
BURGUESIA REGIONAL DE LA AMAZONIA PERUANA 1880 - 1980

Rita Haring



On souligne dans cet article que l'extraction du caoutchouc comme phénomène historique a bouleversé le système de la production et du commerce créée auparavant par les missionnaires.

Le phénomène est aussi le point du départ d'une économie amazonienne d'enclave en vigueur jusqu' à présent.

L'auteur pose cette hipótese: Ce phénomène produit dans les élites du pouvoir les caractères d'une "lumpen-bourgeoisie", fomant une classe social dépourvue d'intérêts régionaux. Elle produit aussi une moyenne bourgeoisie qui moyenant le commerce urbain par un système de crédit, contrôle l'ensemble de la population rurale par les "intermediarios".

Considerant le contexte décrit et les particularités structurales de cette économie régionale. L'auteur s'interroge sur la possibilité d'un développement autonome de l'économie de la région, actuellement dependante.

In this article, the extraction of rubber as a historical phenomenon which radically transformed the productive and commercial system created earlier by the missionaries is situated as a point of departure for the structuring of the economy of the Amazonian region.

The hypothesis proposed by the authors is that this phenomenon developed characteristics of a "Lumpen-bourgeois" class in its power elites, forming a class without regional interests and, at the same time, promoting a middle class which, through urban trade and a system of informal credit, controls the rural population through intermediaries.

In this context and because of the special mode of structuring this regional economy, the author asks whether the autonomous development of an economy which today is dependent is possible.

* * *

* * *

Der Kautschuk-Gewinn ist ein historisches Phänomen, das von den Missionaren geschaffene Produktiv- und Handelssystem grundlegend verändert hat. Es wird in diesem Artikel als Ausgangspunkt der bis heute gültigen wirtschaftlichen Strukturierung der amazonischen Enklave interpretiert.

Die Autorin stellt die Hypothese auf, dass sich im Rahmen dieses Phänomens in den Macht-Eliten eine Art "Lumpen-Bourgeoisie" herausgebildet hatte und ein Bürgertum ohne regio-

nale Interessen, was wiederum zur Entstehung einer Mittelschicht führte, die im städtischen Handel und einem System informeller Kredite die Landbevölkerung durch Zwischenhändler kontrolliert.

In diesem Kontext und vor dem spezifischen Hintergrund dieser regionalen Wirtschaftsstruktur stellt sich die Frage nach der Möglichkeit einer autonomen Entwicklung einer Wirtschaft, die zur Zeit noch eine abhängige ist.

* * *

1. INTRODUCCION

En la historia del continente latinoamericano, las economías de enclave son un fenómeno ampliamente conocido y extendido. Desde el primer siglo después de las conquistas española y portuguesa, se sucedieron con regularidad períodos de desarrollo y bonanza basados en la exportación de productos del sector primario. El sector minero y, más tarde, las economías de plantación, dominaron ampliamente las economías externas de las naciones coloniales y post-coloniales. El ascenso y la caída de estas economías de enclave persistió a través de los siglos: las minas de plata de Potosí en Bolivia y de Guanajuato en México, en los siglos XVI y XVIII (1); las industrias azucareras en Pernambuco y, posteriormente, en el Caribe (2); la industria de nitrato chileno en la segunda mitad del siglo XIX (3); la minería de cobre y estaño en Bolivia, Chile y Perú, desde principios de este siglo (4); la explotación de bauxita en las Guayanas y el Caribe (5); la explotación de petróleo en Ecuador y Venezuela (6) y las repúblicas bananeras de Centroamérica (7). La economía de la región amazónica tiene una característica adicional. A partir de la segunda mitad del siglo diecinueve, la economía de la región estuvo dominada sucesivamente por booms de exportación grandes y pequeños, basados en diversos mono-productos regionales (8); caucho y otros productos del látex desde 1920; frutas tropicales, barbasco, cueros y animales, hasta 1950; maderas tropicales desde 1960; petróleo desde 1970 y en los '80, coca, el más reciente de una serie de mono-productos en los que se basó el enclave de exportación y el fenómeno del derroche (la fuga) del excedente regional durante más de un siglo.

Se han hecho varios estudios con el fin de romper las estructuras de enclave. Girvan (1970; 1973) formuló una tesis pesimista sobre la persistencia de la dependencia de enclave, como resultado de las estrategias de 'desenclavamiento'. El programa económico de los gobiernos militares peruanos (1968-1980), que en un principio estuvo fuertemente orientado a la disolución de las estructuras de enclave, continuó discutiendo acerca del desarrollo autónomo, la terminación del rol periférico de la economía y los posibles exponentes del desarrollo regional y nacional. En esta discusión se puso gran énfasis en el rol de la burguesía regional y nacional, y en el Estado como fuerza independiente y dirigente en la economía nacional.

Este artículo trata solamente de la burguesía regional de la Amazonía peruana. Después de una caracterización de los booms de exportación importantes, sigue un análisis de las elites regionales, que pone énfasis en la estructura de producción, acumulación y asignación del excedente regional. En esto último, el rol del sector comercial y de transporte, así como el del sector financiero, son de importancia fundamental. Nuestra exposición sobre la élite regional se centra principalmente en las distintas fases históricas; la organización e ideología, y el control sobre la región.

2. LAS ECONOMIAS DE EXPORTACION EN LA REGION AMAZONICA

Los virreyes de Lima delegaron la administración de la Amazonía a gobernadores militares y a varias Ordenes religiosas. Los militares españoles se establecieron en aldeas en las vertientes orientales de los Andes; el clero ocupó las tierras bajas de la Amazonía. De ese modo, los misioneros españoles —primero los jesuitas y después los franciscanos— fueron los verdaderos colonizadores. Hasta la época de la independencia, ellos controlaron de hecho la región amazónica (9).

A partir de 1634, los jesuitas conquistaron la región desde el pueblo de Borgia y, en los 130 años que duró su presencia fundaron, fuera de los aún importantes pueblos de Jeberos (1640), Lagunas (1670) y Yurimaguas (1709), un total de 80 aldeas misioneras en donde la población originalmente nómada fue estableciéndose progresivamente bajo su influencia. Cuando la corona española prohibió sus actividades en 1779, la Orden se retiró de la región. Los franciscanos asumieron el control tres años después. Las características globales de la economía regional eran: agricultura y ganadería rudimentarias, orientadas básicamente a la autosubsistencia, y comercio extra-regional de productos agrícolas tropicales, tales como azúcar, tabaco, maíz, yuca y plátanos.

En los pueblos de las misiones, los indios intercambiaban sus productos por instrumentos como machetes, hachas, cuchillos y artefactos domésticos, suministrados por los misioneros. De tiempo en tiempo organizaban expediciones a canoa desde el pueblo central de San Joaquín hasta Quito, donde un administrador de la misión manejaba los fondos de la Orden, pagaba tributos a la corona española y organizaba la comercialización de los productos forestales. Este comercio interregional no solo se realizaba con el pueblo de Quito. Ya a fines del siglo XVII existían contactos comerciales con Manaos y el puerto de Belén, en el Atlántico. El Clero español instituyó la primera versión de un modelo de comercio interno, que posteriormente sería la base de la organización de la economía extractiva de los productos forestales regionales, exportados a los mercados de Europa y Estados Unidos. En el período inmediatamente anterior a la independencia nacional (1802-1810), los misioneros perdieron el monopolio del comercio exterior frente a los in-

termediarios comerciales de los ríos (los regatones) y a los exportadores que vivían en los asentamientos más grandes. El comercio fue reorientado hacia Brasil y desde 1830, época en la que existía un mercado de zarzaparrilla en Estados Unidos y Europa, el contrabando se volvió una forma institucionalizada de comercio. El monopolio sobre la explotación y el transporte en determinados sectores del río, se convirtió en la base de la riqueza regional.

Hacia 1880, la demanda externa de caucho condujo a una nueva actividad en la región. La cuenca del Amazonas era el único lugar del mundo donde se producía caucho silvestre; Brasil suministraba el 60 o/o y el Perú el 30 o/o del consumo mundial de caucho. La región fue pronto invadida por inmigrantes, los caucheros algunos inmigrantes como Kahn, Lewis y Morey fundaron compañías comerciales en Iquitos, un nuevo asentamiento militar que se desarrollaría rápidamente desde la segunda mitad del siglo XIX, para organizar y financiar el comercio legal y el contrabando. Dos de los más famosos caucheros fueron Arana y Fitzcarrald, quienes tenían la nacionalidad peruana.

El cauchero dependía de las compañías comerciales de Iquitos para obtener crédito (habilitación). Una vez obtenido éste, empleaba a trabajadores indios y se encargaba de su viaje hacia la selva, para que trabajaran en las concesiones del caucho (10). Estas eran divididas por el cauchero entre los indios, a quienes les suministraba alimentos y herramientas (11). Los indios estaban constantemente en deuda con el cauchero y él a su vez les debía a las compañías comerciales. Así como los indios pagaban sus deudas al cauchero entregándole el caucho, éste estaba obligado a venderlo a las compañías comerciales de Iquitos.

Los caucheros fundaron las plantaciones de caucho, los fundos gomales, predominantemente en las cuencas de los ríos Amazonas y Napo, en concesiones relativamente pequeñas. Estos fundos se convirtieron en empresas mixtas, caucheras y agrícolas. El cauchero no sólo extrajo el caucho, sino que también se diversificó hacia el cultivo agrícola, con el propósito de comercializarlo. Muchos de los pueblos que actualmente se ubican a lo largo de estos ríos, fueron originalmente fundos, donde se estableció el primer patrón con sus indios en una concesión de caucho (12). En las regiones fronterizas con Brasil y Colombia, cerca de los ríos Yaraví y Putumayo, poderosos barones del caucho explotaron amplias concesiones, con el trabajo de esclavos indios. En la región del Yaraví, cinco comerciantes de caucho brasileños y peruanos, entre los que estaba Fitzcarrald, se disputaron unos a otros el monopolio de la extracción del caucho. La región del río Putumayo era el dominio indiscutible de Arana. Este concesionario peruano pudo contar con el apoyo incondicional del ejército peruano, que tenía que proteger las regiones fronterizas de Colombia y Brasil y, bajo órdenes de Lima, apoyaba a los caucheros en sus incursiones contra los indios y los competidores extranjeros. La prisión de Iquitos era frecuentemente aludida como el 'anexo de la compañía de Arana'.

Durante el boom del caucho, las compañías comerciales de Iquitos se convirtieron en centros de acumulación regional. La mayor parte de ellas dependía del capital extranjero. Estas compañías no solo suministraban créditos a los caucheros, sino que también exportaban el caucho. La exportación estaba concentrada en unas pocas compañías grandes: en 1907, veintidós de un total de cincuenta y una compañías contaban con casi el cien por ciento de las exportaciones de caucho, mientras que las siete compañías más grandes tenían casi el ochenta por ciento del total de las exportaciones (13). El comercio de importaciones presentaba una estructura similar. Además de un relativo monopolio en el crédito, en las exportaciones y en las importaciones, las compañías poseían el monopolio del comercio regional. Las funciones de estas compañías se establecen en la tabla 1. De las 51 compañías comerciales existentes en Iquitos, nueve tenían

simultáneamente funciones de importación, exportación, transporte, agencia y comercio. Entre éstas estaban tres de las siete grandes compañías exportadoras arriba mencionadas; otras dos tenían al mismo tiempo funciones de importación, exportación y transporte. El caucho se había convertido en el mono-producto regional de exportación. En 1880 el caucho representaba el 15 o/o del total de las exportaciones, entre 1895 y 1905 el porcentaje aumentó a 97 o/o y 99 o/o (14). Con el aumento de las exportaciones, las importaciones se elevaron aún más fuertemente. El consumo de lujo y los alimentos constituían una parte considerable de las importaciones en Iquitos. Allí se comercializaron todos los artículos de lujo encontrados en Europa; textiles europeos en lugar de algodones nacionales; azulejos de Portugal usados para decorar la fachada de las residencias y una casa de hierro que fue construida por Eiffel y embarcada a Iquitos. El consumo regional de alcohol consistía en más del 50 o/o en champán, vino y cerveza extranjeros.

Tabla 1. Funciones de las compañías comerciales de Iquitos, 1907
Funciones

Número de compañías	Impor- tación	Expor- tación	Trans- porte	Agencia	Comercio
9	X	X	X	X	X
5	X	X	X	-	-
3	X	X	-	X	-
5	X	X	-	-	-
29	X	-	-	-	-
Total	51	22	14	12	9

Fuente: Fuentes (1908: 29-30); Laraburre i Correa (1908, XVII 44-46).

La región amazónica cambió considerablemente bajo la influencia de las nuevas actividades productivas, el cambio en las relaciones de trabajo, el nuevo sistema comercial de las compañías y los intermediarios, el crecimiento de las importaciones y exportaciones y los lazos financieros con el exterior. La orientación hacia la extracción del caucho se hizo a expensas de otros sectores económicos: la agricultura, la ganadería y la industria artesanal. La economía de enclave que surgió sobre la base de la extracción del caucho, la estructura de exportación de monoproducción, la importación de sustitutos para los productos artesanales y agrícolas locales, destruyeron la estructura económica tradicional. Las numerosas micro-economías en las que fue dividida la región, redujeron el nivel de subsistencia a la pobreza. Los cambios políticos y sociales ocurridos fueron aún más radicales. La población india, que bajo los misioneros poseía una cierta independencia económica, fue reducida a la esclavitud por los caucheros. Las estructuras de poder local mantenidas durante los tres siglos precedentes, se derrumbaron. El control religioso, militar y administrativo, dio lugar a una completa subordinación de la población nativa a una reducida clase comerciante. La centralización de una inmensa riqueza en las manos de sólo unos pocos, contribuyó a que disminuyeran y finalmente cesaron las inversiones productivas en la región. Los dueños de las compañías comerciales urbanas desarrollaron un patrón de consumo que se basaba

en la acumulación del excedente regional a través del monopolio de las importaciones y exportaciones, el crédito, el transporte y las finanzas.

En Loreto e Iquitos, el boom del caucho duró solo dos décadas, mientras aumentaron sus precios. Pero cuando en 1912 los ingleses inundaron los mercados mundiales con grandes cantidades de caucho de las plantaciones de sus colonias en Asia, la bonanza del caucho terminó abruptamente. Las pequeñas compañías comerciales entraron en bancarrota.

Por más de cuarenta años, desde los veinte hasta los sesenta, la economía regional sobrevivió en base a breves períodos de exportación de toda la flora y fauna regional, para las que existía un mercado mundial. La élite regional explotó su única habilidad: la exportación de productos tropicales como madera, balata, tagua, barbasco, café, cueros y animales y aceite de palo de rosa (15):

Lo que cambió no fue la propia estructura de enclave, sino el volumen de las operaciones y el tipo de producto. El sistema comercial y crediticio se mantuvo intacto. La población regional sobrevivió en base a la agricultura de autosubsistencia y proporcionó la fuerza de trabajo necesaria para cada uno de los próximos booms.

En 1971, Petroperú, la compañía petrolera estatal, encontró petróleo al norte del Amazonas y revivieron las esperanzas de que volverían los días del caucho. En los pocos centros urbanos se establecieron oficinas que oficiaban de intermediarias en los contratos de trabajo. Tuvo lugar una migración hacia los pocos centros urbanos, como resultado de lo cual la población de Iquitos se duplicó entre 1964 y 1973 (16). El Estado peruano apoyó estas esperanzas, planificando una estrategia de desarrollo para la Amazonía, en la que el sector petrolero sería la fuerza principal (17). Sin embargo, la bonanza del petróleo solo duró de 1971 a 1975. El rendimiento de los campos de petróleo fue menor de lo esperado. Ese mismo año se terminó de construir el oleoducto desde la Amazonía hasta la costa y, salvo una cantidad para el consumo local, todo el petróleo fue transportado a las refinerías costeñas.

Los efectos de la bonanza del petróleo fueron menos positivos para la región de lo que esperaban el Estado y la población. En primer lugar, las compañías petroleras siguieron su procedimiento normal y construyeron campamentos en los alrededores de los pozos petroleros en medio de la selva, para lo cual casi todo fue transportado: el personal, los trabajadores, el material, la maquinaria y los cuarteles prefabricados. En segundo lugar, la explotación del petróleo ocasionó un alza en el costo de vida de la región, como consecuencia del aumento del precio de los alimentos (18) y de la vivienda, que anuló los beneficios a corto plazo de los que gozaba la población, debido al aumento del empleo. En tercer lugar, el empleo en el sector petrolero disminuyó rápidamente después de pocos años. En 1972-1973, cerca de 15,000 hombres trabajaron como trocheros. Después de la fase inicial de exploración, ellos esperaban encontrar empleo en una nueva y emergente industria de consumo local, que se desarrollaría como resultado del aumento de la demanda interna. Sin embargo, este proceso nunca ocurrió. En vez de la producción local, lo que aumentó fueron las importaciones.

Por otro lado, una parte de la élite regional se benefició considerablemente, mayormente a través de los contratos de servicios con las compañías petroleras. Las compañías de transporte fueron las principales beneficiadas. Aún cuando las compañías petroleras estaban obligadas a usar las facilidades de transporte del ejército, la demanda sobrepasaba considerablemente dicha capacidad. Debido a esto, las compañías locales aseguraron su porcentaje de transporte y utilidades a costa de la provisión de transporte local. En segundo lugar estaban las compañías de importación y exportación. Aunque generalmente las compañías petroleras se ocupaban de sus propias importaciones, las

compañías importadoras y exportadoras obtenían provecho del aumento de las importaciones de alimentos y artículos de lujo, en los que la población local gastaba su dinero sobrante.

En la segunda mitad de los setenta, se desarrolló en la región amazónica una economía clandestina de rápido crecimiento: el comercio de la coca. Entre los países andinos y amazónicos como Bolivia, Perú y Colombia, surgió una nueva división del trabajo. Aproximadamente entre 80,000 y 100,000 familias viven del cultivo y la preparación de la coca en cada uno de estos países. Los cálculos acerca del volumen de la economía de la droga, el rendimiento de la producción de la coca y el valor de las exportaciones, varía: en Bolivia (1980), entre 1,000 y 1,200 millones de dólares (19), en Colombia (1979, 1980), entre el cuarenta y el cincuenta por ciento de la renta nacional (20), en el Perú, la ganancia por la coca varía entre 800 y 1,550 millones de dólares (21).

En el Perú, una parte considerable de la comercialización y de la exportación de la coca se concentra en la región amazónica y en Iquitos. En un principio, la producción de coca en este país estuvo legalizada para un área limitada de la Ceja de Selva, como parte de un programa estatal de colonización de los años sesenta. El crecimiento de la demanda norteamericana y europea condujo a una rápida ampliación de los cultivos de coca. En 1974, 2,000 hectáreas; en 1978, 20,000 has., y en 1980, 67,000 has. (22). Un cálculo sobre el número de campesinos dedicados al cultivo de la coca, arrojó un incremento de 15 o/o en 1974 en 80 o/o en 1980. La coca se cultiva en pequeñas plantaciones familiares. Para los campesinos, se trata de una necesidad económica. Medido en patrones regionales, media hectárea de coca garantiza un ingreso mínimo a una familia. Estos productores componen la base de un sistema comercial jerárquico. Ellos les venden a intermediarios regulares. El comercio intermediario de la coca está organizado en torno a clanes familiares cerrados (23). Los más grandes comerciantes de Iquitos adquieren el mayor porcentaje de ganancias. La acumulación de capital basado en la coca tiene lugar por tanto en los centros urbanos.

Hay ciertas tendencias que pueden ser señaladas como resultado del boom de la coca. La más importante es el desarrollo de una economía paralela a nivel regional y nacional, debido a la enorme afluencia de dólares en efectivo provenientes del contrabando y la negativa del gobierno a integrarlos al sistema financiero nacional. De acuerdo a cálculos confidenciales del Banco Central de Reserva de Iquitos, la economía de la coca de Loreto representa el 50 o/o del producto regional.

Primero la bonanza del petróleo y luego la de la coca, influyeron en el modelo geográfico regional. Especialmente bajo la influencia de la bonanza del petróleo, surgió en Iquitos un cordón de pueblos jóvenes. Actualmente, representan el 65 o/o de la población urbana (ver tabla 2).

La coca tuvo pequeños efectos positivos también en los sectores productivos de la economía regional.

El cultivo de la coca redujo la base de la producción regional de alimentos, que ya había sufrido bajo los efectos del sector petrolero. La producción de alimentos se redujo aún más debido a la migración continua, las importaciones se elevaron, lo mismo que los precios de los alimentos. Una gran cantidad del excedente se acumuló en manos de los comerciantes regionales de Iquitos. Una nueva élite surgió en el pueblo, que se mezcló con las élites comercial y transportista ya existentes. Tal como sucedió durante el período del caucho, la mayor parte del excedente desapareció en el extranjero, especialmente en los bancos de Miami. Una gran suma se gasta en Lima, en consumos lucrativos: juego, queridas, aviones privados y villas. Sin embargo, una pequeña parte del excedente

de la coca se usa en inversiones productivas; predominantemente en la industria maderera, el sector transportes, el sector manufacturero y en las finanzas regionales (24).

Tabla 2. El crecimiento de la población y de los pueblos jóvenes en Iquitos (número y porcentaje de la población total), 1964 - 1980.

Año	Población total de Iquitos	o/o de población en Pueblos Jóvenes	Número de Pueblos J.
1964	76.500	40	15
1973	135.000	65	25
1980	172.000	68	25

Fuente: 1964: *La Población y la Vivienda en la Región Selvática*. (1972:43); 1973, 1980: *Boletín Estadístico Regional 1981*. (1981: 10).

Las bonanzas de la coca y el petróleo hicieron de Iquitos el pueblo más caro del Perú. En la tabla 3 comparamos los efectos de ambos booms en el alza del costo de vida en comparación con Lima. La influencia del sector petrolero se advierte en 1973-1976 y a partir de 1979, la coca es responsable de la enorme alza. De esta manera, muchas de las ganancias de la población regional procedentes de las bonanzas de la coca y el petróleo, desaparecieron. La acumulación del excedente regional, a través del comercio intermedio y de la exportación de la coca, y de la importación de alimentos, benefició predominantemente a los sectores comercial, transportista y financiero.

Aquí concluimos el bosquejo histórico de las economías de enclave en la región amazónica. Durante el último siglo, se sucedieron unas a otras, unas cuantas bonanzas, de las cuales las más importantes fueron las del caucho y la coca. Todos los booms estuvieron basados en la extracción de los recursos, la flora y la fauna regionales y en la exportación de los productos. En todos los casos, se trató de la actividad de empresarios privados; el Estado sólo participó durante la expansión del petróleo, a través de una empresa nacional. La acumulación del excedente regional estaba basada en los sectores de comercio, importación y exportación de la región. Los comerciantes regionales, asociados con el capital interno y luego con el externo, produjeron una constante salida del excedente regional. Cada nueva élite se interesaba solamente en beneficios a corto plazo. No existe una tradición de inversiones regionales en la industria y la agricultura. Las actividades del banco regional y de algunos empresarios vinculados a la economía de la coca, son una excepción.

**Tabla 3. Índices del costo de vida. Lima e Iquitos. 1970 - 1980-
(1970 - 100).**

Año	Lima	Iquitos	Diferencia Iquitos - Lima
1970	100	100	0
1971	107	103	- 4
1972	114	113	- 1
1973	125	128	- 3
1974	146	161	- 15
1975	181	199	- 18
1976	242	264	- 22
1977	334	350	- 16
1978	527	515	- 12
1979	883	928	- 45
1980	1405	1586	- 181

Fuente: Lima: Perú (1981) (1981: 527); Iquitos: *Boletín Estadístico Regional*. (1981: 149).

3. LA ELITE REGIONAL DE LA AMAZONIA

La élite de la región amazónica pertenece a dos estratos: un estrato de comerciantes, importadores/exportadores, transportistas, empresarios y financistas (menos del 0.1 de la población de Loreto) (25). Este estrato tiene una base socio-económica. Un segundo estrato, está formado por los militares de alto rango, oficiales y gerentes de empresas privadas e instituciones públicas. Este estrato tiene más bien una base sociopolítica y forma una parte menos permanente de la élite regional. Generalmente, los oficiales y militares de alto rango y los gerentes, sólo se quedan por algunos años en la región. Su poder y su prestigio es considerable durante su estadía, pero en realidad es el primer estrato —el de aquellos que viven permanentemente en la región amazónica y controlan la vida social y económica— el que podría ser el exponente eventual de un proceso de desarrollo regional. La segunda parte de este artículo se centra en su base económica, su organización e ideología, y la estructura de su poder sobre la región.

La élite actual está dividida y se origina en tres diferentes períodos históricos:

a) *Los descendientes de los barones del caucho*: El período de la extracción del caucho fue sin duda el más próspero de la región. Numerosos inmigrantes, los caucheros y los comerciantes, establecieron una relación de patronazgo y una estructura de deuda y crédito. Los más importantes de ellos desaparecieron hacia Lima y Europa después que finalizó el boom. Por ejemplo, Arana, cuyo capital original fue acumulado en el comercio y quien más tarde se asoció con el capital inglés en la extracción del caucho, se fue a Lima, como senador por Loreto. Sus parientes dilapidaron toda su fortuna y su último hijo, un abogado, se suicidó. Los parientes de Fitzcarrald se establecieron en París.

Los descendientes de los barones del caucho que todavía viven en Iquitos, forman parte de la élite en razón de su ascendencia (26). Su base económica desapareció junto con su status y su poder. La mayoría de ellos desempeña funciones oficiales locales, o son profesionales. Ellos se han distanciado de las otras categorías, especialmente de la última, a la que consideran "vulgar".

b) Los comerciantes que se originaron en los booms de supervivencia. Después de la época del caucho, se conservó la estructura de exportación, comercio y control regional en base al crédito y al clientelaje, aunque a una escala más limitada. A fines de los cuarenta y durante los cincuenta y sesenta, surgió una nueva clase comercial. Sus actividades aumentaron especialmente en la segunda mitad de los sesenta, cuando Iquitos se convirtió en puerto libre. Algunos de estos empresarios tienen todavía una influencia importante: los representantes más importantes son:

- *familia 1.* El es hasta hoy el patriarca de Iquitos y el Amazonas, aunque ahora hay un empresario del boom de la coca que es más importante económicamente. Al principio era un empleado en una compañía de transportes y comercio, que data de los días del caucho. Su primer capital lo acumuló en los cincuenta, con la exportación de aceite de palo de rosa. En los sesenta, adquirió una compañía mercante y tuvo el monopolio de la ruta Iquitos-Manaos-Miami-Houston, a través de la cual consiguió sus mayores ganancias durante la bonanza del petróleo. Mientras tanto, diversificó sus intereses en el sector comercial y de transporte, en las industrias maderera y de bebidas gaseosas y en la banca y la ganadería regionales.

- *familia 2.* Inmigró de la costa peruana (Trujillo). Su capital inicial fue acumulado en los sesenta con el comercio de importación, especialmente de alimentos y textiles. El era un concesionario de los supermercados que suministraban al ejército de Iquitos y dueño de varias compañías importadoras. Posteriormente diversificó sus intereses en una fábrica textil para uniformes del ejército y a través de inversiones en la industria maderera.

- *familia 3.* Es de ascendencia escocesa y española y se estableció en la Amazonía hacia 1930. Primero trabajó en varias compañías comerciales locales, más adelante fue empleado del banco regional, del que hoy es su mayor accionista. Otros de sus intereses están en la industria maderera y de bebidas gaseosas.

- *familia 4.* El ascenso de esta familia es similar al de la familia 1. Obtuvo grandes ganancias durante la bonanza del petróleo a través de contratos de servicios con las compañías petroleras, entregando material y suministrando transporte de y hacia Lima.

- *familia 5.* La acumulación original de esta familia se basó en la exportación de cueros. Ahora es dueña de una compañía comercial, que proporciona lo necesario a los regatones.

- *familia 6.* Comenzó como pequeño comerciante y ahora está vinculado al transporte regional y al comercio ribereño. Les vende a los minoristas y es dueño de la mayoría de las tiendas del centro comercial Belén.

- *familia 7.* Fue uno de los más grandes exportadores de cueros en los sesenta. Ahora tiene una compañía comercial y ha diversificado sus intereses en la industria maderera.

Toda la burguesía que surge en los cincuenta y sesenta estuvo vinculada sin excepción al comercio. Algunos aparecieron con el comercio fluvial, otros eran empleados de compañías comerciales de Iquitos y algunos de ellos adquirieron intereses en el

sector transportes e hicieron sus fortunas a través del monopolio. Los mayores comerciantes diversificaron más tarde sus intereses en el sector industrial, especialmente en la producción de maderas (aserraderos).

c) *Los empresarios de los setenta (27)*. Este grupo de empresarios, como los de la generación precedente, establecieron pequeños conglomerados en la economía regional. Su capital se origina en buena medida o totalmente en el contrabando o en las finanzas extra-bancarias. Surgieron con los empresarios de la generación anterior. Estos tienen en cambio ahora más intereses en la bonanza de la coca. Los representantes más importantes son:

- *familia 8*. Ha hecho su fortuna con la importación de textiles baratos durante el período del libre comercio. Durante la bonanza de la coca, se convirtió en el magnate de Iquitos y diversificó sus intereses en la producción de triplay, importación y exportación, ganadería y finanzas.

- *familia 9*. Su primer capital fue heredado. Con esto compraron una compañía de transporte fluvial, que tenía el monopolio en la ruta regional más importante hacia Lima, y algunas compañías comerciales en las regiones fronterizas con Brasil. Durante la bonanza del petróleo acumularon grandes ganancias a través de sus facilidades de transporte y haciendo contrabando de petróleo a Brasil. Ellos también están ahora vinculados con el negocio de la coca. Diversificaron sus intereses en una compañía importadora de maquinaria, algunas compañías comerciales y una fábrica de maquinarias.

- *familia 10*. Tuvo el monopolio regional del azúcar, invirtió en transporte urbano (es dueño del 60 o/o de los taxis de Iquitos) y ahora es dueño de una compañía de transporte fluvial.

- *familia 11*. Originalmente estuvo vinculado al sector de construcción, en sociedad con la familia 10. Más adelante diversificó sus intereses en panaderías, fábricas de ladrillos, importación de cemento y en el sector financiero.

- *familia 12*. Originalmente, inmigrante italiano de Pucallpa, el segundo pueblo más importante de Loreto. Obtuvo su capital a través del matrimonio, pero financia sus actividades mayormente con ganancias del negocio de la coca, como todos los arriba mencionados. Ahora es dueño de una fábrica de triplay y de una compañía de transporte fluvial.

El modelo de diversificación de esta categoría de empresarios es igual al de la generación precedente. Su capital es en gran medida extra-bancario y sus actividades en la economía oficial tienen que ver, casi sin excepción, con el transporte y el comercio (de exportación, de importación y regional). Pero ellos invirtieron en los sectores productivos más que los de la generación precedente.

Como regla, los representantes más importantes de la burguesía regional, dominan una parte del sector comercial y de transporte. Los grandes empresarios invierten en los sectores productivos, como la industria y la ganadería, pero el comercio en las actividades legales y en la coca sigue siendo la más importante fuente de ingresos. Su participación en el sector transportes es vital para asegurar su posición en las actividades legales y en las otras y su control sobre las tierras del interior en las regiones rurales.

4. ORGANIZACION, IDEOLOGIA Y CONTROL

a) *Organización e ideología.* La organización formal en la que están organizados todos los empresarios de la región amazónica es la *Cámara de Comercio e Industrias de Loreto*, que data de 1890. Por entonces se llamaba *Cámara de Comercio* y estaba controlada por los comerciantes. La influencia de esta organización ha disminuido en nuestros días; casi no tiene ningún documento o publicación.

Hay unas cuantas organizaciones informales: *Club Social de Iquitos*, *Centro Social Internacional*, *Club de Leones*, *Rotary Club* y el *Club de Tennis de Iquitos*, que son frecuentados por el primer y segundo estratos antes mencionados. Ninguna de las anteriores son organizaciones de interés; sino que cumplen una función recreativa.

La forma organizativa dentro de la que opera la burguesía regional es informal: a través de acciones y de la pertenencia a la mesa directiva del Banco Amazónico, el único banco regional. Los fundadores y directores originales fueron dos de los empresarios más prominentes (28). Quienes actualmente son comerciantes de éxito, adquirieron acciones en el banco, el cual tiene alrededor de 400 accionistas. El mayor accionista es la familia 3, anteriormente mencionada; el Banco Wiese (Lima) tiene el 6 o/o, los empresarios de Pucallpa tienen el 13 o/o y el resto pertenece a comerciantes, transportistas e industriales de Iquitos. La política del banco está orientada especialmente al desarrollo regional, estimulando las inversiones en la industria y el comercio (29). Para esto el banco incluso obtiene fondos de Lima y es la única institución financiera que se opone a la salida del excedente de la región. El banco cumple una función importante en la legalización de capital extra-bancario proveniente del negocio de la coca, principalmente a través de las operaciones crediticias y de importación-exportación. El banco maneja el 60 o/o de todas las importaciones y el 75 o/o de todas las exportaciones de la región.

La burguesía carece de una definición coherente de lo que son los intereses regionales. En general, la élite regional no apoya a los movimientos regionales, las huelgas, las protestas o los partidos políticos regionales. La mayoría de los empresarios apoyan a Acción Popular, el partido político nacional del anterior presidente Belaúnde, quien durante su primer período convirtió a Iquitos en puerto libre.

El orgullo regional sólo existe entre ciertos inmigrantes y empresarios de Pucallpa. Un factor importante que explica la falta de orgullo y sentimientos regionales es la continua orientación hacia la residencia extra-regional. Los barones del caucho estuvieron más orientados hacia Europa. Sus hijos iban a colegios europeos, la familia pasaba allí sus vacaciones y de allí importaban bienes. A partir de los '50, la burguesía regional se orientó más hacia Lima, donde sus hijos van a la universidad, construyen sus villas y pasan la mayor parte de su vida. Una vez retirados, generalmente se establecen en Lima (30).

b) *La estructura de control regional.* La burguesía regional controla a la población a través de dos mecanismos: un sistema jerárquico de comercio y crédito. En el sistema comercial, la clase media urbana del sector privado juega un papel importante. Ella depende de las grandes compañías comerciales y de los bancos comerciales privados, la real base de poder de la burguesía regional. La población rural depende en gran medida del comercio intermediario. Este sistema comercial tiene sus raíces en los días del caucho. Los caucheros dependían de las compañías comerciales y forzaban a la población rural a trabajar en sus concesiones, o fundos gomales. El patrón controlaba el área donde se establecía la población y les suministraba bienes y servicios elementales, a cambio de su trabajo.

Este sistema comercial y crediticio que hasta hoy constituye la estructura de control sobre la región, evolucionó desde el período del caucho. En un extremo de la cadena están las grandes compañías comerciales de Iquitos, en el otro extremo la población rural de los pueblos ribereños amazónicos. Los intermediarios están formados por las siguientes categorías de comerciantes urbanos y rurales:

- *rematistas*: viven en el pueblo y hacen de intermediarios entre los agricultores y los regatones, quienes van a Iquitos a vender productos agrícolas.
- *regatones*: comerciantes ribereños; ellos compran o intercambian productos en los pueblos y los venden en Iquitos (31).
- *patrones*: representantes del poder local, viven en los pueblos. Ellos se vuelven intermediarios cuando negocian el excedente local con los regatones o en Iquitos.
- *minoristas*: vendedores urbanos al por menor.

La cadena de intermediarios que existe en la región varía de acuerdo al tipo de producto y a la distancia de Iquitos. La mediación es menor en los pueblos más cercanos a Iquitos y cuando hay un frecuente y adecuado sistema de transporte; ese permite a los agricultores viajar al mercado urbano (32). En el sector extractivo de cueros y animales vivos, madera y peces de acuario, existe un comercio regular de intermediarios. En el negocio de los cueros, el modelo usual es el que sigue: el regatón suministra a los indígenas bienes como azúcar, sal, arroz, cajas de cartón, etc. Luego de tres meses, los indígenas tienen que entregar los cueros para cancelar su deuda, a un precio fijado por el regatón. Si la cantidad de cueros no es suficiente, pueden usarse aves de corral o productos agrícolas o forestales como parte de pago. En la extracción de los peces de acuario existe un modelo ligeramente diferente. Los pescadores son contratados por un determinado período por las compañías exportadoras de peces de acuario, que les proporciona un bote y aparejos de pesca. La mitad de su pesca es para la compañía exportadora, y se les paga en efectivo la otra mitad. En el caso de la extracción de madera, los industriales, quienes al mismo tiempo son mayoristas y tienen sus propias compañías de transportes, reclutan a los nativos para trabajar en sus concesiones. También compran madera a los intermediarios o a la población local. El pago se hace en dinero o con las importaciones de sus propias compañías comerciales.

Más arriba ya nos habíamos referido al segundo mecanismo de control, el sistema de créditos. Los bancos y otras instituciones financieras no suministran créditos sin un garante o un título de propiedad. El Banco Agrario (el banco estatal de desarrollo) es una excepción, pues da crédito para la producción. Las otras facilidades de crédito son suministradas por los intermediarios: los regatones, los rematistas, los patrones y los minoristas, y, a un nivel más alto, las compañías exportadoras y los industriales del sector maderero, mediante el sistema de la habilitación. La habilitación es la forma más corriente de crédito en la región y se entrega en bienes o dinero. Con frecuencia, los individuos que obtienen un crédito lo extienden hacia otros, surgiendo de este modo una cadena jerárquica de habilitación y subhabilitación.

El comercio intermediario y el sistema crediticio son los mecanismos por los cuales la burguesía regional controla la región. Ellos controlan a la clase media urbana a través de la monopolización de las facilidades de crédito bancario y extrabancario. Estas dos clases controlan a su vez a los intermediarios rurales; y los regatones y los patrones controlan a la población rural a través de un sistema individual de crédito, la habilitación. La estructura de este sistema, efectivo durante el boom del caucho, no cambió durante los booms posteriores. Y hoy, luego de un siglo, este sistema de control no es menos efectivo.

5. CONCLUSIONES

No es necesario estar de acuerdo con el exagerado esquema de Gunder Frank acerca de la "lumpenburguesía" latinoamericana, para concluir que el caso de Iquitos y la región amazónica es un ejemplo de desarrollo desafortunado. Este tiene todas las características de un "desarrollo lumpen" y de una "lumpenburguesía". En el sistema productivo y comercial original, orientado hacia la realización de las necesidades regionales básicas y creado por los misioneros, ocurrió una transformación radical durante el período de la extracción del caucho. En lo sucesivo, la estructura regional de producción será una estructura de exportación de un solo producto. La acumulación del excedente regional estuvo centralizada en las compañías comerciales locales, asociadas con el capital extranjero. De allí en adelante, la economía sería dominada por los booms de exportación, basados en la fácil obtención de ganancias a través de la fácil explotación de los recursos locales. Las burguesías regionales que surgieron y desaparecieron con cada ciclo exportador, se dedicaron a la acumulación de fortunas a corto plazo y gastaron el excedente regional en consumos de lujo, actividades extraregionales, o exportando el capital. En la región amazónica, se encuentran las mismas características del latifundismo: terratenientes ausentes, explotación de mano de obra local, abandono de las inversiones productivas y la consolidación de centros de poder regional. Esa tradición es válida todavía. Durante el nuevo boom de la coca, se desarrolla una estructura similar: la acumulación de fortunas a corto plazo, la construcción de casas en Lima y la exportación del capital a Miami.

Iquitos comparte el destino de muchas de las economías de enclave latinoamericanas: beneficios a corto plazo basados en la extracción y exportación de los recursos locales, falta de una residencia permanente de las burguesías y élites regionales, aversión a las inversiones productivas y preferencia por el consumo lucrativo, un ambiente de carnaval eterno en los períodos de boom, una pobre diversificación de la industria regional y la consolidación de bastiones políticos regionales. Como establece Cueva (1977:109) en sus estudios de los enclaves latinoamericanos: "ellos son y subsisten como islas de monoproducción capitalista, rodeadas de un mar de producción capitalista y controladas por los mercados extranjeros".

Esto lleva a plantear las posibilidades de un desarrollo autónomo en las economías dependientes. En este siglo hay en Latinoamérica tres casos de industrialización regional autónoma, basada en las ganancias de la exportación y el comercio (33): Monterrey en México, basado en el capital comercial acumulado durante el bloqueo de los estados sureños durante la guerra civil norteamericana; Medellín en Colombia y Sao Paulo en Brasil, basados en el boom del café. A diferencia de los enclaves mencionados más arriba, se trataba de regiones que se integraron tarde a las economías coloniales y post-coloniales y no tuvieron esa "fácil explotación" de recursos, ni latifundismo. Los productores de café de Antioquía y Sao Paulo eran pequeños empresarios independientes, mayormente inmigrantes europeos, quienes más tarde desarrollaron su propio sistema bancario. Los comerciantes de Monterrey también fueron originalmente empresarios locales, que posteriormente se convirtieron en industriales y banqueros. Las tres regiones: Antioquía en Colombia, Sao Paulo en Brasil y Nuevo León en México, son centros de orgullo, heroísmo e industria regional. Antioquía incluso ha sido un Estado independiente du-

rante doce años. Estas tres regiones tienen un sistema "corporativo" de relaciones sociales de trabajo, basado en la encíclica social del Papa. Aunque esto corresponde a las religiones católicas, hay una ética puritana de trabajo, que hizo al historiador colombiano Fajardo (1966) titular su ensayo sobre la burguesía de Medellín como: "La ética protestante de los antioqueños". Así, una tesis marxista terminó asumiendo una óptica weberiana.

De todos modos, es sobre los casos dominantes que aún no se ha escrito la última palabra, ni se ha formulado el último argumento. Es sorprendente notar cuán poca atención se ha prestado al estudio de un capitalismo autónomo, tanto entre aquellos que sostienen la tesis de la dependencia, como entre sus opositores declarados.

(Traducción de Mariela Dreyfus)



NOTAS

- (1) Hamilton (1934) y Hanke (1967).
- (2) Boxer (1957), Perry y Sherlock (1971) y Sheridan (1973).
- (3) Teitelboim (1971) y Blakemore (1974).
- (4) Zapata (1975), Zavaleta (1977), Kruijt y Vellinga (1979) y Kruijt y Zapata (1982).
- (5) Girvan (1967), Rosane (1969) y Van Klaveren (1975).
- (6) Quinteno (1973) y Tugwell (1975).
- (7) Morgan (1978).
- (8) Ver Haring (1983) para una exposición más analítica.
- (9) El párrafo siguiente está basado principalmente en Izaguirre (1923); San Roman (1975) y la Historia de las Misiones de Ocopa (1833).
- (10) Según Bedoya (1905:22ff), el crédito promedio en bienes por un período de seis meses era: 150 kilos de harina, 50 kilos de carne salada, 100 kilos de frijoles, 50 kilos de azúcar, 25 kilos de café, 15 kilos de mantequilla, 25 kilos de sal, cuchillos y utensilios de cocina.
- (11) La mano de obra era escasa en esa época y muchos caucheros, ayudados por el ejército peruano, capturaban a los indígenas, quienes posteriormente eran obligados a trabajar como esclavos en las concesiones. Muchos indios fueron vendidos como esclavos a los caucheros brasileños. Para una descripción de estos hechos, ver Villegas y Botero (1979). Hoet (1973:70) dice que la población indígena de la región del Putumayo disminuyó de 50,000 en 1906 a 8,000 en 1911.
- (12) Laraburre i Correa.
- (13) Fuentes (1908:31-32) y Laraburre i Correa (1908, XVII:44-46).
- (14) Laraburre i Correa (1908, tomo XVI: 497-499).
- (15) Villarejo (1979:132-136; 175-176).
- (16) Boletín Estadístico Regional 1981 (1981:10).
- (17) Exploración Petrolífera en la Estrategia del Desarrollo de la Región Oriente (1978).

-
-
- (18) Giesecke (1977) estima que alrededor del 50 por ciento de población económicamente activa trabajó en el sector petrolero.
- (19) *Veja* 631, octubre, 1980; *El Tiempo*, 9 de febrero de 1981.
- (20) Junguito y Caballero (1978); Junguito (1980).
- (21) *Marka*, 3 de octubre, 1980.
- (22) Villanueva (1980).
- (23) *Marka*, 9 de setiembre de 1980; *Caretas*, 6 de octubre de 1980.
- (24) En Colombia se advierte un fenómeno idéntico, en Barranquilla (Poveda 1977:192ff), y en Uraba (Koonings y Leestemaker (1982).
- (25) Diagnóstico de la Estructura de la Región Oriente (1971:101).
- (26) *Guía Centenaria de Loreto* (1965); *Guía de Loreto* (1940).
- (27) Para el método de recolección de datas, ver Kruijt en Haring (1983).
- (28) *Memoria del Banco Amazónico 1962* (1962).
- (29) *Memoria del Banco Amazónico 1980* (1980).
- (30) En un proyecto de construcción de 50 casas de lujo, por medio del Banco Amazónico, solo hubo 10 suscripciones finales.
- (31) Vargas Llosa hace un retrato fascinante de los regatones en su novela *La Casa Verde* (1965).
- (32) Muñoz (1975). A través del comercio intermediario los precios aumentan de 200 a 350 por ciento.
- (33) Para un análisis amplio ver: Vellinga (1979), Ospina Vásquez (1955) y Dean (1969).
-
-

BIBLIOGRAFIA

- BEDOYA, Manuel
Anuario de Iquitos. Iquitos: La Imprenta, 1925.
- BLAKEMORE, H.
British Nitrates and Chilean Politics, 1886-1896: Balmaceda and the North. London: The Athlone Press, 1974.
- BOXER, C.R.
The Dutch in Brazil, 1624-1654. Oxford: Oxford University Press, 1957.
- CUERA, Augustin.
Desarrollo del Capitalismo en América Latina. México: Siglo XXI Editores, 1977.
- DEAN, Warren.
The Industrialization of Sao Paulo, 1880-1945. Austin: The University of Texas Press, 1969.
Exploración Petrolífera en la Estrategia de Desarrollo de la Región Oriente. Iquitos: Ordeoriente, 1971.
- FAJARDO, Luis H.
La Moralidad Protestante de los Antioqueños. Estructura Social y Personalidad. Cali: Universidad del Valle, 1966.
- FLORES MARIN José A.
La Explotación del Caucho en el Perú. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos / Departamento de Ciencias Histórico-Sociales, 1977.
- FRANK, A.G.
Lumpenbourgeoisie: Lumpendevlopment Dependence, Class and Politics in Latin America. New York: Monthly Review Press, 1972.
- FUENTES, Hidelbrando.
Loreto. Apuntes Geográficos, Históricos, Estadísticos, Políticos y Sociales. Lima: Imprenta de la Revista, 1908.
- GIESECKE, Carlos.
El Petróleo en el Perú. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1977.

- GIRVAN, N.
 "The Caribbean Bauxite Industry". in: *Studies in Regional Integration*. Jamaica; University of the West Indies, 1967.
- GIRVAN, N.
 "Multinational Corporation and Dependent Underdevelopment in Mineral-Export Economies". in: *Social and Economic Studies XIX* (1970), 4, 490-524.
- GIRVAN, N.
 "The Development of Dependency Economics in the Caribbean and Latin America: Review and Comparison". in: *Social and Economic Studies XXII* (1973); 1, 1-33.
Guía Centenaria de Loreto. Hombres, Industrias, Comercio, Instituciones, Turismo. Iquitos El Oriente, 1965.
- HAMILTON, Earl J.
American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1934.
- HANKE, Lewis.
 "The Imperial City of Potosí, Boom Town Supreme". in: Lewis Hanke, ed. *History of Latin American Civilizations. Sources and Interpretations*. Boston: Brown and Company, 1967.
- HARRING, Rita.
 "Eiland in een Groene Zee: De Ontwikkeling van Iquitos in de Amazoneregio, 1650-1950". in: *Sociologische Gids XXX* (1983), 5, 374-392.
Historia de las Misiones de Fieles e Infieles del Colegio de Propaganda Fide de Santa Rosa de Ocopa. Barcelona: Imprenta Peninsular, 1883.
- HOETINK, Harry.
Slavery and Race Relations in the Americas. Comparative Notes on their Nature and Nexus. New York: Harper & Ros Publishere, 1973.
- IZAQUIRRE, Bernardino.
Historia de las Misiones Franciscanas. Lima: w.e. 1923.
- JUNGUITO, R.
 "La Economía Subterránea y su Influencia en la Política Monetaria". in: *Opinión Económica XIV* (marzo de 1980), 5-31.
- JUNGUITO, R. y C. CABALLERO.
 "La Otra Economía". in: *Coyuntura Económica* (diciembre de 1978), 23-48.
- KLAVEREN, Maarten van.
Bauxiet, Billiton en Suriname. Amsterdam: Stichting Wetenschappelijk Onderzoek Vakcentrales, 1975.
- KOONINGS, Kees en Johan Leestemaker.
Sociaal-Economische Ontwikkeling in Uraba-Colombia. Vervaging van een Enclave-Structuur aan de Colombiaanse noordkust. Utrecht: KOSES (M.A. thesis), 1982.
- KRUIJT, Dirk and Rita HARING.
 "Als je niet hoort wat je hoort en niet ziet wat je ziet". Kanttekeningen bij onderzoek binnen drug-economieën in Latijns-Amerika". in: *Sociologisch Tijdschrift* (1983), 6 (fortcoming).
- KRUIJT, Dirk and Menno VELLINGA.
Labor Relations and Multinational Corporations. The Cerro de Pasco Corporation in Peru, 1902-1974. Assen: Van Gorcum, 1979.
- KRUIJT, Dirk and Francisco ZAPATA, eds. *Miners and Mining in Latin America*. Amsterdam: CEDLA, 1982.
- LARRABURRE i CORREA, Carlos.
Colocación de Documentos Oficiales referentes a Loreto. Lima: Editorial de la Opinión Nacional, 1905/08. XV Volú. *Memoria y Balance General del Banco Amazónico, 1978*. Iquitos: Banco Amazónico, 1978.
Memoria del Banco Amazónico, 1980. Iquitos: Banco Amazónico, 1980.
Memoria del Banco Central de Reserva, Oficina de Iquitos. Iquitos: BCR, Oficina Regional, 1980.
- MUÑOZ, Judith.
Estudio Básico de Comercialización sobre Productos Agropecuarios en la ciudad de Iquitos. Iquitos: UNAP (tesis de doctorado) 1975.
- MURGA FRASSINETTI, Antonio.
Enclave y Sociedad en Honduras. Tegucigalpa: Universidad Nacional Autónoma de Honduras, 1978.
- OSPINA VASQUEZ, Luis.
Industria y Protección en Colombia, 1810-1930. Medellín: Editorial Santa Fé, 1955.
- PARRY, J.H. and Ph. SHERLOCK
A Short History of the West Indies. London: MacMillan, 1971.
- POVEDA, Gabriel.
 "Algunos Aspectos sobre Descentralización Industrial en Colombia". in: *Fomento Industrial en América Latina*. Caracas: ILDIS, 1977.
- QUINTERO, Rodolfo.
Antropología del Petróleo. México: Siglo XXI. Editores, 1972.
- ROSANE, R.E.
Bauxite in Guayana. The Role of the Demera Bauxite Company Limited, in Guayana over Fifty Years. Georgetown, w.e. 1969.
- SAN ROMAN, Jesús
Perfiles Históricas de la Amazonía Peruana. Lima: Ediciones Paulinas, 1975.
- SHERIDAN, Richard.
The Development of the Plantations to 1750. An Era of West-Indian Prosperity, 1750-1775. Barbados: Carribbean University Press, 1973.

-
- TEITELBOIM, V.**
Hijos del Salitre. La Habana: Casa de las Américas, 1972.
- TUGWELL, Franklin.**
The Politics of Oil in Venezuela. Stanford: Stanford University Press, 1975.
- VARGAS LLOSA, Mario.**
Casa Verde. Barcelona: Editorial Seix Barral, 1965.
- VARGAS LLOSA, Mario**
Pantaleón y las Visitadoras. Barcelona: Editorial Seix Barral, 1973.
- VELLINGA, Menno.**
Economic Development and the Dynamics of glass. Industrialization, Power and Control in Monterrey. Mexico. Assen: van Gorcum, 1979.
- VILLANUEVA, AREVALO, César.**
"Penetración Capitalista y las Rutas de la Droga" in: Shipihui V (1980), 16, 485-495.
- VILLAREJO, Avencio.**
Así es la Selva. Iquitos: Publicaciones CETA, 1979.
- VILLEGAS, J and J. BOTERO**
"Putumayo: Indígenas, Caucho y Sangre" in: Cuadernos Colombianos III (marzo de 1979), 12, 529-567.
- ZAPATA, Francisco.**
Los Mineros de Chuquicamata. Proletarios o Productores. México: El Colegio de México / Cuadernos del CES 13, 1975.
- ZAVALETA, René.**
El Poder Dual. México: Siglo XXI Editores, 1977.
- Caretas** (quincenal) (Perú), 1979-1981
El Tiempo (diario) (Colombia), 1980-1981
Marka (quincenal) (Perú), 1979-1982
Veja (mensual) (Brasil), 1979-1982.

