

y por tales contactos gozaba de oportunidades únicas para conocer personalmente a los poderosos, de lo cual un viajero normal no podría disfrutar con tanta consistencia. Rara vez en un trabajo de ciencia política se encuentran descripciones personales expresadas en tales términos (con referencia al ex presidente de Colombia, León Valencia): "Cabellos escasos cortados en línea recta atrás, ojos enrojecidos, la nariz como una proa quebrada, y la mandíbula saliente" (p. 446).

México, aunque no incluido entre los diez países, recibe un comentario extraoficial. Se comenta su apoyo a Cuba, la toma de Veracruz por Estados Unidos en 1914, y comparte un honor dudoso: "La corrupción en Uruguay es como un triciclo comparado a una locomotora, considerándola en Brasil y México" (p. 233).

Muchas de las críticas avanzadas en este libro tienen que ver con declaraciones imprecisas, las cuales no serían toleradas en un proyecto más académico. El autor no distingue entre el producto nacional bruto, neto ni promedio, una confusión que quizá no molesta al lector no académico. La siguiente frase es tan evidente que no tiene ningún sentido: "La América del Sur puede no ser una unidad política cohesiva, como tampoco es Europa, pero de seguro existe" (p. 107). El lector se queda con la duda sobre cuál es el actual porcentaje promedio anual de incremento de la población en América Latina; en la página 523 el autor dice que es del 3.5 %, pero el mayor porcentaje en el cuadro país por país es del 3.4 (en Brasil y Venezuela), mientras que el mínimo es del 1.4 en Bolivia y Uruguay, con los otros seis países en medio.

Lo más importante al evaluar este libro, sin embargo, es considerar el público para el que fue escrito. Obviamente éste no fue una comunidad académica, así que en algunos aspectos criticarlo así es como castigar a un egresado de la escuela primaria por no pasar un examen para entrar a la universidad. El libro, pues, es una interesante guía para viajeros (los que se quedan en casa y los que se van), con observaciones muy humanas probablemente no encontradas con anterioridad en un solo libro. Si un porcentaje aún moderado de los lectores en Estados Unidos y Europa encuentra nuevos horizontes al leer este libro (y probablemente lo han hecho, ya que se publicó, recientemente una edición de bolsillo), Gunther no lo habrá escrito en vano.

ELENA M. DE RODRÍGUEZ

SCOTT NEARING y JOSEPH FREEMAN, *Dollar Diplomacy, A Study in American Imperialism*. New York London, Monthly Review Press, 1966. 353 pp.

La última vez que consulté este libro fue hace quince años. Estaba buscando algunos datos para un debate universitario sobre el uso de la tarifa en el desarrollo del comercio internacional. Entonces tuve que consultar un volumen muy maltratado, porque la primera edición salió en 1925. Ahora tengo a la mano la reedición de la *Monthly Review Press*; este libro forma parte de su colección de los clásicos del pensamiento radical (se supone que es el primero de la serie). Probable-

mente fue objeto de bastante curiosidad cuando primero fue publicado porque la frase "la diplomacia del dólar" no era tan común hace cuarenta años.

Los autores dicen que intentan describir ciertos tipos de casos en donde los intereses económicos y diplomáticos norteamericanos han chocado con los intereses económicos y políticos de ciertos países subdesarrollados. Desde luego, la descripción es a base de las teorías marxistas del imperialismo.

En los años veinte el Dr. Nearing, uno de los autores, también escribió ensayos sobre la Unión Soviética, la China, y el negro en Estados Unidos, estudios que, como este libro hasta, cierto punto se pueden considerar pioneros en sus respectivos campos. Por lo menos servían de referencia para investigadores académicos interesados en hacer un análisis más profundo de los problemas.

Siempre es difícil juzgar un libro de ciencia política o diplomática que apareció hace mucho tiempo, porque el investigador tiene la tentación de aplicar el criterio de hoy en día a la técnica usada por los autores. Ahora es fácil conseguir fuentes documentales oficiales, por ejemplo las publicaciones del Departamento de Estado de Estados Unidos, pero en 1925, según los autores, habían pasado más de diez años sin que ningún documento fuera publicado. En el apéndice aparecen algunos memorandos de "difícil adquisición", tales como el Acuerdo Root-Takahira de 1908; la concesión a la Compañía Petrolera de Sonora, 1920; y un tratado de Estados Unidos con Nicaragua, 1920. En muchos aspectos el libro parece más bien una colección de libros, folletos y documentos oficiales, y el lector puede pasar varias hojas leyendo citas. El arreglo del material refleja la orientación socialista de los autores pero uno quisiera encontrar más originalidad en su análisis. Siempre hay que tomar muy en cuenta el hecho de que el libro, publicado hace cuarenta y cuatro años, fue reeditado sin ninguna corrección ni adición.

La obra que analizamos consta de varias partes: el fondo económico del imperialismo americano, el imperialismo americano en acción —penetración económica—, esferas de influencia, "regulación" política, intervención armada, adquisición sin anexión, conquista y compra, deudas bélicas y el crecimiento de la política imperialista. Aparecen algunas observaciones interesantes tales como las de que en el período anterior a la primera Guerra Mundial la situación financiera de Estados Unidos era la de deudor en Europa, y acreedor en América Latina; o que en ese tiempo acababa de presentarse la necesidad de encontrar nuevas fuentes de abastecimiento para materias primas; o aún más, la de que la realidad económica no tardó en modelar la política exterior a su medida. Los autores señalan al Canadá como el primer campo de experimentación para los ambiciosos intereses económicos norteamericanos, a causa de la gran cantidad de recursos naturales no explotados, el desarrollo económico y social casi paralelo entre los dos países, y la proximidad geográfica. Indican que allá empezó la verdadera penetración económica que definen así:

La penetración económica adquiere un aspecto político cuando se importa capital bajo un permiso especial del gobierno (p. 29).

La penetración económica se facilita a base de licencias específicas o concesiones. Hacen ver los autores que en el caso del Canadá, la explotación fue relativamente amistosa; pero en otros casos como Haití, Nicaragua y Cuba, entró en juego el factor del control yanqui de las aduanas, oficialmente para recuperar los fondos prestados por ciertos bancos de Estados Unidos. En realidad, la pérdida del control de sus aduanas implica para un país la pérdida de gran parte de sus ingresos y una considerable disminución de su soberanía. Estados Unidos nunca se atrevió a tomar posesión de las aduanas de un país desarrollado.

La frase "diplomacia del dólar", dicen los autores, probablemente se originó en el discurso de inauguración del presidente Taft en marzo de 1909, y se refirió a la misión de su país en el Oriente, principalmente en China, donde buscaba una esfera de influencia. En abril de 1911 empezó la época de los *trusts* internacionales cuando Estados Unidos, la Gran Bretaña, Francia y Alemania acordaron establecer un consorcio para apoyar la moneda de Manchuria. En 1913, con la inauguración del presidente Wilson, la política cambió para promover el avance industrial en el extranjero. En China, por ejemplo, no fue sino hasta 1918 cuando los financieros y banqueros lograron recuperar su posición privilegiada en el Departamento de Estado.

Casi la mitad de un capítulo se dedica al caso de México en el período 1910-1917 cuando los grandes intereses petroleros americanos (principalmente Doheny), llevaron como aliado principal al presidente Wilson en su lucha contra las compañías petroleras inglesas. Se equivocan los autores, sin embargo, al decir que el interés de la Gran Bretaña en México nació con el descubrimiento del petróleo en 1901, dado que este interés existió desde la llegada de Poinsett.

También dicen los autores que en Puerto Rico nunca había existido oposición al régimen de Estados Unidos, lo cual parece equivocado.

La conclusión a la que Nearing y Freeman llegan, es que la diplomacia antigua ayudaba a la expansión territorial y comercial, mientras la moderna (1925) apoya a la inversión internacional.

ELENA M. DE RODRÍGUEZ