

## RESEÑAS

---

STEVEN TOPIK, CARLOS MARICHAL y ZEPHYR FRANK (eds.), *From Silver to Cocaine. Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*, Durham y Londres, Duke University Press, 2006, 378 pp. ISBN 0822337665

*From Silver to Cocaine* reúne doce trabajos de quince autores, de Estados Unidos, Gran Bretaña, México y Puerto Rico, además de una introducción y una conclusión de los tres editores, Zephyr Frank, Carlos Marichal y Steven Topik. El libro aprovecha el concepto de las *commodity chains*, que puede traducirse como “cadenas de productos” o “de mercancías”, para rastrear la suerte de trece productos latinoamericanos (el peso de plata, añil, cochinilla, tabaco, café, azúcar, cacao, plátano, guano y salitre, caucho, henequén y cocaína), desde la producción hasta el consumo, en diferentes momentos de los últimos 500 años. Así pretende obtenerse una imagen más clara de la compleja inserción —para no decir integración, lo que probablemente sería exagerado antes de nuestros tiempos— de las economías latinoamericanas en el mundo en camino hacia la globalización. Cada artículo tiene una instructiva bibliografía, y la mayoría dispone de mapas, tablas y gráficas

que facilitan y enriquecen la lectura. Es también sumamente útil el índice temático al final del volumen.

Para hablar de este libro, parece indicado empezar con unos comentarios sobre las *commodity chains*. Se trata de un término que introduce como unidad de análisis la cadena de producción, comercialización y consumo de cierto producto o mercancía (incluso los reflujos y la distribución de las ganancias en los diferentes eslabones de la cadena). La expresión, aunque tiene un desarrollo paralelo con el concepto emparentado de las *filières* proveniente de la historiografía francesa, fue inventada originalmente por Terrence K. Hopkins e Immanuel Wallerstein en 1977,<sup>1</sup> como instrumento para indagar el grado de integración de la economía mundial capitalista, en especial a partir del siglo XVI hasta el XVIII. En Estados Unidos, en particular entre economistas y sociólogos, el análisis de las *commodity chains* y sus derivaciones, las *global commodity chains* y las *global value chains*, ha tenido mucho éxito, por ejemplo en los trabajos de Gary Gereffi;<sup>2</sup> la atención de esta corriente con certeza se ha dirigido cada vez más al estudio de productos de confección industrial. El libro de Marichal, Topik y Frank, es diferente, es una obra de historia y trata de materias primas o de productos de un grado de transformación relativamente simple (como el peso de plata y la cocaína). Se asemeja, de esta manera, más a la idea original de Hopkins y Wallerstein, los que investigaban sobre el trigo en el siglo XVI, o a las *filières* francesas que fueron desarrollando en el contexto de la producción y comercialización de productos agrícolas en la África francófona, colonial y posco-

---

<sup>1</sup> Terrence HOPKINS e Immanuel WALLERSTEIN, "Patterns of Development of the Modern World-System", en *Review*, 1 (1977), pp. 11-145.

<sup>2</sup> Véanse Gary GEREFFI, John HUMPHREY y Timothy STURGEON, "The governance of global value chains", en *Review of International Political Economy*, 12:1 (2005), pp. 78-104 y G. GEREFFI y M. KORZENIEWICZ (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westwood, Greenwood Press, 1994.

lonial. Mientras que la discusión sociológica y económica estadounidense se ha teorizado bastante, los investigadores franceses consideran las *filières* —al igual que los editores del presente libro las cadenas— más bien como herramienta analítica y no como teoría normativa.<sup>3</sup> Todo esto, a manera de asociación libre (a un nivel de definiciones rígidas, sería más complicado), hace recordar varias categorías afines, como los *linkages*, que Albert O. Hirschman definió como enlaces hacia delante o hacia atrás (*backward* y *forward linkages*) para determinar los estímulos que parten de la producción de algún producto para el desarrollo de una economía.<sup>4</sup> Un *linkage* o vínculo no es una *commodity chain*, pero puede considerarse como una relación paralela con trozos de la cadena y sirve para explicar su contexto y su dinámica. También el concepto (o la metáfora) de las redes se presta a analogías. Por ejemplo, Rory Miller y Robert Greenhill, en el libro reseñado, citan una frase de Hopkins y Wallerstein en la que describen una *commodity chain* como “a network of labor and production processes”<sup>5</sup> (p. 230). De esta forma, una cadena puede caracterizarse como un sistema de división de trabajo y de organización espacial de procesos económicos, y se le puede relacionar también con modelos como el del moderno sistema mundial de Wallerstein o con el del

---

<sup>3</sup> Philip RAIKES, Michael FRIIS JENSEN y Stefano PONTE, “Global Commodity Chain Analysis and the French *Filière* Approach”, en *Economy and Society*, 29 (2000), pp. 390-417 y Jennifer BAIR, “Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward”, en *Competition & Change*, 9 (2005), pp. 153-180.

<sup>4</sup> Albert O. HIRSCHMAN, “A Generalized Linkage Approach to Development with Special Reference to Staples”, en *Economic and Cultural Change*, 25 (1977), pp. 68-98.

<sup>5</sup> Terrence HOPKINS e Immanuel WALLERSTEIN, “Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800”, en Immanuel WALLERSTEIN, *The Essential Wallerstein*, Nueva York, New York Press, 2000 (originalmente en *Review*, 10 [1986], pp. 157-117), p. 223.

mercado interno colonial de Carlos Sempat Assadourian; este último (aunque no se mencione en el libro) pareciera adaptarse bien a los procesos de la creación de espacios económicos que ofrece el análisis de las *commodity chains* (sin cubrir las cadenas en toda su extensión).

Según los editores, las cadenas sirven para observar el enlace entre las esferas de la producción y del intercambio y constituyen de esta forma, índices de la integración económica en el ámbito superregional o mundial. El libro se distancia explícitamente de Wallerstein, es decir, de su sistema-mundo y todas las otras vertientes y nociones de las teorías de dependencia. Ven el concepto, al igual que los estudiosos de las *filières*, sobre todo como una herramienta flexible y empírica para describir y determinar los alcances del comercio global, sin meterse en el lío de diferenciar satisfactoriamente entre centros, periferias y semiperiferias, lo interno y lo externo, o lo económico y lo no económico (pp. 41 ss.). En fin, es un enfoque empírico y profundamente histórico. Las cadenas se construyen en una interacción permanente entre productores, intermediarios y consumidores, y no son una simple consecuencia de intercambios, sino complejas construcciones determinadas por dinámicas tanto económicas como políticas, institucionales, sociales, tecnológicas y culturales (p. 119).

En lugar de resumir los artículos uno por uno, intentaré ilustrar el atractivo y la problemática de la investigación histórica sobre cadenas concretas, tal como se presentan en el libro, mediante una breve discusión de dos elementos clave. Uno de los problemas analíticos y metodológicos en los estudios de *commodity chains* es cómo delimitar el espacio y definir los límites de una cadena. Podría tomarse como el alcance geográfico de los procesos de producción y circulación observados empíricamente, relacionando diferentes procesos productivos mediante la interacción entre oferta y demanda. Mas, como cada insumo de la producción, el capital, la mano de obra, los conocimientos tecnológicos y tam-

bién cada producto competidor protagonizan sus cadenas envueltas en sus propios contextos económicos, políticos, institucionales, sociales, tecnológicos y culturales, es una abstracción cuestionable aislar un solo ramal de esta red de cadenas interconectadas. Como el libro demuestra muy bien, en la práctica hay casos más simples y otros más complicados. La cadena del peso de plata, por ejemplo, se conecta con la del azogue, insumo esencial para la producción, pero además se cruza con prácticamente todas las otras cadenas hasta bien entrado el siglo XIX. El peso es mercancía y dinero, y como tal fue el medio esencial o el lubricante para que funcionaran las transferencias dentro y entre las cadenas en el ámbito global. Carlos Marichal, en “The Spanish-American Silver Peso: Export Commodity and Global Money of the Ancien Regime, 1550-1800” (pp. 25-52), hace entender muy bien este papel. En el segundo capítulo que Marichal aporta al volumen, sobre la cochinilla (“Mexican Cochineal and the European Demand for American Dyes, 1550-1850”, pp. 76-93), logra reconstruir algo como un tipo ideal de una cadena, pero esto le es posible sobre todo porque la cochinilla, a diferencia de todos los otros productos tratados, se producía en una sola región, Oaxaca, y se exportaba al parecer casi en su totalidad a Europa, donde se usaba para teñir lana y seda (la que en otra cadena llegaba desde Asia oriental). De forma similar, Laura Nater se concentra en una sola cadena, limitando el análisis en su estudio del tabaco (“Colonial Tobacco: Key Commodity of the Spanish Empire, 1500-1850”, pp. 93-117) al tabaco cubano. Su estudio condensa una rica información; sin embargo, uno echa de menos que no se preste más atención a la competencia internacional que sufre este producto, a cadenas paralelas, como el tabaco de Virginia, o a la transferencia de la planta que tempranamente se cultivó en diversas zonas de América Latina, África y Asia; así, por ejemplo, el imperio otomano, ya en el siglo XVII, se retiró de las

filas de los consumidores del tabaco americano.<sup>6</sup> De esta manera, el ensayo de Nater no corresponde del todo a la dimensión global de la historia del tabaco y se vuelve esencialmente cubana. A diferencia, David McCreery, en su estudio sobre el añil (“Indigo Commodity Chains in the Spanish and British Empires, 1565-1860”, pp. 53-75) elige otro camino. El añil se produjo en India, Centroamérica y Carolina del Sur, en contextos y de maneras muy diferentes, y McCreery, en lugar de concentrarse en un caso, analiza las condiciones de producción en las tres regiones. El resultado es muy instructivo, pero más bien comparativo, y centrándose en las estructuras de la producción, pierde de vista la comercialización y el consumo, y con ello la noción de la cadena que inspira el libro. Algo similar ocurre con el trabajo de Horacio Crespo en cuanto al azúcar y en el de Paul Gootenberg sobre la cocaína. En “Trade Regimes and the International Sugar Market, 1850-1980. Protectionism, Subsidies, and Regulation” (pp. 147-173), Crespo describe la competencia entre azúcar de caña y de remolacha, dentro del marco de los reglamentos del mercado impuestos por los poderes europeos y Estados Unidos. Nos da una lección en política económica internacional, pero también aquí se esfuma la categoría de la cadena. No muy diferente es el caso de Gootenberg, con su trabajo “Cocaine in Chains: The Rise and Demise of a Global Commodity, 1860-1950” (pp. 321-351), que versa sobre el consumo de cocaína en Europa y Estados Unidos, los desarrollos científicos que lo estimularon y las leyes que lo querían controlar, pero no nos dice casi nada de la producción. Hay que dar crédito a Allen Wells y su trabajo sobre el henequén (“Report of Its Demise Are Not Exaggerated: The Life and Times of Yucatecan Henequen”, pp. 300-320), pero sobre todo a Rory Miller y

---

<sup>6</sup> James, GREHAN, “Smoking and ‘Early Modern’ Sociability. The Great Tobacco Debate in the Ottoman Middle East (Seventeenth to Eighteenth Century)”, en *The Hispanic American Historical Review* 11:5 (2006), p. 1355.

Robert Greenhill de haber enfrentado el reto de forma más amplia o completa. En su “The Fertilizer Commodity Chains: Guano and Nitrate, 1840-1930” (pp. 228-270) tratan dos cadenas competidoras en el mercado mundial, el guano y el salitre, que se destinan a los mismos usos, pero que se producen y comercializan de maneras muy distintas. Contemplan los diferentes vínculos (*linkages*) de los dos productos en las economías nacionales de Perú y Chile y la problemática de la mano de obra, sobre todo la china. Consideran la creciente demanda exterior como principal fuerza para el establecimiento de las cadenas, y en primer lugar, el aumento del cultivo de la remolacha en Alemania a lo largo del siglo XIX (con lo que se vinculan las cadenas de los fertilizantes con la del azúcar). En suma, no parece fácil definir satisfactoriamente una cadena para la investigación práctica y los autores han tomado decisiones muy diferentes al respecto.

El segundo tema que merece un acercamiento más detenido es el del poder o las fuerzas que traban y hacen funcionar una cadena. Topik, Marichal y Frank, en su introducción (“Commodity Chains in Theory and in Latin American History”, pp. 1-24), abogan por la inclusión del consumo en el análisis, a diferencia de Wallerstein, pero siguiendo a Gereffi, y plantean la pregunta acerca de la iniciativa que los diferentes actores en la cadena pueden ejercer. Gereffi, por ejemplo, distingue entre “buyer-driven” y “producer-driven commodity chains”. Dentro de los parámetros de la teoría de la dependencia, el consumidor (colocado en el mundo desarrollado o en el centro) se ha considerado como quien impone sus deseos a los productores tercermundistas o periféricos. Según el juicio de Víctor Bulmer-Thomas (varias veces referido en el presente volumen), América Latina tuvo que enfrentar, en el siglo XIX, una lotería de productos (*commodity lottery*), en cuyas reglas no tenía influencia. Es decir, era pura suerte si una región latinoamericana disponía de un producto requerido desde Europa o, más tarde, Estados Unidos, y las razones que decidían sobre el inicio y el fin de la demanda estaban

fuera de su alcance. Los tres coordinadores del libro —y también la mayoría de los autores— se oponen a las teorías de la dependencia y también a “historiographic boom-and-bust tradition”, con la cual solía interpretarse la historia de las exportaciones de materias primas latinoamericanas, y están por una interpretación más diferenciada. Destacan la idea de la interacción entre demanda y oferta, en la que los productores latinoamericanos no eran nunca simples ejecutores de las exigencias impuestas desde afuera, sino más bien participantes con planes e iniciativas propias, para lo que disponían, al menos a veces, de un margen de actuación bastante amplio (pp. 10 ss). Aquí el volumen se vincula con una corriente historiográfica bastante activa que ha examinado la agencia (*agency*) de los actores extraeuropeos frente a los diferentes colonialismos e imperialismos. De hecho, los artículos reunidos en el libro pueden demostrar una amplia gama de posibilidades de interpretación. Miller y Greenhill contemplan el poder para manejar las cadenas del guano y del salitre en manos de las compañías intermediarias. El éxito del peso de a ocho, detalladamente examinado por Marichal, no se explica únicamente por su producción en masa y por las demandas inagotables europea y asiática, sino también por el hecho de que la corona española lo pudo convertir en una especie de marca de calidad. Un texto interesante, en este contexto, es el artículo de Mary Ann Mahony sobre el auge de cacao en Bahía (“The Local and the Global: Internal and External Factors in the Development of Bahia's Cacao Sector”, pp. 174-203). La autora expresa algunas reservas respecto al concepto de las cadenas, porque a su parecer el enfoque en el producto va en perjuicio del contexto (lo que, creo, algunos trabajos también en este volumen desmienten). Más sugestivo como punto de partida para interpretar las exportaciones de materias primas latinoamericanas le parece la mencionada metáfora de la lotería de productos. A partir de ahí, la autora se olvida de las cadenas y, además, desde la perspectiva latinoamericana uno hubiera deseado que el texto se relacionara un poco más con las ricas y largas tradiciones hispano-



americanas del cacao.<sup>7</sup> Pero con todo, reúne bastante información sobre el comportamiento de los empresarios de Bahía y su toma de decisiones, una de las preguntas clave del volumen. Los terratenientes del sur de Bahía plantaban los primeros árboles de cacao, según la autora, un poco por capricho personal, sin tener en mente grandes perspectivas empresariales para el futuro. Mas cuando a raíz del invento del chocolate, en 1876, el consumo del cacao se disparó, ya estaban preparados para satisfacer esta demanda, paso que además les fue facilitado por el reducido costo laboral de la producción del cacao comparado con el del azúcar. Parece importante que la autora sitúa las élites económicas europeas y brasileñas en un contexto común de modas de consumo y de informaciones en las que fundaban sus decisiones empresariales.

Las posiciones extremas en cuanto a la vigencia de lazos de dependencia están representadas por los trabajos de Steven Topik y Mario Samper, sobre el café (“The Latin American Coffee Commodity Chain. Brazil and Costa Rica”, pp. 118-146), y de Horacio Crespo, sobre el azúcar. Topik y Samper subrayan el provecho, y también los márgenes de acción, que los productores de café brasileños sacaron de su posición casi monopolista, mientras que Crespo presenta una visión bastante desilusionada sobre la impotencia de los productores de la periferia frente a las políticas proteccionistas de los países del centro. Algo similar podría esperarse del trabajo sobre el plátano, tratado por Marcelo Buchero e Ion Red, “Banana Boats and Baby Food: The Banana in U. S. History”, pp. 204-227. También ellos marcan su distancia ante una interpretación dependista burda que explique el subdesarrollo como producto de un sistema de comercio e intercambio desigual, impuesto por medios políticos por los países más poderosos. Demuestran la necesidad

---

<sup>7</sup> Véase Marcy NORTON, “Tasting Empire: Chocolate and the European Internalization of Mesoamerican Aesthetics”, en *The American Historical Review* 111:3 (2006), pp. 660-691.

de observar las cadenas y sus dinámicas internas no como estructuras fijas y prestar atención a los cambios a lo largo del tiempo, por ejemplo, en las relaciones entre las compañías productoras y los diferentes gobiernos de Estados Unidos; consideran como clave el destino de las ganancias que a pesar de todo queda de la exportación en los países productores (¿se reinvierten o no?), pero al final dejan abierta la pregunta acerca de la relación entre el subdesarrollo centroamericano y la demanda del mercado doméstico de Estados Unidos. Si el plátano se ha convertido en un símbolo de la intromisión hegemónica de los intereses extranjeros en las economías latinoamericanas en los siglos XIX y XX, el caucho amazónico es el ejemplo paradigmático de una economía de “boom and bust” (boom y quiebra). Zephyr Frank y Aldo Musacchio disertan sobre el tema en un bonito texto (“Brazil in the International Rubber Trade, 1870-1930”, pp. 271-299). Reconocen que como en todo estereotipo hay algo de verdad, también la hay en la historia convencional del caucho. Pero mediante un detallado análisis demuestran primero que la posición de los productores brasileños, mientras tuvieron el monopolio de la oferta, fue bastante ventajosa, y el hecho de que la perdieran no fue tanto por la culpa de una influencia exterior. Al fin y al cabo, fracasaron también los esfuerzos estadounidenses por introducir plantaciones de caucho en Brasil, frente a la competencia organizada por ingleses y holandeses en Malasia e Indonesia. En suma, ponen en evidencia que la dinámica de una cadena sólo puede comprenderse dentro de un contexto más amplio, tanto económico como político. Así, cuando Marichal, Topik y Frank, en sus comentarios finales a su volumen (“Conclusion: Commodity Chains and Globalization in Historical Perspective”, pp. 352-360), que además resumen muy bien algunos de los problemas clave de la obra, subrayan que el análisis y la comparación de las diferentes *commodity chains* no puede lograrse limitándose a un modelo meramente económico (p. 353), sólo puede dárseles la razón.

Ahora bien, los textos del libro enfocan el tema de modos diferentes. Si se puede criticar algo al libro sería, tal vez, que la complejidad de una *commodity chain* no se despliega y agota en un capítulo, y no parece casualidad que un texto que figura como central en todo el libro, el de Miller y Greenhill sobre el guano y el salitre, hubiera requerido el trabajo de dos autores y supera, con sus 43 páginas, en mucho el tamaño de los otros trabajos, que oscilan entre 18-31 páginas. Es posible que haya temas que se presten mejor que otros a los esquemas cortos. No obstante, la diversidad de temas, enfoques y perspectivas del libro, que cubre la historia de América Latina desde la conquista hasta la actualidad, enriquece enormemente la lectura. Así, aunque no todos los artículos puedan agotar su tema, el libro en su conjunto nos facilita contemplar los diferentes aspectos de la complejidad de las cadenas y proporciona una visión amplia, tanto del potencial y de los retos del uso del concepto, como del papel de las economías de América Latina en las dinámicas globalizadoras durante los últimos 500 años. Al contrario de muchos otros libros colectivos, su riqueza se descubre sólo al leerlo todo. Pero creo que esto es precisamente el sentido (o por lo menos uno de los posibles sentidos) de tal obra: presentar diferentes maneras de enfocar e interpretar un tema, y no que todos los autores participantes adopten los mismos puntos de vista, como algunos reseñadores parecen desearlo. La crítica de que al volumen le falta coherencia,<sup>8</sup> por consiguiente, parece equivocada, y más: esta falta de coherencia o la pluralidad con que los autores definen las prioridades en cada capítulo, parece no una debilidad, sino más bien una virtud.

El libro se inscribe en el marco de un creciente interés en procesos históricos que trascienden las fronteras acostumbradas del análisis, culturales o sobre todo nacionales, pero también de los *Area Studies* o de las grandes civilizaciones. Es obvio que haciéndolo-

---

<sup>8</sup> Véase la reseña de Benoit DAVIRON en *Journal of Agrarian Change*, 7:3 (2007), pp. 414 ss.

lo responden directamente a la llamada globalización. Si se quiere dejar atrás el Estado nacional como referencia de espacio primordial, hay que preguntarse por su remplazo. Las nuevas corrientes, que imprecisamente podrían reunirse bajo la bandera de la Historia Global, han hecho varias propuestas al respecto, las que no se pueden tratar aquí. El análisis de las *commodity chains* lleva, sobre todo, a una reconceptualización del espacio histórico. Las cadenas no se sitúan en espacios fijos (políticos, culturales, discursivos), sino que cada cadena tiene su propia geografía, con fronteras flexibles. Al fin y al cabo, parece necesario comprender cualquier orden espacial no como constante geográfica, sino como proceso, es decir, como dicen los coordinadores, cada cadena tiene su propia historia (p. 15). En esto radica uno de los grandes potenciales del concepto de las *commodity chains* para formular una historia nueva, adaptada a las inquietudes del tiempo de la acelerada globalización de hoy en día.

En suma, *From Silver to Cocaine* es un libro sumamente interesante, en partes incluso fascinante, y por consiguiente, en vez de dejar al lector satisfecho y tranquilo, lo incita a una serie de cuestionamientos. El concepto pone de manifiesto que en la cadena de producto no se vinculan formas productivas iguales, y en la época de la modernidad temprana aún menos que hoy. Esta falta de poder homogeneizador, su reducida repercusión (comparada con las globalizaciones más recientes) en las diferentes formas de producción se ha usado para minimizar el impacto de los tempranos procesos globalizadores (aunque, mencionado sea de paso, justamente en América Latina las consecuencias de la llegada de los europeos no podían ser más dramáticas). Pero, ¿si la calidad innovadora de la globalización temprana no se ubicara tanto en las transformaciones que provocaron, sea de orden económico, político, social o cultural, sino en la vinculación misma? El globo, de forma acelerada a partir del siglo XVI, se cubrió con redes de relaciones cada vez más estrechas, redes que llegarían a constituir algo así como una infraestructura imprescindible para todas las globalizaciones pos-

teriores (con sus flujos migratorios, de bienes, capitales e información). Para tal cambio de perspectiva, el concepto de las *commodity chains* así como el trabajo empírico del volumen reseñado parece que suministran bastantes argumentos que valdría la pena seguir pensando. Abandonaremos muchos modelos y formas de pensar acostumbrados y perderemos, en un primer paso, algo de claridad de abstracción y teorización. Si esto se critica como falta de rigidez, creo que hay que asumirlo. Difiero incluso de Marichal, Topik y Frank, si al final reclaman que a partir de su libro (“quite simply a first attempt”) habría que enfrentar el reto intelectual de integrar la Historia con la teoría, porque sin el desarrollo de herramientas teóricas, el análisis histórico moderno no puede ser llevado al mismo nivel que otras ciencias sociales (pp. 359 ss). Pero la historia como ciencia *sui generis* tiene que permitirse el lujo de narrar sus temas también de forma descriptiva y prescindir de la seducción de matematizar su narración. También la descripción puede ser original y sugestiva. El enfoque histórico de las *commodity chains* nos abre puertas para llegar empíricamente, y no mediante la especulación teórica, a una nueva comprensión de la historia, cada vez más global. Esto, creo, vale la pena y si el libro nos invita a esto, ya cumple una función importante.

Bernd Hausberger

*El Colegio de México*

NATALIA SILVA PRADA, *La política de una rebelión: los indígenas frente al tumulto de 1692 en la ciudad de México*, México, El Colegio de México, 2007, 645 pp. ISBN 9681212207

¿Qué conceptos sobre el buen gobierno, la justicia y la autoridad tenían los indios de la ciudad de México a finales del siglo XVII? ¿En qué contexto y cómo en esa época estos indios atentaron contra los símbolos del poder hispano? ¿Cuál era la conciencia política