

Presentación

En el prólogo de su libro clásico *Los dominados y el arte de la resistencia*, James C. Scott (1936) señalaba las razones por las cuales había escrito este trabajo.¹ Al analizar las estrategias para enfrentar la desigualdad y el ejercicio del poder frente a los sectores subordinados, Scott quiso entender el mundo complejo de relaciones sociales en las que no se domina totalmente ni se resiste abiertamente. Su propósito era comprender la conducta política de los grupos subordinados. Este investigador estadounidense señalaba que sus observaciones no eran originales y que partían de tratar de entender la “infrapolítica de los desvalidos”,² tan importante como la resistencia abierta a la hora de entender las relaciones de dominación.

Los trabajos de Scott en diálogo con otras investigaciones como las de Barrington Moore sobre la injusticia y la rebelión abrieron la mirada de la historiografía social a una serie de investigaciones que exploraron y analizaron las interacciones de diversos sectores y grupos sociales. Con esta perspectiva de ir más allá de explicaciones generales en las que se fijaba la atención en las prácticas de control social o resistencia explícita, apareció el tema de la negociación en la historiografía para comprender ciertas actitudes cotidianas frente al poder en las que no sólo se acepta pasivamente o se resiste. En muchos casos, los historiadores han visto cómo los sectores o grupos sociales tienen capacidad de agencia para negociar el cumplimiento de las leyes y normas, para negociar su posición relativa frente al poder o en una organización o institución social, para construir la legitimidad de individuos o grupos o para conseguir un mejoramiento de sus condiciones de vida, entre otras posibilidades.

La negociación se ha convertido en uno de los problemas abordados por la investigación reciente en la historia social para explorar diversas formas de interrelación de sujetos y grupos. Observar y analizar situaciones en las que los actores sociales optan por negociar para conseguir o buscar objetivos concretos. La negociación permite entender no sólo las dinámicas de control y resistencia estudiadas ampliamente durante las últimas décadas, sino también las formas como los actores logran mantener una posición, un trabajo o un oficio, o también como enfrentan

1. James C. Scott, *Domination and the Arts of Resistance. Hidden Transcripts* (New Heaven y Londres, Yale University Press, 1990). La traducción en español fue titulada *Los dominados y el arte de la resistencia. Discursos ocultos* (México: Ediciones Era, 1990).

2. Scott 9.

los efectos de reglamentos o legislaciones que afectan la vida social, las costumbres o la vida política.

Debido al creciente interés por estos temas, este número de *Trashumante* busca reunir trabajos que aborden prácticas de negociación en las sociedades latinoamericanas desde diversos ámbitos: en la vida social, en la vida cotidiana, así como en las interrelaciones entre diversos sectores o entre los miembros de un mismo grupo social. Una perspectiva de este tipo, por supuesto, opta por subrayar la agencia de sectores que habían sido poco estudiados por la historiografía. Como ocurre en los siete artículos sobre esta temática que fueron aceptados luego de un proceso riguroso de evaluación, es posible observar y analizar iniciativas de sectores populares urbanos en relación con empresas de urbanización o autoridades municipales para mejorar sus condiciones de vida, estrategias de negociación para obtener la libertad de los esclavos en el siglo XIX o para mejorar condiciones laborales desde las organizaciones mutuales o los sindicatos entre finales del siglo XIX y en el siglo XX. Estos sujetos sociales aprovecharon vacíos de las normas y oportunidades coyunturales para presionar o para conseguir atención a sus demandas.

De esta manera, el equipo editorial de *Trashumante. Revista Americana de Historia Social* continúa proponiendo temas y problemas relevantes para la historiografía actual con el propósito de ampliar las discusiones y conocer avances y perspectivas de análisis desde diversos contextos de los países americanos. Los invitamos a leer estos artículos y a seguir contribuyendo a este proceso de construcción y reconstrucción continua de la historia social.

Mario Barbosa Cruz
Sebastián Gómez González
Directores

DOI: [dx.doi.org/10.17533/udea.trahs.n6a01](https://doi.org/10.17533/udea.trahs.n6a01)



Raúl Castillo, "Tucumán. Caña entregada al ingenio para molerse" (s.i.) Tucumán, Argentina, 1937. Biblioteca Digital Trapalanda de la Biblioteca Nacional, Argentina, colección: Postales fotográficas de Tucumán, FO006505FOAR012209. <http://200.69.147.119:8080/jspui/handle/123456789/932> (19/06/2015).