

de la lista muy corta de fuentes cartográficas coloniales fundamentales del Nuevo Mundo.

David J. Robinson
Syracuse University

PAOLO RIGUZZI, *¿Reciprocidad imposible? La política de comercio entre México y Estados Unidos, 1857-1938*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, El Colegio Mexiquense, 2003, 437 pp. ISBN 9706690611

El autor aborda un tema innovador en la historiografía diplomática: la política comercial entre los países vecinos entre 1857-1938. El libro es un estudio documentado y analítico sobre las propuestas de tratados de comercio negociadas a lo largo de poco más de ocho décadas, entre la segunda mitad del siglo XIX y los cuatro primeros decenios del XX. Es decir, el lapso correspondiente a la experiencia histórica previa, a las raíces del Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1994. Riguzzi escudriña un periodo largo, 81 años de negociaciones comerciales mediadas por el Estado, el cual divide en dos etapas: los inicios, entre 1857-1880, y la etapa moderna, entre 1881-1942, caracterizada por el incremento en el intercambio comercial entre México y Estados Unidos. Si bien, al convenio comercial de 1942 sólo alude de manera tangencial por estar fuera del periodo analizado. La buena manufactura histórica de este trabajo fue convalidada cuando el investigador recibió el premio Francisco Javier Clavijero conferido por el Instituto Nacional de Antropología e Historia en 2003.

El texto está dividido en nueve capítulos, más la introducción y las conclusiones, y consta de un apéndice de 86 páginas, que reproduce una selección de 17 documentos sobre los ciclos de negociación comercial. La investigación se fundamenta en nutridos mate-

riales primario y secundario de los dos países. De la parte mexicana destacan el Archivo Limantour, el de Matías Romero, el fondo *Presidentes* del Archivo General de la Nación, el Acervo Histórico Diplomático de la Secretaría de Relaciones Exteriores y el Archivo Venustiano Carranza. De la parte estadounidense sobresalen los Congress Masterfile y, de los National Archives, diversos grupos documentales sobre las relaciones bilaterales. Entre el material bibliohemerográfico guardan especial interés las colecciones estadísticas y documentales estadounidenses dedicadas al comercio y las políticas arancelarias.

A lo largo del texto hay multitud de cuadros, gráficas y diagramas con información muy útil para comprender los diversos ciclos de negociación: ¿cuáles fueron los productos importantes para el comercio bilateral en cada periodo y de dónde partieron las iniciativas para firmar tratados, por mencionar algunos? Estos gráficos facilitan la sistematización de la enorme cantidad de datos que maneja el autor, así como las actitudes de los negociadores y las razones por las que la mayor parte de estos tratados de reciprocidad comercial quedaron sólo en intentos. La gama de motivos que explican los fracasos es variada y, pese al esfuerzo mostrado por Paolo Riguzzi por encontrar regularidades, demuestra que la coyuntura y los aspectos histórico-culturales fueron las causas por las que los convenios no llegaron a concretarse. La riqueza de las conclusiones alcanzada, gracias al acucioso análisis de las circunstancias que mediaron en cada uno de los ocho procesos de negociación comercial abordados, pretende funcionar como una especie de "laboratorio histórico" en el que se midan las actuaciones de la "díada dispar" constituida por México y Estados Unidos.

La hipótesis del autor es que la asimetría de poder no representa un "destino ineludible" en la negociación de tratados de reciprocidad comercial, sino que en ellos inciden aspectos coyunturales de órdenes económico y político que modifican los resultados de los acuerdos. Parte además, de dos supuestos: 1) El Estado no

actúa como un ente unificado en torno del interés nacional ni con “una lógica invariablemente maximizadora”, sino que responde a los diversos intereses de grupos regionales y actores que luchan por obtener ganancias mercantiles. 2) Las gestiones comerciales entre los dos países deben ser abordadas como parte de una dinámica bilateral visualizada sin el prejuicio forzoso de que el más poderoso domina al más débil. Esta visión “mecánica invariable y ahistórica” que ha predominado en la historiografía “es uno de los grandes mitos de esta relación”.

El segundo supuesto de Riguzzi, nos invita a pensar la historia alejados de la “memoria manipulada” de la víctima a la que se refiere Paul Ricoeur,¹ y demuestra que, en el ámbito de la reciprocidad comercial, no domina necesariamente el actor más poderoso. En este sentido, el autor puede ser ubicado dentro de la “nueva historia diplomática” de las naciones vecinas elaborada a partir de la historia económica. Esta corriente ha explorado las habilidades negociadoras del servicio exterior mexicano hace ya varias décadas, indagando cómo éste ha aprovechado las coyunturas, y movido en su favor la diversidad de instancias y actores participantes en las decisiones estadounidenses. Dentro de este grupo de historiadores podríamos mencionar también a Robert F. Smith, Stephen Topik y Carlos Marichal. Desde el punto de vista teórico, el autor ubica *¿Reciprocidad imposible?* dentro de la corriente de la economía política internacional, la cual combina en su análisis a la economía neoclásica, la ciencia política y la historia.

El esfuerzo de Riguzzi nos muestra que no hay un destino necesario en las relaciones comerciales, que éstas se mueven entre la cooperación y el desencuentro por diferentes factores. Sus resultados develan la enorme dificultad por encontrar regularidades en el comportamiento histórico. Nos deja claro que las negociaciones

¹ Véase PAUL RICOEUR, *La memoria, la historia, el olvido*, México, Fondo de Cultura Económica, 2004.

mercantiles responden, en ocasiones, a lógicas extraeconómicas, como el interés de grupos comerciales que se imponen por alguna circunstancia, las destrezas personales de algunos diplomáticos para sacar provecho de la diversidad de actores que participan en los procesos, o los temores que han dejado en la mente de los políticos mexicanos el expansionismo estadounidense del siglo XIX y las ambiciones privadas de poderosos grupos como los petroleros, los mineros o los de Randolph Hearst, por ejemplo, en el siglo XX. En otras palabras, cuando existe un Estado, así sea medianamente unificado alrededor de un caudillo carismático, es posible que los negociadores hagan su trabajo con conocimiento suficiente de su contraparte, de sus fortalezas y debilidades y que saquen provecho de las relaciones comerciales y así evitar que la hegemonía de Estados Unidos se imponga.

¿*Reciprocidad imposible?* de Riguzzi es, en suma, una contribución rica y sistemática a la historiografía diplomática de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, abre una veta de estudio inexplorada y nos invita a reflexionar y polemizar con el autor. Es también un libro de consulta ineludible para los estudiosos de las relaciones económicas entre sendos vecinos.

María del Carmen Collado

Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora

MICHAEL DAVID SNODGRASS, *Deference and Defiance in Monterrey: Workers, Paternalism, and Revolution in Mexico, 1890-1950*, Nueva York, Cambridge University Press, 2003, 334 pp. ISBN 052-1811-899

Deference and Defiance in Monterrey es un excelente libro que analiza el surgimiento y el desarrollo del paternalismo industrial y el