
Reseña: De la plata a la cocaína. Cinco siglos de historia económica de América Latina, 1500-2000, de Carlos Marichal, Steven Topik y Zephyr Frank (coords.)

Autor(es): Kuntz Ficker, S.

Fuente: H-industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina, N° 22 (Julio 2018), pp. 162-166.

Publicado por: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Vínculo: <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/1140>



Esta revista está protegida bajo una licencia *Creative Commons Attribution-NonCommercialNoDerivatives 4.0 International*.

Copia de la licencia: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>.

¿CÓMO CITAR?

Kuntz Ficker, Sandra. (2018) Reseña: De la plata a la cocaína. Cinco siglos de historia económica de América Latina, 1500-2000, de Carlos Marichal, Steven Topik y Zephyr Frank (coords.). *H-industri@* 22: 162-166.

<http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/1140>



H-industri@ es una revista académica semestral editada por el **Área de Estudios Sobre la Industria Argentina y Latinoamericana (AESIAL)** perteneciente al Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-Baires): <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind>

Carlos Marichal, Steven Topik y Zephyr Frank (coords.), *De la plata a la cocaína. Cinco siglos de historia económica de América Latina, 1500-2000*, México, Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, 2017 (526 pp.)

Este libro es la traducción castellana de la obra publicada hace una década por Duke University Press bajo el título *From Silver to Cocaine. Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*, cuyo subtítulo (*Cadenas de mercancías latinoamericanas y la construcción de la economía mundial*) refleja mejor su contenido que el que se le dio a la versión en español. Salvo por esto y por la tardanza en publicarlo, es de celebrarse que el Fondo de Cultura Económica haya decidido poner a disposición de los lectores de habla hispana este importante trabajo.

Se trata de una obra de historia transnacional inspirada en la perspectiva del sistema mundo que Immanuel Wallerstein y Terence Hopkins desarrollaron hace algunas décadas, aunque distante de ella en la medida en que pone en cuestión las nociones de centro y periferia que son características de ese enfoque. En lugar de esta terminología bipolar, los coordinadores observan una inserción compleja y dinámica de América Latina en la economía internacional, protagonizada por actores diversos que desempeñan roles cambiantes en ese proceso. Aún más, en este acercamiento la división entre ganadores y perdedores no es dicotómica ni estable, como sí solía serlo en aquella construcción.

El libro agrupa un conjunto de trabajos que se ocupan de una o varias de las mercancías que participaron en el comercio mundial en algún momento entre los años 1500 al 2000. Con gran acierto, los coordinadores adoptan para los propósitos del análisis el enfoque de “cadenas de mercancía” (*commodity chains*). Como ellos mismos afirman en la introducción, el estudio de las “trayectorias de largo plazo de una serie de mercancías latinoamericanas” había sido poco frecuente en la investigación histórica antes de la publicación de este trabajo, pues más bien se le había aplicado al estudio de las transnacionales actuales.

La propia introducción y algunos de los capítulos contribuyen a clarificar en qué consiste este enfoque. Las cadenas de una mercancía son los distintos itinerarios de una materia prima desde la producción hasta su consumo final. Cada fase o nivel en el recorrido constituye un eslabón de la cadena. Cada uno involucra una serie de aspectos relevantes: la dotación de recursos, la estructura de la propiedad, las formas de contratación de la fuerza de trabajo y los mercados laborales, las políticas públicas, las instituciones, la fiscalidad, las estrategias de negociación, el desarrollo y la transferencia de tecnología, el transporte, la distribución, los precios, la publicidad, los mercados. Cada eslabón abre oportunidades de obtener beneficios que pueden ser asimétricos, pero generalmente no son dicotómicos o de suma cero. El acercamiento permite identificar el valor producido y apropiado en cada eslabón. En términos generales, el objetivo de los agentes económicos sería controlar más eslabones, puesto que cada uno brinda oportunidades de ganancias. De ahí la búsqueda de integración vertical o del monopolio.

Puede haber varias cadenas para una mercancía, dependiendo de su origen en el proceso productivo. Algunos consideran que el país (o la región productora dentro de él) es la unidad geográfica apropiada para ubicar el origen de una cadena (véase por ejemplo el capítulo sobre el índigo, que describe tres cadenas del producto), mientras que en otros

casos se identifican dos cadenas dentro del mismo país (así sucede con los nitratos, en Chile y con la hoja de coca que se cosechaba en dos distintas zonas del Perú y se encadenaba con dos mercados consumidores distintos -Alemania y Estados Unidos). El libro se ocupa de varias de las cadenas que se generaron, para cada mercancía, en América Latina (y excepcionalmente en países fuera de esta región). Si bien no abarca todas las cadenas posibles para cada uno de los productos, ofrece una cobertura representativa que hace posible la comparación. En fin, cada cadena puede bifurcarse en dos o más trayectorias (de procesamiento, comercialización, etc.) hasta convertirse en una malla que cubriría todos los recorridos posibles para una misma mercancía.

Una de las ventajas que ofrece este acercamiento respecto a los enfoques frecuentemente utilizados para analizar la inserción de América Latina en el comercio mundial es que permite apreciar tanto el lado de la oferta como el de la demanda. Si bien el primero resulta habitual en los estudios sobre el desarrollo latinoamericano, el recorrido que describían los productos de exportación una vez que los barcos zarpaban a sus destinos es menos conocido, en parte porque resulta mucho más difícil de rastrear. Las redes de distribución, el transporte, las condiciones de los mercados en donde se comercializaban los productos y las características de los consumidores, constituyen dimensiones de análisis que enriquecen la comprensión del fenómeno.

Naturalmente, al hablar de la demanda los autores se refieren a las condiciones que propiciaron su aumento (crecimiento de la producción, de los salarios, de las ciudades, de la industria) e impulsaron por esa vía incrementos en su producción. Pero destacan también casos en los cuales fue la oferta la que se impuso y propició la creación de un mercado para ciertos productos. Esto requirió en ocasiones un cambio cultural y de las mentalidades que llevó a la aparición de preferencias y hábitos distintos, en un proceso a veces impulsado por campañas publicitarias en torno a los beneficios del consumo. Este tipo de conformación de la demanda se encuentra detrás del éxito de artículos como el café, el chocolate, el plátano y la cocaína.

Los coordinadores del libro proponen una serie de hilos conductores que, aunque no se cumplen al pie de la letra, imprimen cierta afinidad al conjunto de trabajos, y que, *grasso modo*, se corresponden con los distintos eslabones de las cadenas de cada producto. Así, los capítulos suelen abordar, por un lado, la dimensión de la oferta, considerando los recursos naturales, los factores de la producción y las características del proceso productivo. Por el otro, aspectos relacionados con la distribución, el comercio y el transporte. En tercer lugar, todos prestan atención, en mayor o menor medida, a la dimensión de la demanda, incluyendo los precios, el mercado y el consumo. En cada una de estas fases se ahonda en los actores participantes, la distribución de riesgos y ganancias, la mayor concentración o dispersión del control sobre los distintos eslabones de la cadena y el papel del Estado.

El primer capítulo, a cargo de Carlos Marichal, se ocupa del peso de plata hispanoamericano entre los siglos XVI y XVIII, y ejemplifica con suma nitidez el enfoque y los hilos conductores de la investigación. Marichal estudia en primer lugar las condiciones de la producción de plata (mano de obra, capital y tecnología) y de monedas de plata (casas de moneda), procurando rastrear las ganancias que se generaban en cada uno de esos eslabones y el papel del Estado, y posteriormente la manera en que esa cadena se bifurcaba (o más precisamente, trifurcaba) en sus diferentes destinos: Europa, Asia y Estados Unidos.

En el capítulo II, David Mc Creery aborda el estudio del índigo o añil y su participación en el comercio internacional entre 1560 y 1860. El autor ahonda en tres cadenas del producto, originadas en Carolina del Sur, El Salvador y la India, y destaca la gran diversidad de condiciones de producción y distribución que podían darse para una misma mercancía. En el marco de esta diversidad, llama la atención el cuestionamiento de la idea según la cual el auge del producto de exportación significaba el desplazamiento de los cultivos de subsistencia. De acuerdo con el autor, no lo hizo en Guatemala o en Carolina del Sur, aunque sí en el caso de Bengala.

Carlos Marichal es también autor del tercer capítulo, en el que desarrolla el caso de la cochinilla entre 1550 y 1850. El mérito de este trabajo tiene que ver sobre todo con su carácter pionero, puesto que, pese a su importancia, el tinte había sido hasta entonces muy poco estudiado desde una perspectiva de historia económica. El autor se ocupa de la dotación de factores que hizo posible el cultivo de este insecto en el estado mexicano de Oaxaca, y la medida en que su explotación fue impulsada por la demanda europea e incentivada por el Estado mediante créditos y la autorización para pagar impuestos en especie. Además de analizar la cadena productiva, se aborda en el capítulo la cadena comercial de la cochinilla y sus destinos en Europa y Asia.

Laura Nater analiza, en el capítulo IV, el tabaco en la época colonial. Repara en los factores que impulsaron la demanda: la caída de costos, en el lado de la oferta, y el aumento de la población urbana y de los salarios en Europa, en el de la demanda. Hace entrar en el escenario al Caribe, como productor (de tabaco y azúcar) y epicentro de la competencia comercial entre las potencias y del contrabando entre Europa y América. Sopesa las razones que llevaron al establecimiento del estanco bajo control de la corona con el reinado de los borbones en el siglo XVIII y explica también cómo aquella logró que los distintos monopolios coloniales del tabaco se complementaran, interactuaran y propiciaran una mayor “integración imperial”. Narra, en fin, cómo eventos políticos (como la guerra de independencia de las trece colonias y de Haití o las sucesivas guerras en que participó España) acabaron con la cadena de esta mercancía a principios del siglo XIX.

En el capítulo V, Steven Topik y Mario Semper se ocupan del café en Brasil y Costa Rica en los siglos XIX y XX. Detallan la diversidad de condiciones que caracteriza a una misma mercancía no sólo de un lugar a otro, sino también a través del tiempo. Hacen un uso intensivo de conceptos relacionados con este enfoque y cuestionan muchos lugares comunes, mostrando cómo el desplazamiento de otros cultivos (índigo, azúcar, tabaco) por parte del café representó el paso a un uso más productivo y rentable de los recursos, y destacando también el impacto modernizador del producto, no sólo en las naciones productoras, sino en el ámbito de la institucionalización del mercado mundial. En efecto, el comercio del café impulsó la difusión de información y de prácticas comerciales uniformes, el mercado de futuros, así como medidas para regular la calidad.

En el capítulo VI, Horacio Crespo estudia el azúcar entre 1850 y 1980. Adopta para ello un enfoque un tanto distinto: el de la rivalidad entre remolacha y caña en esos 150 años. Se concentra en el mercado del azúcar: cómo se generalizó su consumo a partir del siglo XIX, los precios, la demanda. Asimismo, refiere el fenómeno paradójico de sobreproducción que se produjo debido a que, en lugares como Cuba y Java, la condición de monocultivo exportador generaba una presión para seguir produciendo pese al descenso en los

precios, además de que su oferta era inelástica por tratarse de un cultivo perenne para el cual se disponía de una capacidad instalada (ingenios).

El siguiente capítulo contiene un interesante estudio sobre el cacao en el sureste de Bahía en el siglo XIX, a cargo de Mary Ann Mahony. La autora destaca las limitaciones del enfoque de las cadenas de mercancía y propone complementarlo con otras herramientas analíticas y la consideración de otros factores. Ofrece una espléndida caracterización del medio ambiente natural, incluido el régimen de lluvias, el clima, el suelo y el terreno y estima que todo ello fue propicio, pero no decisivo para el cultivo del cacao. Otros factores coadyuvantes fueron las políticas del gobierno (colonial y nacional temprano) que desalentaba la tala, la mayor simplicidad del cultivo (en comparación con el café), el perfil demográfico de la población esclava o exesclava en la segunda mitad del siglo y la posibilidad de combinar con mendioca, parte de la alimentación de los trabajadores. En cambio, el lado de la demanda sí se deja explicar por el enfoque de cadenas de mercancía, en este caso por el maridaje del cacao forastero con la revolución industrial, que dio lugar al consumo de chocolate barato y en polvo.

En el capítulo VIII, Marcelo Bucheli e Ian Read se ocupan del plátano, centrando su atención en el estudio de la United Fruit Company y en los ciclos que describieron tanto el fruto como la empresa en la región centroamericana del Caribe a lo largo del siglo XX. Tras exponer las estrategias de integración vertical y comercialización que llevaron a esa corporación a controlar la oferta del banano, su análisis se enfoca en el mercado consumidor, los Estados Unidos, y en el cambio cultural que hizo de este fruto tropical un producto habitual en la dieta de las familias estadounidenses. Exploran los mecanismos que impulsaron ese cambio cultural, entre los cuales las campañas publicitarias desempeñaron ya en las primeras décadas del siglo un papel central.

Rory Miller y Robert Greenhill examinan, en el capítulo IX, las cadenas del guano y el nitrato, dos fertilizantes originarios del Pacífico sur y que ocuparon un lugar importante, aunque nunca monopólico, en el mercado mundial a partir de 1840 y hasta la aparición de sustitutos sintéticos. Observan la simplicidad del modelo peruano de extracción mediante contratistas regulados por el estado a cambio de rentas, y la medida en que ese modelo se complejizó una vez que los territorios salitreros quedaron en manos de Chile, cuando el ingreso de empresas privadas dio inicio a al menos dos cadenas distintas. Sopesan hasta qué punto los Estados hubieran podido aumentar los beneficios de haber participado en un mayor número de eslabones, así como los factores que impulsaban a las compañías a una mayor integración vertical.

El estudio del caucho en Brasil entre 1870 y 1930 es el objeto del capítulo X, a cargo de Zephyr Frank y Aldo Musacchio. En este caso, como en otros que se abordan en el libro, las distintas fases de una cadena de producto se encontraban geográfica, sectorial y empresarialmente separadas, lo que generaba asimetrías de información e incertidumbre en cada eslabón, con efectos sobre la oferta, la demanda y los precios. El enfoque permite vincular estos eslabones separados y explicar los efectos de estas asimetrías. En particular, los autores se centran en la incertidumbre y volatilidad en los precios que prevalecieron sobre todo entre 1900 y 1930, como resultado de dos fenómenos coincidentes: el inicio de la industria del automóvil y el auge de las plantaciones en Asia, así como en sus implicaciones para los actores involucrados. Discurren acerca de la posibilidad de que Brasil hubiera mantenido el monopolio del caucho, y el costo que habría tenido esa opción.

El henequén de Yucatán es el tema del capítulo XI, debido a la pluma de Allen Wells. El autor adopta un enfoque dependientista que lo lleva a valorar negativamente la experiencia henequenera en prácticamente todos los aspectos. Así, considera que el ciclo de este producto, que se prolongó por 60 o 70 años, fue “efímero”, que su derrama fue limitada y, en suma, que “lo que podía salir mal, salió mal” (p. 430). Pasa por alto numerosos aspectos del auge henequenero que la historiografía ha destacado y que representaron una contribución positiva significativa y duradera a la economía regional, como el tendido de una red ferroviaria, el establecimiento de bancos y un valor de retorno elevado debido al origen nacional de la mayor parte de la inversión.

El libro cierra con un interesante texto acerca de la hoja de coca y la cocaína, cuya autoría se debe a Paul Gootenberg. El autor se ocupa del periodo anterior a la prohibición internacional del consumo y la aparición del narcotráfico como resultado de aquélla. Explica que a lo largo de ese periodo, que va de 1860 a 1950, se desarrollaron varias cadenas del producto. Las dos más tempranas se originaron en distintas zonas del Perú y se conectaron con Alemania y Estados Unidos, respectivamente, y llegaron a su culminación en la primera década del siglo XX. Entre 1915 y 1950 el producto experimentó una fase de declive, durante la cual se mantuvo la cadena estadounidense - andina, pese a las restricciones crecientes que se impusieron en ese mercado, y aparecieron dos cadenas más, en la que participaron Holanda y sus posesiones coloniales en Java, así como el Japón.

En fin: no hay desperdicio en este conjunto de trabajos que nos permite seguir la pista de muchas de las *commodities* que protagonizaron la participación de América Latina en el mercado mundial en algún momento de los últimos cinco siglos. El enfoque resulta tan fructífero, que se antoja sugerir su uso para analizar otros artículos cuyas cadenas de producto se originaron en el subcontinente. Pienso por ejemplo en el trigo y otros cereales de Argentina, en productos minerales como el plomo, el cobre y el estaño, cuyos orígenes en México, Chile o Bolivia conformaron varias cadenas dignas de estudio, para sólo mencionar algunos. Esperemos que los investigadores jóvenes, más habituados a los acercamientos trasnacionales y globales, nos tomen la palabra.

Sandra Kuntz Ficker
El Colegio de México