

chet, el sindicalismo fue capaz de mantener una continuidad cuyo crédito debe asignarse a los partidos políticos de izquierda.³ Finalmente Daniel Pécaut, que trata el caso de Colombia, nos presenta la paradoja de un movimiento obrero estrechamente ligado al partido liberal, parte constitutiva del sistema político de ese país. También señala que en Colombia no existe una relación corporativista entre el movimiento obrero y el Estado gracias a la oposición de los grupos dominantes.

Si bien el libro constituye un buen esfuerzo por discutir algunas cuestiones generales del sindicalismo y del Estado en América Latina, la exclusión de los acontecimientos que han tenido lugar en los últimos diez años (ya que los estudios se restringen fundamentalmente al periodo 1890-1980) representa un problema porque nuestra "lectura" de esas relaciones en el periodo anterior a 1982 podría modificarse a la luz de lo que ha pasado desde entonces. Por otro lado, el uso de fuentes secundarias de información limita la contribución que estos estudios de caso pudieran aportar al conocimiento de las historias sindicales nacionales.⁴ Los libros recientes de Epstein, Davis, Lazarte, Balbi, y James,⁵ demuestran que un análisis del periodo considerado en el presente libro debe incorporar nuevas investigaciones que permitan documentar mejor una trayectoria sindical acerca de la cual todavía conocemos muy poco.

FRANCISCO ZAPATA

³ La afirmación de Roddick sobre la cuarta "ola" de sindicalización, que ocurrió según ella al final de la Primera Guerra Mundial, es exagerada dado el carácter muy restringido del número de trabajadores sindicalizados que existía en Chile en ese momento. Estamos hablando de no más de cien mil trabajadores, demasiado pocos, en nuestra opinión, como para constituir una "ola".

⁴ Debemos mencionar también que el texto está plagado de errores: dice Chañarillos y Magallanes (p. 188) en vez de Chañarillo y Magallanes; Barranguilla (p. 264) en vez de Barranquilla; se cita 1938 como el año de inicio del gobierno de Pedro Aguirre Cerda en Chile (p. 197) y debe ser 1939; la creación del MIR en Chile ocurre en 1966 y no en 1956 (p. 266); la ciudad de Calama no es un puerto (p. 232), se encuentra a más de doscientos kilómetros del mar, al interior de Antofagasta; la Confederación de Trabajadores del Cobre (CCTC) no tuvo a su cargo la administración de hospitales (p. 240); la primera sociedad en resistencia fue creada en 1907 y no en 1987 como se dice en el texto (p. 240), etc. Existen al menos veinte errores del mismo tipo que no podemos transcribir por razones de espacio y que van en detrimento de la calidad del libro.

⁵ Véanse Edward Epstein (comp.), *Labour Autonomy and the State in Latin America*, Boston, Unwin-Hyman, 1989; Charles Davis, *Working Class Mobilization and Political Control. Venezuela and Mexico*, Lexington, The University Press of Kentucky, 1989; Carmen Rosa Balbi, *Identidad clasista en el sindicalismo. Su impacto en las fábricas*, Lima, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo, 1989; Carmen Rosa Balbi, "Las relaciones Estado-sindicalismo en el Perú: 1985-1987", Lima, Fundación Friedrich Ebert, 1988; Jorge Lazarte, *Movimiento obrero y procesos políticos en Bolivia: historia de la Central Obrera Boliviana-COB, 1952-1987*, La Paz, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), 1988; Daniel James, *Resistance and Integration: Peronism and the*

RODERIC A. CAMP, *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*, Nueva York, Oxford University Press, 1989, 306 pp.

Esta obra se basa en un conjunto de entrevistas a tres generaciones de empresarios y políticos, llevadas a cabo durante dos décadas. El autor señala que existen pocos estudios sobre la estructura del sector privado y sus relaciones políticas con el gobierno; descubrirlas fue su propósito, partiendo de un punto de vista político más que económico. Menciona primero las características del Estado mexicano según las interpretaciones teóricas de varios autores (Hamilton, Purcell, Smith, Story), pero prefiere la explicación de un sistema político semiautoritario y no la de otros modelos “demasiado monolíticos para describir con precisión la realidad política de México” (p. 11).

El estudio abarca desde 1920 hasta los últimos años del mandato de Miguel de la Madrid. Muestra paso a paso cómo se va consolidando la relación sector privado-gobierno a través de los años. Camp se detiene sobre el régimen de Cárdenas porque considera que éste inició la institucionalización de la relación entre el Estado y el sector privado. A partir de 1940, el auge económico fue la meta de la mayor parte de los presidentes, en particular de Miguel Alemán, quien favoreció los intereses del sector privado. No fue sino hasta 1960 cuando el sistema relativamente estable de relaciones entre los dos sectores empezó a ser disfuncional. Los acontecimientos de 1968 tuvieron una influencia crucial y de largo plazo: por primera vez se puso en tela de juicio la legitimidad del sistema político. Camp describe la manera en que, a partir de entonces, los gobiernos se fueron debilitando hasta conducir al país a la *débâcle* que culminó con la nacionalización de la banca en 1982, lo que terminó de romper el equilibrio ya de por sí precario entre los sectores.

El autor se extiende luego sobre la inmensidad de la tarea que esperaba a Miguel de la Madrid, encargado de reparar las fisuras causadas por sus predecesores. Con él, renació la confianza de los empresarios, pero tuvo que enfrentar las complicaciones derivadas del surgimiento de varias facciones tanto dentro del sector público como del privado.

El autor hace un retrato del empresario mexicano, su papel, la imagen que proyecta al exterior y sus actitudes frente a la vida política. Según algunos representantes de la comunidad empresarial entrevistados, el papel del empresario consiste en dar empleo, ganar dinero, fabricar un producto de calidad y proveer bienestar a los empleados (p. 36). Esta caracterización ofrece además múltiples variantes, dependiendo de diversos factores, como la localización geográfica de la empresa. La imagen que tiene el empresario de sí mismo puede ser excelente o mediocre, o puede estar empañada por un fuerte complejo de inferioridad que le resta seguridad. Camp, con conocimiento de causa (véase *Intellectuals and the State in Twentieth Century Mexico*, 1985), señala

que los intelectuales han contribuido en gran parte a la creación de una imagen negativa del empresario.

Las actitudes de la comunidad empresarial se describen a partir de tres preguntas: ¿hasta dónde se extiende la responsabilidad social de los empresarios?, ¿hasta qué grado debe participar el Estado en la vida económica del país? y, finalmente, ¿hasta dónde debe llegar la participación política de los empresarios? Las respuestas a estas preguntas son muy variadas y revelan grandes discrepancias entre los empresarios, sobre todo en lo que se refiere a participación política: desde los que se oponen categóricamente, comparándola con un “suicidio de clase” (p. 47), hasta los que favorecen la creación de un partido político que refleje una clara filosofía de libre empresa. La verdad —dice el autor— es que el sector privado teme perder su libertad con una participación demasiado evidente, a sabiendas de que su libertad representa su fuerza.

En cuanto al origen del empresario mexicano (lugar de nacimiento, nivel socioeconómico de los padres y educación) Camp descubre, entre otras cosas, que muchos de los empresarios actuales provienen de familias de empresarios y que los lazos familiares constituyen una poderosa base de unión. Las comparaciones que establece entre los hombres de negocios de México, Estados Unidos, Colombia y otros países, a partir de su origen y educación, son interesantes.

En un capítulo que resulta complejo por el gran número de variables entrelazadas, el autor presenta estadísticas sobre los vínculos (*interlocks*) entre el sector privado y el público, y concluye que son pocos. Subraya una vez más la importancia de la educación, sobre todo en lo que se refiere a los programas docentes (el ITESM proporciona una enseñanza más técnica que la UNAM, por ejemplo). Sin embargo, el autor cita referencias de representantes de ambos grupos que piensan que la familia y sobre todo la experiencia, influyen más que la educación sobre la formación de empresarios y de sus actitudes.

Camp examina hasta qué punto los empresarios consideran que tienen poder sobre las decisiones políticas y cómo comparan su poder con el de las organizaciones laborales. La falta de consenso entre las diversas opiniones es notoria, pero el autor tiende a pensar que la influencia del sector privado sobre las decisiones de los políticos es muy limitada. Analiza también la influencia de las empresas transnacionales sobre los dos sectores y la encuentra superficial, sobre todo en el campo político. En cambio, el empresario cree que el peso de las organizaciones sindicales es mayor que el suyo. Camp comprueba de varios modos que se trata de percepciones erróneas: si bien es cierto que el gobierno da la impresión de apoyar a las organizaciones sindicales, no deja de ser una ilusión, porque los empresarios confunden visibilidad con influencia real (p. 127). Además, el autor afirma que las organizaciones sindicales tienen pocos miembros (aunque no presenta estadísticas que lo demuestren) y poca cohesión, lo que limita su poder. Termina su análisis con dos ejemplos de dominio del Estado sobre el sector privado: la nacionalización de la banca y el Estado como rector de la economía.

Estudia también a las organizaciones empresariales como grupos de inte-

rés, con el propósito de medir su influencia sobre el sector público. Camp analiza las características generales de los dos tipos de organizaciones empresariales: las semificiales, iniciadas por el gobierno, y las independientes. Muestra su utilidad como canales de comunicación en el proceso de toma de decisiones y como intermediarias entre los altos funcionarios y los hombres de negocios, pero destaca también las fallas y el consiguiente descontento que beneficia al gobierno y no al sector privado. Después de esbozar el retrato del líder-tipo de un grupo de interés, el autor proporciona listas de los presidentes de cinco de las principales asociaciones (Concamin, Concanaco, Canacindra, ABM y Coparmex) y de los miembros del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN). De acuerdo con Camp, aunque existan algunos casos de políticos-empresarios y viceversa, "los empresarios con lazos políticos no están suficientemente representados como para alterar el papel de los grupos de interés formales" (p. 155). Finalmente, el desarrollo de los dos tipos de organización empresarial apunta hacia la autonomía, incluso de aquellas que fueron auspiciadas por el gobierno. Sin embargo, la falta de cohesión entre ellas impide el crecimiento de su fuerza colectiva y esto resulta de nuevo en beneficio del Estado (p. 172).

El tamaño y el poder económico de los grandes grupos industriales les permiten un mayor acceso e influencia sobre el gobierno. Un lugar especial en esta relación lo ocupan los bancos. Se enumeran en varias tablas las cincuenta empresas más importantes de México (incluyen a los bancos), y se presenta una pequeña descripción de las 24 familias empresariales más prominentes. Es notable la imbricación entre empresas y bancos; dinastías de empresarios participan en los consejos de directores de unas y de otros. Una parte importante del capítulo sobre familias y empresas está dedicada al grupo Monterrey y su división en cuatro secciones llevada a cabo en 1974 (Alfa, Vitro, Visa y Cydsa).

Por lo que se refiere a los empresarios inmigrantes, se mencionan los de España, Europa central y el Medio Oriente, pero se dice muy poco de los hombres de negocios de origen alemán y de los franceses de Barcelonette que prácticamente monopolizaron el comercio en el siglo XIX.

El autor concluye con un análisis de los instrumentos de poder al alcance de los dos grupos. En varios momentos, se nota la admiración de Camp hacia la fuerza política del sector público mexicano, la calidad de su liderazgo y su disciplina. Pero probablemente sea parcial al afirmar que el gobierno "posee una cualidad magnética capaz de atraer a adultos capaces" (p. 241) y olvidarse de muchos jóvenes, igualmente talentosos, que abandonan el gobierno decepcionados y frustrados.

Por último, queda el problema de estudiar un asunto tan complejo como el de las relaciones entre empresarios y gobierno en México únicamente a partir de entrevistas, aunque el autor ha demostrado su dominio de esta técnica a lo largo de su extensa obra. Las referencias a la gran cantidad de documentos, artículos y folletos publicados por empresarios en distintas partes del país (Nuevo León, Jalisco, Veracruz, etc.), son mínimas.

Estas críticas, sin embargo, son menores y no pretenden de ninguna ma-

nera subestimar el verdadero mérito de una obra construida sobre una sólida base de datos y que tiene la gran ventaja de presentarse en un lenguaje ameno, sin tecnicismos y, por consiguiente, accesible a todos.

MARIE-CLAIRE FIGUEROA

ARCHIVO HISTÓRICO DIPLOMÁTICO MEXICANO, *México y Rusia en la primera mitad del siglo XIX*, prólogo de Héctor Cárdenas, selección documental de Martha Ortega y Alexander Sisonenko, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1990, 126 pp.

La historia diplomática que en el siglo XIX y buena parte del XX había ocupado un lugar destacado entre los estudios históricos, en las últimas décadas lo ha perdido por haberse limitado a la exploración de la correspondencia diplomática entre las cancillerías y, de este modo, excluir el análisis de las interacciones políticas, económicas, comerciales y culturales e ignorar la participación de otros países en las relaciones bilaterales y multilaterales de una región.

Esta publicación del Archivo Histórico Diplomático Mexicano sobre un tema tan desconocido como el de las relaciones entre México y Rusia en la primera mitad del siglo XIX, no sólo llena una laguna en nuestro campo de interés sino que representa una aplicación del enfoque global, en el cual las relaciones entre los dos países involucrados se ubican en el marco de las influencias directas e indirectas de otros países, no necesariamente vecinos de los primeros. Tal enfoque ofrece un escenario más completo y complejo, ya que busca descubrir las intenciones y las acciones de todos los gobiernos interesados en la relación México-Rusia en una época anterior a la globalización de la política internacional.

En el caso concreto de esta relación en la primera mitad del siglo pasado desempeñaron un papel nada desdeñable España (por razones obvias), Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Prusia. Incluso se puede constatar que, con el paso del tiempo, creció la influencia de estos países en la relación bilateral.

La perspectiva global de las relaciones mexicano-rusas en este periodo se presenta tanto en un extenso prólogo de Héctor Cárdenas, como en la selección de documentos a cargo de la investigadora mexicana Martha Ortega y del académico soviético Alexander Sisonenko. En efecto, desde la primera página Cárdenas lo anuncia en los siguientes términos: "La historia de los primeros contactos entre la Nueva España y México, con el Imperio Ruso, puede enfocarse desde una perspectiva global, toda vez que no sólo concierne a las relaciones bilaterales de esos países sino que involucra, en el ámbito económico y político a las potencias europeas, a los Estados Unidos y, de manera indirecta, a los países del Lejano Oriente" (p. 13).

De hecho, el prólogo es en sí mismo un estudio de esta problemática, estudio casi pionero en México, ya que aparte de la tesis de licenciatura de Ma-