

Jay KINSBRUNER, *Petty Capitalism in Spanish America. The Pulperos of Puebla, Mexico City, Caracas, and Buenos Aires*. Dellplain Latin American Studies, núm. 21, Westview Press Boulder and London, 1987, 159 pp., 6 figs., 15 cuadros, 4 apéndices.

Este libro es fruto de 10 años de investigación realizada en diversos archivos de las ciudades de México, Puebla, Caracas y Buenos Aires, y su información se extiende también a los casos de Nueva York y San Juan de Puerto Rico. Este esfuerzo comparativo es, por otra parte, un intento por presentar un panorama general acerca de un personaje muy conocido pero poco estudiado por la historiografía económica, como fue el *pulpero* o *tendero*. Teóricamente, la intención no es sobreponer o forzar una estructura comparativa sobre la documentación, sino más bien que sea ésta la que contribuya a trazar un cuadro general acerca de los pulperos y sus tiendas entre 1750-1850.

Después de caracterizar este sector de la economía colonial y nacional, que podríamos llamar “menudo”, el autor realiza una serie de estimaciones sobre el número de pulperías, la participación que en este negocio tuvieron las mujeres y la distribución espacial que distinguió a estos establecimientos comerciales en Puebla, México y Caracas. Luego intenta demostrar, bajo el criterio de riesgo y ganancia, que la organización económica de las pulperías convirtió a sus propietarios en empresarios prestamistas que mantuvieron sus negocios, individualmente o en “compañía”, con una duración poco estable. Su característica general fue un bajo nivel de inversión y de ganancia. Kinsbruner termina por reconocer los problemas que los tenderos o pulperos enfrentaban con empleados y administradores, con los llamados regatones, con la supervisión y control gubernamental, la incorporación a la milicia y, particularmente, con la escasez de circulante, entre otros.

Desde el principio el autor traiciona su idea de dejar hablar a los documentos al bautizar su obra como “Petty Capitalism”, título que conlleva claramente una categoría teórica a la cual se sugiere contraponer el aumentativo “major” o “great”. La contraposición resulta incorrecta si la aplicamos a los grandes comerciantes ligados al comercio internacional y a la propia categoría del capitalismo; ésta tiene, desde la perspectiva de la historiografía económica, una connotación bien definida y, a estas alturas, más compleja que la simple adición de términos.

El libro muestra una importante investigación documental que, sin embargo, se pierde desordenadamente a lo largo de la exposi-

ción, tal vez por la ausencia de un problema o de una hipótesis que articule y guíe la investigación y evite la impresión de rupturas frecuentes, saltos cronológicos abruptos que vuelven ambiguo y poco útil al marco global trazado entre 1750 y 1850. A ello se suma el hecho de que la mayoría de la documentación analizada sólo está referida a las dos últimas décadas del siglo XVIII y las dos primeras del siglo XIX. La elección temporal tiene una explicación clara, pues, con mayor o menor intensidad y proporción regional, éste es un lapso que coincide con la presión acentuada que ejerció la Corona de España sobre el sector comercial, el cual, por otra parte, se encontraba inserto en una serie de transformaciones, rupturas, continuidades internas y externas que no vienen al caso analizarlas aquí, pero que van a cambiar profundamente el ritmo de la economía hispanoamericana y mundial en general.

La investigación es muy sugerente, pero sólo me detendré en pocos aunque importantes problemas que de ella se deducen. Por ejemplo, no estoy seguro que se pueda caracterizar a los pulperos como empresarios, sólo por su "espíritu" o por su "mentalidad" de acumulación de riqueza como se sugiere implícitamente. Además, por el bajo nivel de inversión y la corta dimensión de la mayoría de los negocios, el término "riesgo" no tiene la importancia que se le puede atribuir en la esfera de la producción. Por otro lado, la complejidad que encierra el término a lo largo de su historia, debió merecer mayor atención para una caracterización más aproximada, pues resulta un tanto superficial denominar empresario a un propietario de tienda cuyos inventarios no sobrepasan los 600 pesos e incluso, los 100. Este problema está relacionado con el de las muy variadas dimensiones de los negocios. Por la lectura de los cuadros que van del 4 al 10, que muestran el valor por inventario de varias pulperías, bodegas o tiendas, se puede apreciar una diferencia sustancial entre las pulperías de la ciudad de México, Caracas y Buenos Aires, lo cual sugiere varias preguntas que pueden poner en entredicho la validez del estudio: o las pulperías de México y Buenos Aires eran de más baja dotación que las de Caracas, o se trataba de establecimientos distintos no susceptibles de comparación.

Finalmente, anoto sólo dos problemas: el primero tiene que ver con el origen de los pulperos, bodegueros o tenderos en general, y el segundo con la repercusión que en este sector seguramente tuvo el crecimiento económico —al menos para Nueva España— y las reformas borbónicas. En relación con el primer aspecto, el caso de algunos comerciantes de Caracas indica que, como en Nueva

España, la mayoría estaba ligada al grupo español, como en su tiempo lo hicieron ver Brading y Borchart de Moreno; por lo tanto, la relación y/o dependencia de los pequeños comerciantes españoles a otros de mayor importancia podría hacer cambiar la perspectiva de trabajo. En el segundo caso, en cambio, la liberación del comercio transatlántico y el fin del monopolio comercial produjeron apertura y vigorización de los flujos mercantiles, lo cual debió repercutir no sólo en el incremento del número de giros comerciales, sino en la expansión y fortalecimiento de éstos.

Indudablemente el libro constituye un intento valioso de penetrar en este recóndito mundo del pequeño comerciante, aunque sus resultados no podrán apreciarse de una manera clara, sino es a la luz de nuevos trabajos y al planteamiento de nuevas preguntas e inquietudes en el marco de un análisis más eficiente del sistema económico, del cual es parte vertebral el sector comercial estudiado en ese tiempo y esos espacios.

Manuel MIÑO GRIJALVA
El Colegio Mexiquense

Jeffrey BRANNON y Eric N. BAKLANOFF, *Agrarian Reform and Public Enterprise in Mexico: The Political Economy of Yucatan's Henequen Industry*. The University of Alabama Press, 1987, 237 pp.

Con frecuencia, la visión de algunos investigadores sobre la reforma agraria mexicana suele ser demasiado simplista, al resaltar fundamentalmente en los aspectos económicos y técnicos, en datos estadísticos de producción, productividad y rentabilidad de los predios. En esta obra Brannon y Baklanoff, por el contrario, analizan los cambios inducidos por el gobierno en la producción, así como el comportamiento de los productores involucrados. Ciertamente el caso de Yucatán, que es el estudiado, en un magnífico ejemplo para ponderar si la rectoría regional estatal es un factor eficiente del desarrollo económico.

Brannon y Baklanoff conciben la reforma agraria no sólo como el mero reparto de las tierras, sino como una política compleja y dinámica que recoge permanentemente los planteamientos de modernización del campo y del país, así como las luchas de los propios campesinos. Para ellos, el apoyo económico otorgado a los ejidos por el Estado tiene pues una connotación política profunda.

En Yucatán, desde el último tercio del siglo XIX, la industria henequenera ha desempeñado un papel fundamental en el proceso de desarrollo regional y fue, durante el cardenismo, uno de los pri-