

PATRICIA LUNA SÁNCHEZ, *Emprender en los años veinte: José Hernández Guerra. Hacienda Coronado, San Luis Potosí, México, siglo xx*, México, El Colegio de San Luis, Universidad Anáhuac Querétaro, 2021, 281 pp. ISBN 978-607-8794-23-2

El propósito de este libro es analizar la actividad empresarial del hacendado José Hernández Guerra, fundador de la empresa Productos Coronado, S. A., durante las primeras décadas del siglo xx. En el estudio de este fenómeno histórico, Patricia Luna Sánchez identifica y examina el emprendimiento que consolidó la marca Coronado: la producción de cajeta. No es ocioso mencionar que *Emprender en los años veinte* se suma a una serie de investigaciones realizadas por la autora en torno a hacendados potosinos que decidieron invertir su capital en la creación de empresas alimenticias. Por tanto, la obra aquí reseñada es el resultado de años de experiencia archivística y reflexión en torno al pasado empresarial de San Luis Potosí.

Si bien el título del libro privilegia a la hacienda Coronado como espacio social de estudio, puede decirse que la reflexión de Luna Sánchez desborda las fronteras de esta unidad productiva, situándola en un escenario social de análisis más amplio, el cual es conformado por latitudes interconectadas dentro y fuera del estado de San Luis Potosí (propiedades de la familia Hernández en el Altiplano potosino, la ciudad de México y Puebla). Así, la interrelación de lugares proporciona al lector un panorama amplio que permite dimensionar la posición socioeconómica de la familia Hernández, así como su actividad empresarial. Por otro lado, la temporalidad de la investigación abarca las tres primeras décadas del siglo xx, lapso signado por el estallido de la revolución mexicana y sus consecuencias inmediatas. En efecto, la revolución afectó al estrato empresarial de manera profunda; los préstamos forzosos, los robos, los secuestros y los asesinatos impidieron que los gestores económicos invirtieran con la relativa seguridad que permeaba antes del conflicto armado. Huelga decir que esta incertidumbre financiera tuvo niveles distintos a lo largo del país. San Luis Potosí, por ser ruta de paso entre los estados del norte y el sur, fue afectado

por los diversos bandos en pugna, los que aplicaban cotidianamente el asalto y la extorsión como medios para nutrir sus tropas. Sumado a ello, la entidad potosina fue escenario de cruentas batallas, como la de El Ébano, en 1915. En este contexto de violencia y crisis social, José Hernández Guerra se forjó como empresario, tomando decisiones que le granjearon construir una marca reconocida a nivel nacional.

El texto tiene una estructura que consta de cuatro capítulos. En el primero, la autora profundiza en los negocios familiares de los Hernández y en sus múltiples propiedades ubicadas al norte de San Luis Potosí, entre 1912 y 1915. Asimismo, en este apartado se exponen las afectaciones de dichas propiedades por el inicio de la revolución mexicana, coyuntura que obligó a los Hernández a exiliarse en la ciudad de México y Puebla, desde donde el patriarca de la familia, Juan Hernández Ceballos, padre de José Hernández Guerra, perfeccionó estrategias para mantener la producción de sus propiedades en el estado potosino. En el segundo capítulo se analiza la ascensión de José Hernández Guerra como responsable de los inmuebles y los negocios de su familia. Se hace un recuento de sus intentos por hacer producir las mermadas haciendas mediante la producción de ixtle y mezcal. Igualmente, Luna Sánchez describe algunos negocios infructíferos de los Guerra, como la compra de vehículos para transportar materiales, la compraventa de autos usados, así como el comercio de dólares y otras mercancías. El tercer apartado se enfoca en las acciones emprendidas por José Hernández Guerra para fortalecer económicamente la hacienda Coronado: venta de propiedades y la búsqueda de arrendatarios y socios para la intensificación de la producción de mezcal, principalmente. En el último capítulo, la autora explica, con base en el contexto nacional y local, cómo la hacienda Coronado pasó de ser una unidad productiva mezcalera a una fabricante de productos lácteos, en donde la cajeta actuó como elemento bisagra, pues permitió una diversificación comercial de artículos alimenticios. Del mismo modo, este apartado arroja luz sobre las redes de abastecimiento, ciudades y rurales, para la elaboración de la cajeta.

Sin duda, la estructura del libro muestra el crecimiento y la maduración empresarial de José Hernández Guerra; el lector podrá percibirlo como un aprendiz de 18 años inmerso en los negocios del padre, como el responsable de la economía familiar y, posteriormente, como el

individuo que logró consolidar en el mercado nacional una empresa de productos lácteos, la que supo expandir más allá de la hacienda Coronado. En este proceso analítico, la autora le esboza un perfil a su estudiado: empresario inteligente y capaz de adaptarse a diferentes entornos territoriales, sobrio en las negociaciones, decidido a invertir y, por ende, en constante búsqueda de nichos comerciales para sanear las finanzas familiares, melladas por la revolución mexicana y las inclemencias del tiempo. El carácter emprendedor de Hernández Guerra le hizo fraguar alianzas con una gama de sujetos de diversas procedencias geográficas, étnicas, sociales y económicas: empleados, militares, hacendados y empresarios exitosos como William O. Jenkins. Ahora bien, en su reflexión, Luna Sánchez no obvia los elementos exógenos que posibilitaron a Hernández Guerra abrirse camino en la industria alimenticia mexicana. En ese sentido, unas de las premisas que explican el éxito creciente de Productos Coronado, S. A., es que las políticas posrevolucionarias sobre la tenencia de la tierra incentivaron a José Hernández Guerra a buscar insumos económicos más allá de la producción de mezcal, que se encontraba a la baja en la década de 1930, y a decantar gran parte de sus esfuerzos a la elaboración de cajeta. Esta interpretación le otorga al empresario una dimensión de inversor crítico, que supo detectar áreas de crecimiento comercial en un periodo caracterizado mayoritariamente por la inseguridad social y financiera.

Además de fungir como basamento de la obra, las fuentes documentales utilizadas por la autora son fundamentales en el estilo narrativo del texto. En los primeros tres capítulos del libro, utiliza en buena medida el intercambio epistolar entre Juan Hernández Ceballos y su hijo José, así como la de este último con los trabajadores de sus haciendas, familiares y socios. En efecto, la obra reconstruye el diálogo escrito que sostuvieron los Hernández con sus subordinados y asociados, lo que concede a la historia un sustrato intimista, en el cual se pueden concebir estrategias, temores, alegrías, rabietas, desconfianzas, visiones de futuro, entre otros sentimientos que sin duda están presentes en los hombres y mujeres que deciden emprender. A este tipo de fuente se le agregan archivos notariales, familiares y entrevistas con descendientes de José Hernández Guerra. El libro cuenta con una importante sección de anexos que deja conocer de manera más extensa particularidades socioeconómicas de algunas haciendas de Hernández

Guerra, condiciones para hacer negocios, contratos de arrendamiento, observaciones sobre diferentes tipos de contratos, etc. De cierta manera, esta documentación suple las tablas y cuadros que son comunes en este tipo de textos. La autora intenta no distraer al lector con información cuantitativa que se puede consultar en la sección Anexos.

Es de resaltar que las conversaciones que Luna Sánchez sostuvo con parientes de José Hernández Guerra ayudan a entender las resoluciones empresariales ejecutadas a la muerte de este último, acaecida en 1971; es decir, la gestión y repartición del negocio que, entrado el siglo xx, se había transformado en una empresa familiar con roles y jerarquías bien establecidos. La empresa, cabe decir, no fue heredada a una tercera generación de los Hernández; fue vendida a la familia Azcárraga, dedicada a los medios de comunicación, en 1993. En suma, este tipo de información permite comparar dos visiones de negocio: por un lado, la del fundador de la empresa, que pugnaba por mantenerla y dotarla de un carácter familiar, y del otro lado, la de su descendencia directa, misma que decidió prescindir de Productos Coronado, S. A., para invertir en otras áreas de oportunidad comercial.

Emprender en los años veinte es un libro que se inserta en una historiografía empresarial en fase de consolidación como lo es la potosina, particularmente en una vertiente que la misma autora ha promovido: la historia de empresas que han conservado como marca distintiva el nombre de la hacienda en la que iniciaron actividad. Este tipo de investigaciones sostienen que la marca es un elemento de identificación y, al mismo tiempo, generadora de lazos afectivos con el consumidor. Así, la marca se convierte en un pasivo importante, con funciones simbólicas, para las compañías. A decir de la académica, su obra puede abreviar en el campo de la historia de la administración de empresas o negocios. En todo caso, el estudio de Luna Sánchez es un excelente aporte al conocimiento de empresarios propietarios de haciendas en el estado de San Luis Potosí.

Julio César Martínez Velarde
El Colegio de México