

Empresarios y empresas fabriles en el siglo XIX: crítica historiográfica

Gerardo Necochea Gracia*

En 1920, la familia Rivero Quijano compró a Tomás Furlong la pequeña fábrica textil Molino de Enmedio. Cosme Furlong, padre de Tomás e hijo del inmigrante irlandés James Furlong y la criolla Ana María Malpica, erigió la fábrica en 1857. Al momento de la venta, nos dice Leticia Gamboa, era «la única vieja fábrica que luego de tantos años permanecía todavía en manos de los descendientes de sus dueños originales». Dos préstamos, uno de 1861 y otro reciente, obligaron a los Furlong primero a hipotecar y luego a vender su propiedad.¹ ¿Qué preguntas sugiere esta anécdota para entender a los industriales y sus industrias en México?

Estudios aparecidos en las últimas dos décadas han elaborado preguntas desde dos amplias perspectivas sobre las economías latinoamericanas. Por un lado, la teoría de la dependencia destaca los factores de la estructura económica y política que definieron la integración al mercado mundial. Trabajos elaborados desde esta perspectiva señalan que la aparición del capital extranjero fue motor de la industrialización aunque, en ocasiones, se ha confundido el origen de las personas con el del capital. La inversión extranjera en la minería y el petróleo decididamente creó lo que algunos llaman enclaves industriales. Pero en otros casos, fue más bien el crédito comercial proveniente del exterior lo que facilitó la inversión en fábricas. En términos generales, se ha considerado que la inserción de México al mercado mundial en el último tercio del siglo XIX trajo cambios

¹ Leticia Gamboa, *Los empresarios de ayer*, Universidad Autónoma de Puebla, Puebla 1985, p. 236; sobre la familia Furlong, v. Carmen Aguirre Anaya, *Personificaciones del Capital*, Cuadernos de la Casa Presno, Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, 1987.

en la infraestructura económica, flujo continuo de capital externo y estabilidad política. Fue esta nueva situación, en particular el ensanchamiento del mercado interno, la que provocó la industrialización porfiriana.²

Desde una perspectiva marxista, por otro lado, el problema central ha sido entender el origen y el destino de los capitales en el interior de la economía. El énfasis en la importancia del capital exterior fue así templado por los estudios de empresarios. Frente a la simplista identificación entre industrialización e inversión extranjera, estos estudios han afirmado la acumulación nativa del capital. Pero aún así, recurren al contexto de la relación con el mercado mundial para entender el éxito y las limitaciones empresariales.³

Ambas perspectivas se inscriben dentro de un paradigma mayor, el de la dualidad tradición-modernidad, que recorre la historiografía mexicana. Los historiadores del México independiente asumen la progresión, lineal e inevitable, de un extremo a otro. Por ello confieren particular importancia a precisar el momento del salto. Jan Bazant, por ejemplo, consideró que cuando Esteban de Antuñano construyó su fábrica, inauguró la revolución industrial en México. Las investigaciones recientes dan un giro a este argumento, preguntándose por las razones del fracaso de la modernización económica en el siglo XIX.⁴

Estudios concretos que avanzaron sobre estas líneas definieron el periodo y los problemas a tratar. Las investigaciones produjeron conocimientos importantes, pero justo es preguntarnos si no han agotado ya su utilidad. Más importante, estas perspectivas teóricas suponen la explicación de las acciones de los actores en el nivel estructural. Las decisiones especí-

² La exposición ya clásica del dependentismo en Tulio Halperin Donghi, *Historia Contemporánea de América Latina*, Alianza, Madrid, 1979; Mario Cerutti resume y crítica esta posición en «División Capitalista de la Producción, Industrias y Mercado Interior. Un Estudio Regional: Monterrey (1890-1910)» en Domenico Sindico *et al.*, *El Siglo XIX en México*, Claves Latinoamericanas, México, 1985, pp. 65-74; Juan Luis Sariego Rodríguez explora la noción de enclaves en su estudio *Enclaves y Minerales en el Norte de México: Historia Social de los Mineros de Cananea y Nueva Rosita*, tesis de maestría, Universidad Iberoamericana, 1986; posiblemente el origen de la confusión respecto de la nacionalidad de los empresarios y el capital se encuentra en Robert A. Potash, *El Banco de Avio de México*, FCE, México, 1959, pp. 225-229.

³ Ciro Cardoso ofrece clara y breve exposición en su introducción a *México en el Siglo XIX*, coord. por Cardoso, Nueva Imagen, México 1980, pp. 15-37; v. los ensayos en Margarita Urías Hermosillo *et al.*, *Formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX*, Siglo XXI, México, 1978 y Jean Meyer, «La Casa Barrón y Forbes» en *Esperando a Lozada*, Colegio de Michoacán y Conacyt, Zamora, Michoacán, México, 1984, pp. 197-218.

⁴ Jan Bazant, «Evolución de la Industria Textil Poblana (1544-1845)» en *Historia Mexicana*, número 13 (1963-64), pp. 473-516; Dawn Keremitsis retoma el argumento en *La industria textil Mexicana en el Siglo XIX*, SepSetentas, México 1973; David Walker propone el fracaso de la modernidad económica en *Parentesco, negocios y política*, Alianza, México, 1991, p. 291.

ficas de los Ferguson o los Rivero Quijano no son sujeto de estudio, sólo las características que los describen. Ubicar estas características dentro de un modelo de comportamiento, permite explicar las acciones y sus consecuencias. La incesante búsqueda de ganancia y la acumulación de fortuna eventualmente conducen a inversiones que cambian el carácter mismo del capital, de comercial a industrial. En otra versión, los individuos aparecen como capitalistas en botón que florecen bajo condiciones apropiadas, confirmando así el sentido común de que para triunfar se debe estar en el lugar correcto en el momento oportuno. Lo importante aquí es que el modelo de motivación elimina la decisión y la acción humana para dar lugar al funcionamiento estructural.

Estos trabajos de impecable historia económica, a pesar de sus diferencias, tienen dos debilidades en común. La primera es que excluyen el problema de cómo se constituyen los sujetos históricos, ya sea porque lo han estado desde siempre, ya sea porque la estructura los hace a la medida cuando lo requiere. La segunda es que dejan la sensación de haberse apresurado a constatar un resultado esperado. Esta ansiosa búsqueda por el nacimiento o el aborto del México moderno en el siglo XIX los ciega a las sinuosidades y recovecos de un proceso histórico que no es teleológico y, por ello, debe entenderse en sus propios términos.

El encuentro con los Ferguson y los Rivero Quijano sugiere preguntas que han sido dejadas de lado. Sabemos los montos y destinos de sus inversiones pero desconocemos por qué invirtieron en la producción fabril. El afán de ganancia es innegable, pero ¿por qué perseguirla en la producción? Tampoco conocemos mucho sobre cómo administraron sus empresas y por qué muchos, como los Ferguson, las vendieron. En otras palabras, la investigación actual no responde a lo que parecería un importante punto de arranque. En el caso de los Rivero Quijano, quienes en 1920 ya eran prominentes industriales, hay que trasladar la pregunta a su primera transacción. En 1864 adquirieron de Gumersindo Saviñón una hacienda, San José El Mayorazgo, que contaba con 600 hectáreas de tierras, un molino de trigo y una fábrica de hilados y tejidos de algodón.⁵ La pregunta dirige nuestra atención tanto hacia la razón inmediata de la adquisición como hacia este singular patrón de comprar y no construir fábricas.

El argumento de Jan Bazant sobre cómo el capital comercial intervino en la producción, a pesar de sus fallas, ofrece un punto de partida adecuado. Bazant discutía con Potash, quien encontraba relaciones capitalistas en el

⁵Leticia Gamboa, *op.cit.*, p. 231.

mero acto de que intervinieran comerciantes en suplir materia prima y comercializar los productos de los artesanos. Bazant argumentó que a finales del siglo XVIII no eran los mismos comerciantes quienes intervenían en uno y otro extremo. Encontró, en cambio, que ya para entonces los maestros tejedores empleaban en sus talleres a hilanderos, que anteriormente eran artesanos independientes. (Es importante notar que hilar era el oficio de mujeres indígenas y que habría que entrelazar esta condición con los cambios que sufre su oficio). Sin embargo, no fueron los maestros quienes transformaron la producción sino comerciantes que lograron controlar tanto la materia prima como la comercialización. Ello ocurrió en las dos décadas posteriores a la independencia y condujo a la construcción de fábricas de hilados.

Bazant propone un proceso complejo y conflictivo. Por ello valdría la pena no presuponer o apresurar la caracterización de sus resultados. El cuadro general invita a fijarnos en detalles: la relación entre comerciantes operando en distintos circuitos comerciales, entre ellos y los artesanos, entre los maestros, los oficiales y otros trabajadores.

Es un hecho que durante todo el siglo XIX, el dinero invertido en fábricas provino principalmente de la especulación y el comercio. Pero también es cierto que no todos los comerciantes estaban interesados en inversiones productivas y, menos aún, en fábricas. Parecería ser, por principio, que fueron los comerciantes abocados a los productos de la tierra y no al comercio ultramarino quienes invirtieron en la actividad productiva. La primera generación de industriales textiles en Puebla, hombres como Esteban de Antuñano, Cosme Furlong o Luis Haro Tamariz, poseían establecimientos comerciales, molinos de trigo o negocios similares. Uno de los hermanos Furlong era dueño de una panadería y uno de los Haro Tamariz de una tocinería. Algunos estaban dedicados a comercializar la materia prima. Ciriaco Marrón y Dionisio José de Velasco emigraron de España a Veracruz, donde se dedicaron al comercio de importación hasta casar con las hijas de un gran productor de algodón. Después de comerciar algodón por un tiempo, en 1839 construyeron en Puebla la fábrica El Patriotismo Mexicano. En la década de 1860, Evaristo Madero aprovechó la Guerra Civil en Estados Unidos para importar algodón de Texas y exportarlo a Inglaterra. Posteriormente pasó a sus manos la fábrica de mantas La Estrella, situada en Coahuila. Algunos otros comercializaban el producto terminado, como fue el caso de Cenobio Sauza, quien en la década de 1880 pasó de empleado a propietario de una taberna, después adquirió tierras y posteriormente manufacturó tequila. Parecería que fueron los comerciantes de la tierra,

ligados por algún extremo a la actividad productiva, quienes primero invirtieron en ella.⁶

Comprender por qué invirtieron en la producción no es tan sencillo, en buena medida porque las investigaciones no han formulado la pregunta. Algunos, como Evaristo Madero, parecen haber caído en ella por azar. Madero, como comerciante de algodón, ofreció refaccionar al propietario de La Estrella, y cuando este último no pudo pagar, cedió la propiedad a sus acreedores. Sauza, en cambio, enfrentado a la competencia con taberneros ya establecidos, tuvo que crear su propio circuito de suministro para sobrevivir. Su caso muestra la intención de controlar la producción agrícola y la elaboración de tequila para asegurar la viabilidad de un establecimiento comercial.

Otros ejemplos refuerzan la hipótesis de que la rivalidad y competencia entre comerciantes condujo a inversiones en fábricas. Los Martínez del Río, provenientes de Panamá, intentaron acrecentar o al menos mantener su fortuna comercial en un medio social que les era desconocido. Ello explica su asociación con un comerciante mexicano para construir la fábrica textil Miraflores. Esperaban buenas ganancias al introducirse en una actividad económica relativamente virgen pero también afianzar sus conexiones de negocios con la élite mexicana. A la larga ambas expectativas fallaron. Como hemos visto, los Furlong, Marrón y Velasco eran inmigrantes recientes o hijos de inmigrantes buscando acomodo en actividades económicas lucrativas. El desorden económico y político en las décadas posteriores a la independencia creó la posibilidad de éxito para comerciantes nuevos en el circuito de los grandes negocios. Pero enfrentaban también la competencia de comerciantes detallistas, como aquellos que en las ciudades de México y Guadalajara otorgaban crédito a los artesanos y después comercializaban su producción.⁷ La inversión en fábricas en este contexto tendría como propósito controlar el mercado y no la producción.

⁶ Potash, *op. cit.*, p. 22, apunta la importancia de los dueños de «almacenes de ropa de la tierra» en la distribución de los productos de artesanos ya desde el siglo XVIII; v. Jorge González Angulo, *Artesanado y ciudad a finales del siglo XVIII*, SepOchentas, México, 1983; sobre los empresarios poblanos, v. Aguirre Anaya, *op. cit.*, pp. 8-9; Cerutti describe las actividades de Madero en *Burguesía y capitalismo en Monterrey*, Claves Latinoamericanas, México, 1983, pp. 57-106; el caso de Sauza en Ellen Brennan, *Demographic and Social Patterns in Urban Mexico: Guadalajara, 1876-1910*, tesis doctoral, Columbia University, 1978, pp. 136-137.

⁷ Walker, pp. 103-110 y pp. 183-219; Aguirre Anaya, *op. cit.*, pp. 41-54; Frederick J. Shaw, *Poverty and Politics in Mexico City, 1824-1854*, tesis doctoral, University of Florida, 1975, p. 77; Rodney D. Anderson, «Raza, clase y capitalismo durante los primeros años de la Independencia» en *Elite, clases sociales y rebelión en Guadalajara y Jalisco, siglos XVIII y XIX*, ed. por Carmen Castañeda, Colegio de Jalisco y Gobierno del Estado, Guadalajara, 1988, p. 68.

El mismo proceso de competencia comercial e inversión en fábricas continuó en la segunda mitad del siglo. A partir de los años setenta, inmigrantes recién llegados a Guadalajara y dedicados al pequeño comercio, adquirieron o instalaron fábricas que les suministraran mercancías y les permitieran competir con grandes comerciantes ya establecidos. En la ciudad de México, un intento por parte de varios comerciantes de monopolizar el mercado de artículos de algodón, llevó a León Signoret a invertir en la industria textil para asegurar abastecimiento a precio fijo para su almacén, El Puerto de Veracruz.⁸ Este proceso de rivalidades mercantiles tendrá que ser estudiado con minuciosidad, ya que parece hallarse detrás de la decisión de intervenir en la producción.

Pero los comerciantes también competían con maestros artesanos. El conflicto entre comerciantes y artesanos en las primeras décadas independientes ha sido visto en referencia a las políticas arancelarias. Los maestros artesanos aparecen aliados a los comerciantes manufactureros en favor de la prohibición de importaciones. Posteriormente encontramos antagonismos entre propietarios fabriles y maestros, como los artesanos de Uruapan y Morelia que se opusieron a la instalación de fábricas de hilado y tejido en sus ciudades, en la década de 1860. Fábricas y talleres de Puebla convivieron en mutua y difícil dependencia por algunos años: los propietarios de fábricas de hilado abastecían, a mediados de siglo, los talleres de tejedores y después vendían la manta en sus establecimientos comerciales. Para 1870 la Compañía Velasco aparece ya como propietaria de uno de estos talleres de tejido. Muchos maestros de taller quebraron mientras que otros fueron probablemente absorbidos por establecimientos fabriles.⁹

La tensión entre maestros y comerciantes, previa a la fundación de fábricas aún es virtualmente desconocida. Jorge González Angulo la estudia para los años finales de la Colonia. Sin embargo, lo que parecía un proceso consumado, Bazant lo encuentra en Puebla en las primeras décadas independientes, y Shaw en la ciudad de México hacia mediados de siglo. Los comerciantes seguían la práctica de dar crédito a artesanos independientes,

⁸ Brennan, *op. cit.* pp. 139-152; Stephen H. Haber, *Industria y subdesarrollo*, Alianza, México 1992, p. 99.

⁹ Potash se ocupa ampliamente de las disputas en torno a la política proteccionista, *op. cit.*, pp. 189-218; v. «Colección de Documentos para la Historia del Comercio Exterior de México» en *El comercio exterior y el artesano mexicano: 1825-1830*, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1965; Keremitsis, *op. cit.*, pp. 31-32; José Alfredo Uribe Salas, *La industria textil en Michoacán: 1840-1910*, Universidad Michoacana, Morelia, 1983, pp. 72-74; Carmen Aguirre y Alberto Carabarin, «En torno a la formación de la burguesía textil de Puebla» en *La formación social de México a nivel regional en la época contemporánea*, coord. por Benoit Joachim, Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, 1979, pp. 114-116.

generalmente oficiales que no podían abrir taller propio, y obtenían mercancías que podían vender con ganancia a menor precio que los maestros. Los maestros de talleres urbanos atacaron lo que consideraban competencia ilegal, desde finales del siglo XVIII y todavía a mediados del siguiente siglo.

Entre maestros y oficiales artesanos las relaciones eran tensas y complejas. La tendencia de los maestros a controlar el mercado y restringir el número de talleres ponía trabas a las aspiraciones de independencia entre los oficiales. Pero las múltiples oportunidades para que los oficiales trabajaran por cuenta propia, aún sin taller, debilitaban las pretensiones patronales de los maestros. Cual cuña, los comerciantes sacaban provecho de estas pugnas. Su intervención, de hecho, favorecía a los oficiales y amenazaba a los maestros artesanos con la extinción. Pero la adhesión generalizada entre los artesanos a los cánones de su oficio les hacía desconfiar de innovaciones e intrusos.¹⁰

Importante causa y efecto de estos conflictos fue la producción a domicilio. Encontramos este sistema de producción a finales del siglo XVIII, a mediados del XIX e incluso a la vuelta de este siglo.¹¹ La importancia de la producción domiciliar en los procesos de industrialización inglés y norteamericano ha sido subrayada por varios estudiosos y no parece necesario insistir sobre la necesidad de emprender su estudio en el caso mexicano.¹² Para el propósito de este artículo basta señalar dos importantes cuestiones.

La primera es que esta manera de organizar la producción, aunque mantuvo y de hecho expandió la producción artesanal, transformó las relaciones entre productores y comerciantes aun antes de que aparecieran establecimientos fabriles.¹³ La segunda es que ciertos aspectos del trabajo cobraron importancia cuando antes no la tenían. Consideremos, por ejemplo, el manejo de la materia prima. El artesano independiente, interesado en calidad, desperdiciaba buena cantidad de material. El comerciante capitalista, por el contrario, seguido expresaba quejas contra el despilfarro de quienes trabajaban a domicilio. De igual manera chocaban la exigencia del comerciante para la puntual entrega de la producción acordada y la costumbre del artesano que trabajaba por tarea y no

¹⁰ González Angulo, *op. cit.*; Bazant, *op. cit.*; Shaw, *op. cit.*, pp. 41-80; Anderson, *op. cit.*, pp. 68-72.

¹¹ V. los trabajos citados en la nota anterior; Juan Carlos Grosso, «Estructura Productiva y Fuerza de Trabajo en el Area del Municipio de Puebla (Siglo XIX)» en Sindico *et al.*, *El Siglo XIX en México*, pp. 200-239.

¹² Friederich Lenger muestra su importancia durante lo que denomina la fase artesanal del movimiento obrero en Estados Unidos y Europa en «Beyond Exceptionalism: Notes on the Artisanal Phase of the Labour Movement in France, England, Germany and the United States» en *International Review of Social History*, número 36, 1991, pp. 6-10.

¹³ Rodney Anderson, *op. cit.* y «Raza, Clase y Ocupación: Guadalajara en 1821» en el mismo volumen, pp. 73-96.

por tiempo.¹⁴ Sin duda estos detalles conflictivos, sumados a otros similares, contribuyeron a la decisión de agrupar a los artesanos en galerones y de substituir sus herramientas con máquinas que hicieran más eficiente su trabajo.

La literatura sobre empresarios e industrias presenta la fácil y tersa imposición del comerciante capitalista. Difícilmente los productores independientes aceptarían una nueva situación que los subordinaba o los comerciantes rivales cederían una buena tajada del mercado a intrusos. Los ejemplos sugieren lo contrario, un proceso que se desarrolló a través de conflictos y de decisiones emanadas de ellos.

De esta manera los comerciantes capitalistas ensayaron diversos caminos y aprendieron de sus experiencias. La bibliografía actual presupone que sin dificultad asumieron el papel de industriales y pasa por encima de notables incongruencias. Los Rivero Quijano, por ejemplo, en 1900 y asociados con otros, construyeron la fábrica La Esperanza, dedicada al terminado de las telas, y apenas doce años después construyeron otra, de hilados y tejidos, contigua a la primera. Ciertamente era más eficiente instalar fábricas que contuvieran todo el proceso productivo, pero los comerciantes metidos a industriales tuvieron que aprenderlo. Aun así y contra toda noción imperante entonces sobre eficiencia productiva, se trataba de entidades aparte. Otro ejemplo revelador, también de Puebla. En la década de 1860 los comerciantes declinaron invertir en el Ferrocarril Mexicano y así impedir que pasara por la ciudad, razonando que «la ciudad no reportaría más beneficio del paso del tren que el ruido molesto del silbato y el humo de la locomotora». Pasados unos años, en 1890, fue inaugurado el Ferrocarril Industrial, movido por mulas, que pasaba por fábricas de Puebla y Tlaxcala.¹⁵ La pregunta es ¿qué aprendieron los Rivero Quijano o los comerciantes de Puebla en los años intermedios? La respuesta contribuirá a dibujar un proceso formativo durante el cual se hicieron a sí mismos como industriales.

Trazar el desarrollo de este aprendizaje arrojará nueva luz sobre la naturaleza de ciertos sucesos. La evidencia indica, por ejemplo, que la militancia obrera entre 1890 y 1910 obedeció a cambios en las relaciones laborales, producto de aprovechar las posibilidades que brindaban tecnología y racionalidad para controlar la producción.¹⁶ Este aprendizaje tuvo límites: al parecer

¹⁴ Shaw, *op. cit.*, pp. 78-79; Potash refiere las mismas cuestiones para los obreros coloniales, *op. cit.*, p. 16.

¹⁵ Ambos ejemplos en Gamboa, pp. 235-37, 49.

¹⁶ Mario Camarena, «Disciplina e Indisciplina: los Obreros Textiles del Valle de México en los Años Veinte» y Bernardo García Díaz, «Acción Directa y Poder Obrero en la CROM de Orizaba (1918-1922)» ambos en *Historias* número 7 octubre-diciembre, 1984, pp. 3-13 y 15-27; Jorge Durand, *Los Obreros de Río Grande*, Colegio de Michoacán, Zamora, Michoacán 1986, pp. 40-41.

los empresarios no entendieron la lógica de la innovación tecnológica, y por ello tardaban en mejorar o sustituir la maquinaria instalada y nunca impulsaron el desarrollo tecnológico propio.¹⁷ Los límites en gran parte derivaron de la pobreza en mercados, capitales y educación. Dado este contexto, habrá que preguntarnos qué tipo de industriales aprendieron a ser los empresarios del siglo XIX.

Virtualmente nada se ha estudiado sobre la organización industrial y la administración empresarial. La importancia de estudiarlas, como bien demostró Alfred Chandler en su estudio sobre la gran industria norteamericana, reside en conocer cómo se logra la ventaja competitiva a la vez que se controla el mercado y la producción.¹⁸ Los estudios de Walker sobre los Martínez del Río y de Lomnitz y Pérez Lizaaur sobre una familia de empresarios indican como la estructura familiar se entretrejió con la administrativa. Haber describe algunos aspectos de organización, en especial la integración vertical y la monopolización, en las grandes empresas surgidas durante la última década del siglo.¹⁹ Estos estudios apenas rasguñan la superficie y esbozan vetas a explorar.

Sería particularmente fructífero seguir tres líneas de análisis. En primer lugar, el favor político: varios estudios afirman que era decisivo para obtener ventajas competitivas. Algunos de los primeros industriales poblanos ocuparon puestos importantes, incluso como gobernadores. Evaristo Madero gozaba de una relación estrecha con el gobernador Vidaurri, precisamente en los años en que amasó su fortuna. Los grandes empresarios de finales de siglo siempre fueron favorablemente atendidos por Porfirio Díaz o algún otro dentro del círculo de poder. Los Martínez del Río, por el contrario, debieron sus fracasos a la carencia de nexos íntimos con la élite política. En segundo lugar, las redes familiares: por ellas transitaba el favor político y, en general, organizaban el funcionamiento de la economía.

Además, eran esenciales para sobrellevar los bruscos giros de la política y el mercado. En el transcurso del siglo los lazos familiares crearon reducidos grupos monopolistas con amplios abanicos de inversiones. Algunos autores ven en ello la precoz sofisticación del capital financiero. Haber

¹⁷ Keremitsis, *op. cit.*, p. 230; Haber, *op. cit.*, p. 47.

¹⁸ Alfred D. Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1977.

¹⁹ Walker, *op. cit.*, pp. 90-122; Larissa Adler Lomnitz y Marisol Pérez-Lizaaur, *A Mexican Elite Family, 1820-1980: Kinship, Class and Culture*, Princeton University Press, Princeton, 1987; Haber, *op. cit.*, pp. 63-84 y 109-129. V. el interesante trabajo de Juana Martínez Alarcón, *San Cristóbal: Un ingenio y sus trabajadores, 1896-1934*, Jalapa, Universidad Veracruzana, 1986.

y Walker, en cambio, concluyen que las tendencias al monopolio y la diversificación fueron causadas por el atraso y los bajos rendimientos de la economía industrial. En tercer lugar, la separación entre propiedad y administración de empresas fabriles. Nuevamente es Haber quien enfatiza el poco interés de los propietarios en el manejo cotidiano de sus empresas productivas.²⁰ Magras ganancias y desinterés podrían explicar por qué las empresas cambiaban de manos con frecuencia y por qué muchos empresarios preferían comprar fábricas establecidas a crear nuevas. Este trío no agota los problemas a investigar pero sí subraya que el estudio de la organización industrial y la estructura administrativa descubre un proceso central en la conformación de las industrias.

Habría que considerar, por lo demás, el espacio en que se desenvuelven las relaciones sociales. Para México, y en particular para el siglo XIX, se ha vuelto una verdad convencional hablar de la fragmentación regional. Con relativa seguridad podemos afirmar que ocurrieron procesos de crecimiento y cambio económico diferentes en distintas regiones. En Moroleón, Guanajuato, un cura agustino invitó a un maestro rebocero en 1840, para enseñar a tejer a los pobladores. Creció así un centro manufacturero, dominado por artesanos y sin fábricas, que mantuvo un bienestar económico relativamente alto durante todo el siglo XIX. La manufactura predominó en el centro occidente. En la franja fronteriza del norte y en la costa del Golfo, por el contrario, aparecieron grandes industrias que requerían cuantiosas inversiones, en especial para importar tecnología. Muchas compañías mineras y petroleras eran extranjeras y estaban vinculadas al mercado externo. En Yucatán creció la industria del henequén, igualmente volcada a la exportación y con apoyo de la inversión norteamericana para el cultivo, pero con desarrollo de tecnología propia. Para evitar una suerte de determinismo geográfico, es importante anotar la combinación de formas de producción en un mismo espacio: en las ciudades de Guadalajara y México los zapateros parecen haber mantenido un equilibrio entre el capital comercial y el taller artesanal.²¹ ¿Hasta

²⁰ Aguirre Anaya, *op. cit.*, pp. 7-8; Cerutti, *Burguesía y capitalismo*, p. 62; Haber, *op. cit.*, pp. 239-242; Walker, *op. cit.*, pp. 290-94; Gamboa, *op. cit.*, pp. 192-195.

²¹ V. los trabajos ya citados de Uribe Salas, Sariego, Shaw, Anderson y Cerutti, «División capitalista de la producción»; Hilda Iparraguirre, «Moroleón: proceso de trabajo y comunidad rebocera, 1840-1920» en *Comunidad, cultura y vida social: ensayos sobre la formación de la clase obrera*, coord. por Seminario de Movimiento Obrero y Revolución Mexicana, Instituto Nacional de Antropología e Historia, México, 1991, pp. 53-74; Guillermo Ramos A. y Salvador Rueda S., *Una visión subalterna del pasado a través de la historia oral: Jiquilpan, 1895-1920*, Centro de Estudios de la Revolución Mexicana Lázaro Cárdenas, Jiquilpan, Michoacán, 1984; Lief Adleson, *Historia Social de los obreros industriales de Tampico*, El Colegio de México, tesis doctoral, 1982; Alejandra García

dónde las diferencias denotan excepciones o la regla en el tipo de industrialización en el país? Como sea la respuesta, las diferencias regionales muestran que la vía fabril no fue única o inevitable para la organización productiva.

Los estudios regionales, sin embargo, tienden a ver el espacio como algo dado y de igual naturaleza para políticos, obreros o empresarios. ¿Cómo podemos estudiar el espacio para comprender a los empresarios? Una manera de emprender esta tarea es a través de las redes de relación que desplegaron, recurriendo al parentesco, al matrimonio, a las alianzas de negocios. Podemos seguir estas redes en la integración de economías regionales, en su extensión hacia la periferia rural y en la recomposición del espacio mismo.

La integración de economías regionales ha sido notada por varios estudiosos. Talleres y pequeñas fábricas en las ciudades de Morelia, Zamora, Uruapan y otras consumían algodón y lana producida en el estado de Michoacán y surtían de hilos, mantas, rebozos y ropa a los mercados locales. A mayor escala, las fábricas de acero, vidrio, textiles y otras de Monterrey consumían materias primas producidas en una vasta región circundante, y sus productos eran comercializados desde la ciudad hacia un mercado amplio. Las relaciones personales facilitaban la fluidez de la producción y la distribución, como atestiguan el caso de José Antonio Sosa y Ansoátegui, miembro del clan Martínez del Río, quien vendía las telas de Miraflores en Cuernavaca.²² Aún es necesario explorar cómo estas relaciones configuraron la integración regional, especialmente mientras la ausencia de poder centralizado ayudó a que estas economías regionales adquirieran fuerza.

Las relaciones de los empresarios emanaron desde algún núcleo urbano hacia fuera. En distintas regiones crecieron o aparecieron ciudades cuya importancia estribaba en concentrar y extender actividades comerciales y productivas. Por ello puede ser útil la noción de rivalidades urbanas para comprender las acciones de los empresarios. La evidencia de Cerutti sugiere

Quintanilla, «Producción de henequén, producción de hombres (Yucatán, 1850-1915)» en Sindico *et al.*, *El Siglo XIX en México*, pp. 114-148; el «primer establecimiento maquinizado» para producir zapatos apareció en la ciudad de México en 1901, en Secretaría de la Economía Nacional, *Memoria de las convenciones de las industrias de curtiduría y calzado, 1933 y 1934*, México, TGN, s.f., p. 250; Patricia Arias, «La industria en perspectiva» y «Talleres, comerciantes e industriales, una trilogía persistente» en *Guadalajara, la gran ciudad de la pequeña industria*, coord. por Patricia Arias, El Colegio de Michoacán, Zamora, Michoacán, 1985, pp. 77-130 y 219-252. Los zapateros y la producción de zapatos han sido sujeto de excelentes estudios en varios países pero aún aguardan igual trato de los historiadores mexicanos.

²² Uribe Salas, *op. cit.*, pp. 71-82; Cerutti, «División Capitalista de la Producción»; Walker, *op. cit.*, p. 197.

que Monterrey contendía por el dominio espacial con la ciudad de México y el puerto de Veracruz. Aún más importante, la cercanía a centros urbanos estadounidenses probablemente influyó en el particular desarrollo de los industriales regiomontanos. La aparición de fábricas corrió al paralelo de la urbanización y las rivalidades entre ciudades. Esta dinámica urbana obedeció, al menos en parte, al despliegue o repliegue de redes de negocios. Sin duda el impulso para establecer fábricas fue sometido a cálculos respecto de como limitar o sobreponerse al dominio de otras ciudades.²³

En competencia, cada centro urbano extendió su periferia en el entorno rural. Van Young ha mostrado como la necesidad de abastecer a la ciudad de Guadalajara, en el siglo XVIII, transformó la producción agrícola en un amplio perímetro. También la atracción del mercado laboral penetró en las comunidades rurales, y algo sabemos del radio de atracción de inmigrantes. Desconocemos por completo, en cambio, hasta dónde penetraban las relaciones de trabajo domiciliar. Tampoco sabemos hasta dónde la extensión de las relaciones comerciales urbanas hacia el campo condicionó la aparición de la industria fabril. Algunos casos de empresarios que hemos mencionado sugieren una considerable influencia. Posteriormente, nuevos requerimientos urbanos afectaron a la periferia rural de diversas maneras: el uso del agua como fuerza motriz en la industria textil o el uso de bosques como materia prima de la industria papelera. Los intereses comerciales e industriales de empresarios en las ciudades ligaron así una amplia región para satisfacer las crecientes necesidades urbanas.²⁴

Pero la extensión urbana no fue camino de una sola vía. La economía rural también condicionó y moldeó la actividad productiva urbana. En 1840, por ejemplo, José Velasco, Pedro Martínez del Río y otros comerciantes

²³ Alejandra Moreno Toscano, «Cambios en los patrones de urbanización en México, 1810-1910», *Historia Mexicana*, número 22, oct.-dic., 1972, pp. 160-187; v. sobre rivalidades urbanas y desarrollo económico: Richard C. Wade, *The Urban Frontier*, University of Chicago Press, Chicago 1959; William Cronon, *Nature's Metropolis: Chicago and the Great West*, New York, Norton, 1991.

²⁴ Eric Van Young, *La ciudad y el campo en el México del Siglo XVIII*, Fondo de Cultura Económica, México, 1989; sobre migración, v. Alejandra Moreno Toscano y Carlos Aguirre Anaya, «Migrations to Mexico City in the Nineteenth Century: Research Approaches» *Journal of Inter-American Studies*, número 17, febrero, 1975, pp. 27-42; Sherburne F. Cook, «Las migraciones en la historia de la población: datos modelo del occidente del centro de México, 1793-1950» en Bernardo García Martínez *et al.*, *Historia y sociedad en el mundo de habla española, homenaje a José Miranda*, El Colegio de México, México, 1970, pp. 355-377. Información dispersa sobre el algodón y los textiles en la primera mitad del siglo XIX sugiere la importancia de armar el rompecabezas: v. Potash, *op. cit.*, pp. 20-23, y datos sobre la familia Velasco en Carmen Aguirre Anaya, *op. cit.*, p. 9; Carmen Aguirre Anaya y Alberto Carabarin, «Propietarios de la industria textil de Puebla en el siglo XIX: Dionisio de Velasco y Pedro Berges de Zúñiga» en *Puebla en el siglo XIX*, Universidad Autónoma de Puebla, Puebla, 1983, pp. 186-199 y Walker, *op. cit.*, pp. 214-217.

acapararon la producción algodonera para artificialmente disparar el precio. Las ganancias de ese año en su producción textil fueron en realidad fruto de la jugosa especulación con bienes agrícolas. Antuñano, según Walker, debió su fracaso precisamente a que carecía de control sobre la producción agrícola. La periferia rural impuso así, aunque pocas veces en esta manera espectacular, tiempos y formas de trabajo, salarios, rigidez en los mercados laboral y de consumo. La idea de tensión entre centro y periferia puede ayudar a comprender la dirección, solidez y naturaleza de las redes empresariales.²⁵

La región, vista a través de las redes de los empresarios, no es un concepto fijo sino un punto de partida para las investigaciones. Algunos estudiosos no lo creen así, y por ello advierten sobre inversiones que, por estar fuera del límite regional, no fueron tomadas en cuenta para su estudio. Evidentemente hay que cuestionar un concepto de región, generalmente coincidente con las fronteras estatales, que no contempla cómo los sujetos construyen el espacio. La noción de región sería muy diferente para hombres como los Martínez del Río, que igual invertían en Chihuahua que en Nueva Orleans, Londres o la ciudad de México. Por otro lado, la evidencia muestra que las redes de inversión e interrelación de los empresarios formaron poderosos grupos económicos para quienes el espacio regional dejó de ser importante. Las ideas sobre el espacio y el espacio mismo cambiaron en el transcurso del siglo XIX, sin duda parte esencial del proceso que confirió a estos hombres una idea diferente de sí mismos y de sus empresas.

La ubicación de las fábricas textiles ha dado pie a un debate que aparentemente atañe al uso del espacio. La selección de sitios rurales para erigir fábricas ha llevado a muchos estudiosos a señalar similitudes entre fábricas y haciendas. Otros argumentan que la localización puede explicarse mejor como imitación del modelo inglés de villas industriales. Durand en particular desconfía de versiones en las que las fábricas son haciendas con máquinas.²⁶

La discusión es en realidad sobre la mentalidad empresarial y no el espacio. El desacuerdo gira alrededor de dos supuestos. El primero, que la ciudad es expresión de modernidad mientras el campo lo es de tradición. El segundo,

²⁵ Walker, *op. cit.*, pp. 214-217; sobre problemas generales en el estudio del espacio, y en particular sobre mercados y expansión urbana, ver trabajos citados en la nota 23 y Carville Earle, «Divisions of Labor: The Splintered Geography of Labor Markets and Movements in Industrializing America, 1790-1930» *International Review of Social History*, número 38, 1993, pp. 5-37.

²⁶ Durand expone su posición y la de otros en *op. cit.*, pp. 27-31; Gamboa, *op. cit.*, pp. 34-51; Juan Carlos Grosso plantea las dos posibilidades en *op. cit.*, pp. 226-229; Brennan asocia la ubicación de fábricas en las afueras del núcleo urbano, después de 1870, con la competencia entre viejos y nuevos comerciantes, *op. cit.*, p. 150.

que los industriales deberían ostentar un cierto tipo de conducta, moderna, y los hacendados otro, tradicional.

A partir de estos supuestos es que se ha estudiado la mentalidad y la cultura de los empresarios. Aparecen como una élite adinerada que evita riesgos, abandona sus empresas productivas cuando enfrenta problemas y carece de empuje innovador. Pero también aparecen en persecución de quimeras y proyectos de progreso. Sus inversiones en haciendas algo tenían de gasto suntuario y apego a tradiciones, pero más de racionalidad frente a las opciones de inversión redituable. Ciertamente expresaron una cultura conservadora, católica, mediocre, y que sobreponía el prestigio familiar al éxito individual. En ello guardaban mayor semejanza con sus antecesores coloniales que con empresarios capitalistas en Estados Unidos o Inglaterra. Pero no faltaron quienes impulsaron la política económica que pretendía modernizar la economía. Las paradojas y la idea de un proceso de aprendizaje que hemos desarrollado nos alertan contra tomar al pie de la letra tipos ideales de conducta.

Cultura y mentalidad no pueden reducirse a anécdotas superestructurales determinadas por la dura realidad estructural. Por el contrario, las ideas, actitudes, valores y costumbres moldearon y orientaron el proceso. Por esta razón las nuevas preguntas de investigación deben dejar atrás los estereotipos. Brevemente quiero esbozar tres aspectos, que alumbran de manera diferente los cambios y continuidades: ¿cuáles eran las ideas de los empresarios sobre el trabajo, sobre el papel social que desempeñaban, y sobre la familia y el individuo? No son las únicas cuestiones posibles pero sí apuntan hacia la importancia de abandonar modelos preconcebidos sobre mentalidad y cultura basados en la dicotomía tradición modernidad.

Encontramos en los llamados proyectos nacionales del siglo XIX la idea de trabajo en un lugar central. Existían desacuerdos respecto de la orientación que debía tener el trabajo pero había coincidencia respecto de su función para moralizar y enriquecer a la sociedad. Apenas a fines de siglo apareció una nueva idea, que desligaba la actividad laboral de la moral y la fincaba en la acción racional e interesada del individuo con el propósito de producir riqueza. Por más de medio siglo la discusión versó sobre el peso que deberían tener la razón moral y la razón económica.²⁷

También la idea de industria se transformó. La palabra pasó gradualmente de sinónimo de trabajo a designar el nuevo conjunto de elementos en

²⁷ Moisés González Navarro ofrece evidencia y comentarios en este sentido en *La pobreza en México*, El Colegio de México, México, 1985, p. 41 y ss.; Gerardo Necochea Gracia, «La idea de trabajo y su secularización, 1780-1910» en *Historias*, número 34, en prensa.

la producción. Eventualmente el significado de industria abarcó y subordinó al trabajo como otro más de los elementos productivos. El cambio en el curso del siglo implicó cambios de mentalidad y de condiciones políticas y económicas.

Aún así, el trabajo no perdió por completo su asociación con la moralización de la sociedad. El afán por cambiar muchas de las costumbres laborales nació de nuevas razones económicas, pero acompañado siempre de fines morales. Estos últimos, antes revestidos de religiosidad, ahora aparecían justificados en términos civilizatorios. La confusión de estas pretensiones se manifestó en la construcción de capillas y escuelas en las fábricas. También en los nombres de las empresas: Santa Cruz, Constancia Mexicana, La Paz. Seguir la idea de trabajo nos dará cuenta de cambios y continuidades importantes en la constitución de una mentalidad industrial.

Ligado a estos cambios debemos preguntarnos cómo los empresarios concebían su propio papel en el escenario social. La cuestión es interesante y poco estudiada. Potash afirmó que las sociedades industriales promovidas por el Banco de Avío eran vistas como proyectos públicos y filantrópicos. Muy similar percepción tuvieron algunos religiosos en el siglo XVIII, quienes abrazaron la tarea de fomentar el trabajo y la educación popular para lograr el bienestar común. Lomnitz y Pérez Lizaur descubren esta idea de función social todavía en empresarios del siglo XX. Los empresarios sostuvieron, durante el siglo XIX, que su labor beneficiaba a la sociedad, no sólo porque empleaban sino porque moralizaban a las clases bajas. Pretendieron realmente hacerlo, en compañía de la Iglesia, en cruzadas para erradicar el alcoholismo, los matrimonios libres, los juegos de azar y otras conductas consideradas inmorales. Con el mismo júbilo se dieron a la construcción de fábricas. Félix Alva, principal accionista de la Fábrica La Paz, promovió en 1869 la fundación de una sociedad para «propagar y explotar el cultivo de la seda», y explicó que sus méritos consistían en acrecentar las «fuentes de la riqueza pública» y beneficiar «a la clase menesterosa». Alva no consideraba su inversión en la empresa un negocio privado sino cosa pública.²⁸

Podría argumentarse, y con razón, que los empresarios justificaban su conveniencia particular argumentando un bien general. Pero observar esta verdad evidente no responde a la pregunta de por qué lo hicieron de esta ma-

²⁸ La cita de Alva en Uribe Salas, *op. cit.*, p.111; Potash, *op. cit.*, p. 98; Germán Cardozo Galue, *Michoacán en el Siglo de las Luces*, El Colegio de México, México, 1973, pp. 117-124; Lomnitz y Pérez Lizaur, *op. cit.*, pp. 192-230; Jesús Tapia Santamaría, *Campo religioso y evolución política en el Bajío zamorano*, El Colegio de Michoacán, Zamora, Michoacán, 1986, pp. 140-172.

nera. ¿Por qué, por ejemplo, los empresarios mexicanos no desarrollaron el ideal de Horatio Alger, el individuo que se levanta desde sus orígenes humildes para triunfar sin miras de un bien social generalizado? Lo importante de su justificación es que resolvieron la tensión entre el interés individual y el interés colectivo de otra manera, misma que poco ha sido investigada. Y tampoco sabemos mucho de cómo cambió esta visión. Hay evidencia de que hacia fines del siglo algunos pensadores situaban la riqueza y la industria en la esfera privada y el plano individual. Sin embargo la fuerte influencia de la Iglesia ocasionó la mezcla del liberalismo individual con la visión del deber social de los propietarios y empresarios.²⁹ La tensión entre interés individual y colectivo ocurrió en una arena cambiante de relaciones de poder e ideologías.

Cambios y continuidades semejantes afectan otro aspecto destacado en las investigaciones sobre empresarios, el de las relaciones familiares. Conocemos, incluso con detalle, el papel del parentesco y el matrimonio en la constitución de grupos cerrados que dominaron la actividad industrial. Contamos también con estudios que describen el empalme de las relaciones y jerarquías del grupo familiar con la actividad y la organización empresarial. Algunos autores concluyen que el funcionamiento de la economía es inexplicable sin atender a las redes familiares.

Dos conclusiones importantes se desprenden de estos trabajos. La primera, que la familia subordina intereses y metas individuales en la persecución de actividades industriales. La segunda, que este comportamiento traza una línea de continuidad entre las élites coloniales y las que se forman en los siglos XIX y XX. Lomnitz y Pérez Lizaur, además, sugieren que esta cotinuidad y las diferencias respecto de las sociedades anglosajonas fueron producto del catolicismo. Estas conclusiones, por supuesto, son incitaciones a emprender investigaciones.³⁰

Considerar la existencia de patrones de conducta similares a través de tan largo tiempo, inevitablemente pone la pregunta a boca de jarro: ¿cómo operaron en escenarios sociales diferentes? Un problema, importante por-

²⁹ Sobre la tensión entre interés individual y colectivo en Estados Unidos ver Herbert Gutman, *Power and Culture*, editado por Ira Berlin, New Press, Nueva York, 1987, pp. 326-328; cfr. los escritos de Ignacio Ramírez, por ejemplo, «El trabajador y las fuerzas equivalentes» en Alfonso Sierra Partida, *Espada y pluma*, Gobierno del Estado, Guanajuato, 1978, pp. 119-123; sobre la acción social católica ver Jorge Adame Goddard, *El pensamiento político y social de los católicos mexicanos, 1867-1914*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1981.

³⁰ Lomnitz y Pérez Lizaur, *op. cit.*, pp. 204-209 y 219-220; v. John E. Kicza, *Empresarios coloniales: familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1986 y Richard B. Lindley, *Kinship and Credit in the Structure of Guadalajara's Oligarchy, 1800-1830*, tesis doctoral, Universidad de Texas, Austin, 1976.

que marca diferencias sustanciales, tiene que ver con cómo las relaciones de parentesco estructuran las relaciones sociales tanto horizontal como verticalmente. Las investigaciones hasta ahora se han fijado en las relaciones horizontales y sólo cuando se investiga a una familia particular se ve como la jerarquía familiar organiza también la social. Pero aún en estos últimos trabajos, el seguimiento de los nexos se detiene en el último escalón de la jerarquía de la élite. Lomnitz y Pérez Lizaur sugieren, sin ofrecer evidencia, que los empresarios conducen la relación con sus trabajadores de la misma manera que con sus parientes subordinados.³¹

Investigaciones sobre trabajadores y relaciones laborales han destacado la importancia del paternalismo. Detectan su presencia en la organización y reglas laborales del estanco de tabaco, en el siglo XVIII, o de las fábricas textiles en la segunda mitad del XIX.³² Aquí vale la pena detenerse e inquirir sobre diferentes situaciones en que operó el paternalismo.

En algunos ámbitos productivos, los talleres artesanales por ejemplo, el paternalismo y la jerarquía laboral efectivamente correspondían con la relación de familia. Tal sería el caso del padre maestro y el hijo aprendiz, o de relaciones menos directas, en especial la relación tío y sobrino o padrino y ahijado. Muchos de los símbolos y prácticas que constituyeron estas relaciones fueron trasladados a otros ámbitos productivos, de manera que con frecuencia encontramos la figura del patrón en la fábrica equiparada con la del padre.

Los vínculos verticales establecidos por el parentesco, real o figurado, comienzan a desaparecer hacia finales del siglo XIX. Si bien en un taller que manufacturaba tabaco en Jiquilpan todo se resolvía en familia, en las fábricas textiles de Veracruz, la ciudad de México y Jalisco los obreros protestaban contra el despotismo de capataces.³³ No sabemos si la aparición de una nueva manera de organizar la producción fue la causa de que se rompieran los vínculos verticales del parentesco. Pero sí sabemos que el parentesco comenzó a operar de manera diferente, afirmando ahora los

³¹ Lomnitz y Pérez Lizaur, *op. cit.*, p. 112; sobre los usos del parentesco, ver Eric Wolf, «Relaciones de parentesco, de amistad y de patronazgo en las sociedades complejas» en *Antropología social de las sociedades complejas*, comp. por Michael Banton, Alianza, Madrid, 1980, pp. 19-39; E. Wolf y Sidney Mintz, «An Analysis of Ritual Co-parenthood (Compadrazgo)» *Southwestern Journal of Anthropology*, tomo VI, invierno, 1950, pp. 41-368.

³² María Amparo Ross, «Una nueva organización de los cigarreros» ponencia presentada al 6to Simposio de Historia de las Mentalidades, ciudad de México, septiembre, 1995; Mario Camarena, «Los obreros-artesanos en las fábricas de San Angel, 1920-1930» en *Comunidad, cultura y vida social*, p. 194; Durand, *op. cit.*, pp. 36-39.

³³ Ramos A. y Rueda S., *op. cit.*, p. 244; García Díaz, «Acción Directa»; Camarena, «Disciplina e Indisciplina»; Durand, *op. cit.*, pp. 67-113.

lazos horizontales. Hubo así cambios de conducta y valores que, sin menospreciar continuidades, fueron importantes.³⁴

Tanto respecto a la cultura como a otros temas, la discusión precedente plantea la importancia de estudiar el proceso que constituyó a empresarios y empresas industriales. Para hacerlo es necesario fijarse en las relaciones sociales, vistas a través tanto de la formación de redes como de tensiones y conflictos. Las acciones de estos sujetos tuvieron lugar y adquirieron sentido en ese contexto de relaciones. Aunque, por supuesto no conoceremos de manera indisputable, ni su contexto, ni sus razones y motivos, al menos podremos fincar nuestras conjeturas en un abanico de opciones posibles.

El enjambre de relaciones, y las opciones etretejidas en él, tomaron forma en espacios definidos. Por ello, a diferencia de la práctica actual de estudiar un empresario particular o un grupo ligado a una rama de producción, podría ser más atractivo tomar el espacio como unidad de estudio. Los estudios de Cerutti muestran las posibilidades en esta dirección, especialmente si la lente afoca las transformaciones espaciales a partir de las redes de relación.

Tomar el espacio como unidad brinda también la oportunidad de estudiar variadas formas de producción. Hasta ahora han sido estudiadas las industrias más llamativas mientras que virtualmente desconocemos el resto. Aproximarse a la estructura productiva, como lo hace Grosso para la ciudad de Puebla, o Guillermo Beato para Jalisco,³⁵ puede ser un punto de arranque. Por supuesto habrá que ver las interrelaciones que configuraron e imprimieron movimiento a esta estructura. En fin, habrá que conocer qué y cómo se producía.

Por último, la noción de proceso implica repensar el tiempo. Los estudios existentes, en general, parcelan tiempos cortos, normalmente principiando alrededor de 1870 y terminando en las primeras décadas del siglo XX. Sin embargo, para entender el proceso que culminó en las fábricas necesitamos retrasar el punto de inicio hacia las primeras décadas del siglo XIX. Ello, además, nos permitirá reflexionar sobre cambios y continuidades entre un momento y otro. Por el otro extremo, el rápido seguimiento que Gamboa hace de los Rivero Quijano sugiere extender el periodo hasta mediados del siglo XX.³⁶ En otras palabras, es necesario considerar el nacimiento y la implantación de relaciones capitalistas industriales como un proceso largo.

³⁴ Cambios analizados respecto de obreros en Gerardo Necochea, «Custom and Resistance at Work: Mexican Immigrants in Industrial Chicago, 1910-1930» en *Mexican Labor, Northon South Word*, por John Hart, University Press, Texas, en prensa.

³⁵ Guillermo Beato, «Jalisco, economía y estructura social en el siglo XIX» y Grosso, *op. cit.*, ambos en Sindico *et al.*, *El siglo XIX en México*, pp. 149-239.

³⁶ Gamboa, *op. cit.*, p. 240.