

María del Carmen Collado Herrera,
*Empresarios y políticos. Entre la restauración
y la Revolución, México, Instituto Nacional
de Estudios de la Revolución Mexicana, 1996*

Arturo Grunstein Dickter

Es bien sabido que, por lo menos desde fines del siglo XIX, muchas de las grandes decisiones políticas de la historia de nuestro país han implicado asuntos fundamentalmente económicos, y que su resolución ha puesto en contacto estrecho —ya sea en términos de colaboración o de conflicto— a empresarios y políticos. Repetidamente vemos cómo los primeros se han convertido en los segundos y viceversa. (Para un ejemplo reciente, basta echar una mirada a la nacionalización en 1982, seguida por la reprivatización a principios de los noventa, seguida por el aún no resuelto rescate multimillonario de la banca privada en lo que va de este sexenio.) Así, el asunto pertinente no es si empresarios y políticos se han encontrado, en muchas ocasiones incluso en contra de su voluntad, intensamente conectados, sino cómo y por qué lo han estado.

El libro de María del Carmen Collado aporta elementos muy valiosos y esclarecedores sobre la relación

entre poder económico y político durante un momento considerado fundacional en la historia moderna de nuestro país. Más específicamente el estudio se centra en el cambio en las relaciones entre empresarios y políticos durante los primeros años de los gobiernos dominados por los sonorenses. El análisis de Collado parte de la siguiente pregunta fundamental: ¿De qué manera se dieron la readaptación y el reacomodo de los grupos capitalistas frente a los nuevos detentadores del poder político en el México posrevolucionario?

A lo largo de los cuatro temas o problemas fundamentales de la política económica seleccionados: 1) el financiero-monetario, 2) el fiscal, 3) el comercial, y finalmente 4) el laboral, la historiadora narra el principio de la relación simbiótica, aunque frecuentemente conflictiva, entre la nueva clase política y los empresarios. Dependiendo del asunto del que se tratase los grupos asumían posiciones distintas, lo que lógicamente

conducía a pautas de interacción política diferentes. Fueron muy raras las ocasiones en que gobierno y empresarios se enfrentaron como bloques monolíticos. Únicamente lo hicieron en instancias contadas cuando —por ejemplo, la oposición empresarial a la política obrerista radical de Tejeda en Veracruz— percibían que sus intereses vitales se encontraban seriamente amenazados.

Collado analiza las brechas significativas que dividían a cada una de las partes. En el caso de los empresarios, por ejemplo, su posición sectorial: el que fuesen primordialmente comerciantes, banqueros o industriales, pesaba fuertemente en la definición de sus intereses, lo cual se hizo patente durante episodios y negociaciones en materia arancelaria, hecho que llevó al enfrentamiento entre industriales textiles y productores de algodón; o bien, en las limitaciones de los comerciantes para aglutinar bajo su liderazgo a los demás sectores para oponerse conjuntamente a la introducción del impuesto sobre la renta en 1924.

Empero, la posición empresarial dentro del sistema productivo no era el único condicionante.

De la discusión de Collado se desprende que los valores y las ideas no pueden relegarse simple y sencillamente como epifenómenos o variables dependientes del cálculo racional de intereses económicos. Destaca la importancia de estos factores ideológico-culturales en varias ocasiones; por ejemplo, en la discusión en torno a la iniciativa empresarial de los capitalistas más progresistas de la épo-

ca, encaminada a la fundación del Instituto de Estudios y Reformas Sociales. La autora narra cómo, al entrevistarse con el presidente Álvaro Obregón, los miembros notables de la comisión organizadora del mencionado instituto le explicaron que su propósito fundamental era “estudiar científicamente y resolver las frecuentes dificultades que se presentan entre patrones y obreros, entre Industriales y el Estado y entre Industriales y comerciantes” para así “prevenir los conflictos, conciliar y dar arbitraje, acatándose los fallos de acuerdo con los términos pactados por las partes en conflicto al someterse a juicio” (p. 272). No obstante, como nos explica Collado, la iniciativa de la facción empresarial progresista no pudo prosperar. Según ella, se vio rebasada tanto “por el sindicalismo radical como por la incapacidad de la élite económica [para] formar un frente unido ante el populismo gubernamental, que lentamente se iba construyendo, y por la beligerancia del movimiento obrero”.

El fracaso del Instituto de Estudios y Reformas Sociales —agrega la autora—, contribuyó a polarizar la relación obreros/empresarios, en vista de que significó una derrota para el grupo vanguardista del grupo patronal. Derrota que fortaleció las posiciones más conservadoras entre los empresarios, situación que coincidió con el auge del sindicalismo radical.

En sus propias palabras, pues, “la polarización” pronto “se adueñó del panorama.” (p. 288)

Aunque la autora utiliza ocasionalmente términos como el Estado, el capital o la burguesía, buena parte de la obra se desarrolla en torno a la participación de actores de carne y hueso fácilmente identificables. Éstos son los que protagonizaron las negociaciones, los conflictos, así como la concertación de acuerdos y pactos entre los dos bandos. El papel asignado a estos personajes, que en algunas instancias constituían auténticas "autoridades carismáticas", se justifica plenamente por la realidad histórica del periodo. En verdad el sector privado, el Estado y, desde luego, las relaciones entre ellos, estaban aún bastante lejos de institucionalizarse.

Así, cabe reiterar que se trata de una etapa histórica de reconstrucción del Estado y del mercado. Por tanto, no debe sorprendernos que el perfil del mismo gobierno, e incluso el de las organizaciones patronales, estuviesen en gran medida conformados por el carácter y la personalidad de sus dirigentes. La trama sería incomprensible sin la debida atención que se presta en la obra a estas figuras clave, algunas más conocidas que otras, entre las que sobresalen Adolfo de la Huerta, Manuel Gómez Morín, Alberto J. Pani, Agustín Legorreta, Jesús Rivero Quijano, Carlos B. Zetina, Carlos Díaz Dufoo y Jaime Gurza.

Así, uno de los primeros logros de la gestión hacendaria de Adolfo de la Huerta fue haber establecido nexos bastante sólidos con los banqueros, en particular con el grupo de Legorreta, del Banco Nacional de México. Sin embargo, por su carácter casi personal, estos alcances podían ser efíme-

ros. El análisis deja muy en claro que su existencia se encontraba continuamente amenazada por la inestabilidad derivada de la lucha no institucionalizada por el poder político. En ocasiones, por ejemplo durante la rebelión delahuertista y luego de haberla sofocado, los funcionarios del gobierno obregonista tuvieron que reiniciar los esfuerzos de armonización con los financieros así como con otros grupos de propietarios. El Banco Nacional ya no recuperaría la posición privilegiada de la que gozó durante el porfiriato y que volvió a tener brevemente en la gestión hacendaria de De la Huerta. No obstante, luego de un breve periodo de distanciamiento, los banqueros lograron gradualmente "aumentar su cercanía y nivel de influencia sobre el gobierno" (p. 126).

En este sentido, el libro de Collado describe la difícil construcción de lazos de confianza mutua entre políticos y empresarios. La investigación revela claramente que el establecimiento de relaciones de colaboración estables entre políticos y empresarios en el México posrevolucionario temprano estuvo lejos de ser un proceso lineal. Mientras el conflicto y las tensiones finalmente menguaban en áreas como la financiera o la fiscal, simultáneamente arreciaban en otro frente, como el laboral. Sin embargo, Collado concluye que "en términos generales, a mayor coincidencia entre las metas del gobierno y las de la iniciativa privada, más crecía su importancia y su nivel de influencia, y viceversa" (p. 331).

En conjunto, como el propio sub-

título de la obra sugiere, el México de los sonoreños no fue —como algunos autores han señalado— un segundo acto “neoporfirista”, pero tampoco constituyó un rompimiento revolucionario radical o fundamental de las relaciones entre poder económico y político que caracterizaron al régimen del general Díaz. En mi parecer, la validez de esta hipótesis central del libro se hubiese apuntalado en forma significativa mediante la inclusión de un capítulo introductorio adicional dedicado expresamente a resumir lo

que conocemos —más allá de los rebasados lugares comunes— acerca de las relaciones entre empresarios y organizaciones empresariales nacionales y la clase política porfiriana. Quizá esto hubiese permitido distinguir con mayor claridad los elementos de continuidad y los de cambio entre un periodo y el otro. Asimismo, hubiera sido conveniente que la historiadora ampliara su interpretación sobre el legado del periodo en la conformación de las relaciones entre gobierno y empresarios a más largo plazo.