

diciones de los campesinos pero sin dejar de mencionar los problemas y soluciones del gobierno central en sus distintas sedes.

Temas como el presente no han sido ajenos a Hamnett. En sus anteriores estudios, especialmente en el que dedicó a la *Revolución y contrarrevolución en México y el Perú. Liberalismo, realismo y separatismo (1800-1824)*, [México, Fondo de Cultura Económica, 1978] se ocupó, en forma fragmentaria y con otra intención, de algunos aspectos tratados ampliamente en este libro.

El tratamiento del tema es esencialmente cronológico pero con las subdivisiones necesarias para el estudio de temas específicos. Una mirada al índice no hace evidente el estudio regional ofrecido en el prefacio. Sin embargo, a lo largo de los capítulos se hacen constantes referencias a los movimientos de las distintas zonas.

En el estilo de Hamnett no tienen cabida las citas textuales más

que en casos aislados. Podría pensarse que es debido a que la lengua original del autor no es la de la mayoría de las fuentes que utiliza. Estas comprenden un gran número de documentos provenientes de los archivos españoles principalmente, así como de franceses e ingleses. Notamos la ausencia casi absoluta de fuentes hemerográficas que, a nuestra manera de ver, hubieran aportado testimonios valiosos para el estudio de los acontecimientos en las diversas regiones a la manera como Hamnett los quiere ver. Se hace igualmente notoria en la bibliografía la falta de algunos estudios recientes sobre la época, como el de Federico Suárez sobre las *Cortes de Cádiz* o el que forma parte de la *Historia de España* dirigida por Manuel Tuñón de Lara, y algunos más. Tal vez la causa sea que el estudio está firmado en 1981, pero algunos son anteriores a esa fecha.

En el libro se incluyen siete

apéndices documentales casi siempre indicando la fuente de donde proviene la información. Lo que no hay es un señalamiento que los relacione con determinada parte del texto, aunque ello no les resta utilidad. Sería provechosa igualmente la inclusión de un índice onomástico como instrumento de consulta.

Pero no buscamos únicamente señalar carencias sino resaltar aciertos de la publicación. Porque sí los hay, sobre todo si se toma en cuenta que en México hace falta una mayor comprensión de la historia española para quienes se ocupan de la época colonial y de los primeros años de la nación independiente. Estudios como el de Hamnett que analicen la intrincada maraña de la política borbónica, liberal y absolutista, arrojan luz sobre las consecuencias que originaron en nuestro continente, así como para el entendimiento del fenómeno en sí mismo.

La nobleza: ¿premio a la habilidad ejecutiva?

Edgar Omar Gutiérrez

Doris M. Ladd. *La nobleza mexicana en la época de la Independencia, 1780-1826*, México, Fondo de Cultura Económica, 1984, 353 pp.

Para caracterizar al grupo social poseedor de títulos nobiliarios, Doris M. Ladd, abre la posibilidad de que la existencia de este grupo estuviera relacionada con la habilidad ejecutiva. Una práctica empresarial de tradición hispana que

le permitía operar en un prestigioso sistema social: "Dentro de las posesiones que los nobles dominan, las inversiones para lograr un *status* social se consideraban parte integrante de las finanzas calculadas a fin de obtener ganancias económicas".

El origen, el estilo de vida y los soportes económicos de la existencia de los "plutócratas elitistas" mexicanos de finales de la colonia, están en estrecha relación con la habilidad para hacer nego-

cios. La nobleza en sí misma no forma un grupo social en sentido estricto. Poseer un título de conde o marqués no se traducían en prerrogativas jurídicas especiales. Lucas Alamán "consideraba a los nobles como *nouveaux riches*". José María Luis Mora los describía como "oscuros hombres de negocios sin mérito o talento". La opinión más radical la dio Mariano Otero, quien consideraba a la "aristocracia como un nombre vano, una parodia de ostentación

pueril, y los individuos que la componían abandonan sus propiedades al cuidado de administradores, viviendo ellos en la indolencia de la capital con sus entradas, en pie de igualdad con cualquier rentista”.

Lo que está claro para todos —incluida Doris M. Ladd— es la vinculación de la nobleza con la propiedad, el lujo y el gasto suntuario. Esta vinculación, por otra parte, permite ampliar al grupo social en estudio. Ya no es solamente los que tienen títulos nobiliarios, sino los que poseen, los que invierten y dan forma al desarrollo económico de fines de la colonia desde puestos de mando y dirección.

Es realmente difícil hacer un estudio de la nobleza mexicana sin ligarla a los grupos dominantes de la sociedad, porque ella misma es parte de ellos. Limitada políticamente por los privilegios de las corporaciones y de la élite burocrático-plebeya, “se sabe que la mayoría de los poseedores de títulos de nobleza eran burócratas y oficiales militares”. Por otro lado, se ha comprobado que dieciséis nobles se dedicaban a la minería y diez eran comerciantes. “El título, el lujo, eran símbolos de éxito que se tomaban en serio. Tales símbolos aparentemente requerían mucho tiempo, dinero y esfuerzo para conservarse y mantenerse. Estos valores determinaron patrones de inversión que dieron forma al desarrollo del capital mexicano”.

En la búsqueda de explicaciones diferentes al radicalismo liberal, el estudio plantea la “criollización” de los emigrantes españoles. En el México colonial —dice Doris M. Ladd— los negocios eran asunto de familia. Los intereses de los nobles en los círculos de consumo y en inversiones seguras

en tierras, les creaba intereses en el desarrollo económico de México. Las esposas, las haciendas y demás, eran factores importantes en la “criollización” de los peninsulares, nobles o no. Este planteamiento coloca al nudo de las contradicciones sociales novohispanas en el interior de la sociedad colonial. Los ideales de autonomía e independencia, también los tuvieron los nobles. Quebrado “por la guerra insurgente, el parlamentarismo y las conspiraciones, el consenso mexicano fue por fin restablecido en el Plan de Iguala y en la decisión de conseguir la autonomía de España”.

El mayorazgo sería un elemento de la “criollización”, al mismo tiempo que ganancia vista como motor central de la existencia de los mayorazgos. En sus inicios, el mayorazgo fue un incentivo efectivo para lograr la pacificación y la colonización de nuevas tierras. De institución de fronteras pasó a ser, en los hechos, un mecanismo por medio del cual se intentaba asegurar la opulencia perpetua de una familia. De tal forma que los títulos de nobleza y el mayorazgo eran los símbolos más distintivos del éxito en la sociedad colonial mexicana.

El derecho español de primogenitura buscaba asegurar la base económica de una familia. Las fuerzas del mercado y la monetización de la sociedad cambiarían el concepto sobre la creación de mayorazgos: las tierras nuevas se convertían en instituciones antes de que éstas pudieran ser desarrrolladas. “La Corona aprobaba el sistema de mayorazgos como una manera de asegurar impuestos nobiliarios y urgía a la nobleza para crear más mayorazgos. Sin embargo, a principios de 1789 los impuestos y las licencias fueron acrecentados a tal grado que

la fundación de mayorazgos comenzó a fallar por la gran cantidad de costos que representaba”.

Al final de la época colonial el mayorazgo, como los títulos de nobleza, eran instituciones deterioradas enormemente. La oligarquía colonial se transformaba en la medida en que la racionalidad económica imponía la división del trabajo como modalidad en el desarrollo social. Contrariamente al planteamiento de Doris M. Ladd, la nobleza y la oligarquía en su conjunto, no les era tan extraña la especialización y la división del trabajo. “Cuando los financieros dieron la espalda al comercio internacional para invertir en la economía nacional” transfirieron capital mercantil al capital dedicado a producir mercancías.

La autora dice, “un hacendado no era simplemente un agricultor. Era un rancharo, colonizador y un hacendado, un hombre encargado del proceso y la distribución. Los que sembraban trigo eran molineros y distribuidores de harina”. Es aquí donde se encuentra la habilidad ejecutiva de la nobleza y la oligarquía como grupo social dominante. Una empresa familiar podía cumplir estas funciones y muchas otras más, pero siempre controlando la dirección y organización.

Para organizar todas las funciones que describe la autora del libro, es necesario un ejército de trabajadores, desde capitanes hasta soldados razos. La habilidad ejecutiva también está en relación directa con la conducción de quien hace el trabajo administrativo y productivo. En este contexto, “la nobleza mexicana consistía en una enorme familia que funcionaba dentro de élites plutocráticas y oligárquicas y que gobernaban únicamente en la pequeña

soberanía de una esfera de influencia fuera del patrimonio estatal español”.

La concentración de la riqueza no es una caracterización de la época colonial en México como plantea Doris M. Ladd. Ahora bien, la ganancia tampoco es distintiva del capitalismo específicamente. Esta se supone en todos

los métodos para acrecentar la fuerza productiva social del trabajo. Métodos que son pensados y llevados a cabo por los comandos ejecutivos, de acuerdo a los dueños del negocio.

El estudio de Doris M. Ladd es un estudio del grupo económico más poderoso de la época de la independencia, no de la nobleza

en sentido estricto. De una parte de la oligarquía colonial que se identifica con la propiedad, las inversiones, el lujo y el gasto suntuario.

Por otra parte, es un ensayo que busca explicaciones diferentes a las de la historia oficializada del liberalismo institucionalizado.

Los obreros y la fisonomía nacional

Ingrid Ebergenyi

Víctor M. Durand (coordinador), *Las derrotas obreras 1946-1952*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1984, 204 pp.

Este libro tiene el mérito de ocuparse de un periodo y un tema poco conocidos más allá de ciertos círculos académicos de izquierda. Está formado por seis textos individuales: “Relaciones entre estructura y coyuntura en el análisis del movimiento obrero”, el ensayo de Durand que sirve de introducción a *Las derrotas obreras* y cinco monografías que las documentan: “Golpe al movimiento ferrocarrilero, 1948” de Guadalupe Cortés, “Golpe al Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana, en 1949” de Ma. Angélica Cuéllar Vázquez, “El movimiento minero, 1950-1951” de María Mercedes Gaitán Riveros, “El movimiento del Sindicato Mexicano de los Electricistas en el año de 1952” de Jesús Rivera Hernández y, finalmente, “La Unión General de Obreros y Campesinos

de México” de Jesús Rivera Flores. Todo estos ensayos monográficos remiten a la información de los autores ya tradicionales en la historia obrera (Mario Gil, Luis Araiza, Antonio Alonso, etc.) y a fuentes hemerográficas; en conjunto proporcionan una imagen general y bastante completa de los protagonistas y sucesos más relevantes de la historia obrera en el sexenio de Miguel Alemán, lo cual permite vislumbrar la intrincada red de relaciones dentro del movimiento obrero y con el exterior. La naturaleza misma de las fuentes limita la profundidad de los trabajos, al mismo tiempo que abre preguntas interesantes que *Las derrotas obreras* no responde.

Aunque se trata, según la interpretación de los autores, del proceso de aplastamiento de una iniciativa de sindicalismo independiente y nacionalista, estos ensayos cuentan distintas historias —a veces paralelas, otras encontradas.

Durand se encarga de la gran historia estructural. Las condiciones nacionales e internacionales que esboza sirven de fondo a los

sucesos que recuperan los estudios monográficos. La metonimia es exacta para la descripción en este nivel amplio de generalización y el periodo queda descrito a grandes rasgos de la siguiente manera:

“Tanto el proyecto orgánico de los trabajadores, como el de la burguesía, liderada por el imperialismo, se asentaron sobre una situación estructural que cambió rápidamente durante la posguerra. En el año de 1944 la situación económica del país era bastante bonancible pues el conflicto bélico había propiciado la rápida expansión de la producción industrial y agrícola para satisfacer la demanda de Estados Unidos. La favorable balanza de pagos de los años anteriores había posibilitado la acumulación de divisas que parecía permitir un nuevo proceso de importaciones para renovar el gastado equipo industrial destinado a la producción de bienes de consumo durable y de capital, para ir integrando una industria nacional independiente. Esta situación permitió la elaboración del proyecto nacionalista y anti-