector proletario, que tuvo un papel importante en las negociaciones durante los años veinte.

En abono a su afrenta historiográfica por no entender al proceso revolucionario como ruptura abrupta con la estructura social instaurada en el periodo de gobierno de Porfirio Díaz, añade otras dos tesis que argumenta a lo largo del texto.

La primera, por medio de ejemplos como el de la Compañía Corralitos, el autor muestra cómo las inversiones extranjeras mostraron dificultades para establecer sus negocios a pesar de tener las condiciones necesarias para el impulso económico en materia de capital, buen manejo de empresa, un mercado lo suficientemente amplio, medios de transporte a su disposición, mano de obra capacitada y buenas relaciones con el gobierno y las élites locales. Lo que terminó condicionando el éxito o el fracaso de las empresas que se aventuraron a invertir en México fue la forma particular del proceso de negociación con el gobierno nacional y las élites locales, que para el caso de la minería, el proceso revolucionario fue el que modificó las relaciones políticas y

de poder que afectaron la forma de negociar, además de las posteriores disposiciones legales de la Constitución de 1917 en lo referente a la propiedad de los recursos del subsuelo.

A su vez, muestra que estas dificultades en las relaciones se manifestaban también durante el gobierno de Díaz en interacción con el entonces secretario de Hacienda, José Yves Limantour quien, dependiendo de la situación, decidía apoyar o no las inversiones. El caso del Ferrocarril Central Mexicano es representativo de esa dinámica, ya que existió una intervención importante del gobierno mexicano en detrimento de los intereses extranjeros dentro de México, argumento que se contrapone con la concepción de facilidad ilimitada para la entrada de inversión extranjera durante dicho periodo.

La segunda tesis que busca añadir se refiere a la no afectación del proceso bélico revolucionario a los empresarios. El autor desarrolla el argumento de que la política de negociación, ante la falta de un gobierno federal, se trasladó a caudillos de la Revolución como Villa y Carranza, quienes no dejaron de tener un proceso de pesos y contrapesos con el capital extranjero y las élites locales. Esto da una visión mucho menos extremista de la ruptura política dentro del desarrollo bélico revolucionario y permite pensar en la continuación de un proceso de correlación de fuerzas que trascendió el periodo de gobierno de Díaz y Limantour.

Del trabajo de Wasserman nos gustaría destacar por lo menos dos puntos fuertes de su interpretación sobre la forma en que sucedió el proceso político y económico de los empresarios en su aventura a la hora de invertir en México.

En primer lugar, Wasserman emprende, de manera importante, una forma de reconstrucción de la historia del periodo, cambiando el foco de las grandes instituciones y sus recorridos hacia la historia de las personas y sus relaciones con diferentes sujetos y en variados ámbitos de la vida social. En este caso destaca el uso de las relaciones políticas personales y económicas, lo que hace que la historia permita diversos enfoques que son relegados en otras perspectivas historiográficas. La manera de entender los emprendimientos de sujetos empresarios que buscaron invertir su capital en México, así como de familias empresariales que hicieron crecer sus negocios producto de sus relaciones con el gobierno, son ejes pilares de la perspectiva que nos propone en el

texto y los ejemplos de las familias Creel y Madero son casos representativos de dicha dinámica. El autor muestra una forma, a nuestro parecer, complementaria de las maneras de proceder en las diferentes historiografías que han tratado la economía durante el porfiriato y los tiempos siguientes, y podría generar nuevas formas de acercarse a la historia de las empresas y los empresarios.

En segundo lugar, al exponer la continuidad de una tipología de relaciones económicas y políticas que trascendieron la temporalidad del periodo en el que gobernó Porfirio Díaz, el autor hace un cuestionamiento serio a la interpretación dominante de ruptura que provocó el proceso revolucionario, lo que muestra un punto de discordancia con la visión convencional en torno a que el proceso bélico fue un suceso de tal magnitud que terminó trastocando la totalidad de la vida social como si no existieran continuidades entre un periodo y otro. Mediante una reconstrucción de diversas relaciones políticas entre los tres lados de lo que llama la negociación triangular demuestra que las tensiones entre los empresarios, mexicanos y extranjeros, los gobiernos federales y las élites locales siguieron presentes durante el tiempo bélico y más allá con los gobiernos federales. Esto abre una veta de interpretación para entender la historia de los negocios en México contraponiendo las temporalidades que se enuncian desde la historia política.

En cuanto a las limitaciones que presenta el libro podemos enunciar tres. La primera, el predominio de evidencia para el periodo de 1880 a 1910 con tendencias a extrapolar las conclusiones sacadas de las dinámicas de los empresarios mexicanos y extranjeros con el gobierno mexicano y las élites locales a los periodos posteriores a 1910; segundo, la falta de un contexto mundial más amplio que pudiera ayudar a entender las maneras en que procedían los sujetos de la época, y tercero, el centrarse geográficamente en el norte del país, que aunque lo advierte el autor, puede ser un sesgo importante para concebir a México como una masa homogénea que presentó fenómenos económicos no diferenciados tanto en el norte como en el centro y sur de su territorio. Subsanan estas tres líneas abonaría de manera importante a la interpretación y argumentación de Wasserman como algo que trasciende las visiones empresariales y económicas predominantes.

El uso de casos de empresarios o familias que empezaron su aventura de negocios a finales del siglo XIX en la región norte del país y la falta

de otros ejemplos que puedan representar la tesis del autor puede ser un problema para su interpretación, la cual estaría extrapolando de manera importante lo sucedido durante el periodo de gobierno de Porfirio Díaz más allá durante la llamada revolución y la posrevolución, además de no diferenciar lo que pasó en el norte de lo que pudo pasar en el sur en regiones como Chiapas, que también tenía una red de empresarios importante pero su especialización productiva pertenecía a otra naturaleza. El sesgo descrito puede mermar el argumento principal del libro y sería bueno tomarlo en cuenta.

Por otra parte, la falta de contexto mundial no permite ver que existía un proceso revolucionario en Rusia por el cual la participación obrera pudo haber crecido durante la segunda década del siglo xx, además de una economía totalmente globalizada a principios del siglo, que se vio trastocada seriamente para Europa y su demanda hacía los países periféricos. El contexto mundial ayudaría a explicar muchos de los problemas que pudieron haber tenido varios empresarios a la hora de invertir su dinero en México y complementaría la visión de Wasserman.

Por último, nos gustaría apuntar que en términos de fuentes el texto es bueno ya que combina fondos documentales de tres países diferentes, lo que le da la posibilidad de un contraste entre diversas fuentes, además de un uso de material hemerográfico de México y de Estados Unidos, memorias de los diversos sujetos históricos que fueron protagonistas de esos tiempos y una amplia lista de fuentes bibliográficas que permiten dar robustez al argumento desarrollado por el autor a lo largo del libro.

El texto de Wasserman nos ayuda a reflexionar sobre la forma en que ha procedido la historiografía sobre la historia de empresarios y empresas en América Latina y los vicios que se reproducen en ella y que son incapaces de dar cuenta de ciertos fenómenos que fueron importantes en el devenir de países como México. Además, propone una forma diferente de acercarse a la historia política y económica desde una perspectiva más social que enfatiza las relaciones sociales entre los sujetos parte de las diversas sociedades y representa un ejemplo en el uso de las fuentes necesarias para la construcción de una historia que no se limite al ámbito disciplinar.

Erick Mancha Martínez

*El Colegio de México*