
Reseña: Mercados en común: estudios sobre conexiones transnacionales, negocios y diplomacia en las Américas (siglos XIX y XX), de María-Aparecida Lopes y María Cecilia Zuleta (coords.)

Autor(es): Caravaca, J.

Fuente: H-industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina, Nº 23 (Diciembre 2018), pp. 143-146.

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/1231>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-
NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

¿CÓMO CITAR?

Caravaca, Jimena. (2018) Reseña: Mercados en común: estudios sobre conexiones transnacionales, negocios y diplomacia en las Américas (siglos XIX y XX), de María-Aparecida Lopes y María Cecilia Zuleta (coords.). *H-industri@* 23: 143-146.
<http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/1231>



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>

María-Aparecida Lopes y María Cecilia Zuleta (coords.), *Mercados en común: estudios sobre conexiones transnacionales, negocios y diplomacia en las Américas (siglos XIX y XX)*, México, El Colegio de México, 2016 (698 páginas)

El monumental volumen editado y coordinado por Lopes y Zuleta propone un recorrido por algunas cuestiones centrales de la historia americana desde una perspectiva innovadora. Se trata de revisar, indagar y analizar las relaciones económicas y comerciales y la diplomacia como forma de reconstruir la historia económica americana con mirada transnacional. En esta apuesta se cruzan varias cuestiones que hacen de la compilación un libro destacado.

En primer lugar, hay un posicionamiento que recorre la mayoría de los catorce trabajos que componen el volumen: la atención está dirigida hacia el continente como un todo. Las Américas como unidad conceptual incluye tanto a la América Latina como a los Estados Unidos y Canadá. Por mucho que geográficamente esto no sorprenda, la apuesta es innovadora en tanto los trabajos sobre las relaciones económicas entre ambas partes del continente, y aún sobre la geopolítica de los subcontinentes vecinos, tienden a plantear un vínculo de oposición donde el imperialismo y la relación diferencial de poder entre ambas partes se hace dominante analíticamente. Es decir, la construcción analítica de América Latina como actor económico diferencial, ocurrida a mediados del siglo XX, moldeó en buena medida la forma de abordaje que sobre el continente construimos desde las ciencias sociales y las humanidades. En otras palabras, la concepción según la cual la región compartía características económico-productivas que permitían tratarla como un conjunto, a saber, los países subdesarrollados, permeó en profundidad el esquema analítico que utilizamos para adentrarnos al estudio de esos mismos países. Al construirse América Latina, podríamos decir desde el “manifiesto cepalino”, comenzó a ser analizarla como eso mismo que habíamos construido, un todo definido por sus semejanzas (entre países subdesarrollados) y por sus diferencias con los países del norte del continente. Ese abordaje es el que proponen desarmar las coordinadoras de *Mercados en común*. La propuesta es recuperar la relación, antes que la distancia, entre los dos polos económicos del continente, sin que eso signifique la omisión analítica de las relaciones de poder. Al volver el foco a las relaciones y flujos, el imperialismo, la coerción económica y el poderío de Estados Unidos pierden centralidad en el análisis. No desaparecen, lógicamente, pero carecen del protagonismo que opacó ciertas aproximaciones a la relación económica y política entre América Latina y Estados Unidos.

Esta mirada, además, propone con éxito un doble juego analítico respecto del Estado, de centralización-descentralización. Si el imperialismo pierde potencia como principal factor explicativo de la relación entre las dos partes del continente, gana terreno el factor político en el menú de explicaciones. Es decir, parafraseando aquel título famoso, el Estado vuelve al primer plano. Y con él, la política. La indagación en la diplomacia como agentes comerciales pero también políticos de los Estados resulta un acierto que atiende una vacancia de la historia económica. Con esta perspectiva, los textos muestran las relaciones entre Estado y mercados, y dejan en evidencia la construcción política que da forma a los espacios y relaciones económicas entre países. Pero, y esto es otra de las cuestiones interesantes que plantea la complicación como un todo, al matizar la cuestión determinista del poderío y control de los Estados Unidos sobre el resto del continente, gana lugar la política, como dijimos, pero también otros agentes no necesariamente políticos. En este sentido, la propuesta descentra al

Estado, al incluir en el análisis a actores económicos vinculados a la diplomacia, aunque no formalmente parte de ella. Las empresas proveedoras de servicios; el poder financiero y sus agentes; los organismos regionales y supranacionales; las empresas y los lobistas; y los patrones de consumo que los mismos propician; los bancos, entre otros, son parte central de un análisis donde la diplomacia y las relaciones comerciales no se circunscriben a la política exterior en sentido estricto.

Esta descentralización de lo estatal que propone el volumen colectivo encuentra un nuevo punto de apoyo en la perspectiva transnacional de abordaje que recorre buena parte de los capítulos. No es que el Estado desaparezca con su potencia explicativa de los fenómenos comerciales y diplomáticos, sino más bien que esos mismos fenómenos no pueden ser analizados, solamente, desde los límites que un Estado (o los Estados intervinientes en esa relación comercial-diplomática) impone. En este sentido el libro se acerca a los postulados, aún en discusión, de la historia global. No se trata de la comparación como método, ni de desconocer la importancia fundamental de los Estados en los vínculos entre países, sino más bien, de intentar un abordaje que contemple las reacciones globales que cada política puede generar. Es decir, en *Mercados en común* es transnacional tanto el objeto de estudio como el método de análisis. Las relaciones comerciales internacionales no deberían ser entendidas sino en el espacio global; pero también, sugiere el libro, ciertas políticas económicas nacionales deben ser analizadas en el espacio transnacional. Y esa ubicación en lo global no asume un rol siempre pasivo de los países menos favorecidos del intercambio. Ya sea se trate de comercio de bienes o servicios y de intercambio de ideas, la propuesta del volumen es recuperar el lente analítico transnacional para el estudio incluso de episodios que podrían ser entendidos de economía doméstica, con la precaución de atender a negociaciones, relaciones de cooperación, iniciativas propias de los países en cuestión sin caer en la simplificación de ubicarlos en planos opuestos como creadores o receptores sin agencia. El mismo eje analítico distintivo se aplica a la relación sur-sur, poco atendida en general por una historiografía heredera de aquel esquema que partió al mundo al dos que mencionábamos antes.

El libro se organiza en dos partes. La primera, *Flujos, mercados y negociaciones de comercio*, reúne siete trabajos. Por motivos de espacio se hará una referencia general a cada apartado. En el primer caso se reúnen trabajos que comparten una minuciosa reconstrucción y uso de fuentes estadísticas, e incluso el desarrollo de índices a partir de la información recabada lo que permite comparabilidad entre casos, como en “La diversificación del comercio de exportación latinoamericana, 1870-1913. Los casos de Argentina, Chile y Perú”, de Marc Badia-Miró, Anna Carreras-Marín y Agustina Rayes. La atención puesta en el flujo, antes que en imágenes estáticas, es un acierto que se nota en este trabajo y en otros de la sección, como en “Carne para las ‘masas hambrientas’. Interconexiones del comercio de ganado vacuno en el Atlántico norte, 1884-1914”. Allí, María-Aparecida Lopes muestra cómo se establecieron los patrones de comercio entre Canadá, México y el Reino Unido. México vuelve a ser foco de atención en los trabajos siguientes, sobre “Política monetaria y diplomacia de la plata en el *New Deal*. Estados Unidos, China y México, 1933-1940”, de Paolo Riguzzi, centrado en la diplomacia económica; en “Lecturas platistas de la depresión, México y Estados Unidos” de Luis Anaya Merchant, que hace foco en la historia monetaria como forma de indagar en las conexiones financieras y económicas en escala transnacional; en “El tratado comercial de 1942 entre México y Estados Unidos y el flujo comercial bilateral (1943-1950)”, de Isabel Avella Alaminos; donde se analizan los términos, concesiones arancelarias y efectos reales

del acuerdo comercial en el marco de las negociaciones regionales y del contexto particular de la Segunda Guerra Mundial, y en “La fiebre aftosa en México y la disputa por el control sanitario y el mercado del ganado entre Estados Unidos y América Latina en los años de la posguerra mundial”, de Octavio Herrera Pérez, que analiza las comisiones profesionales y técnicas binacionales o internacionales de estudio de la aftosa e incluso la imposición de modelos transnacionales de tratamiento de esa epizootia, así como también el uso político de la cuestión sanitaria para la presión entre países y el peso del lobby empresarial corporativo en la toma de decisiones públicas. La sección cierra con un trabajo sobre “La cadena de lácteos en Brasil desde el Mercosur: temas para una historia transnacional”, de José Lannes. Allí se plantea la transnacionalización de la industria láctea brasilera, cuya transformación de las últimas décadas responde a la incorporación de técnicas, métodos y conocimientos originados por fuera de la frontera nacional, incorporados y adaptándolos a través de la implantación de compañías multinacionales. Esto se cruza, además, con el escenario de la regionalización que impuso la puesta en marcha del MERCOSUR, que implicó la negociación de estándares sanitarios y de calidad comunes.

La segunda sección, titulada *La diplomacia: Dinámicas y actores*, incluye otros siete capítulos. En “México y España: mediadores interamericanos de la Sociedad de Naciones (1932-1935), Fabián Herrera León recupera una pieza clave de la historia de la diplomacia mexicana: la participación en el sistema de Sociedad de Naciones, organismo dedicado a la mediación diplomática en los conflictos y en especial la cooperación con España durante la Segunda República. En ese espacio, sostiene el autor, la diplomacia mexicana posrevolucionaria rompió su aislamiento a la vez que ganaba lugar en este espacio supranacional de decisiones político-diplomáticas. En el siguiente capítulo “Demarcando una estrategia latinoamericana: las iniciativas del sector privado en Colombia, 1904-1953”, Stefano Tijerina analiza las relaciones comerciales privadas entre Canadá y Colombia como intersticio en la disputa entre Estados Unidos y Gran Bretaña por el dominio la región latinoamericana. La diplomacia comercial ligada a empresas aseguradoras y de finanzas y a la obtención de recursos naturales, principalmente de petróleo, se analiza como la forma que tomaron las relaciones entre los dos países, con beneficios mutuos antes y cooperación. María Zuleta demuestra los límites del Estado como objeto de estudio de ciertos fenómenos económicos en su trabajo “América Austral ante la expropiación petrolera mexicana: negociaciones e intereses, 1938-1940”. Allí se detiene en una medida aparentemente de política interna, la decisión de nacionalizar el petróleo en México, para dar cuenta del rol de la diplomacia mexicana en el intento de encontrar nuevos mercados para su producto en el resto de los países de la región, particularmente en Chile y Uruguay. Las misiones, sostiene la autora, fueron comerciales pero también propagandísticas, y en ese plano jugaron tanto los agentes oficiales como una red informal de propagandistas y difusores que actuaban por iniciativa propia, por interés militante o por interés personal económico en juego. El escaso intercambio comercial logrado por las misiones tenía sin embargo un éxito simbólico, posicionaba a México como productor estatal de petróleo en la región a la vez que posicionaba a la expropiación en la agenda pública de la región. La sección continúa con “Sears como agente de diplomacia comercial en Latinoamérica” de Julio E. Moreno. Allí se analiza la apertura de la tienda Sears en México en 1947 y el proceso de creación-implantación-mixtura de una cultura comercial de clase media en México, como ya había hecho en Estados Unidos en las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siglo XX a través del capitalismo filantrópico que el autor describe. Junto con

esto, la apertura de Sears planteó un tema central para las economías latinoamericanas: la tensión entre el libre comercio y el desarrollo de la industria nacional. La restricción a las importaciones que decretó el gobierno mexicano a poco de instalarse la tienda en su territorio fue respondida con una política de capacitación y créditos por parte de Sears para los productores locales. De esta forma, una empresa de capital privado de origen extranjero terminará por dar forma a la producción local, que terminó siendo su principal fuente de abastecimiento de productos. La sección continúa con el texto “El despegue de Arica y sus instituciones en la década de 1950 en el marco de las relaciones entre Chile y Perú”. Allí, José Antonio González Pizarro analiza las relaciones económicas, comerciales y políticas de las dos ciudades vecinas. El autor presenta y compara las formas de intervención pública sobre cada territorio (liberación del comercio, quita de aranceles a la importación, etc.), con resultados disímiles. El texto muestra la forma en la que la política económica y comercial determina la vida de los pueblos y cómo los límites nacionales no actúan siempre de la misma manera. La sección continúa con el trabajo de María Cecilia Míguez y Leandro Morgenfeld “Contratos petroleros, intervención estatal y Santo Domingo: tres puntos álgidos en las relaciones Argentina-Estados Unidos (1963-1966)”. En él se cruza la perspectiva nacional de análisis con la internacional, en un período donde el vínculo con los Estados Unidos fue en buena medida definitorio de la suerte de los países del resto del continente. Los autores repasan el lugar del petróleo en la historia económica y diplomática argentina, y focalizan en las posiciones de las fuerzas armadas, de los partidos políticos y del Congreso Nacional en relación al conflicto que suscitó la intervención estadounidense en Santo Domingo, al petróleo y a la intervención en materia económica (el mentado estatismo en junta con el populismo concebido como problema central de la región por EEUU), tan presente en la política latinoamericana de las décadas de 1950 y 1960. Junto a estos actores se incorporan las voces de compañías petroleras, de medios de prensa, de embajadas y organismos multilaterales para reponer la complejidad e interrelación del escenario. El último de los capítulos de la sección es el escrito por Reto Bertoni y Emiliano Travieso sobre “Economía política de la energía en clave regional. Una propuesta analítica y un estudio de caso histórico”. Aquí se combina un estudio de caso con análisis económico y posiciona la (fallida) integración energética en el contexto de la larga historia de la integración regional y sus vaivenes. La energía es atravesada y atraviesa el centro de las relaciones internacionales, en tanto su accesibilidad, uno de los factores clave de la seguridad energética, depende del vínculo entre y con países que pueden proveerla. El estudio se centra en la Organización Latinoamericana de Energía, creada en 1973, y en el rol de Brasil en la dinámica energética intrarregional.

Este apretado repaso por los capítulos del volumen no le hace justicia a un fino trabajo de zurcido realizado por las coordinadoras. En la introducción se da cuenta de la larga historia detrás de la compilación, que se inicia en México en 2004 y continúa en los Congresos Latinoamericanos de Historia Económica de la última década. La coherencia interna del libro tanto como el diálogo fluido entre los capítulos solo son posibles de alcanzar a partir de encuentros, discusiones y una guía clara de quienes tienen a su cargo la tarea de organizar un libro colectivo con estas características y dimensiones.

Jimena Caravaca

Centro de Investigaciones Sociales del Instituto de Desarrollo Económico y Social (CIS-IDES)
y Comisión Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)
jimenacaravaca@gmail.com