La Frontera Domesticada

Historia económica y social de Loreto, 1850-2000

Fernando Santos Granero
Frederica Barclay



Pontificia Universidad Católica del Perú

Fondo Editorial 2002

Fernando Santos Granero, antropólogo e investigador de planta del Smithsonian Tropical Research Institute de Panamá, es autor de *El poder del amor. Poder, conocimiento y moralidad entre los Amuesha de la selva central del Perú* (1994) y coautor de *Órdenes y desórdenes en la Selva Central. Historia y economía de un espacio regional* (1995).

Frederica Barclay, antropóloga, es autora de *La Colonia del Perené. Capital Inglés y Economía Cafetalera en la Configuración de la Región de Chanchamayo* (1989) y coautora de *Órdenes y desórdenes en la Selva Central. Historia y economía de un espacio regional* (1995).

LA FRONTERA DOMESTICADA
Historia económica y social de Loreto, 1850-2000

LA FRONTERA DOMESTICADA

Historia económica y social de Loreto 1850-2000

Fernando Santos Granero/Frederica Barclay

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FONDO EDITORIAL 2002

Tamed frontiers: Economy, Society, and Civil Rights in Upper Amazonia
Copyright © 2002 Westview Press, A Member of the Perseus Books Group

Traductores: Adriana Soldi de Recharte y Ana María Soldi de Soldi

Primera edición: enero 2002

La Frontera Domesticada
Historia económica y social de Loreto, 1850-2000

Diseño de carátula: Gisela Scheuch

Copyright © 2002 por Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú
Plaza Francia N° 1164, Lima 1
Teléfonos: 330-7410 - 330-7411
E-mail: feditor@pucp.edu.pe

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Hecho el Depósito Legal: 1501052001-2022

Derechos reservados
ISBN: 9972-42-404-9

Impreso en el Perú - Printed in Peru

Créditos foto carátula:
Manifestación de la Liga Loretana encabezada por Enrique Llosa y el Dr. Manuel Irujo, Iquitos, 1919.
Foto: Anónimo (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)

ÍNDICE

Lista de cuadros e ilustraciones 9

Agradecimientos 13

Introducción 15

Primera Parte
Gestación de una economía regional, 1851-1914 23

1. «Una atención privilegiada»: el Estado y la puesta en valor de Loreto 29
2. «Ese mágico producto»: la base ecológica de la economía gomera 43
3. «No teniendo más capital que su personal»: reclutamiento y control de mano de obra 61
4. «El comercio es el agente más poderoso»: el rol hegemónico de las casas comerciales 93
5. «Aumentando la extensión de su dominio»: regulación estatal y resistencia local 139

Segunda Parte
En busca de una nueva identidad económica, 1915-1962 169

6. «En el más cruel de los olvidos»: crisis gomera, indiferencia estatal e iniciativas privadas 175
7. «Compradores de todo tipo de productos regionales»: casas comerciales y ciclos de exportación 199
8. «Proveedores de todo tipo de productos regionales»: estructura y funcionamiento del sistema fundario 231

9. «Asegurando el futuro de la región»: acción estatal y ocaso del binomio fundo/casa comercial 269

Tercera Parte
La domesticación de la frontera, 1963-1990 295

10. «El Oriente peruano se ha convertido en un Oriente feliz»: planificación estatal y prospección petrolera 301
11. «Tratando de cambiar la mentalidad fenicia»: de elite comercial a burguesía regional 323
12. «Se vive mejor sin patrones»: la emancipación de los peones de fundo 363
13. «La población espera que todo sea resuelto por el Estado»: organizaciones populares y demandas regionalistas 393

Conclusiones 421

Epílogo 437

Anexos 457

Bibliografía 485

Índice Temático 519

LISTADO DE CUADROS E ILUSTRACIONES

Cuadros

1.1. Valor del comercio de importación/exportación de Loreto (pesos), 1853-1870 36

2.1. Precios de las gomas en Iquitos según calidad, 1904-1910 53
2.2. Distribución porcentual de las exportaciones de gomas de Loreto según especie, 1886-1913 54

4.1. Diez principales casa comerciales de Iquitos según procedencia de sus dueños, 1900-1908 118
4.2. Tonelaje de la flota fluvial perteneciente a las casas comerciales de Iquitos según procedencia de sus dueños, 1900-1906 119
4.3. Principales casas exportadoras de gomas, 1900 120
4.4. Principales casas exportadoras de gomas, 1907 121
4.5. Distribución porcentual de las exportaciones de gomas de Loreto según destino, 1904-1914 130
4.6. Contribución de Loreto a la exportación nacional de gomas (toneladas métricas), 1902-1914 135
4.7. Exportación de gomas de Loreto y Brasil (toneladas métricas), 1902-1914 135

7.1. Valor promedio anual del comercio de importación/ exportación por período (dólares), 1900-1962 202
7.2. Peso relativo de los productos agrícolas y extractivos en las exportaciones de Loreto, 1928-1962 205

7.3. Evolución del gran comercio de Loreto por período de apertura y cierre de sus casas comerciales, 1908-1963 209
7.4. Distribución porcentual de las casas comerciales de Iquitos según número de funciones desempeñadas, 1904-1949 210
7.5. Incidencia porcentual en el desempeño de funciones por parte de las casas comerciales de Iquitos, 1904-1949 211

8.1. Concesiones de tierra por período, 1898-1970 247
8.2. Concesiones de tierra por cuenca y período, 1898-1937 248
8.3. Distribución porcentual de las concesiones de tierra por cuenca y rango de tamaño, 1898-1937 248

9.1. Distribución porcentual de la producción de madera de Loreto destinada a Lima según ruta de transporte, 1944-1948 277
9.2. Contribución de Loreto a la producción nacional de gomas (toneladas métricas), 1941-1950 283
9.3. Préstamos otorgados por el Banco Agrícola y el Banco de Fomento Agropecuario en Loreto según tipo de agricultores, 1943-1962 285
9.4. Crédito para el cultivo de arroz otorgado por el Banco de Fomento Agropecuario en Loreto por cuenca y tipo de agricultores, 1953 287

10.1. Préstamos otorgados por el Banco de Fomento Agropecuario y el Banco Agrario en Loreto según tipo de agricultores, 1963-1989 308

11.1. Distribución porcentual del PBI de Loreto (millones de dólares) según actividad económica, 1970-1995 329
11.2. Distribución porcentual del comercio de importación de Loreto según destino económico y período, 1960-1986 345
11.3. Evolución del número de industrias establecidas en Loreto por rama de actividad, 1949-1991 347
11.4. Evolución del VBP industrial de Loreto y Ucayali (millones de dólares), 1963-1989 347
11.5. Distribución porcentual del VBP industrial de Loreto según rama de actividad, 1969-1987 348

11.6. Plantas de procesamiento de madera en las zonas de influencia de Iquitos y Pucallpa según tipo de producto, 1964-1996 349
11.7. Flota fluvial de Iquitos según tipo de embarcación, 1972-1988 352
11.8. Sucursales y agencias del Banco Amazónico según año de apertura 357
11.9. Distribución porcentual del crédito otorgado por el Banco Amazónico según sector económico, 1962-1984 357

12.1. Tasa de escolaridad según grupo de edad, 1940-1993 367
12.2. Evolución del número de fundos, caseríos ribereños y comunidades nativas, 1940-1993 375
12.3. Porcentaje de hogares rurales con préstamos del Banco Agrario, 1961-1994 379
12.4. Superficie cultivada con cultivos comerciales (hectáreas), 1961-1995 381

Gráficos

1. Evolución de los ciclos de exportación de Loreto tras el auge gomero 203

Mapas

1. Departamentos de Loreto, Ucayali y San Martín 16
2. Centros poblados y red fluvial de Loreto hacia 1900 31
3. Fundos agroextractivos mencionados en el texto, 1915-1962 237

Recuadros

1. El jefe asháninka Venancio Amaringo Campa 72
2. El comerciante gomero Felipe Morey Arias 98
3. El comerciante gomero Adolfo Morey Arias 101
4. El comerciante gomero Cecilio Hernández Isla 102
5. El comerciante gomero Joaquín Antúnez de Brito 104
6. El comerciante gomero Manuel Rocha 105
7. El comerciante gomero Charles Mourraille 108
8. La casa comercial Wesche & Cía 110
9. Las casas comerciales Kahn & Cía. y Kahn & Polack 112

10. La casa comercial Marius, Lévy & Schuler 114
11. Los fundos Monterrico, Yanayacu y Panguana 238
12. Los fundos Sanango y Santa Rosa 241
13. Los fundos Negro Urco y Monte Carmelo 242
14. Los fundos Berlín y Jibacoa 244
15. El empresario Joaquín Abensur Araujo 332
16. El empresario Luis Valdez Villacorta 336
17. El empresario Arquímedes Lázaro 338

Agradecimientos

Muchas instituciones y personas han hecho posible este libro. Agradecemos especialmente a la Fundación Ford, que financió la primera fase de esta investigación mediante una beca otorgada al Centro de Investigaciones Sociales, Económicas y Antropológicas de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Asimismo, damos las gracias al Smithsonian Tropical Research Institute (STRI) que respaldó generosamente una ampliación de la investigación y la redacción de este libro, en particular, a Ira Rubinoff y a Anthony Coates, Director y Sub-Director del STRI respectivamente, sin cuyo infatigable respaldo no hubiéramos podido realizar esta edición.

Muchos amigos y colegas nos han ayudado a compilar la información necesaria para escribir este volumen. Alberto Chirif, Martha Rodríguez Achung, Joaquín García, Alejandra Schindler, Humberto Morey, Michelle McKinley, Camilo Domínguez, Verónica Barclay y David Barclay colaboraron consiguiendo referencias bibliográficas indispensables e información a la que no teníamos acceso desde Panamá, o llamaron nuestra atención sobre fuentes relevantes. Javier Dávila, poeta, periodista y editor de *Proceso*, puso a nuestra disposición sus ejemplares de esta revista que comenzó a publicarse en Loreto en 1966 y no estaba disponible en bibliotecas públicas. Aeltsje Kuipers tuvo la gentileza de entregarnos documentación sumamente valiosa sobre la economía de Loreto, reunida por su difunto esposo Jan Vogelzang quien fue asesor de las organizaciones campesinas de la región, como miembro del servicio de cooperación técnica holandesa.

Germán Lequerica, distinguido poeta loretano, compartió con nosotros su conocimiento sobre cómo funcionaban las grandes casas comerciales de Iquitos, habiendo trabajado para una de ellas

en su juventud. También puso a nuestra disposición sus contactos personales para realizar entrevistas con dueños y empleados de antiguos fundos. La información proporcionada por ellos acerca del funcionamiento de la economía agroextractiva de exportación de la región resultó de gran valor para nuestro trabajo. Maria Elena Dávila nos brindó información invalorable, a partir de sus recuerdos acerca de la vida cotidiana en los fundos de Loreto a fines de las décadas de 1930 y 1940. Finalmente, combinando ingenio, paciencia y una gran dosis de simpatía, Santiago (Shanti) Arévalo, nuestro asistente de investigación durante nuestra estadía en Iquitos, pudo reunir datos estadísticos de instituciones públicas y privadas de carácter reservado, que de otra manera habrían estado fuera de nuestro alcance. A todos estos buenos amigos, nuestra profunda gratitud.

Para la versión original en inglés contamos con la generosa ayuda de Anthony Coates, quien se ofreció a verificar nuestra gramática y editar nuestro estilo. Geólogo de profesión pero con una amplia gama de intereses intelectuales, Tony no solo nos ayudó a mejorar el texto sino que hizo sugerencias muy útiles acerca de cómo mejorar la presentación de la información. Sus comentarios, a medida que revisaba los capítulos que le íbamos entregando y su creciente interés en el tema del libro conforme avanzaba en su lectura, fueron para nosotros una secreta fuente de estímulo. Por todo esto, le estamos especialmente agradecidos.

Por último, tenemos una deuda especial de gratitud con Olga Linares, Amparo Menéndez Carrión, Heraclio Bonilla y Marianne Schmink quienes leyeron el primer borrador. Sus agudos comentarios nos permitieron aclarar puntos oscuros, ajustar el texto y afinar nuestros argumentos. Sin embargo, los errores o deficiencias que pudieran existir son de nuestra entera responsabilidad.

Dedicamos este libro a los loretanos, cuyas diversas voces esperamos haber sabido captar y transmitir.

Lima, junio 2000

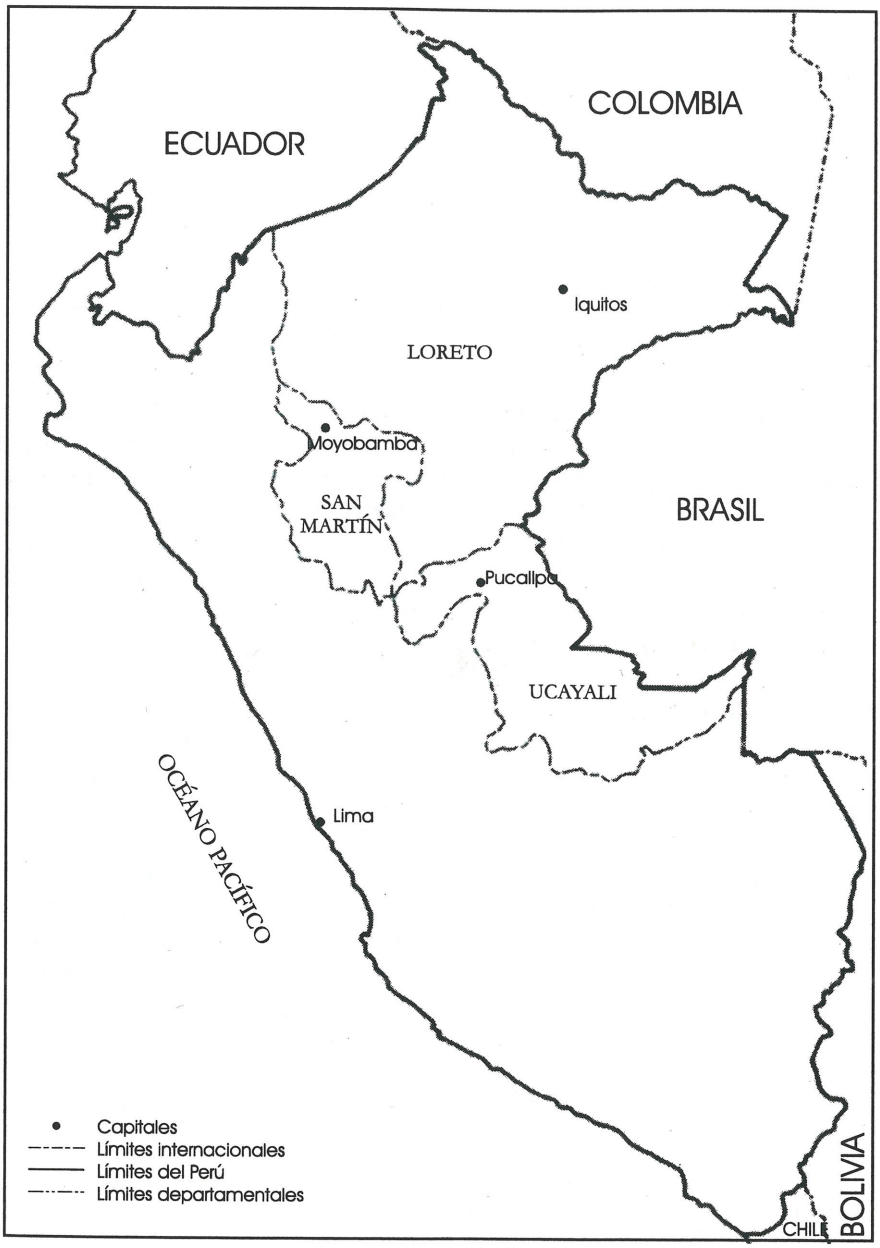
Introducción

La incorporación de los territorios amazónicos a las economías nacionales, como resultado de la expansión de las fuerzas del mercado, no ha sido un proceso homogéneo. Antes bien, ha tenido un desarrollo desigual que ha dado lugar a una variedad de arreglos socioeconómicos. Más allá de estas variaciones existen diferencias en las escalas temporales, en los agentes económicos involucrados, en los tipos de actividades productivas realizadas, en los vínculos con el mercado nacional e internacional y en el grado de importancia estratégica atribuida por el Estado a la incorporación de diversas áreas. La combinación de estos factores ha producido diversos grados de integración económica, social y política. Sin embargo, rara vez se reconoce esta heterogeneidad y se tiende a representar por igual a todas las economías regionales amazónicas como economías *de frontera.*

En este libro analizamos la evolución de la economía política y la sociedad civil de Loreto para determinar si se ajusta al modelo *de frontera.* Originalmente compuesto por los actuales departamentos de Loreto, Ucayali y San Martín, hoy en día el departamento de Loreto ocupa la parte noreste de su jurisdicción original (véase mapa 1). Sin embargo, aunque Ucayali se separó de Loreto en 1980, para los fines de este estudio hemos considerado a ambos departamentos, con su presente demarcación, como una sola región pues comparten una historia en común.

Sostenemos que las radicales transformaciones que experimentó Loreto desde su apertura como una nueva frontera de colonización en 1851, han llevado a la *domesticación* de sus rasgos de frontera. Dado que no es la única frontera domesticada dentro de la cuenca amazónica, anotamos la necesidad de estudiar estas

Mapa 1



Departamentos de Loreto, Ucayali y San Martín

economías a fin de diseñar nuevas y mejores estrategias para contrarrestar los rasgos negativos que presentan las actuales economías de frontera en las áreas de bosque tropical.

Fronteras violentas y domesticadas

La noción de frontera evoca dos conjuntos de ideas relacionadas pero no siempre consistentes. El primer conjunto deriva de la raíz latina *frons* que significa «parte superior de la cara o frente». Así fue que *frontera* vino a denotar a aquella parte de un país que se encuentra al frente o de cara a otro país (*The Oxford Universal Dictionary Illustrated*, 1974). La misma raíz está presente en la palabra *frente*, que en su connotación militar alude a la «Extensión o línea de territorio continuo en que combaten los ejércitos con cierta permanencia o duración [...]. Extensión que ocupa una porción de tropa o un ejército formado en batalla». (*Diccionario de la Lengua Española*, Real Academia Española, Vigésima Edición. Madrid, 1984). Así, sobre la base de la noción de «de cara a alguien o algo», estos dos vocablos subrayan un contraste entre nosotros y los otros, ya sea bajo la figura de una oposición entre prójimos y foráneos, o entre amigos y enemigos. Además, el término *frons* está asociado con el latino *limes* que, en la antigua Roma se refería a los límites que separaban los dominios del Imperio, donde reinaba la civilización, de las tierras todavía no conquistadas en las que prevalecía la barbarie. Así, *frente* y *frontera* precisan el sentido de la oposición nosotros/ellos como una entre *civilizados* y *salvajes*.

El segundo conjunto de ideas evoca la imagen de una zona deshabitada, llena de recursos a la espera de ser aprovechados por alguien; una zona en la que pioneros emprendedores y perspicaces aventureros pueden encontrar incontables oportunidades para enriquecerse rápidamente. En una vena más romántica, evoca también la imagen de una tierra donde prevalece una total libertad; una zona que no está constreñida por costumbres y estructuras sociales tradicionales, en donde uno es lo que uno hace. En su clásica obra acerca de la frontera americana, Frederick J. Turner (1920) exaltó varios de estos elementos. Dentro de este mismo conjunto de ideas pero de una manera opuesta a esta visión romántica, el término frontera también evoca la noción de una tierra sin ley donde el fuerte impone su voluntad sobre el débil. En suma, esta sería un área caracterizada por el desorden, la violencia y la inestabilidad.

Este conjunto de asociaciones en torno a la noción de frontera está presente, de diversas formas en los estudios sobre el proceso de expansión de las fronteras de colonización en la cuenca amazónica, especialmente en la región brasileña. En su influyente trabajo *Fronteras Indígenas de la Civilización*, Darcy Ribeiro (1971) analizó el impacto del avance de las *fronteras de la civilización* sobre los pueblos indígenas de la amazonia brasileña. El autor caracteriza este proceso como la violenta expansión de una economía de mercado que resulta en la exterminación o desaparición de numerosos grupos tribales y en la *transfiguración étnica* de los grupos sobrevivientes. Ribeiro sostiene que el resultado específico de la confrontación entre los grupos tribales y la sociedad nacional depende tanto de la *predisposición cultural* de los primeros, como del tipo de frente económico (extractivo, ganadero o agrícola) a través del cual la última se manifiesta en la región (Ribeiro 1971: 12-13). El análisis de estos diferentes frentes pioneros y de las economías de frontera amazónicas, ha sido el tema de numerosos estudios.

En *The Struggle for Land*, Joe Foweraker (1981: IX) presenta un panorama general del avance de las fronteras pioneras en la amazonia brasileña, considerada por él como *la última gran frontera* del mundo. Foweraker argumenta que el proceso de integración de estas fronteras a la economía nacional implica una transición desde formas de producción precapitalistas a formas capitalistas, pero que esta transformación no se produce sin oposición (ibídem: 171). La lucha por la tierra y el control de la fuerza de trabajo que enfrenta a las poblaciones locales con los migrantes campesinos y los grandes empresarios es intrínsecamente violenta. Según Foweraker la violencia resulta de «una implacable búsqueda de ganancias por parte de empresarios y políticos malvados y carentes de principios que no contemplan en sus cálculos los costos de la violencia» (ibídem: 169). A su vez, las constantes expropiaciones que sufren los campesinos locales y migrantes de parte de poderosos empresarios y compañías, alimenta el proceso de expansión de la frontera, dando lugar a un ciclo que, según el autor, se perpetúa a sí mismo. Esto es lo que él define como *el drama de la frontera.*

Más recientemente, Marianne Schmink y Charles Wood (1992) han ofrecido una imagen más compleja y sutil del proceso de expansión de la frontera en su libro *Contested Frontiers in Amazonia*, basado en un amplio y detallado estudio de la porción sur del estado brasileño de Pará. Estos autores definen las dinámicas del mismo como una «lucha por los recursos entre grupos sociales capaces de movilizar diversos grados de poder» (ibídem: xxvi). Sostie-

nen que la confrontación entre una variedad de actores sociales (indígenas, campesinos, mineros, hacendados y empresarios), que compiten por una variedad de recursos, no ha dado lugar a «un único proceso de cambio lineal sino, por el contrario, a una diversidad de fronteras disputadas con resultados muy diversos» (ibídem: 13). A través del análisis de las diversas fuentes de poder movilizadas por estos diferentes actores en los ámbitos regional, nacional e internacional, y del examen de ejemplos concretos de intereses en conflicto, Schmink y Wood presentan un rico y detallado retrato de las confrontaciones frecuentemente violentas que caracterizan a las economías de frontera en la amazonia brasileña.

Las ideas desarrolladas por Stephen Bunker (1984) en relación con el carácter extractivo de las economías de frontera han contribuido a reforzar la noción de que son conflictivas y violentas. En su libro *Underdeveloping the Amazon*, Bunker (1985) sostiene que las economías extractivas no solo no promueven comunidades estables, acumulación local y aglomeración económica sino que cada uno de sus ciclos extractivos, empobrecen de manera creciente la base ambiental y social de la frontera. Según Bunker, incapaces de generar un desarrollo autónomo autosostenido, las economías extractivas de frontera están condenadas a autoperpetuarse.

De allí que estos y otros estudiosos hayan enfatizado el carácter extractivo y de frontera de las economías regionales en la amazonía brasileña, el cual daría lugar a un conjunto de rasgos que conspiran en contra de su desarrollo. En primer lugar, para su funcionamiento y reproducción estas economías dependen en gran medida de demanda y capitales externos, ya sean nacionales o internacionales. En segundo lugar, a causa de la naturaleza cíclica y dependiente de los auges extractivos, no permiten una acumulación local de capital ni la emergencia de una burguesía con intereses arraigados en la región. En tercer lugar, se basan en relaciones sociales precapitalistas de producción e intercambio, las cuales dificultan la emergencia de un mercado interno que aliente la diversificación económica y la industrialización. En cuarto lugar, no generan frentes demográficos permanentes ni promueven la articulación interna a causa del carácter itinerante de sus actividades extractivas. Por último, la presencia del Estado en las zonas de frontera es débil o se encuentra subordinada a los intereses de los económicamente poderosos. La consecuencia inevitable de esto es la no vigencia de las leyes en estos espacios, lo cual se expresa tanto en la carencia de derechos de una gran parte de la población

local, como en una confrontación violenta y recurrente por el control de recursos valiosos.

Como esperamos demostrar, ninguno de los rasgos antes mencionados, está presente en la economía contemporánea de Loreto. Aunque las etapas iniciales de su evolución económica siguieron el modelo común de la expansión de frontera en la amazonia, su desarrollo subsiguiente recorrió un camino muy diferente, distinto del de las economías de frontera. Uno de los principales objetivos de este libro es, por lo tanto, develar los factores que han inducido la transformación de la economía de frontera de Loreto en una economía regional con una mayor integración, diversificación, estabilidad y civilidad.

El proceso que aquí denominamos *domesticación de la frontera* no supone la conquista de un determinado espacio o la sujeción de su población a dinámicas económicas ajenas, como ocurre durante la apertura de fronteras en la amazonia. No involucra actos violentos como la expropiación de poblaciones locales, la imposición de valores importados, la merma rapaz del medio ambiente, o la transformación del paisaje para imitar modelos ajenos. En suma, no se basa en la confrontación entre prójimos y foráneos; amigos y enemigos, o civilizados y salvajes. Por el contrario, implica la supresión o control de los rasgos más negativos identificados con las economías de frontera. Por encima de todo, implica la extensión de los derechos ciudadanos y el fortalecimiento de la población anteriormente oprimida y privada de sus derechos, tal como sucedió en Loreto a partir de la década de 1960.

Si el enfoque de *frontera violenta* se ha hecho hegemónico en los estudios amazónicos es porque los investigadores han privilegiado el análisis de zonas recientemente abiertas a la colonización, o de antiguas zonas de colonización que han sido reabiertas a consecuencia de la construcción de nuevas carreteras. Este enfoque ha reforzado la creencia de que el proceso de ocupación e integración de la cuenca amazónica solo puede crear economías de frontera inestables, subdesarrolladas y conflictivas que se perpetúan a sí mismas. La historia de la economía de Loreto demuestra que este no es necesariamente el caso y que las economías regionales amazónicas no están condenadas a reproducir continuamente su violento e inestable carácter *de frontera.*

Este libro está dividido en tres partes, cada una dedicada al estudio de una de las etapas del desarrollo de la economía política de Loreto. La primera parte, que corresponde al período 1851-1914, examina los acontecimientos que llevaron a que la región se abrie-

ra a la navegación y al comercio internacional. Definimos este período como la gestación de la economía de frontera más importante del Perú, y ponemos especial énfasis en los rasgos de la economía extractiva gomera, surgida después de 1870. La segunda parte analiza la economía agroextractiva de exportación que se originó hacia 1915, tras el colapso gomero, y se desintegró a principios de la década de 1960. En este período de transición, la economía de Loreto era todavía en gran medida una economía de frontera, aunque algunos de sus rasgos más violentos habían desaparecido o se habían atenuado. La última parte está dedicada al estudio de los factores que llevaron a la formación de la economía agroextractiva industrial de Loreto a partir de 1963 y a la domesticación de la frontera. Hemos elegido terminar nuestro estudio en 1990 con la ascensión al poder del Presidente Alberto Fujimori y el triunfo del paradigma político neoliberal. Los cambios económicos y políticos resultantes marcan el principio de una nueva etapa cuyas características, aunque todavía demasiado temprano para ser debidamente evaluadas, son analizadas en el Epílogo.

Primera Parte
Gestación de una economía regional, 1851-1914

La primera parte de este libro analiza los acontecimientos que resultaron en la apertura de la región de Loreto y el desarrollo de una economía de frontera basada fundamentalmente en la extracción y exportación de jebe y caucho. El análisis del surgimiento y desarrollo de la economía amazónica más importante del Perú, se inicia con el examen de las causas que llevaron al país, en 1851, a firmar un tratado con Brasil, en el que se autorizaba la navegación por el río Amazonas a embarcaciones de ambos países. El mismo termina con el colapso de la economía gomera en 1914, como consecuencia del ingreso del jebe proveniente de las plantaciones establecidas en las colonias británicas y holandesas del sudeste asiático, al mercado internacional. Buena parte de esta primera sección se ocupa, entonces, de la economía política surgida en torno a la extracción y comercio de gomas, poniendo énfasis en el papel del Estado, la base de recursos, la fuerza laboral, y la elite comercial. La comparación con el caso de Brasil, mejor conocido en la literatura, revela los rasgos distintivos de la economía gomera de Loreto, permitiendo ubicarla en una perspectiva más amplia.

En el primer capítulo examinamos el papel decisivo que jugó el Estado en transformar a Loreto en la economía de frontera más dinámica del Perú decimonónico. Contrariamente a la opinión predominante de que el Estado manifestó muy poco interés en sus territorios amazónicos y no hizo mucho por integrarlos hasta bien entrado el siglo XX, sostenemos que comenzó a tomar medidas para afirmar su influencia en la región poco después de que el Perú se independizara de España en 1821. Mediante la promulgación de leyes que promovían la colonización, la agricultura y el comercio, y mediante la mejora del transporte y otros servicios, el Estado respondía a dos imperativos geopolíticos: detener la expansión de Brasil hacia el oeste y neutralizar los reclamos diplomáticos de Ecuador y Colombia sobre la región del alto Amazonas.

En el segundo capítulo examinamos las bases ecológicas de la economía gomera en general y de Loreto en particular. Cuestionamos dos opiniones ampliamente aceptadas. Primero, que la economía gomera de Loreto estaba basada en la explotación de solo dos especies productoras de látex, *Castilla sp.* —conocida en la época como *Castilloa sp.*— y *Hevea brasiliensis*. Segundo, que las exportaciones gomeras de Loreto consistían mayormente de látex obtenido de *Castilla sp.* o caucho. Sostenemos, por el contrario, que el auge económico de Loreto estuvo basado en la explotación de diversas especies y que la economía de la región experimentó un progresivo proceso de *heveaización*.

En el tercer capítulo nos dedicamos al tema del reclutamiento, retención y organización de la mano de obra en una región de frontera, todavía no plenamente incorporada a la esfera capitalista, donde no existía un mercado libre de trabajo y donde había una recurrente escasez de trabajadores disciplinados. Cuestionamos la opinión muy difundida de que la habilitación (peonaje por deuda) y las correrías (incursiones para capturar esclavos) eran los únicos medios de reclutar peones para la extracción gomera. También cuestionamos la imagen —derivada de la situación laboral existente en las propiedades del infame barón del caucho Julio César Arana— de que la economía gomera de Loreto fue una *economía del terror* basada en el uso indiscriminado de la violencia física. En cambio, sostenemos que todas las formas de reclutamiento y retención de los trabajadores combinaban persuasión y violencia en distintas proporciones. Asimismo argumentamos que, en razón de la relativa abundancia de gomas y de la escasez de mano de obra disciplinada, el factor crítico de la economía gomera era el control de los trabajadores antes que el de los recursos naturales. En este contexto, los peones habilitados llegaron a ser simultáneamente el único capital y activo de los extractores gomeros y la única garantía de los comerciantes.

En el cuarto capítulo estudiamos el comercio de Loreto, poniendo énfasis en el llamado *gran comercio* y en el papel esencial jugado por las casas comerciales de importación y exportación de Iquitos, cuyos dueños constituían la elite comercial de la región. En este contexto, cuestionamos dos opiniones comúnmente aceptadas acerca del mismo. En primer lugar, que a falta de una acumulación de capital local, estuvo monopolizado por capitales extranjeros, especialmente británicos, los cuales controlaban el crédito, la navegación marítima y fluvial, y las importaciones y ex-

portaciones. En segundo lugar, que su estructura era idéntica a la del comercio brasileño.

En el quinto capítulo discutimos el punto de vista según el cual, durante el auge de la explotación gomera, el Estado tuvo muy poca presencia en la región, escaso control sobre su economía y una débil influencia política. En contraste sostenemos que, a pesar de la guerra con Chile de 1879, de una enorme deuda externa y de una economía completamente estancada, los gobiernos civilistas de la época lograron extender su control a la amazonia, preservando la integridad territorial de la región, regulando su economía y aplastando todos los intentos armados por desconocer su autoridad. Las políticas económicas del Gobierno lo enfrentaron con la elite de la región, especialmente en torno a las cuestiones de impuestos y tarifas aduaneras, acceso a recursos y relaciones laborales. Concluimos que, aunque fracasaron en aplicar su programa económico para la región, los gobiernos civilistas tuvieron una poderosa influencia sobre Loreto y fueron bastante exitosos en lo que concierne a regular aquellos aspectos de la economía gomera que juzgaban críticos para el bienestar del país.

En síntesis, la primera parte del libro analiza la etapa formativa de la actividad productiva loretana desde 1851 hasta el colapso de la economía gomera en 1914, etapa durante la cual aquella exhibía muchas de las características que generalmente se atribuyen a las economías de frontera. Estos rasgos comprenden la prevalencia de las actividades extractivas sobre las productivas; la dependencia de la demanda y capital extranjeros; la persistencia de formas de producción e intercambio precapitalistas y coercitivas; la ausencia de un mercado interno; bajos niveles de articulación interna y con el resto del país; frentes demográficos mayormente inestables; elites efímeras y sin perspectiva de desarrollo local, y un estado de anarquía caracterizado por la existencia de amplios sectores sociales carentes de derechos civiles y por la resolución de conflictos mediante la violencia.

Sin embargo, sostenemos que a pesar de sus limitaciones, el auge gomero[1] contribuyó al proceso de integración de la región. Esto se logró mediante la fundación y consolidación de importan-

---

[1] En este libro empleamos la expresión *auge gomero o economía gomera* en lugar de la más común *auge o boom cauchero* para dar cuenta del hecho de que en el Perú se explotó tanto caucho (Castilla) como distintas especies de jebes (Hevea) en proporciones variables, y reconocer las implicaciones espaciales, tecnológicas, culturales, económicas y socio-organizativas de la explotación de estas diversas especies.

tes núcleos urbanos; la creación de extensas redes fluviales de comercio; el establecimiento de frentes demográficos y económicos relativamente estables a lo largo de los ríos navegables; la violenta incorporación al mercado de un gran número de grupos indígenas anteriormente aislados, y la expansión de la presencia del Estado en la región. Nuestros hallazgos, basados en el análisis de datos empíricos, confirman algunas de las interesantes y provocativas conclusiones a las que llegaron Barham y Coomes (1994b,1996) y Coomes y Barham (1994) en sus recientes trabajos sobre la economía gomera, a través del «razonamiento deductivo y la argumentación conceptual». Entre otras, que aquella permitió una acumulación de capital local y que el sistema de habilitación era un arreglo laboral relativamente eficiente «en el contexto de alto riesgo y alto costo de transacción de la amazonia» (Barham y Coomes 1994b:71). Algunos de los rasgos que caracterizaron la economía de frontera de Loreto durante la época del caucho habrían de sobrevivir en la etapa siguiente (1915-1962). Otros persistieron de manera más velada o comenzaron a desaparecer como resultado de las importantes transformaciones que comenzó a experimentar el departamento tras el colapso de la economía gomera.

Capítulo 1

«Una atención privilegiada»: el Estado y la puesta en valor de Loreto

En 1767 después de que los jesuitas fueron expulsados de la provincia de Mainas (como era conocido Loreto en tiempos coloniales) la región sucumbió al caos. La mayoría de las misiones fundadas por dicha orden fueron abandonadas; una gran parte de la población indígena catequizada volvió a su estilo de vida *tribal*, y los vínculos económicos y políticos con los centros administrativos coloniales de Quito y Lima se debilitaron de manera significativa. Los franciscanos, quienes sustituyeron a los jesuitas, carecían de los recursos humanos, logísticos y económicos que les permitieran ejercer control sobre esta vasta región que comprendía los actuales departamentos de Loreto, Ucayali y San Martín. Francisco de Requena, gobernador de la provincia desde 1791, trató de reorganizarla e infundirle nueva vida pero sus esfuerzos fracasaron. En 1802 propuso a la Corona Española que transfiriera la jurisdicción de Maynas de la Audiencia de Quito al Virreinato del Perú de modo de estrechar su control sobre la región. Aunque la Corona prestó atención a la sugerencia de Requena, Maynas se mantuvo mayormente fuera de la esfera de influencia de la administración colonial. Los trastornos provocados por las guerras de independencia; la deserción de las autoridades españolas, y la expulsión de los pocos misioneros franciscanos extranjeros que habían estado trabajando en la zona, ordenada por el nuevo Gobierno nacional, agravaron el aislamiento de Maynas. Durante las primeras décadas de la vida republicana, la situación en la provincia no mejoró; esta siguió siendo una región aislada y poco colonizada.

Sin embargo, contrariamente a lo que se piensa, ello no fue resultado de una falta de interés en Maynas, por parte del Estado. Como consecuencia de la continúa expansión de Brasil hacia el oeste y de las pretensiones de Colombia y Ecuador sobre el área al norte del alto Amazonas, Perú tomó algunas importantes medidas para garantizar su soberanía sobre Loreto. La más importante de ellas fue la firma de un Tratado de Comercio y Navegación con Brasil en 1851, que zanjaba la mayor parte de las disputas fronterizas y abría el río Amazonas a la navegación de embarcaciones de ambos países, lo cual contribuyó a neutralizar las pretensiones territoriales de Colombia y Ecuador. El Gobierno, no obstante, fue

más allá en sus esfuerzos por afirmar su presencia en la región. En las décadas siguientes estableció una estación naval en la aldea de Iquitos; adquirió vapores de Gran Bretaña y los Estados Unidos; exploró el Amazonas y sus afluentes, y estimuló la colonización de inmigrantes europeos. Algunas de estas medidas, como las políticas de colonización, fracasaron. Otras, como la fundación de la Estación Naval de Iquitos, fueron muy exitosas. Con el tiempo esta ciudad llegó a ser la capital de Loreto y una de las más grandes del Perú (véase mapa 2).

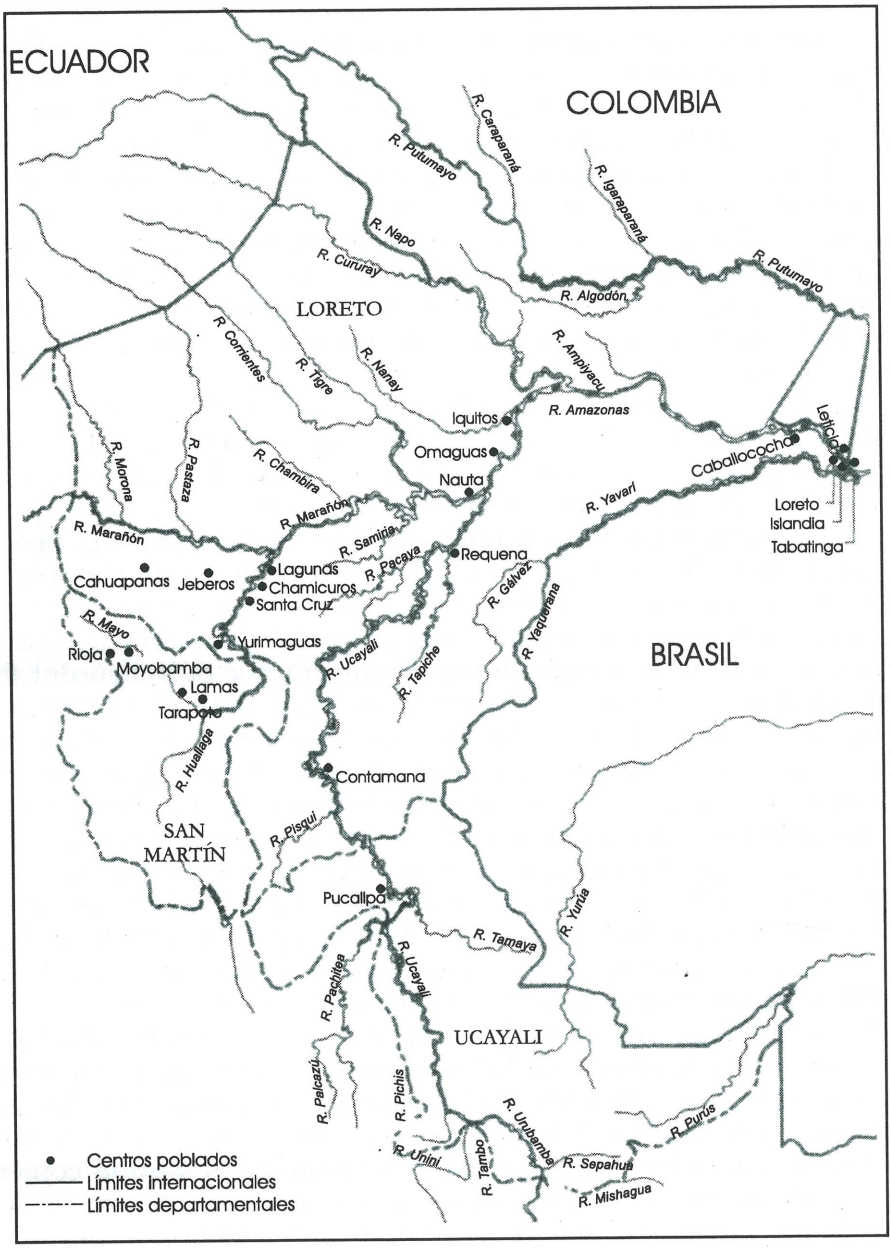
Debido a la creciente crisis fiscal, hacia inicios de la década de 1870 el Gobierno ya no estaba en capacidad de continuar subsidiando todas estas actividades. Sin embargo, para entonces ya había creado las condiciones para una efectiva articulación de la región con el mercado. Esto fue un logro trascendental, ya que facilitó la rápida inclusión de Loreto en la extracción y exportación de gomas en los años siguientes, cuando la demanda internacional de este producto creció vertiginosamente. Esta importante intervención estatal debería llevarnos a revisar la noción, generalmente aceptada, según la cual en el siglo XIX el Perú mostró muy poco interés en la integración de sus territorios amazónicos. La idea de que el país no tenía una agenda geopolítica clara, así como poca o ninguna presencia en sus regiones periféricas, es claramente equivocada.

Geopolítica e intervención estatal temprana

En 1853 el Presidente Rufino Echenique sostenía que la cuenca amazónica requería «las atenciones más privilegiadas», y que el Estado debería «procurar la explotación i población de las fértiles llanuras que riegan el Amazonas» (Larrabure i Correa: II, 46-52). Para lograr este objetivo, Echenique aprobó una importante ley relacionada con la colonización; las concesiones de tierras, y la exploración y navegación fluvial, así como con la administración geográfica y política de la región. Esta regulaba temas que habían sido objeto de una legislación previa, ineficaz y fragmentaria. Al enfocar todos estos aspectos de manera integral, la ley promulgada el 15 de abril de 1853 se constituyó en la primera política sistemática para el control y ocupación de la región amazónica, y en particular de Loreto.

Uno de los antecedentes de esta ley fue el tratado firmado en 1851 por el Perú y el Imperio del Brasil (Larrabure i Correa: II, 18-23). Aunque formalmente el documento se centraba en la navegación fluvial y el comercio, su cláusula más importante era aquella en que ambos estados acordaban respetar el principio de *uti possi-*

Mapa 2



Centros poblados y red fluvial de Loreto hacia 1900

detis (posesión real) como base para la futura demarcación de sus fronteras amazónicas comunes. Este acuerdo, que permitió al Brasil tomar posesión de territorios previamente disputados por el Perú, constituyó sin embargo una importante movida en el juego de ajedrez geopolítico por el control del curso superior del río Amazonas que el Perú estaba jugando con Ecuador, Colombia y Brasil. Al firmar un tratado con el más poderoso de estos países, y a cambio de los territorios cedidos, Perú obtuvo el apoyo tácito del Brasil en lo concerniente a sus reclamos territoriales con Colombia y Ecuador. Así, cuando el Gobierno ecuatoriano presentó una queja diplomática ante el Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil, la lacónica respuesta brasileña fue que «El Gobierno de Brasil trató con el que estaba en posesión de esos territorios» (Larrabure i Correa: I, 83; subrayado en el original).

Además de estos acuerdos fronterizos, el tratado internacional de 1851 entre Perú y Brasil se ocupaba de los derechos de navegación a lo largo del río Amazonas. En años anteriores, el Gobierno de los Estados Unidos había apoyado la iniciativa de un grupo de empresarios norteamericanos interesado en tener acceso a la producción de gomas del Brasil, y en establecer una línea de vapores a lo largo del río Amazonas (Santos 1980: 54). Temiendo que esto pudiera poner en riesgo su soberanía sobre la región amazónica y sus recursos, Brasil creyó conveniente comprometer el apoyo del Perú para reafirmar y fortalecer los derechos de ambos países sobre la cuenca amazónica. El tratado abría el Amazonas y sus afluentes a la navegación de vapores de los dos países, exoneraba de derechos de importación a sus respectivas mercaderías y comprometía a ambas naciones a contratar conjuntamente los servicios de una compañía de vapores. Estos últimos debían hacer viajes regulares desde la ciudad de Belén de Pará, en la desembocadura del Amazonas, río arriba hasta el puerto peruano de Nauta, en la confluencia de los ríos Marañón y Ucayali. Ambos países se comprometían a subsidiar la compañía durante sus primeros cinco años de existencia.

La ley de Echenique de 1853 ratificó el tratado de 1851 y ordenó la efectiva apertura de la parte peruana del curso del Amazonas a la navegación de vapores brasileños. Asimismo, designó a los pequeños poblados de Nauta y Loreto, este último en la frontera con Brasil, como los puertos peruanos habilitados para el comercio internacional. Por otro lado, la ley reservó el derecho de exploración de los afluentes del Amazonas a embarcaciones peruanas. Para emprender esta exploración y servir los puertos de menor importancia a lo largo del curso de los ríos Ucayali y Huallaga, el Go-

bierno peruano había contratado en los Estados Unidos, la construcción de dos vapores a principios del mismo año (Larrabure i Correa: II, 41). Esto dio inicio a una estrategia dirigida a desarrollar una flota fluvial nacional que habría de tener importantes consecuencias en los años siguientes. Finalmente, la ley de 1853 aceleró las negociaciones para contratar los servicios de una compañía de navegación que debía operar a lo largo del río Amazonas.

Un mes antes de que la ley de 1853 fuera ratificada por el Congreso, el presidente Echenique había aprobado la creación de la Gobernación Política y Militar de Loreto (Larrabure i Correa: I, 19-20). La nueva jurisdicción fue desprendida del vasto departamento de Amazonas y comprendía todo el territorio atravesado por los ríos Amazonas y Marañón, así como los afluentes septentrionales y meridionales de dichos ríos. La ley dividía a la nueva Gobernación de Loreto en diez distritos: cuatro a lo largo del Huallaga, cuatro a lo largo del eje Amazonas-Marañón y dos a lo largo del Ucayali. La residencia del Gobernador se estableció en el pequeño poblado-puerto de Loreto, la cual albergaba una guarnición de 40 hombres.

Por entonces, sin embargo, la mayor parte de la población, el grueso de la actividad económica, y los más importantes centros poblados de la región, tal como Moyobamba, se encontraban en los distritos de la cuenca del Huallaga, ubicados a largo del piedemonte oriental de los Andes —región conocida en tiempos coloniales como la Misión Alta—. El resto del territorio de la nueva Gobernación de Loreto, denominado anteriormente Misión Baja, estaba escasamente poblado, siendo sus únicos centros habitados los remanentes de las antiguas misiones jesuitas. Se trataba de una serie de aldeas ribereñas dispersas, en las que se asentaban unas pocas familias de *indígenas catequizados* (descendientes de los indios de misión de tiempos coloniales) y unos cuantos colonos mestizos y blancos. Nauta, fundada en 1830, era el único poblado-puerto instaurado después de la Independencia. Aunque las fronteras externas e internas de Loreto sufrieron numerosos cambios en los años siguientes, el espíritu que animó esta ley se mantuvo vivo y la región de Loreto conservó una clara identidad propia.

Para incrementar la población de la región, la ley de Echenique de 1853, inspirada en una anterior, promulgada en 1832 (Larrabure i Correa: I, 17), contemplaba la posibilidad de colonizar la zona con inmigrantes nacionales y extranjeros, de preferencia europeos. La ley autorizaba al Estado a firmar contratos con empresarios privados para reclutar y asentar colonos en la cuenca amazónica. Por cada colono establecido, el contratista recibía una prima.

Además, el Estado se comprometía a cubrir los gastos de viaje e instalación de los inmigrantes, asignarles tierras, proporcionarles herramientas y exonerarlos de impuestos de propiedad y otros. Aunque el Gobierno firmó unos cuantos de estos contratos (Registro 1902: 111-4) y promulgó en los años siguientes nuevas leyes de inmigración y colonización, ninguna logró atraer colonos europeos, sobre todo porque se consideraba que la región estaba demasiado aislada de los centros comerciales y de la *vida civilizada*. En cambio, el tratado de navegación de 1853 con Brasil y la intervención directa del Estado en la creación de una flota fluvial, tuvo un efecto casi inmediato en el desarrollo comercial de la zona, al proporcionar a la población local blanco-mestiza un mercado para sus productos.

Sobre la base del tratado de 1851, en 1852 Brasil contrató los servicios de la Amazon Navigation Company (Larrabure i Correa: II, 26-29). Perú objetó el hecho de que Brasil hubiera procedido de manera unilateral, pero en 1853 ratificó el contrato con algunas modificaciones (Larrabure i Correa: II, 24-25, 29-40). En Brasil la compañía era conocida con el nombre de *The Amazon Navigation and Trade Co.* Según Santos (1980: 55-56) esta había sido organizada en Belén de Pará sobre una base *ad hoc* por el conocido banquero brasileño, el Barón de Mauá, con un capital de 1,200 contos, aproximadamente 80,000 libras esterlinas. En el curso de los cinco años siguientes, la compañía sirvió a ambos países a lo largo de dos rutas de navegación: Belén-Manaos y Manaos-Nauta; la empresa estaba obligada por contrato a hacer hasta seis viajes por año a lo largo de esta última ruta. Los Gobiernos de Perú y de Brasil subsidiaban la compañía en partes iguales, siendo la contribución del primero, del orden de 20,000 pesos al año (Larrabure i Correa: II, 24-41); es decir, 20,000 dólares de plata americanos o 4,000 libras esterlinas (Bonilla 1976: 107).

Este subsidio debía compensar a la compañía por la posible insuficiencia de carga y pasajeros durante los primeros años de operación. Aunque algunos observadores contemporáneos (Raimondi 1862: 197) consideraron este arreglo como injusto y oneroso, Perú lo vio como un primer paso indispensable para lograr sus objetivos geopolíticos en la región. Entre estos estaba el desarrollo de su propia flota fluvial nacional, para lo cual el contrato con Brasil aportaba buena experiencia. De allí que Perú exigiera la introducción de una cláusula que denegaba a la compañía los derechos exclusivos de navegación a lo largo del Amazonas (Larrabure i Correa: II, 40). Los vapores contratados por el Gobierno en los Estados Unidos en el año de 1853 llegaron a Iquitos en 1854. Si bien demostra-

ron estar mal diseñados para su empleo en la región —se hundieron en 1857 (Romero 1983: 15)— los mismos contribuyeron, junto con los de la compañía brasileña, a activar el comercio interno y externo de la región.

Hasta 1853, el comercio de exportación de la misma había sido casi insignificante debido a la falta de caminos que permitieran transportar la producción local hacia la costa del Pacífico, o de embarcaciones adecuadas para trasladar mercancías en gran volumen hacia el Brasil o los mercados del Atlántico. El comercio fluvial era mayormente interno y estaba a cargo de comerciantes locales minoristas conocidos como regatones. Los productos se llevaban en grandes canoas de madera impulsadas por remeros indígenas, y en el tramo brasileño del Amazonas, en lanchones a vela. El advenimiento de la navegación a vapor trajo consigo un asombroso incremento en el comercio interno y externo, proporcionando un mercado para los bienes exportables de la región; entre ellos, sombreros de Panamá y zarzaparrilla (*Smilax* sp.), pescado salado, tabaco, algodón, hamacas, aceite de huevos de tortuga, quinina, vainilla, cera y pequeñas cantidades de goma (Herrera 1905: 120-34). Como se aprecia en el cuadro 1.1, el crecimiento de las exportaciones fue acompañado de un incremento considerable de las importaciones. Entre ellas, herramientas, tejidos de algodón, vestidos, calzado, alimentos y licores (ibídem: 133). La navegación a vapor generó también nuevas oportunidades económicas para la población ribereña que podía vender leña, carbón y productos alimenticios a los vapores en tránsito (véase cuadro 1.1).

Como resultado del nuevo dinamismo comercial, los pequeños poblados-puerto de Loreto y Nauta, junto con Moyobamba, se convirtieron en los centros comerciales más activos de la región. Loreto atrajo un número significativo de mercaderes portugueses y brasileños, mientras que Nauta se convirtió en la sede y centro de operaciones de por lo menos dos casas comerciales (Raimondi 1862: 346, 314). Algunos de los puestos intermedios también experimentaron una cierta prosperidad económica, expresada en el inicio de actividades ganaderas y producción de aguardiente (Raimondi 1869: 318-9). Debido al hecho de que no se permitía navegar por el Amazonas a embarcaciones de terceros países, toda la producción de la región se vendía al Brasil desde donde parte de ella era re-exportada. Viajeros contemporáneos como Raimondi (1869: 261) reportaron que esta situación favorecía a los comerciantes brasileños, quienes adquirían los productos peruanos de exportación a bajos precios.

Cuadro 1.1: Valor del comercio de importaciones/exportaciones de Loreto (pesos), 1853-1870

Año	Importaciones	Exportaciones	Total
1853	150	1,280	1,430[a]
1854	350	74,907	75,257
1855	8,500	64,522	73,022
1856	21,000	180,848	201,848
1857	25,000	245,586	270,586
1858	49,350	246,775	296,125
1859	89,500	237,055	326,555
1860	150,000	159,889	309,889
1861	142,500	156,260	298,760
1862	100,000	120,388	220,388
1863	82,787	242,893	325,680[b]
1864	126,922	274,754	401,676
1865	308,518	245,431	553,949
1866	303,292	238,394	541,686
1867	324,533	207,535	532,068
1868	190,726	276,747	467,473
1869	293,730	312,154	605,885
1870	616,065	508,106	1,120,171[c]

Fuente: Herrera 1905: 137-8.

[a] En la década de 1850 el peso de plata peruano era equivalente al dólar de plata de los Estados Unidos de Norteamérica. Este último se cambiaba a 5 dólares por libra esterlina (Bonilla 1976: IV, 107).

[b] En 1863 la moneda peruana dejó de ser el *peso* y pasó a llamarse *sol* (Romero 1983: 20).

[c] A todo lo largo de la década de 1870 la tasa de cambio fue de aproximadamente 5 soles por libra esterlina (Bonilla 1976: IV, 200; Romero 1983: 68; Bardella 1989: 77).

En 1858 (Larrabure i Correa: II, 57-63) Perú y Brasil firmaron un nuevo tratado que parecía mantener el *status quo*. Sin embargo, a diferencia del de 1853, el nuevo convenio no comprometía a los dos países a contratar y subsidiar mancomunadamente una compañía de navegación. Por esto, al expirar el contrato con la Amazon Navigation and Trade Co., Perú lo renovó en 1859 por solo dos años. El nuevo convenio establecía que cada año la compañía debía hacer doce viajes a Yurimaguas, un puerto sobre el río Huallaga cerca de su confluencia con el Amazonas. Perú debía pagar a la compañía 10,000 pesos por cada viaje, aproximadamente 1,300 libras esterlinas (Larrabure i Correa: II, 63-6; Bonilla 1976: IV, 110). Aunque diversos observadores contemporáneos (Raimondi 1862: 27) consideraron este pago excesivamente oneroso, retrospectivamente parece claro que de esta manera el Perú trató de ganar tiempo para desarrollar su propia flota fluvial.

Inversión estatal y fundación de Iquitos

Los planes para la construcción de una flota fluvial se aceleraron ante el estallido de una guerra con Ecuador en 1859. Dos años antes, Ecuador había cedido a sus acreedores británicos, como pago parcial de su deuda externa, las tierras ubicadas al oeste de los ríos Bobonaza y Pastaza. En la medida que el Perú consideraba que esas tierras estaban dentro de sus fronteras, rompió relaciones diplomáticas con Ecuador y se preparó para la guerra. En 1860 el Perú sitió y tomó el puerto ecuatoriano de Guayaquil, poniendo así un abrupto final a la guerra. En el caos político que siguió, los dos países firmaron el Tratado de Mapasingue según el cual Ecuador reconocía la soberanía del Perú sobre los territorios atravesados por los afluentes septentrionales de los ríos Marañón y Amazonas, hasta el punto en que estos dejaban de ser navegables. Sin embargo, el Congreso ecuatoriano de la post-guerra no ratificó el tratado y fue solo en 1887 que ambos países acordaron someter sus discrepancias al arbitraje del Rey de España (Martínez Riaza 1998a).

Tras la guerra, el Estado decidió incrementar su presencia en Loreto. Para ello se tomaron cuatro importantes medidas: 1. la militarización de la región; 2. la formación de una flota fluvial nacional incipiente; 3. la fundación de una Capitanía y Factoría Naval en la aldea de Iquitos, y 4. la creación de la Comisión Hidrográfica del Amazonas. Mediante la primera de las disposiciones, publicada en 1861, la antigua Gobernación Política y Militar de Loreto se convirtió en un Departamento Marítimo Militar bajo el mando de un oficial de la Marina con rango de coronel (Larrabure i Correa: II, 23-4). El segundo objetivo se alcanzó parcialmente en 1861, cuando el Perú contrató en Inglaterra la construcción de cuatro nuevas embarcaciones, las cuales llegaron a Iquitos en 1863 y 1864. Los nombres de estos vapores (Morona, Pastaza, Napo y Putumayo) constituían una afirmación simbólica de la soberanía peruana sobre los más importantes afluentes septentrionales de los ríos Marañón y Amazonas disputados por Ecuador.

Los vapores Napo y Putumayo fueron puestos al servicio de la exploración y cartografía del Amazonas y sus afluentes; el Morona y el Pastaza, dotados de mayor capacidad de carga, se destinaron al comercio fluvial interno, aunque también podían operar como cañoneras (Romero 1983: 23-4). A partir de 1863, estos dos últimos vapores comenzaron a realizar viajes regulares entre Yurimaguas y el poblado de Tabatinga, en la frontera con Brasil. Concebi-

dos como *mensajeros de la civilización y el progreso* pero también como elementos disuasores de cualquier tentativa de invasión por parte de los países vecinos, estos vapores hicieron posible que el Perú renovara el comercio fluvial de la región. Este se había visto afectado desde 1860 en que el contrato con la compañía de navegación brasileña fue cancelado (Larrabure i Correa: II, 70-2). Como se puede apreciar en el cuadro 1.1, la llegada del Morona y el Pastaza revertió esta tendencia, alentando un espectacular incremento en el comercio de exportación e importación de la región.

Ya en 1832, el Congreso peruano había aprobado la construcción de un astillero en un lugar cercano a la confluencia de los ríos Ucayali y Marañón (Larrabure i Correa: I, 17-18). Este propósito se mantuvo vigente en la ley de 1861, la cual transformó a Loreto en un Departamento Marítimo Militar. Además, la ley de 1861 aprobó la construcción de una Apostadero Naval, una Factoría Naval y una Escuela Náutica. Aunque esta ley establecía que dicha infraestructura debía construirse en el lugar establecido por la ley de 1832, se designó una comisión de oficiales e ingenieros de la Marina para determinar la mejor ubicación para la fundación de la nueva estación naval. Tomando en cuenta sus características topográficas y la disponibilidad de recursos, la comisión recomendó que el nuevo complejo fuera construido río abajo sobre el Amazonas, en la pequeña aldea de Iquitos.

La construcción del complejo empezó en 1862. El Apostadero Naval fue inaugurado oficialmente en 1864, cuando los cuatro vapores ordenados por el Gobierno peruano anclaron finalmente en el puerto de Iquitos (Larrabure i Correa: II, 70). Hacia 1869, la Factoría Naval incluía un aserradero accionado a vapor, un taller de carpintería, una fundición y una fragua, un horno de ladrillos y un dique flotante. En 1862, al iniciarse la construcción de este complejo, Iquitos tenía una población de 862 habitantes de los cuales el 25% eran extranjeros, mayormente marineros, ingenieros y mecánicos británicos (Rodríguez Achung 1986: 23). Poco después, sin embargo, su población y economía experimentaron un crecimiento espectacular y el nuevo centro poblado desplazó, primero, a Nauta como el puerto más importante de la amazonia peruana y, más tarde, a Moyobamba como capital del departamento. Estos desarrollos no habrían sido posibles sin la fuerte inversión estatal en la región, basada mayormente en las rentas provenientes de la exportación del guano (Bonilla 1994). El subsidio estatal ascendía a 300,000 pesos, aproximadamente 50,000 libras esterlinas al año (Raimondi 1869: 322; Bonilla 1976, IV: 122), monto im-

presionante si consideramos que en 1862 el presupuesto anual del municipio del Callao, el puerto más importante del Perú, ascendía a un total de 77,620 pesos (Memoria 1862, Doc. 11). En 1868 se hizo una ulterior inversión de 300,000 soles —el nuevo nombre de la moneda peruana a partir de 1863— destinada a la construcción de un fuerte en la ciudad de Leticia, cerca de la frontera con Brasil (García Rosell 1905: 622).

La adquisición de vapores, el establecimiento del Apostadero Naval de Iquitos y la construcción del fuerte de Leticia le permitieron al Perú lanzar un programa de exploración de los ríos y los recursos de la región. En 1867 el Gobierno creó la Comisión Hidrográfica del Amazonas, nombrando a John Tucker como su presidente. Tucker había sido Contralmirante de la Marina Confederada de los Estados Unidos y estaba al servicio de la Marina peruana desde la guerra de 1866 entre España y el Perú (Raimondi 1879: III, 380). La Comisión Hidrográfica estaba bajo las órdenes del Ministerio de Guerra y Marina y sus miembros, junto con oficiales de la Marina estacionados en Iquitos, exploraron todos los principales afluentes meridionales y septentrionales de los ríos Marañón y Amazonas. Ellos trazaron mapas de los ríos de la región y determinaron su navegabilidad, la posibilidad de aprovechar sus recursos, el volumen de la población indígena y la ubicación de los llamados varaderos o pequeñas trochas que conectaban por tierra las cabeceras de ríos colindantes.

La inversión hecha por el Estado en el programa de exploración fluvial dio frutos que superaron ampliamente sus expectativas. En los siguientes siete años, hasta 1873, cuando se llevaron a cabo sus dos últimas expediciones, el Perú logró recorrer, describir y cartografiar la mayor parte de la red fluvial del alto Amazonas (Tizón y Bueno 1905: 547). En los años siguientes, los extractores y comerciantes de gomas habrían de sacar provecho del conocimiento adquirido durante este período pionero. De esta manera, sin proponérselo, el Estado terminó creando las condiciones para el desarrollo de las actividades relacionadas con la extracción de gomas en los más remotos rincones de Loreto.

En 1868, siguiendo una medida similar tomada dos años antes por Brasil, el Perú abrió su sección del río Amazonas a la navegación internacional (Larrabure i Correa: II, 5). El hecho de que el río Amazonas hubiera estado cerrado hasta entonces a las embarcaciones extranjeras había perjudicado al comercio de exportación de Loreto ya que este dependía enteramente de las compañías brasileñas de navegación. Los vapores de la Marina peruana habían

reemplazado a los de la Amazon Navigation and Trade Co., haciendo viajes regulares a Tabatinga y ocasionalmente a Manaos y Belén. Sin embargo, los mercados de Brasil siguieron siendo los únicos en los que se podía colocar los productos de Loreto. Para entonces, tres compañías brasileñas operaban a lo largo de la sección brasileña del río Amazonas (Santos 1980: 55). Otras dos de origen británico, la Red Cross Line y la Booth Line, hacían viajes regulares entre Liverpool y Belén (Santos 1980: 58). La apertura de las aguas del Amazonas a la navegación internacional no tuvo el efecto inmediato de atraer empresas de navegación extranjeras. Sin embargo, hacia 1872, la Amazon Steam Navigation Co., una compañía de propiedad británica, comenzó a operar en la región. Con sus vapores más nuevos y veloces, le tomó a esta empresa apenas un par de años derrotar a sus competidores brasileños (Weinstein 1893: 62). En 1874, la compañía inglesa compró a sus tres rivales brasileñas, gozando por un tiempo de un control casi total de la navegación fluvial regular del Amazonas brasileño.

Fin del subsidio estatal

Durante los primeros años de la década de 1870 el Perú entró en un período de grave crisis financiera. El excesivo gasto público, el déficit fiscal y los compromisos de cuantiosos préstamos extranjeros llevaron al país a la casi total bancarrota (Bonilla 1994: 320). Para 1872, el Gobierno ya no estaba en capacidad de remitir el subsidio mensual al Apostadero de Iquitos (Romero 1983: 62). El hecho de que, por ley, los habitantes de Loreto estuvieran exentos de los impuestos de propiedad y otros tributos (Larrabure i Correa: I, 229-31), y de que el comercio de importación y exportación estuviera exonerado del pago de derechos, agravó la situación. En 1876, en poco más de una década, la población de Iquitos se había más que triplicado, ascendiendo a 2,950 habitantes (Rodríguez Achung 1986: 23), la mayoría de los cuales dependía de una u otra manera del Estado, fuera como empleados, abastecedores o proveedores de servicios.

A partir de 1872, el Comandante General de Loreto tuvo que recurrir a costosos créditos privados de las casas comerciales de Iquitos y Yurimaguas para poder pagar salarios y mantener en funcionamiento la Factoría Naval (Romero 1983: 57, 60, 64). Gracias al incremento del comercio, algunas de esas casas comerciales, convertidas en los agentes económicos más importantes de la región, habían visto crecer su capital hasta 100,000 soles (aproxi-

madamente 20,000 libras esterlinas) (Raimondi 1869: 322). En 1877 esta fuente de crédito también se cerró debido a que los bonos del Estado que respaldaban los créditos habían perdido su valor. Entonces el Gobierno decidió vender sus barcos y arrendar la Factoría Naval de Iquitos a un grupo de comerciantes locales quienes, por contrato, se obligaban a crear una línea de vapores bajo el nombre de Compañía Peruana de Navegación (Larrabure i Correa: II, 92-8).

Mediante esta desventajosa transacción, el Gobierno también se comprometía a subsidiar la Compañía Peruana de Navegación con un aporte mensual de 2,000 libras esterlinas, por un período de quince años. A cambio, los buques de la misma quedaban obligados a hacer viajes regulares a lo largo de tres rutas: Iquitos-Yurimaguas (sobre el río Huallaga), Iquitos-Sarayacu (sobre el río Ucayali) e Iquitos-Belén de Pará. Los inversionistas también se comprometían a incrementar su flota contratando la construcción de nuevas embarcaciones. Aunque el Comandante General de Loreto objetó este contrato, que en esencia significaba el virtual desmantelamiento del Apostadero Naval, este fue suscrito en 1877. Los términos del contrato eran muy onerosos para el Gobierno y el pago que este había recibido por su flota de 4 barcos (7,600 libras esterlinas) equivalía solamente al 2.1% del total de subsidios que el Estado se había comprometido a pagar a la nueva compañía a lo largo de quince años (Romero 1983: 69); no debe sorprender, entonces, que este acuerdo fuera ampliamente criticado y que en 1880 el Superintendente Fiscal lo anulara (Bedoya 1905, en Larrabure i Correa: III, 6).

La crisis financiera del Perú y, como consecuencia la de Loreto, se agravó a consecuencia de la guerra con Chile (1879-1882). Solamente después de la guerra, la administración de este departamento comenzó a obtener ingresos suficientes para operar regularmente y hacer nuevas inversiones en la región, gracias al incremento del número y precio de las exportaciones de gomas, y al establecimiento de una aduana en Iquitos.

Entre 1853, cuando se hicieron los primeros embarques de gomas, y 1868, cuando se abrió el Amazonas al tráfico internacional, las exportaciones de gomas se habían mantenido en un nivel mínimo, con un promedio de menos de cinco toneladas métricas por año (Pennano 1988: 178-79). La apertura del Amazonas impulsó significativamente las exportaciones de gomas. Hacia 1884, dos años después del establecimiento de la aduana de Iquitos, su volumen ascendió a 540 toneladas métricas. Este volumen podría pa-

recer insignificante comparado con las 10,643 toneladas métricas que se exportaron desde la amazonia brasileña ese mismo año (Weinstein 1983: 197). Sin embargo, el impacto de la extracción de gomas en la economía de Loreto fue tan amplio y masivo como aquel que experimentaron las economías de los estados brasileños de Pará y Amazonas.

La imagen, cara al Gobierno, de una próspera economía agraria en manos de inmigrantes europeos emprendedores e industriosos, nunca se materializó en Loreto. Sin embargo, sus políticas tuvieron dos efectos importantes. En primer lugar, impidieron que Colombia y Ecuador desarrollaran una efectiva presencia en la región; en segundo lugar, hicieron que la región fuera accesible y por ende, estuviera disponible para la explotación. Sin su estatus privilegiado y la intervención del Estado para establecer ciertas condiciones e infraestructura básicas, Loreto habría seguido siendo una región económicamente aislada, subordinada a un centro urbano extra-regional como Moyobamba, o aún Manaos o Belén de Pará. De no haber sido por la inversión estatal en la creación y el fomento de la región, Loreto se habría mantenido periférica respecto a la economía gomera y cuando esta hubiera llegado a su término, habría regresado a su condición original, remota y aislada. En cambio, durante el auge de las gomas, la ciudad de Iquitos llegó a ser uno de los principales centros de comercio, no solo para la producción gomera de la amazonia peruana, sino también para la producción que se extraía de los bosques de las tierras bajas de Ecuador y Colombia.

En síntesis, gracias a la intervención estatal, Loreto se transformó, y de ser una región remota y aislada, pasó a ser una nueva y prometedora frontera económica. Sin embargo, como veremos más adelante, la economía gomera, que floreció entre 1870 y 1914, tuvo resultados mixtos. Mientras por un lado estimuló el comercio, la colonización y el crecimiento urbano, por el otro promovió formas coercitivas de trabajo y de explotación de la población indígena de la región.

Capítulo 2

«Ese mágico producto»: la base ecológica de la economía gomera

La extracción y exportación de gomas en Loreto creció de manera constante a partir de 1870, gracias a la creciente demanda por parte de los Estados Unidos y los países industrializados de Europa. A comienzos del siglo XIX, la goma se usaba como aislante de cables telegráficos submarinos y para la elaboración de algunos productos especializados. Más adelante fue empleada en la manufactura de zapatos y prendas de vestir impermeables. Sin embargo, no fue sino hasta 1844, cuando Charles Goodyear patentó el proceso de vulcanización que la estabiliza químicamente, haciéndola menos vulnerable a los cambios de temperatura, que la gama de sus aplicaciones industriales creció exponencialmente (Pennano 1988: 74). A partir de entonces, comenzó a ser empleada en obras de techado; pavimentación; cableado, y en la manufactura de instrumentos quirúrgicos y piezas para maquinaria a vapor (Dean 1987: 9). En 1884, cuando Charles Macintosh introdujo las primeras llantas de bicicleta, creció de manera exorbitante la demanda por este vehículo en Europa y Estados Unidos. Esta se amplió aún más después de 1895, cuando los automóviles comenzaron a ser equipados con neumáticos (Pennano 1988: 76).

A consecuencia de la creciente demanda, entre 1877 y 1888, los precios de las gomas aumentaron continuamente. En 1885 las exportaciones de esta materia prima desde Loreto excedieron las 1,000 toneladas métricas (Pennano 1988: 178-9). En los años anteriores este producto había desplazado progresivamente a los otros artículos de exportación de la región, y para 1886 representaba el 88.5% del valor total de las exportaciones de Loreto (Palacios 1890b: 493). Poco después la goma se convirtió en su único producto de exportación. Las rentas privadas y públicas de su comercialización trajeron un oportuno y bienvenido alivio a la agobiada economía de este departamento, la cual desde 1872 había dejado de percibir subsidios estatales. Esta prosperidad atrajo a un gran número de trabajadores procedentes de los pequeños poblados de la cuenca del Huallaga, así como de la región andina y de la costa. No es de sorprender, entonces, que para fines del siglo XIX los observadores de la época se refirieran a la goma como *ese mágico producto* que había salvado la economía de Loreto de una

muerte temprana, y que la misma fuera alabada como «la llave de oro de la ventura nacional» (Pesce 1904: 46). Sin embargo, ¿qué era exactamente este mágico producto, conocido en el mercado con el nombre genérico de *caucho*, un nombre que con frecuencia se prestaba a confusión?

Durante la segunda mitad del siglo XVIII, el naturalista francés Charles La Condamine había llamado la atención acerca de las propiedades del *caucho* y su aprovechamiento por parte de los indígenas americanos. Este no se había percatado de que los objetos que había visto en la costa del Pacífico del Ecuador y a lo largo del río Amazonas eran elaborados, en realidad, con el látex de árboles pertenecientes a dos géneros diferentes, los cuales fueron clasificados más tarde como *Castilla* y *Hevea*. Desde entonces, naturalistas y exploradores franceses, alemanes e ingleses comenzaron a recolectar, describir y clasificar estas y otras especies amazónicas productoras de látex, discrepando fuertemente entre sí en torno a la clasificación y nomenclatura de las mismas.

La confusión taxonómica persistió hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XIX, cuando se explotaban varias especies simultáneamente y los extractores sabían muy poco acerca de sus respectivas propiedades botánicas. Recién a principios del siglo XX se llegó a un consenso acerca de la existencia de cinco géneros principales: *Hevea*, *Castilla*, *Sapium*, *Ficus* y *Manihot* (Domínguez y Gómez 1990: 82). La experimentación intensiva por parte de extractores, científicos e industriales llevó a la selección de cinco especies pertenecientes a los géneros *Hevea* y *Castilla* como las más aptas para uso industrial. Estas eran la: *Hevea brasiliensis*, cuya goma era conocida como *Pará rubber* en el mercado internacional, *seringa* en Brasil, y jebe en los países de la alta amazonia; la *Hevea benthamiana* y la *Hevea guyanensis*, comúnmente llamadas *weak Pará*, *seringa fraca* o jebe débil; y la *Castilla elastica* o *Castilla ulei*, comercializada como *black rubber* en el mercado internacional y como caucho a lo largo de toda la amazonia. También se explotaron, aunque en mucha menor medida, otras especies, como la *Sapium* y la *Ficus*, productoras de cauchos blancos, colorados y grises (Domínguez y Gómez 1990: 82-4).

A pesar de reconocer la existencia de varios tipos de látex, los estudiosos de la economía gomera han tendido, por lo general, a prestar poca atención a este hecho, agrupándolos bajo el término genérico de *caucho* o destacando una especie como emblemática de la economía de una determinada región. Así por ejemplo, en su estudio por lo demás detallado y riguroso, Weinstein (1983: 185) da

por sentado que la economía gomera del Brasil se basaba casi completamente en la explotación de hevea, limitándose a hacer apenas una referencia a la explotación de castilla en el área del río Tocantins. Sabemos, sin embargo, que a partir de 1890 la recolección de castilla en el Brasil aumentó más rápidamente que la de hevea, y que para 1906 el caucho representaba el 16% de las exportaciones brasileñas de gomas (Dean 1987: 38). De igual manera, Weinstein (1983: 26) caracteriza a la economía gomera peruana como exclusivamente basada en la recolección de castilla, presentándola implícitamente como la antítesis de la brasilera, basada en la explotación de hevea.

Esta dicotomía no es nueva. A principios del siglo XX, algunos observadores ya enfatizaban la diferencia entre la actividad *más arriesgada y volante* de los caucheros peruanos, quienes derribaban los árboles de castilla para sangrarlos, y la actividad *más sedentaria y benéfica* de los shiringueros brasileños, quienes abrían estradas a fin de sangrar regularmente los árboles de hevea (Pesce 1903: 93). Un funcionario peruano explicaba las diferencias entre los desarrollos de ambos países afirmando que el «Brasil shiringuero se ha hecho rico y grande [mientras que] el Perú cauchero aún no ve sus cuantiosas riquezas» (Quiroz, en Fuentes 1906: 426).

Los autores modernos han presentado una visión menos monolítica de la economía gomera peruana, reconociendo la coexistencia de la explotación de caucho y jebe, y sugiriendo que estos dos tipos de goma dieron lugar a diferentes técnicas de extracción, patrones de asentamiento y modalidades de trabajo (San Román 1975: 141; Pennano 1988: 53). Desde nuestra perspectiva, sin embargo, este punto de vista es aún demasiado limitado. Por un lado, el mismo no reconoce la importancia que tuvo la explotación de otras especies productoras de látex, tales como las heveas débiles, en la economía regional; por otro, desconoce las dramáticas fluctuaciones, en términos de especies y regiones explotadas, experimentadas por la producción de gomas en Loreto.

Para entender la complejidad de la producción gomera en la alta amazonia es indispensable examinar la distribución geográfica de las diversas especies productoras de látex, tomando en cuenta su respectiva potencialidad y limitaciones botánicas. Como veremos, sus diversas propiedades naturales favorecieron el desarrollo de distintas técnicas de extracción y procesamiento que produjeron diversas calidades de gomas, que recibían distinta cotización en el mercado internacional. A su vez, la distribución geográfica y el potencial natural de estas especies, combinadas con otras consi-

deraciones económicas, dieron lugar al establecimiento de una serie de frentes extractivos gomeros. Estos diferían entre sí en términos de los patrones de asentamiento, arreglos laborales y rentabilidad.

Diferían también en la sostenibilidad de las actividades económicas y en su grado de estabilidad. Aunque algunos frentes gomeros perduraron a lo largo del tiempo, otros surgieron y desaparecieron a medida que los recursos se agotaban, nuevas áreas eran incorporadas a la producción y la demanda del mercado se modificaba. De ahí que, antes que hablar del auge o *boom* del caucho, expresión que sugiere una economía monoproductiva y homogénea, conviene hablar de una diversidad de modos de producción de gomas. La diversa combinación de estos modos no solo da cuenta de las significativas variaciones que existen entre las diferentes regiones gomeras de la cuenca amazónica, sino que también explican los cambios que se dan al interior de una misma región a lo largo del tiempo.

Propiedades botánicas de los árboles gomeros

Se suele afirmar que las principales especies productoras de látex de la cuenca amazónica se encuentran distribuidas en tres diferentes regiones (véase Wolf y Wolf 1936; San Román 1975; Dean 1987; Domínguez y Gómez 1990). Las especies *Castilla elastica* y *Castilla ulei* se encuentran a lo largo de las laderas y llanuras al este de los Andes, en un arco norte-sur que se extiende desde el oriente de Colombia hasta el oriente de Bolivia. La *Hevea brasiliensis* tiende a ser encontrada al sur del río Amazonas en una zona que se extiende desde el río Ucayali, al oeste; hasta el Matto Grosso, al este, y hasta el río Mamoré, hacia el sur. A su vez la *Hevea guyanensis* y la *Hevea benthamiana* se encuentran al norte del río Amazonas, desde el río Napo, al oeste; hasta las Guayanas y el río Orinoco, al noreste.

Sin embargo, esta es una generalización muy gruesa. Una inspección más cuidadosa de cada una de estas regiones muestra una complejidad mucho mayor. Así, en Loreto se extraía castilla tan hacia el este como el curso bajo de los ríos Putumayo y Caquetá (Domínguez y Gómez 1990: 85); la margen derecha del río Yavarí (Memorial 1904: 500), y los cursos superiores de los ríos Yurúa y Purús (Mavila 1902: 549). También se explotaba esta especie en el Brasil a lo largo del alto Madeira y tan hacia el este como el río Tocantins en el Brasil, cerca ya de la desembocadura del Amazonas (Domínguez y Gómez 1990: 82). A su vez, se explo-

taba jebe tan hacia el oeste como la margen derecha del río Marañón; las tierras ubicadas entre los ríos Ucayali y Huallaga, e incluso en la ribera izquierda de este último río, en los alrededores de la ciudad de Yurimaguas (Collier 1981: 48). Finalmente, la explotación de jebes débiles fue reportada en el curso medio de los ríos Caquetá y Putumayo pero también tan hacia el sur como los ríos Huallaga y Yavarí (Fuentes 1905a: 62) e, incluso, tan cerca de las estribaciones de los Andes como en los ríos Pachitea y Pichis, más allá de los límites del departamento de Loreto (San Román 1975: 125).

Cada una de estas distintas especies gomeras ha sido también asociada a determinados hábitats. La castilla prospera supuestamente en los suelos bien drenados de las zonas interfluviales y de los cursos altos de los ríos, ubicadas entre los 1,000 y 300-500 m. s.n.m., (Domínguez y Gómez 1990: 84). Aunque por lo general se la encuentra de manera dispersa, también se la encuentra en manchales relativamente homogéneos, especialmente en las tierras más bajas (ibídem). En contraste, la hevea está asociada a las llanuras ribereñas o interfluviales sujetas a inundaciones estacionales, donde crece en manchales de baja densidad. Sin embargo, es bien conocido que una variedad de esta especie era explotada en zonas de tierra firme de la región de Acre donde producía un látex de calidad muy apreciada (ibídem: 93). Los hábitats de los jebes débiles son aún más variables aunque, en términos generales, estas especies crecen en suelos bien drenados de tierra firme o en áreas ribereñas con cortos períodos de inundación (ibídem: 96).

Así, aunque en teoría las diversas especies productoras de látex tienden a presentarse en diferentes zonas y hábitats, en la práctica se puede encontrar ejemplares de las cuatro especies productoras de látex en un área relativamente pequeña. Sin embargo, la proximidad no implica que estas especies sean parecidas en términos de calidad del látex, productividad, o técnicas empleadas en su aprovechamiento.

En el caso de los árboles de hevea, los glóbulos de látex que contienen hidrocarbonos de goma están situados en la corteza, formando largos conductos interconectados (Domínguez y Gómez 1990: 90). Esto permite que el látex fluya libremente cuando se realiza una incisión en el tronco del árbol. En los primeros tiempos de la explotación gomera, los árboles de hevea eran sangrados con un método primitivo conocido como *arrocho* en Brasil y *arrojo* en Perú y Colombia. Este consistía en golpear el tronco, hacerle cortes irregulares y amarrarlo fuertemente con lianas para que el látex brotara abundantemente y fluyera hacia recipientes colocados

en el suelo, donde la sustancia se coagulaba naturalmente al contacto con el aire (Domínguez y Gómez 1990: 97). El empleo de esta técnica dañaba el árbol y con el tiempo lo mataba. En el Brasil, el aumento de los precios del caucho entre 1850 y 1860 estimuló la apropiación privada de bosques ricos en especímenes de hevea y determinó el abandono de la técnica del *arrocho* en favor de un método de extracción más sostenible (Santos 1980: 80).

El nuevo método de extracción y procesamiento del látex de hevea pudo ser aplicado gracias a sus particulares propiedades botánicas. En una determinada área, los llamados materos identificaban un conjunto de árboles, los marcaban y abrían una trocha conectándolos entre sí. En Brasil estas trochas, conocidas como estradas, abarcaba entre 100 y 200 árboles; en Loreto las estradas comprendían entre 60 y 150 árboles (Weinstein 1983: 16; Fuentes 1906: 415). Las estradas eran circuitos de 8 a 10 kilómetros de extensión en forma de lazo que partían desde, y llegaban hasta la choza del extractor. Cada extractor tenía a su cargo dos o tres de estas estradas.

La extracción y el procesamiento del látex mediante el nuevo método —cuya descripción más detallada puede ser encontrada en Pennano (1988: 55-6) y Domínguez y Gómez (1990: 100)— consistía de las siguientes operaciones: cada mañana muy temprano el extractor recorría una de sus estradas realizando varios cortes oblicuos en los troncos de los árboles con una cuchilla especial; después, sujetaba una tichela o pequeño recipiente de hojalata a la base de cada incisión para recoger en él el látex que fluyera de la incisión. Habiendo regresado a su cabaña, este volvía a recorrer la estrada para recolectar el látex, en cantidades que podían llegar a sumar un galón. En la tarde, se concentraba en humear la sustancia recogida por la mañana. Para ello colocaba un molde redondeado de arcilla en la mitad de una vara sobre el cual iba vertiendo el látex fresco a la par que iba girando la vara por encima de una chimenea de hojalata a través de la cual salía el denso humo producido por la combustión de diferentes nueces y maderas oleaginosas. Este se iba coagulando lentamente mediante el proceso de ahumado. Tras varios días quedaba formada una gruesa bola de goma de unos 50 a 60 kilos, la cual era desprendida de la vara rompiendo el molde interior de arcilla. El látex ahumado era clasificado en el mercado como jebe fino o *fine Pará*. A fin de que los árboles de hevea se recuperaran y mantuvieran productivos, los extractores alternaban sus rondas diarias entre las dos o tres estradas a su cargo.

Aunque las bolas ahumadas constituían la forma más apreciada de hevea y la que alcanzaba el mejor precio, esta no era la úni-

ca calidad que se obtenía de esta especie. Las bolas de caucho que no estaban bien procesadas o contenían impurezas eran clasificadas como jebe entrefino (*entrefino*) y alcanzaban en el mercado un precio inferior. Una tercera calidad de jebe era clasificada genéricamente como sernambí de jebe y conocido en el mercado como *scrappy* (literalmente imperfecto), *coarse* (burdo) o *negroheads* (cabezas de negro). Se trataba del látex resultante de incisiones mal hechas o de lesiones a consecuencia de una enfermedad del árbol o de aquellos retazos que quedaban pegados al recipiente colector. En esos casos el látex coagulaba naturalmente al entrar en contacto con el aire. Los pequeños trozos y tiras de goma coagulados se envolvían formando madejas que pesaban en promedio unos 15 kilos y eran conocidas localmente como *andullos*.

Los extractores de hevea trabajaban unas 11 horas al día (excepto los días lluviosos), 6 días por semana, durante toda la estación seca o zafra que en diferentes partes de Loreto podía durar entre 4 y 8 meses. El resto del año era dedicado a otras actividades productivas, en especial a la agricultura, la caza y la pesca. En algunos frentes aislados, tales como el de Yavarí o el de Pacaya-Samiria, muchos extractores preferían abandonar sus puestos de trabajo durante la temporada de lluvias y establecerse temporalmente en poblados situados a lo largo de los ríos mayores (Fuentes 1908: 57). Aunque la productividad de los árboles de hevea disminuía con el tiempo, estos podían ser sangrados periódicamente a lo largo de varias décadas. Fue la tolerancia de la hevea a zafras prolongadas lo que dio origen a la técnica de la extracción en estradas. A su vez esta alentó un patrón sedentario de asentamiento y una economía razonablemente sostenible, la cual combinaba la extracción de látex con una pequeña agricultura destinada a la producción de alimentos.

Al igual que la *Hevea brasiliensis*, las heveas débiles también pueden ser sangradas regularmente. Sin embargo en estas especies el látex no fluye tan fácilmente. Las heveas débiles no solo son menos productivas sino que tampoco soportan períodos prolongados de extracción. Además, la goma procesada a partir del látex de heveas débiles es menos elástica y tiende a perder más peso que el jebe fino. En Loreto las heveas débiles abundaban particularmente en la cuenca del Putumayo (von Hassel 1902a: 106). En la medida que hasta principios del siglo XX esta especie no fue explotada sistemáticamente, las heveas débiles proporcionaron una importante fuente alternativa de goma en las zonas en las que los manchales de castilla habían sido agotados.

En Loreto se empleaban dos técnicas distintas para la extracción y procesamiento de jebe débil. La primera era semejante a la que se empleaba en el caso de la *Hevea brasiliensis*. En los primeros años del siglo XX los extractores colombianos que trabajaban en el curso medio del río Putumayo establecían estradas, hacían incisiones regulares en los árboles y ahumaban el látex de manera parecida a como se obtenían las bolas de jebe fino o *fine Pará* (Domínguez y Gómez 1990: 97). El caucho procesado en esta forma se conocía en el mercado internacional como jebe débil fino (*weak fine*). Sin embargo, el ahumado del látex de las heveas débiles era poco rentable: mientras que su procesamiento requería la misma cantidad de trabajo que en el caso del jebe fino, el precio obtenido por el jebe débil era mucho menor. Por esta razón, en este caso, la técnica de ahumado fue abandonada tempranamente.

La segunda técnica, empleada asimismo a lo largo de los ríos Putumayo y Napo, se basaba por igual en la apertura de estradas (von Hassel 1903: 233; Domínguez y Gómez 1990: 98). Los extractores marcaban un número determinado de árboles de hevea débil y les hacían numerosas y profundas incisiones en sus troncos. Varios días después recogían el látex que había escurrido hasta el suelo y coagulado de manera natural. Para liberarlas de impurezas, las tiras de caucho recolectadas eran golpeadas con piedras en la corriente de un riachuelo. En seguida eran envueltas en madejas y expuestas al aire y al sol. Los oscuros y alargados mazos o madejas que se obtenían de esta forma eran conocidos como rabos del Putumayo (*Putumayo tails*) y clasificados en el mercado como sernambí de jebe débil o *weak scrappy*. A pesar que los árboles de hevea débil soportaban este tipo de técnica de sangrado regular, tendían a volverse improductivos y morir en un lapso menor que en el caso de la *Hevea brasiliensis*. Es por esta razón que, aunque los primeros eran explotados en estradas más o menos bien establecidas, no dieron lugar a la formación de frentes económicos estables como aquellos asociados a la *Hevea brasiliensis*, característicos de la amazonia brasilera y los cursos inferiores de sus afluentes meridionales.

Las especies de castilla difieren de las heveas desde varios puntos de vista. En principio, en los árboles de caucho los glóbulos de látex que contienen hidrocarbonos de goma forman células aisladas y discontinuas (Domínguez y Gómez 1990: 90). Por esta razón cuando se les practica incisiones en el tronco, el látex no fluye fácilmente ni en gran volumen. Para recolectar un volumen significativo de látex de los mismos se hace necesario practicarles

cortes numerosos y profundos. En segundo lugar, mientras que a los árboles de hevea se les puede practicar incisiones regularmente, durante un período de varios meses al año, a los de castilla solo se los puede sangrar dos veces al año si se quiere que el árbol sobreviva. Finalmente, los troncos incisos de castilla tienden a ser atacados por una variedad de pestes, las cuales eventualmente producen su muerte. Estas características botánicas impusieron severas limitaciones a una explotación sostenible de las especies de castilla y resultaron en lo que muchos autores consideraban como un método de explotación *bárbaro*, es decir, tumbar los árboles para extraerles todo su látex.

Existían dos métodos estándar de extraer y procesar el caucho. El primero consistía en hacer un claro alrededor del árbol, derribando dos o tres árboles vecinos más pequeños sobre los cuales el árbol de castilla elegido caería al ser cortado al nivel del suelo (Lamb 1974: 100-2; Domínguez y Gómez 1990: 88). Este método facilitaba el sangrado total del tronco. En un día, una cuadrilla de caucheros podía derribar varios árboles. Al día siguiente, después de derribado el árbol, se le practicaban numerosas incisiones transversales en el tronco y las ramas mayores para extraer todo su látex. La sustancia lechosa era recolectada en baldes y llevada al campamento donde los extractores la depositaban en hoyos cuadrangulares cuidadosamente excavados en la tierra de unos 30-40 centímetros de profundidad. En estos hoyos el látex se mezclaba con una infusión hecha de una liana silvestre (sacha camote) que actuaba como coagulante natural. Algunos extractores agregaban jabón ordinario a la mezcla, para acelerar el proceso de coagulación, aún cuando esta era considerada una práctica dañina, ya que disminuía la elasticidad del producto final.

La goma obtenida de esta manera era conocida como caucho en planchas o *Peruvian slabs*, las cuales pesaban unos 60 kilos. Al prensar las planchas durante cuatro o seis días para extraerles el agua y el suero que retenían se obtenía un mayor nivel de procesamiento. Luego se las cortaba en tiras que se dejaban secar al sol que, por último, se enrollaban para obtener la calidad conocida como sernambí de caucho o *Peruvian balls*. Aunque las planchas y ovillos de caucho alcanzaban precios menores que el jebe en el mercado, el hecho de que cada árbol de castilla produjera hasta 250 kilos de un solo golpe —en comparación con los 5 kilos que producía un árbol de hevea por zafra— compensaba la pérdida del árbol.

También era posible extraer caucho sin tener que derribar el árbol (Fuentes 1906: 414-15). En estos casos, se despejaba el te-

rreno alrededor del árbol de castilla, al cual le practicaban incisiones tanto en el tronco como en las raíces superficiales, de modo que el látex fluyera y se depositara en pequeños y angostos canales previamente excavados en la tierra. El látex se dejaba coagular al contacto con el aire. Las tiras que se obtenían mediante este procedimiento se recolectaban y se enrollaban en ovillos. Estos también eran conocidos como bolas peruanas (*Peruvian balls*) y su precio en el mercado internacional era mayor que el de las planchas de caucho. Ambos métodos provocaban gran daño a los árboles pero mientras que el tumbado de los árboles permitía que estos eventualmente rebrotaran, las profundas y profusas incisiones provocaban su muerte definitiva.

Ninguno de estos dos métodos de explotación de las castillas promovieron un patrón de asentamiento de carácter permanente. Los extractores de caucho estaban organizados en pequeñas cuadrillas de hasta tres hombres. Dado que se podía extraer caucho a lo largo de todo el año, las cuadrillas de extractores se desplazaban constantemente, explorando las zonas interiores en busca de manchales, los cuales comprendían entre 5 y 40 árboles. Una vez identificado un manchal, los caucheros marcaban los árboles en señal de propiedad y establecían un campamento. Por lo general, los integrantes de otras cuadrillas itinerantes respetaban los árboles marcados. Después de haber agotado los árboles de castilla disponibles, la cuadrilla se mudaba a otra zona. Así, los recolectores itinerantes de esta especie presentaban un marcado contraste con los extractores sedentarios de hevea. Este contraste favoreció el que los dos tipos de extractores fueran descritos casi como *especies* humanas diferentes alrededor de las cuales se desarrollaron dos *culturas* gomeras radicalmente diferentes.

Las propiedades naturales de las diferentes especies gomeras, combinadas con las distintas técnicas de recolección, dieron lugar a la producción de siete diferentes calidades de goma, las cuales obtenían diferentes precios en el mercado. El número de calidades de goma cotizadas varió a través del tiempo, como lo demuestra el hecho de que las heveas débiles comenzaron a ser aceptadas solo a partir de 1900. Como se aprecia en el cuadro 2.1, la estructura de precios de las calidades de goma también fue inestable. De esta manera, aunque se puede afirmar que el Pará fino y las planchas de caucho ocupaban las posiciones extremas dentro de la jerarquía de precios, la posición relativa de las otras calidades de gomas varió a lo largo del tiempo.

Cuadro 2.1: Precio de las gomas en Iquitos según calidad, 1904-1910

Calidad de goma	Valor en soles por arroba[a]		
	1904	1905	1910
Jebe			
Pará fino	55.0	55.0	75.5
Entrefino	52.0	nd	nd
Sernambí fino	43.0	42.5	45.5
Jebe débil			
Débil fino	nd	37.5	47.0
Sernambí débil	nd	nd	33.0
Caucho			
Bolas	40.0	45.0	55.0
Planchas	8.3	7.5	nd

Fuentes: Flores Marín 1987: 85-6; Fuentes 1906: 414-5; Bonilla 1974: 74.

[a] 1 arroba = 15 kgs.

[b] En 1897 el patrón de plata fue reemplazado por el de oro y se estableció la paridad entre la libra peruana (equivalente a 10 soles) y la libra esterlina. Esta tasa de cambio se mantuvo hasta al menos 1914 (véase Bonilla 1976: I, 319; III, 285).

La heveaización de la economía gomera

La economía gomera loretana experimentó importantes cambios en relación a las especies explotadas y exportadas durante el largo período entre 1870 y 1914. También varió en términos de las áreas bajo explotación. A comienzos del auge gomero la economía de la región estuvo basada fundamentalmente en la extracción de caucho, el cual en las décadas de 1880 y 1890 representaba en promedio el 75% de la exportación de gomas de la región (cuadro 2.2). En las décadas de 1860 y 1870, cuando las gomas aún no constituían el principal producto de exportación de Loreto, los primeros bosques de castilla en ser explotados fueron los ubicados a lo largo de las riberas de los afluentes septentrionales de los ríos Marañón y Amazonas (especialmente los ríos Pastaza, Tigre, Itaya, Nanay y Napo), y de uno de sus afluentes meridionales, el río Ucayali (Butt 1873: 103-9; Memorial 1904: 496; Stiglich 1904a: 301-2). En algunos de estos ríos, como el Napo y el Nanay, también se extraía jebe en pequeña escala (Raigada 1875: 171).

Hacia la década de 1880, los árboles de caucho comenzaron a escasear en estas zonas al norte de Loreto. Por esta razón los extractores de caucho comenzaron a desplazarse río abajo hacia el Amazonas, y desde allí, al este, hacia la cuenca del Yavarí, en bus-

Cuadro 2.2: Distribución porcentual de las exportaciones de goma de Loreto según especie, 1886-1913

Especies	1886	1889	1892	1895	1898	1900	1901	1903	1904	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Jebe	12.5	31.9	12.3	17.0	48.9	53.7	57.6	48.4	49.4	40.0	44.4	44.6	49.7	46.3	37.3
Jebe débil	—	—	—	—	—	—	0.3	0.9	—	23.0	20.6	19.3	16.3	23.0	26.1
Caucho	87.5	68.1	87.7	83.0	51.1	46.3	42.1	50.7	50.6	37.0	35.0	36.1	34.0	30.7	36.6

Fuentes: Mavila 1902: 548; Maúrtua 1911: 147; Bonilla 1974: 78; Pennano 1988: 183-4; anexo 1.

ca de nuevos manchales de castilla (Memorial 1904: 496). A su vez, los caucheros que operaban a lo largo del Ucayali comenzaron a moverse hacia los afluentes de este río. De este modo, hacia 1884 se reportaba el ingreso de no menos de 1500 caucheros a la cuenca del río Pachitea, un afluente del Ucayali medio (Samanez y Ocampo 1980: 75). En la década siguiente, los caucheros del Ucayali también comenzaron a desplazarse hacia el este. El descubrimiento de varaderos o pasos terrestres entre las cabeceras de los afluentes derechos del Ucayali y las de los ríos Yavarí, Yurúa y Purús facilitó este desplazamiento hacia el este. Muchos se dirigieron al área del Tapiche, un afluente del bajo Ucayali. Hacia 1904, a lo largo de este río que en 1894 solo era habitado por indígenas, se encontraban trabajando más de 5,000 caucheros (Memorial 1904: 497). Otros se dirigieron hacia el río Yaquerana, un afluente del alto Yavarí, donde en 1893 se reportó la presencia de, por lo menos, 2,000 caucheros (García Rossell 1905: 631).

La migración de los caucheros hacia el sudeste no significó un total abandono de las áreas ubicadas al norte del Amazonas. Sabemos que para 1898 Loreto exportaba caucho proveniente tanto de las antiguas zonas de explotación de los ríos Tigre, Itaya, Nanay, Napo y Putumayo, como de las áreas más recientemente abiertas de los ríos Yavarí, Yurúa y Purús (Pesce 1904: 29). Mas aún, algunas de las antiguas áreas de explotación de castilla comenzaron a ser repobladas en dicha época. La de Pastaza, que había sido abandonada en la década de 1870 debido al agotamiento de los árboles de castilla, comenzó a ser nuevamente explotada hacia 1890 gracias a la regeneración de sus manchales (Palacios 1890b: 526). Este fue también el caso de la zona del río Utiquenea, un afluente del Ucayali medio, donde los árboles de caucho se habían agotado en la década de 1870 pero que volvió a ser explotada treinta años después (Stiglich 1904a: 301-2).

Más importante aún es el hecho de que a finales del siglo, muchas áreas anteriormente explotadas por extractores de castilla, comenzaran a ser ocupadas gradualmente por recolectores de hevea. Entre estos dos tipos de extractores existía una relación de tipo oportunista, ya que la exploración y explotación de una zona por parte de los extractores de castilla creaba las condiciones necesarias para el establecimiento de los recolectores de hevea (Fuentes 1906: 423). En efecto, los caucheros sometían o eliminaban a los indígenas hostiles; exploraban la región; establecían puestos de comercio, y fomentaban la expansión del tráfico fluvial y la llegada de un sinnúmero de pequeños y grandes comerciantes, facilitando

de este modo el subsiguiente establecimiento de los extractores de hevea. El caso del río Tigre, una antigua zona de explotación de caucho que para 1905 se había convertido en una zona productora de jebe, constituye uno de entre los muchos ejemplos de este proceso (Mavila 1904: 250).

Durante la mayor parte de las décadas de 1880 y 1890 las exportaciones de hevea representaron en promedio alrededor del 24% del total de las exportaciones gomeras. El inicio del siglo XX trajo consigo una primera transformación importante en la estructura de las exportaciones loretanas en este rubro. Hacia 1900, el peso de las exportaciones de castilla disminuyó mucho en términos absolutos como proporcionales. En contraste, la producción de hevea aumentó de manera espectacular alcanzando el 54% del comercio gomero (véase cuadro 2.2; anexo 1). La imagen estereotipada de la economía de las gomas en Loreto, como basada fundamentalmente en la extracción de caucho, solo es válida hasta esta fecha. En los años siguientes las exportaciones de Loreto de dichos productos estuvieron dominadas por el jebe y el jebe débil.

Existen tres razones que explican la disminución de la exportación de caucho. La primera es que en las últimas décadas del siglo XIX los árboles de caucho desaparecieron en las áreas más antiguas, al tiempo que en algunas de ellas los recolectores de jebe reemplazaron a los caucheros. En segundo término, debido a la creciente escasez de castilla, muchos caucheros comenzaron a adulterar el producto, ya fuera agregando gran cantidad de jabón durante el procesamiento del látex o introduciendo en el producto piedras, grava y fariña (harina gruesa de yuca) para aumentar el peso de las planchas de caucho. Fue a consecuencia de estas prácticas que, hacia 1888, los importadores europeos y norteamericanos dejaron de comprar caucho casi completamente (Palacios 1890b: 488-9). Aunque la crisis se superó mediante un control más estricto de su calidad, el mercado siguió siendo renuente a aceptarlo. Estos factores condujeron a que, hacia 1900, las exportaciones de este insumo se redujeran a menos de la mitad del volumen exportado en 1886.

Por último, el desplazamiento hacia las regiones orientales de Loreto, particularmente hacia el río Yavarí, también incidió en la disminución de las exportaciones de caucho. Estas áreas, ricas en manchales de hevea pero relativamente pobres en castilla fueron rápidamente depredadas por los caucheros, quienes al terminar el siglo comenzaron a desplazarse hacia el sur, en dirección al alto Yurúa. En la zona del Yavarí los caucheros fueron reemplazados

por grandes y pequeños extractores de jebe. Entre 1898 y 1899 muchos de los caucheros del Yavarí obtuvieron créditos de las casas comerciales de Iquitos para trabajar en el área del Yurúa que acababa de abrirse (Memorial 1904: 498). Pero también en el Yurúa la castilla era escasa y la crisis de los precios del caucho hizo que en 1901 muchos de los extractores de esta área no pudieran pagar a sus acreedores de Iquitos. Por esta razón, se vieron obligados a desplazarse hacia la región del alto Purús, aún más al sur, y desde allí, hacia la cuenca del río Madre de Dios, más allá de los actuales límites del departamento de Loreto.

Estos factores dan cuenta del incremento de la producción y exportación de jebe en relación a la de caucho, tanto en términos absolutos como relativos. Sin embargo, esto no significa que el caucho dejara de producirse en Loreto. En efecto, en su avance rumbo al sur, hacia la región de Madre de Dios, los caucheros entraron en una región todavía inexplorada donde descubrieron nuevos manchales de castilla. Encontraron una nueva conexión entre Loreto y la cuenca del Madre de Dios a través del río Chandless, en reemplazo de los varaderos entre el río Mishagua y los ríos Urubamba y Manu. También abrieron numerosas trochas entre los cursos superiores de los ríos Yurúa y Purús y la zona del bajo Urubamba y alto Ucayali (Memorial 1904: 498). Este descubrimiento hizo posible el desarrollo de nuevos frentes caucheros a lo largo de los ríos Mishagua, Sepahua y Tamaya.

A principios de la década de 1900, tuvo lugar una segunda importante transformación que profundizó el proceso que denominamos de *heveización*. Durante esta década la exportación de jebe débil aumentó desde un mero 0.3% del total de las exportaciones gomeras de la región en 1901, hasta un impresionante 23% en 1908 (cuadro 2.2). Las heveas débiles eran explotadas en diversas áreas al interior de Loreto, pero la irrupción del jebe débil en el mercado fue el resultado de las maniobras del ambicioso comerciante Julio C. Arana, quien incorporó la producción gomera del curso medio del río Putumayo a la economía de la región. Como veremos en el capítulo siguiente, en 1905 Arana obligó a los más importantes extractores colombianos de gomas del medio Putumayo, quienes habían sido sus clientes o socios, a venderle sus propiedades. De esta manera, se convirtió virtualmente en el único dueño de la región atravesada por los ríos Caraparaná e Igarapara-ná. Dado que por ese entonces los manchales de castilla de esta vasta región habían sido agotados, Arana incursionó en la explotación a gran escala de las heveas débiles, dando cuenta del impre-

sionante incremento de esas especies en las exportaciones gomeras de Loreto.

La creciente producción de jebe débil, junto con la ya existente de jebe fino, desplazaron al caucho como principal exportación gomera de Loreto. Desde 1900 en adelante, las diversas calidades de hevea representaron alrededor del 65% de las exportaciones de la región en dicho rubro. En 1911, un año después de la primera caída drástica del precio de las gomas, la composición de las exportaciones de este producto era como sigue. Casi el 50% correspondía a jebe elaborado en pequeños puestos, grandes fundos y unas pocas concesiones extensas, organizadas sobre la base del sistema de estradas. Tanto los puestos como los fundos, estaban ubicados generalmente en los tradicionales frentes gomeros de los ríos Marañón, Amazonas y bajo Ucayali mientras que muchas de las concesiones fueron adjudicadas en otros más recientes, como el río Yavarí. Un 16% adicional estaba constituido por jebe débil producido en pequeñas propiedades localizadas en los frentes gomeros más antiguos, como el del bajo Napo, o en grandes puestos ubicados en frentes periféricos modernos, como el del medio Putumayo. Por último, el caucho constituía un 34% de las exportaciones y era fabricado por una variedad de pequeños y grandes extractores que se encontraban en continuo movimiento; ya fuera en los frentes más antiguos, donde los árboles de castilla se habían regenerado, o en los nuevos frentes, abiertos en el extremo suroriental de la región.

La creciente explotación de hevea implicó cambios importantes en la economía gomera de Loreto. Aunque este factor ha sido ignorado por los investigadores modernos, los observadores contemporáneos eran conscientes de la importancia del fenómeno. Así, en 1903 Pesce hacía mención al «gran descenso que se ha notado en estos últimos años en la exportación del caucho respecto á la exportación ascendente del jebe, sobre todo en las altas regiones de los ríos Amazonas, Marañón, Ucayali, Yavarí, Yurúada, Tarahuacá, Purús, etc.» (1904: 34). Y en 1906, Emilio Castre afirmaba: «Como se ve, la exportación del jebe supera á la del caucho. El jebe es hoy la vida comercial de Loreto».

En síntesis, la economía gomera de Loreto no era homogénea ni en términos de las especies explotadas, ni en términos de las áreas ocupadas. Por lo demás, la misma experimentó importantes transformaciones a lo largo del tiempo. De estar basada principalmente en la producción de castilla, llegó a ser una economía mayormente productora de hevea. Esto dio origen a la emergencia y consolidación de frentes económicos permanentes a lo largo de los

ríos más grandes de la región. Más aún, habiéndose desarrollado en el oeste, a lo largo del Marañón y sus afluentes septentrionales y meridionales, incluyendo el Ucayali, el comercio gomero se extendió hacia el Amazonas tanto en dirección noreste (Putumayo) como sureste (Yavarí). Esto contribuyó a la colonización de las áreas más remotas de la región y consecuentemente a la preservación de su integridad territorial. Por último, la explotación de diversas especies en diferentes áreas y en distintas épocas dio origen a una variedad de frentes gomeros constituidos sobre la base de diversos arreglos laborales cuya naturaleza e implicancias examinaremos en el capítulo siguiente.

Capítulo 3

«No teniendo más capital que su personal»: reclutamiento y control de mano de obra

El principal problema de la economía de Loreto a fines del siglo XIX era la ausencia de un mercado libre de trabajo y la recurrente escasez de trabajadores *disciplinados*. Este era una dificultad común a las economías latinoamericanas, a excepción de algunas grandes ciudades y unas pocas áreas rurales bien articuladas al mercado a través de la minería o la agricultura de exportación. En estas economías carentes de una masa de trabajadores disciplinados, al haber sido desposeídos de sus medios de producción, todas las formas de reclutamiento, retención y organización de la mano de obra suponían una cierta dosis de coacción. Este era ciertamente el caso de Loreto. Sin embargo, nosotros cuestionamos la difundida noción —que tiene su origen en el cruel trato del que eran víctimas los trabajadores indígenas en las propiedades del renombrado Julio C. Arana— de que la actividad productiva gomera de Loreto era una «economía del terror» (Taussig 1987). Sostenemos, en cambio, que todas las formas de reclutamiento, retención y control de la mano de obra combinaban persuasión con coerción.

Basándose en referencias proporcionadas por observadores del siglo XIX, los estudios previos acerca de la economía gomera peruana contrastan dos formas básicas de reclutamiento de mano de obra: la habilitación (peonaje por deuda) y las correrías (incursiones para capturar esclavos). En las descripciones esquemáticas sobre estos dos sistemas, el peonaje por deuda y la esclavización son presentadas como situaciones bien definidas y excluyentes. Así, algunos autores han afirmado que la habilitación era el sistema empleado para reclutar trabajadores mestizos, en tanto que las correrías constituían la práctica común para enrolar a la población indígena (Varese 1973: 245-6). Estas generalizaciones han ocasionado que se presentara una imagen extremadamente abstracta de la situación laboral prevalente en Loreto durante la época del caucho, la cual no da cuenta de las diferencias tanto espaciales como temporales.

Sostenemos que el adelanto de mercancías con la resultante creación de una deuda, que caracteriza al sistema de habilitación, era un componente crucial de todos los arreglos laborales y no solo del reclutamiento de trabajadores mestizos. Por su parte, las correrías practicadas contra indígenas tribales no tenían, como se

ha afirmado, el propósito de capturar y esclavizar hombres para servir como extractores de gomas, sino la captura de mujeres y niños quienes eran transformados primero en sirvientes domésticos y/o sexuales, y solo más adelante, en peones habilitados. Finalmente, sugerimos que también se dieron otras formas de reclutamiento y control de la mano de obra, tales como el enrolamiento de grupos indígenas locales a través de sus jefes bajo la ficción de un intercambio recíproco.

Aunque el peonaje por deuda y la esclavización diferían entre sí en importantes aspectos, en tanto mecanismos de reclutamiento de mano de obra, los mismos se combinaban y respaldaban mutuamente como formas de control del trabajo. En este sentido el peonaje por deuda, la esclavización, la persuasión y la violencia, constituyen dos caras de una misma moneda. Debido a la publicidad que alcanzó en ese tiempo el cruel trato que recibían los trabajadores indígenas de Arana y al hecho de que el caso del Putumayo ha sido tomado como representativo de la situación laboral de Loreto en su conjunto, analizaremos también los factores que dieron lugar a este caso de explotación extrema. Cuestionamos así la opinión ampliamente aceptada de Taussig (1987), según la cual este tipo de *economía del terror* era característico de situaciones coloniales de frontera en las que los dominadores blancos y los aborígenes subordinados, vinculados por relaciones de dominación y explotación, se despreciaban y temían mutuamente. Sostenemos que si este hubiera sido el caso, en primer lugar, los caucheros colombianos que precedieron a Arana en la región habrían recurrido a los mismos métodos y, en segundo lugar, el mismo tipo de situación se habría dado en todos aquellos casos en que los extractores de gomas reclutaban a indígenas tribales. Esto no fue así.

Cerramos este capítulo con una discusión acerca del papel central que jugó la mano de obra en el funcionamiento de la economía gomera de Loreto. En razón de la relativa abundancia de gomas y de la escasez de mano de obra disciplinada, el factor crítico de la economía gomera era el control de los trabajadores antes que de los recursos naturales. En este contexto, los peones habilitados llegaron a ser simultáneamente el único capital y activo de los extractores gomeros. Con el mismo criterio, se convirtieron en la única garantía de los comerciantes habilitadores. Mediante la *transferencia de deudas*, una fórmula legal por la cual la deuda de un peón podía ser vendida y comprada por un tercero, estos podían ser embargados a los extractores de caucho en bancarrota y convertidos en efectivo. Fue a través de estos arreglos laborales preca-

pitalistas, característicos de economías de uso intensivo de mano de obra más que de economías de uso intensivo de capital, que la casi totalidad de la población indígena de Loreto fue persuadida o se vio forzada a participar en relaciones mercantiles.

Fuentes de mano de obra y sistema de habilitación

A fin de tener una mejor comprensión de la variedad de arreglos laborales que surgieron durante el auge de las gomas, es necesario presentar una visión global del complejo panorama étnico y social de la región. En 1859, cuando Antonio Raimondi (1859, 1862), —naturalista italiano contratado por el Gobierno peruano para levantar un mapa detallado del país— visitó por primera vez Loreto, la región tenía 49,963 habitantes repartidos en 12 distritos y 61 aldeas, pueblos y ciudades. Raimondi estimaba que además podía haber hasta 40,000 indígenas dispersos en las áreas boscosas de la zona (Mattos 1874: 63). El grueso de la población residente en pueblos y aldeas (85%) se encontraba en la cuenca del Huallaga a lo largo de los límites occidentales de Loreto, en el área que hoy en día corresponde al departamento de San Martín. El resto se encontraba distribuido de manera dispersa a lo largo de la vasta porción oriental, la cual comprende los ríos Marañón, Amazonas, Ucayali y Napo.

Por entonces, la población de Loreto estaba dividida en cuatro grupos sociales distinguidos en base a criterios étnico-culturales: blancos, mestizos, indígenas catequizados y aborígenes tribales. Los blancos constituían una minoría poderosa y mayormente urbana, compuesta de propietarios de tierras y comerciantes que controlaban la vida económica y política de la región. Los mestizos, descendientes de españoles e indígenas amazónicos y/o andinos, cuyo origen se remontaba a la fundación de la ciudad de Moyobamba en 1540, constituían un grupo numeroso. No se trataba, sin embargo, de un grupo homogéneo. La mayoría eran pequeños agricultores que habitaban en aldeas y centros urbanos pero algunos eran propietarios de tierras y comerciantes que compartían el poder con el grupo dominante de los blancos. Los indígenas catequizados eran una categoría constituida por miembros de pueblos aborígenes aculturados, que había sido reducidos en misiones en tiempos coloniales y que compartían el hecho de ser cristianos, hablar quechua, y conservar algunas de las costumbres y tradiciones traídas por los misioneros. Vivían mayormente en los antiguos puestos de misión y representaban cerca del 42% de la población

que habitaba en los centros urbanos (Raimondi 1859, 1862). Aunque habían perdido parte de su herencia cultural, estos todavía conservaban una identidad indígena y eran clasificados como *indios* por sus vecinos blancos y mestizos.

Finalmente, los indígenas tribales eran miembros de pueblos o grupos aborígenes que habían logrado eludir la dominación europea o que después de haberla sufrido habían logrado escapar a ella. Vivían en pequeños asentamientos dispersos en el bosque, evitando el contacto con los blancos y mestizos, y representaban aproximadamente el 45% de la población total de Loreto. Juntos, los indígenas catequizados y los tribales sumaban cerca del 67% de la población de la región. En el sistema regional de clasificación étnica se concebía que estos cuatro grupos formaban un *continuum* de acuerdo a su grado de *civilización*. En él los blancos y mestizos eran agrupados bajo la categoría de *civilizados* y los indígenas catequizados ocupaban una posición intermedia como *semicivilizados*, mientras que los indígenas tribales eran calificados como *salvajes* (Stiglich 1904b: 428).

Al inicio del auge gomero, los mestizos pobres y los indígenas catequizados constituyeron la más importante fuente de mano de obra. Sin embargo, su inserción en la economía gomera difería marcadamente. Los blancos y mestizos migraron hacia las zonas gomeras recientemente abiertas como consecuencia de la decadencia de la agricultura de exportación (sobre todo las de tabaco y algodón) y la industria de sombreros de Panamá, que el auge gomero trajo consigo. Atraídos por las brillantes perspectivas de la extracción de gomas, muchos moyobambinos, como se conocía a los mestizos del Huallaga, se convirtieron en peones de grandes extractores gomeros bajo el sistema de *habilitación*. A pesar de sus buenos hábitos de trabajo, sin embargo, los moyobambinos no eran considerados como los trabajadores más deseables. Un observador de la época lo ponía en estos términos, «el indio es leal i consecuente i acompaña por mucho tiempo al cauchero; el mestizo es inteligente y despierto, pero no ayuda al patrón sino el tiempo suficiente para conseguir algún dinero que después emplea en divertirse o en independizarse» (Fuentes 1906: 437). De hecho, la mayoría de los moyobambinos aspiraba a reunir algún dinero para convertirse en extractores independientes. Cuando lo lograban, trabajaban en pequeños grupos compuestos de familiares o socios, los que a veces incluían unos pocos peones habilitados.

En la medida de que a los mestizos no se los consideraba como peones confiables, el peso de la extracción de gomas recayó sobre

las espaldas de los indígenas catequizados. En esta categoría los pueblos indígenas más importantes eran los Hibito, Cholones, Lamista, Tabaloso, Jebero, Chayahuita, Chamicuro, Aguano, Shipibo, Setebo, Conibo, Cocama, Cocamilla, Urarina, Omagua, Iquitos y los llamados Yumbos. Mucho antes de que se iniciara el auge gomero, los indígenas catequizados constituían la principal fuente de mano de obra de la región. En tiempos coloniales, los catequizados eran obligados por ley a prestar sus servicios a terceros. En 1825, cuatro años después que el Perú se independizó de España, el nuevo Gobierno republicano decretó la prohibición de todas las formas de servicio personal o de trabajo coercitivo que en el pasado se les imponía (Mattos 1874: 68). El decreto prohibía específicamente a las autoridades locales forzar a los indígenas a trabajar para terceras personas. Aunque eran teóricamente libres, y generalmente pedían ser pagados en especie y por adelantado, los indígenas catequizados siguieron proporcionando la mayor parte de la mano de obra de la región. Por esta razón, al comienzo del auge gomero fueron los primeros en ser reclutados por los extractores y comerciantes.

Con el incremento de las exportaciones de goma en la década de 1880 el reclutamiento de mestizos e indígenas catequizados creció aceleradamente. La ciudad de Moyobamba que era por entonces la capital de Loreto, experimentó una dramática caída de población: de 15,000 habitantes en 1859 pasó a tener 7,000 en 1904 (Fuentes 1906: 216). A su vez, las aldeas indígenas del valle del Huallaga se despoblaron. El poblado de Jeberos, que en 1859 tenía 3,000 habitantes, en 1903 solo contaba con 300; en Lagunas la población cayó de 1,000 a 130 (Derteano 1903: 606-5). La emigración era fundamentalmente masculina, dando lugar a una marcada escasez de varones en la cuenca del Huallaga.

Una autoridad local informaba que la mayoría de estos hombres eran «arrebatados de sus hogares en diferentes épocas para dedicarlos á la extracción del caucho» (Derteano 1903: 607). En efecto, mientras que muchos de los mestizos que migraron río abajo lo hicieron por sus propios medios, la mayoría de los indígenas catequizados eran reclutados mediante el sistema de enganche y habilitación. Esta forma de reclutamiento consistía en persuadir a la gente a aceptar productos manufacturados como adelanto por un determinado servicio, incluyendo la extracción de castilla y hevea. El sistema era usado tanto con mestizos como con indígenas catequizados pero eran estos últimos quienes más tendían a establecer este tipo de arreglo laboral. En contraste con los indígenas tribales aislados, autosuficientes y escasamente involucrados en

las actividades mercantiles de la región, y con los campesinos mestizos, quienes vendían regularmente sus excedentes de productos agrícolas, los indígenas catequizados se habían tornado dependientes para su subsistencia de los productos manufacturados pero carecían de los medios para conseguirlos. Trabajar para los patrones y comerciantes locales era uno de los pocos medios para obtener dichos bienes. Por ello, con frecuencia, el ofrecimiento de mercancías resultaba irresistible.

Los aspirantes a patrones que carecían de capital o no tenían peones indígenas bajo su control recurrían a los comerciantes locales o a las casas comerciales para obtener crédito en mercancías con las que enganchar peones indígenas a través del sistema de habilitación. Este tipo de crédito también tomó la forma de habilitación. Los patrones así equipados se comprometían a pagar sus deudas con gomas. Según Fuentes (1906: 422), a principios del auge gomero resultaba bastante fácil obtener crédito de esta manera; bastaba con tener una «buena reputación» para conseguir crédito en efectivo y/o mercancías por valor de 20,000 y hasta 50,0000 soles. En la medida en que la tasa de cambio en la década de 1870 era de alrededor de 5 soles por libra esterlina, esto representaba la respetable suma de 4,000 a 10,000 libras esterlinas. Después de asegurarse el crédito, el patrón así habilitado «pasaba a algún pueblo, como el mismo Iquitos, Moyobamba, Lamas, Tarapoto, Jeberos, etc. i comenzaba a conquistar i enganchar trabajadores, en cuya operación duraba seis meses i a veces un año» (ibídem). En este contexto, el empleo de la palabra *conquistar* aludía a los dos significados de este término (conquistar a un pueblo o seducir a una mujer), dando cuenta de la naturaleza ambivalente del reclutamiento de mano de obra, el cual combinaba la persuasión con la fuerza (véase Taussig 1987: 28-29).

Fueran los trabajadores reclutados, mestizos o indígenas catequizados, los adelantos que se les proporcionaba no solo servían para habilitarlos o proporcionarles los elementos necesarios para realizar las tareas que se les encomendaba, sino que estos les creaban una deuda que proporcionaba a los patrones un instrumento legar para obligarlos a cumplir con su trabajo. Una vez que el peón habilitado entregaba los productos prometidos, su valor se descontaba de la deuda original. Si el balance resultaba a favor del peón, el patrón liquidaba la cuenta y trataba de persuadirlo de aceptar nuevas mercancías a fin de que continuara trabajando para él. Más frecuentemente, los balances resultaban con un saldo en contra de los peones con lo cual los mismos quedaban obliga-

dos a aceptar nuevas mercancías y seguir trabajando. En la medida en que los bienes que el patrón entregaba estaban siempre sobrevaluados, mientras que las gomas que daban a cambio los peones eran constantemente subvaluadas, a los segundos les resultaba casi imposible cancelar su deuda. Más aún, dado que los bienes que se les entregaba como adelanto incluían los víveres que los peones necesitaban para su subsistencia, les era muy difícil escapar de este círculo vicioso. Por esta razón el peonaje por deuda tendía a devenir en una condición permanente, en tanto el dominio de los patrones se hacía cada vez más fuerte.

Los mestizos, quienes estaban más al tanto del sistema legal y gozaban de un estatus más alto que los indígenas, eludieron las peores formas del sistema de enganche y la habilitación. En cambio, el enganche y retención de los indígenas catequizados, menos informados de sus derechos legales, a menudo incluía cierta dosis de coerción. Este era el caso de que se rehusaban a trabajar para los patrones temiendo las implicancias del sistema de habilitación. En dichos casos los patrones recurrían a otras estrategias de reclutamiento. Estas incluían el asegurarse la complicidad de las autoridades locales para obligar a los potenciales peones a aceptar adelantos de mercancías en contra de su voluntad. Incluían también el proporcionar abundante alcohol en ocasión de las festividades religiosas indígenas, para luego persuadir a los participantes ya borrachos de aceptar adelantos de mercancías (Stocks 1981: 92-3).

Considerados los más aptos trabajadores para la extracción de gomas, los indígenas catequizados del Huallaga fueron enganchados en masa en esta actividad y llevados cada vez más hacia el este a fin de trabajar en los frentes gomeros más recientemente abiertos. Cuanto más se endeudaban, mayor era el dominio que sus patrones tenían sobre ellos y más difícil les resultaba recobrar su libertad. Debido a estas circunstancias, muchos indígenas catequizados intentaban fugarse; si eran capturados, se los castigaba físicamente. Woodroffe (1914: 73) menciona que la flagelación de peones con látigos hechos de piel de tapir era una «práctica común en el país». De esta manera, el castigo físico se sumaba a la sujeción legal por deuda como un elemento adicional de retención de la mano de obra.

Tan requeridos eran los indígenas catequizados, que desde el inicio del auge gomero era común que un extractor en bancarrota traspasara a otros patrones sus peones indígenas bajo la fórmula de *transferencia de deudas*. Mediante este mecanismo los aspirantes a patrones o los patrones que necesitaban más trabajadores

compraban del anterior empleador la deuda de sus peones. Para que esta transferencia fuera legal, las partes implicadas debían firmar un contrato en presencia de una autoridad local (Woodroffe 1914: 90). Un peón endeudado podía ser transferido varias veces en el curso de su vida. Más aún, con cierta frecuencia, los hijos de peones endeudados estaban obligados a asumir la deuda de sus padres tras la muerte de aquellos. Este sistema, que condujo a una forma encubierta de esclavitud, fue denunciado por algunas de las más altas autoridades regionales, así como por misioneros y otros observadores contemporáneos.

Debido a la creciente demanda de gomas en el mercado internacional, muy pronto la mano de obra de los mestizos e indígenas catequizados resultó insuficiente. La apertura de nuevos frentes en las áreas orientales de Loreto a inicios del siglo XX proporcionó lo que parecía ser una fuente casi inagotable de gomas. En respuesta al aumento en la demanda, los comerciantes inyectaron nuevos capitales en la región, poniéndolos al alcance de los comerciantes y extractores locales. Sin embargo, mientras que los recursos naturales y el capital eran abundantes, la mano de obra continuaba siendo escasa. Esta escasez no se debía, como muchos han supuesto, a una falta de población local, sino más bien a la inexistencia de un mercado de trabajo compuesto de trabajadores libres no solo separados de sus medios de producción, sino también acostumbrados a realizar un trabajo rutinario y disciplinado en favor de terceros.

La mayor parte de la mano de obra disciplinada de la que se disponía —los mestizos e indígenas catequizados del Huallaga— ya estaba enganchada en la extracción de gomas. Más aún, en los nuevos frentes abiertos en las cuencas de los ríos Napo, Putumayo, Yavarí, Yurúa, Purus, alto Ucayali y Urubamba no había una población significativa de este tipo. Estas áreas habían estado ya sea fuera del alcance de la administración colonial o controladas solo esporádicamente por misioneros jesuitas y franciscanos. Por ello, en estas zonas no existían sino unas pocas misiones antiguas y, por ende, un muy reducido número de pobladores que podía ser reclutado para la extracción de gomas. Aunque muchos *indígenas civilizados* de la región del Huallaga fueron trasladados hacia los nuevos frentes, persistía allí una seria escasez de trabajadores. Fue recién entonces que los patrones gomeros intentaron reclutar indígenas *salvajes* o tribales.

Modalidades de reclutamiento de los indígenas tribales

La relación entre los extractores de gomas y los indígenas tribales no era fácil. Gran parte de los segundos había experimentado, aunque fuera indirectamente, los efectos de la dominación colonial —epidemias, correrías y traslados— y temía y desconfiaba de los foráneos. Además, rechazaban la idea de recibir órdenes y la noción de trabajar de manera permanente en una única tarea. En pocas palabras, carecían de la disciplina laboral que caracteriza a las sociedades de clase. En algunos casos los indígenas tribales atacaban por sorpresa los campamentos temporales de los extractores gomeros a fin de robar artículos manufacturados, en especial utensilios de hierro, los cuales resultaban mucho más eficientes que los tradicionales de piedra, madera y hueso, y les permitían ahorrar tiempo y esfuerzo (Fuentes 1906: 305). En otros casos aceptaban entrar en relaciones de habilitación solo con el fin de obtener ciertos bienes que consideraban indispensables, tales como herramientas, telas y escopetas. Una vez obtenidos estos bienes se replegaban, evitando el contacto con los foráneos (Stiglich 1904: 399). Por esta razón, los extractores y comerciantes gomeros comenzaron a introducir mercadería de baja calidad que requería ser reemplazada rápidamente. El epítome de este tipo de bienes fue el llamado *trade-gun*, o escopeta comercial de avancarga, la cual era fabricada en Europa especialmente para el comercio amazónico y se desarmaba y hacía inservible tras 50 disparos (Wolf y Wolf 1936: 45; Casement 1985: 52).

La renuencia de los indígenas tribales a establecer relaciones permanentes con los foráneos es medular para comprender que las correrías para capturar esclavos se convirtieran en una institución regional. Esto ha llevado a los investigadores que han estudiado el período gomero a dar por sentado que constituían el principal mecanismo de reclutamiento de mano de obra en áreas remotas (Varese 1973: 245-6; San Román 1975: 142; Flores Marín 1987: 63; Pennano 1988: 193-4; Chibnik 1994: 40). Como veremos, esta apreciación no es del todo correcta.

Lejos de ser una invención de la era del caucho, las correrías tenían una antigua tradición en Loreto. Las mismas tenían por modelo las expediciones que en tiempos prehispánicos llevaban a cabo las poderosas sociedades indígenas ribereñas, tales como los Piro, Conibo y Omagua, contra los grupos más pequeños de las áreas interfluviales (Santos Granero 1992:11-2). En dichas incursiones se mataba a los varones adultos y se capturaba a las muje-

res y niños para que trabajaran como sirvientes para las familias de sus captores. Con el paso del tiempo, sin embargo, estos sirvientes eran incorporados vía matrimonio a la sociedad de sus captores. En épocas tempranas de la era colonial los misioneros jesuitas comenzaron a organizar grupos similares compuestos por indígenas catequizados a fin de recapturar a los indígenas *apóstatas*, indígenas conversos que rechazaban la fe recientemente adquirida y huían del dominio misionero (ibídem: 155-76). Más tarde, cuando la población de las misiones ribereñas menguó debido a las recurrentes epidemias, los jesuitas también usaron este método para capturar indígenas no contactados y así reponer la población de sus misiones. También se practicaba correrías para castigar a grupos indígenas hostiles que rechazaban la presencia de los misioneros o contra grupos previamente reducidos pero que desafiaban el control misionero.

En la era republicana, mucho antes del auge gomero, hubo un intenso tráfico de niños que eran capturados por medio de correrías y criados como sirvientes domésticos, (Larrabure i Correa: I, 249), o dados en trueque por los propios nativos, a cambio de utensilios de hierro. Con el inicio del auge gomero, las incursiones en contra de pueblos indígenas no contactados adquirieron el mismo carácter multifuncional que las antiguas correrías misionales. En este nuevo contexto las correrías se realizaban en áreas donde los indígenas rechazaban la invasión de sus territorios y el establecimiento de relaciones permanentes de trabajo; también se llevaban a cabo como castigo contra grupos indígenas que habían atacado y saqueado los campamentos caucheros o habían asesinado a caucheros solitarios (León 1905: 355; Fuentes 1906: 305). Estas correrías eran perpetradas mayormente por grupos de mestizos e indígenas catequizados bajo el mando de un patrón gomero o uno de sus capataces.

Aunque inicialmente las correrías tuvieron por objetivo castigar las hostilidades indígenas o eliminar su oposición en los nuevos frentes, desde muy temprano los patrones caucheros comenzaron a capturar prisioneros entre los sobrevivientes. Esto ha llevado a muchos autores a suponer que el principal objetivo de estas incursiones era conseguir trabajadores para la extracción de jebe y caucho, lo cual no era el caso. Las fuentes de finales del XIX son extremadamente consistentes en cuanto al respecto. Stiglich reportaba que «Los que hacen dichas correrías se acercan durante el día bastante [a los poblados indígenas] para caer por la noche i toman prisioneros a los muchachos i mujeres jóvenes a fin de venderlos [...]» (1904b: 396). Von Hassel ofrece una descripción más detalla-

da del tráfico de esclavos que resultaba de las correrías: «Los caucheros llaman *correrías* á los asaltos que dán a los pueblecitos de indios, asaltos en los que matan á los varones i se llevan á las mujeres i niños i que hoy, en la región del Amazonas, constituye un espléndido negocio; pues los salvajes jóvenes —de 8 á 14 años— alcanzan un valor que fluctúa entre 200 i 400 soles de plata [20 a 40 libras esterlinas]» (Von Hassel 1902b: 399). Fuentes agrega que «solo salvan los niños i las jovencitas, que son traídas a la ciudad o al puesto y allí se les civiliza» (1906: 305). Esto era así porque, tal como Fuentes (1908:141) y otros autores observan, los hombres y mujeres adultos capturados no se acostumbraban a su *nueva vida* en los campamentos caucheros y constantemente intentaban huir.

La mayoría de las mujeres jóvenes capturadas en correrías se convertían en concubinas, sirvientas o esclavas sexuales para los patrones caucheros, sus capataces y sus peones más leales. Generalmente los hombres que llegaban a trabajar en las áreas gomeras eran solteros o habían dejado atrás a sus esposas. Las fuentes contemporáneas dan cuenta de la permanente escasez de mujeres en los frentes gomeros periféricos (Pesce 1904: 232). Las mujeres indígenas capturadas en correrías llenaban este vacío. Aunque algunas de estas mujeres llegaban a ser virtuales esposas de sus amos y eran públicamente reconocidas como tales, la mayoría eran tratadas como esclavas y transferidas de un hombre a otro como pago por deudas de juego, retribución por servicios prestados, o incluso mediante rifas públicas (Sala 1897: 56, 81).

Otras mujeres, así como muchos niños y niñas, eran vendidos como criados domésticos a familias de las ciudades. Fuentes anota que «La mayor parte de la servidumbre de Iquitos se forma de estos indios atrapados en las famosas correrías» (1906: 305). Otra fuente afirma que «creciendo en un medio más civilizado como es el de los blancos llegan á acostumbrase tanto a sus exigencias que es entonces cuando ya comienzan á hacerse útiles» (Stiglich 1904b: 396). En efecto, era solo después de haber sido *civilizados* que los muchachos capturados eran habilitados por sus patrones y se convertían en trabajadores eficientes y valiosos como los indígenas catequizados. De esta manera, más que proporcionar una fuerza de trabajo inmediatamente utilizable, las correrías constituían una inversión a largo plazo que tenía por finalidad el *producir* trabajadores leales y diestros que podían ser utilizados en una variedad de actividades.

Refiriéndose a la escasez de mano de obra en el bajo Urubamba y alto Ucayali, Gow fue el primero en señalar que las «incursiones esclavistas no proporcionaban tal mano de obra, ya que la mayoría de los esclavos capturados eran mujeres y niños, y estos no recolectaban mucho caucho» (1991: 41). Gow sostiene, en cambio, que en esta zona el más importante mecanismo de reclutamiento de indígenas tribales era el establecimiento de alianzas y relaciones de habilitación con líderes indígenas prominentes. Como veremos, este tipo de arreglo no era algo excepcional y se desarrolló también en otras áreas habitadas por indígenas tribales. El caso de Venancio Amaringo Campa, un jefe Asháninka del alto Ucayali, constituye uno de los ejemplos más notables de un líder indígena actuando como intermediario entre su gente y los patrones gomeros (véase recuadro 1).

Recuadro 1
El jefe Asháninka Venancio Amaringo Campa

A fines del siglo XIX Venancio Amaringo Campa, un poderoso líder asháninka, presidía una gran aldea indígena conocida por el exótico nombre de Washington, y ubicada en la desembocadura del río Unini, afluente del alto Ucayali. En 1893 Venancio había acompañado a Carlos Fermín Fitzcarrald, el barón cauchero que pasó a controlar la extracción de gomas en el río Manu en la búsqueda, y hallazgo del varadero del Mishagua. Cuando el Padre Gabriel Sala lo conoció en 1897 este continuaba trabajando para Fitzcarrald. Sala (1897: 79) narra cómo Venancio, encabezando una expedición compuesta por cuatro grandes canoas y al frente de 25 hombres armados con rifles, interceptó a su grupo a fin de capturar a un pequeño comerciante chino que viajaba con él y le debía dinero a Fitzcarrald. Según Sala, Venancio hablaba asháninka, quechua y español, y llevaba puesto un sombrero, un pañuelo al cuello y una sombrilla negra, símbolos de su posición privilegiada de cara al mundo de los blancos.

En 1900, durante un viaje río abajo por el Ucayali, el Coronel Pedro Portillo (1900: 497-500), Prefecto de Ayacucho, se encontró con Venancio y su comitiva, quienes iban de surcada. Portillo reporta que el jefe indígena estaba llevando a su gente al río Cújar, un afluente del Purús, a recolectar goma para Delfín Fitzcarrald, hermano de Carlos Fermín, quien por entonces había muerto. Esta vez la comitiva de Venancio estaba compuesta por sus cuatro mujeres, sus hijos, uno de sus hermanos y 40 trabajadores *salvajes*. Portillo logró convencer a Venancio para que lo acompañara de regreso a Washing-

Recuadro 1 (continuación)

ton, asentamiento que describe como ubicado en un lugar estratégico que podía ser convertido en fortaleza inexpugnable. Según su informe, normalmente la aldea tenía una población de 500 habitantes, pero entre junio y noviembre, durante la estación seca, Venancio trasladaba a la mayoría a las cuencas de los ríos Sepahua, Cújar o Purús a fin de recolectar goma para diferentes patrones locales. Durante esos meses solo quedaban en Washington unos 50 o 60 hombres dedicados a custodiar y defender el asentamiento, presumiblemente de ataques de otros jefes indígenas de su propio grupo étnico o de otros distintos. Cuando Portillo le pidió a Venancio que le facilitara a 50 de sus hombres para que lo acompañaran río abajo, este le contestó que no podía desprenderse de ellos debido a su compromiso de recolectar goma para el hermano de Fitzcarrald.

En 1901, durante su visita a un pequeño afluente del río Purús, el explorador Víctor Almirón (1905: 376) se topó con «Venancio Amaringo Campa, Curaca del río Unini, i unas cien familias de esa tribu, que se ocupan de la extracción de caucho». Por entonces Venancio se encontraba trabajando para Carlos Scharff, un antiguo capataz de Carlos Fermín Fitzcarrald (Gow 1991: 41). Scharff se había convertido en un importante extractor y comerciante de gomas, que controlaba doce puestos gomeros en el río Purús y un total de 2,000 trabajadores *civilizados* e indígenas (Flores Marín 1987: 158).

Un año más tarde, La Combe (1902: 233), comisionado por el Gobierno para explorar el río Ucayali, hizo una breve escala en Washington en su viaje río arriba. En aquel tiempo, Venancio era considerado un contacto tan importante en la zona, que La Combe traía consigo una carta de presentación escrita por el Coronel Portillo, quien poco antes había sido nombrado Prefecto de Loreto. Por otro lado, este se hacía llamar Venancio Atahualpa, tal vez en alusión a Juan Santos Atahualpa, el renombrado líder mesiánico andino quien, a mediados del siglo XVIII, había expulsado a los españoles de la región con el respaldo de los Asháninka y otros grupos indígenas locales.

En Washington le informaron a La Combe que Venancio se había ido al río Sepahua. Una semana más tarde el explorador lo encontró conduciendo río abajo un convoy de canoas cargadas de mujeres y muchachos indígenas quienes, La Combe (1902: 235) sospechaba, habían sido capturados por Venancio en la zona del Sepahua. Algún tiempo después se enteró a través de dos de los *esclavos* del mismo que este, junto con otros extractores de goma, había difundido entre las poblaciones indígenas locales la noticia de que las autoridades peruanas estaban llegando en un barco de guerra para robar a sus mujeres (ibídem: 246). La Combe sugiere que la intención de Venancio era atemorizar a los indígenas esclavizados para que no acudieran a las autoridades a fin de obtener su libertad.

Recuadro 1 (continuación)

Según el Padre Alemani (1904: 261), para 1904, Washington, el centro de operaciones de Venancio, había sido abandonado. Preguntando por su paradero, Alemani averiguó que este, con más de un centenar de sus hombres, había ido a extraer goma al río Manu o al Madre de Dios. Esto sugiere que por ese tiempo Venancio se había convertido en un extractor independiente. De hecho, Gow (1991: 41) afirma que el encarnaba uno de esos casos excepcionales en los que un jefe indígena se convirtió en patrón cauchero. En todo caso, aparentemente la independencia de Venancio no perduró. En 1910 Maúrtua (1911: 171) informaba que la mano de obra contratada por los patrones caucheros del río Purús estaba compuesta por indígenas locales y por aquellas «tribus que obedecen actualmente al viejo Venancio, cacique de los campas del Sepahua y Mishahua». Esta es la última información acerca del paradero de Venancio, un jefe indígena que se benefició del comercio gomero, y que en su tiempo fue tan influyente que aún las más altas autoridades de la región buscaban su apoyo.

Para persuadir a los jefes indígenas de trabajar para ellos, los patrones aprovechaban el deseo de los indígenas tribales de poseer bienes manufacturados, así como el tradicional papel de mediadores de los jefes nativos amazónicos. Un patrón habilitaba a un jefe local importante, proporcionándole mercancías a cambio de una cierta cantidad de jebe o caucho. Este distribuía parte de los bienes recibidos entre sus seguidores y se quedaba con el resto como una suerte de *comisión*. Después conducía a sus hombres en una expedición en busca de árboles gomeros que podía durar hasta seis meses (Sala 1897: 70; Portillo 1900: 498). Una vez recogida la cantidad de goma convenida, el jefe la transportaba al campamento del patrón. Cuando el patrón saldaba su cuenta, el jefe se beneficiaba una segunda vez, reteniendo parte de los productos recibidos y repartiendo el resto entre su gente. Un jefe indígena podía ampliar sus negocios y acrecentar su poder persuadiendo a otros jefes menores de involucrarse en la extracción de gomas y actuando como intermediario entre estos y el patrón o patrones para quienes él trabajaba. Este tipo de arreglo era posible gracias al deseo generalizado de bienes industriales, pero también a través del uso de una cierta dosis de violencia, implícita o efectiva, basada en las armas de fuego que los jefes indígenas más emprendedores adquirían de sus patrones.

En efecto, aquellos jefes nativos que establecían relaciones comerciales con patrones blancos o mestizos se convertían en una

verdadera amenaza para otros jefes vecinos y su gente, fueran estos del mismo o de otros pueblos indígenas. Por iniciativa propia o a pedido de sus patrones, con frecuencia estos jefes organizaban correrías en contra de sus vecinos a fin de capturar mujeres y niños. El Padre Sala (1897: 91) reportaba a fines del siglo pasado que los Ashéninka del Gran Pajonal tenían terror de las correrías organizadas por Venancio Amaringo. Los relatos de la época están llenos de historias de jefes Asháninka del Ucayali que atacaban por sorpresa a los Asháninka y Ashéninka del interior de la región (Samanez y Ocampo 1980: 83); de jefes Conibo que esclavizaban a los Amahuaca y Asháninka (ibídem: 82); y de jefes Piro que incursionaban en aldeas asháninka, conibo y machiguenga (ibídem: 66; Gow 1991: 38).

Las correrías realizadas en la era del auge del caucho se basaban en el modelo indígena tradicional de adquisición de *sirvientes* —término más adecuado que el de *esclavos* para expresar la condición social de estos cautivos—. Sin embargo, ya fueran organizadas por jefes indígenas o patrones blancos-mestizos, las mismas distorsionaban el modelo indígena prehispánico en la medida que, bajo las nuevas circunstancias, la mayoría de los cautivos se convertían, por lo menos antes de ser *civilizados*, en verdaderos esclavos que podían ser vendidos y comprados a voluntad, antes que en *sirvientes* domésticos y cónyuges potenciales.

Para evitar ser víctimas de correrías organizadas por líderes indígenas vecinos, algunos jefes nativos optaron por establecer relaciones directas de intercambio con otros patrones gomeros a fin de obtener armas de fuego y enfrentarse con sus rivales en igualdad de condiciones. Esto tuvo por efecto incrementar la violencia inter e intratribal a niveles antes desconocidos. En resumen, sea a través de la imposición de jefes indígenas poderosos o de la imitación de sus estrategias, muchos líderes indígenas y sus seguidores terminaron involucrándose en la economía gomera. Esto, sin lugar a dudas, favorecía a los patrones, quienes así conseguían, aunque fuera indirectamente, más mano de obra para la extracción de gomas. Tal como observaba el Padre Sala, «El comerciante que sabe jugar con su curaca, crece como la espuma en un remolino de agua sucia» (1897: 81). Estos arreglos también beneficiaban a unos cuantos jefes indígenas quienes, por su carisma o mediante veladas amenazas, podían persuadir a su gente a trabajar para los patrones sin por ello perder su autonomía. Sin embargo, como veremos más adelante, no todos los jefes indígenas lograban mantener tal grado de independencia. Muchos de ellos terminaron siendo completamente sometidos por medios violentos, deviniendo en vir-

tuales esclavos de sus antiguos habilitadores. Esto fue, claramente, lo que sucedió en las propiedades de Julio C. Arana (véase Taussig 1987; García Jordán 1993, 1994).

Coacción y terror en la cuenca del Putumayo

La historia de cómo los Huitoto del Putumayo fueron persuadidos de trabajar en la extracción de caucho a principios de la década de 1880 es contada en un relato oral extraordinariamente rico publicado por Domínguez y Gómez (1990: 202-26). El narrador, Aquileo Tovar, era un mestizo de origen huitoto que creció en un campamento cauchero de la región del Putumayo. Según su relato, los Huitoto fueron persuadidos de extraer caucho por Crisóstomo Hernández y Benjamín Larrañaga, dos patrones colombianos pioneros, quienes les ofrecieron una fuente permanente de bienes manufacturados, especialmente utensilios de hierro y armas de fuego. Hernández era un afro-colombiano que había trabajado como peón para un patrón cauchero en el río Caquetá. Huyendo de la justicia colombiana y acompañado por su concubina, una mujer de la etnia Carijona, Hernández se trasladó hacia las nacientes del Caraparaná, un afluente izquierdo del río Putumayo. Allí se relacionó con Iferenanvique, un jefe huitoto-murui. Hernández se estableció en la zona y aprendió la lengua huitoto. Con el tiempo el jefe indígena manifestó su interés en adquirir «los objetos que fabrican los blancos». Hernández le dijo que si él y su gente recogían caucho para él, les podría conseguir todos los bienes que ellos deseaban.

Tras vender en la región del Caquetá el primer lote de caucho recolectado por los seguidores de Iferenanvique, Hernández regresó con una gran cantidad de bienes manufacturados y le dijo al jefe que los repartiera entre su gente como compensación por el caucho que habían recolectado. Iferenanvique se negó, diciéndole «En este caso tú eres nuestro jefe, háganos el bien de abrir para ver su contenido y tú serás el que mandas en el trabajo y yo mandaré mi gente en lo que ordenes» (1990: 214). Al día siguiente, en medio de una gran fiesta, Hernández abrió los bultos. De cada uno tomó un objeto y lo entregó al jefe pidiéndole que repartiera el resto entre su gente. Según el relato, cuando la gente de los asentamientos huitoto aledaños se enteraron de cómo los seguidores de Iferenanvique habían conseguido los objetos foráneos, se dirigieron en masa a visitar a Hernández, dispuestos a extraer caucho para él bajo el sistema de habilitación.

Más tarde Hernández estableció un puesto cauchero llamado El Encanto, que se convirtió en su centro de operaciones. También contrató a diez supervisores blancos para llevar las cuentas de sus peones, quienes pertenecían a los diferentes subgrupos huitoto que trabajaban para él. Tovar sostiene que fue así como la mayoría de los Huitoto del río Caraparaná fueron *conquistados*, es decir, *seducidos* por la atracción que sentían hacia los objetos foráneos e involucrados en la extracción de gomas. En su relato enfatiza que Hernández jamás usó de la fuerza para persuadir a los Huitoto a trabajar para él; lo único que les pedía a los jefes con los que estaba asociado era que le proporcionaran mujeres a sus supervisores. El hecho de que los jefes huitoto aceptaran esta condición parece indicar que, desde su punto de vista, estaban estableciendo una alianza con los comerciantes foráneos que trascendía el mero interés económico.

El relato de Tovar sobre cómo Benjamin Larrañaga convenció a los Huitoto del Igaraparaná, otro de los afluentes izquierdos del río Putumayo, a recolectar caucho para él y de cómo fundó el puesto de La Chorrera, es muy similar. Existe buena evidencia de que el establecimiento y administración de las operaciones caucheras de Hernández y Larrañaga no estuvo exento de violencia (Casement 1988: 19; Taussig 1987: 27). Así, por ejemplo, se sabe que a principios de 1902, antes de asociarse con Arana, Larrañaga se vio obligado a sofocar una sublevación parcial de sus peones indígenas, quienes resentían las duras condiciones de trabajo a las que estaban sometidos (Portillo 1909: 26-7). Poco después y en represalia por el asesinato de dos de sus supervisores, Larrañaga logró persuadir a 25 de los jefes huitoto rebeldes para ir a conferenciar con él en La Chorrera, donde ordenó que se los asesinara.

A pesar de estos actos de violencia, lo que indica la historia de Tovar es que, al igual que en el caso de los jefes indígenas del bajo Urubamba y alto Ucayali, los Huitoto habían aceptado voluntariamente entrar en relaciones de habilitación con los patrones caucheros colombianos. Actuando como intermediarios entre sus seguidores y los patrones, estos jefes lograron convencer a su gente para que se involucrara en la economía mercantil de la región, protegiéndola al mismo tiempo de los aspectos más negativos de dicho vínculo. Obteniendo beneficios, tanto económicos (más mercancías) como políticos, (mayor influencia) de su papel de intermediarios, estos jefes indígenas parecieran haber concebido sus relaciones con los caucheros como un ventajoso vínculo de intercambio recíproco. Esta situación cambió cuando el comerciante peruano Julio C. Arana asumió el control de la zona.

El de Arana es uno de los más exitosos casos de comerciantes de sombreros de Panamá de la cuenca del Huallaga convertidos, primero, en comerciantes gomeros y, más adelante, en importantes extractores gomeros (Collier 1981: 40-7). En 1878, a los 14 años, Arana comenzó a trabajar con su padre en el negocio de fabricación y venta de sombreros de Panamá. Tres años más tarde, se mudó a Yurimaguas donde se convirtió en «comerciante en general y exportador en las partes altas del río Amazonas, en el interior del Perú y Brasil» (Arana 1913: 7). Como tal, Arana fue uno de los primeros comerciantes en abastecer a los caucheros de la recientemente abierta región del río Yavarí (Collier 1981: 47). Tenía por entonces 20 años y ya había viajado varias veces al Brasil, donde había establecido sus primeros contactos con la comunidad comercial de Manaos. En los años siguientes, Arana expandió su negocio gracias a los créditos obtenidos de las firmas comerciales de dicha ciudad. En 1889 trasladó su negocio de Yurimaguas a Iquitos y en 1890 se asoció con el comerciante colombiano Juan B. Vega (ibídem: 8).

Arana hizo sus primeras compras de gomas del Putumayo en 1899 (Arana 1913: 8). El estallido de la guerra civil colombiana de los Mil Días (1899-1902) aisló la zona del Putumayo de las ciudades de la sierra colombiana de las cuales había dependido. Esto favoreció los intereses peruanos en general y los intereses comerciales de Arana en particular. Aprovechando de esta situación, en 1899, unos 300 caucheros peruanos entraron en la zona comprendida entre los cursos de los ríos Putumayo y Caquetá. Con el fin de ampliar su influencia en la zona, el Gobierno peruano nombró a un gobernador local, quien también actuaba como agente aduanero (Domínguez y Gómez 1990: 176). Aislados de sus tradicionales fuentes de abastecimiento, los patrones colombianos del Putumayo pasaron a depender crecientemente de Arana. En un principio Arana compraba la producción de los caucheros colombianos en Iquitos, pero poco tiempo después comenzó a hacer viajes regulares al Putumayo con los vapores de su empresa a fin de comprar la producción *in situ* (Wolf y Wolf 1936: 87; Arana 1913: 13).

Fue entonces cuando Arana se convirtió en habilitador de la mayoría de los patrones colombianos establecidos en la zona del Putumayo desde principios de la década de 1880. A partir de 1901 Arana modificó su estrategia y, sacando partido de la situación de endeudamiento de sus clientes, obligó a Larrañaga y a otros patrones colombianos a asociarse a él para la extracción de caucho (Pennano 1988: 163). Sin embargo, a partir de 1903, Arana comenzó a

embargar por deuda, o a comprar a precios muy bajos, las propiedades de sus socios colombianos, incluidas las de Larrañaga, que adquirió en 1905 (Arana 1913: 14).

Existe consenso en que a partir del momento en que Arana se adueñó del Putumayo hubo un cambio radical en el tratamiento de la mano de obra indígena local. Sin embargo, poco se ha hecho por identificar los factores que condujeron a esta transformación. Algunos autores atribuyen dicho cambio a la «infamia» de los extractores peruanos. De acuerdo con esta opinión, en el «contexto del auge cauchero, los peruanos habían aniquilado en pocos años [en el transcurso de la década 1890] a la población indígena del territorio de Loreto y arrasado allí los árboles productores de gomas. Estas circunstancias provocarían las incursiones, cada vez más frecuentes, a territorio colombiano, ecuatoriano y brasilero» (Domínguez y Gómez 1990: 174). También se atribuye el cambio a la codicia de Arana y sus socios colombianos Vega y Larrañaga (ibídem: 183). Aunque la codicia de Arana está fuera de duda, al atribuir un cambio tan importante al carácter de los caucheros peruanos estos autores descuidan otros factores biológicos y económicos que, desde nuestro punto de vista, son mucho más relevantes. Por lo demás, tal como se ha visto, es inexacto afirmar que a fines del siglo XIX la población indígena de Loreto había sido eliminada y que sus manchales de castilla habían sido agotados.

Otros investigadores han sugerido que la violencia contra la población indígena, ejercida por los caucheros peruanos, y particularmente por Arana, estaba asociada al hecho que los peruanos se dedicaban mayormente a la explotación de castilla. Weinstein sostiene que como el de castilla es «un tipo de árbol que se destruye a causa del proceso de extracción», los caucheros «no tenían incentivos para crear vínculos comerciales de largo plazo con las poblaciones indígenas locales» (1983: 26). En un trabajo más reciente, Barham y Coomes (1994b: 58) retoman este debate afirmando que la extracción de caucho tenía un mayor potencial para el establecimiento de relaciones coercitivas que la extracción de hevea debido al tipo de relaciones de propiedad y métodos de extracción asociados a la misma. Como ejemplo extremo de esta situación mencionan a Julio C. Arana y su compañía, la Peruvian Amazon Rubber Co. Como veremos más adelante, este caso constituye precisamente prueba de lo contrario. Mientras que no resultaba difícil persuadir a los indígenas tribales a extraer caucho, era mucho más difícil persuadirlos de realizar el tipo de actividades rutinarias y monótonas que demanda la extracción de jebe.

Antes que Arana se adueñara del Putumayo los patrones colombianos se dedicaban mayormente a la explotación de castilla y la producción de planchas de caucho (Domínguez y Gómez 1990: 221-2). A fines del siglo XIX los manchales de castilla habían sido virtualmente agotados. Por esta razón, cuando en 1900 el mercado internacional comenzó a aceptar jebe débil, algunos extractores colombianos comenzaron a explotar este nuevo recurso que era abundante en el Putumayo. Para 1903, algunos patrones colombianos habían abierto estradas para la extracción de jebe débil y estaban produciendo bolas de jebe ahumado que, al decir de un observador contemporáneo, eran «exactamente iguales en apariencia a las de las estradas del Amazonas» (ibídem: 97). A partir de 1902, Arana y Larrañaga, con quien este se había asociado recientemente, también comenzaron a abrir estradas para la explotación de jebe débil, «usando en su beneficio el sistema acostumbrado en todo el Amazonas» (Espinar 1902: 221). Más tarde, el proceso de ahumado del látex para formar bolas de jebe fue abandonado en favor de su coagulación natural y la preparación de madejas de jebe, conocidas como rabos (*tails*) o chorizos (*sausages*) (Domínguez y Gómez 1994: 188-90). Este cambio obedeció a que las bolas ahumadas de jebe débil requerían la misma inversión de trabajo que las bolas de jebe fino (de Pará), pero alcanzaban un precio mucho menor debido a su calidad inferior. Sin embargo, independientemente de la técnica de procesamiento del látex, lo cierto es que a partir de 1900 en el Putumayo se comenzó a explotar el jebe débil mediante el sistema de estradas y sangrado rutinario.

El paso de la recolección itinerante de caucho a la extracción más bien sedentaria y regular de jebe débil requería de un cambio radical en la organización y dirección de la mano de obra indígena disponible. Mientras que en el pasado los patrones gomeros podían conformarse con trabajadores temporales y poco disciplinados dedicados a la recolección aleatoria de caucho, ahora necesitaban una fuerza laboral permanente que pudiera extraer regularmente jebe débil de árboles organizados en estradas. La nueva organización del trabajo impuesta por Arana se basaba, aunque de manera perversa, en el modelo desarrollado por los patrones colombianos que lo antecedieron: el enganche de peones indígenas vía la habilitación de sus líderes.

Espinar, un oficial de la Marina el Perú, nos ofrece una temprana descripción de cómo estaba organizado el trabajo en los puestos de Arana y Larrañaga. Según su informe (Espinar 1902: 221) en 1902 esta empresa controlaba 18 agrupaciones correspondien-

tes a cinco *naciones* indígenas: Huitoto, Bora, Andoque, Momanos (¿Muinane?) y Nevaje (¿Mai huna?). Cada una de estas agrupaciones estaba liderada por un jefe indígena, denominado en la época *capitán*, y comprendía más de 300 trabajadores. A su vez, las agrupaciones estaban divididas en dos a cuatro secciones, cada una de las cuales dependía de un jefe que era casi siempre un «muchacho civilizado» armado. Estos supervisaban a los jefes de las agrupaciones y se aseguraban que los peones indígenas trabajaran regularmente.

El cambio hacia la explotación de jebe débil, junto con el endurecimiento de los mecanismos de control, implicó una drástica modificación del estilo de vida de los trabajadores indígenas. Mientras que hasta entonces habían conservado su libertad de movimiento, combinando la recolección de caucho con otras actividades tradicionales de subsistencia, bajo las nuevas condiciones de trabajo se exigía a los peones que se dedicaran exclusivamente a la extracción de jebe débil y estos quedaban confinados a los alrededores de las secciones donde debían trabajar. Además, mientras antes se les pedía que entregaran una cantidad de planchas de caucho cada tres o cuatro meses, ahora se les exigía que entregaran una cuota fija de jebe cada dos a cuatro semanas (Pineda Camacho 1993:58).

La idea de tener que trabajar permanentemente en una sola actividad, de no poder producir sus propios alimentos, y de que su libertad de movimiento y control de su tiempo se vieran restringidos, resultaba completamente ajena a la cultura indígena. Con el tiempo, la pérdida de la autonomía personal y la extremada dependencia respecto de los foráneos, provocó una abierta resistencia. Fuentes escribía: «El huitota se inclina poco á ejecutar la extracción del jebe en estradas, por medio de tichelas como lo hacen los shiringueros» (1908:118). Y añadía que para recuperar su libertad, y sabiendo que el único interés que tenían los hombres blancos en sus territorios era la recolección de látex, los Huitoto tendían a destruir los árboles para obligarlos a que se fueran.

La resistencia a extraer jebe débil explica las dificultades que tenían Arana y sus socios en retener a sus trabajadores indígenas (Casement, en Taussig 1987:31). Al comienzo los indígenas fugitivos buscaban refugio entre otros patrones colombianos que aún se dedicaba a la extracción de caucho, o huían hacia el río Caquetá (Domínguez y Gómez 1990:194), pero cuando Arana compró o se adueñó de las propiedades de casi todos los extractores colombianos que operaban en la región, quedaron pocos lugares donde los fugitivos podían refugiarse. Además, en la medida que no había

autoridades, peruanas o colombianas, que pudieran o quisieran reglamentar e inspeccionar las condiciones de trabajo de los peones indígenas, Arana tenía entera libertad para imponer medidas cada vez más severas de reclutamiento, control y regimentación de la mano de obra indígena.

Aunque fueron las exigencias de la recolección de jebe débil las que condujeron al establecimiento de una nueva reglamentación del trabajo, fue el plan de Arana de registrar su firma como una empresa británica lo que requirió una completa reorganización de los medios de control de la fuerza de trabajo. Habiendo logrado en 1905 el dominio total sobre la región del Putumayo, Arana viajó a Londres para convencer a inversionistas británicos de participar en su empresa del Putumayo, a los que debía demostrar que se trataba de un negocio muy rentable, incrementando su producción de gomas. Con esto en mente, Arana había introducido tres modificaciones al modelo anterior de administración de la fuerza de trabajo. En primer lugar, contrató nuevos jefes de sección, todos ellos blancos, quienes no recibían un salario sino que ganaban una comisión proporcional al volumen de gomas que lograban obtener de sus peones indígenas en cada fábrico o temporada de recolección de tres meses (Casement 1988:38; Woodroffe 1914:160). En segundo lugar, en 1904, Arana contrató a 36 negros barbadenses quienes, provistos de armas y bajo las órdenes de los jefes de sección, actuaban de supervisores (Casement 1988:4). Finalmente, a partir de principios de 1904, la gente de Arana entrenó a 400 muchachos indígenas para que tuvieran bajo vigilancia y castigaran a los extractores indígenas improductivos o rebeldes (Collier 1981:62). Para asegurarse que llevaran a cabo su cometido sin escrúpulos, estos jóvenes, conocidos como «los muchachos», estaban encargados de controlar a recolectores pertenecientes a un clan o a un grupo étnico diferente al suyo.

Los resultados de estos cambios organizacionales fueron impresionantes. En 1903 las propiedades gomeras de Arana en el Putumayo producían 201 toneladas métricas de látex; en solo dos años la producción aumentó a más del doble, ascendiendo a 470 toneladas métricas (House Documents 1913: 19). La producción de gomas continuó en aumento y en 1906 ascendió a un volumen máximo de 645 toneladas métricas (ibídem). Este rendimiento se mantuvo en 1907 (627 toneladas métricas), el año en que la empresa de Arana fue registrada en Gran Bretaña como Peruvian Amazon Rubber Co., cuyo nombre cambió más tarde a Peruvian Amazon Co. (Collier 1981: 120-121). Sin embargo, tan pronto como Arana alcanzó

su objetivo, la producción de gomas cayó vertiginosamente y continuó en descenso. De las 627 toneladas métricas en 1907, la producción se redujo a 489 en 1908, 399 en 1909 y 380 en 1910 (ibídem), año en que Roger Casement fue encargado por el Gobierno Británico de investigar la situación laboral en la cuenca del Putumayo.

Esto explicaría por qué desde 1907 el tratamiento de los trabajadores indígenas en las propiedades de Arana se hizo menos severo. El periodista y abogado peruano Rómulo Paredes, quien fuera uno de los primeros en denunciar los escándalos del Putumayo y, en 1911 presidiera la comisión gubernamental que investigó las condiciones de trabajo en las propiedades de Arana, afirmaba que las primeras atrocidades databan de la época en que Arana se asoció con el colombiano Larrañaga (1901). Señalaba, además, que las matanzas y los castigos crueles continuaron hasta 1906, «tiempo en que alcanzaron un grado espantoso», pero que, aunque no fueron del todo extirpados, disminuyeron después de 1907 (House Documents 1913: 189).

Fue durante el período 1901-1907 cuando la relación con los jefes indígenas habilitados por la empresa experimentó un cambio dramático. Cuando los supervisores barbadenses llegaron a la región en 1905, encontraron todavía muchos líderes al igual que hombres y mujeres ancianos, muy respetados por su experiencia y sabiduría así como por su capacidad de aconsejar a su gente (Casement 1988: 52). Sin embargo, al aumentar la presión sobre los trabajadores indígenas, los ancianos y los líderes comenzaron a exhortarlos a huir o a ofrecer resistencia. Como consecuencia, se consideró que estos líderes eran peligrosos y muchos fueron asesinados. Los que evitaron la muerte perdieron su autonomía y fueron obligados a entregar mayores volúmenes de jebe. Cuando ellos o su gente no podían cumplir con las cuotas que se les había asignado, eran azotados, puestos en cepos, ahorcados e incluso quemados vivos. Estas atrocidades se volvieron prácticas comunes en las propiedades de Arana y se las consideraba un elemento indispensable para subyugar a los grupos indígenas reacios o abiertamente rebeldes. Desde nuestra punto de vista, fueron el paso de la extracción de caucho a la de jebe débil, la necesidad de Arana de atraer inversionistas británicos y la resistencia de los Huitoto a aceptar el nuevo régimen de trabajo, más que el choque colonial entre gente que se temía y desconfiaba el uno del otro, lo que hizo que en la cuenca del Putumayo se desarrollara una «economía del terror» como la describe Taussig (1987).

Fuera a través de la habilitación directa de peones, de la *producción* a largo plazo de los mismos, por medio de la captura de niños en correrías, o del enrolamiento de grupos indígenas por intermedio de sus jefes, lo crucial para los patrones gomeros era asegurar el reclutamiento y la retención de una mano de obra que resultaba indispensable. Esto no solo se debía a la obvia razón de que alguien debía extraer las gomas, sino a que el control de peones era la única manera que tenían los patrones de obtener crédito. En otras palabras, los trabajadores se convirtieron simultáneamente en capital, activo y garantía de sus patrones.

Los peones como capital, activo y garantía

Al principio del auge gomero no era difícil obtener crédito de las grandes casas comerciales de Manaos o Iquitos para emprender la extracción de jebe o caucho (Fuentes 1906: 422). El crédito permitía contratar a mestizos e indígenas catequizados como extractores bajo el sistema de habilitación. En los años siguientes, a medida que se hizo cada vez más frecuente el incumplimiento de pagos, los comerciantes se tornaron más reacios a conceder crédito sin algún tipo de colateral o garantía. La tierra no podía ser usada como garantía, por cuanto hasta que se aprobó la Ley de Terrenos de Montaña en 1898 la adquisición de tierras en la amazonia no estaba permitida, y muy pocos tenían títulos legales sobre los terrenos que ocupaban o explotaban.

Aún después de la aprobación de esta y otras leyes (1900), la tierra siguió sin ser empleada como colateral. Los extractores de caucho estaban obligados a desplazarse continuamente en busca de nuevos manchales, por lo que los patrones carecían de incentivo para tratar de obtener derechos legales sobre las tierras que explotaban. En cuanto a la explotación de jebe, una actividad más sedentaria, la ley de tierras de 1900 establecía específicamente que los territorios ricos en árboles de jebe o aquellos en donde se hubieran formado estradas para la extracción de hevea no podían en ningún caso ser entregados en propiedad y solo podían ser arrendados del Estado (Laos 1902: 183-5). Por lo tanto, aunque los fundos shiringueros tenían cierto valor como prenda para los acreedores, no tenían valor efectivo como colateral. Esta situación presentaba un importante contraste con la que prevalecía en Brasil, donde sí era posible obtener títulos de propiedad sobre los terrenos y fundos con árboles productores de hevea (Woodroffe 1914: 229; Fuentes 1906: 435-6).

Fue en este contexto que el control sobre los peones llegó a convertirse en prerequisito para obtener créditos. En una petición de 1904 al Prefecto de Loreto, los más importantes patrones y comerciantes gomeros de la región alegaban que «ninguna casa de comercio avía al que carece de peones» (1904: 500), lo cual indica que para entonces estos ya eran considerados como una forma de garantía. Esta transformación fue posible gracias a la institución de *transferencia de deudas* por la cual la deuda de un peón podía ser transferida legalmente a un tercero con el fin de obtener dinero en efectivo o saldar una deuda. Al igual que en el caso de las deudas incobrables, los patrones *vendían* la deuda de sus peones con una pérdida de alrededor del 20% (Woodroffe 1914: 111). En la medida que las deudas de los peones podían ser vendidas y compradas por dinero en efectivo, también podían ser ofrecidas como garantía contra un préstamo (ibídem: 229). En el primer caso, lo que se negociaba era el trabajo futuro de los peones transferidos; en el segundo, la posibilidad de embargar la deuda de los peones a fin de recuperar el monto del préstamo. Solo en raras ocasiones los comerciantes/acreedores retenían a los trabajadores embargados, ya que su valor residía en que podían ser fácilmente convertidos en efectivo (Castre 1906: 157).

Si los trabajadores eran la única garantía de los comerciantes, eran también el *único capital* del patrón ya que le permitían conseguir el crédito necesario, en dinero o mercancías, sea para habilitar a sus trabajadores y hacer que sus operaciones siguieran funcionando, o para ampliar sus operaciones mediante el reclutamiento de más peones. Woodroffe (1914: 233) señala que en la primera década de este siglo las casas comerciales de Manaos otorgaban créditos de más de un conto (aproximadamente 66 libras esterlinas) por trabajador y hasta de dos contos por patrón gomero. En la misma época se afirmaba que en Loreto «La riqueza de un patrón [...] se avalúa por el número de peones que posee a 1,000 soles [100 libras esterlinas] cada uno» (Robledo 1903: 64).

El hecho que los caucheros aseveraran que «su único capital era su personal» (Memorial 1904: 500) y que los trabajadores escasearan ha llevado a muchos a señalar la aparente irracionalidad del comportamiento de patrones como Arana, en cuyas propiedades la mutilación y el asesinato de los trabajadores indígenas eran prácticas corrientes. En ese sentido, Casement anotaba, por ejemplo, que la violencia impuesta a los trabajadores en los campamentos de Arana era como «matar a la gallina de los huevos de oro» (1985: 50).

Para entender esta aparente paradoja hay que volver al tema de la composición de la mano de obra de la región. La mano de obra potencial de Loreto se podía dividir en dos grandes categorías: *civilizada* y *salvaje*. La primera comprendía a los mestizos e indígenas catequizados; la segunda la conformaban los indígenas tribales aislados. Como hemos señalado, los indígenas catequizados eran los trabajadores más valorados, no solo por su conocimiento del bosque, sino porque estaban hasta cierto punto familiarizados con las actividades y relaciones de tipo mercantil.

Desde el punto de vista de los patrones esto tenía dos ventajas. Primeramente, los indígenas catequizados dependían de los bienes industriales para satisfacer muchas de sus necesidades fundamentales. Dado que los patrones eran la única fuente de estos bienes, aquellos se veían forzados a trabajar para ellos en forma regular. En segundo lugar, se trataba de peones disciplinados con una larga tradición de trabajar para patrones blancos y mestizos y que, por lo tanto, habían adquirido los hábitos propios del trabajador asalariado: desempeño de una sola tarea, largos días de trabajo, actividades rutinarias y horarios fijos. Más aún, la mayoría de los indígenas catequizados habían llegado a aceptar la dominación a la que estaban sujetos y se habían adaptado al papel subordinado de peones. Esto no significa que siempre aceptaran este papel sin discutir u oponer resistencia. Tampoco significa que no fueran castigados si intentaban huir o cuando rendían menos de lo que se esperaba de ellos. Sin embargo, no hay pruebas de que fueran objeto del tipo de violencia física sistemática empleada para retener a los indígenas tribales.

En razón de la continua expansión de la economía gomera, la incorporación de frentes de extracción nuevos y remotos, y las altas tasas de mortalidad prevalecientes entre los extractores, la mano de obra *civilizada* se hizo cada vez más escasa y, en consecuencia, aún más valiosa. Fue en estas circunstancias que los patrones intentaron reclutar indígenas tribales para incorporarlos al trabajo de extracción de gomas. Aunque las correrías eran efectivas para la captura de mujeres jóvenes y niños, obviamente no proporcionaban de manera inmediata el tipo de trabajadores que los patrones gomeros requerían. El establecimiento de buenas relaciones con influyentes jefes indígenas demostró ser un medio más eficaz para reclutar indígenas tribales. Sin embargo, estos tenían la importante desventaja de no estar acostumbrados a realizar las tareas monótonas y repetitivas que exigía la economía gomera, y particularmente la extracción de hevea. Otra desventaja residía en

el hecho de que los indígenas tribales no tenían una fuerte dependencia respecto de los bienes industriales. Estos factores hacían que los *indios salvajes* fueran menos valiosos que los *civilizados*.

Cuando el deseo de obtener objetos manufacturados no era tan apremiante como para poder retener a los indígenas tribales como peones, los patrones recurrían a otros medios, mayormente violentos. El uso de la violencia y el terror contra los indígenas tribales tenía un doble propósito: obligarlos a laborar en forma permanente y, más importante aún, imponerles una nueva disciplina de trabajo. La asignación de cuotas estrictas, la pesa ritual de la goma recolectada delante de todos los peones, los flagelaciones públicas, la exhibición de cepos en lugares prominentes, así como otros castigos impuestos en la región del Putumayo, servían para recalcar los principios de esta nueva disciplina. Sin embargo, la persistente resistencia de los indígenas tribales demostró que no era fácil convertirlos en trabajadores *civilizados* y, por ende, más *útiles*.

La noción de que los indígenas tribales valían menos que los catequizados se veía realzada por el hecho de que los costos de reclutarlos, registrados en los libros contables de la firma de Arana como «gastos de conquista», eran considerablemente inferiores a los incurridos en el reclutamiento de los segundos. Por esa misma razón, la plusvalía que se obtenía de su trabajo era mucho mayor, permitiendo recuperar rápidamente lo que se había invertido en su reclutamiento. Ya que estos eran, de lejos, más numerosos que los indígenas catequizados, y que su *costo de reposición* era relativamente bajo, llegaron a ser considerados como dispensables. En el caso de la región del Putumayo, la idea de que los trabajadores indígenas eran dispensables se generalizó después de 1905, cuando Arana se vio en la necesidad de demostrar a sus socios británicos que el suyo era un negocio sumamente lucrativo.

No obstante, si bien la relación entre patrones y peones indígenas tribales implicaba por lo menos la amenaza de violencia física, aún en zonas como el Putumayo siguió siendo formulada en el idioma de la habilitación. En otras palabras, aún en los casos en que los peones indígenas tribales estaban sujetos y eran tratados como esclavos, su relación con los patrones era representada como un intercambio en el marco del sistema de habilitación. Sostenemos que esto era así porque era mediante la figura de la habilitación que la relación existente entre peones y patrones, tremendamente desigual y explotadora, adquiría legitimidad a ojos de los peones.

El vínculo con los indígenas tribales se basaba en la ficción de que los patrones eran comerciantes que intercambiaban bienes ma-

nufacturados por las gomas proporcionadas por sus socios nativos, en un marco de reciprocidad simétrica característicamente indígena. Esta forma de comercio, muy difundida en la amazonia peruana, tanto en los niveles inter como intratribales, se basaba en el intercambio diferido entre *amigos* o *socios comerciales* formales (Harner 1972: 125-32; Bodley 1973; Zarzar y Román 1983; Santos Granero 1992). Ya que las nociones de socio comercial e intercambio diferido no eran ajenas a los indígenas americanos en las fases de contacto, los patrones gomeros pudieron introducir el sistema de habilitación como si fuera una forma tradicional de intercambio, y disimular, de esta manera, su componente de explotación.

La casi imposibilidad de cancelar las deudas ha llevado a algunos autores a sostener que el peonaje por deuda constituía una suerte de cuasi-esclavitud (San Román 1975: 148; Pennano 1988: 60). Esto es solo parcialmente cierto. Para comenzar, los patrones no *poseían* a sus peones y podían vender solamente su deuda, no sus cuerpos. Más aún, los peones endeudados que querían terminar su relación con un determinado patrón, tenían la posibilidad de buscar a otro que quisiera rescatar o comprar su deuda. Existe suficiente evidencia de que esto sucedía con frecuencia, especialmente entre peones indígenas catequizados (Woodroffe 1914: 233). Si el peonaje por deuda daba lugar a una condición de cuasi-esclavitud, ¿por qué los patrones como Arana, que podían haber esclavizado a sus peones recurriendo de manera exclusiva al uso de la fuerza, no lo hicieron? Habiendo subyugado a la población indígena de la zona mediante la fuerza y el terror, y convertido a los indígenas virtualmente en esclavos, se esperaría que Arana hubiera prescindido de los jefes huitoto como intermediarios, y de la habilitación como sistema de reclutamiento y retención de la mano de obra. Aunque subordinados y sin poder para negociar, los líderes huitoto eran todavía muy respetados por su gente, por lo cual *los jefes de sección* de Arana, sacando partido de la situación, los retuvieron en calidad de rehenes o amenazaron con azotarlos para así asegurar que su gente no huyera y siguiera trabajando. Más aún, en el clímax de la violencia ejercida contra los Huitoto, la relación entre la empresa y los peones indígenas no solo era expresada, sino también representada, como un intercambio de gomas por bienes manufacturados. Aunque las condiciones de este intercambio eran totalmente arbitrarias y con frecuencia la goma entregada por un determinado peón no era descontada de la deuda que tenía registrada en los libros de la compañía, esta seguía abasteciendo de bienes a sus peones (Woodroffe 1914: 159). Incluso en

años tan tardíos como 1912, la repartición de estos bienes al final de cada fábrico se celebraba con una gran fiesta que duraba varios días (Taussig 1987: 71-2).

El hecho de que el sistema de habilitación continuara vigente en medio de un clima de extrema violencia y crueldad contra la mano de obra indígena ha llevado a Taussig a afirmar «por qué esta ficción de intercambio ejerció tanto poder es una de las grandes rarezas de la economía política y hasta hoy no ha habido manera de desentrañar la paradoja de que aunque los comerciantes gomeros se esforzaron incansablemente por crear y mantener esta realidad ficticia, estuvieron igualmente dispuestos a sacrificar el cuerpo de un deudor» (1987: 65; nuestra traducción). La respuesta a esta aparente contradicción es que la habilitación y el terror no eran mecanismos antitéticos y que ambos eran necesarios para asegurar que los indígenas tribales continuaran trabajando en la recolección de jebe débil. Si Arana mantenía la ficción de habilitación e intercambio era porque estaba consciente de que, aún en gran escala, el terror por sí mismo no solo era demasiado costoso (implicaba mantener un gran número de guardias armados, capataces y jefes de sección) sino que no podía garantizar el funcionamiento del sistema.

Arana también era consciente de la fascinación que los bienes industriales ejercían sobre sus peones huitoto, quienes necesitaban saber que estaban recibiendo algo a cambio de la goma que recolectaban, algo de gran valor simbólico que solo pudieran conseguir trabajando para su compañía. Aunque la mayoría de los observadores contemporáneos se asombraba del poco valor que tenían los objetos que se entregaba a los indígenas tribales a cambio de la goma que recolectaban, desde una perspectiva indígena los utensilios que les permitían ahorrar tiempo y esfuerzo y las armas de fuego que recibían en pago, eran invalorables. El hecho de que la esclavitud fuera reconocida como un sistema costoso en un contexto en que no era legal y por lo tanto que no pudiera ser reforzada por la ley, explica también por qué los niños indígenas capturados en las correrías eran luego incorporados al sistema de habilitación y tratados como peones habilitados en vez de como los verdaderos esclavos que eran al momento de ser capturados. En efecto, mientras que existen numerosas referencias a la venta o transferencia de niños y mujeres jóvenes recientemente capturados como pago por deudas o servicios, no existe ninguna a la venta de peones indígenas adultos originalmente capturados en correrías.

Las correrías no tenían como objeto procurar esclavos sino producir peones. Aunque a los niños capturados se les inculcaba

una ideología de subordinación y se los criaba para que llegaran a ser sirvientes domésticos o peones rurales, continuaban siendo considerados como parte de la familia de sus patrones (véase, por ejemplo, la novela *La Yangada* de Julio Verne). Dado que su crianza requería una *inversión* antes de que se convirtieran en trabajadores útiles, los patrones los consideraban de más valor que los indígenas tribales esclavizados y, por ende, los trataban con menos dureza. Al crecer se les asignaba una diversidad de tareas. Aquellos que se convertían en criados domésticos eran recompensados por sus servicios con unos cuantos bienes. Aquellos que se convertían en peones eran incorporados al sistema de habilitación y recibían bienes en adelanto por su trabajo. Estos criados y peones estaban ligados a sus patrones por una combinación de vínculos paternalistas y económicos, y ni ellos ni su prole podían ser comprados o vendidos.

Sin embargo, ya fuera que los esclavos se convirtieran en peones habilitados o los peones habilitados se convirtieran en cuasi-esclavos, el resultado era el mismo: el sometimiento de los indígenas tribales, su incorporación a actividades mercantiles y su transformación en trabajadores dóciles y disciplinados. Es a esto a lo que se referían los comentaristas de la época como el «efecto civilizador» de la economía gomera (Pesce 1903: 92-3; Stiglich 1904b: 436). Según estos autores, civilizar a los *indios salvajes* implicaba *conquistarlos* o *seducirlos* para que se involucrasen en actividades mercantiles, endeudarlos creándoles nuevas necesidades materiales, y persuadirlos a dejar sus armas y participar de la economía regional. En otras palabras, desde su punto de vista, la tarea civilizadora estribaba en transformar a indígenas hostiles, improductivos, autónomos y libres en peones pacíficos, productivos, endeudados y subordinados.

En un reciente trabajo sobre la economía gomera amazónica, Coomes y Barham proponen el provocativo argumento de que «el muy criticado contrato de deuda por mercancía proporcionó las bases para una relación estable y relativamente eficiente entre el comerciante, el patrón y el peón extractor» (1994: 241; nuestra traducción). En su opinión, el contrato de deuda por mercancía o peonaje por deuda llegó a ser el arreglo laboral más difundido en la extracción gomera «porque ningún contrato alternativo podía satisfacer las necesidades de acreedores y prestatarios a un precio más bajo en este ambiente de alto riesgo y alto costo de transacción, donde tanto la mano de obra como el capital eran escasos» (Barham y Coomes 1994b: 63; nuestra traducción). El análisis del caso de Loreto confirma este punto de vista.

Mientras que las formas de reclutamiento de trabajadores variaban ampliamente dependiendo del tipo de población considerada, la relación entre patrones y peones se basaba siempre en el sistema de habilitación. Aunque los términos de intercambio implicados en la relación de habilitación también variaban según el tipo de población involucrada, aún en las situaciones más coercitivas, como las que prevalecían en las propiedades de Arana, las relaciones laborales continuaron enmarcadas en el sistema de habilitación. Como veremos, durante gran parte de la era post-gomera la habilitación siguió siendo el arreglo laboral más común, en la medida que la escasez de mano de obra y de capital que le daba sustento persistió hasta la década de 1940, cuando esta situación comenzó a cambiar gradualmente.

Capítulo 4

«El comercio es el agente más poderoso»: el rol hegemónico de las casas comerciales

La mayoría de los estudiosos del auge gomero en el Perú concuerdan en que el comercio era «el agente más poderoso» de la economía loretana de fines del siglo XIX (Palacios 1890b: 471). También coinciden en que el comercio de Loreto estaba monopolizado por las casas comerciales de Iquitos; es decir, por aquellas compañías dedicadas al comercio internacional, ya sea como importadoras o como exportadoras, o que, como sucedía con frecuencia, combinaban ambas actividades. Sus dueños conformaban la capa más alta de la elite comercial, la cual junto con los militares y altos funcionarios del Gobierno dominaba la vida económica y política de la región. Desafortunadamente, la mayor parte de los estudios sobre el auge gomero aportan poca información concreta acerca de cómo operaban estas firmas, limitándose a ofrecer una descripción general, descontextualizada y a menudo atemporal de su estructura y funciones.

Entre las generalizaciones no fundamentadas sobre las casas comerciales y el comercio gomero del Perú dos sobresalen por haber sido ampliamente aceptadas por los no especialistas. La primera es la afirmación de que las casas comerciales de la región eran meras «agencias» de firmas comerciales más grandes de Europa y Estados Unidos. Desde este punto de vista, la economía gomera de Loreto estaba dominada por capitales extranjeros, especialmente británicos (Bonilla 1974: 75; San Román 1975: 161; Pennano 1988: 78). La segunda es la noción de que la estructura de producción, comercio y crédito en la amazonia peruana no difería esencialmente de la que prevalecía en Brasil (Haring 1986a: 127).

Estas dos caracterizaciones se basan en comentarios o denuncias hechos por observadores de la época, ya sean autoridades locales, viajeros o comerciantes. Válidos solo para determinados momentos en la evolución de la economía gomera loretana, estos rasgos han sido tomados como característicos de todo el período. En otros casos estas generalizaciones resultan de deducciones realizadas a partir de los modelos teóricos o ideológicos de sus autores, fundamentalmente la teoría de la dependencia y el enfoque de enclaves (véase también Barham y Coomes 1994a: 76). Si bien estas afirmaciones no son del todo inexactas, creemos que las mismas no pueden ser tomadas al pie de la letra, ya que no están respaldadas

por información sólida acerca del funcionamiento de casas comerciales concretas y no toman en cuenta la dimensión temporal.

En este capítulo intentamos llenar este vacío de información mediante el análisis del llamado «gran comercio» loretano. Integrado por las principales casas de importación y exportación, este sector presentaba notables diferencias a su interior en cuanto al país de origen de sus propietarios, sus relaciones con el capital extranjero y la envergadura de sus operaciones. La historia de las trayectorias comerciales de algunas de estas firmas (véase recuadros 2-10) revela notables variaciones en referencia a la manera en que comenzaron a hacer negocios en la región, invirtieron su capital y adaptaron sus estrategias en función de los cambios económicos y políticos a nivel regional, nacional e internacional.

Como veremos, a pesar del importante papel que tuvo Gran Bretaña en el desarrollo de la economía gomera, ninguna de las grandes casas comerciales de Iquitos era británica. Gran Bretaña monopolizaba la navegación marítima entre el puerto brasileño de Belén y los puertos europeos y norteamericanos. Sin embargo, aunque la controlaban a lo largo del Amazonas, las compañías británicas que operaban en esta ruta no conformaban un *trust*. Más aún, a pesar de que un importante volumen de crédito provenía de Gran Bretaña, este país nunca absorbió más del 50% de las exportaciones gomeras de Loreto ni fue el origen de más del 50% de sus importaciones. Nuestro análisis demuestra que, de hecho, las mayores casas comerciales de propiedad extranjera en Loreto eran francesas o alemanas. Más importante aún es el hallazgo de que algunas de las mayores firmas de comercio gomero pertenecían a peruanos: juntas, las más grandes firmas peruanas controlaban cerca de un tercio de las exportaciones de goma de la región.

Nuestro análisis de la organización y funcionamiento de las principales casas comerciales de Iquitos demuestra asimismo que el gran comercio de Loreto difería considerablemente del de Brasil. Mientras que en Brasil la importación, la exportación y la habilitación de los extractores gomeros estaban en manos de tres distintos tipos de agentes, en Loreto estas tres funciones eran realizadas simultáneamente por las compañías más grandes. Más aún, mientras que en Brasil el 50% de las exportaciones gomeras era controlado directamente por compañías europeas y norteamericanas importadoras de gomas a través de sus agentes, en Loreto los importadores de ultramar no ejercían un control directo de las exportaciones de caucho y jebe. En nuestra opinión, la concentración de múltiples funciones y la mayor autonomía respecto de las firmas

importadores de gomas de Europa y los Estados Unidos fueron posibles gracias al hecho de que el Perú era un productor relativamente pequeño. Esto tuvo importantes consecuencias en términos de la supervivencia y funcionamiento del gran comercio loretano tras el colapso de la economía gomera.

Composición del gran comercio loretano

La información acerca de las casas comerciales de Loreto durante el período que va desde la firma del tratado de navegación fluvial con Brasil en 1851 hasta fines del siglo XIX es escasa. En su informe sobre su viaje a Loreto en 1859, Raimondi destaca el efecto positivo que este tratado había tenido sobre el comercio de la región. En ese contexto menciona la existencia en Moyobamba de numerosos comerciantes que exportaban sombreros de Panamá directamente al Brasil o los vendían a casas comerciales extranjeras establecidas en Nauta, especialmente a casas luso-brasileñas (Raimondi 1862: 171; 1859: 98). Casi diez años más tarde, en un segundo viaje realizado en 1868, Raimondi (1869: 315) constató que, gracias a la inauguración de una línea regular de vapores entre Iquitos y Yurimaguas, algunas casas comerciales se habían establecido en este último poblado. En Nauta, un asentamiento que había prosperado gracias a la apertura del Amazonas peruano a la navegación internacional, Raimondi reportó la presencia de dos importantes casas comerciales. En Iquitos, que por entonces era poco más que una aldea, anotó la existencia de un gran número de bien surtidas casas de comercio al por mayor, algunas de las cuales tenían un capital de entre 50,000 y 100,000 pesos, es decir, de entre 8,000 y 16,000 libras esterlinas (ibídem: 319-322). La mayor parte de la actividad comercial de la región giraba alrededor de la exportación de sombreros de Panamá, tabaco, algodón y pescado salado a Brasil y a Europa. Como resultado del crecimiento sostenido del comercio internacional, Brasil, Francia y Alemania nombraron representantes consulares en la ciudad de Moyobamba.

Raimondi (1862: 172) también reporta que el comercio de sombreros de Panamá había enriquecido a algunos de los comerciantes de Moyobamba. Esta actividad también constituyó un medio de acumulación de capital para algunos de los comerciantes establecidos en otros poblados de la cuenca del Huallaga, tales como Tarapoto y Yurimaguas. Esta observación contradice a quienes sostienen que antes del auge gomero propiamente (1890), el

comercio de la región tenía un carácter «vegetativo, sin recursos propios, dependiente de la buena voluntad y del crédito de las casas comerciales de Manaos y Belén, pero también de sus exorbitantes márgenes de ganancia» (Roux 1994: 240; nuestra traducción). Contradice también la afirmación de que «cuando el tráfico comercial se hizo más importante y más remunerativo gracias al auge del caucho, fueron los intermediarios y representantes de las casas comerciales europeas quienes tomaron estos negocios en sus expertas manos, limitando el comercio local a roles accesorios como el de burlar los derechos de aduana para obtener unas pequeñas ganancias» (ibídem).

Como se desprende de las biografías de los comerciantes de la región del Huallaga que pasaron a ser dueños de algunas de las más importantes y duraderas casas comerciales de Iquitos, las afirmaciones arriba citadas no ofrecen un retrato adecuado de la situación del comercio loretano antes del auge gomero (véase recuadros 2, 3 y 4). Además, al presentar una imagen monolítica de los comerciantes gomeros de Loreto, tales apreciaciones encubren la diversidad existente entre las casas comerciales de Iquitos en términos del origen nacional y/o étnico de sus dueños, el momento en que iniciaron sus actividades en la región, el origen de su capital y sus conexiones con el mercado internacional para el acceso a bienes y capitales, así como la escala de sus operaciones.

Sobre la base de estos criterios hemos identificado cuatro diferentes grupos de comerciantes. El primero estaba conformado por mercaderes peruanos de origen hispánico. Estos eran en su mayoría nativos de la zona del Huallaga y habían acumulado sus capitales en la década de 1870 y los primeros años de la de 1880 a partir del comercio de sombreros de Panamá y la exportación de productos agrícolas y forestales, tales como tabaco, algodón y zarzaparrilla. Estos fueron los primeros en involucrarse en el comercio de gomas. Eran importadores, exportadores y armadores independientes que comenzaron a trabajar con su propio capital y que posteriormente ampliaron sus operaciones sobre la base de crédito de firmas brasileñas y europeas. Con el tiempo, estos establecieron algunas de las más importantes casas comerciales de Iquitos en términos del monto del capital que movían y del volumen del comercio de importación y exportación que controlaban.

Un segundo grupo estaba constituido por comerciantes de origen luso-brasileño, algunos de los cuales se establecieron en Loreto antes del auge gomero a fin de sacar partido del comercio de ex-

portación de sombreros de Panamá. Los miembros más importantes de este grupo no eran agentes de casas comerciales brasileñas, aunque a menudo operaban con créditos otorgados por firmas comerciales de Belén y Manaos. Estos eran mayormente dueños de casas comerciales pequeñas o medianas.

El tercer grupo estaba formado por comerciantes europeos quienes, con pocas excepciones, se establecieron en la región a partir de mediados de la década de 1880 y operaban mayormente con capitales propios. La mayor parte estaba asociada con prestigiosos establecimientos europeos; unos pocos actuaban como agentes de firmas con sede en Europa. Los más importantes comerciantes de este grupo eran judíos ashkenazi, generalmente provenientes de Francia, quienes, conjuntamente con los mercaderes peruanos, eran propietarios de las más grandes casas comerciales de Iquitos.

El último grupo estaba compuesto por judíos sefardíes provenientes del Mediterráneo. La mayoría llegó a Loreto en la última década del siglo XIX, generalmente luego de una permanencia más o menos prolongada en Brasil. Originalmente dedicados al pequeño comercio fluvial, dependían del crédito que les otorgaban las principales casas comerciales de Iquitos y Manaos. Algunos de ellos, sin embargo, lograron acumular capital a través del comercio gomero y establecer sus propias firmas. Aunque por lo general estos poseían casas comerciales pequeñas y ocupaban los peldaños más bajos de la comunidad mercantil de Iquitos, unos pocos tuvieron un éxito notable. Con el paso del tiempo, algunos de ellos se convirtieron en miembros distinguidos de la sociedad de la capital loretana, siendo elegidos para importantes puestos en la Cámara de Comercio y llamados a ocupar altos cargos públicos.

En el grupo peruano, los comerciantes más destacados fueron Luis Felipe Morey, Adolfo Morey, Cecilio Hernández, y Julio C. Arana. La reconstrucción de las carreras comerciales de los primeros tres demuestra que, lejos de ser relegados a desempeñar actividades menores a causa de la llegada de los comerciantes europeos, estos empresarios nacionales retuvieron un papel de importancia en la vida mercantil de la región (véase recuadros 2,3,4).

Recuadro 2
El comerciante gomero Luis Felipe Morey Arias

Luis Felipe Morey Arias nació en Tarapoto en 1854. Su familia pertenecía a la elite local. Su padre, nacido en Mallorca, España, era un oficial de la Marina convertido en próspero comerciante dedicado a la exportación de sombreros de Panamá; su madre era ecuatoriana (Spruce 1996: 380, 408). Gracias a las conexiones comerciales de su progenitor con Brasil, L. F. Morey fue enviado a estudiar a Belén de Pará a la edad de diez años, donde afianzó relaciones que resultarían de gran ayuda más adelante en su propia carrera comercial. En 1868 regresó a Loreto, donde trabajó en la Factoría Naval de Iquitos (Anónimo 1938: 39). Poco tiempo después se estableció nuevamente en Tarapoto, donde se involucró activamente en el comercio de tabaco y de sombreros de Panamá, haciendo viajes frecuentes a Pará. En 1877, a la edad de 23 años, ya era un importante miembro de la comunidad comercial de Loreto. En dicho año el Gobierno estaba sufriendo los efectos de una aguda crisis fiscal que había comenzado en 1871. El comandante de Loreto debió recurrir a la comunidad comercial para obtener crédito a fin de cubrir los gastos del Gobierno local. L. F. Morey fue uno de los tres comerciantes que respondieron a su petición aportando la suma más alta, 520 libras esterlinas, monto que representaba el 22% del presupuesto mensual de Loreto (Romero 1983: 61, 64).

En 1885 L. F. Morey se asoció con sus hermanos, Adolfo y Juan Abelardo, para fundar en Yurimaguas la firma Morey Hermanos, dedicada al comercio gomero. Tres años más tarde la compañía fue disuelta (Anónimo 1938: 39). En los siguientes años y hasta su muerte en 1936, L. F. Morey fundó o invirtió en once firmas comerciales en Perú, Brasil y los Estados Unidos. Algunas de estas eran pequeñas casas comerciales dedicadas al comercio de gomas en una determinada cuenca. Sus principales activos eran un puesto comercial o barraca, una o dos lanchas a vapor y, en algunos casos, un fundo gomero. Este era el caso de las firmas Morey & Dávila, fundada en 1888 en Yurimaguas y que operaba en el bajo Huallaga, y Morey, Dublé & Cía., fundada en 1889 en Masisea y que operaba en el alto Ucayali (Anónimo 1938: 39).

Otras firmas tenían sede en Iquitos o Manaos y contaban con sucursales en diversas cuencas. Este era el caso de la firma Vega, Morey & Cía., establecida por L.F. Morey en Iquitos en 1890, en asociación con su cuñado, Juan C. del Aguila, y con el extractor y comerciante colombiano Juan B. Vega. La incorporación de esta casa comercial fue considerada una de las más importantes fusiones comerciales de la época y se afirmaba que «debido al volumen de sus operaciones

Recuadro 2 (continuación)

[esta firma] estuvo a la cabeza de la vida comercial de Iquitos por un buen tiempo» (Anónimo 1938: 40). Este también fue el caso de las dos firmas Morey & del Aguila, fundada una en 1892 en Iquitos y con una sucursal en Perseverancia, a orillas del río Yavarí, y la otra en Manaos en 1899, con sucursal en Nuevo Iquitos, en el río Yurúa (Anónimo 1938: 40).

L. F. Morey también incursionó en el negocio de navegación fluvial. En 1892 compró la firma Marcial A. Piñón & Cía., cuyo dueño era uno de los comerciantes que en 1877 había comprado la flota fluvial nacional. Entre sus activos la firma poseía varias embarcaciones a vapor. Esta adquisición fue considerada una de las mayores transacciones comerciales de la época (Anónimo 1938: 40). En 1896 L. F. Morey se asoció con el francés Charles Mourraille y el peruano Cecilio Hernández para comprar el vapor Huáscar y establecer una línea de navegación directa entre Iquitos y Liverpool (ibídem). Esta sociedad parece haber tenido una vida corta. A fines de la década de 1890 L. F. Morey se asoció con Enrique Llosa para formar E. S. Llosa & Cía., una firma que poseía el fundo gomero Irene y un vapor de nombre Veloz (Anónimo 1938-30). Con una capacidad de carga de 128 toneladas, esta embarcación era considerada «uno de los vapores más rápidos del comercio de Iquitos» (La Combe 1902: 343, 225-6). El mismo navegaba regularmente a lo largo de los ríos Amazonas y Ucayali, tanto entre Iquitos y la frontera con Brasil, como entre esta ciudad y la confluencia del río Tambo con el Ucayali.

En 1899 L.F. Morey se trasladó con su familia a Iquitos, la cual tres años antes había sido designada como capital de Loreto. Allí fundó la firma Luis Felipe Morey e Hijos, que se convirtió en una de las principales «casas fuertes» de dicha ciudad. Su hija Irene la administraba con gran éxito, mientras que su hijo Manuel tenía a su cargo la supervisión de su red comercial fluvial (Morey Menacho s.f.: 7). Aparentemente, L. F. Morey e Hijos funcionaba con capital propio y con crédito de compañías extranjeras. En 1919 la firma era habilitada por Cortes, Commercial & Banking, un banco mercantil con sede en Londres (de la Flor 1989: 135); no se sabe, sin embargo, si la habilitación fue provista desde sus inicios por esta compañía británica.

En 1900 L. F. Morey e Hijos se convirtió en la cuarta casa exportadora de gomas más importante de Loreto, controlando el 13% de las exportaciones de la región (cuadro 4.3). Operaba tanto en Perú como en Brasil y uno de sus dos grandes vapores navegaba bajo bandera brasileña (Capelo 1900: 35). En 1901 la firma estuvo entre las primeras en habilitar a los extractores de castilla que entraron en la región de Madre de Dios, reorganizando para este propósito sus puestos co-

Recuadro 2 (continuación)

merciales Mishagua y Unión Loretana, ubicados en afluentes del bajo Urubamba (Robledo 1903: 61).

Por aquel tiempo, L. F. Morey ya había amasado una fortuna y estaba en condiciones de extender sus inversiones más allá de las fronteras del país. En 1901, camino a Lima después de haber sido elegido senador por Loreto, se hizo socio comanditario de la firma importadora/exportadora Ernest Kingdom & Co., con sede en Manaos, junto con Edmund Reeks y Harris A. Astlet (Anónimo 1938: 40). Cinco años después compró las acciones que tenía Ernest Kingdom en la firma importadora de gomas H. A. Astlet & Co., con sede en Nueva York y representantes en Manaos, y más tarde cambió su nombre a Sidney Fall & Co. (ibídem).

En 1903, Stiglich (1907: 197) se refería al local prinicipal de la casa comercial L. F. Morey e Hijos como el mejor edificio de Iquitos. Un año más tarde esta firma figuraba en los registros de contribuyentes como dedicada a la importación, exportación, comercio mayorista y minorista, navegación fluvial, y agente de aduanas. Por entonces ocupaba el tercio mayor como el principal contribuyente de patentes industriales, un impuesto del 5% sobre las utilidades anuales que debían pagar comerciantes, empresarios y profesionales (Matrícula 1910: 58). Durante los siguientes dos años la compañía no reportó utilidades en Iquitos, pero a sus sucursales de los ríos Yavarí y Apayacu les fue lo suficientemente bien como para pagar impuestos (Matrícula 1910: 59, 71-2). Para 1907 la participación de la firma en la exportación de gomas de la región había bajado a 4% (cuadro 4.4). Sin embargo, en los años siguientes la compañía se recuperó.

L. F. Morey fue uno de los pocos grandes comerciantes gomeros que se aventuraron en la extracción de goma. Poseía varias propiedades, mayormente a lo largo de los ríos Marañón y Ucayali, que registró tras el colapso de la economía gomera (Padrón 1939). Para 1928 poseía catorce grandes fundos con una extensión total de 167,225 hectáreas.

L. F. Morey siguió siendo un miembro prominente de la comunidad mercantil de Iquitos hasta mucho después del fin del auge gomero en 1914. No solo fue un comerciante extraordinariamente exitoso, sino también un personaje público muy activo. Fue nombrado presidente de la Junta Departamental de Loreto, y elegido presidente de la Cámara de Comercio de Iquitos, diputado por la provincia de San Martín, y senador por el departamento de Loreto. El y su esposa tenían 300 ahijados a los que abrían las puertas de su casa una vez por semana. Murió en 1936, pero su firma siguió siendo una de las más importantes casas comerciales de la región hasta por lo menos 1940 (Guía 1940).

Recuadro 3
El comerciante gomero Adolfo Morey Arias

Adolfo Morey Arias, hermano de Luis Felipe, es otro de los casos de comerciantes locales, que después de haber hecho fortuna en el comercio de sombreros de Panamá, invirtieron en el negocio de las gomas. Nacido en Tarapoto en 1862, a principios de la década de 1880 se trasladó a Yurimaguas donde, con su hermana Manuela, fundó una pequeña firma comercial dedicada a la exportación de tabaco y sombreros de Panamá al Brasil (Anónimo 1992: 6). Más tarde, en 1885, junto con sus hermanos Luis Felipe y Juan Abelardo, fundó una firma comercializadora de gomas en Yurimaguas (Anónimo 1938: 40). Durante su estadía en esta ciudad, Adolfo Morey participó activamente en la vida comercial y política local, llegando a ser nombrado subprefecto de la provincia del Alto Amazonas en 1887 (Rumrrill *et al.* 1986: 275).

En 1888 se trasladó a Iquitos, donde fundó A. Morey & Cía. con sucursal en Yurimaguas (Anónimo 1938: 207). Dos años después su firma figuraba entre las 25 principales casas comerciales de Iquitos (Capelo 1900). Por entonces controlaba el 6% de las exportaciones de goma de Loreto (Cuadro 4.3). Desde el establecimiento de su firma, A. Morey comenzó a invertir en el sector de la navegación fluvial. Dos años más tarde poseía dos pequeñas lanchas a vapor y, junto con Anselmo del Aguila, también un comerciante nativo del Huallaga, adquirió una tercera lancha que navegaba bajo bandera brasileña (Capelo 1900; Palacios Rodríguez 1991: 528). Para 1904 A. Morey había incrementado la flota mercante de su firma a cuatro barcos a vapor, los cuales estaban valorizados en la impresionante suma de 20,100 libras esterlinas (Larrabure i Correa: II, 7). Estas embarcaciones habían sido mandadas a construir especialmente para él en astilleros ingleses, franceses y alemanes. Con una capacidad de carga de 211 toneladas, la cual representaba el 22% del tonelaje total de la flota mercante de Loreto, A. Morey llegó a ser, de lejos, el mayor propietario privado de barcos de la región, superando así a casas comerciales extranjeras tan importantes como Wesche & Cía. y Marius, Lévy & Cía. (Larrabure i Correa: II, 7). En 1905 su compañía era considerada «la más antigua i acreditada» de las dos firmas de armadores que operaban regularmente en la ruta Yurimaguas-Iquitos (Fuentes 1906: 302). En 1906 incrementó aún más el tonelaje de su flota (Fuentes 1908: 10).

En 1904 A. Morey & Cía. ocupaba el sexto lugar como contribuyente de impuestos en Iquitos, y un año más tarde su sucursal de Yurimaguas era mencionada como la tercera mayor en esa ciudad (García Córdova 1905: 40). En 1908 su compañía todavía seguía figurando entre los mayores tributarios de patente industrial de Iquitos

Recuadro 3 (continuación)

(Matrícula 1910). Aunque por entonces la Morey & Cía. aún estaba involucrada en una amplia gama de actividades comerciales, la navegación fluvial se había convertido en el núcleo de sus operaciones. En efecto, para 1907 su participación en las exportaciones de goma de la región se había reducido a 3% (Larrabure i Correa: XIV, 244). Tras la crisis gomera de 1914, A. Morey expandió sus operaciones como armador, incursionando en la navegación oceánica y estableciendo líneas entre Iquitos, Europa, los Estados Unidos, y la costa del Perú.

A. Morey también participó en la política regional, siendo elegido como senador suplente por Loreto durante tres períodos consecutivos entre 1901 y 1918 (Tuesta 1994). Su firma también logró sobrevivir a la crisis gomera, y A. Morey siguió activamente involucrado en el comercio y la navegación de la región hasta su muerte en 1943.

Recuadro 4
El comerciante gomero Cecilio Hernández Isla

La trayectoria comercial de Cecilio Hernández es parecida a la de los hermanos Luis Felipe y Adolfo Morey. Nacido en Rioja en 1853 (Testamento 1934), a comienzos de la década de 1880 se estableció en Iquitos, donde fundó una importante casa comercial. A fines de esa década se asoció con los comerciantes franceses Charles Mourraille y Paul Magne, con quienes fundó una firma de importación/exportación. Para 1894 esta firma se encontraba entre las más importantes de la región, habiendo fletado el único vapor transatlántico que había llegado a Iquitos directamente desde Europa (Palacios Rodríguez 1990: 513, 609). Por entonces la firma ya poseía un gran barco a vapor de 86 toneladas, una lancha a vapor de 49 toneladas, y un bote pequeño de 6 toneladas, que originalmente navegaba bajo bandera brasileña (ibídem: 528). Dos años después la firma Mourraille, Hernández, Magne & Cía. agregó a su flota una lancha a vapor más pequeña (Ibarra 1897: 516). Con estas embarcaciones la firma recorría los ríos Napo, Tigre y Putumayo, habilitando a los patrones gomeros locales con mercadería importada y recogiendo las gomas que estos extraían.

En algún momento de la década de 1890 Mourraille, Hernández, Magne & Cía., trabajó en asociación con Julio C. Arana, aunque cada una de las firmas mantuvo su propia identidad comercial. Dicha asociación continuó cuando Arana registró su firma en Gran Bretaña bajo el nombre de Peruvian Amazon Co. y continuó hasta la década de 1930 (Testamento 1934). La conexión con Arana fue esta-

Recuadro 4 (continuación)

blecida a través de Hernández, quien era tío de su esposa (Collier 1981: 41). La nueva firma, que operaba como casa importadora y banco mercantil, se convirtió en una de las más poderosas (ibídem: 51). Entre 1892 y 1896, año en que Arana se retiró de la firma, esta tuvo un importante papel como habilitadora de los extractores que se establecieron en el recientemente abierto frente del río Yavarí (de la Flor 1989: 42). En 1896 Hernández se asoció brevemente con L. F. Morey a fin de establecer una línea de navegación entre Iquitos y Liverpool (Anónimo 1938: 40). Esta sociedad también parece haberse basado en vínculos familiares, ya que dos de los hijos de Hernández estaban casados con dos de las hijas de L. F. Morey (Morey Menacho s.f.: 14).

En 1897 Hernández, Mourraille y Magne, quienes habían conservado su asociación originaria, vendieron su más grande vapor a Carlos Fermín Fitzcarrald y a su socio, el barón cauchero boliviano Nicolás Suárez (La Combe 1902: 355-6). Aparentemente esta transacción marcó el final de la participación de Mourraille en esta sociedad comercial, ya que para 1899 solo Hernández y Magne seguían asociados (Capelo 1900: 31). Por entonces, su firma poseía un vapor de tamaño mediano, una albarenga o barcaza grande para transportar carga adicional, y una fábrica de hielo ubicada en Iquitos y valorizada en 2,300 libras esterlinas (ibídem). Para 1900, Hernández, Magne & Cía. manejaba el 9% de las exportaciones de goma de Loreto, un volumen para nada despreciable (véase cuadro 4.3).

En los primeros años de la década de 1900 Hernández se separó de Magne y fundó una nueva casa comercial bajo el nombre de Cecilio Hernández e Hijos, en la cual participaban sus seis hijos varones (Anónimo 1938: 44; Testamento 1934). La nueva firma estaba dedicada al comercio de importación/exportación, la navegación fluvial, y el comercio mayorista así como minorista, y actuaba como agencia de aduanas. En 1904, era la sexta principal contribuyente de impuestos en la ciudad de Iquitos (Fuentes 1908:29-30). Sin embargo, por entonces Hernández ya no era tan poderoso como en el pasado, y en 1907 su participación en el comercio de la goma se redujo a 3% (Larrabure i Correa: XIV, 244). A pesar de esto, en 1908 su firma todavía figuraba entre los diez más importantes contribuyentes de impuestos de la ciudad de Iquitos (Matrícula 1910).

Desde épocas tempranas Hernández fue parte del pequeño grupo de poderosos comerciantes que controlaban el comercio gomero de la región. Para 1890 había logrado tal prestigio dentro de la comunidad mercantil de Iquitos que, junto con otros 18 comerciantes nacionales y extranjeros, fue invitado por el Prefecto Samuel Palacios Mendiburu a fundar la Cámara de Comercio de la ciudad (Proceso

Recuadro 4 (continuación)

1968: No. 8). Al igual que los hermanos Morey, Hernández también participó en la política regional. En 1896 fue nombrado Ministro de Gobierno de la administración del rebelde Coronel Ricardo Seminario, y en 1906 fue elegido alcalde de Iquitos. La firma Hernández e Hijos sobrevivió a la debacle del caucho, convirtiéndose en años posteriores en pionera del desarrollo de nuevas líneas de exportación (Anónimo 1938: 44). Más tarde la compañía devino en la sociedad anónima Cecilio Hernández y Compañía Limitada, y continuó operando en la región hasta la década de 1930 (Testamento 1934). A su muerte el patrimonio de Cecilio Hernández era cuantioso, incluyendo edificios, casas, y terrenos en Iquitos y Burdeos, así como acciones y sumas en efectivo en sociedades y casas comerciales de Perú, Francia y Gran Bretaña (Testamento 1934).

Los comerciantes luso-brasileños, miembros del segundo grupo, fueron los primeros extranjeros que se establecieron en la región. Como en el caso de los peruanos, al principio se dedicaron al comercio de exportación de sombreros de Panamá para después pasar a la economía gomera, sea como comerciantes o como extractores. En términos generales, existe poca información acerca de las actividades de este grupo, hecho que sugiere que el mismo tuvo una importancia menor en la comunidad comercial loretana. En efecto, la poca evidencia que tenemos los retrata como pequeños o medianos importadores/exportadores y, con frecuencia, como involucrados únicamente en el comercio de importación y el pequeño comercio fluvial (véase recuadros 5,6).

Recuadro 5
El comerciante gomero Joaquín Antúnez de Brito

Joaquín Antúnez de Brito era un comerciante luso-brasileño de mediana importancia que comenzó a operar en Loreto desde el inicio del auge gomero. En 1884 se asoció con el francés Charles Mourraille formando Mourraille, Brito & Cía. Esta, con sede en Iquitos, poseía una lancha a vapor que comerciaba a lo largo de los ríos Amazonas y Ucayali llamada Mayo (Samanez y Ocampo 1980:75). En su viaje río arriba, la misma llevaba mercaderías importadas para aprovisionar a los pequeños comerciantes y extractores habilitados por la compañía; en su viaje río abajo venía cargada con la goma recolecta-

Recuadro 5 (continuación)

da por estos últimos. La Mayo fue una de las primeras embarcaciones en hacer viajes regulares hasta la desembocadura del río Pachitea, una zona que había sido abierta a la extracción de gomas alrededor de 1882, y donde se habían establecido recientemente varias pequeñas casas comerciales (ibídem). En la década de 1890 Brito y Mourraille se separaron. Para 1894 Brito poseía una pequeña lancha a vapor de trece toneladas (Palacios Rodríguez 1990:528). Dos años más tarde aparece como propietario del Putumayo, un barco a vapor que comerciaba a lo largo del río Napo y que más adelante vendió a la firma Arana, Larrañaga & Cía. (Ibarra 1897: 516; Larrabure i Correa: II, 7).

Al parecer, después de esta fecha a Brito no le fue bien en los negocios, ya que en 1900 no figura entre los propietarios de casas comerciales en Iquitos. Sin embargo, al igual que otros luso-brasileños, parece haber tenido más suerte en el negocio de extracción de jebe. Para 1902, gracias a la ley de tierras promulgada en 1899, este obtuvo tres fundos a lo largo de la ribera peruana del río Yavarí: Santa Clara, Palmella y Bogotá. Estas propiedades, que tenían una extensión de 1,578 hectáreas y 40 estradas en producción, estaban dedicadas a la explotación de jebe fino de Pará (Registro 1902: 29-30, 34-5; Fuentes 1908: 147-8). En 1908 Brito aparece registrado como un pequeño contribuyente entre los extractores y comerciantes gomeros del río Yavarí, y como un pequeño industrial en la ciudad de Iquitos, aunque no se proporciona información acerca de la naturaleza de sus actividades industriales (Matrícula 1910). Después de esta fecha no hemos podido encontrar referencias acerca de las actividades comerciales de Brito, lo cual parece sugerir que abandonó la región tras el colapso de la economía gomera.

Recuadro 6
El comerciante gomero Manuel Rocha

Manuel Rocha y sus hijos, de origen portugués, se encuentran entre los más exitosos comerciantes luso-brasileños de Loreto. En algún momento antes de 1890 Rocha estableció un importante puesto comercial y factoría en la desembocadura del río Yavarí (Ydiáquez 1890: 100). En 1900 su firma, M. Rocha e Hijos, figuraba como una de las 25 casas comerciales establecidas en Iquitos (Capelo 1900). En aquel tiempo la firma poseía el Portugal que, con una capacidad de 134 toneladas, era el más grande barco a vapor de propiedad privada que navegaba bajo bandera peruana (ibídem). También poseía una lancha a vapor más pequeña. En 1904 la firma compró una

Recuadro 6 (continuación)

nueva lancha a vapor. Aunque entonces la capacidad de carga de las embarcaciones de la compañía se había reducido a 23 toneladas, las mismas estaban aún valorizadas en la respetable suma de 5,000 libras esterlinas (Larrabure i Correa: II, 7). Después de la muerte de Manuel Rocha alrededor de 1904, la firma cambió su nombre a Rocha & Hermanos. En aquel año todavía figuraba entre el grupo exclusivo de casas comerciales que combinaba las actividades de importación/exportación con la navegación fluvial, y ocupaba el sétimo lugar entre los mayores contribuyentes de Iquitos (Fuentes 1908: 29-30). En 1910 Arturo, uno de los hermanos Rocha, figuraba como vicecónsul del Reino de Portugal (ibídem: 221). Aunque la compañía logró mantener una pequeña flota mercante (ibídem: 10), para 1908 sus utilidades habían menguado tanto, que sus contribuciones al fisco se habían vuelto casi insignificantes (Matrícula 1910). La crisis de 1910 debió haber eliminado a la compañía del grupo de las grandes casas comerciales de Iquitos, ya que después de esa fecha no figura en ninguna de las listas de comerciantes locales. A pesar de esto, y en contraste con los hermanos Brito, los Rocha se quedaron en Loreto aún después del fin del auge gomero.

Ninguna de las casas comerciales luso-brasileñas de Iquitos, tales como aquellas pertenecientes a Venancio F. Pereira, Antonio R. da Cunha, J. Mendes de Almeida o Teixeira & Soares aparecen entre las firmas con sede en Belén o Manaos citadas por Santos (1980) o Weinstein (1983). Tampoco existe evidencia alguna de que los luso-brasileños establecidos en Loreto actuaran como agentes o socios de empresas comerciales brasileñas. Aún cuando pudieran tener relaciones u obtuvieran créditos de estas últimas, nada indica que las casas comerciales de Belén y Manaos tuvieran en Iquitos una presencia efectiva bajo la figura de sucursales o agencias, tal como algunos han argumentado (Roux 1994: 167).

A diferencia de los luso-brasileños, que como grupo nunca fueron importantes, algunos miembros del tercer grupo de comerciantes, los de origen europeo, se ubicaron rápidamente a la cabeza de la comunidad mercantil de la región. Sin embargo, los europeos no formaban un grupo homogéneo. Diferían en función de la época en que se habían establecido en la región, del tipo de actividades económicas que desempeñaban y, de manera más notoria, del volumen de capital que controlaban. Aunque el origen nacional no parece haber jugado un papel importante en la determinación del éxito de los comerciantes, existía una cierta relación entre los

diferentes grupos nacionales y su peso respectivo en el comercio de la región. En estos términos, es posible identificar tres distintos grupos: españoles/italianos, británicos y alemanes/franceses.

El primer grupo fue el menos importante entre los europeos dedicados al comercio gomero. Aunque algunos españoles, como los hermanos Barcia, llegaron a ser importantes comerciantes gomeros, la mayoría de ellos se limitó al pequeño comercio de importación y al comercio minorista. Este es también el caso de los italianos, con alguna notable excepción, como la de Luis Pinasco, importador y comerciante minorista que en 1908 ocupaba el décimo puesto entre los más grandes contribuyentes fiscales de Iquitos (Matrícula 1910). Woodroffe confirma esta imagen general sosteniendo que los dueños de «restaurantes, tabernas y vendedores de conservas [eran] mayormente italianos y españoles» (1914:33). En conjunto, españoles e italianos ocupaban los peldaños más bajos en el grupo de los comerciantes europeos.

Contrariamente a la opinión predominante, en Loreto los comerciantes británicos nunca tuvieron una posición prominente. Así, en los listados de casas comerciales de Iquitos de 1900, 1904 y 1908 hay muy pocos comerciantes británicos y los pocos registrados son todos pequeños comerciantes. Aunque a finales de la década de 1860 Raimondi subrayó la importancia de la comunidad británica en la naciente ciudad portuaria de Iquitos, para 1903 el censo urbano registraba la existencia de solo 14 súbditos británicos (Fuentes 1906: 462). En el registro de contribuyentes fiscales de Iquitos de 1904 figuran solamente tres casas mercantiles británicas, las de Albert Banister, Abraham Dan y David Cazes (Fuentes 1908: 29-30; Maúrtua 1911: 156). De estos, solamente Cazes, un sefardí proveniente de Gibraltar que ocupaba el cargo de cónsul británico en Iquitos, era un comerciante de cierta importancia (Collier 1981: 152). Su casa comercial, la Iquitos Trading Co., tenía sede en Londres (de la Flor 1989: 135). En 1900 aparece mencionada por primera vez como propietaria de una lancha a vapor de 20 toneladas (Capelo 1900). En 1904 ocupaba la quinta posición en la lista de los contribuyentes fiscales y en 1906 figuraba como propietaria de dos embarcaciones con un total de capacidad de carga de 100 toneladas (Fuentes: 1908: 10). Un año más tarde la Iquitos Trading Co. se colocó en la quinta posición entre las más importantes firmas exportadoras, controlando casi el 10% de las exportaciones gomeras de Loreto (cuadro 4.4). Sin embargo, aunque Cazes continuó como cónsul británico hasta 1910, para 1908 su compañía había dejado de figurar entre los comercios su-

jetos al impuesto de patentes en 1908, lo cual indicaría que cerró o fue vendida. Los otros dos comerciantes británicos se limitaban al negocio de importación, y figuran como contribuyentes fiscales muy menores.

Los comerciantes europeos más notables eran los alemanes y franceses (mayormente judíos ashkenazi), quienes poseían las casas comerciales más poderosas y versátiles de Iquitos. Destaca en este grupo el francés Charles Mourraille, uno de los primeros en asentarse en la región (véase recuadro 7). A pesar de su origen foráneo, las empresas comerciales de Mourraille fueron incorporadas en el Perú y no dependían de firmas comerciales europeas de mayor tamaño. Más aún, durante su activa vida comercial en Loreto, Mourraille estuvo asociado en distintas ocasiones con comerciantes peruanos. Por el contrario, Wesche & Cía., Kahn & Polack, Kahn & Cía., y Marius & Lévy, las principales casas comerciales de propiedad extranjera, tenían un fuerte vínculo con Europa (véase recuadros 8, 9, 10). Algunas habían sido incorporadas en Europa y contaban con sucursales en Iquitos; otras habían sido creadas en Perú pero tenían agentes en Europa; mientras que otras más estaban asociadas a firmas europeas. Cabe destacar, sin embargo, que ninguna de ellas estaba asociada con compañías británicas.

Recuadro 7
El comerciante gomero Charles Mourraille

No se sabe con certeza cuándo llegó a Loreto el comerciante francés Charles Mourraille, pero debió ser en épocas tempranas, ya que en 1862 aparece como propietario de una casa en Iquitos (Sotomayor et al. 1949: 21). Aunque diez años después todavía poseía una casa en esta ciudad, es probable que por entonces residiera en Moyobamba, que aún era la capital de Loreto, donde había sido designado cónsul de Francia (Larrabure i Correa IX: 411; Izquierdo Ríos 1976: 69).

Mucho se ignora acerca de las actividades comerciales que desarrolló Mourraille durante sus primeros años en la región. Se sabe, sin embargo, que en 1877 se asoció con los peruanos Marcial Pinón del Aguila, Antonio Nájar y Manuel del Aguila, para registrar la Compañía de Navegación Peruana. Esta firma compró la flota fluvial que el Estado poseía en Loreto en 7,600 libras esterlinas y alquiló la Factoría Naval y sus almacenes en 1,200 libras esterlinas al año por un período de 15 años (Romero 1983: 63, 69). Además, la empresa depositó 10,000 libras esterlinas como garantía. Por todo,

Recuadro 7 (continuación)

los socios tuvieron que desembolsar un total de 18,800 libras esterlinas que, para la época, era una suma importante. Sin embargo, tal como señalaron algunos observadores contemporáneos, este fue un precio muy bajo para lo que obtuvieron y, según Fuentes (1906: 456), fue esta transacción la que le permitió a Mourraille acumular una fortuna.

Debido a la decadencia del comercio de sombreros de Panamá y la creciente importancia de Iquitos como centro del comercio gomero, en la década de 1880 la mayoría de los representantes consulares se trasladaron de Moyobamba a Iquitos, entre ellos Mourraille (Izquierdo Ríos 1976: 69). Hacia 1884, el comerciante francés se asoció con Joaquín Antúnez de Brito, un extractor y comerciante de gomas portugués; y en 1885-6, aunque brevemente, con el colombiano Enrique Reyes, quien anteriormente había estado en el negocio de extracción de quinina y por entonces se dedicaba al comercio gomero. Por esa época los colombianos calificaban a la firma de Mourraille como «una importante y rica casa de comercio en Iquitos» (Reyes 1985: 166). Olivier Ordinaire, el diplomático francés que visitó Iquitos en 1885, se mostró todavía más entusiasta, declarando que había tenido «la satisfacción de constatar que la casa más próspera de Iquitos y de la Montaña era una casa francesa, la del Señor Charles Mouraille» (Ordinaire 1988: 154). Por ese tiempo este poseía varios vapores dedicados al comercio de la goma a lo largo del río Amazonas y sus afluentes.

A fines de la década de 1880 Mourraille se asoció con el peruano Cecilio Hernández y con el francés Paul Magne. A fines de 1890 esta firma se asoció brevemente, a su vez, primero con Julio C. Arana y, más tarde, con Luis Felipe Morey, los más importantes comerciantes de gomas de Loreto. Al igual que otros destacados comerciantes, Mourraille estaba involucrado en la política local. En 1882 fue invitado por el Prefecto Tadeo Terry a integrar la comisión ad hoc para establecer el monto de los impuestos y aranceles que debían aplicarse en la región. En 1896, en el contexto de la revolución federalista del Coronel Ricardo Seminario, fue nombrado presidente de la Cámara de Comercio de Iquitos (Barletti 1993: 30). Lo último que sabemos acerca de sus actividades mercantiles es que en 1897 su compañía vendió uno de sus grandes vapores a los barones del caucho, Fermín Fitzcarrald y Nicolás Suárez. Después de esto la sociedad Mourraille, Hernández, Magne & Cía. se disolvió, y ya no se nombra a Mourraille en la documentación de la época, lo cual hace suponer que dejó la región o murió.

Recuadro 8
La casa comercial Wesche & Cía.

La casa Wesche & Cía. fue fundada en 1882 por el comerciante alemán Herman Wesche (Guzmán Rivera 1929). Se sabe poco acerca de sus orígenes o de las actividades que esta firma desarrolló durante los primeros años de su existencia. Fuentes (1908: 26) afirma que Wesche & Cía. estaba asociada con una casa europea de propiedad de Charles Ahrenfeldt, e indica que estas formaban «una sola y misma sociedad». La firma Ahrenfeldt tenía sede en París (de la Flor 1989: 135). Sabemos, en cambio, que Herman Wesche residió en Iquitos, y que en algún momento se emparentó con una familia local, dejando descendencia.

En 1894 se informaba que mientras que cada una de las seis casas comerciales más importantes de Iquitos poseía un capital no menor de 100,000 soles, Wesche & Cía. destacaba por tener en circulación un capital de alrededor de diez veces este monto (Palacios Rodríguez 1990: 519). Al tipo de cambio de entonces, esta suma representaba cerca de 100,000 libras esterlinas invertidas en la habilitación de extractores de goma, ya fuera en efectivo o mercaderías (Bardella 1989: 119). La firma no solo poseía un importante capital de trabajo, sino que en 1897 contaba con por lo menos tres grandes embarcaciones fluviales. El vapor Laura, con una capacidad de carga de 40 toneladas, navegaba a lo largo del río Napo (Ibarra 1897: 516). El vapor Carlos, con una capacidad de 80 toneladas y que podía transportar hasta 200 pasajeros, estaba asignado al tráfico del Ucayali (Sala 1897: 43). Por último, el Herman, con 120 toneladas, era uno de los más grandes vapores de propiedad privada de la época; el mismo no solo servía a la compañía, sino que también era alquilado a importantes extractores y comerciantes como Carlos Fermín Fitzcarrald (ibídem: 185). El vapor Herman perteneció a la casa Wesche & Cía. desde por lo menos 1894 (Palacios Rodríguez 1990: 528).

En 1900 Wesche & Cía. aún poseía los dos vapores más grandes, además de cuatro grandes albarengas (Capelo 1900). Mientras el Carlos navegaba bajo bandera peruana, el Herman estaba registrado en Brasil. Esto sugiere que Wesche & Cía. habilitaba a extractores de goma, y comerciaba a lo largo de algunos de los afluentes brasileños del Amazonas, por los que solo estaba permitido navegar en embarcaciones registradas en Brasil. En 1900 la compañía era la segunda más grande exportadora de la región, manejando el 15% de sus exportaciones de goma (véase cuadro 4.3). En 1901 Wesche & Cía. tenía un aserradero, una factoría y un muelle de plano inclinado para la reparación de embarcaciones, instalaciones que rivalizaban con las del Estado (La Combe 1902: 224; Plane 1903: 329). En 1904 la fir-

Recuadro 8 (continuación)

ma estaba registrada como importadora/exportadora, comerciante mayorista y minorista, armadora y agente de aduana, y figuraba como el principal contribuyente de impuestos (Fuentes 1908: 29-30). Wesche & Cía. también ofrecía otros servicios, funcionando como agente de descuento y despachando carga para terceros (La Combe 1902: 218, 248).

Para 1904 la flota fluvial de Wesche & Cia. había menguado considerablemente y su capacidad de carga total la colocaba en el cuarto lugar después de los armadores peruanos A. Morey, L. F. Morey, y J. C. Arana (Larrabure i Correa: II; 7). Sin embargo, todavía poseía la más grande factoría naval de Loreto. Un año más tarde se decía que la firma proyectaba construir un nuevo y más moderno astillero, el cual proporcionaría a los armadores locales servicios que hasta entonces solo podían obtenerse en Brasil (Fuentes 1905a: 57). Para 1907 el porcentaje del comercio de gomas de Loreto controlado por la firma había disminuido a 10%. Pero en 1908 seguía figurando entre las más poderosas casas comerciales de Iquitos, en segundo lugar, tras la firma de J. C. Arana (véase cuadro 4.4; Matrícula 1910).

Entre 1905 y 1913 Wesche & Cía. adquirió o registró varios fundos gomeros de diversa extensión, especialmente a lo largo del río Marañón (Padrón 1939). De estos, los dos más grandes eran Samiria, con una extensión de 144,800 hectáreas, y Parinari, con 20,880 hectáreas. En 1912 el Gobierno ratificó los títulos de propiedad de estos fundos (Ballón 1991: I, 280-1). El hecho de que estos ambos estuvieran dedicados a la extracción de hevea desde por lo menos 1905, hace de Wesche & Cía. una firma pionera entre aquellas que se involucraron en la recolección y procesamiento de gomas (Matrícula 1910: 43). De hecho, Wesche & Cía., J. C. Arana, L. F. Morey y Marius & Lévy estuvieron entre las primeras compañías en incursionar en operaciones de recolección de gomas a principios de la década de 1900, mientras que la mayor parte de las otras lo hizo recién después de la crisis de precios de 1910. Además, según Flores Marín (1987: 56), Wesche & Cía. fue una de las pocas casas comerciales que intentó establecer plantaciones de goma, fundamentalmente en la zona del río Samiria.

Herman Wesche regresó a Alemania en 1914, dejando al frente de la firma a su administrador, Emilio Strassberger. No se sabe si Wesche dejó Iquitos a causa de la crisis gomera o porque Alemania entró en guerra. Sea como fuere, Wesche nunca regresó al Perú. En 1917 transfirió la propiedad de la compañía a Strassberger (de la Flor 1989: 63). En 1922 este último cerró Wesche & Cía. (ibídem: 147), y fundó su propia firma, E. Strassberger & Cía, la cual se convirtió en una de las más importantes de la región.

Recuadro 9
Las casas comerciales Kahn & Cía. y Kahn & Polack

Kahn & Cía. fue una casa comercial de primer orden fundada por los hermanos Edmond, Joseph y Ferdinand Kahn, nacidos en la región francesa de Alsacia-Lorena y de ascendencia judía ashkenazi. Los tres hermanos deben haberse establecido en Loreto a comienzos de la década de 1880, ya que en 1890 se los mencionaba entre los 19 importantes comerciantes que fundaron la Cámara de Comercio de Iquitos (Proceso 1968, n.° 8). Hasta por lo menos 1894, poseían una firma bajo el nombre de Kahn Hermanos, la cual se encontraba entre las más importantes casas comerciales de Iquitos (Palacios Rodríguez 1990: 519). Para 1909, Kahn & Cía. aparecía como una casa comercial asociada a Schill & Kahn, una firma con sede en París (de la Flor 1989: 135). En las etapas tempranas de sus operaciones comerciales en la región, los hermanos Kahn residían en Iquitos y se ocupaban directamente de sus negocios. Ferdinand siguió residiendo en Iquitos por mucho tiempo, ya que durante la revolución federalista de 1896 se lo menciona como miembro de la nueva directiva de la Cámara de Comercio (Navarro Cáuper 1988a: 4). Para 1899 Ferdinand se había convertido en jefe de la compañía (Anónimo 1938: 213). Sin embargo, siete años más tarde, en 1906, se reportaba que Kahn & Cía. era administrada por un francés, Marcel Oury (Fuentes 1908: 211). Otro de los hermanos, Edmond, también siguió viviendo en Iquitos hasta por lo menos fines del siglo XIX, ya que 1897 es mencionado como testigo de una defunción.

Kahn & Cía. controlaba una gran parte de la exportación de la goma de la región: 13% en 1900 y 11% en 1907 (véase cuadros 4.3 y 4.4), y como tal se encontraba entre las cinco principales casas comerciales de Iquitos. En 1904 llegó a ser el cuarto mayor contribuyente de impuestos de Iquitos (Fuentes 1908: 29-30), y cuatro años más tarde el tercero (Matrícula 1910). A diferencia de otras compañías de primer rango, esta no diversificó sus actividades, concentrándose mayormente en el comercio de importación/exportación. Esta opción no afectó su futuro. De hecho, a diferencia de otras firmas europeas, Kahn & Cía. logró sobrevivir al colapso gomero. Bajo la dirección de Gerome Cahen (o Kahen), primo del dueño, quien fue nombrado administrador de la firma alrededor de 1913, la casa Kahn & Cía. siguió activa en la región hasta por lo menos 1949 (Anónimo 1938: 213; Sotomayor *et al.* 1949). No se sabe si los hermanos Kahn abandonaron la región antes o después de la crisis gomera; lo que sí se sabe, sin embargo, es que en algún momento regresaron a Francia (Rosenzweig, en Segal 1997: apéndice 2).

La firma Kahn & Polack pertenecía a Samuel Kahn y Michel Polack, también comerciantes franceses de origen judío ashkenazi

Recuadro 9 (continuación)

(Segal 1997: 114). Es probable que el primero haya estado emparentado con los hermanos Kahn, ya que Gerome Cahen, que era efectivamente pariente de aquellos, trabajó para Kahn & Polack antes de trabajar con Kahn & Cía. No se sabe cuándo comenzó a operar la casa Kahn & Polack en la región. Según Fuentes (1908: 26), esta compañía estaba asociada con una firma homónima con sede en París, lo cual sugiere que la de Iquitos era solo una sucursal de una casa francesa más importante. Es posible que este haya sido el caso. Ni Samuel Kahn ni Michel Polack son mencionados como comerciantes judíos asentados en Iquitos durante el auge gomero. Más aún, se sabe que desde por lo menos 1896 la compañía francesa también tenía una sucursal en Manaos (Anónimo 1938: 213). En 1903 la oficina de Iquitos estaba a cargo de dos representantes franceses, Marcel Cohen y Alberto Weill (Segal 1997: 114). Tres años más tarde fueron reemplazados por Lucien Bernard (Fuentes 1908: 211).

A diferencia de Kahn & Cía., Kahn & Polack diversificó sus actividades desde épocas tempranas, desempeñando todas las funciones características de las más importantes casas comerciales de Iquitos, incluyendo la navegación fluvial, y comercio al por mayor y menor (Fuentes 1908: 29-30; Matrícula 1910). El proceso de diversificación de la compañía fue gradual. En 1900 la firma no figuraba en la lista de los armadores fluviales de Loreto. Sin embargo, para 1904 había adquirido dos lanchas cuya capacidad de carga conjunta ascendía a 40 toneladas, y en 1906 poseía un vapor y dos grandes albarengas, con las que incrementó la capacidad de carga total de la flota de la compañía a 174 toneladas (Larrabure i Correa: II, 7; Fuentes 1908: 10). Sin embargo, aunque el tonelaje de su flota no era desdeñable, la misma estaba todavía muy por debajo de la de los armadores peruanos de la talla de J. C. Arana y A. Morey.

En 1904 Kahn & Polack se convirtió en el segundo contribuyente más importante de Iquitos, después de Wesche & Cía. (Fuentes 1908: 29-30). En 1908 continuaba siendo uno de los mayores tributarios extranjeros (Matrícula: 1910). Al igual que otras casas comerciales, Kahn & Polack también adquirió algunos fundos gomeros, especialmente en las inmediaciones de los ríos Marañón y Ucayali. Sin embargo, la mayor parte de estos fueron comprados después del colapso de la economía gomera y en algunos casos tan tarde como 1926 (Padrón 1939). Kahn & Polack debe haber dejado de operar en Loreto poco después, ya que no figura en la *Guía de Iquitos Comercial de 1928* (Rodríguez 1928).

Recuadro 10
La casa comercial Marius, Lévy & Schuler

La firma Marius & Lévy, cuya sede central estaba en París, era de propiedad de dos comerciantes franceses de origen judío ashkenazi (Fuentes 1908: 26; de la Flor 1989: 135). Poco se sabe acerca de cuándo y bajo qué condiciones se establecieron en Loreto, pero si es conocido que, por lo menos desde 1892, la firma poseía un puesto para el comercio de gomas en la confluencia de los ríos Itecuahi y Yavarí (Plane 1903: 332). Sin embargo, por entonces la compañía debe haber estado operando en Loreto por varios años, ya que en 1894 figuraba entre las más importantes casas comerciales de Iquitos (Palacios Rodríguez 1990: 519).

Las actividades mercantiles de la firma deben haber sido considerables, pues aunque solo poseía una pequeña lancha a vapor de 19 toneladas, alquilaba otros dos vapores de firmas comerciales peruanas y un gran buque a vapor, de 164 toneladas, de una compañía brasileña (Ibarra 1897: 516). Para 1900 la compañía había incrementado su flota, adquiriendo dos vapores medianos con una capacidad total de carga de 97 toneladas (Capelo 1900). Ese mismo año se convirtió en la más importante firma exportadora de gomas, controlando el 16% de las exportaciones de la región (véase cuadro 4.3). Esto no sorprende, ya que en 1902 se reportaba que Marius & Lévy tenía invertido en créditos a diversos patrones y comerciantes gomeros, un total de medio millón de libras esterlinas (Plane 1903: 326).

Para 1903 Marius & Lévy era la casa comercial más poderosa que operaba en la cuenca del Yavarí, por encima de firmas con sede en Brasil, tales como la de Salomon Braun, establecida en 1897, o la de los sucesores de Henri Lajeneusse. En esa zona de frontera poseía, además, dos pequeños fundos gomeros, Palmera y Alianza, con un total de 48 estradas (Fuentes 1908: 148). En 1903 la compañía también tenía un puesto comerical en la confluencia de los ríos Aguarico y Napo (von Hassel 1903: 237). Es probable, sin embargo, que dicho puesto haya sido establecido mucho antes, ya que Marius & Lévy operaba en esa ruta mercantil desde por lo menos 1896. A través de este puesto, la firma habilitaba a los patrones gomeros establecidos en el alto Napo y sus afluentes, mayormente ecuatorianos, pero también peruanos y colombianos (Barclay 1995b: 20).

Hasta 1903 el representante de la compañía en Iquitos fue el francés Isidore Lévy, probablemente pariente de uno de los socios principales (Segal 1997: 115). Un año más tarde un tercer socio, Pierre Schuler, también francés ashkenazi, fue incorporado a la firma, la cual cambió su nombre a Marius, Lévy & Schuler. Fuentes (1908: 26) afirma que la oficina de la firma en Iquitos era sucursal de una casa Marius, Lévy & Schuler con sede en París. Sin embargo,

Recuadro 10 (continuación)

es de notar que a diferencia de los socios fundadores, Schuler sí residía en Iquitos. Bajo su nuevo nombre, en 1904 la ocupaba la posición de tercer principal contribuyente de Iquitos junto con las de L. F. Morey, J. C. Arana y Pinto Hermanos (Fuentes 1908: 29-30; Maúrtua 1922: 156). Por entonces desempeñaba todas las actividades características de las casas comerciales de primer rango de Iquitos. Sin embargo, cuatro años más tarde la casa Marius, Lévy & Schuler dejó de operar como armadora y como comerciante mayorista/minorista, concentrándose en el comercio de importación/exportación y en sus actividades como agente de aduanas.

Este cambio de estrategia no debe ser interpretado como consecuencia de una disminución de las ganancias, ya que en 1907 la firma todavía controlaba el 14% de las exportaciones de gomas de la región, y un año más tarde seguía ocupando su posición como tercer principal contribuyente. Para entonces la compañía parece haber vendido sus propiedades gomeras del río Yavarí, pero aún conservaba el puesto comercial Soledad, el cual todavía era uno de los más lucrativos de la zona (véase cuadro 4.4; Matrícula 1910: 72). Esta es la última referencia que tenemos acerca de esta firma.

No queda claro si la casa Marius, Lévy & Schuler cerró poco después de la caída de los precios de la goma en 1914, o si continuó operando por algún tiempo más tras el colapso de la economía gomera. Sabemos que Pierre Schuler se quedó en Iquitos después de 1914, ya que en 1921 actuaba como cónsul de Francia y Bélgica (Torres Videla 1923: 174). En 1929 se lo mencionaba como un miembro prominente de la Logia Masónica de Iquitos (Guzmán Rivera 1929). Según Segal (1997: 115), las propiedades de Marius, Lévy & Schuler le fueron concedidas a Kahn & Cía. en 1935. Sin embargo, la compañía debió haber cerrado mucho antes, pues en 1928 ya no figuraba entre las casas comerciales de Iquitos (Rodríguez 1928).

Los judíos sefardíes del Mediterráneo formaban un cuarto grupo de firmas comerciales. En la década de 1820 muchos emigraron hacia Brasil, donde se dedicaron al comercio (Kelly y London 1983: 314). La mayor parte venía de Marruecos (Rabal y Fez), del Marruecos español (Tetuán y Ceuta), del Marruecos francés (Casablanca), de Tánger, Malta y Turquía (Rosenzweig 1967: 23-5; Trahtemberg s.f.: 184; Segal 1997: 90). Según Weinstein (1983: 50-1), en la segunda mitad del siglo XIX, los pequeños comerciantes fluviales de Pará eran en su mayoría sefardíes. Con frecuencia eran empleados por casas *aviadoras* portuguesas, especializadas en habilitar a los extractores de gomas a través del sistema de

aviamiento o habilitación y que actuaban como intermediarios entre los extractores y las casas importadoras y exportadoras. Estas firmas suministraban a los mercaderes judíos «las baratijas que estos expendían al menudeo y vendían la goma que recibían a cambio a los exportadores extranjeros». (ibídem).

A mediados de la década de 1890, la mayor parte del pequeño comercio fluvial de gomas del Brasil estaba en manos de comerciantes judíos (Pennano 1988: 58). Debido a los prejuicios locales y las protestas en contra de lo que se consideraba como un virtual monopolio, Brasil impuso un impuesto único de US$ 500 a cada uno de estos mercaderes. Como resultado, los mismos fueron prácticamente eliminados del comercio fluvial de gomas. Algunos se establecieron en ciudades y poblados como habilitadores pero la mayoría pasó a dedicarse al comercio minorista urbano. Fue en la década de 1890 cuando algunos de estos mercaderes judíos, junto con nuevos inmigrantes sefardíes, se establecieron en Loreto, donde no regían leyes que limitaran sus actividades comerciales. Rosenzweig (1967: 24) estima que en Loreto se asentaron unos 150 inmigrantes judíos (entre sefardíes y ashkenazi); otros autores calculan su número en más de 300 (Trahtemberg s.f.: 184).

Muchos de los inmigrantes sefardíes fueron enviados a Iquitos por comerciantes judíos, dueños de casas comerciales en Belén y Manaos (Segal 1997: 92). En Loreto estos se convirtieron en pequeños comerciantes fluviales conocidos como regatones. Alrededor de 1905 «el comercio de artículos a lo largo de los ríos [estaba] casi totalmente en manos de judíos marroquíes» (Woodroffe 1914: 33). Otros se establecieron como comerciantes minoristas en los pequeños poblados dispersos a lo largo de los ríos más importantes de la región. Hacia 1895 la mayoría vivía en Yurimaguas, un poblado estratégicamente ubicado en la ruta que conectaba Iquitos con Moyobamba (Segal 1997: 92). También se registra su presencia en Contamana, poblado sobre el río Ucayali, donde según Stiglich (1904a: 92) el comercio es «muy limitado y está en manos de judíos». Durante la temporada de lluvias, en que muchos extractores se refugiaban en los poblados, estos comerciantes urbanos les otorgaban crédito en mercadería a cambio de jebe y caucho pagaderos al final de la zafra (ibídem). Por último, unos pocos lograron capitalizarse y establecer casas comerciales en Iquitos. Este fue el caso de varios de los mercaderes sefardíes originalmente establecidos en Yurimaguas (Segal 1997: 93).

En 1900 había en Iquitos cuatro importantes firmas comerciales pertenecientes a sefardíes de origen marroquí: Pinto Hermanos, Farache Hermanos, Toledano Hermanos, y Benasayag, Toledano & Cía. Los primeros tres grupos de hermanos son mencionados por

Plane (1903: 325) como brasileño-marroquíes, lo cual sugiere que antes de establecerse en Loreto habían operado en Brasil. Existe poca información acerca de la fecha de fundación de estas compañías. La única de la que se tiene noticia antes de 1900 es la de propiedad de los hermanos Pinto —Moisés, Abraham, Jaime y Samuel—; procedentes de Tánger, la cual en 1894 figuraba entre las principales casas comerciales de Iquitos (Palacios Rodríguez 1990: 519). A excepción de Toledano Hermanos, todas estas casas eran importadoras y exportadoras y ninguna poseía embarcaciones propias. Hacia 1904, Pinto Hermanos y Benasayag, Toledano & Cía. habían logrado comprar cada uno una lancha a vapor de mediano tonelaje y la primera había llegado a ocupar el tercer lugar en la lista de contribuyentes fiscales al lado de otras tres grandes firmas peruanas y extranjeras (Larrabure i Correa: II, 7; Maúrtua 1911: 156). Farache Hermanos y Toledano Hermanos se mantuvieron como pequeñas casas de comercio.

Durante esta misma época se establecieron en la región otras firmas de inmigrantes sefardíes mediterráneos, dedicadas mayormente a la importación: Toledano & Delmar, Nahon & Gabay, Abensur & Co, e Israel & Cía. De estas la que alcanzó el mayor éxito fue la perteneciente a Víctor I. Israel, un sefardí de habla inglesa, nacido en Malta en 1880, pero registrado como turco (Rosenzweig 1967: 25; Maúrtua 1911: 156; Navarro Cáuper 1965). Israel llegó a Iquitos en 1900 como empleado de Bentes & Cohen, pero para 1905 fundó su propia firma comercial, Casa Melita, en sociedad con su hermano Rafael y con Carlos Power (Navarro Cáuper 1905). No obstante, en los años siguientes sus utilidades crecieron en forma espectacular, de tal manera que en 1908 Israel & Cía. era el octavo mayor contribuyente fiscal en Iquitos, ocupando una posición ligeramente por encima de otras casas comerciales más tradicionales e importantes, tal como la de Adolfo Morey (Matrícula 1910). En 1909 fundó una nueva compañía junto con sus dos hermanos, Rafael y Ricardo (Navarro Cáuper 1965). Poco después adquirió una pequeña flota fluvial con la que se consolidó como uno de los mayores comerciantes gomeros del río Napo, donde habilitaba tanto a caucheros peruanos como ecuatorianos (Muratorio 1987: 136). En 1910 formó en Gran Bretaña la compañía Pacaya Rubber Estates con un capital de 100,000 libras esterlinas, cuyo principal activo eran grandes extensiones de gomales en la zona del río Pacaya (Navarro Cáuper 1965). La firma Israel & Cía. sobrevivió la crisis gomera y en el período posterior V.I. Israel se convirtió en uno de los comerciantes locales más prominentes y una importante figura pública, siendo alcalde de Maynas en 1918-1919 y 1930 (Trahtemberg s.f.: 190; Navarro Cáuper 1965).

En contraste con la amazonia brasileña, donde los prejuicios y el antisemitismo parecen haber jugado un papel importante en la exclusión de los mercaderes sefardíes del pequeño comercio fluvial y el gran comercio urbano, en la peruana aquellos pudieron progresar y alcanzar posiciones importantes. Al final del auge gomero los dueños de la mayoría de las más importantes casas comerciales de Iquitos eran comerciantes de origen judío, fueran europeos ashkenazi o sefardíes mediterráneos. No hay noticias de que sufrieran marginación o de que se tratara de limitar su poder económico. De hecho, estos ocuparon puestos importantes en la comunidad mercantil de la ciudad y estuvieron bien representados en su Cámara de Comercio. Muchos de ellos convivieron o se casaron con mujeres loretanas y dejaron una numerosa descendencia en la región.

Vicisitudes de los comerciantes y casas comerciales

Las biografías de los principales comerciantes de Iquitos demuestran que el gran comercio de Loreto no fue ni homogéneo ni estático. La información sobre las diez principales firmas de Iquitos en términos del porcentaje de exportación de gomas que controlaban, demuestra cómo durante el período 1900-1908 los cuatro grupos de comerciantes aquí identificados tuvieron diversa suerte y, por ende, un peso diferente en la economía regional (cuadro 4.1).

Cuadro 4.1: Diez principales casas comerciales de Iquitos según procedencia de sus dueños, 1900-1908

Procedencia	1900	1904	1908
Peruanos[a]	4[a]	4	1
Europeos	4	5	6
Mediterráneos	1	1	3
Luso-Brasileños	1	—	—

Fuentes: Capelo 1900; Fuentes 1908: 29-30; Matrícula 1910.

[a] Incluye a Juan B. Vega, un extractor y comerciante colombiano que estuvo asociado a Luis F. Morey y luego fue socio de Julio. C. Arana.

En términos generales, hacia 1900 las casas comerciales peruanas, que en la década de 1880 fueron las primeras en incursionar en el comercio gomero, habían sido alcanzadas en importancia por las firmas que se habían establecido en Loreto una década más tarde y que tenían sede en Europa o estaban asociadas con casas europeas. La importancia de las compañías luso-brasileñas había

disminuido, una tendencia que habría de continuar en los años siguientes; mientras que las de propiedad de sefardíes mediterráneos, antes limitadas al comercio minorista, se habían abierto paso para integrar el exclusivo grupo de las *casas fuertes*. Esta situación se mantuvo en gran medida inalterada hasta 1908 en que las casas tradicionales peruanas fueron desplazadas por firmas europeas como las principales casas de importación/exportación de la región. Sin embargo, la compañía de Julio C. Arana, fortalecida desde 1907 por el aporte de capitales británicos, no solo fue capaz de mantener su posición en este grupo exclusivo, sino que sobrepasó largamente a las europeas más poderosas. En 1908 la compañía de Arana estaba afecta a impuestos por un monto casi cinco veces mayor que el que debía pagar la casa comercial que le seguía en importancia, una firma de origen europeo.

Las firmas peruanas que habían ocupado posiciones de primer nivel continuaron desempeñando sus actividades de exportación e importación pero se especializaron en la navegación fluvial a nivel regional. Así, en 1904 los hermanos Morey, Adolfo y Luis Felipe, controlaban el 44% del tonelaje de la flota mercante privada de la región (Larrabure i Correa: II, 7). Para 1906, cuando el tonelaje total se había incrementado en un 66%, estas dos compañías aún controlaban el 27% (Fuentes 1908: 10). En conjunto, en 1906 las firmas peruanas eran propietarias de un 57% de la capacidad de carga total (cuadro 4.2). Las compañías europeas las seguían con el 35%, mientras que las firmas mediterráneas y las luso-brasileñas controlaban un porcentaje casi insignificante del negocio. A pesar de la supremacía peruana en el ámbito de la navegación fluvial, hacia fines del auge gomero las compañías europeas habían logrado el control de una gran parte del comercio interno e internacional de Loreto. Las seguían en importancia solo las sefardíes, que en muy corto tiempo experimentaron un crecimiento espectacular.

Cuadro 4.2: Tonelaje de la flota fluvial perteneciente a las casas comerciales de Iquitos según procedencia de sus dueños, 1900-1906

Procedencia	1900	1904	1906
Peruanos	370.0	488.8	696.6
Europeos	308.5	150.2	429.7
Mediterráneos	—	77.8	60.8
Luso-Brasileños	198.0	23.2	41.6
Tonelaje total	876.5	740.0	1,228.7

Fuentes: Capelo 1900: 35; Larrabure i Correa: II, 7; Fuentes 1908: 10.

Estas tendencias también se ponen de manifiesto al considerar la información sobre exportación de gomas. Durante la primera década del presente siglo unas pocas casas controlaban la mayor parte del comercio gomero. Así, entre 1900 y 1907 las ocho mayores controlaban cerca del 85% del total de las exportaciones regionales de caucho y jebe (cuadros 4.3, 4.4). Sin embargo, la composición de este exclusivo grupo varió en el curso de la primera década del siglo. Durante este período el número de firmas europeas pertenecientes al mismo creció de cuatro a seis; de la misma manera, su participación en las exportaciones se incrementó de 60 a 67%. En contraste, el número de casas peruanas, también parte del grupo, se redujo de tres a dos (la de Arana y la de L. F. Morey), aunque el porcentaje de las exportaciones de gomas que controlaban se mantuvo constante, alrededor de 28%. Esto se explica, en gran medida, por la dramática expansión de la firma de Arana, la cual ese mismo año había sido registrada en Londres como Peruvian Amazon Rubber Co.

Cuadro 4.3: Principales casas exportadoras de goma, 1900

Casas comerciales	Goma exportada (ton)	% de las exportaciones de gomas
Marius & Lévy	142.9	16.1
Wesche & Cía.	132.9	15.0
Kahn & Cía.	118.9	13.4
L.F. Morey & Hijos	114.5	12.9
Hernández, Magne & Cía.	82.7	9.3
Pinto Hermanos	54.6	6.1
Adolfo Morey & Cía.	52.2	5.9
Kahn & Polack	51.9	5.8
Otras (17 casas)	137.4	15.5
Total (25 casas)	888.0	100.0

Fuente: Plane 1903: 324; elaboración de los autores.

Los cuadros 4.3 y 4.4 demuestran también que las casas comerciales luso-brasileñas y sefardíes, con la notable excepción de Pinto Hermanos, tenían poco peso en el comercio de exportación de gomas, y que su importancia relativa en la actividad mercantil de la región derivaba mayormente de su función de importadoras y mayoristas. En resumen, a lo largo de los casi 50 años que duró el auge gomero, el gran comercio de Loreto experimentó cambios importantes tanto en términos de su composición como del peso relativo de sus componentes. En la medida que este ha sido caracte-

Cuadro 4.4: Principales casas exportadoras de goma, 1907

Casas comerciales	Goma exportada (ton)	% de las exportaciones de gomas
Arana & Hermanos [a]	540.9	23.2
Marius, Lévy & Schuler	323.4	13.9
Kahn & Cía.	247.5	10.6
Wesche & Cía.	228.1	9.8
Iquitos Trading Co.	225.4	9.7
Kahn & Polack	174.7	7.5
Barcia & Hermanos	120.9	5.2
Luis F. Morey	98.8	4.2
Otras (19 casas)	371.0	15.9
Total (27 casas)	2,330.7	100.0

Fuente: Larrabure i Correa: XIV, 244-5; elaboración de los autores.

[a] El volumen de las gomas exportadas por Arana & Hermanos debe haber sido mayor, ya que parte de la producción de las propiedades que la compañía tenía en el Putumayo era exportada directamente a Manaos y, por ende, no era registrada en la aduana de Iquitos.

rizado tomando como referencia uno u otro momento de su evolución y rara vez se ha dado cuenta de estas importantes transformaciones, los autores han ofrecido un retrato sesgado y parcial del mismo.

La cuestión de la dominación foránea

Existe la creencia generalizada de que en Loreto las fuentes de crédito; la navegación fluvial y marítima, el comercio de importación y exportación, y la extracción de las gomas, eran controlados por firmas extranjeras, especialmente británicas. Esta imagen errónea deriva, por una parte, de las generalizaciones hechas por observadores de la época y, por otra, de una extrapolación acrítica a Loreto de las características del caso brasileño, mejor conocido en la literatura. Desde nuestro punto de vista, el retrato esquemático que presentan observadores tales como el Prefecto Hildebrando Fuentes (1908) se proponía ilustrar dos formas extremas mediante las cuales las firmas comerciales de Loreto tenían acceso a crédito y no da cuenta de la situación de las grandes casas comerciales peruanas. Asimismo argumentamos que, en contraste con el caso del Brasil, donde Gran Bretaña detentaba un fuerte control sobre la economía gomera y controlaba directamente una gran parte de su comercio, en Loreto su influencia era indirecta. Finalmente sostenemos que a consecuencia de su posición periférica como región productora

de gomas, la estructura y funcionamiento del comercio gomero de Loreto diferían sustancialmente de los de la amazonia brasileña.

Fuentes de crédito

Según Fuentes (1908: 25-6), el gran comercio de Loreto involucraba dos tipos de firmas comercializadoras de gomas. El primer tipo estaba compuesto por firmas grandes que actuaban como agentes o socios de compañías de ultramar, en su mayoría europeas. En líneas generales, los socios de Iquitos se encargaban de habilitar a los patrones y comerciantes gomeros, acopiar su producción, y embarcarla a la costa atlántica. Por su parte, las casas matrices se encargaban del despacho trasatlántico de las gomas y de su venta a la industria manufacturera. Las sucursales contaban con crédito ilimitado proporcionado por sus casas matrices, asegurando a los agentes y asociados el crédito necesario para operar, a un interés anual de 5-6%.

Al término del año, tras la venta de la goma acopiada, se deducía los costos de operación, que incluían el reembolso del préstamo, y se repartía las utilidades. Un determinado porcentaje era asignado como dividendo a los socios de Iquitos y a algunos de los empleados de alto rango de la sucursal mientras que el resto era repartido entre los accionistas de la casa matriz europea. Como en el caso del Brasil (véase Weinstein 1983: 281, 292, 308), las firmas que actuaban como agentes podían ser, pero no siempre lo eran, una y la misma que la que representaban; de ahí que no siempre llevaran el mismo nombre que sus casas matrices. Además, las sucursales podían cambiar de nombre con el paso del tiempo a consecuencia de la muerte o del retiro de uno de sus socios. Por último, las compañías de ultramar podían optar por cambiar de agente por diversos motivos.

Entre este tipo de firmas, Fuentes (1908:26) incluye a Wesche & Cía., Marius, Lévy & Schuler, Kahn & Polack y Pinto Hermanos. La relación de estas sucursales con sus casas matrices de ultramar da cuenta de la existencia de variados arreglos. Según Fuentes, la firma alemana Wesche & Cía. estaba vinculada con la firma europea de Charles Ahrenfeldt. En contraste, las otras tres estaban asociadas con firmas matrices homónimas. Además, mientras Wesche & Cía., Marius, Lévy & Schuler y Kahn & Polack parecieran haber sido dirigidas por administradores contratados, Pinto Hermanos, al menos durante sus primeros años de operación en Iquitos, estuvo manejada directamente por sus dueños. Vale la pena subrayar

que, a pesar del muy pregonado control británico del comercio gomero de Loreto, no había compañías británicas entre las que actuaban como agentes de compañías de ultramar.

El segundo tipo de empresas estaba conformado por casas comerciales independientes que no actuaban como agentes, pero que tenían relaciones con compañías extranjeras, las cuales les proporcionaban crédito (Fuentes 1908: 26). A diferencia de las del primer tipo, estas firmas contaban con crédito limitado, en efectivo o en mercadería. Si el crédito era en efectivo, debían pagar un interés del 5-6% al año más 2% de comisión. Si había sido estipulado en mercadería, el interés era de 5% anual más 5% de comisión. Adicionalmente, en la medida que la mayoría de las casas comerciales de Loreto pagaban sus deudas con goma, sus acreedores extranjeros cobraban una comisión por venta del orden del 2%.

Fuentes (1908: 26) da a entender que las firmas de este tipo eran casas comerciales de segundo orden y que todas las casas peruanas pertenecían a esta categoría. Sin embargo, el único ejemplo que menciona es el de Ponciano Sánchez, quien en efecto era un pequeño comerciante peruano que operaba en el bajo río Amazonas y el Yavarí. Después de reconstruir la trayectoria comercial de Sánchez, resulta evidente que su caso difícilmente podría ser tomado como representativo de la situación de las grandes casas comerciales peruanas establecidas en Iquitos.

La información más temprana disponible acerca de Ponciano Sánchez data de 1895 cuando, en posesión de una pequeña embarcación propia, figura como contratista postal del Gobierno en el área de Caballococha, un pequeño poblado sobre el río Amazonas, cerca de la frontera con Brasil (Memoria 1899: anexo 24). Cuatro años más tarde aparece inscrito como propietario de la Eloísa, una pequeña lancha a vapor de 13 toneladas (Capelo 1900: 35). Espinar (1901:55) la describe como una pequeña embarcación mercante que traficaba a lo largo del río Yavarí. Esto sugiere que Sánchez operaba entonces como regatón, es decir, como pequeño negociante fluvial. A principios de la década de 1900, las embarcaciones fluviales del tipo de la Eloísa competían con éxito con sus equivalentes brasileñas en la cuenca del río Yavarí, recientemente abierto a la navegación comercial (Stiglich 1904: 337). Hacia 1906, Sánchez figura como dueño y capitán de una embarcación a vapor más grande, de 49 toneladas, lo cual sugiere que sus negocios habían prosperado (Fuentes 1908: 10). Sin embargo, era todavía un negociante de segunda categoría, tal como lo revela el hecho de

que él mismo comandaba su embarcación y trataba con sus clientes ribereños.

Hacia 1906 Sánchez estableció probablemente una casa de comercio al por mayor y menor en Caballococha, ya que dos años más tarde figura como el comerciante más importante y el mayor contribuyente de impuestos de dicha localidad (Matrícula 1910: 75). También debe haber sido hacia 1906 que Sánchez estableció una relación comercial con las firmas inglesas John Lilly & Co. y Fernando Hesser, las cuales le otorgaron crédito para ampliar sus operaciones (Fuentes 1908: 26). Gracias a ello, en algún momento entre 1906 y 1908, Sánchez estableció en Iquitos una casa comercial registrada como dedicada a la importación, exportación y navegación fluvial (Matrícula 1910: 44). Sin embargo, su nueva firma de Iquitos era menos importante que la *sucursal* de Caballococha, ya que mientras que la de Iquitos debía abonar 50 libras esterlinas por concepto de impuestos, la de Caballococha pagaba 100 libras esterlinas. Al ampliar su negocio original de ventas al por mayor y menor para aventurarse en el comercio de importación y exportación y en el transporte fluvial, Sánchez estaba en camino de convertirse en un comerciante de primer orden. Sin embargo llegaba tarde para ello, y al producirse la crisis gomera, la suya era todavía una casa comercial de segunda categoría.

La descripción que hace Fuentes de las firmas dedicadas al comercio gomero en Loreto ha contribuido a dar forma a la noción ampliamente aceptada de que el comercio de la región estaba dominado por firmas y capital extranjero. Esta, sin embargo, parece ser una conclusión apresurada. Argumentamos que los dos tipos de firmas descritos por Fuentes no dan cuenta de la existencia de las grandes casas comerciales peruanas establecidas en Iquitos, las cuales controlaban una proporción importante del comercio regional de exportaciones gomeras. Como se aprecia en las biografías comerciales de L. F. Morey, A. Morey, C. Hernández y J. C. Arana, sus firmas no eran ni agentes de casas extranjeras ni pequeñas compañías que operaban exclusivamente en el ámbito local (véase recuadros 2, 3, 4).

Los dueños de estas firmas se habían capitalizado antes del comienzo del auge gomero en base a la exportación de tabaco, sombreros de Panamá y otros productos locales. Cuando en la década de 1870 la demanda internacional de caucho y jebe creció aceleradamente, estos comerciantes supieron sacar provecho de su conocimiento del sistema comercial de la región, sus contactos con firmas de ultramar, y su capital e infraestructura para alcanzar rá-

pidamente una importante posición en el comercio gomero. De hecho, desde comienzos del auge y hasta la última década del siglo XIX, estos comerciantes dominaban gran parte del comercio gomero y la navegación fluvial. Más adelante, cuando las firmas extranjeras llegaron a controlar una parte mayor del comercio gomero de la región, las casas peruanas siguieron ejerciendo el predominio de cerca del 30% del negocio (véase cuadros 4.3, 4.4).

Los grandes comerciantes peruanos operaban independientemente o en sociedad con otras casas peruanas o extranjeras con las que frecuentemente se asociaban de manera simultánea. Fue gracias a estas sociedades comerciales que pudieron acceder a mayor capital, incrementar sus flotas fluviales, habilitar a un mayor número de patrones gomeros, extender su influencia a una variedad de frentes de explotación, y diversificar los riesgos implicados en este negocio. Cabe destacar que estas asociaciones nunca involucraron compañías de primer orden con sede en Europa, y que cuando involucraban a comerciantes extranjeros, estos eran, por lo general, inmigrantes que se habían asentado y fundado sus firmas en la región.

Esto de ninguna manera significa que las casas comerciales peruanas no recurrieran a créditos externos. Muchas de las pequeñas y medianas casas, tanto peruanas como de propiedad de extranjeros, trabajaban mayormente con crédito proporcionado por firmas brasileñas y europeas o, en mucho menor medida, norteamericanas. Aún las mayores firmas peruanas lo hacían sobre la base de crédito, lo cual no significa que fueran controladas por empresas extranjeras. Tal como señala Wechsberg, «El comercio de fines del siglo XIX en general estaba basado en el uso de crédito» (1966: 58). Esto también incluía al comercio británico, tal como lo anotaba el economista político inglés Walter Bagehot en 1873 al afirmar que «El comercio inglés es esencialmente un comercio basado en capital prestado» (Wechsberg 1966: 58).

Componentes clave de la red de crédito comercial a nivel internacional eran los llamados bancos mercantiles o *merchant banks*. Según Wechsberg (1966: 7-8) estos garantizaban una determinada transacción, aceptando letras de cambio. Por esta razón también eran conocidos como casas de aceptación o *accepting houses*. A cambio de sus servicios cobraban una comisión de 1 a 2%. Por otro lado, trataban únicamente con grandes firmas dedicadas al comercio de productos estratégicos, tales como las gomas. En este caso, un banco mercantil adquiría y remitía bienes manufacturados a su cliente, quien emitía una letra de cambio para respaldar

la operación. La casa comercial enviaba posteriormente al banco un embarque de gomas, encargándole colocarlo en el mercado. De las utilidades obtenidas en esta operación, el banco pagaba a los proveedores de los bienes manufacturados, deducía la comisión que le correspondía por encargarse de las dos transacciones y abonaba el resto en la cuenta del cliente.

Una alternativa a los bancos mercantiles era trabajar con firmas extranjeras compradoras de gomas. Estas podían ser importadoras que entregaban un adelanto en efectivo contra futuras entregas del producto. En este caso, la compañía extranjera extendía una carta de crédito que la peruana podía utilizar para comprar mercadería a una empresa exportadora, que frecuentemente era simultáneamente importadora e importadora. en cuyo caso el crédito era otorgado directamente en mercadería. En la medida que contaban con capital propio, las casas comerciales peruanas de primer orden solo recurrían a créditos externos a fin de adquirir infraestructura o equipos costosos, tales como embarcaciones a vapor, o para ampliar la escala de sus operaciones. Al trabajar sobre la base de crédito estas casas comerciales seguían prácticas económicas comunes; por ello sería inexacto representarlas como subordinadas al capital extranjero.

Navegación fluvial y marítima

Se ha afirmado que el control extranjero no solo se ejercía en el terreno del crédito sino también en el de la navegación fluvial y marítima. Al respecto existen, sin embargo, dos opiniones contradictorias. Algunos autores (San Román 1975: 162-2; Pennano 1988: 78) han afirmado que el transporte fluvial/marítimo estaba dominado por empresas británicas y que fue este monopolio lo que les permitió controlar el comercio de importación y exportación, y finalmente toda la industria gomera. Otros autores (Roux 1994: 162), por el contrario, sostienen que la economía gomera de Loreto dependía por completo de Manaos y Belén de Pará, debido al monopolio brasileño del transporte fluvial. Esta aparente contradicción deriva de la lectura que Roux hizo de los informes del Coronel Samuel Palacios (1890a: 1890b) a quien el Gobierno encargó analizar la situación de Loreto y formular recomendaciones para reorganizar su administración. En su segundo informe, Palacios criticaba a la comunidad de comerciantes loretanos por no haber establecido su propia empresa de navegación. Esto les habría permitido evitar «el exclusivo tutelaje del comercio del Brasil» y les habría ahorrado el «su-

frir pacientemente los caprichos de la *única* que hace el tráfico en el Amazonas» (1890b: 494; énfasis en el original).

La *única* compañía mencionada por Palacios (1890b: 507) era la Compañía de Navegación del Amazonas Ltda. Siguiendo a este autor, Roux dio por sentado que esta era brasileña. Sin embargo, la Compañía de Navegación del Amazonas Ltda. no era otra que la Amazon Steam Navigation Co., una empresa británica registrada en 1872, cuya junta directiva tenía sede en Londres (Mavila 1902: 540). Esta había adquirido el monopolio de la navegación a lo largo del Amazonas en 1874 (Weinstein 1983: 62) y recibía subsidios del Gobierno de Brasil (Mavila 1902: 540). Para adecuarse a la legislación brasileña estaba registrada en Brasil y sus embarcaciones navegaban con bandera brasileña (Capelo 1900: 29; Mavila 1902: 543), lo cual llevó a afirmar, no solo a Palacios (1890b: 507), sino también a Larrabure i Correa (II, 6), que la compañía era brasileña y había sido creada con capital brasileño. Ello a su vez condujo a Roux a describir, erróneamente, el comercio gomero loretano como dominado por Brasil.

Los problemas a los que alude Palacios como consecuencia de la falta de una flota fluvial nacional, y que Roux presume afectaron la economía de Loreto durante toda la época del auge gomero, derivaban en realidad de una serie de ordenanzas brasileñas que afectaron directamente a los comerciantes y comercio loretanos. Entre ellas, tres fueron consideradas las más nocivas: las restricciones aplicadas a la navegación extranjera a lo largo de los afluentes del Amazonas en territorio brasileño; los impuestos aplicados a las embarcaciones extranjeras que navegaban en aguas del Amazonas brasileño; y los impuestos y la inspección de la mercadería transbordada en puertos brasileños (Palacios 1890b: 506; Barandiarán 1890: 434). En su primer informe, Palacios (1890a: 410-11) hizo varias recomendaciones acerca de cómo superar estos problemas. Como resultado de ello Perú y Brasil firmaron en 1891 un nuevo Tratado de Comercio y Navegación que revocaba las ordenanzas brasileñas que afectaban el comercio peruano. El tratado fue ratificado en 1896 y permaneció vigente hasta 1905 (Larrabure i Correa: II, 115).

Uno de las consecuencias más importantes del nuevo tratado fue que alentó a las casas comerciales loretanas a adquirir vapores más grandes. Como resultado, hacia 1900 la flota mercante privada de Loreto había incrementado su capacidad de carga a 877 toneladas y hacia 1906 a 1,229 toneladas (véase cuadro 4.2). Las embarcaciones peruanas aún debieron enfrentar ciertas restriccio-

en relación a la navegación a lo largo de los afluentes brasileños del Amazonas (Mavila 1902:543). Sin embrago, las casas comerciales de Iquitos las sortearon registrando algunos de sus vapores en Brasil (ibídem: 544; Capelo 1900). Así pues, contrariamente al punto de vista de Roux, el Perú no solo no estaba sujeto al presunto monopolio brasileño de la navegación fluvial, sino que a partir de 1900 desarrolló su propia flota mercante fluvial.

El asunto del control británico sobre la navegación fluvial/marítima en la cuenca amazónica también debe ser puesto en perspectiva. Entre 1874 y principios de la década de 1890, la Amazon Steam Navigation Co., de propiedad británica, era la única compañía que cubría la ruta Iquitos-Belén de Pará. Otras dos compañías británicas, la Booth Steamship Co. y la Red Cross Line, conectaban el puerto brasileño de Belén de Pará con Liverpool y otros puertos europeos. A principios de la década de 1890, la Booth Steam Ship Co. decidió ampliar sus operaciones, incursionando en la navegación fluvial y estableciendo una línea directa entre Liverpool y Manaos, y desde este puerto hasta Iquitos por medio de embarcaciones más ligeras (Collier 1981: 60). Más tarde, la Red Cross Line hizo lo mismo. Desde 1898 en adelante, estas dos compañías hicieron viajes directos entre Iquitos y Liverpool ahorrando a los comerciantes loretanos el oneroso transbordo de la goma en Manaos o en Belén (Pennano 1988: 182).

En 1900 la Amazon Steam Navigation Co. empleaba ocho de sus vapores en la ruta de Iquitos, mientras que la Booth Steam Ship Co. y la Red Cross Line empleaban tres y dos embarcaciones respectivamente (Capelo 1900: 29). Dos años después la Booth Steamship Co. y la Red Cross Line se fusionaron, convirtiéndose en la Iquitos Booth Steam Ship Navigation Co., la cual operaba a lo largo de la ruta Iquitos-Manaos con los mismos cinco vapores (Mavila 1902: 540). La compañía hacía tres viajes mensuales desde Liverpool a Manaos siguiendo alternativamente las rutas Le Havre-Oporto-Lisboa-Madeira y Hamburgo-Lisboa-Madeira. También conectaba Nueva York con Manaos cada 20 días (Monnier 1994: 182). El hecho que los vapores de la compañía británica hicieran escala en puertos portugueses, franceses, alemanes y norteamericano demuestra que monopolio de navegación no era sinónimo de monopolio de comercio de importación y exportación. Esto mismo se ve confirmado por la información acerca del origen de las importaciones y el destino de las exportaciones de Loreto.

Pennano (1988: 77) afirma, sin citar sus fuentes, que las compañías Iquitos Booth y Amazon Steam Navigation eventualmente se

fusionaron, sugiriendo que las mismas formaron un monopolio de tipo *trust*. Esta es una conclusión dudosa, derivada, tal vez, del hecho que en 1905 se informaba que la Iquitos Booth Co. funcionaba como agente de la Amazon Steam Navigation Co. en Iquitos (Larrabure i Correa: VII, 693-4). Sin embargo, entre 1905 y 1908 estas dos compañías estaban empadronadas como compañías independientes, tanto por las autoridades locales como por los recaudadores de impuestos (Matrícula 1910: 62-3). Mas aún, Santos (1980: 58) afirma que la Amazon Steam Navigation Co. siguió operando como compañía independiente hasta 1911, cuando dejó de funcionar y fue reemplazada por la Amazon River Co. Así, aunque la navegación fluvial internacional estaba en manos británicas, la misma no era monopolizada por una sola compañía; por lo demás, las diversas compañías que navegaban a lo largo de la ruta Iquitos-Manaos-Belén no operaban como un *trust*.

Distinta era la situación en la porción marítima de las rutas Iquitos-Europa e Iquitos-Estados Unidos, las cuales desde 1902 estaban definitivamente monopolizadas por la Iquitos Booth Steam Ship Co. Esto indujo a Fuentes (1908: 17-8), entre otros observadores de la época, a denunciar los altos fletes de la compañía. Fuentes argumentaba que estos solo podían ser pagados gracias a los altos precios de las gomas, y agregaba que los altos costos de transporte habían liquidado el comercio de otros productos loretanos, tales como el tabaco y el algodón. Fuentes también responsabilizaba a este monopolio por los altos precios de las mercaderías importadas y, en consecuencia, por el alto costo de vida en la región.

Comercio de importación y exportación

Basándose en Fuentes y otros observadores de la época, algunos autores como San Román (1975: 161) y Pennano (1988: 78) han sugerido que el dominio británico de la navegación fluvial/marítima derivó en el control del sector importación/exportación, el cual constituiría una prueba irrefutable de la hegemonía británica sobre la economía de Loreto. Este punto de vista también requiere ser debidamente aquilatado. En primer lugar, como hemos visto, ninguna de las principales casas comerciales de Loreto era británica, o actuaban como agente de compañías británicas. En 1900, por ejemplo, 35% de las exportaciones gomeras de Loreto estaba controlado por casas comerciales francesas, 28% por firmas peruanas, 15% por compañías alemanas, y el resto por una variedad de firmas menores, de propiedad de peruanos o extranjeros (véase

cuadro 4.3). Seis años más tarde, la participación por nacionalidad en las exportaciones gomeras de Loreto seguía siendo casi idéntica (véase cuadro 4.4).

En segundo lugar, los datos de exportación según país de destino muestran que entre 1904 y 1914 Gran Bretaña absorbía en promedio el 48% de las exportaciones loretanas de gomas. Aunque no tenemos información equivalente para el período previo a 1904, no hay indicios de que Gran Bretaña tuviera un papel más hegemónico en tiempos anteriores. El cuadro 4.5, basado en datos provenientes mayormente de los informes de los propios cónsules británicos, muestra que en promedio cerca de la mitad de la producción de gomas de Loreto se vendía a países distintos de Gran Bretaña. Más aún, a partir de 1907 tuvo lugar una gradual disminución del porcentaje de las exportaciones gomeras absorbido por Gran Bretaña en favor, primero, de Francia y, más tarde, de los Estados Unidos. Durante este mismo período Francia absorbió en promedio un 39% de las exportaciones loretanas de gomas y en algunos años (1908-11) llegó incluso a superar a Gran Bretaña como el mayor comprador.

Cuadro 4.5: Distribución porcentual de las exportaciones de goma de Loreto según destino, 1904-1914

Destino	1904	1905	1906	1907	1908	1910	1911	1912	1913	1914
Gran Bretaña	53.6	57.2	59.6	54.0	44.7	46.4	42.3	46.6	44.9	26.1
Francia	30.4	33.3	37.1	40.7	46.4	48.4	48.3	36.8	36.7	26.5
Alemania	5.9	—	—	4.5	8.9	1.3	6.1	11.7	9.8	7.1
Estados Unidos	2.4	2.9	3.3	0.8	—	3.9	3.3	4.9	8.6	40.3
Brasil	7.7	6.6	—	—	—	—	—	—	—	—
Total %	100.0	100.0	100-0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Volumen total (ton. métricas)	2,161	2,187	2,348	2,896	2,263	2,294	2,082	2,814	2,349	1,570

Fuentes: Maúrtua 1911: 148-9; Bonilla 1974: 77; Pennano 1988: 188.

En pocas palabras, el monopolio británico sobre la navegación marítima no supuso un monopolio sobre el comercio gomero en el caso de Loreto. Tampoco implicó un monopolio del comercio de importación. Según Maúrtua (1911: 149), en 1905 las importaciones de Gran Bretaña representaban el 39% del valor de las importaciones totales de Loreto, seguida por Alemania (23%), Francia (16%), Estados Unidos (11%), Brasil (5%), y otros (5%).

Extracción gomera

También se ha afirmado que el control sobre la navegación no solo permitió al capital británico lograr «el control absoluto del sistema de comercio», sino que fue un «paso clave y fundamental para el posterior control de la industria» (Pennano 1988: 78). Según este punto de vista, «el control del sector y de la industria [gomera] estaba prácticamente en manos de extranjeros [...] y no bajo el control de la gran cantidad de pequeños productores y recolectores de caucho y jebe de la región» (1988: 114). Para respaldar este argumento, Pennano ofrece una lista de empresas extranjeras integradas verticalmente, que se dedicaban simultáneamente a la extracción y comercio de gomas en diferentes países amazónicos. Sin embargo, de las cinco compañías que operaban en Brasil, Bolivia y Perú, y que él trata en más detalle, ninguna prosperó. Esto confirma lo que Weinstein (1983:171-80) ya había argumentado para el caso de Brasil: que las tentativas de integración vertical de la economía gomera por parte de empresas extranjeras rara vez tuvieron éxito.

La presunción de que la integración vertical constituía la base de la organización de la economía gomera peruana deriva mayormente de datos acerca de la región de Madre de Dios, donde unas pocas empresas británicas, francesas y norteamericanas obtuvieron concesiones de tierras del Gobierno peruano a fines de la década de 1900. Estas empresas operaron por muy poco tiempo y no tuvieron mucho éxito. El único ejemplo exitoso de integración vertical en Loreto no corresponde a una compañía extranjera sino a la de Julio C. Arana, quien sobre la base de sus propiedades gomeras del Putumayo y su firma comercial logró controlar simultáneamente la producción, transporte y comercio de la goma. Aunque más tarde registró su compañía en Gran Bretaña, obteniendo capital fresco para ampliar sus operaciones, difícilmente su compañía puede ser descrita como una compañía bajo control británico. Arana no solo no transfirió a la compañía británica recién formada la propiedad de sus tierras del Putumayo (Wolf y Wolf 1936: 90), sino que, tal como observó acremente uno de los directores británicos, Arana «tenía el control absoluto de la compañía» (Collier 1981: 218).

Existen algunos otros ejemplos de empresas que trataron de controlar ambos extremos de la industria gomera, pero ninguna de ellas tuvo éxito. Tal es el caso de Comptoir Colonial Français, empresa registrada en 1899, la cual explotaba propiedades gomeras en ambos lados del río Yavarí (Weinstein 1983: 172), y fue declarada en quiebra en 1901 (Plane: 1903: 333). En cuanto a las casas

comerciales extranjeras de Iquitos, Plane (1903: 326) informaba a principios del siglo XIX que «En general [...] no son dueñas de propiedades gomeras y no están directamente involucradas en la extracción de la goma». A pesar de ello, unas pocas casas comerciales de primer orden sí se dedicaron a la extracción de jebe en una tímida tentativa de integración vertical. Este fue el caso Marius & Lévy y Wesche & Cía., las cuales adquirieron varias propiedades shiringueras a lo largo de los ríos Yavarí y Marañón respectivamente. Estos pocos experimentos de integración vertical tampoco tuvieron éxito. En resumen, en Loreto la producción gomera nunca fue controlada directamente por empresas extranjeras, permaneciendo mayormente en manos de una variedad de extractores independientes habilitados por las casas comerciales de Iquitos.

Dominación foránea en Perú y Brasil

Si algunos autores han sobre-enfatizado el control británico sobre la economía gomera de Loreto, esto se debe en gran parte al hecho que tenían en mente el caso de Brasil. Este, sin embargo, no podía ser más diferente que el de Loreto. Tanto Santos (1980) como Weinstein (1983) han argumentado que una de las características más importantes del comercio gomero en Brasil era que las actividades de importación, exportación y habilitación eran desempeñadas por tres diferentes tipos de firmas comerciales: importadores, exportadores, y *aviadores* (habilitadores). Los importadores, en su mayoría portugueses, trabajaban con su propio capital o sobre la base de crédito obtenido de firmas europeas y norteamericanas (Santos 1980: 130). Eran esencialmente comerciantes mayoristas de todo tipo de productos y proporcionaban mercadería al crédito a las casas *aviadoras* (Weinstein 1983:19).

Los *aviadores* eran en su mayoría comerciantes luso-brasileños con una larga experiencia en la región. Estos habilitaban a los extractores gomeros y pequeños comerciantes con productos obtenidos de los importadores y canalizaban la goma que obtenían en pago hacia las casas exportadoras (Weinstein 1983: 18). Adicionalmente, las casas *aviadoras* controlaban la mayor parte de la flota fluvial de la región. Las casas exportadoras estaban en manos de comerciantes británicos y, en menor proporción, norteamericanos, quienes actuaban como agentes «para firmas compradoras de goma en Nueva York o Liverpool, aunque unos pocos operaban independientemente» (ibídem: 19; nuestra traducción). Algunas de estas casas también proporcionaban servicios bancarios informales

o incursionaban en el comercio de importación. No obstante, según Weinstein, «estas dos funciones eran secundarias con respecto al interés central de estas firmas: la compra de gomas y su transferencia a [...] ultramar» (ibídem: 19; nuestra traducción).

En Pará, la separación de las actividades de importación, exportación y habilitación se dió desde inicios del auge gomero, que en Brasil comenzó mediados del siglo XIX. Mientras que la intervención extranjera en el sector de exportación data de la década de 1850 (Weinstein 1983: 62), las primeras casas *aviadoras* exclusivamente dedicadas a la habilitación de extractores y comerciantes datan de la década de 1860 (ibídem: 58). Hacia la década de 1870 el proceso de especialización de la comunidad mercantil de Belén se profundizó con la aparición de nuevas y bien consolidadas casas exportadoras, y el incremento en el número de casas *aviadoras* (ibídem: 67). Según Weinstein (1983:145), el proceso de copamiento del sector exportador de Pará por parte de firmas extranjeras se consolidó en la década siguiente. Aunque esta división de funciones tuvo algunas excepciones, tanto Santos como Weinstein afirman enfáticamente que en Brasil no hubo ninguna casa comercial que realizase la amplia gama de actividades asociadas con el comercio gomero: importación, exportación y habilitación, así como comercio mayorista y minorista, navegación fluvial, y actividades bancarias.

Santos (1980: 123-6) ha sugerido que esta división de funciones resultó de la necesidad de especializarse a fin de reducir los riesgos financieros. El caso de Loreto pone en tela de juicio esta hipótesis, ya que en esta región la tendencia era concentrar y combinar funciones más que separarlas. De las 51 casas comerciales existentes en Loreto en 1904, poco más de la mitad estaban dedicadas exclusivamente a la importación (véase anexo 2 y cuadro 7.4). Las demás combinaban dos o más funciones. Esto era particularmente cierto en el caso de las grandes firmas. Así, de las quince casas comerciales más grandes, el 53% estaba dedicado a cinco de las actividades asociadas con el comercio gomero: importación, exportación, navegación fluvial, comercio mayorista/minorista, y habilitación. Un 33% combinaba cuatro de estas actividades. Ninguna de las firmas de primer rango estaba dedicada exclusivamente a una actividad. De ahí que se pueda afirmar que en Loreto la manera de incrementar las ganancias y al mismo tiempo reducir los riesgos financieros no era a través de la especialización, sino más bien de la diversificación. Esto permitía lograr utilidades por medio de una amplia gama de actividades, así como compensar las pérdidas de una actividad con las ganancias de otra.

Esta estrategia demostró ser muy exitosa, tal como lo prueba el hecho de que las firmas más poderosas y estables de Iquitos fueron aquellas que optaron por una organización de tipo multifuncional. Esto no quiere decir, sin embargo, que estas firmas fueran inmunes a los riesgos; fuera como resultado de errores en el manejo administrativo o a causa de factores externos relacionados con el mercado internacional, aún las casas comerciales más poderosas podían sufrir pérdidas. Cuando las pérdidas eran importantes, algunas casas comerciales se veían forzadas a vender parte de sus bienes, tales como vapores o propiedades gomeras. En ocasiones las pérdidas podían ser cuantiosas y afectar a un gran número de firmas. Problemas de este tipo se presentaron en 1878, 1885, 1893, 1901-2 y 1907-8 cuando el precio de la goma experimentó una brusca caída. Sin embargo, mientras estas crisis provocaron la quiebra de muchas de las firmas más pequeñas y especializadas, no perjudicaron el funcionamiento de las firmas más grandes y diversificadas.

Weinstein (1983: 138, 145) ofrece una explicación alternativa más plausible con relación a la división de funciones que tuvo lugar en la economía gomera brasileña, sugiriendo que esta fue consecuencia de los intentos de los importadores de goma europeos y norteamericanos de monopolizar el sector exportador. Como se ha mencionado, este proceso comenzó en la década de 1850 y alcanzó su punto máximo en la década de 1880. Por ese entonces las tres mayores firmas exportadoras extranjeras de Belén «manejaban aproximadamente la mitad de las exportaciones anuales de goma de Pará», mientras que el 50% restante «se dividía, por lo general, entre las cuatro o cinco casas extranjeras más pequeñas y el puñado de *aviadores* [...] que también hacían las veces de exportadores» (ibídem: 145; nuestra traducción). Dado que Brasil era el mayor proveedor de gomas del mundo, el control directo de sus exportaciones era decisivo para mantener bajos los precios y asegurar un abastecimiento permanente. Esto explica por qué los importadores y empresarios de los países industrializados tenían sumo interés en establecer agentes en los más importantes centros de comercio gomero del Brasil.

Por el contrario, las exportaciones de goma de Loreto entre 1902 y 1914 nunca llegaron a más del 8% de las de Brasil, y en promedio solo representaban el 6% (véase cuadro 4.7). Dado que en aquel período las exportaciones de Loreto representaban el 90% de las exportaciones de goma del Perú (véase cuadro 4.6) se puede afirmar que el país en su conjunto era un proveedor de goma de

importancia secundaria. Por esta razón, el monopolio de sus exportaciones de goma habría agregado poco al fuerte control que Gran Bretaña y los Estados Unidos tenían sobre la producción brasileña.

Cuadro 4.6: Contribución de Loreto a la exportación nacional de gomas (toneladas métricas), 1902-1914

Año	Loreto	Perú	% Exportaciones Loreto/ Perú
1902	1,684	1,782	94.5
1903	1,990	2,108	94.4
1904	2,161	2,221	97.3
1905	2,349	2,540	92.5
1906	1,930	2,576	75.0
1907	2,896	3,029	95.6
1908	2,385	2,516	94.8
1909	2,522	2,802	90.0
1910	2,294	2,651	86.5
1911	2,019	2,161	93.4
1912	2,814	3,194	88.1
1913	2,349	2,781	84.5
1914	1,570	2,272	69.1

Fuente: Pennano 1988: 178-9, 182-3; elaboración de los autores.

Cuadro 4.7: Exportación de gomas de Loreto y Brasil (toneladas métricas), 1902-1914

Año	Loreto	Brasil	% Exportaciones Loreto/Brasil
1902	1,684	28,700	5.9
1903	1,990	31,095	6.4
1904	2,161	30,650	7.1
1905	2,349	35,000	6.7
1906	1,930	36,000	5.4
1907	2,896	38,000	7.6
1908	2,385	38,860	6.1
1909	2,522	42,000	6.0
1910	2,294	40,800	5.6
1911	2,019	37,730	5.4
1912	2,814	43,370	6.5
1913	2,349	39,560	5.9
1914	1,570	36,700	4.3

Fuentes: Pennano 1988: 182-3; Santos: 1980: 236.

* * *

Las firmas comerciales de Iquitos no solamente conectaban la región con el mercado internacional, sino que también jugaban un papel significativo en la articulación interna de la economía de la región. En tanto habilitadores y comerciantes mayoristas/minoristas, las casas comerciales de Iquitos financiaban las operaciones de la mayor parte de los patrones gomeros de Loreto. Esto se daba directamente, como en el caso de los extractores más importantes, o indirectamente, a través de la habilitación de regatones y pequeños comerciantes locales intermediarios. En su condición de armadores fluviales, las casas comerciales conectaban Iquitos con los principales ríos de la región y con sus afluentes más remotos. En los primeros tiempos del auge gomero, las embarcaciones de las casas comerciales de Iquitos estaban dedicadas mayormente a acopiar la goma de los extractores que habilitaban. A medida que la economía gomera se expandía cada vez más lejos de Iquitos con la apertura de nuevos frentes gomeros, las casas comerciales más importantes encontraron más conveniente establecer puestos comerciales en lugares estratégicos. De esta manera, las grandes casas comerciales y sus agentes, junto con los regatones itinerantes y los más sedentarios comerciantes locales, formaban una red comercial que vinculaba entre sí a los numerosos frentes extractivos de la región. Al centro de esta vasta telaraña comercial se encontraba la ciudad de Iquitos, asiento de la elite económica y política de la región.

Los dueños de las grandes casas comerciales de Iquitos se convirtieron en los interlocutores privilegiados de las autoridades civiles y militares gracias al papel decisivo que jugaban conectando Iquitos hacia el exterior con el mercado internacional, y hacia el interior con una serie de frentes extractivos más o menos integrados. Aunque sus intereses no siempre coincidieron, como veremos en el capítulo siguiente, los grandes comerciantes y las autoridades locales conformaban el grupo dominante que manejaba los asuntos económicos y políticos de la región. Estos dos sectores sociales se articulaban a través de la Cámara de Comercio de Iquitos, fundada en 1890 por el Prefecto Samuel Palacios (1890b: 471), apenas dos años después que se creara la Cámara de Comercio de Lima (Basadre 1964: IV, 2805).

Estos dos grupos, comerciantes y funcionarios locales, también constituían el núcleo de la vida social de Iquitos. Se reunían en locales exclusivos como el Club de Tiro o el Club Social de Iquitos, los cuales estaban integrados por «la mayor parte de los hijos de esta localidad, los primeros comerciantes, y en general lo más

selecto de la sociedad masculina de este puerto» (Capelo 1900: 27). Los miembros de la comunidad mercantil de Iquitos expresaron su creciente poder económico mediante la construcción de grandes locales para sus firmas y residencias privadas relativamente suntuosas. Así, La Combe (1902: 221) observaba que mientras que antes de 1900 la mayoría de los comerciantes vivían de manera precaria y tenían tiendas modestas, a partir de 1901 comenzaron a construir residencias costosas y de calidad, que rivalizaban entre sí en términos de tamaño, materiales y diseño. La Combe veía esta tendencia como positiva, por cuanto promovía el afincamiento de los extranjeros y su matrimonio con mujeres locales.

A pesar de los esfuerzos por embellecerla, hasta 1905 se decía que Iquitos era una ciudad sucia, fea y caótica (Woodroffe 1914: 29). Solo en los años siguientes y gracias a los crecientes ingresos por derechos de aduana, el Gobierno local comenzó a invertir en infraestructura básica, tal como agua corriente, alcantarillado, electricidad y pavimentación de calles. Hacia 1913 Woodroffe (ibídem: 34-5) anotaba que Iquitos había experimentado un cambio radical, habiendo adquirido todas las comodidades de cualquier ciudad moderna de la época. Los comerciantes jugaron un papel importante en este proceso de modernización, sea como contribuyentes de impuestos o como asesores del Gobierno local. La Combe tuvo razón al suponer que muchos de los comerciantes extranjeros que llegaron a Loreto durante el auge gomero se afincarían en la región. Sin embargo, muchos de los pequeños comerciantes extranjeros cerraron sus firmas y abandonaron la región cuando se hizo evidente que la crisis del caucho, que culminó en 1920, era irreversible.

En síntesis, la economía gomera de Loreto no estuvo monopolizada por el capital británico. Ni el crédito, ni el comercio de importación/exportación, ni la producción gomera estuvieron en manos de empresas británicas. De hecho, Gran Bretaña absorbía en promedio solo la mitad de las exportaciones de goma de la región y proporcionaba solo la mitad de sus importaciones. Aunque compañías británicas monopolizaron la navegación marítima y por mucho tiempo controlaron gran parte de la navegación fluvial, las que navegaban a lo largo del Amazonas no operaban como un *trust*. El capital extranjero, que jugaba un papel importante en el comercio de importación/exportación y en la habilitación de extractores, era mayormente francés y alemán. Estas compañías extranjeras tampoco monopolizaban el comercio gomero, ya que compartían el mercado con importantes casas comerciales peruanas. Habiendo acu-

mulado capital en las primeras etapas de la apertura de la región al tráfico internacional, para la década de 1900 las grandes firmas peruanas controlaban alrededor de una tercera parte de las exportaciones de goma de la región.

La economía gomera peruana era mucho más independiente respecto de los capitales y firmas extranjeras que la de Brasil. Debido a que Loreto era un productor relativamente pequeño, las grandes firmas de los países industrializados no se esforzaron por establecer un control directo sobre su comercio gomero. Esto explica a su vez el por qué las grandes casas comerciales de Iquitos pudieron combinar una diversidad de funciones comerciales, y por qué algunas de las casas comerciales peruanas lograron prosperar como parte de este poderoso grupo. El hecho de que ninguna de estas firmas comerciales estuviera involucrada en la extracción de gomas a gran escala y que, con la excepción de unos pocos barones del caucho, esta actividad se mantuviera en manos de una miríada de pequeños y medianos extractores independientes, también contribuyó al carácter abierto de la economía de Loreto. Desde nuestro punto de vista, esto y la existencia de un proceso local de acumulación de capital permitieron a Loreto sobrevivir al colapso de la economía gomera.

En efecto, tal como Barham y Coomes (1994b, 1996) han argumentado de manera convincente, no todos los extractores y comerciantes de goma fueron unos derrochadores insensatos. Contrariamente a la opinión ampliamente difundida, muchos lograron acumular capital. Durante este período, tanto comerciantes como extractores hicieron inversiones importantes en infraestructura: embarcaciones, factorías, puertos, depósitos, almacenes, y puestos comerciales. Muchas de estas inversiones perdieron valor después de la crisis gomera de 1914, pero continuaron constituyendo un poderoso incentivo para que muchas de las grandes y medianas casas comerciales decidieran quedarse en la región después de 1920, cuando Loreto dejó de exportar gomas. Su mayor independencia respecto de los importadores de gomas europeos y norteamericanos hizo posible que estas firmas echaran raíces en la región. Junto con una nueva camada de comerciantes, y en asociación con la elite fundaria que surgió después de la crisis gomera, estas casas comerciales habrían de dominar la economía loretana en los siguientes cincuenta años (1914-1962).

Capítulo 5

«Aumentando la extensión de su dominio»: regulación estatal y resistencia local

Entre 1851 y 1872 el Estado concibió y promulgó una serie de leyes interrelacionadas que establecían las condiciones bajo las cuales se debía llevar a cabo la colonización de Loreto, así como la explotación de sus recursos. La implementación de estas políticas fue financiada con la exportación del guano, la fuente de ingresos más importante del país desde la década de 1840. El Estado aplicaba por este medio una estrategia geopolítica destinada a cerrar el paso a las pretensiones de Ecuador y Colombia sobre la región del alto Amazonas. Sin embargo, para 1872 el Perú se encontraba gravemente endeudado. El mercado internacional estaba saturado de guano, su precio había caído y el país no podía obtener nuevos préstamos internacionales sobre la base de la emisión de bonos contra futuras exportaciones de guano (Bonilla 1994: 169-190).

La guerra con Chile (1879-81) agravó la crisis. Después de este conflicto bélico, que devastó la economía nacional y causó importantes pérdidas humanas y territoriales, el Gobierno careció de un plan de largo alcance para la región. Esto ha llevado a algunos autores a afirmar que el Estado tenía un «precario control político» sobre la región (Bonilla 1974: 71), que este «jugó un papel menor en el comercio del caucho» (Walker 1987: 76) o, incluso, que la región «quedó en un estado de abandono total por parte de las autoridades públicas» (Roux 1994: 225). Estas aseveraciones rara vez están sustentadas en un análisis convincente de instancias específicas de fracaso o impotencia del Estado para cumplir con sus funciones; y en aquellos casos en que sí lo están, las mismas pasan por alto la dimensión temporal. Así, situaciones específicas son presentadas como si fueran válidas para todo el período.

Desde 1870 a 1914 el Estado se abocó a «aumentar la extensión de su dominio» sobre la región, principalmente con el fin de defender su soberanía, reprimir los movimientos políticos regionales que ponían en tela de juicio su autoridad, y reglamentar la economía gomera. En el campo geopolítico el Estado parecía tener una estrategia global. Fue también muy eficiente en aplastar revueltas y revoluciones que reclamaban mayor autonomía política y económica para la región. En contraste, sus esfuerzos por regular la economía gomera, objeto del presente capítulo, fueron más de

orden reactivo que proactivo. Sin embargo, a nuestro juicio, más que expresión de una intrínseca debilidad, esto respondía a la postura liberal de los sucesivos gobiernos civilistas que estuvieron en el poder desde principios de 1870 hasta el término del ciclo gomero en 1914.

A pesar de que se adherían a la ideología del *laissez faire* en el campo económico, estos gobiernos emprendieron deliberadamente la tarea de integrar el territorio amazónico al patrimonio nacional mediante la construcción de ferrocarriles, la promoción de la inmigración europea y el fomento de la agricultura de exportación. Estos planes fracasaron debido en parte a la falta de fondos y en parte a las condiciones ecológicas y sociales locales. De hecho, los gobiernos civilistas consideraban a la floreciente economía gomera como la antítesis de su programa de integración, en la medida que impedía el desarrollo de una agricultura de exportación. Esto, junto a su actitud liberal, tuvo una influencia decisiva en el tipo de intervención estatal que se dio en la región. Así, el Estado concentró sus esfuerzos en controlar aquellos aspectos de la economía gomera que consideraba cruciales para preservar los intereses del país, es decir, la recaudación de impuestos y la regulación del acceso a la tierra y a los recursos forestales.

En contraste, el Estado fue mucho menos enérgico en la regulación de las relaciones laborales y la protección de la mano de obra indígena. Esta posición ambivalente se refleja en los conflictos entre el Estado y la elite económica de la región, específicamente los grandes extractores y comerciantes gomeros asociados a la Cámara de Comercio de Iquitos. Concluimos que el Estado fue bastante efectivo en el cobro de impuestos y aranceles, así como en preservar la tierra como propiedad pública para ser destinada a usos agrícolas en el futuro. Sin embargo, al negarse a enfrentar a las elites locales en el tema de la mano de obra, no solamente sancionó la dura explotación de la que era objeto la población indígena bajo el sistema de habilitación, sino que contribuyó a la reproducción de las relaciones precapitalistas de producción hasta bien entrado el siglo XX.

La batalla por impuestos y aranceles

Durante el auge gomero la política peruana se caracterizó por la hegemonía del programa civilista. Fundado en 1871, el Partido Civilista representaba los intereses de la burguesía comercial y de los grandes terratenientes de la costa. Los principios fundamenta-

les de su programa político y económico eran la articulación del territorio nacional mediante la construcción de ferrocarriles y la activación de la economía mediante la atracción de inmigrantes europeos y la promoción de actividades orientadas a la exportación. Aunque durante este período se alternaron en el poder el partido Civilista y los partidos Constitucional y Democrático, fundados respectivamente en 1883 y 1889, los tres compartían un enfoque positivista y liberal que enfatizaba los beneficios del libre comercio y una actitud económica de no-intervención. El programa civilista para la región amazónica fue firmemente apoyado por los miembros de la Sociedad Geográfica de Lima, cuyo boletín se convirtió en uno de los principales vehículos para el discurso *modernizador* del Estado (Martínez Riaza 1998b).

Estas políticas se aplicaron con cierto éxito en la selva alta, en áreas como Chanchamayo y Oxapampa (Santos Granero y Barclay 1995). Esto fue posible gracias a su relativa cercanía a Lima y Callao que eran, respectivamente, el más importante mercado costero y el principal puerto marítimo. En contraste, la selva baja se encontraba ubicada demasiado lejos de la capital del país y de los centros económicos más relevantes y no podía ser integrada fácilmente. Además, cuando en la década de 1880 creció la demanda de jebe y caucho en el mercado internacional, la selva baja se convirtió en un área casi exclusivamente dedicada a su explotación, dando origen a una economía que miraba hacia el Atlántico, mayormente independiente, tanto del resto del país como de la elite costeña.

Los gobiernos civilistas de la época no pudieron comprender y asimilar el carácter de la economía extractiva y altamente móvil de la selva baja, la cual era muy diferente de la agropastoral y sedentaria, característica de la costa y sierra del Perú. Por esta razón, se aferraron a su modelo de integración. Como resultado, la intervención estatal en Loreto tuvo un carácter ambivalente. Por un lado, las autoridades denunciaron lo que consideraban una deficiencia de la economía gomera, principalmente su pretendida incapacidad de crear fronteras demográficas y económicas permanentes, su excesiva especialización, su impacto negativo sobre otras actividades productivas como la agricultura y su extrema dependencia de las importaciones. Por otro lado, ante a una economía que había surgido gracias a importantes inversiones estatales previas y que estaba evidentemente floreciendo, adoptaron una posición pragmática, intentando regularla en aquellos aspectos que consideraban estratégicos para el país.

La guerra con Chile y la prolongada ocupación de las tropas chilenas dejó al país en ruinas. Ya en bancarrota antes de la gue-

rra y con una enorme deuda externa, el Perú necesitaba desesperadamente de capitales para reactivar la economía del país y para cubrir los gastos públicos. El crédito externo estuvo cerrado hasta 1889, cuando el Perú canceló su deuda externa mediante la transferencia de una serie de activos nacionales y derechos de explotación de ciertos recursos a los tenedores europeos de bonos peruanos agrupados en la Peruvian Corporation Co., la cual estaba bajo control británico (Barclay 1989: 29-33). Por ello se hizo necesario incrementar la recaudación interna. Esto se logró mediante el fomento de una economía de exportación, la reorganización del sistema impositivo y la creación de nuevas aduanas y aranceles.

Desde 1872 el Gobierno había dejado de transferir su subsidio mensual a Loreto. En 1873 vendió o arrendó la mayor parte de sus propiedades en Iquitos. El caos económico que trajo consigo la guerra con Chile restringió aún más su capacidad para pagar los salarios de los funcionarios públicos y de los militares. Para remediar esta situación, en 1881 el Prefecto de Loreto, David Arévalo, hizo un primer intento de establecer una aduana en Iquitos. Esta disposición, decretada en Moyobamba, la cual por entonces aún era la capital de Loreto, tropezó con la enérgica oposición de la comunidad mercantil de la región. Invocando una ley de 1832 que decretaba la parcial exoneración del pago de impuestos para Loreto, y una ley de 1853 que exoneraba a la región del pago de aranceles de importación/exportación y de impuestos personales (Larrabure i Correa: I, 17; II, 46), los comerciantes de Loreto se negaron a pagar aranceles. Pocos meses más tarde, el nuevo presidente, Contralmirante Lizardo Montero, nombró al Coronel Mauricio Rojas como Prefecto de Loreto, y le ordenó cobrar los impuestos personales recientemente impuestos en el país. La reacción en contra de la medida fue casi inmediata. La turba invadió la Prefectura, golpeó al Prefecto recién llegado y lo obligó a salir de la ciudad (Fuentes 1906: 458).

El Coronel Tadeo Terry, nombrado Prefecto en 1882, tuvo más éxito que su predecesor. En lugar de imponer impuestos personales, Terry retomó la iniciativa de Arévalo de establecer una aduana en Iquitos, pero tuvo cuidado de no enfrentarse a los comerciantes locales. Terry involucró a la comunidad comercial de Iquitos en sus acciones, convocando una comisión *ad hoc* compuesta por algunos de los más connotados miembros de dicho grupo económico, entre ellos el francés Charles Mourraille y el peruano Marcial A. Pinon, quienes habían comprado la flota fluvial del Estado en 1877. Esto inauguró un breve período de cooperación entre el Gobierno local y la elite económica de la región.

Invocando la ruinosa situación del país, Terry apeló al patriotismo de los comerciantes, solicitando a la comisión proponer lo que a los ojos de primeros serían tarifas justas de importación/exportación (Larrabure i Correa: I, 255). Al parecer sus argumentos fueron convincentes, aún para los comerciantes extranjeros. En agosto de 1882, Terry promulgó un decreto que básicamente implementaba los impuestos recomendados por la comisión *ad hoc*. El decreto imponía un impuesto del 7.5% sobre las mercaderías importadas, excepto las que habían sido compradas en Brasil, que pagaban solo el 3.75%. Establecía también un arancel de 0.43 soles por arroba (15 kilogramos) de goma exportada, sin distinción de especie o calidad (Fuentes 1906: 499). En un inicio los comerciantes de Iquitos estuvieron de acuerdo en pagar estos impuestos, de tal manera que entre agosto de 1882 y diciembre de 1883 la nueva aduana logró recaudar un total de 87,000 soles (Pennano 1988: 198), que al cambio de 36 peniques por sol, equivalían a cerca de 13,000 libras esterlinas (Bardella 1989: 77).

En Moyobamba, sin embargo, esta medida encontró una feroz oposición. Encabezados por Francisco Del Aguila, que desconoció a Terry y se autoproclamó prefecto de Loreto, los moyobambinos se negaron a pagar los impuestos (Fuentes 1906: 459). Por más de un año la región tuvo dos prefectos, uno en Moyobamba y otro en Iquitos. En Iquitos las cosas no iban mucho mejor. Los aranceles de importación tuvieron como consecuencia un aumento en los precios de los víveres, lo que a su vez ocasionó un descontento general en contra del Gobierno local. Los comerciantes de Iquitos comenzaron a oponer resistencia a la medida (Palacios 1890b: 471), y probablemente aprovecharon del desasosiego popular y aún lo fomentaron para favorecer sus intereses. Después de numerosos disturbios, que culminaron en 1883 en un intento de incendiar la aduana, Terry fue obligado a renunciar (Barletti 1992: 20). A consecuencia de estos disturbios, el sucesor de Terry se vio obligado a firmar un documento en el cual se comprometía a reducir los impuestos establecidos. Aunque los comerciantes locales habían obligado a Terry a renunciar y logrado reducir los impuestos, el Gobierno central se había anotado un punto al lograr que los comerciantes aceptaran su derecho a recaudar impuestos en la región.

En mayo de 1885, David Arévalo, el fundador de la aduana de Iquitos, fue nombrado prefecto por segunda vez. Tras asumir el cargo, Arévalo incrementó los aranceles sobre importaciones y exportaciones al nivel de aquellos que se cobraban en el puerto del Callao (Palacios 1890b: 472). Algunos autores (García Rosell 1905:

627) sugieren que esta medida no duró mucho, y que poco después los derechos sobre las importaciones fueron reducidos al 50% de lo que se cobraba en el resto del país. Otros (Palacios 1890b: 472) sugieren que «semejante estado anómalo» duró desde mayo de 1885 hasta noviembre de 1887. Sea como fuere, aunque todavía la clase comercial oponía cierta resistencia, el pagar impuestos se había vuelto una rutina y se aceptaba como una obligación. Más aún, conviene anotar que en ese período las confrontaciones entre el Gobierno y la ciudadanía acerca del pago de impuestos no eran patrimonio de Loreto. Por el contrario, tras la guerra con Chile, la resistencia al cobro de impuestos era algo común en todo el país, no solo como resultado del empobrecimiento general de la población, sino también del resentimiento de las elites regionales frente a la pesada carga fiscal impuesta por el Gobierno central.

En reacción parcial a esta situación, en 1886 el Presidente Andrés A. Cáceres promulgó dos leyes interrelacionadas. La primera elevaba los aranceles en todo el país y legalizaba la aduana de Iquitos que había sido creada por decreto prefectural. La segunda creaba las Juntas y Tesorerías Departamentales, en un intento por descentralizar el control de las finanzas regionales. En la medida que se consideraba que Loreto requería una atención especial, fue objeto de una ley más específica promulgada en noviembre de 1887 (Larrabure i Correa: I, 260-3).

Esta ley tenía varios propósitos. En primer lugar establecía una tarifa del 15% sobre el valor de las mercaderías importadas, menor de la que regía en el resto del país. En segundo lugar, intentaba promover la extracción de hevea en desmedro de la de castilla, imponiendo sobre las exportaciones de caucho un arancel de exportación sustancialmente más alto que el aplicado a la exportación de jebe. Por último, la ley establecía que lo recaudado debía invertirse completamente en la región con énfasis especial en la educación, el fomento de la navegación fluvial y la construcción de caminos. Además, anunciaba que se nombraría una comisión especial de Gobierno, encargada de formular recomendaciones acerca de la reorganización de la administración de Loreto. Los comerciantes no se opusieron directamente a dicha ley pero buscaron formas de evadir el pago de los impuestos. Hacia 1890, la comisión nombrada por el Gobierno y encabezada por el Prefecto de Loreto, Cnel. Samuel Palacios, estimaba que la evasión de los impuestos de importación alcanzaba cerca del 40%.

En la mejor tradición civilista, Palacios creía firmemente que la mayor parte de estas irregularidades se debía a la desorganización

administrativa y a la debilidad institucional. Para mejorar la relación entre las autoridades regionales y los comerciantes, sugirió que estos se organizasen en una Cámara de Comercio local. Palacios esperaba que esta institución se convirtiese no solo en un cuerpo consultivo, sino que también se constituyese en una autoridad moral en el ámbito de la comunidad comercial de la región. La fundación de la Cámara de Comercio de Iquitos en 1890 contribuyó a crear una relación duradera, aunque no siempre de mutua confianza, entre el Gobierno y la elite comercial.

Un ejemplo en el que se puso de manifiesto la tensión subyacente a esta relación se presentó seis años después. En mayo de 1896, el Cnel. Ricardo Seminario, que había sido nombrado Comandante de la Policía de Iquitos por el presidente Nicolás de Piérola, se levantó en armas y proclamó la creación del Estado de Loreto, en la que él llamó la República Federal del Perú. El levantamiento de Seminario no puede ser caracterizado como un movimiento separatista ni como un clásico golpe de estado. En un escueto telegrama dirigido al Gobierno central Seminario declaraba «en comicio popular importante, proclamó federación. Tuve que aceptar hecho, salvando orden público, asumiendo título gobernador provisional. Reconócese Gobierno Piérola» (Palacios Rodríguez 1991: 411).

Poco se ha escrito acerca de los motivos que originaron el movimiento federalista de Seminario. Barletti (1992) ha señalado tres posibles causas: 1. el incumplimiento por parte de Piérola de su promesa electoral de instituir un sistema federalista; 2. las tentativas de Piérola de eliminar las Juntas y Tesorerías Departamentales creadas en 1885 para otorgar una mayor autonomía financiera a los gobiernos locales, y 3. las presiones ejercidas por los comerciantes de Iquitos para obtener una reducción de los impuestos y aranceles. Aunque es poca la evidencia que este autor ofrece en respaldo de este último punto, el hecho de que entre 1890 y 1896 las autoridades del Gobierno central y local fueran más estrictas en la recaudación de impuestos y aranceles, sugiere que este pudo haber sido el caso. De hecho, sabemos que en 1896 se inauguró en Iquitos la Oficina de Recaudación, denominada después Compañía Recaudadora de Impuestos, y que más tarde se convirtió en Caja de Depósitos y Consignaciones (AANC).

Al menos desde 1890, las casas comerciales de Iquitos estuvieron sujetas no solo al pago de aranceles que gravaban las importaciones y las exportaciones, sino también al pago de impuestos de patente o impuestos a la renta (Palacios 1890a: 420). En 1896 tuvo lugar un espectacular incremento en la recaudación de aranceles,

la cual pasó de 175,308 soles el año previo a 322,953 soles (Maúrtua 1911: 147), es decir, de 17,000 a 32,000 libras esterlinas (Bardella 1989: 119). Ya que no hubo un incremento en el valor de las importaciones y solo se produjo un ligero aumento en el valor de las exportaciones, podemos concluir que el incremento que se registró en los ingresos fiscales se debió a un mayor rigor en hacer cumplir la ley de 1887. En efecto, en 1896 la recaudación del impuesto a la renta y otras obligaciones fue encargada a la Compañía Nacional de Recaudación, una compañía privada cuyos ingresos dependían del monto de lo recaudado. A pesar de la feroz oposición local, esta medida hizo más efectivo el cobro de impuestos (Capelo 1900: 38; Izquierdo Ríos 1976: 126).

Lo que confirma la participación de la elite comercial en el movimiento federalista es el hecho de que, seis días después del levantamiento, se instaló una nueva Cámara de Comercio bautizada como *Cámara de Comercio del Estado Federal de Loreto* (Navarro Cáuper 1988a: 4). El presidente de su Junta Directiva era el afamado comerciante francés Charles Mourraille. Entre los miembros de su directiva se encontraban comerciantes pertenecientes a las cuatro agrupaciones que controlaban el comercio de Loreto: Luis Felipe Morey, Guillermo De Souza y Benjamín Dublé (peruanos); Ferdinand Kahn y Louis Vatin (europeos); Manuel Racha (Luso brasileño) y Jaime Pinto y Theodore Schuller (sefardíes mediterráneos). La representación de cada grupo parece haber sido proporcional a su respectivo peso en el comercio regional de la época.

El Gobierno federalista tuvo una muy breve existencia. El central consideró tan grave la sublevación que, con un fuerte gasto, envió cuatro expediciones militares, tres por tierra y una por mar, para reprimirla (Memoria 1896: 4). Para asegurar la victoria y enviar a los países vecinos un mensaje inequívoco sobre su firme voluntad de conservar Loreto, el presidente Nicolás De Piérola nombró a su Ministro de Guerra, General Juan Ibarra, como Comandante General de las tropas del Gobierno (ibídem). El Cnel. Seminario no logró conseguir el apoyo de otros comandantes regionales y, aislado y amenazado, renunció a mediados de julio de 1896.

El levantamiento tuvo algunos resultados positivos para la región y para la elite local. Adoptando la decisión del Cnel. Seminario de declarar Iquitos como capital del Estado Federal de Loreto, en noviembre de 1896 el Gobierno central trasladó la capital de Loreto de Moyobamba a Iquitos. Esto sancionó la posición extraoficial de Iquitos como sede del poder regional, ya que por lo menos desde 1889 los prefectos habían fijado su residencia en esta ciudad (Ydiá-

quez 1890: 79). Se ordenó también la reorganización de la administración de Loreto, autorizando para este fin un incremento en su presupuesto anual (Larrabure i Correa: I, 477). Sin embargo, aunque el levantamiento federalista logró llamar la atención hacia la región, no tuvo el efecto deseado sobre la modificación del sistema impositivo, el cual no solo se mantuvo inalterado, sino que se aplicó de manera aún más eficaz. Como consecuencia de esto y del incremento del comercio de importación/exportación, la recaudación de impuestos aumentó de manera sostenida de 39,079 libras esterlinas en 1897 a 62,004 libras esterlinas en 1902 (Maúrtua 1911: 147).

El sometimiento del movimiento federalista no significó que el Gobierno lograra un control político total sobre Loreto. Durante los siguientes cinco años, tanto las autoridades locales como las centrales tuvieron que enfrentar varias rebeliones militares, la más importante de las cuales fue la del Cnel. Emilio Vizcarra, enmarcada en el clima generalizado de intranquilidad política que caracterizó al Perú de fin de siglo. A estos años turbulentos siguió un prolongado período de orden político. Entre 1900 y 1921 el Estado no solo logró mantener la región bajo su control, sino regular aún más el comercio de importación/exportación e incrementar la recaudación de impuestos. Antes de 1900 hasta dos tercios de la producción gomera de Loreto pasaba de contrabando a Brasil (Tizón y Bueno, en Larrabure i Correa: V, 404). Unos años después, el crítico oficial de la Marina, Germán Stiglich (1904: 488), reconocía que mientras que antes de 1900 la aduana de Iquitos había sido «sumisa» a los comerciantes locales, quienes sobornaban a sus funcionarios y estaban envueltos en el contrabando a gran escala, después de esa fecha se había vuelto muy eficiente en el cobro de aranceles.

En 1903 el Gobierno aprobó una nueva ley con el fin de incrementar la recaudación fiscal (Larrabure i Correa: I, 319-20). En lugar de un arancel general del 15% *ad valorem* sobre las importaciones, la nueva ley establecía diferentes tasas arancelarias según los diferentos tipos de mercadería. Exonerando del pago de aranceles de importación a la mayoría de los víveres, el Gobierno pretendía reducir el costo de vida e, indirectamente, el costo de extracción de las gomas; mientras que aumentando los aranceles sobre la importación de bienes suntuarios, buscaba garantizar un mayor nivel de ingresos fiscales. Además, la ley incrementaba los aranceles sobre las exportaciones de goma, estableciendo una escala de acuerdo con el precio que cada calidad de goma alcanzaba en el mercado internacional. El efecto de esta ley en la recaudación de aranceles fue inmediato: de 54,658 libras esterlinas en 1903, la re-

caudación pasó a 135,807 libras en 1904 y a 142,931 libras esterlinas en 1905 (Maúrtua 1911: 147). Las casas comerciales de Iquitos no solo pagaban importantes montos por concepto de aranceles, sino que también eran los mayores contribuyentes de impuestos a la renta. En 1904 las 51 casas comerciales de Iquitos pagaron 149,688 libras esterlinas por concepto de aranceles y contribución de patentes, lo que representaba el 8% de los ingresos totales del país, los cuales ascendían a 1,990,568 libras (Fuentes 1906: 379; Matrícula 1910). Esto estaba, sin embargo, un poco por debajo de la proporción del comercio nacional de importación/exportación controlado por Loreto, la cual entre 1900 y 1910 fue de alrededor del 12% (de la Flor 1989: 5).

En 1906 el Gobierno modificó una vez más el sistema de tasaciones. La nueva ley apuntaba a promover la agricultura local, exonerando la importación de bienes de capital y gravando la importación de alimentos. También se proponía estimular la extracción y cultivo de hevea. Para ello se imponía sobre las exportaciones de caucho la misma tasa que pesaba sobre el jebe, de mayor precio en el mercado, y se establecían algunos incentivos específicos para el cultivo de árboles de hevea. Gracias a estas medidas los ingresos de la aduana de Iquitos aumentaron una vez más. Aunque el valor total del comercio de importación y exportación no varió de manera significativa entre 1906 y 1907, las rentas aumentaron de 181,846 a 249,038 libras esterlinas (Maúrtua 1911: 147).

Para evitar pagar los nuevos aranceles muchos comerciantes recurrieron al contrabando. Woodroffe (1914: 45) informaba que entre 1907 y 1909 el contrabando era practicado a ambos lados de la frontera Perú-Brasil y que, con frecuencia, los comerciantes de ambos países se aliaban para engañar a los funcionarios aduaneros. La ley de 1906 se mantuvo en vigencia hasta fines de 1910, cuando los impuestos de Loreto se elevaron hasta el nivel de los que regían en el resto del país, y las exportaciones de goma fueron tasadas con el 8% de su valor de mercado (Ballón 1991: 1991: I, 297). Esta fue la culminación de los esfuerzos del Gobierno por integrar Loreto al sistema impositivo nacional, los cuales se vieron afectados por la caída de los precios de las gomas en 1910, que resultó en una baja continua de los ingresos de la aduana de Iquitos (Pennano 1988: 206). Esto, a su vez, hizo que la comunidad comercial de Loreto presionara para obtener una reducción de los aranceles de importación/exportación (Ballón 1991: I, 224, 236, 242). Aunque dicha reducción les fue concedida en 1914, la misma no consiguió evitar el colapso a la economía gomera de Loreto.

Conflictos por la tierra y los recursos forestales

El Estado fue tan exigente en el tema de la tenencia de tierras, como en el cobro de impuestos. Durante el auge gomero los gobiernos civilistas intentaron integrar la región amazónica al resto del país mediante la inmigración europea y el desarrollo de una agricultura moderna. Las leyes de 1845 y 1853 permitían la asignación de fondos para contratar, transportar e instalar inmigrantes europeos en Loreto y otras regiones amazónicas (Larrabure i Correa: I, 229, 239). Sobre la base de la ley de 1853 dos grupos de inmigrantes fueron traídos a Loreto para establecer colonias agrícolas en las inmediaciones de Nauta y de Caballococha (Mattos 1854: 56, 71; Larrabure i Correa: V, 40-9). Sin embargo, en 1854 la mayoría de ellos habían abandonado la región a causa de su aislamiento, la condiciones sanitarias prevalecientes y la falta de oportunidades económicas.

Aunque estos primeros experimentos fracasaron, los gobiernos civilistas continuaron apoyando iniciativas de este tipo sin cuestionar su validez. En 1872 Manuel Pardo, el primer presidente civilista, creó la Sociedad para la Inmigración Europea, y un año después destinó fondos para estimular la inmigración extranjera (Fomento 1902: 121-3). Los gobiernos civilistas subsecuentes siguieron adelante con la misma política.

Alrededor de 1890 se hizo evidente que la vigente legislación de tierras no estaba estimulando la inmigración extranjera, ni promoviendo el desarrollo de una agricultura regional, ni regulando de una manera adecuada el acceso a los recursos gomeros. El Prefecto Palacios (1890b: 400, 526-9) denunció tanto los aspectos negativos que la economía extractiva tenía sobre la agricultura de la región, como el rápido agotamiento de los recursos gomeros debido a los métodos de extracción empleados. Palacios sugirió que la única manera de asegurar un manejo más racional de los recursos gomeros y de estimular la actividad agrícola era regular la asignación de tierras. Fueron necesarios ocho años para que las recomendaciones de Palacios fueran parcialmente sancionadas como norma legal. En 1898, el Gobierno promulgó la primera ley específica concerniente a la asignación de tierras en zonas tropicales (Fomento 1902: 148-51)

La nueva ley estaba destinada a promover la agricultura, la colonización y la construcción de caminos, al mismo tiempo que buscaba poner límites a la especulación de tierras. Para conseguir sus propósitos establecía cuatro maneras de adquirir tierras en la

región amazónica: 1. adjudicación gratuita; 2. concesiones; 3. contratos de colonización y; 4. compra. Solo se podía adjudicar de manera gratuita terrenos de menos de dos hectáreas; estos podían revertir al Estado si en los primeros tres años después de haber sido asignadas, por lo menos la mitad de su extensión no estaba cultivada. Las concesiones eran temporales y, por lo general, de grandes extensiones. Los beneficiarios de concesiones debían pagar una renta anual de un sol por hectárea durante los primeros tres años, y posteriormente un sol por hectárea cultivada y dos soles por hectárea no cultivada. Las concesiones podían ser anuladas por falta de pago de la merced conductiva por dos años consecutivos. Los colonos por contrato estaban sujetos a las mismas condiciones pero tenían hasta cinco años de gracia para pagar arriendo. Finalmente, se podía comprar tierra a cinco soles la hectárea; este era el único medio de adquirir tierras tropicales en condición de propiedad absoluta y perpetua. Los ingresos recabados de las adjudicaciones de dichos territorios debían ser destinados a la construcción de caminos. La ley tenía por principal objetivo promover la agricultura y en realidad se ocupaba poco de la situación en los distritos gomeros. Las tierras explotadas por sus recursos forestales, tales como madera o gomas, y no para fines agrícolas serían objeto de una ley más específica.

Esta ley fue promulgada finalmente en 1900 y fue la primera concebida específicamente para regular el acceso a los recursos gomeros (Fomento 1902: 183-4). Esta establecía dos procedimientos para adquirir derechos de explotación: arriendo de tierras o arriendo de estradas gomeras. Mediante la primera fórmula, las tierras eran arrendadas por un período de diez años. A los arrendatarios se les prohibía cortar árboles y debían pagar dos soles por quintal (46 kilogramos) de látex procesado. Este pago debía ser hecho en la aduana junto con el pago de los aranceles de exportación. Mediante la segunda fórmula, el Estado arrendaba estradas gomeras que constaban de 150 árboles. Los arrendatarios debían pagar, por adelantado, 0.20 soles por estrada al año, y una suma igual por cada hectárea ocupada por las estradas en explotación. Además, debían depositar una garantía en bonos del estado de un sol por hectárea, cuyos intereses se acumulaban a favor del arrendatario.

La primera fórmula (arriendo de tierras) parece haber sido concebida para controlar la extracción de castilla. En vista de la inmensidad de la región y la movilidad de los extractores de caucho, el Estado establecía una renta no sobre la tierra misma, sino sobre su producto. El pago de dos soles por quintal de goma corría por

cuenta, sea del extractor o de las casas comerciales que compraban el caucho. La recaudación de rentas sobre caucho por parte de la aduana de Iquitos parece haber sido bastante exitosa (Maúrtua 1911: 148). Sin embargo, en 1908 el Gobierno derogó esta fórmula alegando que, al ser tan difícil supervisar la extracción de caucho en tierras arrendadas, no era posible evitar la depredación del recurso (Larrabure i Correa: XVIII, 119-20).

La segunda fórmula (arriendo de estradas) fue concebida para controlar la extracción de hevea. Se partía de la base de que, tratándose de una actividad sedentaria, la misma podía ser más fácilmente controlada por las autoridades locales. Sin embargo, la recaudación de rentas derivadas del arriendo de estradas de hevea probó ser poco eficaz. Fuentes (1906: 442) reporta que entre 1900 y 1905 se recaudaron solo 4,010 soles y que durante dos años consecutivos, 1901-1902, no se recaudó nada.

La ley de 1900 y su reglamento de 1901 (Fomento 190: 189-190) fueron mal recibidos tanto por los extractores de goma como por los comerciantes, ya que no otorgaba plenos derechos de propiedad sobre la tierra (Fuentes 1906: 434-5). Poco después de que fueran promulgadas estas normas, un grupo de arrendatarios de estradas gomeras solicitó al Gobierno que revocara el reglamento de 1901, el cual autorizaba a los prefectos a dar en arrendamiento hasta 500 hectáreas para la extracción de gomas. En cambio solicitaban se promulgara una ley que les permitiera obtener títulos de propiedad sobre las tierras que tenían en arriendo (Larrabure i Correa: V, 418-8). Su solicitud fue denegada.

Esto, sin embargo, no puso fin al debate sobre títulos de propiedad. En 1905 los miembros de la Cámara de Comercio de Iquitos dirigieron al Gobierno una petición expresando su preocupación por el agotamiento de los recursos gomeros, atribuyéndolo a la legislación vigente sobre tierras (ibídem: 436-7). Los comerciantes sostenían que los arrendatarios de estradas gomeras extraían la mayor cantidad de látex posible, sobreexplotando los árboles de hevea con métodos que los llevaban rápidamente a su muerte. Además, indicaban que la única manera de terminar con estas prácticas nefastas era otorgar las estradas en propiedad, reglamentar los métodos de extracción del látex y castigar a quienes cortaran árboles de hevea. Además sugerían que el Estado debía promover el cultivo de hevea utilizando los impuestos existentes sobre bienes raíces, a fin de otorgar bonificaciones a quienes plantaran esta clase de árboles.

Esta posición contrastaba sorprendentemente con la reacción de la elite regional a un decreto promulgado por el prefecto de Lo-

reto unos años antes, en 1888, el cual reglamentaba los métodos de extracción de jebe e imponía multas a quienes cortaran árboles de castilla (Larrabure i Correa: I, 278). En aquella ocasión la elite gomera había apelado a la Corte Suprema y denunciado el decreto como anticonstitucional. Poco después el presidente Cáceres invalidó el decreto en nombre de la «absoluta libertad de industria» (ibídem). Este cambio radical obedece a que súbitamente la elite se dio cuenta de que los recursos gomeros se estaban agotando irremediablemente, los ingleses estaban expandiendo sus plantaciones de goma en el sudeste asiático y de que se estaba en búsqueda de un sustituto artificial para la goma (Pesce 1904: 32-7; Stiglich 1904b: 480).

Aunque el Estado compartía las preocupaciones acerca del progresivo agotamiento de los recursos gomeros, la elite loretana nunca logró convencer a las autoridades de que el otorgamiento de títulos de propiedad sobre los fundos gomeros constituía la solución del problema. Sin embargo, en la ley de 1906, que aumentaba el monto de los aranceles de importación/exportación, el Gobierno central tuvo en cuenta una de las recomendaciones de la Cámara de Comercio de Iquitos. La ley estipulaba que dos centavos del arancel de exportación de 0.20 centavos por kilo de goma deberían ser aplicados a la creación de un fondo para promover el cultivo de gomas (Larrabure i Correa: IX, 431). Entre 1906 y 1915 el Gobierno recaudó por este concepto la suma de 49,472 libras esterlinas (Flores Marín 1987: 55-6). Aunque algunas de las grandes casas comerciales, tales como Wesche & Cía., Israel & Cía. y Barcia Hermanos, comenzaron a plantar árboles de goma sobre la base de estos incentivos, los procedimientos para la asignación de fondos nunca fueron reglamentados, de modo que estos nunca llegaron a manos de quienes habían plantado los árboles.

La legislación de tierras de 1898 había establecido los procedimientos para la compra de tierras y la obtención de derechos absolutos de propiedad, pero el precio mínimo de cinco soles por hectárea fue considerado excesivo tanto por los extractores y comerciantes gomeros como por ex-funcionarios. Así Castre (1906: 158-9), Fuentes (1906: 434) y otros, apoyaron el punto de vista de la elite en el sentido de que el Gobierno debía otorgar títulos gratuitos de propiedad sobre los fundos gomeros. A pesar del respaldo de estos destacados personajes, el Gobierno nunca cedió en relación a este asunto. Esta obstinación era fruto del modelo civilista de integración de fronteras, el cual otorgaba preeminencia a la agricultura sobre la extracción. Incluso en el clímax del auge gomero muchos observadores y ex-funcionarios siguieron denunciando a la

economía extractiva como responsable del estancamiento del sector agrícola (Herrera 1905: 130-1).

Si el asunto de los derechos de propiedad no llegó nunca a producir una abierta confrontación entre el Gobierno y los extractores de goma fue porque, tanto antes como después de la ley de 1900, estos últimos se las arreglaron para tener acceso a sus recursos sin mayor costo. El hecho de que las rentas derivadas del alquiler de fundos gomeros fueran exiguas y que el Gobierno de Loreto nunca tuviera mucho éxito en recaudarlas, sugiere por su parte que para el Estado lo importante no era la recaudación de la renta de la tierra, sino la retención de los derechos de propiedad de la misma.

Complicidad estatal en la explotación de la mano de obra indígena

Mientras que los gobiernos civilistas fueron inflexibles en su decisión de gravar el comercio de importación/exportación de Loreto, y de preservar los derechos del Estado sobre los recursos naturales de la región, fueron mucho menos enérgicos en cuanto a la regulación de las relaciones laborales. De ahí que, aunque surgieron conflictos entre los extractores y comerciantes gomeros y las autoridades locales en torno a las correrías contra indígenas tribales, al sistema *quasi*-esclavizante de endeudamiento, a la transferencia de deudas y al traslado de trabajadores a países vecinos, estos asuntos nunca llegaron a provocar una abierta confrontación. Esto fue así, por un lado, debido a que algunas de estas prácticas también eran comunes en el resto del país, y, por otro, debido a que la mayoría de las autoridades tenía una actitud ambivalente respecto de las mismas.

La obligación de los indígenas catequizados de proporcionar servicios a solicitud de las autoridades locales se remontaba a los tiempos coloniales. Sin embargo, en 1825, casi inmediatamente después de alcanzada la independencia de España, el Gobierno prohibió a las autoridades locales que obligaran a los indígenas a realizar trabajos personales gratuitos. Además estableció que los indígenas solo podían trabajar por su libre voluntad, y que quienes quisieran emplear peones indígenas debían proporcionar un contrato, especificando de qué trabajo se trataba y qué jornal se les pagaría (Mattos 1874: 68). El espíritu de esta disposición fue confirmado en diversas ocasiones durante las décadas siguientes. En 1867 el Gobierno promulgó un decreto que ratificaba explícitamente la ley de 1825 (Mattos 1874: 67). Asimismo, unos cuantos años

después, en 1870, el prefecto de Loreto emitió otro decreto instando a las autoridades locales a cerciorarse de que ningún indígena fuera obligado a trabajar en contra de su voluntad y que le fuera pagado un jornal justo (Mattos 1874: 73-4). Sin embargo, a pesar de todas estas disposiciones, ni el Gobierno central ni el regional tenía los medios para hacerlas cumplir. Como resultado, las autoridades locales continuaron usando su posición y las fuerzas que podían dirigir para obligar a los indígenas a extraer goma para ellas o para otros patrones.

Algunas autoridades locales también condenaron las correrías y el comercio de niños indígenas. En 1869 el gobernador de Sarayacu, en el río Ucayali, denunció la existencia de un activo tráfico de niños asháninka que involucraba no solamente a los patrones locales, sino también a los padres de los niños, quienes los entregaban a cambio de herramientas (Mattos 1874: 70). Para poner fin a este tráfico, el Gobierno ordenó que la suma destinada a comprar herramientas para ser distribuidas entre aquellos indígenas que aceptaran vivir en las misiones, debería ser utilizada por una sola vez para comprar y entregar herramientas a los Asháninka *infieles* o no reducidos. Ese mismo año el prefecto de Loreto, Cnel. José Olaria, promulgó un decreto en el que recordaba a las autoridades locales que la esclavitud había sido abolida en el país desde 1854 y prohibía las correrías destinadas a capturar esclavos, así como la venta, compra, transferencias y las así llamadas adopciones de niños indígenas (ibídem: 71-3).

La indignación de las autoridades regionales respecto de la explotación de los trabajadores indígenas y la esclavización de niños aborígenes parece haber menguado con el comienzo del auge gomero. Por más de tres décadas, y hasta principios de la década de 1900, el tema dejó de ser materia de una preocupación seria por parte de estas; no sabemos de ninguna legislación que haya sido promulgada para poner freno a este problema durante dicho período. Es como si la perspectiva de pingües ganancias que el comercio gomero trajo a la región hubiera logrado acallar incluso a aquellos que debían defender los derechos de la población indígena. Así, hasta el Padre Gabriel Sala, un renombrado misionero franciscano de fines del siglo XIX, consideraba los métodos empleados por los extractores de gomas para esclavizar a grupos indígenas aislados como un paso necesario hacia su evangelización. Respecto de los Cashibo, decía: «Una vez que el cauchero haya subyugado á punto de bala al feroz cashivo, es el tiempo oportuno de que entre inmediatamente el padre misionero para ofrecerle los servicios y consuelo de nuestra santa religión» (1896: 121).

Sin embargo, a principios del siglo XX los abusos y crueldades cometidos contra los indígenas habían llegado a ser tan escandalosos que pocos observadores podían evitar mencionarlos, aunque fuera al paso. Una rápida revisión de las opiniones prevalecientes en la época muestra que solo unos pocos condenaban de manera inequívoca estas prácticas, que la mayoría tenía una posición ambivalente frente a ellas, y que solo cuando afectaban lo que se consideraban como intereses nacionales, fueron objeto de serias disposiciones legales.

Las correrías fueron claramente condenadas por dos subprefectos consecutivos de la provincia de Ucayali, B. García Córdova y Estanislao Castañeda. Este último no dejaba dudas de lo que pensaba de los patrones que permiten estas prácticas: «Conquistados por los que se titulan civilizados, son los esclavos de estos; i por lo que han pasado i pasan todavía, casi no puede distinguirse quienes serán salvajes, si los infieles que se defienden de los ataques de los llamados caucheros ó estos que con conocimiento de sus deberes, hacen correrías de sus semejantes, matando á unos i esclavizando á otros para venderlos por vil precio» (en Fuentes 1906: 331). En la misma línea, von Hassel (1902c: 211-2) denunciaba el «lucrativo negocio en carne humana» y emplazaba al prefecto de Loreto a ponerle término a fin de impedir el exterminio de la población indígena.

En contraste, Luis Pesce, quien por lo demás era un dedicado investigador médico, sostenía que «la firme e irresistible acción de los extractores de goma, aunque no del todo exenta de excesos e injusticias, es la que más ha hecho en pro de la civilización de aquellos salvajes» (1904:93). Y añadía que dado que la subyugación de la población indígena es de interés decisivo para la humanidad y la civilización es «hasta cierto punto justificado hacer práctico el principio maquiavélico de que *el fin justifica los medios*» (ibídem: 95). Pesce llegó hasta citar la opinión de diversos misioneros y viajeros contemporáneos quienes se pronunciaban en favor de exterminar a la población indígena en caso de que se resistiera *a ser civilizada* (ibídem: 97).

La mayor parte de los observadores contemporáneos no eran tan francos o directos como Pesce. Germán Stiglich (1904b: 396, 436), por ejemplo, apreciaba el efecto civilizador de las correrías, pero al mismo tiempo sugería que «cuando las correrías son inhumanas, que casi nunca son, puesto que lo que se procura es tomar prisioneros; es entonces que se debe ir con toda severidad. No se debe consentir esto» (ibídem: 436). Por su parte, Emilio Castre,

aún cuando consideraba las correrías como actos de barbarie, creía que, si eran llevadas a cabo por misioneros con el apoyo de patrones gomeros, podían representar el medio más eficiente de «convertir al indio en ser útil y no bestia humana» (1906: 147). La ambivalencia que la mayoría de las autoridades y los observadores manifiestan respecto de las correrías solo puede ser comprendida como resultado del muy pragmático convencimiento de que esta práctica era indispensable, tanto para despejar el camino para la extracción de las gomas, como para *producir* a largo plazo una mano de obra disciplinada. Al referirse a los beneficios que los indígenas podían obtener de los procesos de civilización y cristianización, estos autores despojaban a las correrías de sus más prosaicos aspectos económicos para presentarlas casi como un imperativo moral.

Sin embargo, esta referencia a las virtudes de la evangelización era mayormente retórica y, en realidad, los misioneros encontraron una fuerte oposición no solo de parte de los patrones gomeros, sino también de muchas autoridades. En 1898 el Presidente Piérola promulgó una ley que dividía la región amazónica en tres Prefecturas Apostólicas, cada una a cargo de una distinta orden religiosa (Larrabure i Correa: I, 207-10). La Prefectura de San León del Amazonas, a cargo de la orden agustina, comprendía una gran parte del departamento de Loreto. La intención de la ley era «la reducción de los infieles a la fe católica y la civilización» (García Jordán 1991: 299). Sin embargo, su verdadero objetivo, como resulta claro de los considerandos de la ley, era el de pacificar y reducir las numerosas tribus que «se hallan en estado de barbarie [...] impidiendo el establecimiento de pobladores civilizados con las industrias i mejoras consiguientes» (Larrabure i Correa: I, 208).

A pesar de que la ley encargaba a los misioneros la tarea de despejar el camino para los extractores gomeros, estos últimos desconfiaban de los sacerdotes, temiendo que sus peones indígenas acudieran a ellos en busca de protección. Como resultado, cuando los primeros padres agustinos llegaron a Iquitos para establecer su centro de operaciones, encontraron una fuerte oposición de parte de una alianza conformada por patrones gomeros y miembros del Consejo Municipal (Gregorio y Alonso 1953: 28-35). Fue recién en 1903 cuando los misioneros pudieron establecerse en Iquitos y comenzar a trabajar en la región.

Durante los años siguientes, fundaron unos pocos puestos de misión en poblados medianos a orillas de los ríos, y con frecuencia denunciaron los maltratos de los que eran víctimas los peones in-

dígenas (Díaz 1903: 217). Esta actitud provocó las protestas de los patrones gomeros, quienes presionaron al Gobierno a fin de que promulgara una ley que especificara que la jurisdicción de los misioneros solo comprendía los territorios habitados por los indios *salvajes* y que en ningún caso podrían estos extender sus actividades a los asentamientos *civilizados* (Gregorio y Alonso 1953: 31). A través de esta medida, los patrones gomeros procuraban asegurar que los misioneros no pudieran ejercer ninguna influencia sobre sus peones indígenas. El hecho de que en 1907 el Gobierno promulgara una ley que respaldaba esta posición, muestra claramente su falta de determinación para intervenir en las relaciones de trabajo entre los patrones gomeros y sus peones indígenas (Ballón 1991: I, 160).

Sin embargo, cuando las prácticas laborales de los patrones gomeros amenazaron lo que el Gobierno consideraba eran intereses nacionales, este tomó las medidas necesarias para reglamentarlas. Esto sucedió, por ejemplo, durante los primeros años del siglo XX, periodo en el cual los patrones gomeros peruanos comenzaron a trasladar a un gran número de peones indígenas desde Perú hacia Brasil y cuando se produjeron innumerables denuncias de la situación de explotación y exterminio de los trabajadores indígenas en las propiedades gomeras de Arana en el Putumayo, tanto en el Perú como en el extranjero.

A fines del siglo XIX un gran número de peones indígenas fue llevado a los frentes recientemente abiertos de los ríos Yavarí, Yurúa y Purús, a fin de recolectar gomas. En muchos casos los peones enganchados fueron traspasados a extractores brasileros bajo el sistema de transferencia de deudas (Fuentes 1905b: 30). Mientras que en el pasado, la venta ocasional en el Brasil, de indígenas capturados en correrías no había preocupado a las autoridades locales, la remoción masiva de trabajadores *civilizados* —el *capital* que sostenía a la economía de Loreto— levantó inmediatamente inquietudes económicas y, ocasionalmente, preocupaciones humanitarias. En 1900 Joaquín Capelo, un comisionado del Gobierno, que más tarde llegó a ser un ardiente defensor de los indígenas, promulgó un decreto para impedir la salida de los valiosos trabajadores. El decreto establecía que los patrones gomeros solo podían llevar a sus peones fuera del país si antes habían depositado una fianza de 200 soles por cada uno de ellos (Larrabure i Correa: I, 496). Esta fianza debía asegurar que los peones fueran traídos de regreso una vez expirados sus contratos de trabajo. Poco después, el Prefecto Carrera i Raigada incrementó el monto de la fianza a

500 soles (Memorial 1904: 500). Su sucesor, el Coronel Pedro Portillo, se mostró inflexible en hacer cumplir esta disposición, especialmente con los patrones gomeros que trabajaban en los ríos Purús y Yurúa.

Las acusaciones de «tráfico de carne humana» y las medidas tomadas para prevenirlo, no solo provocaron las protestas de los grandes patrones gomeros, sino también de la comunidad comercial de Iquitos. En una petición dirigida en 1904 al nuevo prefecto de Loreto, Hildebrando Fuentes, los extractores y los comerciantes de gomas exigieron la revocación del decreto de Capelo (Memorial 1904: 500-2). Estos sostenían que era anticonstitucional ya que prohibía el libre movimiento de las personas, lo cual en lugar de beneficiar a los peones, empeoraba su suerte pues obligaba a los patrones a cargar el monto de la fianza contra la deuda de los peones. También argumentaban que no había garantía de que la fianza fuera devuelta a los patrones. Finalmente, para demostrar su buena voluntad, los que suscribían la petición sugerían que se formara una comisión compuesta por autoridades del Gobierno y representantes de la Cámara de Comercio, a fin de elaborar un modelo de contrato que regulara la remoción temporal de peones fuera del país.

La comisión presentó sus recomendaciones en 1905. El documento, firmado entre otros por el bien conocido comerciante peruano L. F. Morey, hacía una clara distinción entre los peones que sabían leer y escribir y los analfabetos (Fuentes 1906: 439-40). Los primeros podían abandonar libremente el país, siempre y cuando sus contratos fueran firmados en presencia de un subprefecto. Los segundos debían expresar en presencia de un subprefecto su voluntad de abandonar el país; adicionalmente, sus patrones debían depositar una fianza de 500 soles por cada peón, la cual les sería devuelta al presentar ante la misma autoridad al peón al término de su contrato o contra presentación de documentos legalizados que certificaran el fallecimiento del mismo. Finalmente, el documento establecía que los patrones que llevaban a sus peones fuera del país sin cumplir las especificaciones mencionadas, serían multados con mil soles. Estas condiciones eran muy parecidas a las que había impuesto Capelo en su decreto, lo cual sugiere que los miembros de la elite gomera estaban conscientes de que el Gobierno estaba decidido a controlar el movimiento de los peones indígenas a través de la frontera, y que esta vez convenía más apoyar al Gobierno que oponerse a él.

Mientras que las autoridades locales reaccionaron rápidamente ante las denuncias de traslados de peones indígenas fuera del país,

fueron mucho más lentas en investigar las acusaciones acerca de las condiciones de trabajo en la región del Putumayo. Las primeras denuncias públicas de los abusos de los que eran víctimas los trabajadores de las propiedades gomeras de Julio C. Arana aparecieron en agosto de 1907 en dos pequeños periódicos, *La Felpa* y *La Sanción*, publicados en Iquitos por el periodista Benjamín Saldaña. Como sus denuncias no provocaron ninguna reacción oficial, Saldaña acusó formalmente a Arana ante la justicia. Según Rómulo Paredes (1912: 190), un abogado que años después fue encargado de investigar las condiciones de trabajo en el Putumayo, «La Arana Co. en ese tiempo era tan temida que la acción de Saldaña Roca fue considerada el colmo del atrevimiento». Para no enfrentarse con Arana, los magistrados recurrieron a formalismos y maniobras dilatorias. Finalmente, declarando que era imposible intervenir en la región del Putumayo debido al tratado de *modus vivendi* firmado en 1906 por Perú y Colombia, mediante el cual ambas naciones acordaban retirar sus respectivas autoridades de la región en disputa, la denuncia fue archivada indefinidamente (Paredes 1912: 190).

No fue sino hasta 1909 que nuevas denuncias fueron hechas públicas, esta vez en Londres. Walter Hardenburg, un ingeniero norteamericano que había visitado la región del Putumayo, acusó a Arana y a sus capataces de tratar cruelmente a los peones, tanto indígenas como colombianos, que trabajaban en sus propiedades. Con el respaldo de la Sociedad Anti-Esclavista, Hardenburg publicó en Londres sus acusaciones en el periódico *Truth*. Sus relatos produjeron indignación entre el público británico y finalmente obligaron al Gobierno de ese país a intervenir en el asunto. Con el pretexto de proteger a sus súbditos, los capataces de Barbados contratados por Arana, el Gobierno inglés encargó a Roger Casement, Cónsul Británico en Manaos, visitar las propiedades de Arana e informar acerca de las condiciones de trabajo locales. Casement visitó la región del Putumayo en 1910. En enero de 1911 presentó ante la cancillería británica un informe preliminar que confirmaba las acusaciones de Hardenburg (Collier 1981: 198).

En 1909 los directores británicos de la Peruvian Amazon Co. enviaron al Presidente Leguía una carta en la que se informaba al Gobierno peruano de las graves acusaciones hechas por Hardenburg. Aunque Leguía nunca acusó recibo de esta comunicación, el Congreso peruano debatió el asunto en noviembre de ese año. Las ulteriores presiones del Gobierno británico obligaron al Perú a iniciar una investigación sobre los llamados *escándalos del Putumayo*. La situación en el Putumayo era extremadamente delicada. Colombia

y Perú reclamaban soberanía sobre la región y varias veces se habían producido choques armados para asegurar el control sobre la misma. Las actividades de Arana habían inclinado la balanza en favor del Perú, por lo cual el Gobierno se sentía obligado con él. Por otra parte, de verificarse que las acusaciones correspondían a la realidad y que el Perú condonaba las atrocidades cometidas por la compañía de Arana, esto proporcionaría a Colombia una extraordinaria ventaja diplomática en relación a sus reclamos sobre la región. Por esta razón, en 1910 el Fiscal Supremo, Salvador Cavero, inició un procedimiento judicial en contra de la Peruvian Amazon Co. Cuando Casement presentó su informe, confirmando las acusaciones de Hardenburg, el Gobierno británico presionó al Perú para que pusiera fin a las atrocidades. Dos meses más tarde, en mayo de 1911, el Gobierno nombró a Rómulo Paredes, Juez de Primera Instancia en Iquitos, para encabezar una comisión judicial encargada de investigar las acusaciones *in situ* (House Documents 1913: 63).

La comisión permaneció tres meses y medio en la región del Putumayo. En su informe al prefecto de Loreto, Paredes confirmó las acusaciones de Hardenburg y Casement en todos sus espeluznantes detalles (House Documents 1913: 144-172). Sin embargo, cuando Paredes llegó a la región, la mayor parte de los criminales habían huido y la compañía había reemplazado a casi todos los empleados de mayor rango; había también introducido cambios en la organización del trabajo en una tentativa por poner la firma a salvo de ulteriores ataques y de una posible bancarrota. Como resultado de esto, las condiciones de los trabajadores indígenas habían mejorado (ibídem: 157). De regreso en Iquitos, Paredes emitió una orden de captura contra 215 empleados de la compañía (ibídem: 63). Esta orden comprendía a supervisores, jefes de sección y administradores locales; pero también a altos funcionarios de la compañía, tales como Pablo Zumaeta, cuñado de Arana, y al propio Arana. Sin embargo, para cuando las órdenes fueron emitidas la mayoría de los acusados había huido de Loreto y solamente 75 personas, en su mayoría subordinados, fueron arrestados y encarcelados. Algunos aseguran que la mayor parte de los criminales principales pudieron huir gracias a funcionarios locales corruptos; otros aseguran que estos habían huido tras enterarse de que el Gobierno había nombrado una comisión judicial y que serían llevados a juicio (ibídem: 56, 186).

El poder judicial no fue mucho más eficiente. Aunque Paredes encontró un importante aliado en Carlos Valcárcel, un juez de primera instancia en Iquitos, la corte superior no se atrevió a enfren-

tar a Arana y a enjuiciarlo. Valcárcel confirmó los mandatos emitidos por Paredes para el arresto de Zumaeta y de Arana (Anónimo 1993a: 16). Arana no estaba en Iquitos y no pudo ser apresado; Zumaeta se escondió pero finalmente fue arrestado por el prefecto de Loreto (House Documents 1913: 139). Sin embargo, por medio de su abogado logró que los mandatos fueran declarados sin lugar por parte de la Corte Superior por falta de pruebas (ibídem: 135). En señal de protesta, Valcárcel renunció (ibídem: 129). Los que habían sido arrestados apelaron, llegando hasta la Corte Suprema de Lima (ibídem: 20). Esta técnica fue bastante exitosa, ya que cuando en octubre de 1911 Casement visitó Loreto por segunda vez, para evaluar lo que el Gobierno peruano había hecho para mejorar las condiciones de trabajo en la región del Putumayo y castigar a los responsables de las atrocidades, encontró que solo nueve personas habían sido condenadas (Collier 1981: 202). Tal como afirmó más tarde el juez Paredes, «Los esfuerzos del Gobierno no tuvieron el apoyo leal que deberían haber tenido...» (House Documents 1913: 193).

El segundo informe de Casement sugería al Gobierno británico que ejerciera mayor presión sobre el Perú. Como resultado de ello, en abril de 1912 el Presidente Leguía ordenó que se creara una comisión encabezada por el fiscal supremo cuyo principal objetivo sería la formulación de un plan general de reforma administrativa, judicial y política en el Putumayo y en otras regiones de frontera. Un mes más tarde se creó una segunda comisión auxiliar, encabezada por el juez Paredes y encargada de recoger información *in situ* y transmitir sus recomendaciones a la Comisión con sede en Lima (ibídem: 32-33). Después de una segunda visita al Putumayo, Paredes informó que, aunque la compañía había reemplazado a los criminales con nuevo personal y las condiciones de trabajo habían mejorado, la situación de los peones indígenas estaba lejos de ser satisfactoria. En sus palabras: «La reforma no ha sido tan completa como hubiésemos querido porque si es cierto que ahora ya no se sacrifican vidas sin motivo como antes, todavía hay tacañería y mezquindad de parte de los patrones y pagos insuficientes para los salvajes» (ibídem: 187-199).

El cónsul norteamericano en Iquitos, James Fuller, quien también visitó la región del Putumayo en 1912, estaba de acuerdo con Paredes en que «la compañía [había] corregido sus procedimientos hasta cierto punto», y que las condiciones de trabajo habían mejorado. Sin embargo, sostenía que era «evidente que hasta ahora el Gobierno no ha hecho absolutamente nada en la práctica» (House

Documents 1913: 46). Lo que Fuller implicaba era que el Gobierno no había hecho ningún esfuerzo por aumentar el número de policías y jueces de paz, aunque había permitido que el Vaticano enviara un grupo de misioneros para que se establecieran en la región del Putumayo (García Jordán 1998: 16). Fuller concluía, entonces, que las circunstancias que habían provocado las atrocidades no habían cambiado y que esto «podía traer como consecuencia un regreso a las antiguas condiciones» (House Documents 1913: 59). Aunque Fuller estaba en lo cierto en cuanto a lo primero, esto último no sucedió. En junio de 1912 el Gobierno británico publicó el primer informe de Casement. Por entonces, la compañía de Arana estaba en liquidación y los precios de las gomas seguían bajando. La economía de Loreto se estaba desintegrando y se iban dando las condiciones que provocarían la Primera Guerra Mundial. Como resultado, el Estado perdió interés en la región y las propiedades de Arana languidecieron.

En resumen, durante la era del auge gomero las políticas civilistas respecto de Loreto no fueron sustancialmente distintas de las aplicadas al resto del país. Estas políticas reflejaban una filosofía liberal que sostenía que el Estado debía intervenir lo menos posible en el ámbito de la economía, limitándose a la construcción de infraestructura básica, la recaudación de impuestos y la defensa de la soberanía nacional. Algunos autores han tomado erróneamente esta postura como señal de la intrínseca incapacidad del Estado de cumplir con sus funciones en Loreto y la amazonia en general. Sin embargo, como hemos visto, los gobiernos civilistas tuvieron bastante éxito en hacer cumplir aquellas políticas que consideraban vitales para sus propios intereses o los de la nación. Lejos de tener un «precario control político» sobre Loreto, tal como se ha sugerido, el Estado logró, a pesar de las dificultades impuestas por las grandes distancias y las malas comunicaciones, suprimir todo intento de cuestionar su legitimidad. Cabe destacar, además, que las revueltas e insurrecciones no estuvieron limitadas a Loreto y que durante el período de fin de siglo se verificaron en todo el Perú.

También resulta claro que el Estado no jugó «un papel secundario en el comercio de la goma» (Walker 1987: 76). El Gobierno local no solo auspició la organización de los comerciantes gomeros, sino también hizo cumplir, en contra de la voluntad de la comunidad mercantil, numerosas leyes que regulaban y gravaban con impuestos el comercio de importación/exportación. El Estado no fue tan exitoso, sin embargo, en controlar ciertas prácticas, tales como el contrabando y la corrupción de las autoridades aduaneras; pero

estas prácticas no eran exclusivas de Loreto y también se daban en otros importantes puertos del país (Palacios Rodríguez 1991: 626). Finalmente, aunque el cuerpo administrativo de la región era pequeño en comparación con la extensión de Loreto, difícilmente se podría afirmar que la región «fue dejada en estado de abandono por las autoridades públicas» tras 1872 (Roux 1994: 225). Durante el auge gomero el Perú logró establecer guarniciones militares, puestos policiales y aduanas aún en localidades tan remotas como las ubicadas en las cuencas de los ríos Yurúa y Purús.

Si el Estado pudo imponer aquellas políticas que consideraba vitales para el país, se debió en gran medida a dos factores. Primero, la habilidad de algunos de sus prefectos para involucrar a la elite regional en los procesos de elaboración de políticas. Segundo, la decisión de no intervenir en el delicado campo de las relaciones laborales. Al consultar a los miembros de la elite mercantil acerca de los asuntos que más la afectaban, las autoridades locales lograron superar su resistencia y persuadir a sus miembros de cumplir con las nuevas disposiciones, las cuales, con frecuencia, eran contrarias a sus intereses. Pero este tipo de alianza solo fue posible en la medida que los gobiernos civilistas nunca intentaron inmiscuirse en los procesos de reclutamiento, control y retención de la mano de obra, la cual en el contexto de la economía gomera constituía, como hemos visto, la verdadera fuente de riqueza. El hecho que los gobiernos civilistas nunca intentaran regular las relaciones laborales no debe interpretarse como una concesión a los extractores y comerciantes gomeros o como un síntoma de debilidad de su parte, sino más bien como resultado de la aplicación consistente de sus principios liberales. Como veremos, sin embargo, la negativa a poner fin a las relaciones de trabajo de tipo precapitalista que predominaban en la región habría de tener consecuencias duraderas sobre su posterior desarrollo económico.

* * *

El período que va de 1851 a 1914 corresponde a una etapa formativa en la economía de Loreto. Durante esos sesenta años no solo se abrió la región al tráfico internacional, sino que la misma fue explorada, ocupada y vinculada al mercado. Esto de ninguna manera quiere decir que la región se vio inmersa en un modo de producción capitalista. Hacia fuera la economía de Loreto funcionaba de acuerdo con la lógica del Capitalismo del siglo XIX; hacia adentro carecía de un mercado interno y se basaba en formas pre-

capitalistas de trabajo e intercambio. Esta no era una situación excepcional ni en el Perú, ni en otros países latinoamericanos de la época. Con excepción de las economías urbanas o de unas cuantas regiones *modernas*, como Saõ Paulo en el Brasil, la mayoría de las áreas rurales estaban articuladas externa e internamente de modo semejante.

Lo que diferenciaba a la economía de Loreto de la de otras áreas rurales durante este período era su carácter de *frontera*, el cual se manifestaba en su dependencia respecto de la demanda y los capitales externos; la persistencia de actividades extractivas sobre las productivas; su escasa articulación con el resto del país; la ausencia de frentes demográficos y económicos estables; sus elites efímeras y egoístas; la débil presencia del Estado en amplios segmentos del territorio; la subordinación de las actividades del Gobierno a los intereses de los económicamente poderosos, y una falta generalizada de amparo legal. Sin embargo, estas condiciones no eran ni fijas ni homogéneas. Algunos de estos factores no estuvieron tan marcados como en otras regiones de *frontera*; otros tuvieron diferente peso en las diferentes áreas de Loreto; mientras que otros más tuvieron vigencia por un cierto lapso pero no después.

Así, como hemos visto, a comienzos del auge gomero la elite de la región había logrado capitalizarse, evitando de esta manera una completa dependencia del capital extranjero. Aunque la extracción y el comercio de gomas desplazaron a la agricultura de exportación y al comercio de sombreros de Panamá como las principales actividades mercantiles de la región, la agricultura comercial no llegó a desaparecer completamente. Continuó siendo practicada en fundos especializados en abastecer a los extractores gomeros. Más aún, mientras que en los primeros años del auge gomero la economía de Loreto se basaba mayormente en la explotación altamente itinerante de castilla, la cual no favorecía la ocupación permanente del espacio, a partir de fines del siglo XIX esta comenzó a experimentar un proceso de *heveaización*. Esto favoreció eventualmente el surgimiento de asentamientos estables a lo largo de los principales ríos navegables.

Compuesta inicialmente por forasteros que se establecieron en la región con el propósito de enriquecerse y regresar después a sus países de origen, con el paso del tiempo los miembros de la elite comercial se involucraron profundamente en la política regional a través de su participación en la Cámara de Comercio. También se incorporaron a la alta sociedad local mediante lazos matrimoniales. De hecho, aunque muchos de ellos abandonaron Loreto tras la

caída del precio de las gomas, otros muchos se quedaron, afincándose de manera permanente en la región.

En cuanto a la presencia del Estado en Loreto durante el auge gomero, sostenemos que más que débil, la misma no se hizo sentir de manera uniforme en todas partes. En efecto, con gran costo y esfuerzo, el Estado estableció una serie de pequeñas guarniciones militares, puestos de policía y aduanas a lo largo de sus fronteras con Ecuador, Brasil y Colombia. También nombró a un gran número de funcionarios y empleados. A comienzos de 1870 el sistema político-administrativo de la región incluía un prefecto, cuatro subprefectos, 25 gobernadores y docenas de tenientes gobernadores en poblados con más de 300 habitantes (Mattos 1874: 54). Además, había cuatro jurisdicciones judiciales cada una con un juez y 49 jueces de paz (ibídem). En contraste, en frentes remotos, mayormente ubicados en áreas del interior, había pocos o incluso ningún representante del Estado, fueran militares, políticos o judiciales. Tampoco sería apropiado afirmar que la intervención del Estado en la región servía mayormente a los intereses de su elite. Como hemos visto, aunque el Gobierno fue muy indulgente en temas como la mano de obra indígena, favoreciendo así los intereses de los extractores y comerciantes gomeros, no titubeó en enfrentarlos decididamente para imponer impuestos y aranceles o para preservar como propiedad pública la tierra y los recursos forestales.

Sin embargo, en razón de su desigual presencia y de su incapacidad para supervisar de manera adecuada a las autoridades locales, el Estado no fue capaz de hacer cumplir las leyes que debían proteger a la población indígena. Por ley los indígenas tenían los mismos derechos que cualquier otro ciudadano peruano. En los hechos, sin embargo, las autoridades locales no respetaban y en algunos casos ni siquiera reconocían los derechos de la población indígena. Los indios catequizados eran tratados como ciudadanos de segunda clase y a los indios tribales se los trataba como seres casi infrahumanos. Dado que estos dos grupos representaban alrededor de dos tercios de la población de Loreto, es posible afirmar que a la mayor parte de los habitantes de la región se les negaba sus derechos civiles. La población mestiza tenía una mejor situación económica que la población indígena, pero la mayor parte de ellos tampoco podían ejercer plenos derechos ciudadanos; solamente los varones mayores de 25 años, propietarios y no analfabetos podían votar o ser elegidos. De esta manera, la elección de los representantes regionales que a fines de este período constaba de dos senadores y seis diputados y la administración de los inte-

reses públicos, quedaba en manos de una muy pequeña minoría. Más aún, a pesar de la expansión del sistema judicial, era de conocimiento común que la administración de justicia distaba mucho de ser satisfactoria. Esta situación era atribuida «a las grandes distancias», a la «ausencia de jueces de paz con ingresos independientes» y a «la falta de jueces titulares suficientemente remunerados para poder dedicarse exclusivamente a su misión» (House Documents 1913: 21). En último análisis, el Estado tenía poca o ninguna capacidad de hacer cumplir las leyes en ciertas áreas. En los frentes gomeros más remotos la violencia era el principal medio para resolver conflictos y la mayor parte de la población carecía de derechos civiles. Por ello la economía de Loreto durante este período puede ser caracterizada, sin lugar a dudas, como una economía de frontera.

Sin embargo, a pesar de sus limitaciones la economía gomera tuvo un importante efecto integrador. La extracción y comercio de gomas trajeron consigo el establecimiento de vastas redes de comercio fluvial, el surgimiento de frentes demográficos y económicos permanentes a lo largo de los principales ríos y la incorporación al mercado de poblaciones indígenas antes aisladas. Asimismo, contribuyeron a reforzar la presencia del Estado en la región y promovieron la consolidación de importantes centros poblados. Iquitos, que en 1850 era una pequeña aldea de solo 234 habitantes, hacia 1913 se había transformado en una floreciente ciudad con una población de 12,498 habitantes (Rodríguez Achung 1986: 23). Con sus propias embarcaciones a vapor o mediante la habilitación de pequeños comerciantes fluviales, las grandes casas comerciales de la región lograron conectar Iquitos con los más remotos frentes de extracción. A lo largo de los principales ríos de la región surgieron numerosas aldeas, poblados y ciudades, así como innumerables fundos y puestos gomeros.

En el contexto de la economía gomera, casi todos los grupos indígenas que hasta entonces habían evitado el contacto directo con los foráneos blancos y mestizos fueron persuadidos de, o forzados a involucrarse en la extracción de gomas. Aún los grupos que lograron librarse de este destino se vieron profundamente afectados por los procesos desatados por la extracción de gomas. Tras el colapso del auge gomero algunos de estos grupos retornaron a una vida aislada, pero los más se tornaron dependientes de los bienes de factura industrial y por ello se vieron forzados a mantener vínculos con el mercado. A fines de este período el Estado había alcanzado los dos objetivos que se había propuesto a media-

dos del siglo XIX: afirmar su soberanía sobre la cuenca del alto Amazonas y crear las condiciones materiales para la integración económica de la región. En parte intencionalmente, y en parte por azar, fue el Estado quien estableció las condiciones que condujeron a la integración política de la región y a la domesticación gradual de la frontera.



Comisión de límites del gobierno peruano, río Purús, circa 1903
Foto: León 1905



Extractores pesando bolas de caucho en Puerto Portillo, río Yurúa, circa 1903
Foto: Junta de Vías Fluviales 1907



Comisaría en la frontera con Brasil, río Breu, circa 1904
Foto: León 1905



Lanchas a vapor cargando leña en Puerto Waltibori, río Yurúa, circa 1904
Foto: León 1905



Fundo-aserradero Puritania de Otoniel Vela, río Amazonas, década de 1910
Foto: M. Lira (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Día festivo en el poblado de Orellana, río Ucayali, década de 1920
Foto: M. Lira (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Casa comercial Cecilio Hernández e Hijos, Iquitos, 1916
Foto: Anónimo (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Hotel Malecón Palace de Víctor I. Israel, Iquitos, 1925
Foto: Anónimo (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Carro alegórico de Ño Carnavalón, Iquitos, Carnaval de 1926
Foto: Erich Kirschling (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Estefita Morey, Reina de Carnaval, Iquitos, década de 1920
Foto: Vicente Almenara Rivas (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Tranvía de Iquitos, Carnaval de 1926
Foto: Erich Kirschling (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Autoridades y notables en desfile cívico-militar, Iquitos, 1927
Foto Erich Kirschling (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)

Segunda Parte
En busca de una nueva identidad económica, 1915-1962

La caída de los precios de las gomas en 1914, ocurrida a consecuencia del ingreso al mercado de producción de las plantaciones de jebe del sudeste asiático y del estallido de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), produjo en Loreto una profunda recesión que se reflejó en importantes cambios a nivel de los patrones de ocupación del espacio, la distribución de la población y la organización de la producción rural. No obstante, sostenemos aquí que la crisis gomera no paralizó a la comunidad mercantil de Loreto ni cercenó los vínculos entre la región y el mercado internacional. Más aún, argumentamos que esta no desintegró la red comercial fluvial organizada en torno a Iquitos ni alteró el sistema de habilitación sobre el que esta se basaba. Si bien es cierto que la economía de la región experimentó altibajos durante esta etapa, no se puede afirmar que este período haya sido uno de estancamiento económico.

En la segunda parte de este libro examinamos los esfuerzos de la elite loretana por encontrar nuevas opciones económicas tras la crisis gomera y analizamos el esquema económico que fue tomando forma como resultado de dichos esfuerzos. Comenzamos nuestro análisis del período examinando la crisis de 1914 y sus efectos sobre la vida económica, social y política de Loreto y lo terminamos con un análisis de los factores y acontecimientos que condujeron al ocaso de la actividad productiva agroextractiva de exportación de la región a inicios de la década de 1960.

En el Capítulo 6 analizamos la economía política de Loreto en el contexto de la crisis del caucho en 1914. La discusión de este tema se centra en tres aspectos: 1. la reacción del Gobierno y de la elite gomera ante las señales de que la economía gomera estaba a punto de derrumbarse; 2. los efectos de la crisis sobre la economía de la región y sus principales agentes económicos; y 3. las reacciones políticas ante la indiferencia estatal frente a la difícil situación

de la región. El impacto de la crisis gomera se hizo sentir de manera particularmente notoria en la contracción del comercio de importación y exportación, en la restricción de los créditos, la pérdida de valor de la propiedad y la crisis en el transporte fluvial y marítimo. La combinación de estos factores resultó en una grave recesión económica que afectó tanto a los comerciantes como a los extractores gomeros. Concluimos que el Estado hizo poco para mitigar los efectos de la crisis porque el país, en su conjunto, se encontraba aquejado por una severa crisis fiscal desde por lo menos 1910. A partir de 1913 la polarización de la política local entre *regionalistas* y *centralistas* alentó una ideología regionalista que habría de marcar la política local en las décadas subsiguientes y dar pie a varios movimientos y levantamientos políticos pluriclasistas.

En el Capítulo 7 analizamos la nueva economía agroextractiva de exportación que surgió en Loreto a partir de 1914 desde la perspectiva del comercio, con especial énfasis en el comercio de importación/exportación, la secuencia y combinación de los ciclos de exportación, la recomposición del llamado «gran comercio», y el papel integrador jugado por las casas comerciales. Comenzamos nuestro análisis cuestionando la afirmación de que la economía de Loreto durante el período entre 1915 y 1962 fue «de supervivencia» y estuvo caracterizada por una serie de mini-auges extractivos, autocontenidos y consecutivos. Sostenemos que los diferentes auges de exportación se traslaparon en el tiempo y comprometieron diferentes áreas, de modo que, a diferencia de lo que sucedió con la crisis gomera, a su término no afectaron la economía en su totalidad. Después de 1921, el gran comercio de Loreto experimentó una radical recomposición. Aunque las casas comerciales siguieron basándose en modalidades precapitalistas de operación, sugerimos que estas hicieron frente, con mucha efectividad, a los problemas de grandes distancias, débil integración regional, y ausencia de un mercado interno.

En el Capítulo 8 examinamos la economía agroextractiva de exportación desde el punto de vista de la producción rural, particularmente las transformaciones que tuvieron lugar en el paisaje rural de la región, el desarrollo de nuevos sistemas de control de la mano de obra rural y la organización de los fundos ribereños surgidos en este período. El paisaje de Loreto cambió de manera significativa como consecuencia de un éxodo general desde la porción oriental de la zona hacia la porción occidental; del abandono de las áreas interfluviales en favor de las riberas de los grandes ríos, y del resurgimiento de la agricultura para compensar la escasez y los altos precios de los víveres importados. Después de la

caída de la demanda y precios de las gomas en 1914, el sistema de habilitación no solo siguió vigente sino que adquirió su forma *clásica*. Los propietarios de fundos lograron retener e incrementar su fuerza de trabajo mediante la combinación de viejos y nuevos mecanismos económicos, políticos e ideológicos. En base a su relación especial con las casas comerciales de Iquitos, los propietarios de fundos lograron mantener conectadas al mercado a las alejadas áreas rurales. Más importante aún es el hecho de que la expansión de los fundos contribuyó a la consolidación de los frentes demográficos ribereños y en consecuencia a la sedentarización y estabilización de la actividad productiva regional.

En el Capítulo 9 analizamos las causas que llevaron a la decadencia de la economía agroextractiva de exportación a inicios de la década de 1960 y a la desaparición de las casas comerciales y los fundos ribereños. Aunque fueron diversos los factores que afectaron a la economía de la región, en nuestra opinión todos ellos pueden ser remitidos a dos acontecimientos: 1. el estallido de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), que generó un nuevo interés en los productos de la zona; y 2. la Guerra con Ecuador (1941), que reveló cuán aislada estaba todavía esta respecto del resto del país. Ambos acontecimientos llevaron al Estado a renovar sus esfuerzos no solo por integrarla, sino también por modernizar su actividad productiva. La mejora en las comunicaciones resultó en la reorientación de la producción y del flujo comercial de la región del Atlántico hacia el Pacífico, y del mercado internacional hacia el mercado interno. Sostenemos que las casas comerciales locales no pudieron adaptarse a estos cambios y fueron excluidas de las nuevas redes comerciales. Además, el Estado implementó una serie de políticas que fueron erosionando el poder de aquellas y de los propietarios de fundos. A su decadencia contribuyó también una reducción en la demanda de productos tropicales en el mercado internacional.

En resumen, entre 1915 y 1962, lejos de haber caído en un estado letárgico, Loreto estuvo implicado en una activa búsqueda de nuevas oportunidades económicas. Si el período de 1851 a 1914 puede ser considerado como la etapa formativa de la economía política de Loreto, el que va de 1915 a 1962 debe ser visto como una etapa de transición. Esta fue una época caracterizada tanto por la persistencia de rasgos económicos asociados con contextos de frontera, como por importantes transformaciones en los paisajes sociales y políticos locales. Con el tiempo, estos cambios originaron la erradicación o disminución de los peores rasgos de las econo-

mías de frontera. Sin embargo, la región siguió careciendo de un mercado doméstico y su economía continuó dependiendo estrechamente de las relaciones precapitalistas de producción e intercambio. Aunque los peores aspectos de estas relaciones desaparecieron, el sistema de habilitación perduró y con él muchos de sus rasgos coercitivos.

Más aún, a pesar de una mayor presencia estatal, incluyendo la expansión del aparato judicial, el nombramiento de un mayor número de autoridades en el ámbito local y la expansión de los servicios públicos, las autoridades y funcionarios públicos residentes en las áreas rurales estaban mayormente subordinados a la elite fundaria y comercial. La tensión entre la continuidad y el cambio es, por lo tanto, un tema dominante en los cuatro capítulos que comprende la segunda parte del libro.

Capítulo 6

«En el más cruel de los olvidos»: crisis gomera, indiferencia estatal e iniciativas privadas

Después de la caída de los precios de las gomas que tuvo lugar en 1907-1908, estos subieron sostenidamente hasta enero de 1910, cuando experimentaron una brusca alza (Weinstein 1983: 213). Para junio de ese año los precios se habían incrementado entre 48% y 87%, siendo los de las gomas de inferior calidad los que más se elevaron (Bonilla 1974: Cuadro 2). Los pedidos desde el exterior crecieron de manera espectacular. Lo mismo ocurrió con el crédito proporcionado por firmas extranjeras a las casas comerciales de Iquitos y, consecuentemente, a los extractores que participaban en la red de habilitación. Esta fue la última fiebre de las gomas en arrasar la región amazónica. Anticipando un alza en las tasas arancelarias, las firmas importadoras locales se abastecieron en exceso (Mitchell 1911: 232). Cuando en junio de 1910 los precios comenzaron a bajar, pocos comerciantes se dieron cuenta de que se trataba de una tendencia irreversible. La breve recuperación de los precios de las gomas a principios de 1911 contribuyó a que tanto los extractores como los comerciantes no notaran el inminente colapso de la economía cauchera. Este tuvo lugar en 1914, coincidiendo con el estallido de la Primera Guerra Mundial, y aunque la región continuó exportando gomas hasta 1921, ese año marcó el inicio de un nuevo período en el desarrollo de la economía de Loreto.

En este capítulo analizamos tres aspectos de la crisis gomera: 1. las acciones emprendidas por el Gobierno y de la elite gomera ante las señales del inminente colapso de la economía gomera; 2. los efectos que tuvo la crisis sobre la economía de la región y sus principales agentes, y 3. la respuesta política de la población local a la indiferencia del Estado frente a su crítica situación. Sin lugar a dudas el Gobierno y los miembros de la elite gomera eran conscientes del peligro que implicaban las plantaciones de jebe que los holandeses e ingleses estaban impulsando en sus colonias del sudeste asiático. En contra de las opiniones predominantes, nosotros creemos que si el Gobierno y la elite gomera no tomaron medidas enérgicas necesarias para hacer frente a este peligro, no fue por falta de previsión o por codicia. Acorde a la tradición civilista, el Gobierno siguió fiel a un modelo de colonización y de integración

económica basado en la agricultura. Por su parte, los extractores y comerciantes locales no se involucraron masivamente en el cultivo de jebe, en parte porque no disponían de un fuerte apoyo técnico y financiero similar al que Gran Bretaña proporcionaba a sus colonos del sudeste asiático. Pero, por encima de todo, porque estaban convencidos de que los árboles de hevea cultivados no serían ni tan productivos ni tan resistentes a las enfermedades como los silvestres. Creían, además, que la flexibilidad propia de la economía gomera amazónica les permitiría mantener su competitividad mediante la reducción de los pagos a los extractores, la aceptación de márgenes de ganancia menores, y la disminución o incluso la eliminación de los aranceles de exportación.

La crisis tuvo efectos en todos los órdenes de la vida regional. Produjo una disminución del comercio de importación/exportación, la contracción del crédito, la pérdida de valor de bienes muebles e inmuebles, y una crisis del transporte fluvial y marítimo. Analizamos estos diferentes aspectos, destacando las diversas maneras en que estos agravaron la recesión económica que afectaba a los comerciantes, extractores y peones. Aunque el impacto de la crisis sobre el comercio fue inmediato, solo los pequeños comerciantes se vieron obligados a cerrar sus negocios. Las casas comerciales grandes y medianas continuaron operando, mostrando una notable capacidad de adaptación, al tiempo que buscaban nuevas alternativas económicas. La crisis afectó igualmente a los pequeños extractores. Muchos tuvieron que prescindir de sus peones al no poder mantenerlos. Otros, en posesión de algún capital, pudieron conservarlos y trasladarlos hacia zonas ribereñas, donde se asentaron y establecieron sus fundos. Estas propiedades llegaron a ser las principales unidades productivas de la economía agroextractiva de exportación que surgió después del colapso de la economía gomera. A su vez la recesión permitió que muchos peones indígenas se emanciparan de sus patrones en bancarrota, entre los cuales, los que trabajaban en los frentes de extracción más remotos, pudieron retornar a su estilo de vida ancestral.

En los años posteriores al colapso de 1914, la gente de Loreto esperaba que el Gobierno aliviara los efectos de la recesión. Entre sus principales demandas estaba la reducción de los aranceles e impuestos. El hecho de que el Estado demorara en tomar medidas para contrarrestar la crisis ha sido interpretado como un ejemplo más de la supuesta indiferencia que el Gobierno central ha manifestado históricamente hacia la región y sus habitantes. Aunque esto es parcialmente cierto, sostenemos que si el Gobierno tardó

en reaccionar fue porque estaba convencido de que la caída del precio de las gomas de 1914 era un episodio más en una economía sujeta a continuos altibajos.

Sea como sea, el hecho es que el Gobierno hizo poco para mitigar los efectos de la crisis, generando así mucho malestar entre la población de Loreto. Políticamente, este desasosiego se manifestó en la polarización de las clases dirigentes, dando lugar a que sectores de las clases medias y altas urbanas se dividieran en *centralistas* y *regionalistas*. En los primeros años de la década de 1910 se crearon dos partidos que reflejaban estas dos posiciones. Las confrontaciones entre los partidarios y los opositores del centralismo político llegaron a su clímax en 1921 con el levantamiento del Capitán Guillermo Cervantes, inspirado en una ideología de corte federalista y que contó con un amplio respaldo popular. La derrota del Capitán Cervantes coincidió con el fin de las exportaciones de gomas. En busca de una nueva identidad económica, la elite gomera experimentó una recomposición radical. La economía agroextractiva de exportación surgida tras el colapso del ciclo gomero fue en gran medida un logro de las nuevas elites comercial y fundaria. Con poco o ningún apoyo del Gobierno, lograron por su propio esfuerzo mantener con vida la actividad productiva regional.

Señales de la inminencia de la crisis gomera

Desde por lo menos 1903 se habían escuchado en Loreto varias voces que advertían acerca de la amenaza que implicaba para la región el cultivo de jebe en el sudeste de Asia. En su extensa monografía sobre Loreto, Pesce (1904: 32-44) advertía que el agotamiento de castilla debido a la tala de los árboles, los métodos inadecuados que se empleaban en la recolección de hevea, y el agotamiento de los antiguos fundos productores de este insumo ponían en peligro el futuro de la economía de Loreto. Pesce afirmaba que, para contrarrestar esas tendencias otros países productores de gomas habían comenzado a promover el establecimiento de plantaciones de árboles productores de goma y sugería enfáticamente que el Perú debía hacer lo mismo, ofreciendo para ello incentivos como los que ya entonces concedía Brasil.

Aunque Pesce (1904: 43) mencionaba las ventajas de la producción de jebe en plantaciones, en términos de ahorro de tiempo, dinero, tierra y trabajo, no estaba muy consciente de la enorme superioridad que un sistema de plantación podía tener en relación a la reducción de los costos de producción y del incremento de los

rendimientos. Más aún, aunque preocupado por la desaparición de las gomas naturales, Pesce (1904: 44) no estaba de acuerdo con aquellos que, ya por entonces, afirmaban que la producción gomera amazónica estaba a punto de colapsar.

Las autoridades locales también eran conscientes del problema. En su informe anual de 1905 el Prefecto Hildebrando Fuentes (1906: 427) compartía las preocupaciones de Pesce, comentando los ensayos exitosos de Gran Bretaña en el cultivo de jebe y advirtiendo al Gobierno acerca de la amenaza que estas plantaciones representaban para la economía gomera amazónica. Citando a von Hassel, Fuentes recordaba a las autoridades que en el pasado reciente el cultivo de quinina en la isla británica de Ceylán había prácticamente eliminado al Perú de este lucrativo comercio.

A través de la lectura de publicaciones especializadas tales como el *Indian Rubber Journal* —citada por Fuentes— o el *Journal d'Agriculture Tropicale* —citada por Pesce—, tanto las autoridades locales, como los observadores contemporáneos estaban bien informados acerca del progreso que se hacía en el cultivo de árboles de hevea en el sudeste asiático. Los grandes extractores y comerciantes gomeros también estaban conscientes de la creciente desaparición de las fuentes naturales de goma, de los ensayos para establecer plantaciones de jebe y de la necesidad de impulsar su cultivo en la región. Por eso, en un documento de 1905, presentado ante el Gobierno, la Cámara de Comercio de Iquitos sostenía que la única manera de preservar la industria gomera era promocionando el cultivo de gomas. Sin embargo, los firmantes del documento advertían que esto se podría lograr solamente si el Estado concedía derechos de propiedad sobre los fundos gomeros e incentivos para quienes iniciaran las plantaciones de jebe (véase Fuentes 1906: 436-7).

A pesar de la creciente toma de conciencia acerca del agotamiento de las fuentes naturales de goma, de la decreciente productividad de los fundos shiringueros más antiguos y del éxito de las plantaciones de hevea del sudeste asiático, ni en el Perú ni en el Brasil, ni el sector público ni el privado tomaron medidas efectivas para contrarrestar estas tendencias. En el Perú, el Gobierno se negó a otorgar títulos de propiedad sobre la tierra y nunca asignó los pocos fondos reunidos para promocionar el cultivo de hevea. En consecuencia, muy pocos extractores y comerciantes se animaron a emprenderlo. Esta aparente apatía ante un peligro ampliamente reconocido ha sido interpretada como consecuencia de la actitud parasitaria, la falta de previsión, y la codicia de la elite go-

mera (San Román 1975: 161). Barbara Weinstein (1983) ha objetado este punto de vista para el caso del Brasil. Sostiene que, teniendo en cuenta las limitaciones naturales y económicas existentes, los extractores y comerciantes no habrían podido desarrollar un sistema de plantaciones por sus propios medios y que este habría requerido del tipo de apoyo técnico y económico masivo que el Gobierno británico proporcionó a sus colonos del sudeste asiático.

Weinstein (1983: 221-4) sugiere que en el Brasil no se podía contar con este tipo de apoyo por dos razones. Primero, porque la amazonia era una región periférica respecto de la economía nacional (centrada en el sur del país), por lo cual el Gobierno federal consideraba que aquella no tenía suficiente importancia estratégica. Segundo, porque las casas *aviadoras* que controlaban la Cámara de Comercio no estaban interesadas en el desarrollo de un sistema de plantación que habría eliminado su papel de intermediario. La primera razón es válida también para el caso peruano. Como hemos visto, los diversos gobiernos civilistas que detentaron el poder desde las primeras décadas de 1870 se adherían a un modelo económico que priorizaba la colonización y la agricultura. Sin poder implementar el suyo y confrontados con una economía extractiva de gran movilidad, orientada hacia el Atlántico y no al Pacífico, estos gobiernos optaron por fomentar la agricultura de exportación de algodón y azúcar de caña en los valles más accesibles de la costa del Pacífico.

La segunda razón, sin embargo, no se aplica al Perú. Las principales casas comerciales de Iquitos eran simultáneamente importadoras, exportadoras y habilitadoras, lo cual explica el por qué la Cámara de Comercio no se sintió amenazada por los planes de desarrollar un sistema de plantaciones y que, de hecho, los apoyara. Esto, sin embargo, plantea la pregunta de por qué las casas comerciales no se decidieron a poner en práctica un sistema de plantación. Desde nuestro punto de vista esto solo puede ser explicado como resultado de un convencimiento profundo y generalizado a lo largo de toda la amazonia de que el jebe silvestre de la región tenía ventajas, tanto naturales como económicas, sobre el jebe cultivado. Los extractores peruanos no creían que las plantaciones de Malasia y Ceilán llegarían a ser competitivas. Estaban convencidos de que los árboles de las plantaciones eran propensos a adquirir enfermedades locales, y que los trabajadores malasios y tamiles no eran ni tan fuertes ni tan experimentados como los recolectores amazónicos (Mitchell 1911: 228, 234). Este menosprecio del *enemigo* tuvo consecuencias fatales para la economía gomera de Loreto.

N. H. Witt (1908: 43-5), un comerciante británico muy bien informado, que fuera nombrado por la Cámara de Comercio de Manaos como su representante ante la Primera Conferencia Internacional de Exposición de Gomas, llevada a cabo en Londres en 1908, resumió en su discurso las opiniones prevalentes acerca de la superioridad del jebe silvestre sobre el cultivado. Witt argumentaba que la calidad del primero no podía ser igualada por la del segundo y que, dada la organización de la producción en los fundos gomeros del Brasil, los extractores podían siempre recortar sus costos para igualarlos a los de las plantaciones de jebe. Esto se podía lograr alentando a los peones a combinar la recolección de jebe con la agricultura de subsistencia, la caza y la pesca, para evitar los gastos ocasionados por la adquisición de los costosos alimentos importados. Witt sostenía además, que en caso de una caída de precios el Gobierno estaría siempre dispuesto a reducir los aranceles de exportación de modo que la goma amazónica fuera siempre competitiva en el mercado internacional. Finalmente, Witt agregaba que, aunque el rendimiento de las plantaciones de jebe aumentara considerablemente, el mercado siempre estaría dispuesto a adquirir el tipo de goma de alta calidad producido en en los bosques amazónicos. Sobre la base de estas y otras consideraciones, Witt concluía: «el aumento de la producción de goma de plantaciones será notablemente más lento de lo que la mayoría de la gente quiere que sea. Por lo tanto, Brasil tendrá todo el tiempo para perfeccionar su manera de trabajar» (1908: 45).

En esto se equivocó. La crisis gomera estaba a apenas dos años de distancia y cuando ocurrió, poco podía hacerse. Más aún, en Loreto la crisis mundial de las gomas se vio agravada por varios factores internos. Las lluvias desmedidas de 1910 y 1911 acortaron la temporada de recolección de gomas y, en consecuencia, redujeron su rendimiento (Mitchell 1911: 227-8). Las escaramuzas entre tropas peruanas y ecuatorianas en la cuenca del río Napo, ocurridas en la temporada de zafra de 1910, afectaron aún más la recolección de gomas, disminuyendo las existencias para la exportación, en un momento en que los precios eran especialmente altos (ibídem). En 1911 nuevos enfrentamientos, esta vez entre tropas peruanas y colombianas a lo largo del río Caquetá, tuvieron un efecto semejante sobre la producción gomera, agravado por una subsecuente caída de los precios en casi el 50% y por la persistencia de elevados aranceles de exportación (Mitchell 1911: 234).

A pesar de esto, como Witt preveía, los extractores de goma pudieron mantener su competitividad por un tiempo gracias a la

reducción de los costos de producción y a una continua disminución de los márgenes de ganancia. Además, trataron de mantener los anteriores niveles de ingresos aumentando sus volúmenes de rendimiento. El conjunto de estas estrategias explica por qué, aún cuando los precios de Londres por tonelada de goma bajaron de 965 libras esterlinas en 1910 a 333 libras esterlinas en 1913 (Santos 1980: 236), las exportaciones gomeras de Loreto no disminuyeron sino que, por el contrario, aumentaron ligeramente de 2,294 toneladas en 1910 a 2,349 toneladas en 1913 (véase cuadro 4.6).

Sin embargo, el inicio de la Primera Guerra Mundial y la consecuente interrupción de la navegación transatlántica en 1914 agravaron aún más el ya deteriorado comercio regional (Huckin 1914: 286). Esto resultó en una considerable reducción e la población y exportación de gomas, la cual cayó bruscamente a 1,570 toneladas en 1914. También condujo a una reorientación de la exportación hacia los Estados Unidos, país que pasó de absorber el 9% de la exportación de gomas de la región en 1913 a 40% en 1914 (véase cuadro 4.5). Aunque en los años siguientes los precios de las gomas experimentaron alzas varias veces debido a la demanda de la guerra (Wolf y Wolf 1936: 180), los mismos continuaron cayendo de forma continua hasta 1925. Para 1920 se hizo evidente que la crisis iniciada en 1910 no era momentánea y que a pesar de las estrategias empleadas para permanecer competitivos, y del recorte de los aranceles de exportación, los productores de goma ya no podían cubrir sus costos de producción. Como resultado de ello las exportaciones de goma peruana cayeron de 1,478 toneladas en 1920 a 208 toneladas en 1921 (véase cuadro 4.6). La producción de gomas nunca llegó a recuperarse.

La crisis no afectó a todos los comerciantes gomeros de igual manera. La breve alza de 1910 elevó las expectativas económicas de todos los involucrados en el negocio de la goma. Esto y la muy difundida creencia de que el Gobierno iba a elevar los aranceles de importación llevaron a las casas comerciales a incrementar considerablemente sus pedidos al extranjero, dando lugar a un exceso de existencias. Inmediatamente después del alza de los precios de las gomas, los comerciantes y extractores de menores recursos también incrementaron sus solicitudes de crédito en mercaderías, y especialmente en artículos de lujo. Así, hacia fines de 1910, la mayoría de las grandes casas comerciales habían concedido créditos de entre 20,000 a 100,000 libras esterlinas (Huckin 1913: 259). Aunque a menor escala, las casas comerciales y comerciantes de segundo rango hicieron lo propio. En 1911, cuando los pre-

cios bajaron aún más, a todas estas firmas les resultó difícil recuperar sus inversiones. El cónsul británico Brown informaba en 1912 que «muchos pequeños importadores se han ido a la quiebra» (1912: 248). Y en 1913, año considerado «uno de los [...] más desastrosos», otras muchas pequeñas casas comerciales se vieron forzadas a cerrar sus puertas (Huckin 1913: 258). Durante estos mismos años, cerca del 60% de los comerciantes judíos que se habían establecido en Loreto a inicios del auge gomero abandonaron la región (Rosenzweig 1967: 27).

Las grandes casas comerciales extranjeras pudieron sobrevivir gracias al respaldo de sus oficinas, agentes o asociados europeos, muchos de los cuales no estaban dispuestos a abandonar la región debido a las grandes inversiones que habían hecho en ella. Otras casas comerciales de primer orden sobrevivieron gracias a sus conexiones con firmas de ultramar. Esto indujo al cónsul británico Huckin (1913: 284) a afirmar que, al parecer, el comercio de la región podría continuar en su condición de animación suspendida, aún si la guerra fuera prolongada y los precios de la goma no experimentaran una recuperación estable. Sin embargo, la continua caída de los precios de las gomas hizo que la mayor parte de los clientes de las casas comerciales de Iquitos no pudieran pagar sus cuentas. De esta manera, gran parte del capital de la región estaba constituido por deudas incobrables.

Esto y la existencia de una fuente más barata y regular de gomas proveniente del sudeste asiático hizo que las grandes compañías europeas y norteamericanas recortaran tanto los créditos para la adquisición de mercaderías como sus compras de gomas y que comenzaran a presionar a las firmas comerciales de Loreto a fin de recuperar sus inversiones. Esta situación se reprodujo a todo lo largo de la cadena de habilitación, de modo que las grandes casas comerciales presionaban a los comerciantes y extractores menores, y estos a los que estaban por debajo de ellos. Sin embargo, dado que la cadena de habilitación terminaba en los peones, quienes estaban fuertemente endeudados y solo podían pagar en goma devaluada, muy pronto el sistema de crédito comenzó a resquebrajarse.

Los intentos por restringir el otorgamiento de crédito se dieron a comienzos de 1912 (Brown 1912: 248), lo cual era bastante temprano. Para 1913 las principales casas comerciales intentaron modificar la dimensión no monetaria del sistema de habilitación, por el cual la goma se pagaba con crédito en mercaderías, que a su vez, se pagaba en goma. Sin embargo, como lo hacía notar el cónsul británico, «cualquier cosa que signifique la introducción inme-

diata de un sistema de pagos contra el caucho actualmente en stock sería imposible, en parte porque muchas de las firmas están demasiado comprometidas como para arriesgarse a producir en sus clientes un desconocimiento de sus deudas como consecuencia de la desesperación y también por la aguda miseria que se produciría en las plantaciones [sic] de caucho» (Huckin 1913: 258). De esta manera los comerciantes estaban atrapados: no solo no podían recuperar sus inversiones y abandonar la región, sino que se veían obligados a hacer nuevas inversiones para evitar el colapso del sistema y con él, el de sus firmas.

A fines de 1911 se establecieron en Iquitos sucursales del Banco de Perú & Londres y del Commercial Bank of Spanish America Ltd. Esto trajo un bienvenido alivio a la comunidad comercial de la región. La primera de estas entidades financieras, fundada en Lima con capital peruano, realizaba transacciones comerciales de carácter general; la segunda era subsidiaria del Anglo-South American Bank, con sede en Londres, y combinaba negocios de banca con actividades mercantiles (Brown 1912: 252). No es claro por qué estos dos bancos decidieron establecer sucursales en Iquitos en tiempos tan críticos pero su presencia fue considerada muy beneficiosa ya que otorgaban créditos a tasas fijas e introdujeron el sistema de cuentas corrientes con uso de cheques personales (ibídem). Sin embargo, el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914 obligó a estos bancos a restringir sus actividades. Para impedir la fuga de capitales, proporcionar algún alivio a los comerciantes y empresarios, y garantizar la circulación de dinero, el Gobierno prohibió la exportación de oro, declaró una moratoria en el pago de los préstamos bancarios y de la deuda externa hasta octubre de 1914, y permitió a los bancos emitir sus propios billetes (Huckin 1914: 284-5).

Secuelas de la crisis de 1914

A fines de 1914 la situación económica se hizo insostenible y las casas comerciales se vieron obligadas a reducir sus importaciones, dejar de otorgar créditos y ejecutar las hipotecas de sus clientes. El valor de las importaciones se redujo dramáticamente de US$ 4'518,500 en 1910 a US$ 697,000 en 1914 (véase anexo 4). Aunque esto se debió en parte al estallido de la Primera Guerra Mundial, que hizo que se interrumpiese el tráfico marítimo y que solo un barco pudiera entrar al puerto de Iquitos en 1914, la causa más importante fue la recesión económica. La reducción del co-

mercio de importación no solo afectó a los bienes suntuarios, sino también a productos básicos, tales como víveres, medicamentos y textiles. A fines de 1914, muchos productos alimenticios escaseaban en Iquitos (Huckin 1914: 284). Esta situación era especialmente grave debido al hecho de que la región producía muy poco de lo que consumía.

La escasez de víveres importados junto con ulteriores restricciones en la concesión de créditos crearon serios problemas en los frentes gomeros, especialmente en aquellos ubicados en áreas periféricas. Hacia 1913 era evidente que, en general, los peones trabajaban «con menor energía» debido a la disminución del flujo de bienes que recibían de sus patrones (Huckin 1913: 256) Ya que estos no podían cubrir todas las necesidades de subsistencia de sus peones, estos últimos se veían obligados a pescar y cazar para comer y «no hacían sus recorridos diarios de las estradas a menos que los supervisores los presionasen» (Wolf y Wolf 1936: 179-80). A los patrones les resultaba más y más difícil retener a sus trabajadores que, en gran proporción, comenzaron a abandonar los campamentos y fundos gomeros (Rumrill *et al.* 1986: 161).

Incluso los peones indígenas tribales se mostraban renuentes a extraer látex bajo las nuevas condiciones de escasez, optando por abandonar a sus patrones en momentos en que estos, debilitados por la crisis económica, no podían recuperarlos por la fuerza. Izaguirre (1922-1929: XII, 351) reporta que en 1914 los Asháninka del río Apurucayali no aceptaban las razones que les ofrecían sus patrones para justificar el hecho de que no se les recompensara por su trabajo con igual cantidad de mercaderías que en el pasado reciente. Esta reacción fue común en toda la región. Por ello, conforme se agudizaba la crisis gomera, en zonas tales como el alto Ucayali, los peones indígenas comenzaron a abandonar a sus patrones y a dispersarse (Ortiz 1974: II, 568). En frentes más periféricos, como aquellos ubicados a lo largo de los ríos Purús, Yurúa y Gálvez, los indígenas tribales que habían sido desplazados de sus tierras por los patrones caucheros, aprovecharon su súbita vulnerabilidad para atacar, saquear y destruir sus campamentos (Rumrrill *et al.* 1986; Lamb 1974: 171, 176).

Sin medios de subsistencia y enfrentados a la creciente hostilidad de las poblaciones indígenas, que intentaban recuperar los territorios que habían perdido, muchos patrones optaron por abandonar los frentes gomeros periféricos y regresar a zonas más seguras y mejor integradas. Por ello, uno de los efectos más notorios del colapso de esta industria extractiva de Loreto fue la dislocación de muchos de los frentes gomeros más remotos respecto del centro

económico de la región y, como resultado, la contracción del ámbito de influencia de la economía mercantil. Estas zonas periféricas permanecieron cerradas a la presencia de blancos y mestizos por muchos años, y sus habitantes nativos revirtieron a una economía de subsistencia. Esto les proporcionó un respiro a los indígenas tribales, quienes pudieron así reagruparse y recuperarse de la mortandad y desarticulación sufridas tras haber sido sometidos por los patrones gomeros.

A raíz de las restricciones de crédito y la pérdida de la mano de obra, muchos pequeños patrones no pudieron continuar con la extracción de látex ni hacer frente a las deudas que habían contraído con sus habilitadores, los comerciantes locales y grandes extractores. Esto fue particularmente cierto en el caso de los dueños de fundos productores de jebe, cuyos costos de producción eran más altos que aquellos de los extractores de caucho (Huckin 1914: 286). A su vez, los comerciantes y extractores locales no podían pagar a sus acreedores, las casas comerciales de Iquitos. Después de 1914, cuando la crisis se agravó, algunas de estas firmas trataron de recuperar todo lo que podían de sus inversiones mediante la ejecución de las hipotecas de sus clientes. Sin embargo, tal como han observado Weinstein (1983) y Barham y Coomes (1994a: 91), «las inversiones en la extracción de gomas y en infraestructura rápidamente perdieron valor».

En el nuevo contexto de recesión, los peones endeudados no constituían ya la valiosa garantía que solían ser en los mejores tiempos del auge gomero. En vista de los bajos precios de las gomas, la transferencia de peones en pago de deudas dejó de ser un buen negocio. Ya que no era posible ponerlos a trabajar, debido a la falta de alternativas económicas ventajosas, ni transferirlos a otros extractores, debido a la falta de demanda de mano de obra, el aceptar peones como pago se volvió una carga económica.

Los únicos otros bienes ejecutables eran los fundos shiringueros, las propiedades urbanas y los barcos a vapor. Las casas comerciales embargaban este tipo de bienes cuando les era posible, pero ninguno de ellos tenía mucho valor. Muchos de los fundos de hevea hipotecados fueron rematados pero terminaron siendo abandonados, al no haber compradores (Rumrrill *et al.* 1986: 161). Los vapores no eran una mejor opción. Si bien la navegación constituyó una actividad sumamente lucrativa durante el auge gomero, dado el descenso de la producción y de la exportación de gomas, la capacidad de la flota local excedía ampliamente el volumen de carga disponible. Tal como sucedió en el Brasil (Weinstein 1983: 236),

en Loreto muchos armadores optaron por sacar sus embarcaciones a tierra en vez de operarlas a pérdida.

Contrariamente a lo expresado por el cónsul británico Huckin (1913: 256), quien afirmó que el sistema comercial «no es suficiente[mente] elástico, como para permitir una rápida adaptación que le permita afrontar la presente crisis», las casas comerciales de Iquitos sí reaccionaron con notable prontitud a la crisis, buscando inmediatamente oportunidades económicas alternativas. Se sabe que desde 1911 se estaban realizando esfuerzos para estimular las exportaciones de tagua, o marfil vegetal, a Italia y Alemania (Mitchell 1911: 234). Pequeñas cantidades de tagua, la nuez del fruto de la palmera yarina (*Phytelephas macrocarpa*) empleada en la manufactura de botones, habían sido exportadas desde antes de la crisis gomera. Sin embargo, fue solo después de 1910 que las casas comerciales consideraron a la tagua como un producto de exportación alternativo y estimularon su recolección con extraordinario éxito, tal como lo demuestra el rápido incremento registrado en su volumen de exportación (véase anexo 16). Desgraciadamente, en 1913 los precios internacionales cayeron bruscamente y en 1914 eran tan bajos que ya no valía la pena despachar las nueces (Huckin 1914: 261, 287).

A partir de 1911 los comerciantes locales también promovieron el cultivo del algodón, esta vez a través de la Cámara de Comercio (Mitchell 1911: 235). Se enviaron muestras a Europa y algunas obtuvieron buen precio, pero en medio de la crisis la escasez de capital impidió el desarrollo del cultivo a gran escala, por lo menos durante los primeros años después de la caída de la economía gomera (Huckin 1913: 264). Las casas comerciales no solo intentaron reactivar la exportación de productos que habían sido exportados en el pasado, tales como pieles, zarzaparrilla y tabaco, sino que comenzaron a buscar mercados para nuevos productos, tales como maderas finas, fibras de palma y nueces aceiteras (Huckin 1914: 287).

A pesar de los esfuerzos de la comunidad comercial, la economía de la región siguió contrayéndose. El transporte extra-regional también se vio fuertemente afectado. A fines de 1911 la Amazon Steam Navigation Co., una de las dos compañías que operaban a lo largo del Amazonas, fue vendida y pasó a llamarse Amazon River Co. Esta nueva compañía dejó de hacer viajes entre Manaos e Iquitos (Mitchell 1911: 239). Por un tiempo su rival, la Iquitos Steamship Company Ltd., monopolizó el transporte fluvial extra-regional desde Iquitos, pero al reducirse el volumen del comercio de

importación/exportación, en 1913, la compañía fue absorbida por su matriz, la Booth Steamship Co. Esta compañía había estado dedicada exclusivamente a la navegación marítima entre Belén y puertos europeos y norteamericanos (Huckin 1913: 264). Después de la fusión, la nueva empresa redujo drásticamente el número de vapores que hacían escala en Iquitos, bajando de 54 vapores en 1907 a 9 en 1914 (Bonilla 1976: III). Como hemos señalado, los servicios de transporte también se redujeron a consecuencia del estallido de la Primera Guerra Mundial. En 1915, para resolver la crisis de transporte, el Prefecto de Iquitos solicitó al Gobierno que estableciera una línea de navegación que conectara el puerto del Callao con Iquitos vía el Canal de Panamá, el cual había sido inaugurado el año anterior (Romero 1983: 125). Su solicitud fue ignorada.

Al término de la Primera Guerra Mundial se hicieron realidad los peores temores de las autoridades locales y miembros de la elite comercial: la Booth Steamship Co. se retiró, dejando la región casi completamente aislada y sin medio de transporte para sus exportaciones. Los comerciantes y las autoridades pidieron al gobierno que negociara con la Compañía Peruana de Vapores la extensión a Iquitos de su ruta Callao-Manaos (Sotomayor *et al.* 1949: 27). Esta compañía, que se había constituido en 1906 con capitales peruanos públicos y privados, operaba a lo largo de la costa del Pacífico y, en algún momento después de la apertura del Canal de Panamá, había comenzado a hacer viajes al puerto brasileño de Manaos. Tampoco esta propuesta fue escuchada y solo en 1930 la Compañía Peruana de Vapores comenzó a hacer escala en el puerto de Iquitos regularmente. La única respuesta que dio el Estado para resolver este problema fue asignar una de sus viejas lanchas a vapor y una albarenga grande para hacer viajes entre Iquitos y Manaos llevando carga comercial (Romero 1983: 127).

El alivio provino finalmente del sector privado. En 1918 Adolfo Morey, por entonces el mayor armador fluvial privado, aprovechó la apertura del Canal de Panamá para establecer una línea de navegación regular entre Iquitos y el puerto del Callao (Anónimo 1992: 6). Aunque esta línea era servida por el Yurimaguas, un vapor fluvial de 200 toneladas y no por un verdadero buque marítimo, por muchos años fue la única conexión entre Iquitos y Lima. A partir de 1919 la compañía de A. Morey comenzó a hacer viajes regulares entre Iquitos y los puertos brasileros de Manaos y Belén con vapores de 300 y de 120 toneladas (Navarro Cáuper 1988b: 19). En Belén los pasajeros y la carga destinados a los puertos de Europa y Norteamérica eran transbordados a los buques de la Lamport &

Holt Line, con sede en Nueva York, para la que Morey actuaba como representante (Sotomayor *et al.* 1949: 168). Los buques de Morey hacían también viajes internos, conectando Iquitos con Yurimaguas, en el río Huallaga, y con puertos intermedios.

El restablecimiento de la navegación fluvial aseguró una mayor estabilidad al comercio de importación/exportación de Loreto, pero la recesión redujo significativamente su escala. Como resultado del deterioro de la capacidad adquisitiva, los víveres importados no estaban al alcance de una gran parte de la población urbana y rural. En 1914 se reportaba que muchos de los habitantes de Iquitos se habían ido a sus fundos ribereños, donde comenzaron a producir alimentos para el mercado urbano (Huckin 1914: 284). Fue esta producción agrícola local la que evitó que la escasez de víveres en Iquitos se agravara.

En el ámbito rural también hubo un cambio importante con el paso de las actividades extractivas a la agricultura. Llevando consigo a sus peones, muchos antiguos patrones gomeros abandonaron las zonas periféricas a fin de establecer fundos agrícolas a lo largo de aquellos ríos servidos con más frecuencia por las embarcaciones a vapor, tales como los ríos Ucayali, Napo y Urubamba (Ortiz 1974: II, 574; Gow 1992: 44). Junto con los fundos shiringueros reconvertidos y unos pocos tradicionales, establecidos durante el auge gomero, estas propiedades agrícolas se convirtieron en las unidades de producción centrales del nuevo sistema económico surgido tras la crisis gomera que perduró hasta inicios de la década de 1960.

A consecuencia del colapso gomero, el paisaje económico y demográfico de la región sufrió una importante cambio. Mientras que durante el auge gomero tuvo lugar un desplazamiento gradual de gente de oeste a este, hacia las fronteras con Colombia y Brasil, y de norte a sur, hacia la frontera con Bolivia, en los años que siguieron al colapso gomero, comerciantes, extractores y peones con sus respectivas familias regresaron hacia el oeste y el norte. Y mientras que en el pasado reciente los extractores gomeros, especialmente los caucheros, habían establecido sus campamentos en las más remotas áreas interfluviales, la tendencia entonces era hacerlo a lo largo de los ríos más grandes y accesibles de la región. Los ejes Amazonas-Napo, Amazonas-Ucayali y Amazonas-Marañón-Huallaga se convirtieron en las arterias comerciales más importantes de la localidad y en el centro de la nueva economía agroextractiva fundaria. En cambio, las cuencas de los ríos Yavarí, Putumayo, Yurúa, Purús y Alto Madre de Dios, que en las últimas dos déca-

das del auge gomero proporcionaron buena parte de la producción de látex, fueron casi completamente abandonadas y quedaron más o menos dislocadas de las áreas productivas y comerciales centrales.

La crisis alentó la emigración de muchos de aquellos que habían llegado a la región atraídos por las brillantes perspectivas de la actividad productiva gomera (San Román 1975: 168). Si bien es cierto que algunos abandonaron Loreto para siempre, resulta claro que, contrariamente a lo que sucedió en Brasil (Petey 1972: 120-1), la mayor parte de los inmigrantes se quedó en la zona. Así, tal como ha afirmado Rodríguez Achung (1986: 24), más que una emigración significativa, lo que se dio fue una redistribución masiva de su población.

Apatía estatal e irrupción del regionalismo

Durante los años que siguieron al colapso de la economía gomera el Gobierno se mostró indiferente ante la difícil situación de la región. En un comienzo, no supo reconocer que la crisis era irreversible. Creyendo que el repunte de los precios de las gomas en 1910 era una señal de que vendrían tiempos todavía mejores, en octubre de aquel año el gobierno elevó los aranceles de importación y exportación al mismo nivel que los del resto del país (Cazes 1910: 223). Aún cuando los precios de las gomas bajaron al año siguiente, las tasas arancelarias fueron mantenidas en su nuevo nivel, agravando aún más los efectos de la crisis. Solo a fines de 1911 el Gobierno redujo los aranceles de exportación y únicamente a su anterior nivel de 8% *ad valorem*, el cual era considerado todavía demasiado alto (Mitchell 1911: 231). En palabras del cónsul británico, «el caucho peruano que tiene el costo de producción más caro del mundo y [es] el más difícil para llegar al mercado, está siendo destruido por un fuerte impuesto de exportación» (ibídem: 236).

A través de su vocero en el diario local *El Oriente*, los extractores y comerciantes gomeros solicitaron una reducción de entre el 50% y el 75% de los aranceles de exportación para las diversas calidades de goma (Mitchell 1911: 236). Algunos funcionarios, tales como el Coronel Pedro Portillo (1914: 176), antiguo Prefecto de Loreto y por entonces Senador por este departamento y Ministro de Fomento, también opinaban que los aranceles de exportación de las gomas debían ser reducidos. Desafortunadamente, el Gobierno tardó mucho en responder a esta demanda general. Cuando en

1914 reaccionó finalmente, las modificaciones introducidas en los aranceles anteriores significaron una rebaja de solo el 25% (Huckin 1914: 291). Únicamente en 1919, cuando la economía gomera se estaba derrumbando, el Gobierno exoneró de impuestos a las exportaciones de goma desde Iquitos (Ballón 1991: II, 25).

Con igual lentitud reaccionó el Estado ante el problema del transporte fluvial extra-regional. La única ocasión en que actuó más o menos prontamente para garantizar la continuidad del movimiento comercial de Loreto, fue cuando el comercio de importación corrió el riesgo de paralizarse por completo. En 1911, la Booth Co. amenazó con dejar de guardar en sus almacenes la mercadería que arribaba al puerto de Iquitos. Según su acuerdo con el Perú para la construcción del muelle de Iquitos, este último se comprometía a cubrir los costos de las operaciones de almacenaje (Mitchell 1911: 240). De no asumir el Gobierno dichos costos, la Booth Co. amenazaba con prohibirle al siguiente vapor que desembarcara su carga. A fin de resolver el problema, el Gobierno permitió a la Booth Co. cobrar una tasa extra por sus servicios de almacenaje. Si bien esta medida posibilitó que el puerto continuara operando, la misma no significó un gran alivio para los extractores y comerciantes agobiados por altos fletes y pesados impuestos.

Otras medidas, como la moratoria sobre los préstamos bancarios decretada en 1914, a inicios de la Primera Guerra Mundial, fueron de interés nacional y no estuvieron destinadas específicamente a aliviar la economía de Loreto. Las pocas medidas que se tomaron después de la crisis de 1910 tenían el propósito de mitigar la recesión más que de promover las nuevas alternativas económicas que las casas comerciales estaban explorando. La única excepción fue un tímido decreto emitido en 1915 que exoneraba del pago de aranceles a los productos agrícolas de exportación (Ballón 1991: I, 315). Esta medida se proponía orientar la economía de la región hacia las actividades agrícolas. Aún así el gobierno no fue consecuente. En la década siguiente, una vez que el cultivo y la exportación de algodón y de café comenzaron a tener cierta importancia, rápidamente revocó la medida.

La poca atención del Gobierno hacia la región durante el período 1910-1920 fue resultado de la crisis general que agobiaba al Perú, más que expresión de su centralismo. La reforma de los aranceles y del sistema aduanero en 1910 fue en gran parte una reacción frente al creciente déficit fiscal. Los ingresos del Estado habían disminuido una vez más a consecuencia de la Primera Guerra Mundial que afectó al comercio de importación/exportación y favoreció

la transferencia al exterior de grandes volúmenes de monedas de oro. La moratoria sobre los pagos de la deuda externa y la prohibición de la exportación de oro, decretada por el Presidente Oscar Benavides en 1914, ayudaron a estabilizar la economía pero no a revitalizarla. Por otro lado, durante los años de la guerra se ejecutaron pocas obras públicas de importancia. El Gobierno dirigió sus esfuerzos a la promoción del cultivo de productos de exportación, tales como el algodón y el azúcar, en los valles de la costa Pacífica. Es cierto, entonces, que durante este período el Gobierno limitó sus acciones en la región de Loreto a la defensa de la soberanía nacional, e hizo poco para impulsar su economía pero no es menos cierto que actuó con el mismo tipo de inercia en el resto del país.

El resentimiento de la población de Loreto hacia el Gobierno central por lo que se percibía como una recurrente insensibilidad frente a los problemas de la región se agravó con la crisis gomera (El Comercio 1917). A comienzos de la década de 1910, la política en Loreto estaba marcada por la confrontación entre dos facciones políticas: La Cueva y La Liga Loretana. La primera referencia a La Cueva apareció en diciembre de 1912 (Anónimo 1993a: 16), y es obvio que su nombre no constituía una auto-designación, sino un término despectivo endilgado por sus enemigos políticos. Los miembros de la Cueva no constituían una agrupación política formal; sus opositores los veían más bien como individuos que compartían y defendían intereses «oligárquicos» (Torres Videla 1923: 20). En efecto, los integrantes de La Cueva eran mayormente foráneos: funcionarios públicos, profesionales e intelectuales de las provincias de la costa que controlaban no solo el Gobierno regional y las fuerzas armadas, sino también la representación loretana ante el Congreso Nacional (Dávila 1994: 6). Dos diarios locales respaldaban a La Cueva: *El Oriente*, el más prestigioso de la región, y *La Razón* (Torres Videla 1923: 30).

En contraste, los loretanos de las clases media y alta apoyaban a La Liga, agrupación política fundada en enero de 1913. La categoría *loretanos* también incluía a aquellos nacidos en la cuenca del Huallaga, área que había pasado a ser parte del departamento de San Martín. Los partidarios de La Liga simpatizaban con una postura regionalista, luchando por poner fin al control hegemónico que ejercían los miembros de La Cueva y por conseguir una mayor autonomía para la región (Anónimo 1938: 69). Los líderes de la Liga parecen haber sido fuertemente influenciados por Jenaro Herrera, un escritor y abogado nativo de Moyobamba que había organizado un grupo de estudio dedicado a analizar los problemas del territorio conocido como Unión Loretana.

A diferencia de La Cueva, La Liga constituía una agrupación política formal. Celebraba reuniones regularmente y contaba con una Junta Directiva y un secretario elegidos internamente. Las opiniones de los miembros de La Liga eran voceadas a través de otros dos periódicos locales, *La Mañana* y *La Región* (Torres Videla 1923: 30; Empresa 1938: 70). Sus partidarios resentían la discriminación de la que eran objeto por parte de las autoridades nombradas por el Gobierno central. A menudo, afirmaban que su situación era comparable a la de la población afroamericana de Estados Unidos (Torres Videla 1923: 20). Por su parte, sus opositores los acusaban de promover ideales *separatistas, federalistas* y *regionalistas.*

Se ignoran muchos de los detalles acerca de las ideologías, lealtades y actividades de estos dos grupos. En cambio, se sabe con certeza que uno de los primeros motivos de confrontación giró en torno a Julio C. Arana, el controversial barón del caucho. Miembros notables de la sociedad loretana (quienes más tarde fundaron La Liga) consideraban a Arana como un patriota, defensor de la soberanía nacional en una región que consideraban estaba siendo progresivamente invadida por los colombianos. En contraste, los miembros de La Cueva lo consideraban un criminal cuyo tratamiento de los peones indígenas en sus propiedades del Putumayo había manchado la reputación nacional. Dos de los más eminentes miembros de La Cueva eran Rómulo Paredes —abogado, periodista y dueño del *El Oriente*— quien denunció públicamente a Arana, y el Juez Carlos Valcárcel, quien en 1912 lo condenó a prisión (Anónimo 1993a: 16; House Documents 1913: 20). Para replicar las acusaciones en contra de Arana, Pablo Zumaeta, su cuñado, publicó un panfleto acusando a Paredes y Valcárcel, así como a Eduardo Lanatta, líder de La Cueva y también Juez, de conspirar para arruinar la compañía de Arana en beneficio propio (1913: 5-13). Cuando el Juez Valcárcel ordenó el encarcelamiento de Arana, Zumaeta y otros partidarios del cauchero ayudaron a organizar disturbios populares. Arana evitó ir a prisión y en 1920 fue incluso elegido Senador por el departamento de Loreto (Pennano 1988: 168).

Nuevos enfrentamientos públicos entre estos dos grupos tuvieron lugar en 1913, tras la fundación formal de La Liga. En aquel año el nuevo Presidente, Guillermo Billinghurst, ordenó la deportación de su predecesor, Augusto Leguía (1908-1912), y disolvió el Congreso, entonces dominado por los Civilistas, partidarios de Leguía. La Liga apoyaba al Partido Civilista y a Leguía, en tanto las autoridades locales, ligadas a La Cueva, eran partidarias de Billinghurst. Al convocar Billinghurst a elecciones parlamentarias, La

Liga presentó, como su candidato a Senador a Enrique Llosa, ex alcalde de Iquitos. Poco después, las fuerzas policiales dispararon contra los partidarios de La Liga durante unos enfrentamientos callejeros y Llosa fue asesinado mientras participaba en una asamblea pública (Torres Videla 1923: 20; véase foto carátula). Estos acontecimientos marcaron el debut de La Liga como fuerza regional a nivel de la política nacional.

Las controvertidas elecciones presidenciales de 1919, en las que Ántero Aspíllaga, del partido gobernante, y el candidato de la oposición, Augusto B. Leguía, se acusaron mutuamente de fraude electoral prepararon el terreno para nuevos enfrentamientos entre los partidarios de La Liga y de La Cueva. Leguía ganó las elecciones, pero el Presidente José Pardo amenazó con anularlas. En Iquitos los miembros de La Liga, quienes habían apoyado la candidatura de Leguía, atacaron edificios públicos, así como las casas del Dr. Lanatta, líder de La Cueva, y la del Jefe de Policía (Anónimo 1938: 70; Anónimo 1988: 25). Las Fuerzas Armadas, estacionadas en Iquitos, reprimieron las protestas. En Lima, en julio de 1919 Leguía, apoyado por el ejército, depuso al Presidente Pardo y asumió el poder para un segundo período presidencial que duró hasta 1930. Los partidarios de La Liga celebraron la llegada de Leguía al poder con demostraciones públicas. En respuesta, el Prefecto de Loreto, que había sido nombrado por Pardo, hizo tomar presos a numerosos partidarios locales de Leguía (Anónimo 1988: 25; Torres Videla 1923: 21). Mientras tanto, Leguía llamó a elecciones para una asamblea nacional llamada a redactar una nueva constitución.

No resulta claro por qué los regionalistas de La Liga apoyaron originalmente a Leguía. En efecto, durante su primer período gubernamental (1908-1912) este había hecho muy poco para ayudar a la región de Loreto a recuperarse de la crisis gomera. En cambio, inmediatamente después de la deposición de Pardo, Leguía la recompensó suspendiendo por tiempo indefinido la recaudación de aranceles sobre la exportación de gomas. Sin embargo, los miembros de esta agrupación consideraron que las políticas que este implementó posteriormente traicionaban los ideales que ellos defendían. El factor que terminó por desatar su oposición hacia Leguía fue la actitud de César Ruiz Pastor, nombrado Prefecto de Loreto por el Presidente. Aunque este era un antiguo partidario de La Liga, pronto amoldó su comportamiento a las exigencias de La Cueva y de la elite comercial, e incluso llegó a intentar neutralizar a La Liga mediante la fundación de una organización paralela (Torres Videla 1923: 22-3). Como resultado de estas intrigas, la adhe-

sión de La Liga a Leguía se transformó en una abierta oposición. Cuando por fin, en octubre de 1919 se promulgó la nueva Constitución, la Liga exhortó a sus seguidores a protestar en contra de esta, a través de su diario *La Mañana* (ibídem). Desde entonces las condiciones empeoraron. Era solo cuestión de tiempo para que se produjera un enfrentamiento de mayores proporciones.

Los miembros de La Liga criticaban a Leguía en relación a cuatro puntos: por traicionar los ideales civilistas; por incrementar la deuda externa del país; por imponer fuertes impuestos, y por permitir el incremento de la corrupción política (Torres Videla 1923: 19). El descontento frente al Gobierno de Leguía se profundizó debido a la orientación que tomó su política externa. A principios de 1920, el Perú inició conversaciones con Colombia para tratar de encontrar una solución a los conflictos fronterizos en la zona del Putumayo-Caquetá. En 1906, y nuevamente en 1909, los dos países habían firmado acuerdos que los comprometían a retirar sus tropas y autoridades de los territorios en disputa (San Román 1975: 183-4). Sin embargo, en 1911 se produjo un enfrentamiento en los alrededores del puesto cauchero de La Pedrera. Aunque este enfrentamiento terminó en una victoria para las tropas peruanas, el conflicto no fue resuelto y, de hecho, exacerbó las tensiones entre los dos países. Cuando en la región se supo que Leguía estaba inclinado a hacer concesiones territoriales para poner fin al conflicto, el descontento fue general.

A esta contrariedad se sumó la sensación generalizada de que el Gobierno había dejado a Loreto en el más «cruel de los olvidos» (Rumrrill 1986: 229). En 1921 estos sentimientos llevaron al Capitán Guillermo Cervantes a levantarse en armas contra el Presidente Leguía con el respaldo político de La Liga. Los rebeldes agregaron tres razones más para justificar su insurrección: 1. la complicidad entre el Prefecto nombrado por Leguía y las grandes casas comerciales de Iquitos, la cual había permitido a estas últimas obtener importantes contratos, exención de impuestos, e impunidad para sus prácticas comerciales; 2. la escasez de efectivo, agravada artificialmente por las casas comerciales, que permitía que los grandes comerciantes que aún tenían crédito en el extranjero obligaran a sus clientes a continuar aceptando crédito en mercaderías; y 3. la continua demora en la transferencia de fondos a la región desde 1920 y la decisión del Gobierno, en 1921, de suspenderla del todo, lo cual había dejado a la mayoría de los empleados públicos impagos por más de un año (Torres Videla 1923: 35-70).

Sacando partido de anteriores conflictos entre el Prefecto, que estaba respaldado por la policía, y el ejército, el Capitán Cervantes persuadió a su unidad, el Regimiento de Colonización N.° 17, Cazadores del Oriente, a levantarse en armas; aplastar la oposición de la policía, y tomar el control militar y político de Iquitos. Desde sus inicios, La Liga tomó parte en la rebelión. De hecho, Juan Olórtegui Villacorta, presidente de La Liga desde su fundación, fue miembro del Comité Ejecutivo del Movimiento Revolucionario. (Anónimo 1938: 70). Cuando Cervantes tomó el poder, nombró a Olórtegui *Subprefecto y Jefe de la Policía.* Tan estrecha era la amistad entre el presidente de La Liga y el jefe rebelde, que cuando este último tuvo que abandonar Iquitos para enfrentar el avance de las tropas del Gobierno, confió a Olórtegui la dirección del Gobierno revolucionario.

Cervantes trató de ganar el apoyo de la población loretana, así como de los militares y empleados públicos, emitiendo tres manifiestos en los que denunciaba la posición del Gobierno con respecto a la disputa fronteriza Perú-Colombia, su indiferencia frente a la crisis de Loreto, y la mala administración que había tenido de la región (Ortiz 1974: II, 497). Con semejante plataforma, no le fue difícil conseguir el respaldo que buscaba.

Hacia 1921 el valor de las importaciones había caído aún más hasta llegar a US$ 458,738 (véase anexo 5), reduciendo así la renta fiscal a una suma insignificante. La decisión tomada por el Gobierno en 1919 de exonerar de aranceles a las exportaciones de gomas trajo cierto alivio a los extractores y exportadores pero afectó adversamente los ingresos de la región. A causa de la crisis fiscal, el Estado había dejado de pagar los salarios de los servidores públicos y de los militares de Loreto por varios meses. Como era de esperar, la promesa de Cervantes de pagar los pendientes generó una gran simpatía hacia su movimiento. Bajo el nombre de Movimiento Pro-Patria Amazónica, la coalición de Cervantes no se proponía separar Loreto del Perú, sino derrocar a Leguía y conseguir mayor autonomía política y económica para la región (Bendayán 1993:26). No debe sorprender que muy pronto el Gobierno calificara el movimiento de *separatista* y lo tratara de acuerdo con esta calificación. El Presidente Leguía ordenó el inmediato cierre de la frontera con Brasil y envió dos contingentes de tropas para aplastar la insurrección. Esto se llevó a cabo en enero de 1922 tras varios enfrentamientos a lo largo de los ríos Ucayali y Huallaga.

En contraste con lo ocurrido en anteriores sublevaciones, como fue el caso de las de Seminario y Vizcarra, el movimiento de Cer-

vantes contó con una adhesión masiva no solo en Iquitos sino también en las ciudades ribereñas de menor importancia donde muchos se le plegaron (Ortiz 1984: 266). Aunque Cervantes tuvo bastante éxito en atraer al ejército, los empleados públicos y la población urbana, no pudo obtener la lealtad de la Marina y a fin de neutralizar su oposición, capturó a la mayoría de sus embarcaciones (Romero 1983: 129). Tampoco pudo obtener el apoyo de la elite comercial. De hecho, sus acciones parecen haber enemistado a los comerciantes casi desde el inicio mismo de su movimiento. Con el fin de pagar los salarios retrasados de los empleados públicos, Cervantes se apropió de 23,300 libras esterlinas del Banco del Perú & Londres (Torres Videla 1923: 118). Sin embargo, ya que esta cantidad no era suficiente para financiar la insurrección, en octubre de 1921 ordenó la emisión de «cheques provisionales de circulación obligatoria» (Ortiz 1984:265). Esta medida encontró una fuerte resistencia de parte de los comerciantes, quienes inmediatamente cerraron sus comercios. Los detractores de Cervantes sostienen que, como consecuencia de esta acción, sus partidarios incitaron al pueblo a saquear los establecimientos de los comerciantes que no querían aceptar los nuevos billetes *revolucionarios* (Rumrrill *et al.* 1986:230). En contraste, los partidarios de Cervantes sostienen que él trató de impedir el saqueo de los comercios de Iquitos, pagando a los empleados públicos con libras esterlinas en vez de los nuevos billetes (Torres Videla 1923: 174).

En ciudades más pequeñas como Moyobamba, Tarapoto y Lamas las fuerzas cervantistas impusieron gravámenes a comerciantes locales y vecinos adinerados (Izquierdo Ríos 1976: 92). Además, Cervantes confiscó numerosos vapores de las flotas privadas de casas comerciales como la Israel & Cía. y Morey & Cía. Las exigencias impuestas a los comerciantes se agravaron cuando Cervantes ordenó el cierre del puerto de Iquitos a la navegación comercial (Romero 1983: 129). También impuso aranceles sobre los nuevos productos de exportación de la región (tagua, algodón, balata y maderas finas), así como sobre la importación de productos que podían ser producidos localmente. Estas medidas provocaron las protestas de los miembros de la Cámara de Comercio, quienes alegaban que si pagaban los aranceles, se quedarían sin utilidades (Torres Videla 1923). A pesar de sus protestas, las medidas fueron puestas en vigor.

Cervantes dirigía su discurso regionalista no solo contra el Gobierno central, sino también contra la elite comercial, que consideraba egoísta, oportunista e irresponsable frente a las dificultades

de Loreto. La actitud de los rebeldes frente a la comunidad comercial no era solamente despreciativa, sino que tenía visos de racismo y antisemitismo. Después de criticar las prácticas del gran comercio de Loreto, Torres Videla (1923: 63), secretario del Gobierno revolucionario, declaraba que «desgraciadamente aquí impera el comercio judío y los peruanos y extranjeros se contagian admirablemente». En el mismo tono mordaz se refería a los comerciantes minoristas chinos como «esa odiosa plaga» (ibídem: 175). Sin embargo, Cervantes logró el respaldo público de unos pocos comerciantes y empresarios, mayormente peruanos. Entre ellos Luis Felipe Morey, Otoniel Vela, Juan Abelardo Morey y los hermanos Pinto (Menacho Morey s.f.: 8; Proceso 1972, n.° 16; Torres Videla 1923: 239).

A pesar de gozar de una amplio respaldo popular, de estar bien armado y controlar la navegación fluvial, Cervantes fue derrotado sin mucha dificultad. Los líderes del movimiento, incluido Olórtegui, huyeron al Ecuador. Aparentemente este fue el fin de La Liga, ya que no hay evidencias de sus actividades en años posteriores. A pesar de esto, la insurrección de Cervantes se convirtió en un hito en la gestación de la ideología regionalista de Loreto. A lo largo del período 1915-1962 el sentimiento regionalista siguió creciendo pero sin llegar a expresarse en acciones concretas o luchas políticas. Solo emergió como tal en 1932, cuando la población de Iquitos intentó recuperar Leticia, localidad situada en el trapecio que el Presidente Leguía cedió a Colombia, en un esfuerzo por arreglar los conflictos fronterizos con dicho país.

Si 1910 anunció el inicio de la crisis y 1914 que el ocaso del ciclo gomero sería inevitable, 1921 marcó la muerte definitiva de la economía gomera de Loreto. Sin embargo, la búsqueda de nuevas alternativas económicas, que resultarían en la radical recomposición del gran comercio de Loreto y la emergencia de una nueva elite rural, había comenzado varios años antes. Para comienzos de la Primera Guerra Mundial ya se había hecho evidente que la amazonia tenía muy pocas posibilidades de competir con las plantaciones de jebe del sudeste asiático.

Capítulo 7

«Compradores de todo tipo de productos regionales»: casas comerciales y ciclos de exportación

Diversos autores han sostenido que entre 1914, cuando tuvo lugar el derrumbe de los precios de las gomas, y 1962, cuando el Perú renovó sus esfuerzos para incorporar la región amazónica, la de Loreto fue una economía de «supervivencia» basada en «breves períodos de exportación de toda la flora y fauna regional, para las que existía un mercado mundial» (Haring 1986b: 72). Los llamados *mini-booms* que caracterizaron este nuevo período han sido presentados como si fueran secuenciales, de tal manera que «cada producto tuvo su momento de moda», siendo precedido y seguido por otros productos similares (San Román 1975: 174; Haring 1986a: 35). Al concentrarse en ciclos individuales, concebidos como réplicas en pequeña escala del auge gomero original, los estudios precedentes no han tomado en cuenta la dinámica de la economía en su conjunto, perdiendo de vista el hecho de que los diversos ciclos de exportación se traslaparon entre sí. No hay duda de que después del fin del ciclo gomero la economía de Loreto se contrajo. Sin embargo, la misma no se redujo a un estado de mera supervivencia, como muchos afirman y no evolucionó de una manera rítmica caracterizada por una secuencia repetitiva y unilineal de ciclos extractivos autocontenidos.

En este capítulo analizamos la dimensión comercial de la nueva economía agroextractiva de exportación de Loreto. Enfatizamos particularmente los siguientes aspectos: la estructura y evolución del comercio de importación/exportación; la secuencia y combinación de los ciclos de exportación; la recomposición del gran comercio, y la función integradora que cumplieron las casas comerciales de Iquitos. Sugerimos que el comercio de importación/exportación en el período 1915-1962 puede ser dividido en tres etapas. De estas, la segunda (1928-1942) corresponde a la imagen de estancamiento económico y balanza comercial negativa que suele ser atribuida a todo el período. De hecho, la tercera fue una etapa de extraordinaria prosperidad en la que el volumen del comercio exterior alcanzó niveles parecidos a los de los mejores años del auge gomero, y la balanza comercial fue mayormente positiva.

El análisis de la estructura de las exportaciones de la región permite cuestionar la opinión muy difundida según la cual durante ese período la economía de Loreto siguió siendo fundamentalmente extractiva. La agricultura de exportación, junto con otras actividades productivas y extractivas, contribuyeron a la expansión de los frentes demográficos y económicos que habían surgido en las áreas fluviales durante el auge gomero. Adicionalmente, nuestro análisis de los varios ciclos agrícolas y extractivos de exportación que tuvieron lugar durante este medio siglo, nos permite cuestionar la idea de que fueron secuenciales y que al término de cada uno de ellos la economía de la región colapsaba de igual manera a lo ocurrido al término del ciclo gomero. Sugerimos que debido a que estos ciclos se traslapaban en el tiempo e involucraban diferentes áreas, el que uno de ellos terminara no afectaba a la economía de la región en su conjunto.

Durante el período 1915-1962 el gran comercio de Loreto sufrió una recomposición radical. Esto no tuvo lugar inmediatamente después de la crisis gomera sino después de 1921, cuando la región dejó de exportar gomas. Hacia 1929 solo 14% de las casas comerciales que habían estado activas durante la época gomera continuaban operando. Entre ellas se encontraban la mayor parte de las casas peruanas de peso; algunas de las grandes compañías extranjeras con sede en el Perú, y algunas de las firmas pequeñas o medianas que, gracias al cierre de sus rivales más poderosas, habían logrado expandirse. Con la desaparición de la mayoría de las empresas que funcionaban como sucursales de grandes compañías europeas y norteamericanas, el gran comercio de la región se volvió aún más autónomo.

A pesar de su mayor autonomía, las casas comerciales de Iquitos siguieron dependiendo del crédito externo. También continuaron siendo multifuncionales y operando sobre la base del sistema de habilitación. Las más grandes de estas firmas siguieron desempeñando todas las funciones típicas de las casas comerciales de la época gomera, vale decir, importación, exportación, habilitación, comercio al por mayor y menor, transporte fluvial y actividades bancarias. La única innovación de importancia que introdujeron en su organización durante este período fue el desarrollo de actividades industriales en pequeña escala, relacionadas con la elaboración o tratamiento de productos básicos de exportación.

El capítulo finaliza con un análisis de la relación entre las casas comerciales y los fundos agroextractivos. Al igual que en el pasado, las casas comerciales cumplieron una función importante,

articulando la región con el Mercado internacional, a nivel externo, y a los centros urbanos con las diversas zonas rurales, a nivel interno. En la nueva economía agroextractiva los grandes propietarios de fundos se convirtieron en los más importantes socios de las casas comerciales en las áreas rurales. Mediante la concesión de créditos a los dueños de fundos y la canalización de sus productos, las casas comerciales siguieron enlazando los más alejados frentes económicos con el Mercado internacional. Juntos, las casas comerciales y los dueños de los fundos más grandes, llegaron a controlar gran parte de la economía de la región durante todo este período. Sin embargo, su relación varió a lo largo del tiempo en función de los requerimientos que los diferentes productos extractivos y agrícolas imponían a los procedimientos de exportación. Para evidenciar esta variación, analizamos los métodos mediante los cuales las firmas comerciales promovieron, financiaron y organizaron la producción y comercialización de cuatro de los más importantes productos de exportación de la región: algodón, barbasco, aceite de palo de rosa y maderas finas. Demostramos, así, que las casas comerciales fueron muy flexibles frente a las cambiantes demandas del Mercado internacional y a los requisitos de los diversos productos de exportación.

La nueva economía agroextractiva de exportación

El análisis de la evolución del comercio de exportación durante el período 1915-1962 permite identificar tres etapas diferentes (véase anexo 5; véase cuadro 7.1). Durante la primera, que va de 1915 a 1927, las exportaciones reflejan claramente los efectos traumáticos de la crisis gomera, aún cuando la economía de la región no se paralizó tal como algunos han afirmado. Durante esta fase, el valor promedio anual de las exportaciones se redujo aproximadamente a la mitad (48%), de US$ 3'618,310 en el período 1900-1914 a US$1'889,806. Aunque el comercio de importación también experimentó una drástica caída en 1914-1915 y nuevamente en 1921-1922, en promedio decreció menos que el comercio de exportación. Aún así, y a pesar de la depresión económica, durante estos años la balanza comercial tendió a ser positiva.

Cuadro 7.1: Valor promedio anual del comercio de importación/exportación por período (dólares), 1900-1962

Año	Valor promedio anual		
	Importaciones	Exportaciones	Total
1900-1914	2,221,665	3,618,310	5,839,975
1915-1927	1,367,625	1,889,806	3,257,431
1928-1942	924,491	685,134	1,609,625
1943-1962	2,517,752	3,203,793	7,221,545

Fuentes: anexos 4 y 5.

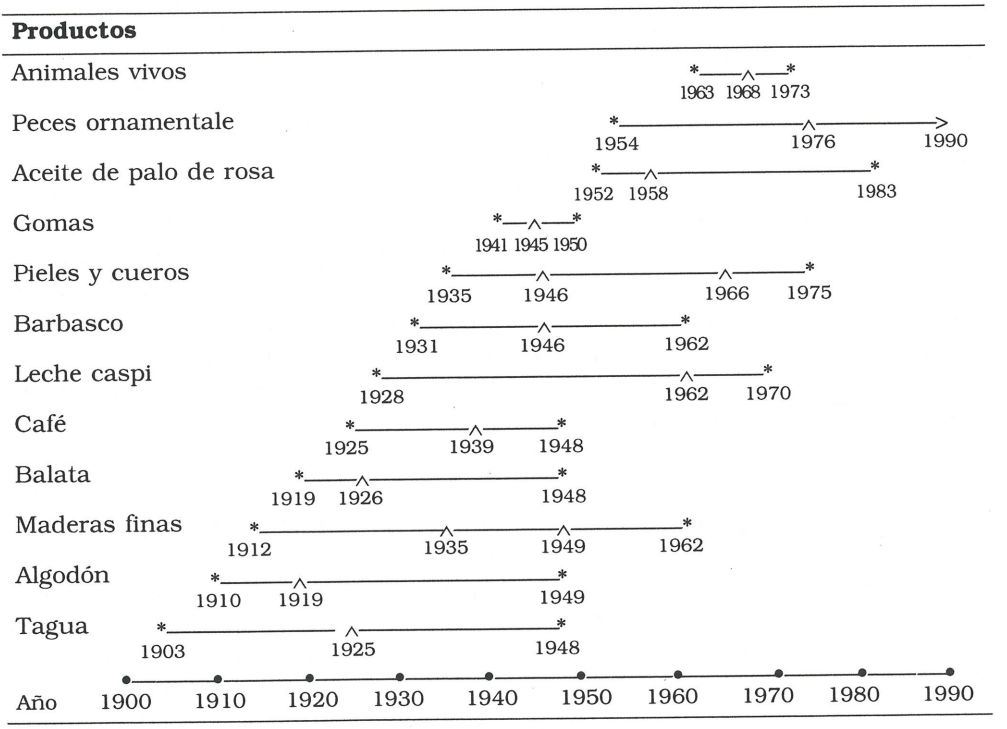
Durante esta primera etapa el comercio de exportación se basó en la producción y extracción de cuatro productos casi contemporáneos: tagua (*Phytelephas macrocarpa*), algodón, maderas finas, y balata (*Manikaria* sp.). Algunos de estos comenzaron a ser explotados comercialmente incluso antes del colapso de ciclo gomero en 1914 (véase gráfico 1). Al final de esta fase, el volumen de exportación de todos ellos cayó abruptamente (véase anexos 16-19). Las razones este decrecimiento fueron variadas. En el caso de la tagua o marfil vegetal, usada mayormente en la fabricación de botones, la caída se debió al descubrimiento de un sustituto artificial (Villarejo 1988: 136). En el de las maderas finas, obedeció a la decreciente calidad de la madera exportada. La exportación de balata, una goma no flexible e impermeable, usada entre otras cosas como aislante de cables submarinos y en la manufactura de correas de transmisión, comenzó en 1919. Las exportaciones de este producto cayeron rápidamente después de un alza especulativa de los precios en 1925 fomentada por los importadores británicos y no se recuperaron sino hasta la Segunda Guerra Mundial (Laussent-Herrera 1986). Finalmente, la reducción del orden del 50% en el volumen de las exportaciones de algodón, entre 1925 y 1928, se debió a que en 1925 la producción de algodón de los Estados Unidos se recuperó después de varios años de una severa plaga de gorgojo (Thorp y Bertram 1978: 79). La reducción en la demanda de estos cuatro productos de exportación, en 1927, coincidió, con la fuerte devaluación de la moneda peruana (de 2.06 a 4 soles por dólar) que afectó al comercio de importación. La crisis internacional de 1929 también tuvo efectos profundos y duraderos sobre el comercio externo de Loreto, al igual que en el resto del Perú.

Aunque la mayoría de los autores han asumido que la región cayó en un caos económico inmediatamente después del colapso de la economía gomera (San Román 1975:168) esto no sucedió en el período inmediatamente posterior sino en el de 1928 a 1942, cuando el comercio de exportación de Loreto experimentó su punto

más bajo. Durante esta segunda etapa, el valor promedio anual de las exportaciones cayó en más del 60%, mientras que el de las importaciones bajó en un 30%. En consecuencia, durante esta fase la balanza comercial fue casi constantemente negativa. La afirmación de que la economía post-gomera de Loreto estaba *estancada* es solo válida para este corto período.

Paradójicamente, fue durante esta etapa que las exportaciones de la región alcanzaron su más alto grado de diversificación y que las casas comerciales de Iquitos se promocionaban como «compradores de todo tipo de productos regionales». La superposición de ciclos de exportación también encontró su máxima expresión durante este período. La región siguió exportando no solo tagua, maderas finas algodón y balata, sino que comenzó a exportar café, leche caspi (*Couma macrocarpa*), barbasco (*Lonchocarpus nicou*), pieles y cueros (véase gráfico 1). Con todo, este fue también un tiempo

Gráfico 1: Evolución de los ciclos de exportación de Loreto tras el auge gomero



Fuentes: Anexos 16-26.
* = inicio y término de ciclo de exportación.
^ = picos en términos de volúmenes (o unidades) exportados.
> = ciclos que aún continúan.

de transición en el que los antiguos productos de exportación tenían precios muy bajos y su volumen estaba declinando mientras que los nuevos todavía no estaban bien establecidos, ni en la región ni en el Mercado internacional. El único ciclo de exportación exclusivamente asociado con este periodo de transición fue el del café, que alcanzó altos precios en la década de 1920. Sin embargo, debido a su baja calidad y volumen, el de Loreto nunca tuvo importancia en la estructura de las exportaciones (véase anexos 7 y 8). En 1948 Loreto dejó de exportar café (véase anexo 9). La exportación de este producto en la década de 1950 se basó mayormente en la producción del departamento de San Martín (véase anexo 20)

En la tercera etapa, que se extendió desde 1943 a 1962, se verificó un crecimiento espectacular de las exportaciones. Tanto así que el valor promedio anual de US$ 3'203,793 durante esta fase fue casi equivalente al registrado en los años del auge gomero (véase cuadro 7.1). El comercio de importación tuvo un incremento parecido, con un valor promedio anual que incluso superó a aquel de la mítica época gomera. Como resultado, por primera vez en muchos años, la región logró tener una balanza comercial positiva. La prosperidad económica de Loreto durante esta tercera fase se debió, en gran medida, a la demanda internacional generada en el contexto de la Segunda Guerra Mundial, y especialmente al interés geopolítico de los Estados Unidos en la amazonia como fuente de materias primas y ruta de tránsito. La invasión japonesa del sudeste asiático había interrumpido el abastecimiento de varios productos estratégicos, tales como el jebe, la balata y el derris (*Derris elliptica*), una planta utilizada para la fabricación de un poderoso insecticida. En el nuevo ordenamiento mundial impuesto por la guerra, la cuenca amazónica se convirtió en la proveedora de los Aliados, de estos y otros productos como leche caspi, utilizada en la fabricación de pinturas marinas, y barbasco, usado como sustituto del derris.

La mayoría de estos ciclos de exportación terminaron poco después del final de la guerra. De los productos de exportación temprana solo dos conservaron su importancia: las maderas finas y la leche caspi. El volumen de exportación de maderas finas disminuyó gradualmente hasta 1962 (véase anexo 18). En cambio, la exportación de leche caspi alcanzó niveles máximos en la década de 1950 y a principios de la de 1960 (véase anexo 21). En esta fase dos nuevos productos adquirieron cierta importancia: el aceite de palo de rosa (*Aniba rosaeodora*) y los peces ornamentales. En 1962 el valor del comercio de exportación de Loreto alcanzó su ni-

vel más alto desde 1900. Sin embargo, como veremos, para entonces la economía agroextractiva de exportación ya se estaba derrumbando.

La economía de Loreto estaba basada en la producción de cultivos comerciales y en la extracción de una gran variedad de productos forestales destinados al mercado internacional. Varios autores han anotado el resurgimiento de las actividades agrícolas durante este período pero aún quienes han enfatizado la renovada importancia de la agricultura comercial sostienen que la economía de Loreto siguió siendo básicamente extractiva (San Román 1975: 168). Sin embargo, tal como lo indican las cifras del cuadro 7.2, durante parte de este período esto no fue así. Entre 1915 y 1962 los productos agrícolas representaron en promedio cerca del 38% del valor de las exportaciones de Loreto; en algunas décadas, sin embargo, llegaron a constituir más del 60%. La mayor parte de las exportaciones agrícolas de la región estaba compuesta de algodón y café. Un alto porcentaje de estos productos se cultivaba en el valle del Huallaga, en el vecino departamento de San Martín. Sin embargo, ya que esta producción era financiada, transportada y comercializada a través de la red mercantil, controlada por las casas comerciales de Iquitos, la misma puede ser considerada como parte de la actividad productiva de Loreto. La producción de barbasco constituyó el tercer pilar de la economía de exportación de Loreto durante este período. Con la decadencia de la economía fundaria, la consolidación del sector campesino independiente y la puesta en marcha de nuevas políticas agrarias por parte del Gobierno, la agricultura de exportación de Loreto desapareció al final de este periodo. La misma fue reemplazada por una agricultura orientada a satisfacer las necesidades de el mercado regional y nacional.

Cuadro 7.2: Peso relativo de los productos agrícolas y extractivos en las exportaciones de Loreto, 1928-1962

Productos	1928	1939	1948	1955	1962
Agrícolas	37.9	62.3	42.6	32.6	14.1
Extractivos	62.1	37.7	57.4	67.4	85.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: anexos 7-11.

Recomposición del *gran comercio*

La mayoría de las grandes casas comerciales de la época gomera siguieron operando hasta por lo menos 1921. Sin embargo, el levantamiento de Cervantes y la consiguiente paralización del comercio exterior a lo largo de casi un todo un año, fue la gota que derramó el vaso de agua. En los años sucesivos, el gran comercio de Loreto experimentó un radical proceso de recomposición. De las 62 casas comerciales que operaban en Iquitos en 1908, solo 9 seguían activas en 1929. Entre las que para 1929 habían dejado de operar, se encontraban varias de las que actuaban como agentes de compañías europeas, incluyendo las tres más grandes: Wesche & Cía., Marius, Lévy & Schuler, y Kahn & Polack.

Como resultado, hasta la década de 1940, cuando el comercio de importación/exportación experimentó una importante recuperación, las compañías con sede en el Perú monopolizaron el gran comercio de Loreto. La única excepción fue la Astoria Importing & Manufacturing Co., empresa con sede en los Estados Unidos que inició sus actividades en 1929 y que originalmente se especializó en la extracción, procesamiento y exportación de maderas finas. La Peruvian Amazon Co., empresa registrada en Gran Bretaña y de propiedad de Arana, también dejó de operar cuando su probidad fue puesta en cuestión tras una larga investigación sobre los crímenes perpetrados contra los peones indígenas de sus propiedades del Putumayo, llevada a cabo por el parlamento británico. En 1991, el Lloyd Bank dejó de otorgar créditos a la compañía y esta quebró (Pennano 1988: 168). Arana fue nombrado liquidador de la misma pero siguió operando en la región a través de su firma J. C. Arana & Cía. En 1920 la Peruvian Amazon Co. fue liquidada y en algún momento antes de 1929 la compañía de Arana con sede en Iquitos dejó de operar.

La mayor parte de las grandes casas comerciales peruanas sobrevivió a la crisis. Estas firmas fueron de crucial importancia para la reconversión de la economía de Loreto. A. Morey, L. F. Morey, y C. Hernández se mantuvieron entre los más importantes comerciantes de la región. Los dos primeros siguieron controlando la mayor parte del transporte fluvial. A. Morey incursionó incluso en la navegación marítima, proporcionando así una salida a los productos de la región durante la crisis de las compañías navieras británicas. Por su parte, la firma de L. F. Morey devino en una de las principales propietarias de tierras de la zona. Entre 1915 y 1928 dicha firma compró 14 fundos, ubicados mayormente a lo

largo de los ríos Marañón y Ucayali, con un área total de 167,225 hectáreas (Padrón 1939). Finalmente, C. Hernández mantuvo su tradicional asociación con firmas extranjeras y fue uno de los primeros comerciantes peruanos que participó en el naciente negocio de exportación de maderas finas.

Entre las firmas sobrevivientes también hubo algunas casas comerciales medianas de propiedad de extranjeros pero con sede en el Perú que llenaron el vacío dejado por las compañías más grandes; algunas de ellas se convirtieron en compañías versátiles y poderosas. Después del colapso gomero, Kahn & Cía., que se había especializado en el comercio de importación/exportación, diversificó sus actividades, dedicándose al transporte fluvial; al comercio al por mayor y menor, y a la industria, actividades típicas de compañías más importantes (Rodríguez 1928; Guzmán Rivera 1929). Aunque Kahn & Cía. ya se encontraba entre las principales de Iquitos al tiempo del auge gomero, en este período pasó a ser una de las tres mayores casas comerciales, junto con Israel & Cía. y Strassberger & Cía.

Israel & Cía., que en el pasado se había dedicado exclusivamente al comercio de importación, creció durante la década de 1920 hasta llegar a constituirse en la casa comercial más importante de la región, llevando a cabo toda la gama de actividades comerciales y operando a lo largo de casi todos los grandes ríos. Además, después de 1921 V.I. Israel logró adquirir un gran número de pequeños fundos a lo largo del río Ucayali y tres grandes concesiones gomeras a lo largo de los ríos Yavarí y Morona (Padrón 1939). En 1939, Israel & Cía. adquirió todos los bienes e intereses de las firmas Julio C. Arana & Hnos. y Peruvian Amazon Co., incluyendo sus derechos sobre las tierras de ambas márgenes del río Putumayo, las cuales cedió al Estado en 1947 (Israel 1965; Navarro Cáuper 1965).

Strassberger & Cía., la tercera firma en importancia, es un caso especial. Durante el auge gomero, Emilio Strassberger administraba la agencia de Iquitos de la poderosa Wesche & Cía.. Era un miembro activo de la comunidad social y comercial de Iquitos y miembro destacado de la Cámara de Comercio. Dada su experiencia como armador, en 1905 se le pidió, junto con Adolfo y Luis Felipe Morey, que asesoraran al Gobierno local acerca de qué tipo de vapores debían ser adquiridos para mejorar la flota fluvial del Estado (Fuentes 1908: 67). Cuando Wesche & Cía. cerró sus puertas a principios de la década de 1920, Strassberger compró sus activos; la nueva compañía siguió llevando a cabo todas las actividades de la firma original. Adicionalmente, su firma emprendió acti-

vidades financieras como representante del Banco Alemán Transatlántico. Strassberger & Cía. tenía su base de operaciones en Iquitos y sucursales en Manaos y Zurich (Anónimo 1938: 220). Dos veces, en 1912 y 1924, Strassberger fue elegido alcalde de Iquitos (Treceño 1989: 265). También fue nombrado cónsul de Alemania en esta ciudad, cargo que continuó desempeñando hasta por lo menos 1940 (Guía 1940). Sin embargo, después que el Perú se plegó a los Aliados durante la Segunda Guerra Mundial, Strassberger, quien simpatizaba con el régimen nazi, fue deportado, confiscándosele sus propiedades (Rojas Vela 1991).

De las 37 casas comerciales que surgieron tras la crisis gomera, muchas fueron fundadas por comerciantes peruanos y extranjeros de menor importancia, quienes durante la época gomera habían estado dedicados al comercio minorista urbano, la pequeña industria, y el sector servicios. Otras, sin embargo, fueron establecidas por inmigrantes recién llegados. Entre los comerciantes extranjeros que prosperaron durante este período, los chinos constituyen el caso más notable. Aunque en 1903 conformaban la más numerosa colonia extranjera asentada en Iquitos (Maúrtua 1911: 132), en 1908 solo había dos casas comerciales de propiedad de chinos (Matrícula 1910). Dos décadas después, sin embargo, había siete: dos de propiedad de pequeños industriales afincados en Iquitos desde la época gomera y cinco pertenecientes a recién llegados. No obstante, en contraste con otros grupos de inmigrantes, los chinos tendían a confinarse al comercio de importación y a la venta al por mayor, y casi nunca se aventuraban al comercio de exportación (véase Rodríguez 1928; Guzmán Rivera 1929). Por esta razón los comerciantes chinos tuvieron muy poca influencia en el financiamiento y formación de la economía agroextractiva de Loreto.

La radical recomposición del gran comercio ocurrida tras el colapso de la economía gomera fue seguida por nuevos cambios en las décadas siguientes. Estos cambios afectaron al sector no solo en términos del número de casas comerciales, sino de sus características. Así, el número de casas comerciales disminuyó progresivamente de 62 en 1908 a 39 en 1940, año en el cual el comercio de importación/exportación de la región se encontraba sumido en su peor crisis. En contraste, la renovada prosperidad de la década de 1940 vino aparejada con un incremento en el número de firmas, las que en 1949 sumaban 47. El cuadro 7.3 muestra la cantidad de casas comerciales que operaban cada año, distinguiendo entre las ya existentes en la fecha precedente y aquellas que apa-

recen nombradas por primera vez en el año en cuestión. Así, por ejemplo, en 1940 había un total de 39 firmas, seis de las cuales figuraban en el listado de 1908 y doce en el de 1929, mientras que 21 aparecen registradas por primera vez.

Cuadro 7.3: Evolución del gran comercio de Loreto por período de apertura y cierre de sus casas comerciales, 1908-1963

Año	1908	1929	1940	1949	1963
1908	62	9	6	5	2
1929	—	37	12	6	2
1940	—	—	21	10	3
1949	—	—	—	26	3
1963	—	—	—	—	nd
Total	62	46	39	47	10

Fuentes: Matrícula 1910; Rodríguez 1928; Guzmán Rivera 1929; Guía 1940; Sotomayor *et al.* 1949; DNEC 1964a.

[a] No se dispuso de un registro completo de casas comerciales para el año 1963. Los datos para ese año solo incluyen aquellas firmas dedicadas al comercio mayorista/minorista o a actividades industriales y no a otras actividades como el comercio de importación o exportación. De ahí que el número de casas establecidas en los años previos que aún operaban en 1963 haya sido probablemente mayor.

La mayor parte de las casas comerciales que aparecieron y desaparecieron durante este período eran firmas pequeñas, lo cual sugiere que fueron más vulnerables ante las constantes fluctuaciones del mercado internacional y los cambios en los escenarios económicos generados por los diversos ciclos de exportación que se dieron en este período. En cambio, las firmas grandes y medianas mostraron una notable continuidad y mantuvieron su destacado papel en el gremio de los comerciantes, el cual por entonces fue bautizado como Cámara de Comercio y Agricultura (Guzmán Rivera 1929). La continuidad de estas firmas y de la Cámara de Comercio otorgó cierta estabilidad a la economía loretana, que por lo demás era sumamente cambiante.

La Cámara promovió activamente aquellos productos de exportación promisorios, mediante la difusión de información técnica y financiera, el otorgamiento de crédito a productores y extractores, y el cabildeo para mantener bajos los aranceles y otros impuestos. En algunas ocasiones también adoptó medidas para evitar la acumulación de existencias y la consiguiente caída de precios de los principales productos de exportación. Este fue el caso en 1929

cuando, ante la caída de los precios de la balata, la Moch Peruvian Export Co., firma recientemente establecida, propuso a la Cámara introducir controles de calidad y asignar cuotas de exportación entre los exportadores a fin de mantener altos los precios (Guzmán Rivera 1929: 130). Adicionalmente, la Cámara ofrecía un espacio para que los diferentes grupos de interés que la componían pudieran discutir asuntos específicos. En 1929, entonces, por intermedio de la Cámara, las casas comerciales que actuaban como armadores y los armadores independientes llegaron a un acuerdo para homogeneizar las tarifas para carga y pasajeros (Guzmán Rivera 1929: 139).

A pesar de los frecuentes cambios en términos de su composición, el gran comercio de Loreto mantuvo muchas de las características que había adquirido durante el período gomero; entre ellas, la estrategia de integrar funciones en vez de especializarse. En el cuadro 7.4 se aprecia que el número de funciones desempeñadas por las casas comerciales no varió inmediatamente después de la crisis gomera. Tanto en 1908 como en 1929, cerca del 55% de estas entidades desempeñaba entre dos y tres funciones, generalmente importación y exportación más una tercera actividad, ya fuera transporte fluvial, comercio mayorista/minorista, o pequeña industria. Por su parte, cerca del 15% realizaba entre cuatro y cinco actividades; entre ellas estaban las casas comerciales más importantes. Al igual que en la época gomera, el integrar un máximo de funciones continuó siendo sinónimo de poderío económico. Las restantes casas comerciales (alrededor del 30%) se dedicaban exclusivamente al comercio de importación.

Cuadro 7.4: Distribución porcentual de las casas comerciales de Iquitos según número de funciones desempeñadas, 1904-1949

Número de funciones	1904	1908	1929	1940	1949
4-5	15.7	16.1	15.2	7.7	12.8
2-3	27.5	53.3	58.7	92.3	78.7
1	56.8	30.6	26.1	—	8.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: Fuentes 1908: 29-30; Maúrtua 1911: 156; Matrícula 1910; Rodríguez 1928; Guzmán Rivera 1929; Guía 1940; Sotomayor *et al.* 1949.

Esta estructura sufrió una transformación radical durante la etapa de 1928-1942, cuando el comercio externo de la región experimentó un fuerte descenso. Durante esos años críticos la tendencia de todas las firmas monofuncionales fue la de emprender nuevas actividades, mientras que muchas de las grandes compañías multifuncionales redujeron el número de las funciones que desempeñaban. Como resultado, durante este período el 92% de las casas comerciales realizaban de dos a tres funciones. Solo las firmas más importantes, Israel & Cía., Kahn & Cía., y Strassberger & Cía., continuaron teniendo más de tres funciones.

Aún cuando la multifuncionalidad continuó siendo la estrategia preferida de las casas comerciales de Iquitos, la incidencia de las diversas funciones varió a lo largo del tiempo. Entre 1908 y 1949 el porcentaje de empresas dedicadas al comercio de exportación disminuyó, alcanzando su punto más bajo en 1940, momento en que el comercio de exportación de la región se encontraba más deprimido. En contraste, en el mismo período el porcentaje de firmas dedicadas al comercio mayorista/minorista se duplicó (cuadro 7.5). En 1949 este tipo de comercio estaba basado principalmente en productos importados, orientados a satisfacer el creciente mercado urbano de Iquitos. Involucraba ferreterías, tiendas de artículos eléctricos, tiendas de abarrotes, y bazares dedicados a la venta de todo tipo de novedades (Sotomayor *et al.* 1949).

Cuadro 7.5: Incidencia porcentual en el desempeño de funciones por parte de las casas comerciales de Iquitos, 1904-1949

Funciones	1904	1908	1929	1940	1949
Importación	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Exportación	43.1	64.5	39.1	38.5	48.9
Navegación	27.5	35.5	17.4	28.2	12.8
Comercio [a]	15.7	21.0	47.8	66.7	55.3
Industria	—	8.1	26.1	25.6	23.4

Fuentes: Fuentes 1908: 29-30; Maúrtua 1911: 156; Matrícula 1910; Rodríguez 1928; Guzmán Rivera 1929; Guía 1940; Sotomayor *et al.*1949.
[a] Comercio mayorista/minorista.

Aunque muchas casas comerciales se dedicaban simultáneamente a la exportación y al comercio mayorista/minorista, el cuadro 7.5 sugiere que en aquellos momentos en que la incidencia del comercio de exportación era alta, la del comercio mayorista/minorista era baja, y viceversa. Este desplazamiento de una actividad a

otra, que involucraba una transferencia de capitales, parece haber estado asociado al grado de vitalidad y rentabilidad del comercio de exportación. Así, en 1908 y 1949, cuando los precios de los productos de exportación eran altos, la proporción de casas exportadoras dedicadas a este tipo de comercio aumentó mientras que la de casas importadoras que se ocupaban también en el comercio mayorista/minorista disminuyó. Durante estas coyunturas gran parte del comercio mayorista/minorista quedaba en manos de firmas de menor importancia que no se involucraban en el comercio de importación/exportación y que, por lo tanto, no formaban parte del gran comercio de la región. Lo contrario ocurrió en 1929 y 1940, cuando el comercio de exportación estaba declinando o se encontraba ya deprimido, y el comercio mayorista/minorista se convirtió en una suerte de refugio para las casas comerciales de Iquitos. De igual manera, a fines del período 1915-1962, cuando la economía de Loreto ya no era rentable y se encontraba al borde del colapso, la combinación de comercio de importación y comercio mayorista/minorista se convirtió en la mayor fuente de ingresos para la elite comercial.

Un segundo cambio importante se relaciona con las actividades industriales. En 1908 solo un 8% de las casas comerciales de Iquitos participaba en algún tipo de actividad industrial estando esta, por lo general, en manos de otros agentes económicos. En las décadas siguientes la proporción de casas comerciales que llevaban a cabo actividades manufactureras aumentó a casi 25% y el carácter de sus industrias cambió. En 1908 las pocas que se dedicaban a la industria manufacturera poseían talleres, astilleros o industrias ligeras, tales como fábricas para la producción de bebidas gaseosas. Después del colapso de la economía gomera las casas comerciales comenzaron, aunque tímidamente, un proceso de diversificación de sus actividades en la industria ligera, fabricando una gama más amplia de bienes de consumo, tales como escobas, hielo, pan, galletas de agua, fideos, jabón y losetas para piso (Guía 1940). En la economía de pequeña escala de Loreto algunas de estas industrias tuvieron efectos importantes, al reducir la necesidad de importaciones.

Pero el cambio más importante radicó en el hecho de que, esforzándose por incrementar su margen de utilidades, algunas de las casas comerciales principales comenzaron a establecer nuevas fábricas para el procesamiento primario de los productos agrícolas y extractivos de exportación. Estas industrias estaban muy expuestas a los riesgos de los ciclos de exportación. En la década de

1920 varias establecieron plantas para descascarar nueces de tagua, desmotadoras y empacadoras de algodón, molinos para la producción de pasta y aceite de semillas de algodón, aserraderos a vapor. y laminadoras de balata. En la década de 1930 se establecieron plantas para el lavado de leche caspi, así como para secar y moler barbasco; mientras que en las décadas de 1940 y 1950, se instalaron curtiembres y destilerías de aceite de palo de rosa.

Estas industrias requerían poca infraestructura tecnológica y mano de obra especializada, y estaban apenas por encima del nivel artesanal, al igual que el resto del sector industrial local. Sin embargo, a pesar de que este no puede ser calificado como un verdadero proceso de industrialización, aportó una nueva dimensión en el funcionamiento de las casas comerciales y en la economía urbana de Iquitos. Tanto así que, al final de este período, Watson (1964: 10) caracterizó a Iquitos como una «ciudad factoría». El fin de la economía de exportación de Loreto a principios de la década de 1960, junto con la desaparición de las casas comerciales tradicionales, acabó con este tipo de industria ligera. De allí en adelante la única actividad industrial ligada a los recursos extractivos que logró sobrevivir, e incluso prosperar, fue la industria maderera.

Comerciantes, auges de exportación y diversificación

Mientras que entre 1915 y 1962 las casas comerciales experimentaron muchos cambios en términos de su número, membrecía y tipo de funciones desempeñadas, su relación tanto con los extractores como con los productores continuó basándose en el sistema de habilitación. En la nueva economía agroextractiva los grandes propietarios de fundos se convirtieron en los principales socios de las casas comerciales en el ámbito rural. Juntos controlaban gran parte de la economía regional. Sin embargo, en la media de que cada actividad agrícola o extractiva tenía requerimientos específicos, las casas comerciales se vieron forzadas a adoptar estrategias diferentes con relación a cada una de estas actividades. Para dar una idea más clara de estas variaciones a continuación analizaremos el papel que estas cumplieron en la promoción, financiamiento, procesamiento y comercialización de cuatro de los productos que dieron origen a algunos de los ciclos de exportación más significativos de la región: algodón, barbasco, palo de rosa y maderas finas.

Ciclo de exportación del algodón

El algodón fue uno de los primeros productos exportados tras el colapso de auge gomero. Este producto ya había llamado la atención de las autoridades locales a principios de 1900, cuando alcanzó precios muy altos en el mercado internacional. Tanto Stiglich (1904: 222) como Fuentes (1906: 397), sostenían que el algodón estaba llamado a convertirse en la base de «una nueva i poderosa industria en esta zona». Sin embargo, dada la alta rentabilidad del comercio de gomas, no fue sino hasta la crisis de 1910 que los comerciantes locales decidieron probar fortuna con este producto. En 1911 se enviaron a Londres muestras de diversas variedades locales, especialmente *Gasipaes raimondii* y *Gasipaes barbadensis*, las cuales tuvieron buena acogida. A fin de experimentar con su cultivo, la firma Wesche & Cía. trajo algunos agricultores de algodón procedentes de Cutervo, Cajamarca (de la Flor 1989: 63). Un año más tarde, la casa C. Hernández e Hijo importó semillas de algodón para distribuir entre los propietarios de fundos de la región (Anónimo 1938: 44). El caos económico de los primeros años de la crisis gomera impidió que la producción de este insumo despegara inmediatamente. Sin embargo, gracias a la activa promoción de este cultivo por parte de la Cámara de Comercio, así como al incremento de la demanda como resultado de la Primera Guerra Mundial, en 1919, las exportaciones del mismo alcanzaron 2,345 toneladas (véase anexo 17).

Antes del auge gomero, el algodón había sido un importante cultivo en la zona del Huallaga central, cuando las prendas de vestir confeccionadas con este material y el algodón hilado se usaban como moneda en las transacciones económicas locales. Después del colapso gomero, esta zona, que por entonces había pasado a formar parte del departamento de San Martín, se convirtió nuevamente en la principal productora de esta materia prima (Rumrill *et al.* 1986: 154). Sin embargo, su cultivo también se extendió al área de Yurimaguas en el bajo Huallaga, así como al alto Marañón y los ríos Ucayali y Napo, dentro de los límites del departamento de Loreto. En San Martín el algodón se cultivaba en pequeñas parcelas de campesinos indígenas o mestizos; en Loreto, en cambio, se producía en grandes fundos de orientación mercantil. Sin embargo, en ambos departamentos se comercializaba a través de la red de habilitación controlada por las casas comerciales de Iquitos. En el caso del Huallaga, estas firmas habilitaban directamente a los productores, sea a través de sucursales establecidas en los mayores cen-

tros poblados del valle, tales como Yurimaguas, Tarapoto, Moyobamba, Rioja o Lamas, o a través de compradores establecidos en pequeños villorrios como Picota o Bellavista (Maskrey *et al.* 1991: 116). Algunas de estas firmas, como Israel & Cía., realizaron importantes inversiones para promocionar la siembra de algodón a lo largo de las cuencas del Urubamba, Tambo, Pachitea, Ucayali y Huallaga (Israel 1965).

En otros casos operaban indirectamente a través de la habilitación de comerciantes locales. Así, por ejemplo, Kahn & Cía. proporcionaba mercadería por lo menos a dos de estos comerciantes, quienes a principios de la década de 1910 operaban desmotadoras de algodón en Shapaja (Maskrey *et al.* 1991: 110). Yurimaguas se constituyó en el más importante centro de acopio de algodón de la cuenca del Huallaga, por estar ubicado en el punto navegable más alto del río. Allí se establecieron los principales comerciantes de este insumo, quienes poseían grandes depósitos donde se almacenaba, desmotaba y enfardaba este producto, que los productores y pequeños comerciantes del Huallaga habilitados por ellos traían en balsas. Estos comerciantes transportaban los fardos de algodón a Iquitos, donde eran entregados a las casas comerciales que los habilitaban. Israel & Cía. y Kahn & Cía. se encontraban entre los más importantes compradores de algodón en el Huallaga (ibídem: 136).

En la década de 1920 la mayor parte de los fundos establecidos a lo largo del río Ucayali tras la crisis gomera se hallaban dedicados, entre otras actividades, al cultivo de algodón (Gómez Perea 1991). Israel & Cía. era uno de los más importantes habilitadores de los productores de algodón en esta área (Ortiz 1974: II, 573), pero Kahn & Cía. y Strassberger & Cía. también tenían importantes intereses en la misma. En contraste con la situación del Huallaga, en el Ucayali las casas comerciales de Iquitos utilizaban sus propias embarcaciones para recoger la cosecha anual de algodón. El Melita, el mayor de los vapores de Israel & Cía., y el Manco Cápac, que pertenecía a la casa Delgado & Cía., navegaban a todo lo largo del Ucayali haciendo escala en los puertos de los fundos y centros poblados a fin de recoger el algodón de los productores o pequeños comerciantes por ellos habilitados.

La mayor parte de la producción de algodón del Ucayali se despachaba sin desmotar a Iquitos, donde se procesaba en una de las cinco desmotadoras allí existentes (Gómez Perea 1991). Tres de estas desmotadoras pertenecían a las grandes casas comerciales arriba mencionadas. La única ubicada en el área del Ucayali se encontraba en Contamana y pertenecía a un comerciante local.

Este actuaba como habilitador de pequeños productores pero también se ocupaba de la producción de los grandes propietarios de fundos, quienes, si bien eran habilitados por las casas comerciales de Iquitos, preferían desmotar su algodón *in situ* a fin de obtener mejores precios. En Requena y Pucallpa, donde no había desmotadoras, los comerciantes locales depositaban la producción de algodón de sus clientes en grandes almacenes. Una vez al año transportaban sus existencias a Iquitos, a fin de cancelar sus deudas y obtener nuevos créditos en mercaderías de sus respectivos habilitadores. De esta manera, los mecanismos de comercialización del algodón no diferían mucho de los de las gomas en el pasado reciente.

Hacia 1925, la exportación de aceite y pasta de semilla de algodón se hizo rentable y tanto en la cuenca del Ucayali como en la del Huallaga las casas comerciales comenzaron a comprar semilla de algodón, insumo que alcanzó en 1928 las 1,5000 toneladas exportadas. (véase anexo 7). Aunque este rubro nunca llegó a representar más del 2% del valor total de las exportaciones de Loreto, la semilla de algodón se convirtió en un importante ingrediente para la producción local de jabón (Watson 1964: 35).

Ya que el algodón era uno de los pocos productos agrícolas con valor comercial, entre 1920 y 1930 el Gobierno impuso varios impuestos sobre su comercialización (Ballón 1991: II, 32-5, 46-63, 200). Su exportación disminuyó a todo lo largo de la década de 1920, pero en 1928 tanto este producto como la semilla de algodón todavía representaban 30% del valor total de las exportaciones (véase anexo 7). Hacia 1939 la participación del algodón en el comercio de exportación había caído al 19%, pero en el contexto de la grave contracción económica que estaba sufriendo la región, los observadores contemporáneos todavía afirmaban que era el único producto que «ayuda a sostener la anémica economía de Loreto» (Coriat 1943: 213). Esto ya no era cierto en 1948, cuando el algodón representaba solo 2% del valor de las exportaciones de la región.

En Loreto la producción del algodón nunca volvió a recuperarse. El algodón exportado a través de Iquitos a partir de fines de la década de 1950 se producía mayormente en el departamento de San Martín. Así, mientras que en 1962 San Martín producía 1,667 toneladas, Loreto apenas producía 33 (Watson 1964: 33). Más aún, el producido en San Martín en las décadas de 1950 y 1960 ya no era financiado por las casas comerciales de Iquitos, sino por firmas con sede en Lima, tales como Anderson, Clayton & Cía., Somerecs, y Bronsky.

Ciclo de exportación del barbasco

En contraste con su papel marginal como productor y exportador de algodón, Loreto llegó a ser uno de los mayores exportadores de barbasco o cube del mundo. Barbasco es un término genérico que se aplica a una gran variedad de plantas de los géneros *Verbascum*, las cuales se utilizaron desde tiempos antiguos en Europa como veneno para pescar (Wille *et al.* 1939: 12). En Sudamérica también existe una diversidad de plantas pertenecientes a diferentes familias que contienen venenos similares. En 1917, W. J. Dennis, un comerciante norteamericano residente en el Perú, notó las posibilidades comerciales del barbasco, también conocido como cube y las de su componente activo, la rotenona. En 1927 solicitó y obtuvo una patente norteamericana para una preparación «de su invención», basada en raíces molidas de esta planta, que podía ser utilizada como vermífugo e insecticida y, más específicamente, «para combatir las garrapatas» (ibídem: 106-8; Killip y Smyth 1930: 75).

En 1929 el Smithsonian Institution y el Jardín Botánico de Nueva York organizaron una expedición científica para reunir información acerca de la distribución geográfica del barbasco en Perú y Brasil, cuyos miembros concluyeron que el *Lonchocarpus nicou* era la más poderosa de las especies de barbasco así como la más extensamente cultivada, especialmente a lo largo del alto Amazonas, «en los alrededores de Iquitos» (Killip y Smith 1930: 75-9). Esta especie también era atractiva ya que contenía ocho veces más rotenona que el derris, una planta similar que se cultivaba en el sudeste asiático. A partir de entonces se desató una fiebre por desarrollar el potencial económico del barbasco.

La casa Kahn & Cía. reaccionó rápidamente a la demanda internacional, y aunque en 1929 todavía estaba muy comprometida en el comercio de exportación de algodón, unos pocos años después se convirtió en una renombrada firma «comercializadora de raíces de cube» (Wille *et al.* 1939: 14-5). Impulsado originalmente por Kahn & Cía. y, a partir de 1934, por la Cámara de Comercio de Loreto, el cultivo de barbasco se desarrolló de manera espectacular, especialmente en las zonas del bajo Huallaga y alto Marañón pero también a lo largo de los ríos Amazonas y Ucayali (Higbee 1949: 6; Ortiz 1974: II, 649). Este tenía una amplia gama de aplicaciones: se utilizaba como insecticida en la horticultura; contra las garrapatas del ganado vacuno y ovino; como repelente de zancudos en zonas tropicales, e incluso para la producción de una pintura anti-incrustante para los cascos de las embarcaciones ma-

rinas, importante durante la Segunda Guerra Mundial. Como resultado, su demanda aumentó rápidamente y las exportaciones de Loreto crecieron desde poco más de 1 tonelada en 1931, hasta 245 en 1934 y 1,105 en 1939 (véase anexo 22).

Para evitar que las plantas de barbasco fueran sacadas de contrabando del país y reproducidas en el extranjero, tal como había sucedido con la hevea, en 1933 el Gobierno prohibió la exportación de raíces y tallos frescos de barbasco. Además decretó que solo podían ser exportadas raíces secas con un máximo de 10% de humedad, lo cual también mejoraba su cotización (Wille *et al.* 1939: 116-7). De ahí en adelante las raíces de barbasco comenzaron a ser exportadas secas, ya sea enteras o en trozos.

Tal como lo ha señalado Watson (1964: 10), el barbasco se producía y comercializaba a través de la red tradicional de habilitación. En la zona del Huallaga era cultivado en grandes fundos que contaban con mano de obra indígena habilitada o en otros más pequeños, de propiedad de campesinos mestizos e indígenas. Los antiguos pueblos coloniales de origen misional de la cuenca del Huallaga —Santa Cruz, Cahuapanas, Jeberos y Lagunas— se transformaron en importantes centros de producción y en lugares de residencia de los más importantes propietarios de fundos (Higbee 1949: 6). En un radio de dos horas de camino alrededor del pueblo de Lagunas, todas las tierras disponibles estaban dedicadas a cultivarlo (Anónimo 1944c: 733-8). Con un total de 1,000 hectáreas plantadas y una producción promedio de 50 quintales de raíz seca por hectárea, Lagunas fue proclamada «la capital mundial del barbasco» (ibídem). A través del sistema de habilitación, los patrones del Huallaga enganchaban a indígenas Cocamilla, Jebero y Chayahuita para trabajar en sus plantaciones, las cuales llegaban a tener hasta 100 hectáreas de extensión (Stocks 1981: 95; Dradi 1987: 40). También había un gran número de productores independientes más pequeños que cultivaban barbasco en fundos de hasta 10-12 hectáreas (Maskrey *et al.* 1991: 130).

Las casas comerciales de Iquitos proporcionaban crédito en mercadería a los dueños de fundos del Huallaga, así como a un gran número de agentes/compradores y pequeños comerciantes, quienes a su vez habilitaban a los campesinos mestizos e indígenas. A principios de la década de 1940 Kahn & Cía. tenía numerosos agentes ubicados en los centros poblados del río Huallaga, quienes se encargaban de proporcionar crédito y comprar barbasco para la firma (Rumrill *et al.* 1986: 166). Uno de los vapores de la compañía hacía viajes regulares a Yurimaguas a fin de recolectar

las cargas de este producto, que remitían tanto sus agentes comerciales como sus clientes habilitados (ibídem). La existencia de una red de intermediarios tan extensa afectaba a los pequeños productores, quienes a veces recibían hasta 250% menos por kilo con respecto a lo que se pagaba en Iquitos (Maskrey *et al.* 1991: 130).

Dado a que las raíces de los arbustos de barbasco podían ser cosechadas recién a partir del tercer año después de haber sido sembrados, la concesión de crédito para su cultivo así como para los trabajos relacionados con su cuidado implicaban grandes riesgos, tanto para los habilitadores/exportadores, como para los productores. Sin embargo, a pesar de estos riesgos y de aquellos derivados de la fluctuación de precios en el mercado internacional, este producto desplazó rápidamente a otros, convirtiéndose en el principal rubro de exportación de la región. Así, mientras que en 1939 el algodón todavía representaba un importante 18% del valor de las exportaciones de Loreto, el barbasco daba cuenta del 35% (véase anexo 8). Tras el estallido de la Segunda Guerra Mundial y la ocupación japonesa de los países productores de derris del sudeste asiático, la demanda del barbasco peruano se disparó. Estados Unidos firmó un acuerdo comercial bilateral con el Perú, por el cual este se comprometía a vender toda su producción a los Estados Unidos, mientras que los Estados Unidos se comprometían a pagarle al Perú los máximos precios internacionales (Sotomayor *et al.* 1949: 8). Adicionalmente, el Perú aseguró la rentabilidad de la exportación de este producto mediante la regulación de sus tasas de transporte (Ballón 1991: II, 306).

La renovada demanda de barbasco durante la década de 1940, junto con otros factores de los que nos ocuparemos más adelante, atrajeron a una nueva generación de casas comerciales, entre otras, la Compañía Importadora Exportadora, la Compañía Industrial de Loreto, y la Compañía Comercial Suramérica S. A. (Guía 1940; Sotomayor *et al.* 1949). De estas, la más importante era la Suramérica que se estableció en Iquitos en 1943. La compañía funcionaba como representante de Hecht, Levis & Kahn de Londres, una firma que en el pasado había sido compradora de gomas y que tenía sucursales en Hamburgo, Tánger y Nueva York (Lequerica 1991; Spence 1908: 7). La sucursal de Iquitos se dedicaba a la venta de materiales de ferretería y a la exportación de productos regionales. Tenía una Junta Directiva peruana, la cual entre 1943 y 1962 estuvo encabezada por Luis Arana Zumaeta, hijo de Julio C. Arana y que en los años siguientes, incluyó a importantes empresarios nacionales (Rodríguez Ramírez 1968: 65). Los talentos

empresariales de Luis Arana, quien había obtenido un título de ingeniero en los Estados Unidos, fueron determinantes para la rápida expansión de la compañía y su participación en el negocio de exportación de barbasco (Rumrrill *et al.* 1986: 166).

En contraste con las casas comerciales más tradicionales, Suramérica no operaba mediante el sistema de habilitación (Lequerica 1991). En cambio, en una época en la que todavía no se habían establecido en la región bancos privados que ofrecieran crédito para la promoción de actividades agrícolas, esta fue la primera casa comercial en conceder créditos en efectivo para el cultivo de barbasco. Además lo compraba de otros productores, ya sea directamente, cuando estos traían su producción a Iquitos, o a través de agentes compradores locales, como en el caso del pueblo de Lagunas. En ocasiones también lo adquiría de grandes y pequeños comerciantes fluviales. Nuevamente, en contraste con firmas como Kahn & Cía., todas estas transacciones eran pagadas en efectivo.

La exportación de barbasco era tan rentable, que aún firmas especializadas en la exportación de madera, como la Astoria Importing & Manufacturing Co., se aventuraron a participar en esta actividad (Lequerica 1991). Algunas compañías consideraban tan importante el negocio del barbasco que fundaron compañías especializadas en la promoción y exportación de barbasco. Este fue el caso de V.I. Israel, quien fundó la Peruvian Rotenone Co. bajo la presidencia de Eduardo Power (Israel 1965). En 1946 el volumen de barbasco exportado alcanzó un pico de casi 5,500 toneladas (véase anexo 22). Sin embargo, al final de la Segunda Guerra Mundial, cuando los países productores de derris del sudeste asiático se reintegraron al mercado, Estados Unidos dio por finalizado su convenio con el Perú y los precios del barbasco cayeron considerablemente (Sotomayor *et al.* 1949: 8). Como resultado, en 1948 su exportación bajó a poco más de 1,500 toneladas; a pesar de ello, este producto todavía representaba el 41% del valor total de las exportaciones de Loreto (véase anexo 9).

Hacia esta época se comenzó a moler las raíces de barbasco con el fin de bajar los costos de transporte y mantener los márgenes de ganancia. Con este propósito, diversas casas comerciales, entre ellas Astoria y su subsidiaria, la Paranapura Cube Export Co., instalaron molinos en Iquitos. Esta última compañía tenía dos de gran tamaño, importados de los Estados Unidos para la producción de barbasco trozado y pulverizado, su propio grupo electrógeno, reservorios de agua, y una planta empacadora (Treceño 1991: 10). También contaba con su propio laboratorio para verifi-

car el contenido de rotenona de los lotes de barbasco que compraba, a fin de asegurarse que la mezcla que exportaban tuviera uno no menor del 5%, que era el mínimo exigido en el mercado internacional.

Contrariamente a lo que pasó con anteriores exportaciones, cuyos principales mercados eran Gran Bretaña, Francia y Alemania, las exportaciones peruanas de barbasco estuvieron destinadas desde el principio a los Estados Unidos. En la década de 1930 no menos del 50% de las exportaciones de barbasco estaban destinadas a este país. Durante la Segunda Guerra Mundial los Estados Unidos absorbieron el total de la producción peruana (Wille *et al.* 1939: 112). Aún tras el término del acuerdo bilateral, Estados Unidos continuó comprando el 96% de la producción del país, siendo el Perú su principal proveedor (Sotomayor *et al.* 1949: 110; Higbee 1949: 4).

A fines de la década de 1930 y durante la mayor parte de la de 1940, la producción y exportación de barbasco era tan lucrativa para los productores, los comerciantes y el Gobierno local, que algunos pensaban que habían vuelto los buenos años del auge gomero (Sotomayor *et al.* 1949: 8). Sin embargo, a partir de 1949, y a lo largo de la década de 1950, aunque con algunos altibajos, los precios experimentaron una tendencia a la baja. A fines de la década de 1950, la producción en gran escala del insecticida sintético DDT, patentado en Suiza en 1941, desplazó casi por completo del mercado internacional al barbasco (Anónimo 1945: 287). En 1959, en solo seis meses, los precios de este producto cayeron desde US$ 0.14 hasta US$ 0.03 por kilo (Rumrrill *et al.* 1986:166). Aunque en las décadas siguientes se siguió produciendo y exportando, desde 1962 en adelante nunca volvió a tener un lugar significativo entre las exportaciones de la región (véase anexos 11-15).

Ciclo de exportación del aceite de palo de rosa

Al tiempo que el barbasco perdía valor como producto de exportación, se iniciaba el ciclo del aceite de palo de rosa. La madera del árbol de palo de rosa (*Aniba rosaeodora)* cortada en trozos, molida y destilada, produce una esencia oleaginosa que se utilizaba como fijador en la industria de los perfumes (Watson 1964: 16). Fue Samuel Roggeroni, dueño del fundo Pucabarranca en el río Napo, el primero en enviar a Europa, en 1941, muestras de palo de rosa (Treceño 1992: 11). Sin embargo, no fue sino hasta la década de 1950 cuando el recurso comenzó a ser explotado masivamente en Perú y Brasil, los dos países que lograron el virtual monopolio de su producción y comercialización (Watson 1964: 77). La extracción

de palo de rosa se realizaba al norte del eje Marañón-Amazonas, a lo largo de los ríos Tigre, Napo y Putumayo, donde los árboles de esta especie eran más abundantes. Sin embargo, también se extraía al sur de este eje, en segmentos de los ríos Ucayali y Yavarí.

La producción de aceite de palo de rosa dio origen a uno de los últimos ciclos de exportación de importancia en Loreto. Por entonces la mayor parte de las casas comerciales de la época gomera habían desaparecido; el procesamiento y exportación del aceite de palo de rosa estaba mayormente en manos de firmas establecidas en Loreto a comienzos de la década de 1940. De las cuatro destilerías de aceite de palo de rosa que operaban en Iquitos en 1962, ninguna pertenecía a casas comerciales tradicionales (DNEC 1964b). Una de ellas formaba parte de la Compañía Peruana Astoria, anteriormente conocida como Astoria Importing & Manufacturing Co., una firma norteamericana exportadora de madera que comenzó a operar en la región a fines de la década de 1920. Las otras tres pertenecían a compañías que se establecieron posteriormente: la Compañía Industrial de Loreto, la Amazon Trading Co. (AMTRA), y la Compañía Loretana de Óleos Esenciales, la más reciente de todas, que había sido creada específicamente para aprovechar el auge del aceite de palo de rosa. Estas destilerías, las más grandes de la región, empleaban en promedio 40 trabajadores cada una (ibídem).

No eran, sin embargo, las únicas destilerías de Loreto. Dado que para obtener un kilo de aceite se necesitaba procesar un promedio de 125 kilos de madera (Watson 1964: 16), y debido a los altos costos de transporte de la región, algunas importantes casas comerciales prefirieron establecer sus fábricas en los mismos frentes de extracción. Israel & Cía., una de las pocas casas comerciales tradicionales que aún sobrevivía en la década de 1950, instaló una destilería a orillas del río Putumayo (DNEC 1964b). Menezes & Cía., una firma establecida en Loreto a fines de la década de 1930, operaba tres, en los ríos Putumayo, Yavarí y Napo respectivamente; la Destilería Amazónica S. A., por otro lado, tenía una planta sobre el río Tamaya, en la zona del medio Ucayali (ibídem). Estas destilerías ribereñas eran más pequeñas y empleaban un promedio de 16 obreros cada una. Watson (1964: 16) menciona, además, que existía una montada sobre una barcaza que podía ser remolcada a las distintas áreas de extracción a fin de procesar *in situ* la madera de palo de rosa.

Poco se sabe acerca del funcionamiento de las grandes compañías extranjeras dedicadas al procesamiento y exportación de aceite de palo de rosa, tales como Astoria o AMTRA. Sin embargo, es

muy probable que estas obtuvieran gran parte de la materia prima que necesitaban mediante el otorgamiento de créditos a otras casas comerciales más conocedoras de las prácticas de la región en el plano comercial. Como veremos, este era el *modus operandi* de la Astoria para conseguir maderas finas para sus aserraderos. También era la modalidad de operación de AMTRA para obtener leche caspi para su planta procesadora (Lequerica 1991). En ambos casos, estas compañías dependían de firmas comerciales «conocedoras del río», las cuales habilitaban a propietarios de fundos, comerciantes fluviales, y pequeños extractores a su nombre. Ocasionalmente, sin embargo, estas firmas extranjeras trataban directamente con los grandes extractores, como es el caso de Alfonso Cárdenas Rengifo (véase recuadro 13). Cárdenas era dueño de Negro Urco, uno de los mayores fundos del río Napo, y operaba una destilería de aceite de palo de rosa en el río Algodón, un tributario del Putumayo. Cárdenas comenzó trabajando con Suramérica, pero más tarde pasó a ser habilitado de AMTRA, compañía a la cual vendía toda su producción de aceite.

Otras grandes firmas que no poseían destilerías en Iquitos, tales como Menezes & Cía., combinaban hasta tres diferentes estrategias para conseguir la mayor cantidad posible del valioso aceite de palo de rosa. Por una parte, esta habilitaba a los grandes propietarios de fundos, quienes tenían sus propias destilerías, a fin de conseguir aceite de palo de rosa ya procesado. Este era el caso de Oscar Peñafiel, dueño de Monterrico, otro gran fundo sobre el río Napo (véase recuadro 11). Cada mes Menezes & Cía. enviaba uno de sus vapores para recoger la producción del fundo, la cual en el apogeo del ciclo de exportación de aceite de palo de rosa ascendía a 15-20 barriles de 42 galones cada uno (Herrera 1991). Por otra parte, habilitaba a dueños de fundos y extractores indígenas para conseguir troncos de palo de rosa para sus destilerías del Yavarí y Putumayo. Por último, en 1957 la firma compró Pucabarranca, un importante fundo en una zona del río Napo rica en palo de rosa, el cual ya tenía varias pequeñas destilerías, así como un gran número de peones indígenas (Abensur 1991).

En contraste con otros ciclos de exportación, el del aceite de palo de rosa fue de muy corta duración. En 1952 su exportación desde Loreto apenas ascendía a 13 toneladas. En solo tres años de explotación intensiva el volumen exportado creció más de diez veces, llegando a representar el 26% del valor de las exportaciones de la región (véase anexos 24, 10). Para evitar la depredación de este recurso, en 1955 el Gobierno estableció un diámetro mínimo,

debajo del cual los árboles no podían ser talados (Anónimo 1955). En 1958, la exportación de aceite de palo de rosa alcanzó un máximo de 262 toneladas pero los precios habían bajado de US$ 7.10 por kilo en 1955 a US$ 3.40 (Watson 1964: 17). En 1962 los precios se recuperaron brevemente, fecha, en la cual los Estados Unidos absorbían el 73% y Francia el 13% de su exportación (ibídem). Las fluctuaciones de precio respondían en parte a la sobreproducción y en parte a la adulteración de que era objeto el producto una vez que los árboles de palo de rosa comenzaron a escasear en las cercanías de los grandes ríos. A mediados de la década de 1960 la industria encontró un sustituto sintético del aceite de palo de rosa, lo cual provocó el desplome de los precios. Hacia 1967 las exportaciones se habían reducido a 55 toneladas y para 1972 la mayor parte de las casas comerciales de Iquitos aún no lograban vender sus viejos lotes (Banco de Crédito 1972: 150; véase anexo 24;). Aunque este producto siguió siendo exportado en pequeñas cantidades hasta 1983, nunca recuperó su importancia pasada.

Ciclo de exportación de maderas finas

Las primeras exportaciones de madera de Loreto tuvieron lugar en 1912, cuando se enviaron a Nueva York las primeras muestras de maderas duras (Brown 1912: 254; Huckin 1913: 262). El comercio de maderas finas estuvo originalmente en manos de pequeños aserraderos ubicados en fundos ribereños y se limitó mayormente a la extracción de caoba (*Swietenia macrophylla*) y cedro (*Cedrella odorata*). El primer empresario que incursionó en este negocio fue Otoniel Vela, hijo de un inmigrante español, quien por lo menos desde 1890 poseía un fundo y aserradero conocido como Puritania en la orilla izquierda del río Amazonas, cerca del puerto de Nauta (Navarro Cauper 1988b: 19). En 1902 Puritania producía mayormente madera para construcción y jabas de este material, para embalar gomas para la exportación (Mavila 1902: 556). En 1914 Vela fundó la Puritania Timber Co., la cual debía dedicarse al procesamiento y exportación de maderas finas (Huckin 1914: 287). Vela trabajaba con capital propio y no dependía del crédito ni del transporte fluvial de las casas comerciales de Iquitos (Rojas Vela 1991). Sus primeras tentativas de exportar cedro no fueron muy fructíferas debido a los bajos precios del mercado y los altos costos de transporte a Iquitos (Huckin 1914: 28). Sin embargo, como resultado del incremento en la demanda de maderas finas en la década de 1920 (véase anexo 18), el aserradero y la firma exportadora

de Vela se hicieron sumamente lucrativos, hasta la muerte de su propietario en 1934.

El caso de Paraíso, un fundo más pequeño, productor de madera de construcción, difiere bastante del de Puritania en lo que se refiere a su relación con las casas comerciales de Iquitos. Ubicado río abajo respecto a Puritania, Paraíso fue fundado durante el auge gomero. En los primeros años de la década de 1910 el fundo-aserradero empezó a producir madera de construcción para el mercado local. Solo en la década siguiente, en manos de un nuevo propietario, Francisco Riera, comenzó a producir madera fina para el mercado nacional e internacional. Riera no tenía el poder económico de Otoniel Vela. Dado que su aserradero requería 3,000 troncos al año para operar a su máxima capacidad, debió recurrir a Luis F. Morey & Hijos para obtener crédito. Riera trabajó con esta firma por diez años hasta que esta última tuvo que reducir sus actividades a consecuencia de la crisis económica mundial de 1929. Más tarde trabajó con Israel & Cía. En ambos casos las casas comerciales le proporcionaban madera que obtenían de los propietarios de fundos y otros extractores habilitados por ellas. En el marco de este arreglo, Riera vendía su servicio de aserrar madera a estas firmas exportadoras a cambio de efectivo y de mercaderías para la tienda de su fundo. Los vapores, primero de Morey & Hijos y luego de Israel & Cía., recogían la madera en el puerto de Paraíso y la embarcaban a Lima a través del Canal de Panamá (Riera Vásquez 1991).

En los primeros años de la década de 1930 Riera fundó la Compañía Maderera Loretana. En 1935 esta importó, libre de impuestos, nuevos equipos para su aserradero de Paraíso (Ballón 1994: II, 244). En 1938 puso fin a su relación con Israel & Cía. y comenzó a trabajar con el Banco Popular, el cual había abierto una sucursal en Iquitos ese mismo año (Riera Vásquez 1991). A partir de entonces Riera comenzó a comercializar la producción de Paraíso directamente a través de su compañía, evitando así la mediación de las casas comerciales de Iquitos. Por entonces, Paraíso estaba produciendo cerca de un millón de pies tablares de madera por año (Anónimo 1938: 165). La mayor parte de su producción era enviada a Lima por medio de la Compañía Peruana de Vapores. La empresa maderera de Riera siguió operando hasta la muerte de su propietario en la década de 1950.

Hasta 1918 los dueños de aserraderos locales controlaban el comercio de maderas finas de Loreto. En ese año, sin embargo, el comerciante peruano Cecilio Hernández se asoció con Aguna Mahogany

& Timber Co., con sede en Boston, para formar Nanay Mills (Aguna) Ltd. (Rodríguez 1928: 113). La nueva firma se estableció cerca de Iquitos en la confluencia de los ríos Nanay y Amazonas. A pesar de las rudimentarias condiciones de extracción y de aserrío, este aserradero logró exportar casi dos millones de pies tablares de maderas finas entre 1926 y 1928 (Rodríguez 1928: 114). En 1929 fue absorbido por la Astoria Importing & Manufacturing Co., con sede en Estados Unidos, Brasil, México y Belize (Zegarra 1945: 163). Poco después, la Astoria llegó a ser la mayor productora y exportadora de maderas finas de Loreto.

Esta compañía obtenía la madera para sus aserraderos otorgando crédito directamente a propietarios de fundos y extractores independientes o por intermedio de algunas de las casas comerciales más importantes de Iquitos (Rumrrill *et al.* 1986: 163). Un ejemplo del primer tipo de relación es el de Berlín, un importante fundo establecido alrededor de 1920 sobre el río Ucayali. El propietario de este fundo era habilitado por la Astoria pero también por otros aserraderos con sede en Iquitos, tales como los de propiedad de Bartens o el López, a fin de extraer cedro o caoba de las cuencas de los ríos Roaboya, Pisqui y Sharamasho (Gómez Perea 1991). En este caso, los créditos que otorgaba la empresa eran siempre en efectivo y ascendían a 100,000 soles. El propietario de Berlín transportaba la producción de madera al aserradero de la Astoria, donde se determinaba su volumen y valor y se arreglaban las cuentas.

Un ejemplo del segundo tipo de relación es el que la Astoria establecía con casas comerciales como Israel & Cía. y Kahn & Cía. (Rumrrill *et al.* 1986: 163). Astoria otorgaba créditos a estas grandes casas comerciales, las cuales, a su vez, habilitaban a extractores de madera con mercaderías importadas y excepcionalmente, con dinero en efectivo. El crédito en mercaderías se cancelaba con la madera que estas firmas recogían y transportaban hasta el aserradero de la Astoria. Aunque en todos estos casos las casas comerciales de Iquitos cumplían una función subordinada en términos financieros, las mismas retenían un cierto poder por cuanto las compañías extractoras de madera dependían de su red de clientes fluviales para su abastecimiento de materias primas. Cuando en 1937 el Congreso aprobó la ley que regulaba el otorgamiento de permisos de extracción de madera (Ballón 1991: II, 258), Astoria se apresuró a solicitar seis grandes concesiones a lo largo del río Ucayali, las cuales le fueron otorgadas ese mismo año con un área total de 105,254 hectáreas (Padrón 1939). Esta movida tenía por objeto eliminar la función de intermediarios desempeñada por las

casas comerciales tradicionales. En adelante Astoria abasteció su aserradero con madera extraída de sus concesiones, otorgando crédito en efectivo a contratistas independientes.

A diferencia de otros ciclos de exportación contemporáneos, el de las maderas finas fue mucho más largo, aún cuando nunca alcanzó una posición dominante en la economía de exportación de la región. En 1948 cuando la exportación de maderas finas llegó a representar un récord de 13% del valor total de las de Loreto, todavía ocupaba el tercer lugar después del barbasco (41%) y de la leche caspi (31%). Pero lo que distingue al ciclo de exportación de maderas finas es el hecho de que su fin no fue determinado por una caída en la demanda o en los precios, sino por el agotamiento de los recursos.

Esto ya era evidente a principios de la década de 1940, cuando varios observadores contemporáneos advirtieron que las fuentes accesibles de cedro y de caoba de Loreto estaban prontas a agotararse (Delboy 1952: 16; Villarejo 1988: 134). Por entonces la extracción de madera solo se llevaba a cabo en las inmediaciones de las orillas de los grandes ríos, los cuales constituían las únicas vías baratas para el transporte de los grandes troncos. Para solucionar la creciente escasez de maderas finas, algunos recomendaron iniciar un programa de reforestación masiva (Sotomayor *et al.* 1940: 84; Delboy 1952: 16). Con unas pocas excepciones como la de Astoria, que en 1941 tenía una plantación de varios miles de árboles de caoba (Anónimo 1941: 809) y la de la Compañía Maderera Loretana S.A era igualmente rica en este tipo de producción, ubicada a lo largo del río Ucayali (Delboy 1938: 220), esas advertencias fueron en gran parte ignoradas. También el Gobierno era consciente de los peligros del agotamiento del recurso. En 1937 había establecido en Iquitos la Intendencia Forestal del Oriente, la cual en 1949, y nuevamente en 1956, intentó regular la extracción de madera estableciendo un diámetro mínimo para el aprovechamiento de los árboles (Mensaje 1939; Ballón 1994: II, 547). Aunque el cedro y la caoba comenzaban a escasear, las compañías madereras no solo seguían talando la mayor cantidad de árboles posible, sino también cortando árboles de diámetros más y más pequeños (Ortiz 1986: 196).

Las cifras de exportación muestran que la producción de maderas duras era extremadamente irregular, dependiendo de factores tales como el descubrimiento de áreas accesibles que todavía no habían sido explotadas y el nivel anual de las crecientes de los ríos (véase anexo 18). Esto explica por qué el ciclo de exportación

de maderas finas no presentó un verdadero pico en cuanto a volumen exportado, sino varios puntos de producción alta. También explica por qué 1939-40 y 1948-49, años de muy bajos niveles de exportación, fueron seguidos por otros con un espectacular crecimiento del volumen exportado. Sin embargo, después de 1949, cuando la exportación de maderas duras alcanzó otro pico, la comercialización de esta materia prima entró en un periodo de decrecimiento gradual e irreversible. Para 1960 el volumen de exportación de maderas finas había caído casi al mismo nivel que el de 1923, cuando recién se iniciaba su ciclo. Si la industria maderera de Loreto no se vino abajo completamente fue, en gran medida, porque se habían comenzado orientar nuevamente sus actividades hacia el mercado nacional a partir de 1943, a fin de satisfacer la demanda de otros tipos de maderas duras y blandas. Como veremos, esto dio origen a un ciclo de extracción de madera totalmente distinto, el cual experimentó un incremento formidable a principio de la década de 1960, cuando se establecieron en Iquitos nuevas compañías dedicadas mayormente a la extracción y procesamiento de maderas blandas.

* * *

La prolongada crisis de la economía gomera dio lugar a cambios importantes en la composición del gran comercio de Loreto. Alrededor de 1929 todas las antiguas casas comerciales que habían operado como representantes de firmas europeas habían desaparecido. El 80% de estas eran nuevas, habiendo abierto sus puertas después del colapso gomero. Entre ellas había algunas importantes compañías que funcionaban como representantes de firmas norteamericanas y estaban organizadas de manera más moderna. Sin embargo, a pesar de estos cambios, el liderazgo del gran comercio de la región quedó en manos de unas pocas pero poderosas casas comerciales, establecidas durante la época gomera. Entre ellas estaban las más importantes firmas peruanas. Durante la mayor parte de este período estas controlaron la Cámara de Comercio y manejaron gran parte del intercambio mercantil externo y los servicios financieros de la región.

La forma de operar de las casas comerciales de Iquitos era semejante a la del auge gomero. El sistema de habilitación continuó rigiendo la vida económica de la región. El único cambio en la red de habilitación consistía en que los propietarios de fundos reemplazaron a los patrones gomeros como principales socios de estas

entidades comerciales en el ámbito rural. Al igual que en el pasado, las nuevas proporcionaban crédito en mercaderías a los propietarios de fundos y a una variedad de comerciantes locales, mercaderes fluviales y agentes/compradores. A cambio recibían productos extractivos y agrícolas de alto valor comercial. A su vez, los propietarios de fundo habilitaban a sus peones indígenas y mestizos, así como a una extensa gama de pequeños productores y extractores independientes. Todos ellos permanecían permanentemente endeudados. Así, la jerarquía socioeconómica, reforzada por la red de habilitación, se mantuvo básicamente inalterada: una minúscula elite comercial dominaba la economía de la región, una masa de trabajadores rurales ocupaba los más bajos peldaños de esta estructura jerárquica y una pequeña elite rural integrada por los grandes propietarios de fundos actuaba como intermediaria entre aquellos.

Durante este período las casas comerciales de Iquitos dieron prueba de su gran flexibilidad frente a las cambiantes demandas del mercado internacional. Expresión de esta capacidad de adaptación fue su creciente participación en actividades de transformación. Sin embargo, estas actividades manufactureras nunca superaron el nivel de industria ligera, estando dedicadas, básicamente, al procesamiento primario de productos agroextractivos de exportación, el cual requería poca inversión en tecnología o mano de obra especializada. Las casas comerciales dependían del aporte de capital comercial; no invertían sus utilidades en el sector industrial, sino que las canalizaban nuevamente hacia la actividad comercial. Más aún, las actividades industriales de las casas comerciales estaban completamente subordinadas a las necesidades del comercio de exportación y, por lo tanto, eran poco estables. Limitadas por sus dueños al procesamiento básico de materias primas, estas frágiles industrias no ofrecían las condiciones para una transformación radical del funcionamiento de las firmas comerciales o de la economía de la región.

Aún las nuevas empresas comerciales, que contaban con una estructura capitalista más moderna, fueron incapaces de sustraerse por completo del sistema de habilitación. Tanto Astoria en la década de 1930, como Suramérica en la de 1940, intentaron establecer relaciones más modernas y eficientes con sus clientes y abastecedores, exigiendo que todas las transacciones se hicieran en efectivo. Estos intentos fracasaron. Con el tiempo ambas compañías se vieron obligadas, aunque de manera indirecta, a entrar en relaciones de habilitación. Astoria lo hizo otorgando crédito a las grandes casas comerciales de la época gomera; Sudamérica, asociándose con una diversidad de comerciantes tradicionales y agen-

tes compradores, quienes a su vez habilitaban con mercaderías a extractores y productores.

Su acceso exclusivo al Mercado internacional y su virtual monopolio sobre la navegación fluvial, el comercio mayorista y el crédito, aseguraba a las casas comerciales de Iquitos una posición única. Estas constituían los pilares de la economía de Loreto y a la vez sus principales beneficiarios. Sin embargo, como veremos, las condiciones que les aseguraban su posición privilegiada comenzaron a cambiar a partir de los primeros años de la década de 1940. El estallido de la Segunda Guerra Mundial trajo nuevas oportunidades económicas. En 1941 la guerra con Ecuador sobre territorios amazónicos en disputa obligó al Gobierno a prestar una renovada atención a Loreto. Finalmente, la inauguración de la carretera Lima-Pucallpa, en 1943, abrió a los productos de la región un nuevo mercado. Estos cambios, sin embargo, constituyeron una bendición a medias para el gran comercio de Loreto. Mientras que, por un lado, las casas comerciales de Iquitos prosperaron hasta un punto nunca visto desde los años del auge gomero, por otro, sus diversos monopolios comenzaron a quebrantarse, forzándolas, una por una, a ir cerrando sus puertas.

Capítulo 8

«Proveedores de todo tipo de productos regionales»: estructura y funcionamiento del sistema fundario

Tras el colapso de la economía gomera el paisaje rural de Loreto experimentó importantes transformaciones. Surgieron nuevos patrones de distribución de la población, tipos de unidades económicas y actividades productivas dominantes. Estos cambios resultaron en la formación de un nuevo sistema económico basado en fundos, o haciendas que giraban en torno a un patrón y estaban dedicados al desarrollo de actividades agroextractivas. En este capítulo analizamos la economía agroextractiva de exportación de Loreto desde la perspectiva de la producción rural y del sistema fundario. Centramos nuestro análisis en tres aspectos: 1. la transformación del paisaje rural y las características de la nueva estructura de tenencia de la tierra; 2. el desarrollo de nuevas formas de control y retención de trabajadores rurales; y 3. la organización de los fundos ribereños que proliferaron durante este período.

Los más importantes efectos del auge gomero en el ámbito rural de Loreto fueron el paso de una economía de subsistencia, basada en la agricultura y la extracción al dominio absoluto de las actividades extractivas; la migración masiva de población desde la porción occidental hacia la porción oriental del departamento, y el desplazamiento desde las áreas ribereñas hacia las interfluviales. Tras el colapso gomero todas estas tendencias se invirtieron. Resurgieron también las actividades agrícolas para compensar la reducción de las importaciones de alimentos provocada por la crisis económica. Junto con la demanda de nuevos productos tropicales en el mercado internacional, estos factores favorecieron la formación de un nuevo tipo de unidad productiva que combinaba los rasgos de los antiguos fundos agrícolas con aquellos de los puestos gomeros. Los nuevos fundos, dedicados a la agricultura y a la extracción de recursos forestales, principalmente con fines comerciales pero también de subsistencia, llegaron a ser las unidades económicas dominantes de las áreas ribereñas de la región. Sus propietarios, estrechamente asociados con las casas comerciales de Iquitos, las que financiaban sus operaciones, tomaron el lugar de los patrones gomeros, constituyéndose en la nueva elite rural.

Sostenemos que el proceso de formación de este nuevo tipo de unidad económica no fue uniforme. De hecho, nuestro análisis de la historia de nueve fundos revela que estos se constituyeron en,

por lo menos, cuatro formas diferentes. De igual manera, el análisis de la evolución de las concesiones y ventas de tierras confirman nuestra sospecha de que el interés en la adquisición de tierra no fue uniforme a todo lo largo de este período. Cada vez que el comercio de exportación experimentaba un crecimiento, las solicitudes de concesión y la compra de tierras incrementaban; cuando el comercio exterior se contraía, el interés por la tierra disminuía de manera significativa. La nueva estructura de tenencia de la tierra, surgida en el período 1915-1962 no estaba basada, como se ha afirmado, en la consolidación de grandes propiedades. Nuestro análisis de los registros de propiedad de tierras de Loreto muestra que, a pesar de la existencia de algunas concesiones muy grandes mayormente no explotadas, casi el 80% de los fundos tenía un área de menos de 50 ha. Eran estas unidades pequeñas y medianas las que proporcionaban la mayor parte de la producción agroextractiva de la región.

Tras el colapso gomero en 1914, el uso de la fuerza en el reclutamiento y la retención de la mano de obra disminuyó y las correrías dejaron de ser una práctica común. En nuestra opinión, esto obedeció, en parte, al abandono de los frentes más alejados, donde se concentraba la mayoría de la población indígena tribal, pero sobre todo, a la emergencia de un estrato social mestizo que se convirtió en una nueva fuente de trabajadores *civilizados* y disciplinados, atenuando así el problema de la escasez de mano de obra. Sin embargo, el sistema de habilitación siguió siendo la base de la economía de la región en la medida en que continuaron vigentes las condiciones que le dieron origen, básicamente, la falta de un mercado libre de trabajo.

De hecho, desde nuestro punto de vista, fue durante este período que el sistema de habilitación adquirió su forma *clásica.* Mediante la combinación de viejas y nuevas formas de coerción económica, política e ideológica, los patrones de fundo lograron conservar y aún incrementar su mano de obra. En el pasado, como hemos visto, el monopolio sobre el comercio de bienes manufacturados proporcionó a los patrones gomeros un poderoso instrumento para persuadir a los indígenas a trabajar para ellos. Durante este segundo período, el monopolio sobre la tierra se convirtió en un nuevo e importante mecanismo de control económico de la mano de obra. Los patrones blancos y mestizos ocuparon la mayor parte de las terrazas no inundables ubicadas a lo largo de los ríos navegables, desplazando a sus habitantes indígenas o llenando el vacío dejado por los indígenas que fueron sacados de sus tierras durante la época gomera. Dado que por entonces el comercio se concen-

tró en los principales ríos navegables, la población indígena, que se había vuelto sumamente dependiente de los bienes manufacturados para su subsistencia, se vio obligada a trabajar para los dueños de los nuevos fundos ribereños. A ello se sumó el monopolio que ejercían los propietarios de fundos sobre el nombramiento de autoridades locales, lo cual les proporcionó un mecanismo de control, esta vez político, de sus peones.

Sin embargo, creemos que si el sistema siguió funcionando, incontestado por más de medio siglo, fue gracias a dos importantes mecanismos ideológicos. Por un lado, el establecimiento de lazos de compadrazgo y padrinazgo entre los dueños de fundos y sus peones, los cuales disimulaban el carácter asimétrico de sus relaciones y la explotación de la que eran objeto los peones. Por otro, la adopción de los rasgos culturales característicos de los líderes indígenas tradicionales por parte de los patrones, lo cual legitimaba su autoridad ante sus peones. Creemos que la combinación de estos diferentes tipos de control fue mucho más efectiva que la violencia física indiscriminada que existió en el pasado en los frentes gomeros más remotos. Es la efectividad de este sistema lo que explicaría la casi total ausencia de formas de resistencia violenta por parte de los peones de fundo durante este período.

Cerramos nuestro análisis de la economía rural de la región con una discusión de la organización espacial y económica de los nuevos fundos. A pesar de sus orígenes diversos, observamos en los fundos agroextractivos una notable uniformidad en términos de su organización y forma de funcionamiento, diferenciándose solamente en función de su ubicación y escala de operaciones. En nuestra opinión, los fundos no pueden ser definidos solamente en tanto unidades territoriales o en tanto conjuntos de peones habilitados. Estos eran más que el área legal que poseían y más que el grupo de peones habilitados que vivían al interior de sus linderos legales. Los propietarios de fundos explotaban no solo sus tierras en las riberas de los ríos sino también las tierras *interiores del centro*, adyacentes a su propiedad y por lo general desocupadas, además de las tierras cercanas ocupadas y explotadas por miembros de asentamientos indígenas o mestizos vecinos, e incluso frentes extractivos remotos y escasamente poblados. De igual manera, para llevar a cabo sus actividades productivas, los patrones de fundo contaban no solo con sus peones estables, sino también con trabajadores habilitados eventuales que vivían en caseríos cercanos, así como con pequeños extractores independientes, e incluso trabajadores asalariados especializados.

Para concluir, argumentamos que los fundos funcionaban como constelaciones económicas que tenían fronteras físicas y sociales muy flexibles, centradas en la existencia de un patrón y dedicadas a una variedad de actividades agroextractivas, comerciales y de subsistencia. A través de la ramificación de sus vínculos económicos y sociales, las grandes haciendas contribuían a la integración interna de las áreas rurales. En conexión con la elite comercial, la nueva clase terrateniente mantenía al ámbito rural estrechamente conectado con los principales centros urbanos y con el mercado internacional. Como veremos, esta interdependencia resultó fatal; los cambios que afectaban a uno de los polos de este binomio tenía efectos inmediatos sobre el otro. Cuando las condiciones socioeconómicas y sociopolíticas predominantes comenzaron a cambiar a partir de la década de 1940, el sistema comenzó a resquebrajarse.

Cambios en el paisaje rural

Durante la época gomera el espacio rural de la región estaba dominado por tres tipos de unidades económicas: puestos caucheros establecidos a lo largo de los afluentes de los grandes ríos y en sus cabeceras; fundos shiringueros ubicados a lo largo de los ríos navegables; y pequeños fundos agrícolas concentrados mayormente en el extremo occidental de Loreto. Los extractores de castilla se desplazaban constantemente entre sus centros de operaciones: fundos dedicados a la pequeña producción agrícola manejados por su esposa o concubinas y campamentos temporales en los frentes gomeros constantemente en expansión. Los fundos shiringueros, por su parte, combinaban la extracción de jebe con la agricultura de subsistencia que practicaban los patrones y sus peones. Por último, los fundos dedicados a la agricultura comercial y a la cría de ganado abastecían de alimentos (plátano, frijoles, maíz, yuca, fariña, cecina y pescado salado), aguardiente y leña a los patrones gomeros, comerciantes fluviales y dueños de embarcaciones. Los fundos agrícolas estaban adaptados a las necesidades de la economía gomera, de modo que su producción se consumía *in situ* o circulaba solo en los mercados locales. La predominancia de uno u otro tipo de unidad económica variaba de una cuenca a otra. Esto se hace evidente al comparar la situación de las cuencas de los ríos Huallaga/Marañón, Napo, Ucayali y Amazonas/Yavarí.

En 1902, en el viaje de inspección que realizó a lo largo del bajo Huallaga y alto Marañón, el Subprefecto Derteano (1903: 601-10) registró la existencia de 29 fundos y puestos, proporcionando infor-

mación acerca de las actividades de 21 de ellos. Diecinueve estaban dedicados a actividades agropecuarias. Más de la mitad tenía como principal cultivo la caña de azúcar, dedicándose a la producción de chancaca, azúcar y en especial aguardiente, un importante producto para la habilitación de peones. El resto combinaba la producción de alimentos para el mercado local con una segunda actividad comercial, tal como la cría de ganado, la producción de leña para los barcos a vapor, o la fabricación de ladrillos. Todos estos funcionaban sobre la base de mano de obra habilitada, generalmente compuesta por indios catequizados. Aunque en promedio los de esta zona tenían 15 peones, el número de peones variaba mucho, fluctuando entre 3 y 77 trabajadores con sus respectivas familias.

En la cuenca del río Napo la situación era mixta. En 1906, según el Prefecto Fuentes (1908), había en esta zona 33 fundos y puestos, exceptuando aquellos que habían sido abandonados o pertenecían al Estado. La mitad de estos tenía por actividad principal la extracción de goma, fundamentalmente castilla o heveas débiles. Esta actividad era combinada con agricultura, ganadería, producción de fariña o destilación de aguardiente (Fuentes 1908: 169). La otra mitad combinaba actividades agrícolas con ganadería, crianza de aves, o producción de pescado salado para el mercado local.

La información para la cuenca del río Ucayali es menos detallada. En 1904 Stiglich (1904: 290-326) visitó este río, proporcionando información sobre las actividades productivas de 19 fundos ubicados en sus orillas. La mitad de estos estaba dedicada a actividades agropecuarias, mientras que la otra mitad eran productores de hevea. Además, según información proporcionada por el Subprefecto Urdaneta (1905: 71) un año más tarde, a lo largo del río Ucayali había 51 trapiches para la producción de aguardiente, ubicados tanto en pequeños como en grandes fundos. Así, en la cuenca del río Ucayali se encontraba una combinación de fundos shiringueros y fundos agrícolas dedicados mayormente a la producción de aguardiente, pescado salado y fariña, tanto para el mercado local como para los frentes gomeros periféricos de los ríos Yavarí, Yurúa y Purús.

En contraste, en la margen del río Amazonas, aguas abajo de Iquitos y en la del río Yavarí, dominaban los fundos shiringueros. Según Fuentes (1908: 81-3; 147-8), en la primera había 93 fundos shiringueros con un total de 1,960 estradas, mientras que en la segunda había 55, con un total de 1,368 estradas. El tamaño de estos fundos variaba de 2 a 179 estradas y todos ellos combinaban la extracción de jebe con algún tipo de producción agrícola de sub-

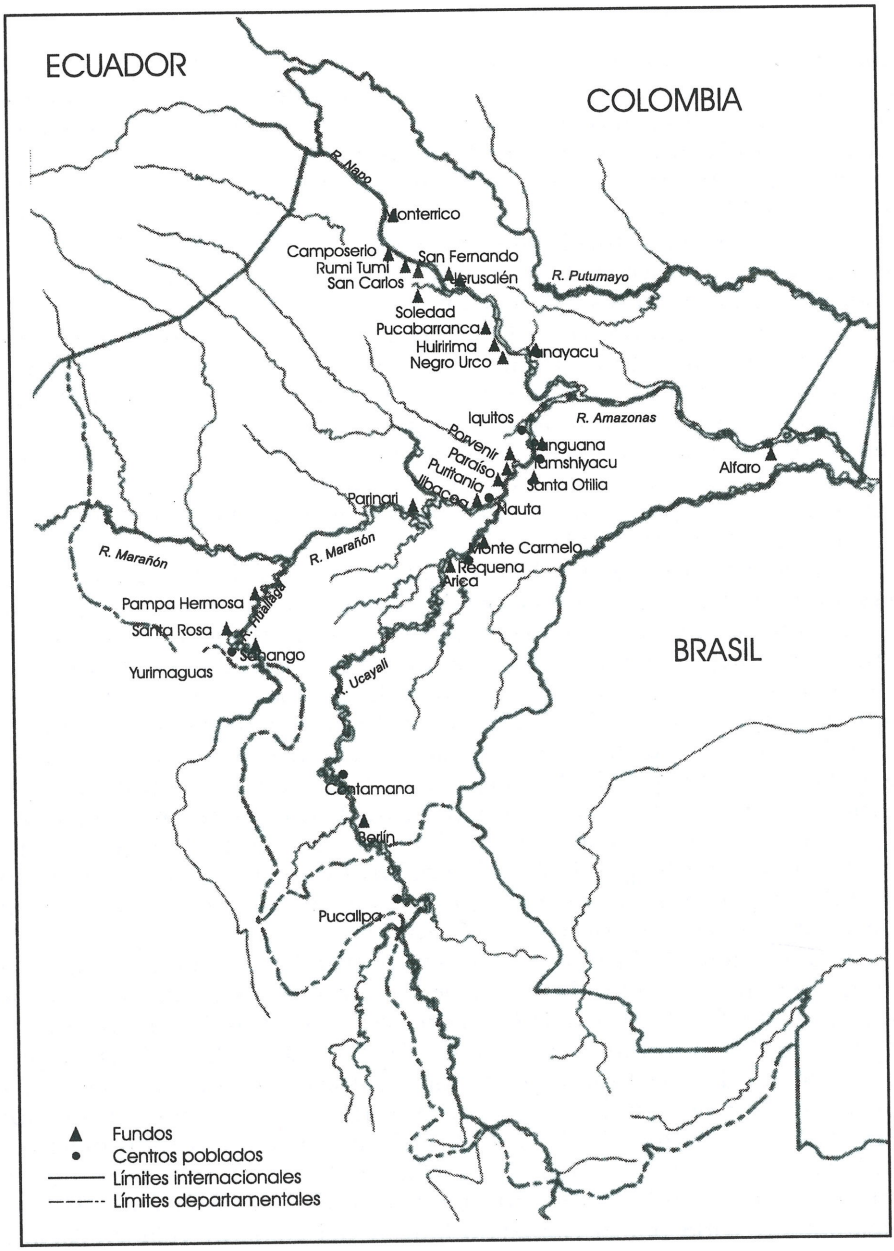
sistencia. Sin embargo, Fuentes subrayaba el hecho que en el bajo Amazonas las actividades agrícolas y ganaderas eran mínimas, mientras que en el Yavarí eran virtualmente nulas, ya que en las dos áreas la mayor parte de las tierras cerca de los ríos estaba sujeta a inundaciones periódicas. Lo mismo se puede decir en relación a los frentes gomeros periféricos, tales como los de los ríos Tigre, Pastaza, Yurúa y Purús, donde no había fundos agrícolas y donde predominaban los puestos caucheros itinerantes.

Los fundos grandes, fueran estos shiringueros o agrícolas, eran pocos y pertenecían mayormente a extranjeros o a peruanos originarios de otras regiones (Fuentes 1906: 269). Algunos tenían buenas casas y sus dueños gozaban de las comodidades de la vida urbana. Las propiedades más pequeñas, denominadas chacras, estaban mayormente dedicadas a la producción de subsistencia. Estas, sin embargo, tampoco eran muy numerosas, por cuanto casi toda la población había abandonado las actividades agrícolas a fin de dedicarse a la extracción de gomas en las áreas interfluviales.

Tras el colapso de la economía gomera en 1914 los patrones de asentamiento se invirtieron. Los frentes periféricos fueron abandonados y la población tendió a regresar hacia el oeste y a establecerse una vez más a lo largo de los ríos principales. En vista de que estos últimos constituían el único medio de comunicación y de transporte, las tierras ribereñas pasaron a ser las de mayor demanda. Hubo, además, un resurgimiento de la agricultura, tanto para abastecer al deprimido mercado local, que ya no podía permitirse pagar, como antes, los altos precios de los víveres importados, como para satisfacer las nuevas demandas del mercado internacional. Con el paso del tiempo, se combinó esta agricultura comercial con nuevas actividades extractivas. Fue esta combinación de agricultura comercial y extracción forestal, tanto para el mercado regional como para el internacional, lo que confirió su peculiar identidad a la economía fundaria del período post-gomero.

En términos generales, los nuevos fundos agroextractivos se desarrollaron como resultado de cuatro procesos principales: 1. la conversión de antiguos fundos y puestos gomeros (véase recuadro 11); 2. la transformación de los fundos agrícolas tradicionales (véase recuadro 12); 3. el establecimiento de nuevos fundos por parte de patrones gomeros que después de la crisis lograron conservar a sus peones (véase recuadro 13), y 4. el establecimiento de fundos por parte de una nueva generación de patrones, que no habían participado en la extracción gomera, pero que lograron coaccionar a la población de antiguos poblados misionales o asentamientos indígenas independientes (véase recuadro 14; mapa 3).

Mapa 3



Fundos agroextractivos mencionados en el texto, 1915 - 1962.

Recuadro 11
Los Fundos Monterrico, Yanayacu y Panguana

Monterrico, Yanayacu y Panguana constituyen buenos ejemplos del proceso de reconversión de los antiguos fundos y puestos gomeros. Ubicado en el alto Napo, Monterrico fue fundado a fines del siglo XIX por el ecuatoriano Daniel Peñafiel, como puesto gomero con el nombre de Angoteros. (Herrera 1991). Sus trabajadores eran peones naporuna quechua-hablantes traídos por él desde el Ecuador. En 1904 Angoteros estaba dedicado fundamentalmente a la recolección de caucho, pero su dueño también desarrollaba algunas actividades agrícolas y producía fariña (Fuentes 1908: 169).

D. Peñafiel sobrevivió a la crisis gomera, pero murió poco después. Tras su muerte la administración del fundo pasó a manos de su hijo, Oscar Peñafiel, quien cambió el nombre del fundo a Monterrico y lo reconvirtió para adaptarlo a las nuevas demandas del mercado internacional. En 1928 Peñafiel estableció un segundo fundo a orillas del río Napo, con el nombre de San Martín (Padrón 1939), y algún tiempo después, un tercer fundo bajo el nombre de Villa Luisa (Sotomayor *et al.* 1949: 51).

Estos tres fundos estaban organizados como empresas comerciales dedicadas a la producción de alimentos, la crianza de ganado y todo tipo de actividades extractivas o productivas de exportación. En las décadas de 1930 y 1940 los peones de Peñafiel eran trasladados al río Curaray por largos períodos de tiempo con el fin de extraer leche caspi (Mercier 1979: 305). Durante la década de 1950 Peñafiel se dedicó a la extracción de palo de rosa y la producción del aceite esencial en su propia destilería en el fundo Monterrico (ibídem; San Román 1974: I, 67). Además, operaba un pequeño aserradero. Como resultado, Peñafiel se convirtió en uno de los más podersos patrones de la cuenca del Napo. También era un hombre abusivo y temido. Cuando inspeccionaba los trabajos en sus fundos se hacía llevar en litera por sus peones (Mercier 1979: 307).

A diferencia de la mayoría de los patrones de fundos de Loreto, Peñafiel siguió controlando a sus peones indígenas hasta bien entrada la década de 1970. En 1961 Monterrico tenía todavía una fuerza de trabajo de 43 familias de peones (DNEC 1966: 297). A principios de la década de 1970 todavía seguía organizado como una hacienda, contando con 66 familias de peones y una población total de 395 personas (San Román 1974: I, 67). Para entonces, el fundo producía madera, resina de ojé (*Ficus insípida*), pieles y cueros, pero no era tan próspero como lo había sido en el pasado. Las reformas sociales iniciadas en 1968 por el Gobierno Militar del General Velasco Alvarado contribuyeron a la desaparición del fundo. En 1975, Monterrico fue reconocido como comunidad nativa y Peñafiel fue obligado a abandonar el fundo (AIDESEP 1992: 34).

Recuadro 11 (continuación)

* * *

El fundo Yanayacu, originalmente ubicado en la confluencia de los ríos Sucusari y bajo Napo, pertenecía a Corsino Ríos. Este patrón comenzó a operar en la región alrededor de 1876, cuando logró enganchar a numerosas familias mai huna del río Tutapishco para la extracción de caucho (Espinosa 1955: 165; Girard 1963: 131). Alrededor de 1887 se trasladó con sus peones a la desembocadura del río Sucusari, donde estableció su fundo (Girard 1963: 131). Su área de influencia se extendía desde el Sucusari hasta el Yanayacu. Según Fuentes (1908: 169), en 1904 su única actividad era la agricultura, pero esto es difícil de creer, ya que Ríos había estado extrayendo goma en la región desde hacía por lo menos 30 años. El fundo continuó operando aún después de la crisis de 1914, pero sus actividades cambiaron, pasando a combinar la producción de alimentos para el mercado local con la extracción de tagua para la exportación (Bellier 1994: 42).

A fines de la década de 1930 Ríos murió, y las 27 familias de peones mai huna que aún mantenía bajo su control pasaron a manos de su hija y de su hijo José (Girard 1963: 131). José Ríos se trasladó al río Yanayacu con 19 de estas familias. Durante esos años Ríos reanudó la extracción de gomas y emprendió el cultivo de barbasco (Bellier 1994: 42). Debe haber tenido bastante éxito al ampliar sus negocios, ya que en 1940 Yanayacu contaba con 39 familias de peones y una población total de 185 personas (DNEC 1949: IX, 66). En la década de 1950 Ríos incrementó el número de peones a su servicio comprando las deudas de varios peones mai huna que habían trabajado para un patrón vecino (Bellier 1994: 40). Hacia 1957 estos estaban mayormente dedicados a la extracción de leche caspi, pieles y cueros, así como a la crianza de ganado y el cultivo de caña de azúcar (Girard 1963: 131; Bellier 1994: 42).

En años posteriores Ríos comenzó a perder el control de sus peones, presumiblemente a causa de la reducción de sus ganancias y su incapacidad para continuar abasteciéndolos de mercaderías. Para 1961 solo trece familias con un total de 76 personas vivían en Yanayacu (DNEC 1966: 293). En algún momento a fines de la década de 1960 o principios de la de 1970 Ríos se trasladó a Iquitos. En 1973 su fundo había dejado de operar como tal, pero Ríos seguía habilitando a algunas de las diez familias de peones que se habían quedado en el mismo a través de su esposa, quien visitaba regularmente la zona (San Román 1974: I, 93, 114). Esto duró muy poco. En 1975, sin embargo, los Mai huna de Yanayacu solicitaron y obtuvieron el reconocimiento oficial de su asentamiento como *comunidad nativa*, la cual fue inscrita bajo el nombre de Puerto Huamán (AIDESEP 1992: 37).

Recuadro 11 (continuación)

* * *

Panguana era un fundo shiringuero establecido a fines del siglo XIX en la margen derecha del río Amazonas, aguas arriba de Iquitos, por Matías Shapiama, un inmigrante de Moyobamba (Dávila Shapiama 1997). Shapiama legalizó su posesión del fundo en 1911, obteniendo título de propiedad sobre 38 hectáreas (Padrón 1939). Poco después, esta propiedad pasó a manos de una de sus hijas, Elena Shapiama, y su marido, Ezequiel Dávila. Este último, también originario de Moyobamba, se había establecido a orillas del río Amazonas hacia 1891 (Atarama 1994: 59). En 1904 tenía un fundo shiringuero de diez estradas en los alrededores de Caballococha (San Román 1975: 134), y en 1908 estaba registrado en Iquitos como pequeño importador (Matrícula 1910: 45). Después del colapso gomero Dávila vendió su fundo de Caballococha y compró otros tres a orillas del Amazonas: San Guillermo (1920), San Carlos (1922), y Tres de Mayo (1923). El más grande, San Guillermo, tenía 50 hectáreas y estaba ubicado sobre la margen izquierda del Amazonas, frente a Panguana. La casa de la familia estaba en San Guillermo, mientras que la mayoría de los peones habilitados vivían en Panguana. Estos dos fundos llegaron a ser conocidos como Hacienda Dávila.

Durante la década de 1920 la hacienda diversificó sus actividades agrícolas y extractivas. Producía arroz, maíz y yuca, con la cual se hacía fariña. También tenía plantaciones de caña de azúcar y producía aguardiente y chancaca. Los dueños criaban ganado, cerdos y aves de corral, preparaban carne seca salada y conservas de carne de cerdo y producían leña. Estos productos eran utilizados tanto para habilitar a los peones del fundo, como para abastecer a los numerosos barcos y lanchas que recalaban en el puerto del fundo. Adicionalmente, los peones del fundo extraían balata y maderas finas, principalmente cedro y caoba.

Cuando Dávila murió en 1928, su viuda tomó las riendas del fundo. Durante la década de 1930 Elena Shapiama incursionó en el cultivo de barbasco a gran escala en las zonas altas del fundo, así como en la extracción de leche caspi. Además, incrementó el hato del fundo a 200 cabezas de ganado. Para 1940 dicha propiedad se había convertido en una de los más grandes de la región, teniendo una mano de obra residente de 93 familias de peones y un total de 637 habitantes (DNE 1949: IX, 71). Por entonces, la dueña hizo limpiar las antiguas estradas y reanudó la recolección de jebe, alentada por los altos precios que obtuvieron las gomas durante la Segunda Guerra Mundial.

Elena Shapiama se mudó a Iquitos en 1943. La administración de Panguana pasó a manos de Ezequiel, uno de sus hijos; mientras que San Guillermo quedó en manos de una de sus hijas, Jovita. Eze-

Recuadro 11 (continuación)

quiel no tenía las habilidades requeridas para ser patrón y no se ocupaba de sus peones como estos esperaban. Como resultado, poco a poco fue perdiendo control sobre sus trabajadores y el fundo entró en un período de decadencia. Alrededor de 1951 comenzó a vender el ganado y partes del fundo. A comienzos de la década de 1960 Ezequiel había vendido la mayor parte del fundo y solo conservaba su núcleo original. En 1966 se trasladó a Iquitos, dejándole a uno de sus hijos más jóvenes lo poco que quedaba de la propiedad.

Recuadro 12
Los Fundos Sanango y Santa Rosa

Sanango y Santa Rosa son buenos ejemplos del segundo tipo de proceso, mediante el cual los fundos agrícolas anteriores al colapso gomero se involucraron en la producción agroextractiva para el mercado de exportación. Ubicado en el bajo Huallaga, río arriba de la ciudad de Yurimaguas, Sanango ya estaba en actividad en 1902. Por ese entonces pertenecía a Juan Abelardo Morey, importante comerciante y armador de Yurimaguas (Derteano 1903: 609; véase recuadro 2). El fundo estaba manejado por un administrador y empleaba a 20 peones indígenas habilitados. Estaba mayormente dedicado a la crianza de ganado y la producción de aguardiente, aunque también tenía algunas estradas gomeras. Fuentes (1905: 273) reporta que Morey poseía un aserradero a vapor y que la mayor parte del ganado y de la producción de aguardiente se vendía en el mercado de Iquitos.

En medio de la crisis de 1910, Morey solicitó títulos legales de su propiedad y obtuvo una concesión de 414 hectáreas (Padrón 1939). Después del colapso de la economía gomera Sanango se convirtió en un fundo productor de algodón y café para la exportación (Rumrrill *et al.* 1986: 154). También amplió las instalaciones de su aserradero y se devino en uno de los más importantes productores de madera fina de exportación, junto con los fundos Puritania, Paraíso y Porvenir, en el alto Amazonas. Para 1940, Sanango era uno de los principales fundos de la región del bajo Huallaga. Dentro de sus linderos vivían 101 familias de peones con un total de 439 personas (DNE 1949: IX, 78-9). Sin embargo, en la siguiente década el fundo parece haber decaido y haber sido abandonado por su propietario legal, ya que en 1961 no figura en los registros censales como fundo (DNEC 1966). Esta suposición está confirmada por el hecho de que en 1965 revirtió al Estado bajo la legislación promulgada en 1963, la cual establecía que la propiedad de tierras amazónicas solo sería reconocida

Recuadro 12 (continuación)

si estas estaban efectivamente ocupadas y bajo producción (Ballón 1992: II, 633, 703).

* * *

En 1902 Santa Rosa era, de lejos, el fundo más rico de la cuenca del bajo Huallaga. Pertenecía a Lucas Meza & Hermanos, una casa comercial con sede en Yurimaguas, y estaba valorizado en 4,000 libras esterlinas (Derteano 1903: 601). Ubicado cerca de Yurimaguas, el fundo era manejado por un administrador, un contador y un capataz. Su fuerza de trabajo estaba compuesta por 77 peones indígenas y mestizos, 49 hombres adultos, 15 mujeres adultas, 10 muchachos y 3 cocineras. Sin embargo, su población total era mucho mayor. Los trapiches y la destilería del fundo producían 50 panes de chancaca y quince damajuanas de aguardiente por día. Santa Rosa también tenía pastizales y ganado.

En 1913, a la muerte de Lucas Meza, su viuda obtuvo título legal sobre las 859 hectáreas del fundo (Padrón 1939). En la década de 1920, Alcibíades Weninger compró Santa Rosa, agregando a su actividades tradicionales, el cultivo de café y algodón para exportación (Rumrrill *et al.* 1986: 154). En 1940 la mano de obra del fundo había disminuido a 23 familias y 122 personas (DNE 1949: IX, 79), lo cual sugiere que el mismo no estaba prosperando. Las causas de la decadencia de este fundo no son claras. Santa Rosa siguió declinando a lo largo de las décadas de 1940 y 1950. Para 1961 ya no operaba como fundo, siendo registrado en el censo nacional como una chacra habitada por solo siete familias (DNEC 1966: 301).

Recuadro 13
Los Fundos Negro Urco y Monte Carmelo

Negro Urco y Monte Carmelo fueron establecidos por ex-patrones gomeros que lograron retener a sus peones indígenas y cambiaron de actividad dedicándose a la agricultura y a otras actividades extractivas de exportación. Negro Urco, ubicado en la margen derecha del bajo Napo, fue fundado por Clímaco Arbeláez, un patrón cauchero colombiano que a principios de 1900 residía en la parte peruana del alto Napo, pero que extraía gomas de la parte ecuatoriana de ese mismo río (Cárdenas 1991; Barclay 1995b).

Arbeláez tenía un gran número de peones habilitados naporuna procedentes del Ecuador. Después del colapso gomero, se fue con ellos río abajo, reinstalándose en Negro Urco, en la margen izquierda

Recuadro 13 (continuación)

del bajo Napo. En 1925 incrementó su mano de obra reclutando indígenas mai huna de la zona vecina de Zapotecocha (Bellier 1991: 75; Mercier 1979: 316). En 1927 Arbeláez legalizó su posesión de Negro Urco comprando 60 hectáreas del Estado. (Padrón 1939). Ese mismo año compró un fundo más grande de 286 hectáreas llamado La Floresta, el cual también estaba ubicado en la margen izquierda del bajo Napo (Ballón 1991: II, 98). Durante las décadas de 1920 y 1930, Negro Urco estuvo dedicado a la agricultura, así como a la extracción de productos de exportación, tales como tagua y leche caspi (Bellier 1991: 75).

Como consecuencia de la guerra de 1933 entre Perú y Colombia por la posesión de la cuenca del Putumayo, muchos de los patrones peruanos establecido en esa zona se vieron forzados a trasladarse al río Napo. Uno de ellos fue Alfonso Cárdenas, un inmigrante de Yurimaguas que había trabajado para J. C. Arana explorando los ríos brasileños en busca de balata, y que luego se había asentado en las propiedades que Arana tenía en el Putumayo. En 1934 Cárdenas se trasladó junto con doce familias de peones huitoto-murui a Negro Urco, donde, con permiso de Arbeláez, estableció un fundo llamado Alianza (San Román 1974: I, 89; Treceño 1990). Poco después Arbeláez transfirió su fundo a Cárdenas, aunque no se sabe en qué circunstancias ni condiciones (Mercier 1979: 316). Bajo la dirección de Cárdenas el fundo pasó a producir balata, tagua y leche caspi (Atarama 1992: 74). Cárdenas consiguió incrementar el número de peones de Negro Urco, enganchando algunas familias mai huna del río Algodón, un afluente del Putumayo (Bellier 1991: I, 75).

En 1940 el fundo tenía quince familias de peones con un total de 149 habitantes (DNE 1949: IX, 65). En la década de 1950 Cárdenas incursionó en la extracción de palo de rosa en el río Algodón, donde en 1952 estableció una destilería para la producción de esencia. Cárdenas maltrataba a sus peones y en la década de 1950 muchos de sus peones mai huna lo abandonaron (Mercier 1979: 316; Bellier 1994: 40). Para 1961 la mano de obra de Negro Urco había disminuido considerablemente, contando con solo diez familias y 73 habitantes (DNEC 1966: 293). Durante los años siguientes el fundo siguió declinando. En 1972 la mayor parte de sus peones lo había abandonado y Cárdenas solo controlaba a tres familias (Atarama 1992: 74); y en 1973 estaba casi arruinado (San Román 1974: I, 89). Dos años después Negro Urco fue reconocido y registrado como comunidad nativa y Cárdenas fue obligado a abandonarlo (AIDESEP 1992: 33, 67; Cárdenas 1991).

* * *

Recuadro 13 (continuación)

José Enrique Urresti fundó Monte Carmelo, a orillas del bajo Ucayali, en algún momento durante la década de 1920. Este era originario de Chiclayo de donde había emigrado atraído por las perspectivas del auge gomero. Durante esa época trabajó en la zona del alto Ucayali en varios puestos gomeros (Padoch y de Jong 1990). Después de la crisis gomera se mudó río abajo con un grupo de peones, mayormente Asháninka, que había enganchado en la zona del río Sepa. Se asentó en Monte Carmelo, un lugar privilegiado sobre la margen derecha del Ucayali, no muy lejos, río abajo de la ciudad de Requena. En 1927 Urresti formalizó la propiedad del fundo, obteniendo del Gobierno una concesión de 5,560 hectáreas (Padrón 1939). Mediante la habilitación de peones cocama y mestizos que vivían en asentamientos independientes aledaños, incrementó la fuerza de trabajo del fundo hasta un total de alrededor de 50 peones con sus respectivas familias.

Al inicio, Urresti se dedicó a la cría extensiva de ganado y la producción de aguardiente y azúcar. Además, extraía maderas finas de exportación y recolectaba pieles y cueros. En las décadas de 1930 y 1940 se concentró en la producción de barbasco, haciendo importantes inversiones y empleando una gran extensión de Monte Carmelo al cultivo de este producto (Padoch y de Jong 1990). Para 1940 la fuerza de trabajo del fundo se había reducido a nueve familias y 59 individuos (DNE 1949: IX, 76). Sin embargo, es muy probable que Urresti continuara habilitando a peones de caseríos independientes vecinos.

La caída de los precios del barbasco a partir de 1948, la creciente competencia de los regatones y la muerte de su dueño, afectaron gravemente la economía del Monte Carmelo (Padoch y de Jong 1990). Su hijo, Víctor Urresti, quien tomó a su cargo la administración del mismo, se dedicó a la extracción de leche caspi, pero en vista de la escasez de este tipo de árboles en las tierras del fundo, en 1951 se trasladó junto con sus peones a la cuenca del Putumayo. Por un tiempo, las mujeres e hijos de sus peones se quedaron en Monte Carmelo, pero un año después, también ellos se trasladaron al Putumayo. Esto marcó la desintegración de esta propiedad que en 1971 revirtió al Estado (Ballón 1991: II, 99).

Recuadro 14
Los Fundos Berlín y Jibacoa

Berlín y Jibacoa ejemplifican el tipo de fundos establecidos por una nueva generación de patrones que no habían estado involucrados en la economía gomera, pero supieron reclutar a la población de asen-

Recuadro 14 (continuación)

tamientos indígenas compuestos de ex-peones. Teodosia Gómez estableció Berlín hacia 1920 (Gómez Perea 1991). El fundo estaba ubicado en la margen derecha del medio Ucayali, aguas arriba del poblado de Contamana, en la desembocadura del río Roaboya. La dueña legalizó su posesión en 1928, comprando al Estado 40 hectáreas (Padrón 1939). La fuerza de trabajo de Berlín estaba compuesta por peones shipibo que la dueña y su hijo, José Estanislao, habían enganchado mediante el sistema de habilitación en las zonas vecinas. Los peones shipibo de mayor confianza, unas diez o doce familias, vivían en el fundo cerca de la casa de los dueños. El resto de los mismos fueron reagrupados en tres asentamientos cercanos: Colonia Chama, Roaboya y Paococha. Además, los dueños de Berlín habilitaban a peones mestizos de los caseríos ribereños vecinos.

Desde un inicio, la economía del fundo tuvo una fuerte orientación mercantil. En las décadas de 1920 y 1930 sus actividades comerciales comprendían la crianza de ganado, la producción de vegetales, aguardiente, fariña, pescado salado, conservas de carne de cerdo, arroz y frijoles para el mercado local. Comprendía también la extracción de cedro y caoba, y el cultivo de algodón y café para la exportación. A fines de 1920 la dueña estableció una plantación de 15,000 árboles de cedro. A fines de la década de 1930, cuando Berlín prosperaba, las inundaciones y la erosión de la ribera del río destruyeron la plantación. Esto y la imposición de impuestos sobre las propiedades rurales en 1940, indujeron a José Estanislao, quien por entonces había heredado Berlín, a vender poco a poco el ganado y las instalaciones del fundo. Hacia 1943 este abandonó el fundo y se trasladó a Iquitos. Berlín fue repartido entre los antiguos capataces y los peones shipibo. En 1974 parte del antiguo fundo fue reconocido como comunidad nativa bajo el nombre de Roaboya (AIDESEP 1992: 50).

* * *

Jibacoa fue fundado por Manuel Antonio Navarro en algún momento después de la crisis de precios de 1910. Navarro se asentó en la margen izquierda del río Marañón, cerca de la ciudad de Nauta, en los alrededores del caserío cocama de Santa Fe. Poco después, alegó tener derechos sobre las tierras ocupadas por los Cocama, y hacia 1915 obtuvo títulos de propiedad sobre 802 hectáreas (Padrón 1939). La estrategia para reclutar y retener a los peones indígenas no era nueva en la zona del Marañón (Agüero 1994: 215). Sin embargo, los fundos que surgieron tras la crisis gomera diferían de los anteriores porque estaban organizados en función de la nueva economía agroextractiva de exportación. Así Jibacoa, por ejemplo, combi-

Recuadro 14 (continuación)

naba el cultivo de caña de azúcar para la producción de aguardiente, con la cría de ganado y la extracción de maderas finas de exportación (Agüero 1994: 216). En las décadas siguientes, su dueño también incursionó en la extracción de leche caspi y la recolección de cueros de animales silvestres. Adicionalmente, también producía jebe fino de manera intermitente, de acuerdo con la fluctuación de precios en el mercado internacional.

Entre su fundación y su desintegración, Jibacoa cambió de dueño dos veces (Agüero 1994: 216). Este fundo no era uno de los más grandes de la región. En 1940 tenía solo siete familias residentes y un total de 47 personas, mientras que el caserío de Santa Fe, que pertenecía al fundo, contaba con una población de 19 familias de peones (DNE 1949: 75-6). En la primera mitad de la década de 1940, cuando la Corporación Peruana del Amazonas alentó la producción de gomas mediante créditos promocionales, Jibacoa retomó la extracción de hevea. Durante la década de 1950 la población del fundo creció. Para 1961 tenía 171 habitantes, mientras Santa Fe 218 (DNEC 1966: 322-3). Sin embargo, por ese entonces el fundo se encontraba en declive y los peones cocama comenzaron a cuestionar la autoridad de su dueño (Agüero 1994: 216, 221). Esto, y la creciente competencia de los comerciantes fluviales, hizo que el último patrón de Jibacoa abandonara el fundo en 1965 para establecerse en Nauta (Agüero 1994: 215, 220). En 1972 Jibacoa revirtió al Estado (Ballón 1991: II, 204).

El renovado interés por la tierra y la agricultura que se dio tras el fin del ciclo gomero se expresa en la evolución de las asignaciones de tierra hechas después de la aprobación de la Ley de Terrenos de Montaña en 1898. Esta ley, que buscaba promover las actividades agrícolas, establecía tres modalidades de acceso legal a las tierras de propiedad del Estado: venta, concesión y adjudicación gratuita. Durante los doce años que mediaron entre su promulgación y 1910, solo se otorgaron 174 lotes (véase cuadro 8.1). Esto se debió, en parte, a que bajo esta ley las tierras ricas en árboles de hevea solo podían ser arrendadas. Sin embargo, el reducido número de terrenos legalmente asignados durante la época gomera también revela el poco interés que existía por entonces en la adquisición de tierras agrícolas.

Esta actitud cambió después de la crisis de precios de las gomas de 1910. Durante la siguiente década (1911-1920) el número de asignaciones de tierras se elevó a 962. Dos tercios de estas fueron otorgadas después de 1915, lo cual demuestra la estrecha co-

Cuadro 8.1: Concesiones de tierra por período, 1898-1970

Año	Número de concesiones[a]	%
1898-1910	174	3.1
1911-1920	962	17.3
1921-1930	1,020	18.3
1931-1940	196	3.5
1941-1950	645	11.5
1951-1960	979	17.5
1961-1970	1,609	28.8
Total	5,585	100.0

Fuentes: Padrón 1939; Ministerio de Agricultura 1973.

[a] Las concesiones de tierra incluyen ventas, concesiones temporales, y adjudicaciones gratuitas de menos de dos hectáreas. No incluyen concesiones forestales.

rrelación entre el colapso de la economía gomera y el creciente interés por la adquisición de terrenos agrícolas. Este cambio también estuvo vinculado a la reorientación de la economía de exportación de Loreto que comenzó a darse por esa época. Cabe señalar que el incremento de asignaciones de tierras durante esta década fue tanto el resultado del establecimiento de nuevos fundos, como de la legalización de los ya existentes, dedicados a la agricultura y la extracción de gomas. El repentino crecimiento también refleja la creciente competencia que comenzó a darse por las tierras ribereñas a causa del desplazamiento general desde las áreas interfluviales hacia los ríos principales.

El crecimiento de la demanda de productos tales como el algodón y el café hizo que se mantuviese el interés por la adquisición de tierras durante el período 1921-1930, cuando el número de asignaciones alcanzó su máximo nivel. En la década siguiente (1931-1940), en cambio, el interés por la propiedad de la tierra disminuyó. Este fenómeno estuvo claramente relacionado con la depresión general que experimentó el comercio de exportación de la región entre 1928 y 1942 (véase cuadro 7.1): el precio del algodón se había desplomado, el café se producía mayormente fuera de Loreto y el cultivo del barbasco apenas comenzaba (véase anexo 22). La prosperidad que trajo consigo el inicio de la Segunda Guerra Mundial y especialmente el auge del barbasco provocó un fuerte crecimiento en las solicitudes y asignación de tierras en las décadas de 1940 y 1950.

El interés en las tierras agrícolas también varió en términos de su ubicación geográfica (véase cuadro 8.2). Asimismo, existen im-

portantes diferencias entre las diversas cuencas fluviales en términos de sus respectivas estructuras de tenencia de la tierra (véase cuadro 8.3). Sin embargo, en conjunto, puede decirse que 77% de los fundos de Loreto eran pequeños o medianos, con una extensión de menos de 50 ha (aunque muchos explotaban áreas mucho mayores de las que legalmente poseían). Otro 22% estaba constituido por grandes fundos con un área de 50 a 500 ha Finalmente, solo 1% de las propiedades de la región correspondía a concesiones muy grandes, de más de 500 ha, las que en su mayor parte no eran explotadas. Así, aunque los grandes propietarios constituían la elite rural, eran los fundos pequeños y medianos los que proporcionaban la mayor parte de la producción agroextractiva de la región.

Cuadro 8.2: Concesiones de tierra por cuenca y período, 1898-1937

Año	Huallaga	Marañón	Ucayali	Amazonas/Napo	Total Loreto
1898-1910	24	6	57	87	174
1911-1920	236	74	124	528	962
1921-1930	56	64	405	495	1,020
1931-1937	19	12	30	86	147
Total	335	156	616	1,196	2,303

Fuente: Padrón 1939; elaboración de los autores.

[a] Las concesiones de tierra incluyen ventas, concesiones temporales, y adjudicaciones gratuitas de menos de dos hectáreas. No incluyen concesiones forestales.

Cuadro 8.3: Distribución porcentual de las concesiones de tierra por cuenca y rango de tamaño, 1898-1937

Rango de tenencia (hectáreas)	Huallaga	Marañón	Ucayali	Amazonas/ Napo	Total Loreto
0 < 10	25.4	6.6	13.7	29.6	23.3
10 < 50	56.2	61.2	55.6	50.8	53.4
50 < 100	12.0	13.9	17.4	10.0	12.6
100 < 500	6.4	17.4	12.3	8.6	9.8
500 + más	0.0	1.9	1.0	1.0	0.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Padrón 1939; elaboración de los autores.

[a] Solo incluye tierras adquiridas del Estado por compra.

El control de la mano de obra en la economía fundaria

Algunos autores han sostenido que después de la crisis gomera hubo una mejora general de la situación de los pueblos indígenas, los que lograron recobrar un gran margen de independencia y libertad (San Román 1975: 176). Otros autores han replicado que esto no fue así en todos los casos y que muchos grupos indígenas quedaron sometidos a patrones locales (Stocks 1981: 94). Ambos puntos de vista son correctos en cierta medida. Como hemos visto, el abandono de muchos de los frentes gomeros periféricos significó, efectivamente, la liberación para muchos indígenas tribales que habían sido enrolados por la fuerza en la extracción de gomas. En algunos casos, esta situación permitió tomar violentas represalias contra sus antiguos opresores.

Sin embargo, esto no siempre fue el caso. Con frecuencia los patrones gomeros abandonaron los frentes más remotos llevando consigo a sus peones indígenas. Indígenas asháninka enrolados en el alto Ucayali, peones huitoto-murui originarios del Putumayo y quichuas del alto Napo, fueron obligados a abandonar sus tierras y trasladados al bajo Ucayali, al Napo/Amazonas y al bajo Napo, respectivamente (Padock y de Jong 1990; Atarama 1992; San Román 1974: I). A su vez, peones piro que habían sido trasladados a la fuerza a los ríos Purús y Yurúa; peones shipibo-conibo, llevados al Madre de Dios, y trabajadores cocama-cocamilla, trasladados al bajo Amazonas, fueron devueltos por sus patrones a sus lugares de origen y ubicados respectivamente en los ríos Urubamba, Ucayali y Huallaga/Marañón (Gow 1991; Mercier y Villeneueve 1974; Agüero 1994).

Tras el colapso gomero, hubo una significativa reducción en el reclutamiento forzado de peones indígenas y las correrías dejaron de ser prácticas corrientes. Esto fue consecuencia tanto del abandono de las áreas interfluviales periféricas, donde se concentraba la población indígena tribal, como del incremento en el número de peones *civilizados*. En efecto, el abandono de las zonas interfluviales por parte de los patrones disminuyó las posibilidades de confrontación con los indígenas tribales, haciendo innecesarias tanto las correrías para «despejar el terreno», como las incursiones punitivas. A su vez, la emergencia de un vasto estrato de mestizos *civilizados* en las zonas rurales —que analizaremos en mayor detalle en el capítulo 12— alivió el problema de escasez de mano de obra e hizo innecesaria la utilización de medios violentos para reclutarla y controlarla.

Una de las consecuencias más importantes del ciclo gomero fue la conformación del estrato campesino ribereño, la población mestiza originaria de Loreto que llegó a caracterizar el perfil social y cultural de la región. El proceso de configuración de este sector tuvo lugar principalmente en las áreas rurales, pero también se dio en los centros urbanos de la región. Las correrías punitivas y esclavistas; el reclutamiento de jefes indígenas para la extracción de látex, y la constante dislocación y reubicación de la población indígena tribal, contribuyeron a la integración de segmentos, e incluso de pueblos indígenas enteros, a la economía regional. Algunos conservaron su identidad indígena pero ya no mantenían una vida comunal. Otros tenían identidades indígenas mixtas pero no se sentían parte de ningún pueblo indígena específico, mientras que otros más se integraron al creciente estrato mestizo.

Arrancados violentamente de su vida tribal pero sin la posibilidad de llegar a ser productores mercantiles independientes, la mayor parte de los habitantes rurales se mantuvieron vinculados a sus patrones o fueron coaccionados por una nueva generación de patrones para trabajar en fundos como peones habilitados. Solo un pequeño número logró escapar a este destino y establecerse como pequeños productores de alimentos para las ciudades vecinas. Este fue el caso, particularmente, en los alrededores de Iquitos y a lo largo del bajo Huallaga.

Aunque la violencia física indiscriminada, característica de las propiedades de Julio C. Arana en el Putumayo, se convirtió en cosa del pasado, el sistema de habilitación siguió siendo la base de la economía de Loreto. De hecho, con la proliferación de fundos y la sedentarización de la producción el sistema fue ajustado y consolidado hasta adquirir lo que podríamos llamar su forma *clásica.* Fue en este contexto que se pusieron en práctica nuevos medios de control de la mano de obra rural. Así, el sistema de habilitación utilizado en los nuevos fundos agroextractivos se basó en una combinación de controles económicos, políticos e ideológicos de la mano de obra, algunos de los cuales ya existían en tiempos anteriores, mientras que otros se desarrollaron tras el colapso gomero.

Al término de la economía gomera, la principal condición que había dado origen al sistema de habilitación —la falta de un mercado libre de trabajo— siguió vigente. Sin embargo, otros factores sí experimentaron cambios significativos. Primeramente, la población tribal había menguado a consecuencia de las correrías, los abusos y los malos tratos de los que habían sido víctimas durante la época gomera. En segundo lugar, la economía de la región dejó

de estar basada en un producto de exportación que tuviera una demanda y una rentabilidad tan altas como la goma. Los ciclos de exportación que se dieron en el período post-gomero fueron breves, cambiantes y se traslapaban parcialmente en el tiempo. Por último, con la emergencia del sistema fundario, la producción se hizo más sedentaria.

El primer factor exigía que los patrones retuvieran la mano de obra existente, a fin de evitar el riesgo de quedarse sin trabajadores y, en consecuencia, sin la posibilidad de ganancias. El segundo hacía indispensable asegurar la continuidad de la relación laboral, para contar con una fuente de mano de obra estable y barata a la cual recurrir ni bien apareciera una oportunidad en el mercado. El tercer factor exigía concentrar y fijar la mano de obra en las cercanías del centro de operaciones del fundo para garantizar un mejor control y administración de sus actividades. Estas exigencias dan cuenta de las modificaciones introducidas en el sistema de habilitación después del colapso gomero.

En tiempos anteriores, el principal control económico que ejercían los patrones sobre los indígenas catequizados y tribales era el monopolio que tenían sobre el comercio local y los bienes manufacturados. Dado el aislamiento de muchas zonas y la ausencia de un mercado interno, los patrones llegaron a ser los únicos intermediarios entre las poblaciones indígenas y el mercado. La población rural se hizo aún más dependiente después del colapso gomero. Hacia 1920 muchos indígenas habían perdido el conocimiento y la habilidad para realizar algunas de sus actividades manufactureras tradicionales. Así, en 1922 se reportaba que las mujeres indígenas del Ucayali que se habían «civilizado» bajo la tutela de patrones, ya no sabían hilar ni tejer y, por ende, ya no podían confeccionar sus propias vestimentas (Ortiz 1984: 257). Esta situación se vio agravada por el hecho de que los patrones gomeros habían quebrado y ya no podían abastecer a sus peones habilitados de telas industriales. Otros informes de la época indican que muchos grupos indígenas no solo perdieron las técnicas textiles, sino también sus conocimientos de alfarería y de manufactura de armas y otros utensilios.

A pesar de haber sido profundamente afectados por el colapso de la economía gomera, los antiguos patrones lograron retener su monopolio del crédito y el comercio gracias, principalmente, a su alianza con las casas comerciales de Iquitos y su control sobre el transporte fluvial a nivel local. El adelanto de bienes de manufactura industrial siguió siendo la principal forma de pago a los peo-

nes. Sin embargo, después de la debacle gomera, el sistema de pago en especie se hizo más sofisticado. La mayor parte de los grandes fundos abrieron sus propias tiendas, donde los peones podían adquirir una gran variedad de productos a cambio de futuros servicios. Estos bienes comprendían artículos de primera necesidad, tales como telas, mosquiteros, herramientas, ollas, escopetas e incluso máquinas de coser. También había víveres importados, así como alimentos locales procesados dentro del fundo, tales como pescado seco salado, conservas de carne vacuna y porcina, fariña, vegetales, dulces, chancaca y, particularmente, aguardiente. Los fundos Negro Urco, Monterrico y Pucabarranca sobre el río Napo (Cárdenas 1991; Herrera 1991; Abensur 1991; véase recuadros 11 y 13), Panguana sobre el Amazonas (Dávila Shapiama 1997; véase recuadro 11), y Arica sobre el Ucayali (Llerena Rengifo 1991) tenían este tipo de tiendas. En algunos fundos, como por ejemplo en Puritania, sobre el río Amazonas, a los peones se les pagaba con fichas que tenían valores nominales fijos y que solo se podía utilizar para hacer adquisiciones en la tienda del fundo (Rojas Vela 1991).

En el nuevo contexto, el permanente estado de endeudamiento seguía siendo el medio para asegurar la retención de los peones. Como en el pasado, el valor de los servicios prestados, los productos recolectados, o los bienes proporcionados eran determinados de manera arbitraria; la única constante era que los servicios de los peones y los productos forestales que entregaban eran siempre subvaluados mientras que los bienes manufacturados que recibían eran siempre sobrevaluados. Según indicaba un antiguo peón del fundo Jibacoa, ubicado en el río Marañón, «Los patrones cobran el doble de lo que cuestan las cosas que nos entregan y el peón tiene que pagar con su trabajo y uno nunca tiene dinero y queda atado a ellos para siempre [...]» (Agüero 1994: 227; véase recuadro 14). Sin embargo, los peores aspectos de las relaciones de endeudamiento parecen haberse suavizado. Existe evidencia, por ejemplo, de que si bien la práctica de *transferencia de deudas* no fue completamente erradicada, la misma estuvo vigente solo en las zonas más aisladas, tales como el alto Napo y las tierras interiores de la cuenca del Putumayo (Barclay 1998; Chaumeil 1981: 72).

Gow (1991) ha sostenido que «la hacienda ucayalina no se basaba en la expropiación de tierras de los nativos, sino más bien en el control de la mano de obra indígena mediante relaciones de endeudamiento». Esto es solo parcialmente cierto. Si bien el monopolio que tenían los patrones sobre el comercio y el crédito siguió asegurándoles un fuerte control sobre sus peones bajo la forma de

deudas acumuladas, lo que les permitió retener su fuerza de trabajo durante este período fue su monopolio sobre la tierra. En una región tan vasta y poco poblada como Loreto es difícil imaginar que la tierra haya podido ser considerada un recurso escaso y que su posesión haya podido convertirse en un medio para controlar a sus habitantes nativos. Para entender cómo esto se hizo posible es necesario tomar en cuenta la geografía económica local.

Aunque la región contaba con abundancia de tierras, particularmente en las áreas periféricas e interfluviales, la tierra más valiosa, aquella ubicada a lo largo de las vías fluviales comerciales, era escasa. Grandes extensiones de las riberas de los ríos más importantes de la región están bajo agua durante gran parte del año. Las terrazas no inundables, conocidas en Loreto como *alturas* y *restingas*, son pocas y dispersas. Este tipo de tierras fueron las primeras en ser ocupadas por los antiguos patrones gomeros y por los nuevos patrones durante la fiebre de tierras que siguió a la crisis gomera. Este fenómeno ha sido reportado y bien documentado en el caso de los ríos Ucayali (Villeneuve 1974: 164-5) y Napo (Domínguez 1988: 90) pero probablemente se verificó a lo largo de todos los grandes ríos de Loreto. En algunos casos, las tierras de altura quedaron libres cuando sus ocupantes indígenas originales fueron reclutados por la fuerza para la extracción de gomas o cuando huyeron para evitar ser sometidos. En otros casos, la población indígena fue desplazada de las restingas por patrones que alegaban tener títulos legales sobre sus tierras.

Los indígenas pudieron haberse retirado hacia las zonas interfluviales, a fin de librarse del control de los patrones, y de hecho algunos así lo hicieron. Los Cashinahua, Amahuaca, Matsés, Uni, así como segmentos de los Asháninka, Ticuna, Yagua y Urarina, optaron por refugiarse en zonas de difícil acceso de la tierra firme y las cabeceras de los ríos. Pero la mayor parte de los indígenas que se habían involucrado, voluntariamente o por la fuerza, en relaciones mercantiles durante la época gomera, y que se habían vuelto dependientes de los bienes del mercado, optaron por quedarse cerca de las rutas de comercio fluvial. Dado que la mayor parte de las tierras ribereñas apropiadas habían sido ocupadas por los patrones, para poder quedarse en la zona estos debieron vincularse a un patrón de fundo. Al margen de que el patrón tuviera o no título legal sobre las tierras que reclamaba como suyas, el argumento de que les permitía a sus peones vivir en sus tierras como un *favor*, le proporcionaba un segundo e importante medio de control sobre sus trabajadores.

De hecho, muchos patrones no tenían títulos legales; otros tenían títulos sobre extensiones de tierra mucho menores que las que reclamaban como suyas. Como decía el hijo del fundador del fundo Berlín, «Las tierras del centro no tenían dueño, y como los límites del fundo no estaban fijados y no había control de las tierras que se usaban, los dueños de fundos ocupaban las tierras que querían» (Gómez Perea 1991, véase recuadro 14). Así, a pesar de que el fundo Berlín tenía una extensión legal de solo 40 ha, su dueña tenía grandes plantaciones de caña de azúcar, algodón, café y productos de panllevar, así como más de cien cabezas de ganado. Adicionalmente, la dueña estaba involucrada en la extracción de madera a gran escala. Todas estas actividades requerían un área que sobrepasaba de lejos la extensión legal del fundo. Un caso semejante, pero aún más extremo, era el de Mario Pezo, quien transformó el fundo San Antonio, establecido en 1926, en uno de los mayores fundos ganaderos y productores de madera del alto Ucayali, sobre la base de apenas una hectárea legalmente adjudicada a su nombre (Padrón 1939; Gow 1991: 109).

En unos pocos casos, sin embargo, algunos patrones obtuvieron grandes concesiones del Gobierno. Alfonso Cárdenas, que en la década de 1940 compró Negro Urco, fundo que originalmente tenía una extensión de 60 ha, más tarde obtuvo una concesión de 10,000 ha para la extracción de madera. De esta manera, Cárdenas pudo controlar no solo a los peones huitoto-murui que había traído consigo desde la cuenca del Putumayo, sino también a muchas de las familias quichua y mai huna que vivían en la región y que hasta entonces habían logrado conservar cierto grado de libertad.

A cambio del derecho de vivir en sus tierras, cultivar en ellas una chacra y utilizar los recursos locales, los patrones exigían derechos de acceso exclusivo al trabajo y producción de sus peones. Los peones adscritos a un fundo no podían trabajar para otros patrones ni tratar con otros comerciantes. Además, al permitir a sus peones el abrir chacras en el fundo, los patrones quedaban liberados de la obligación de alimentarlos. Esto les resultaba sumamente conveniente, especialmente durante los intervalos en que los precios de los productos agrícolas o extractivos de exportación bajaban y los propietarios de los fundos veían disminuir sus ganancias de manera significativa. Sin embargo, en algunos casos como el del fundo Panguana, los peones tenían poco tiempo libre para cultivar sus chacras y dependían casi por completo de su patrón para sus necesidades vitales básicas (Dávila Shapiama 1997). Así, mediante la propiedad real o ficticia de la tierra, los patrones po-

dían retener a sus peones dentro de sus propiedades, detentar derechos exclusivos sobre su fuerza de trabajo, y disminuir los costos de mantenimiento de la mano de obra.

En algunos casos extremos, los patrones llegaron incluso a exigir a sus peones el pago de alquiler por las tierras que utilizaban. Este fue el caso de los peones cocama del fundo Jibacoa, quienes tenían que trabajar para su patrón seis días al año sin recibir paga o alimento alguno, a fin de cancelar el pago de *arriendo* (Agüero 1994: 220). El cobro por el derecho a vivir en las tierras de un fundo también era común a lo largo del río Amazonas. En algunos casos, como en el fundo Santa Otilia, el pago se hacía en trabajo; en otros, como en el fundo Alfaro, el dueño cobraba una renta mensual en efectivo o el equivalente en productos (San Román 1974: I, 24, 45).

El monopolio de la tierra fue la mayor innovación que se introdujo en el sistema de patronazgo tras el colapso de la economía gomera. Como resultado, durante gran parte del período 1915-1962 el paisaje rural de la región estuvo dominado por cadenas de fundos y haciendas ubicados a lo largo de los ríos principales, intercalados por unos pocos centros poblados y caseríos indígenas o mestizos independientes. Algo parecido tuvo lugar en la amazonia brasilera donde, según Parker (1985b: xxv), la propiedad de la tierra por parte de los operadores de puestos comerciales —el equivalente brasileño de los dueños de fundo de Loreto— permitió que el sistema de *aviamento* o habilitación persistiera mucho más allá del término del ciclo gomero. Como veremos más adelante, los peones indígenas interpretaron los alegatos de propiedad de sus patrones en términos de sus propias culturas, a menudo con consecuencias muy desafortunadas.

El control económico que los dueños de fundo tenían sobre sus peones se reforzaba mediante el control del sistema de autoridades locales. A menudo estas eran elegidas de entre los dueños de fundos de una determinada zona. Esto era especialmente cierto en el caso de los tenientes gobernadores, quienes cumplían funciones policiales y judiciales a nivel local. Aún cuando ocupaban la posición más baja en la jerarquía de autoridades nombradas por el Gobierno central —estando por debajo de los gobernadores distritales, subprefectos provinciales y prefectos departamentales— los tenientes gobernadores eran las principales autoridades en el ámbito rural y tenían considerable poder. Alfonso Cárdenas, el muy temido dueño del fundo Negro Urco, fue por muchos años Teniente Gobernador del bajo río Napo (Cárdenas 1991). En tanto coman-

dantes de la Policia Rural, los dueños de fundo que actuaban como tenientes gobernadores tenían a su disposición un poderoso recurso adicional para someter a sus peones. Existen varios relatos acerca de cómo Cárdenas maltrataba a sus peones, los encerraba en el calabozo de su fundo si desobedecían sus órdenes y ultrajaba a sus mujeres junto con los guardias civiles (Mercier 1979: 316). El dueño del fundo Jibacoa también fue teniente gobernador (Agüero: 1994: 220), mientras que el de Arica fue Gobernador del distrito de San Martín, sobre el río Ucayali (Llerena Rengifo 1991).

La mayor parte de los grandes patrones ocuparon cargos políticos locales en uno u otro momento de sus vidas. Algunas veces, sin embargo, los patrones más poderosos preferían ejercer un control político indirecto mediante la designación de subordinados leales. De hecho, muchos de los grandes fundos se convirtieron en sede de los servicios públicos de un determinado trecho de un río, y sus dueños tenían la prerrogativa extraoficial de designar tanto a los funcionarios, como a las autoridades locales. Este fue el caso de Berlín, fundo ubicado en el bajo Ucayali, que tenía una escuela, una oficina de correos, un puesto de policía y era la sede del teniente gobernador (Gómez Perea 1991). También era el caso de Panguana, el cual, en la década de 1930, tenía una escuela y era la sede del teniente gobernador y del agente municipal (Dávila Shapiama 1997).

Aunque cuando ellos mismos no fueran autoridades o no fueran lo suficientemente influyentes como para designarlas, los propietarios de fundo siempre podían contar con el respaldo de las autoridades locales para dirimir pleitos con sus peones, obligarlos a trabajar, o capturar a los fugitivos. Existen numerosos testimonios acerca de cómo los patrones hacían prevalecer sus intereses mediante la complicidad de los Tenientes Gobernadores y la Guardia Civil. En el río Huallaga la policía ayudaba a los patrones del poblado de Santa Cruz a reclutar hombres del caserío indígena de Tipishca, quienes eran considerados como *sus* peones por estar endeudados con ellos (Stocks 1981: 95-6). En el río Napo, Oscar Peñafiel obtuvo el apoyo de la Guardia Civil para poner fin a las festividades de la Pascua de Resurrección —que sus peones estaban celebrando sin su permiso— y obligarlos a volver a trabajar (Mercier 1979: 316).

Gracias al control que ejercían sobre las autoridades locales, algunos patrones de fundo cometieron abusos tan atroces contra sus peones como los que se dieron en la época gomera. Así, por ejemplo, se cuenta que Samuel Roggeroni, el dueño original del fundo Pucabarranca, ubicado en el río Napo, ordenó a sus capata-

ces que azotaran a los peones que no querían trabajar para él y que echaran sal en sus heridas (Mercier 1979: 316). Debe enfatizarse, sin embargo, que aunque los dueños de fundo tenían una notable influencia política en el ámbito rural, no estaban del todo por encima de la ley. Prueba de ello son los numerosos ejemplos de dueños de fundo que fueron castigados por crímenes cometidos contra sus peones. El infame Roggeroni fue uno de ellos: habiendo matado a uno de sus trabajadores, fue arrestado y encarcelado por la Guardia Civil de Iquitos (ibídem). Lo mismo sucedió con otros dos patrones de la cuenca del Napo, célebres por su crueldad (Bellier 1991: 75). Esto no significa que el imperio de la ley prevaleciese en Loreto, pero indica que se habían dado cambios importantes respecto de la casi total impunidad de la que habían gozado los patrones durante la época gomera.

Aún cuando la violencia no fue completamente erradicada, esta no da cuenta por sí misma de la exitosa y, por lo general, pacífica reproducción del sistema fundario por casi medio siglo. En contraste con épocas anteriores, en las que los indígenas emboscaban y mataban a las cuadrillas de extractores que invadían sus territorios, atacaban sus campamentos en represalia por agravios recibidos o se levantaban en armas para expulsar a los patrones debilitados por la crisis gomera, en el período post-gomero no se registraron instancias de resistencia activa. Cuanto mucho, la resistencia fue pasiva: los peones huían, trabajaban menos, hacían arreglos para que sus deudas fueran transferidas a un patrón menos explotador o vendían clandestinamente sus productos a los comerciantes fluviales.

Desde nuestro punto de vista, si los patrones lograban retener a sus peones por largos períodos sin una seria resistencia, fue porque hubo dos elaboraciones ideológicas que contribuyeron a legitimar el sistema y hacerlo más aceptable. La primera, basada en la práctica ritual del padrinazgo y compadrazgo, dio origen a una relación paternalista entre los dueños de fundo y sus peones, y ha sido objeto de considerable atención desde las observaciones pioneras que hizo San Román sobre el tema (1975: 104-5, 175-6). En cambio, la segunda, por la cual los patrones de fundo fueron equiparados por los peones indígenas con sus líderes tradicionales, solo ha sido mencionada de paso (Gow 1991: 67-8, 214).

El compadrazgo es el vínculo espiritual que se establece entre los padres de un niño o niña y el hombre y la mujer que han sido elegidos para ser sus padrinos de bautizo según el ritual católico. El padrinazgo es la relación espiritual que se establece entre el

niño bautizado y su padrino y madrina. Compadrazgo y padrinazgo son, entonces, las dos caras de una misma moneda. Se espera que los padrinos contribuyan al bienestar material y espiritual de sus ahijados y, si fuera necesario, tomen el lugar de sus padres. A su vez, los ahijados deben respetar y ayudar a sus padrinos si estos lo solicitan.

En vista de las obligaciones que los padrinos asumen hacia sus ahijados, muchas parejas escogen como padrinos de sus hijos a personas de condición social y económica más alta. Padres y padrinos se consideran a sí mismos como *compadres*, o co-padres, del niño/a, ya que ambos tienen la obligación de asegurar su bienestar. Por extensión, los compadres tiene el compromiso de ayudarse mutuamente. Sin embargo, cuando las diferencias de condición social y económica entre ambas partes son sustanciales, como es el caso entre patrones y peones, las relaciones de compadrazgo y padrinazgo pueden encubrir, bajo un manto de paternalismo, relaciones muy desiguales y de explotación.

En Loreto, los peones frecuentemente solicitaban a los dueños de fundo y sus cónyuges que fueran padrinos de sus hijos (Stocks 1981: 100; Mercier 1979: 316; Gow 1991: 214). Las obligaciones mutuas derivadas de las relaciones de padrinazgo y compadrazgo tenían un carácter jerárquico, por el cual los patrones de fundo fungían de *padres* proveedores y protectores, mientras que los peones se veían obligados a jugar el papel de niños/sirvientes sumisos. Los patrones proporcionaban ciertos bienes o servicios a sus compadres y ahijados: remedios para un ahijado enfermo, un pasaje gratis en bote para una comadre que iba a un poblado cercano o la intervención a favor de un compadre encarcelado por las autoridades locales a causa de una falta no muy grave. Todo esto contribuía a reducir las posibilidades de conflicto inherentes a la relación entre patrones y peones. La organización de fiestas para sus peones, la participación en sus celebraciones y el hablar su lengua también eran mecanismos para disfrazar el carácter explotador del vínculo entre patrones y peones como una relación de generosidad y reciprocidad. La utilidad de estos vínculos rituales es confirmada por el hecho de que los mismos han sobrevivido a la desaparición de la economía fundaria, y continúan siendo una de las más importantes formas de relación entre personas jerárquicamente diferentes en las áreas rurales de la amazonia (Zarzar 1985: 84-5).

Mientras que el sistema de compadrazgo/padrinazgo disimulaba el carácter explotador de la relación, el equiparar a los dueños

de fundo con los jefes indígenas tradicionales contribuía a legitimarla. Entre los pueblos indígenas amazónicos existe una tendencia general a considerar a los fundadores de malocas (casas colectivas) o de asentamientos como «dueños de la casa» o «dueños de la tierra». Los fundadores de malocas o asentamientos también son considerados líderes de su gente, definida esta como un grupo de hombres y mujeres relacionados por vínculos de parentesco y afinidad. El ejemplo más claro de la interconexión entre el acto de fundar un asentamiento, liderar a sus habitantes y ser considerado *dueño de la tierra* es el de los Piaroa de Venezuela, descrito por Overing Kaplan (1975: 53-5). En la región del alto Amazonas estos mismos elementos, presentes en diversos grados, pueden ser encontrado entre los Achuar (Descola 1982: 304), los Ticuna (Goulard 1994: 345-6; 368-9), los Mai huna (Bellier 1994: 98-9, 108-9), y los Yagua (Chaumeil 1994: 259). Cabe aclarar, sin embargo, que en todos estos casos la *propiedad* de la tierra es solo nominal y no da derecho a los líderes a apropiarse de ella, en detrimento de otros miembros del asentamiento. No obstante, dada su posición como fundadores de asentamiento y dueños nominales de la tierra, en algunos casos se les concedía a los líderes indígenas la prerrogativa de determinar los sitios donde sus subordinados podían abrir sus chacras. Además, aquellos que querían vivir dentro de los confines del territorio controlado por un líder pero no eran miembros de su grupo de seguidores, debían solicitar formalmente su permiso (Descola 1982: 304).

Argumentamos que, en virtud de la ruptura de las redes sociales y políticas tradicionales ocasionada por las correrías, matanzas, desplazamientos y múltiples veces en que se reubicó a la población indígena durante la época gomera, muchos patrones llegaron a ser vistos por sus peones indígenas como equivalentes a sus líderes de antaño. Esto sucedía, especialmente, cuando un patrón establecía un fundo junto con sus peones en un nuevo territorio. En estos contextos los patrones actuaban, sin ser conscientes de ello, como los líderes indígenas, quienes en el pasado eran los que tomaban la iniciativa de abandonar un determinado asentamiento para comenzar la construcción de uno nuevo (Goulard 1994: 345; Frank 1994: 176). La afirmación de los patrones que se proclamaban dueños de la tierra no era, por lo tanto, del todo ajena a sus peones indígenas, en la medida que coincidía con su noción tradicional de liderazgo.

Al igual que los líderes indígenas tradicionales, los patrones de fundo también se presentaban como figuras paternas. Los Ticuna

se refieren a los jefes de asentamiento como «dueño de la casa» o «padre de la casa», agregando una dimensión paterna al concepto de liderazgo. Esto también es cierto de los líderes mai huna, quienes son denominados «los que guían como un padre» (Bellier 1994: 108). Las observaciones de un hombre cocama acerca del antiguo patrón de Jibacoa muestran cómo los peones indígenas también concebían a sus patrones como figuras paternas autoritarias: «El era como un padre, como un hombre que dominaba a todos en la aldea [...]. Cuando no lo obedecíamos, nos amenazaba con castigarnos, asegurando que él era una «gran autoridad [...]» (Agüero 1994: 221). El caso de los Huitoto constituye uno de los mejores ejemplos de cómo los conceptos indígenas de liderazgo operaron en beneficio de los dueños de fundo. En el pasado, y en el contexto de celebraciones rituales, los Huitoto se referían a sus líderes político-religiosos, o jefes de maloca, como «padre» (Gasché 1982: 12). Los hombres o mujeres que habían perdido a su líder a causa de guerras inter o intratribales eran considerados, y se consideraban a sí mismos, como «huérfanos». Como tales, podían solicitar ser admitidos, o «adoptados», por el líder de otra maloca. En estos casos, sin embargo, los huérfanos adoptados tenían un estatus social más bajo que los miembros del linaje del fundador de la maloca.

Como resultado del caos social provocado por la muerte de los líderes tradicionales y la reubicación y dispersión de los miembros de las diversas malocas en el contexto del auge gomero, los Huitoto se vieron a sí mismos como una *sociedad de huérfanos* (Gasché 1982: 12). En este contexto, los patrones pasaron a ser vistos como sustitutos de los líderes de maloca desaparecidos. Esto, a su vez, llevó a los Huitoto a encontrar conveniente, e incluso deseable, la tutela de los patrones, contribuyendo así a hacer más aceptables sus métodos autoritarios.

Los Piro del río Urubamba equiparaban explícitamente a los patrones con sus líderes tradicionales, una noción que fue reforzada por los propios patrones. Así, Francisco Vargas, dueño de los fundos La Huaira, La Providencia y Sepa, era considerado por sus peones como «gran patrón» y «curaca» de los Piro (Gow 1991: 67, 214). Como tal, Vargas no solo organizaba el trabajo, sino que también asumió el rol de líder ceremonial de la comunidad, concertando matrimonios, dirigiendo los ritos de iniciación de las mujeres jóvenes y bautizando a los niños y niñas. Vargas no era un excepción; aunque menos conscientemente, muchos patrones de fundo desempeñaban funciones similares a la de los líderes indígenas tradicionales. Cabe señalar, sin embargo, que el rol de los pa-

trones no era idéntico al de los jefes indígenas, en la medida que en tiempos anteriores al contacto, estos últimos tenían poco poder, no podían disponer del trabajo de su gente y carecían de los medios para hacer que sus órdenes fueran cumplidas. A pesar del carácter autoritario de los patrones, muchos peones siguieron equiparándolos con sus líderes de antaño, un hecho que otorgaba cierta legitimidad a lo que, de otra manera, era una relación vertical y de explotación.

En resumen, las correrías, que antes habían sido utilizadas para despejar el terreno, castigar a indígenas hostiles, y *producir* peones en el largo plazo, dejaron de ser practicadas. De manera semejante, la violencia física, que antes había sido utilizada para retener a los peones indígenas, obligarlos a trabajar más, y e imponer *disciplina*, se convirtió en una excepción más que en la regla. En cambio, los dueños de fundo controlaban a sus peones combinando dos o más de las siguientes mecanismos: monopolio del comercio de bienes manufacturados, acceso exclusivo a la tierra, control de las autoridades locales, manipulación de los vínculos de padrinazgo/compadrazgo y adopción de algunas de las funciones características de los líderes indígenas tradicionales. La combinación de estos elementos proporcionó a los dueños de fundo un poder formidable, que hizo innecesario recurrir a la violencia abierta. No sorprende, entonces, que no hubiera forma de escapar al dominio de los patrones, que las relaciones de endeudamiento duraran toda la vida, y que el vínculo patrón/peón se transmitiera de padres a hijos.

Organización espacial y económica de los fundos

La vida en el fundo giraba en torno a la figura del patrón y de la *casa grande*, la cual, por lo general, tenía dos pisos y estaba construida con buenos materiales. Las más de las veces, esta estaba ubicada sobre una terraza alta cerca del puerto del fundo, donde se fondeaban la o las embarcaciones del fundo y donde hacían escala los vapores en tránsito para comprar leña, entregar mercadería o cargar los productos del fundo. Junto con la tienda de abastos y varias instalaciones de almacenaje, la casa grande constituía el núcleo del fundo. Todas estas construcciones estaban alrededor de un gran patio abierto donde, en algunos casos, el cepo empleado para castigar a los peones rebeldes estaba expuesto a la vista. En su periferia el complejo podía incluir otras instalaciones, tales como trapiche; destilería de aguardiente o de aceite de palo de

rosa, aserradero y patios de secado techados o a cielo abierto. En algunos casos excepcionales los fundos también podían incluir una escuela y otros servicios públicos.

A ambos lados del complejo central, siguiendo la orilla del río, se encontraba una hilera de casas destinadas a vivienda de los peones y empleados. Con frecuencia estas estaban ubicadas en orden jerárquico: las de los empleados blanco-mestizos de mayor categoría (administradores, contadores, mayordomos, capataces, etc.) estaban construidas con tablas y se encontraban más cerca de la casa grande mientras que las de los peones indígenas y mestizos, fabricadas con palos y techo de palma, se encontraban hacia los extremos. Los peones del fundo vivían con sus familias y a menudo sus esposas e hijos también trabajaban para el patrón, desempeñando tareas domésticas.

No todos los trabajadores del fundo vivían cerca de la casa del patrón. Por lo general, los fundos más grandes comprendían, aparte de su núcleo, uno o más caseríos habitados por los peones y sus familias. Estos se encontraban a distancia variable del centro del fundo, cerca de pastizales o plantaciones, es decir, donde quiera se necesitara abundante mano de obra para el desempeño de labores diarias. Además, muchos fundos tenían relaciones estrechas con caseríos indígenas o mestizos independientes, así como con otros centros poblados vecinos. Así, por ejemplo, los habitantes de los caseríos San Fernando y San Juan y los de la antigua misión colonial de San Joaquín de Omaguas —todos ellos ubicados a lo largo del río Amazonas— trabajaban como peones habilitados para los aserraderos de los fundos Puritania y Paraíso (Rojas Vela 1991; Riera Vásquez 1991). De manera semejante, los pobladores del asentamiento cocamilla de Arahuante, sobre el río Huallaga, trabajaban regularmente como peones habilitados para el dueño de la hacienda Montero (Stocks 1981: 94).

Los analistas del Censo de 1940 (DNE 1949: IX, ii) hacían notar lo difícil que era distinguir entre los caseríos ribereños establecidos dentro de los linderos de los fundos y aquellos asentamientos independientes vinculados a un fundo mediante relaciones de habilitación. Sin embargo, existía una importante diferencia entre ambos. Aunque tanto en unos como en los otros, los peones estaban vinculados a un dueño de fundo mediante vínculos de habilitación, los que vivían fuera de los linderos del fundo gozaban de una mayor autonomía. No estaban obligados a trabajar exclusivamente para él y, por ende, podían buscar mejores condiciones de contratación entre los diversos patrones y comerciantes fluviales

de la zona. Por lo demás, como vivían en sus propias tierras, sus familias no estaban sujetas a la autoridad y requerimientos del propietario de un fundo. Desde el punto de vista de los peones, esto constituía una enorme diferencia.

La mayor parte de las actividades agrícolas eran llevadas a cabo dentro o cerca al área titulada del fundo. Los productos comerciales más importantes, tales como algodón, café, caña de azúcar y barbasco, se cultivaban en las terrazas más altas. En este tipo de terreno también se establecían los pastizales. El arroz se sembraba en las tierras aluviales a lo largo de las orillas de los ríos, conocidas como barrizales; mientras que el maní y una variedad de otros cultivos alimenticios, eran sembrados en las playas o bancos de arena. Por último, detrás de la casa grande había huertas, árboles frutales, chiqueros y gallineros.

En contraste, las actividades extractivas eran mayormente llevadas a cabo en las tierras del interior o *centro*. Estas, por lo general, no se encontraban incluidas en el área legal del fundo, pero formaban parte de su área de influencia. Los patrones designaban a grupos de peones supervisados por un capataz para realizar actividades extractivas, tales como cortar madera, recolectar nueces de tagua o extraer balata. Con frecuencia estos equipos se trasladaban y asentaban por largos períodos en las áreas donde se realizaban estas actividades. En algunos casos, las actividades extractivas se realizaban incluso en áreas ubicadas a gran distancia del fundo. Así, por ejemplo, el dueño del fundo Arica acostumbraba enviar a seis o siete de sus peones cocama al río Pacaya aguas arriba de su fundo, a orillas del Ucayali, a fin de pescar paiche (*Arapaima gigas*) (Llerena Rengifo 1991). Estos peones estaban exclusivamente dedicados a esta faena. Cada seis meses entregaban grandes rollos de paiche seco y salado en la casa del patrón, tras lo cual eran reemplazados por otra cuadrilla.

Los dueños de fundo también habilitaban a hombres indígenas y mestizos que vivían en caseríos independientes pero vinculados a su fundo, para extraer productos específicos de zonas distantes. En las décadas de 1930 y 1940 muchos hombres cocamilla de la cuenca del Huallaga fueron reclutados por patrones de fundo para la producción de pescado salado (Stocks 1983: 242). El dueño del fundo-aserradero Puritania habilitaba a los habitantes de los caseríos satélites vecinos para extraer palo de rosa de una zona distante en las cabeceras del río Tigre. La producción era recogida periódicamente por una de las tres embarcaciones del fundo (Rojas Vela 1991). Lo mismo hacía el propietario del fundo Monterrico, situado

en el río Napo, a fin de obtener madera para su aserradero y palo de rosa para su destilería (Herrera 1991).

Así, un fundo era mucho más que el área que poseía legalmente y, en el caso de los más grandes, podía comprender un conjunto central de edificaciones, uno o más caseríos adscritos al fundo, varios caseríos satélites asociados, y una diversidad de puestos extractivos temporales, algunos de los cuales podían estar ubicados en zonas muy distantes. En virtud de las cambiantes demandas del mercado internacional y de la necesidad de explotar una variedad de productos ubicados en hábitat diferentes, el área efectivamente utilizada por un determinado fundo, podía variar de manera radical a lo largo del tiempo. Un fundo era también mucho más que el personal habilitado que vivía en los confines de sus linderos. Su fuerza de trabajo también podía incluir indígenas y mestizos habilitados que vivían en caseríos y pueblos vecinos, extractores independientes a cargo de sus propios equipos de trabajadores habilitados, e incluso algunos trabajadores asalariados, tales como empleados administrativos y operarios especializados.

Más que una unidad territorial o un conglomerado de trabajadores, los fundos constituían constelaciones económicas versátiles, con linderos geográficos y sociales extremadamente fluidos, centrados en torno a un patrón. Debido a sus ramificaciones sociales y espaciales, los fundos cumplían un importante rol integrador de las áreas rurales, mientras que, debido a su especial relación con las casas comerciales de Iquitos, jugaban un papel destacado conectando las zonas rurales alejadas con la economía mercantil de la región, centrada en las ciudades.

A pesar de su semejanza en lo que respecta a su organización y modos de operación, los fundos de Loreto no eran homogéneos. Diferían tanto en la escala de sus operaciones, la cual dependía de su extensión, volumen de su fuerza de trabajo, infraestructura y disponibilidad de capital, como en sus posibilidades de acceso a recursos de valor comercial. La mayor parte de los fundos a los que nos hemos referido en este capítulo se encontraban entre los más grandes y por ello eran los más visibles de la región. A raíz del repunte de la economía de exportación en la década de 1940, muchos de estos incrementaron la escala de sus operaciones y se convirtieron en empresas muy lucrativas.

Fue en este contexto que algunos propietarios de fundos crearon firmas comerciales que tenían por principal activo a una o más de sus propiedades. A las unidades agroextractivas que formaban parte de una firma comercial se las comenzó a denominar

haciendas. La organización interna de estos grandes fundos o conglomerados de fundos no difería mayormente de la de los demás fundos de la región. Operaban sobre la base del sistema de habilitación, tenían una producción diversificada y utilizaban recursos que se hallaban dentro y fuera de sus linderos. La diferencia más significativa radicaba en la escala de sus operaciones, que era más grande, y en el mayor énfasis en la producción destinada a los mercados urbanos de la región, pero sobre todo, en el hecho de que tendían a reemplazar a las casas comerciales como habilitadoras en el ámbito local.

La hacienda Villa Luisa, ubicada sobre el río Napo y de propiedad de la firma Oscar Peñafiel e Hijos, constituye un excelente ejemplo de esta nueva tendencia en el área rural de Loreto (Sotomayor *et al.* 1949: 51). Junto con otros dos fundos, Monterrico y San Martín, Villa Luisa llegó a ser el centro de una vasta operación agroextractiva en la cuenca del río Napo. Producía alimentos, especialmente arroz, para el mercado de Iquitos y extraía una gran variedad de recursos del bosque: madera para aserrío, leche caspi, resina de ojé (*Ficus insípida*), gomas, pieles y cueros. Para la recolección de estos productos la compañía contaba no solo con su propia mano de obra sino que habilitaba a un conjunto de pequeños extractores y compraba los productos de patrones menores, desempeñando así algunas de las funciones que hasta entonces habían sido características de las casas comerciales. La firma tenía una lancha a vapor grande y dos albarengas, además de varias embarcaciones a motor más pequeñas que operaban a lo largo de la ruta Napo-Iquitos. Además, contaba con oficinas en Iquitos. Sin embargo, a pesar de que, gracias a su flota, la compañía logró bajar los costos de transporte, y por ende, aumentar los márgenes de ganancia, la misma no pudo poner fin a su dependencia de las casas comerciales —en este caso la Casa Menezes— en lo que respecta al acceso a crédito y la exportación de sus productos (Herrera 1991).

Para 1949 los dueños de estas grandes unidades agroextractivas se habían agrupado en la Asociación de Productores de Loreto, la cual tenía su centro de operaciones en Iquitos (Sotomayor *et al.* 1949: 144-6). Un análisis de la ubicación de estas haciendas revela que el nuevo modelo fue particularmente exitoso en la cuenca del río Ucayali. En efecto, el 67% de los 81 miembros de la asociación tenía sus haciendas a lo largo de este río, mientras el 12% las tenía en el Amazonas, y el resto en los ríos Napo, Marañón, Huallaga y Yavarí. Esto no es de sorprender, ya que, como veremos, la inaugu-

ración de la carretera Lima-Pucallpa en 1943 abrió nuevos mercados para la producción de los fundos de la cuenca del Ucayali.

Arnaldo Collazos, hijo de quien fuera el patrón cauchero más importante del río Purús, fue uno de los dueños de fundo del Ucayali que, sacando provecho de las nuevas oportunidades, transformó sus propiedades en una operación agroextractiva a gran escala. Esta comprendía una gran hacienda, Santa Isabel, tres fundos agroganaderos más pequeños —La Industria, San Leopoldo y Aumento de San Leopoldo— y cuatro fundos dedicados a la extracción de jebe y madera, Ipururo, Moena Cocha, Santa María de Shiari y Aumento de Santa María de Shiari (*Sotomayor et al.* 1949: 97). La producción de estos fundos y haciendas prefigura el cambio del mercado internacional hacia el doméstico, que habría de caracterizar a las haciendas establecidas en la cuenca del Ucayali después de 1960. La firma de Collazos estaba dedicada mayormente a la agricultura en general, la ganadería, la pesca comercial y la extracción de madera para los mercados regional y nacional. Su única producción para la exportación era jebe, producto que prosperó brevemente a consecuencia de la Segunda Guerra Mundial.

En la década de 1940 los grandes fundos y haciendas constituían los hitos más conspicuos en el paisaje rural de Loreto. Sin embargo, sería un craso error asumir que estos eran representativos de los fundos de la región. La mayor parte de las propiedades rurales de Loreto eran mucho más pequeñas. A menudo abarcaban menos de 10 ha, tenían solo unos cuantos peones a su disposición, una modesta infraestructura, y un limitado acceso a crédito. En estos fundos más pequeños el tipo de vida que llevaban los patrones no difería mayormente de la sus peones y, al igual que en el Brasil, el único elemento que los distinguía de estos últimos eran sus orígenes étnicos y sus lazos familiares (Parker 1985b: xxvi). A diferencia de las haciendas, las cuales debido a la escala y diversidad de sus operaciones podían adaptarse a las cambiantes demandas del mercado internacional, conservando así una cierta estabilidad, la suerte de los fundos más pequeños fluctuaba según la época y ubicación.

Dado que los recursos forestales con valor comercial no estaban distribuidos uniformemente dentro de la región, los fundos no podían beneficiarse por igual de un determinado auge exportador. Así, mientras el auge de la tagua en la década de 1920 y el comercio del aceite de palo de rosa en la de 1950, favorecieron mayormente a los fundos ubicados al norte del eje Marañón-Amazonas; el auge del algodón de la década de 1920 y el ciclo de exportación

del barbasco de la de 1940, beneficiaron a los fundos situados al sur de este eje. En teoría, algunas actividades, como la extracción de madera, podrían haberse llevado a cabo en toda la región pero no todos los fundos tenían acceso a dichos recursos o al crédito y la mano de obra necesarios para explotarlos. De esta manera, los altibajos de la economía de exportación de la región afectaban a los diferentes fundos de diversa manera.

Por lo general se asume que la finalización de cada uno de los ciclos de exportación tuvo efectos devastadores sobre la economía de Loreto. Pero esta percepción deriva más del hecho de enfocar la atención en aquellos dueños de fundo más afectados por la crisis, que de una evaluación más amplia del estado global de la economía regional. Las crisis periódicas golpeaban solo a sectores específicos de los fundos de Loreto. Más aún, dado que los ciclos de exportación se superponían en el tiempo e involucraban diferentes recursos y áreas de Loreto, lo que para algunos fundos era un tiempo de crisis, para otros era una época de prosperidad. Sin embargo, en ciertas épocas la región en su conjunto fue afectada por la crisis económica. Así, por ejemplo, en el período de transición 1928-1942, en el que el fin de varios ciclos de exportación coincidió con el inicio de nuevos auges, la región quedó sumida en una suerte de limbo económico. En términos generales, sin embargo, la diversidad del medio ambiente y las características peculiares de cada área atenuaron el impacto que traía consigo el fin de un determinado ciclo de exportación.

A pesar de la renovada prosperidad de la que gozaron los fundos y haciendas en la década de 1940, nuevas condiciones estaban gestándose a nivel regional, nacional e internacional, que habrían de tener un impacto desfavorable en el funcionamiento y la reproducción de la economía agroextractiva de exportación de Loreto. Estas condiciones afectaron la rentabilidad tanto de los fundos como de las casas comerciales, un proceso en el que, como veremos, el Estado jugó un papel determinante.

Capítulo 9

«Asegurando el futuro de la región»: acción estatal y ocaso del binomio fundo/casa comercial

Tal fue la prosperidad de Loreto entre 1943 y 1962, que en este último año el valor del comercio de importación/exportación equivalió al de los mejores años del auge gomero. Desafortunadamente, esto no era más que el canto del cisne: para entonces la economía agroextractiva de exportación se hallaba en decadencia, y los fundos y casas comerciales ya no tenían un control hegemónico sobre la economía de la región. En este capítulo analizamos las causas de esta decadencia y detallamos los efectos que tuvieron sobre la economía de la región, el mejoramiento de las comunicaciones con los mercados de la costa Pacífica y las políticas modernizadoras del Gobierno.

Es difícil atribuir una única causa que explique la decadencia de la economía agroextractiva de exportación de Loreto. La desaparición de los fundos y de las casas comerciales durante los primeros años de la década de 1960 obedeció a una diversidad de causas. Sin embargo, a nuestro juicio su decadencia está vinculada, de una u otra manera, a dos acontecimientos centrales: el estallido de la Segunda Guerra Mundial y la guerra con Ecuador de 1941. Estos dos eventos casi contemporáneos tuvieron un mismo efecto: renovar el interés del Perú por integrar la región amazónica al resto del territorio nacional, incorporándola al naciente proceso de modernización iniciado unos años antes. La Segunda Guerra Mundial tuvo el efecto de incrementar la demanda de productos tropicales vitales para los esfuerzos de los países aliados. El conflicto con Ecuador fue precipitado por la perspectiva de encontrar petróleo en la región del alto Amazonas. Aunque el Perú ganó la guerra, las dificultades encontradas para el traslado de tropas y pertrechos recordaron al Gobierno cuán aislada estaba la región. El renovado interés del Gobierno por Loreto no se diferenciaba esencialmente de aquel mostrado en anteriores ocasiones coyunturales (1851-1872, 1890-1920). Obedecía a objetivos geopolíticos, en especial la defensa de la soberanía nacional, y a objetivos económicos, fundamentalmente la posibilidad de aumentar las rentas fiscales a través del incremento de las exportaciones y la explotación petrolera.

A fin de lograr la integración de la región y la modernización de su economía, el Gobierno fomentó la mejora de las comunica-

ciones con la costa del Pacífico. También alentó la transformación de la región en productora de alimentos para el mercado local y abogó por la eliminación de las relaciones precapitalistas de trabajo e intercambio. Para 1943 el Gobierno había terminado de construir la carretera entre Lima y Pucallpa, entonces una pequeña ciudad portuaria sobre el río Ucayali. Con ayuda de los Estados Unidos construyó también dos aeropuertos, uno en Iquitos y otro en Tarapoto, en la cuenca del río Huallaga. Argumentamos que estos acontecimientos tendrían como resultado la reorientación de la producción y flujos comerciales desde el Atlántico hacia el Pacífico y desde el mercado externo hacia el mercado nacional.

Además, la nueva carretera tuvo el efecto de estimular la economía de la cuenca del río Ucayali. La pequeña ciudad de Pucallpa creció rápidamente y en poco tiempo llegó a ser un importante centro económico que rivalizaba con Iquitos. En reacción a las tendencias centralistas de la elite económica y política de Iquitos, la naciente elite de Pucallpa comenzó a demandar la creación de un nuevo departamento separado de Loreto. Esto fue logrado en 1981 con la creación del departamento de Ucayali. Sostenemos que todos estos cambios fueron un duro golpe para las casas comerciales de Iquitos. Incapaces de adaptarse a las nuevas condiciones, terminaron siendo excluidas de las nuevas actividades productivas y redes comerciales, así como de la floreciente economía de Ucayali. Gradualmente, las casas comerciales de Iquitos fueron reemplazadas por firmas de Lima.

La intervención estatal también jugó un papel importante en la transformación de la economía de Loreto. Durante este período, el modelo económico concebido por el Estado para la región no fue muy diferente de aquel que promovieron los gobiernos civilistas de fines del siglo pasado. En ambos casos el objetivo era transformar la región en productora de alimentos para el mercado interno. La diferencia principal era que, mientras los gobiernos civilistas se adherían a una posición liberal y abogaban por una mínima intervención del Estado en asuntos económicos, los de postguerra reconocían que para modernizar la economía del país se requería de algún tipo de intervención estatal. Sobre la base de estos objetivos, el Gobierno comenzó a proporcionar préstamos de promoción agrícola y asistencia tecnológica. Invirtió también en la ampliación de los servicios educativos; trató de eliminar las anacrónicas relaciones de producción e intercambio profundamente enraizadas en la región, e intentó mejorar la suerte de las clases trabajadoras, especialmente en las áreas rurales.

El Estado fue cauteloso al implementar las nuevas políticas, evitando confrontaciones directas con las elites locales. Sin embargo, a través de una serie de medidas indirectas, contribuyó a erosionar el poder de los dueños de fundos y grandes comerciantes. Sus programas de crédito agrícola promocional favorecieron a los pequeños productores por encima de los grandes terratenientes y comerciantes. Este democratizó también el acceso a recursos importantes, tales como la madera y los terrenos aluviales, los cuales en el pasado habían estado virtualmente monopolizados por los dueños de fundos y las casas comerciales. Por último, hizo cumplir la legislación existente, gravando con impuestos las tierras baldías a fin de impedir la concentración de tierras, eliminar las grandes concesiones improductivas y estimular la producción agrícola.

Todas estas medidas, junto con una reorientación de los flujos comerciales de la región, contribuyeron a quebrar el monopolio que las casas comerciales y grandes propietarios de fundos tenían sobre el comercio, el crédito, la tierra y los recursos forestales. Unos y otros habrían podido sobrevivir la crisis pero la disminución de la demanda internacional de productos tropicales, que tuvo lugar a fines de la década de 1950, los dejó fuera de competencia. Hacia principios de la década de 1960, la mayor parte de las casas comerciales fundadas después del colapso de la economía gomera había desaparecido (véase cuadro 7.3). El número de fundos también decreció. Las elites agrarias y comerciales se opusieron abiertamente a las nuevas políticas estatales para la región. Sin embargo, no pudieron revertir las tendencias que datan la década de 1940 y que, eventualmente, las llevaron a su desaparición.

El contexto internacional

La Segunda Guerra Mundial generó una gran demanda de materias primas estratégicas, tales como gomas, derris y quinina, las cuales por muchos años habían sido obtenidas de las colonias inglesas y holandesas del sudeste asiático. Cuando los japoneses invadieron esa región, los países aliados perdieron acceso a estos recursos. Como resultado, los Aliados recurrieron a los países de la cuenca amazónica con el fin de asegurarse un abastecimiento regular de estos recursos estratégicos. El caucho y el jebe se empleaban mayormente en la manufactura de llantas y otras piezas de vehículos de guerra. El barbasco, que hacia 1934 había comenzado a ser explotado comercialmente, pasó a sustituir al derris como insecticida y como componente en la fabricación de pinturas marinas anti-in-

crustantes. Por último, la quinina era distribuida a los soldados que combatían en zonas tropicales para prevenir el paludismo.

En vista de la importancia de las gomas, Estados Unidos comenzó negociaciones con Brasil bastante antes de su entrada en la guerra como resultado del ataque japonés a Pearl Harbor. Para octubre de 1940 ambos países habían firmado un acuerdo cuyo principal objetivo era promover el cultivo de hevea (Delboy 1952: 15). Sin embargo, como se temía que Brasil pudiera tomar partido por el Eje, debido a su numerosa e influyente colonia de inmigrantes alemanes, Estados Unidos se acercó también a los países andino-amazónicos, especialmente al Perú. Esto demostró ser innecesario. En enero de 1942, un mes después de que Estados Unidos entrara en la guerra, Brasil le declaró la guerra a los países del Eje (Dean 1987: 93). En marzo de ese mismo año Estados Unidos firmó un acuerdo con Brasil para comprarle toda su producción de gomas a precios fijos. Un acuerdo similar fue firmado con el Perú en el mes de mayo, y más tarde con otros países andino-amazónicos (Zegarra 1945). En el mes de octubre Perú firmó un segundo acuerdo con los Estados Unidos, regulando la adquisición de quinina (Ballón 1941: II, 352). Con el consentimiento del Perú, los Estados Unidos también financiaron la construcción de aeropuertos y hospitales, tanto en Loreto como en el vecino departamento de San Martín. Todas estas actividades obligaron al Perú a jugar un papel más activo en Loreto.

En julio de 1941, en momentos en que los Estados Unidos estaba negociando importantes acuerdos con los países amazónicos, estalló la guerra entre el Perú y Ecuador. Como siempre, es difícil establecer quién fue responsable por el inicio del conflicto (Yepes del Castillo 1996). Lo que importa aquí, sin embargo, no es el desarrollo de los acontecimientos que resultaron en la derrota del Ecuador, sino las circunstancias que provocaron la guerra y las acciones que tomó el Gobierno respecto de Loreto como consecuencia de ella. Muchas son las razones históricas que llevaron a Ecuador y Perú a reclamar la propiedad de Loreto o Maynas —como se llamaba la región en tiempos coloniales— pero en la década de 1930 se agregó una nueva y poderosa razón: la búsqueda de petróleo y la esperanza de una nueva fuente de ingreso nacional.

Ecuador comenzó la prospección de petróleo en su territorio amazónico en 1921, cuando adjudicó a la Leonard Exploration Company, una subsidiaria de la Standard Oil de New Jersey, una concesión de 250,000 ha a lo largo del alto Pastaza (Muratorio 1987: 204-5). Esta exploración pionera no dio resultados. En 1937 se canceló el contrato con la Leonard y se le otorgó una concesión

más grande, de 10 millones de hectáreas, a la Anglo Saxon Petroleum, una subsidiaria de la Royal Dutch Shell Co.

En el Perú se había encontrado petróleo superficial en Loreto en 1920, cerca del poblado de Contamana, a orillas del río Ucayali (Ordeloreto 1980: 60). Tomando ventaja de una ley aprobada en 1922, a partir de ese mismo año la Standard Oil, registrada como Standard Oil Company del Perú, hizo una serie de exploraciones infructuosas en la cuenca del río Ucayali hasta retirarse hacia 1930 (ibídem: 61). En 1934 se encontró petróleo superficial en la zona de Aguas Calientes, cerca de la confluencia de los ríos Pachitea y Ucayali (Ortiz 1974: II, 557). Tres años más tarde, al mismo tiempo que Ecuador firmaba un contrato con la Shell Co., Perú aprobaba una nueva ley que promovía la exploración petrolera en todo su territorio pero concedía beneficios especiales a las compañías que trabajaran en la región amazónica (Pontoni 1981a). Al amparo de esta ley, la Ganso Azul Co., subsidiaria de la Sinclair Oil Co., con sede en los Estados Unidos, inició actividades de extracción a pequeña escala en Aguas Calientes.

Diversos autores, tales como Galarza, Delgado y Deler (Muratorio 1987: 205; Tamariz 1991: 64), han afirmado que el conflicto fronterizo fue engendrado por las expectativas de encontrar petróleo y agravado por la confrontación entre la Standard Oil y la Shell. Estas compañías petroleras representaban, respectivamente, los intereses de Estados Unidos y Gran Bretaña. En efecto, la Standard Oil y la Shell ya se habían enfrentado en la década de 1920 por el control de las concesiones petroleras en la costa norte del Perú, cerca de la frontera con Ecuador, en una zona que también era objeto de controversia entre ambos países. En dicha ocasión la Standard Oil logró mantener el control mediante un acuerdo secreto con la Shell (Thorp y Bertram 1985: 150).

El reemplazo de la Standard Oil por la Shell por parte del Gobierno ecuatoriano, en 1937, provocó un nuevo episodio en la rivalidad de larga data entre ambas compañías. Según Galarza (en Muratorio 1987: 205), esto llevó a la Standard Oil a apoyar los reclamos territoriales del Perú ante los círculos del Gobierno norteamericano durante la guerra de 1941. Cabe anotar, sin embargo, que si este fue el caso, se debió fundamentalmente a que la Standard Oil estaba defendiendo sus inversiones en la costa norte del Perú y no porque tuviera inversiones en campos petroleros en la amazonia peruana, de donde se había retirado en 1930.

Sea como fuere, lo que es claro es que hacia fines de 1930 tanto Perú como Ecuador estaban haciendo lo posible por asegurar

su soberanía sobre territorios que se suponía eran ricos en depósitos de petróleo. En 1942, tras el fin de la guerra, ambos países firmaron el Protocolo de Río de Janeiro, formalizando así lo que de hecho había sido la frontera de facto entre ambos países durante el auge gomero. La única excepción fue la zona de los ríos Napo y Pastaza donde, a consecuencia de la guerra, Perú pudo extender su frontera varias decenas de kilómetros río arriba (Bustamante 1991: 94, Yepes del Castillo 1996: 44). Muchos años más tarde, tras varias exploraciones infructuosas a cargo de compañías extranjeras, e incluso tras una declaración conjunta de la Standard y la Shell en la que se afirmaba que en la amazonia no había petróleo, se descubrió este recurso en ambos lados de la frontera (Muratorio 1987: 205). Paradójicamente, Ecuador, que poseía una proporción menor de la cuenca amazónica, resultó poseyendo campos petroleros mucho más grandes y ricos que los del Perú.

Lo que importa aquí, sin embargo, es que la guerra con Ecuador tuvo el efecto de promover una presencia más activa del Gobierno peruano en porción septentrional de su territorio amazónico, y especialmente en Loreto. Esto, a su vez, tuvo efectos de corto y largo alcance en la articulación interna y externa de la región, en la estructura, organización y orientación de su economía, y en su perfil social. Como veremos, los cambios provocados por las nuevas políticas y acciones del Gobierno, terminaron por perjudicar el desarrollo de las casas comerciales de Loreto y de los fundos agroextractivos.

Políticas de integración y reorientación del comercio

En la década de 1930 el Gobierno inició un programa dirigido a mejorar las comunicaciones en todo el territorio nacional en un intento por integrar la economía del país. A diferencia del pasado, el énfasis no estaba en la construcción de líneas ferroviarias, sino en la expansión de la exigua red de carreteras. En 1931 se inició la construcción de carreteras que debían conectar Lima con las ciudades importantes de la costa y de la sierra, así como de algunos caminos de penetración hacia la región de selva alta. La construcción de caminos alcanzó su clímax durante la segunda mitad de la década. Entre 1935 y 1940, el Gobierno construyó 3,756 kilómetros de carreteras principales y 1,500 kilómetros de caminos secundarios (Guerra 1984: 149). A pesar de que el Perú salió victorioso en la guerra con Ecuador, se hizo evidente que para poder mantener su control sobre la amazonia norte debía mejorar las comunicaciones entre Loreto y el resto del país.

Tras su reorganización en 1935, la Compañía Peruana de Vapores comenzó a hacer viajes entre Lima e Iquitos a través del Canal de Panamá. Sin embargo, la comunicación marítima era lenta e irregular. En 1933 el Gobierno había emprendido la construcción de una carretera que debía conectar Lima con el río Ucayali. Los trabajos progresaban con lentitud. Además, la ruta no estaba del todo predeterminada, tanto que al iniciarse su construcción aún no se había fijado el punto en el que esta debía encontrar al río Ucayali. Cuando terminó la guerra con Ecuador, el Gobierno aceleró la construcción de esta vía y seleccionó el pequeño poblado de Pucallpa como su punto final. Esta elección no fue casual, al norte de este poblado se ubicaban los campos petrolíferos de Aguas Calientes-Ganso Azul.

La carretera Lima-Pucallpa, de 843 kilómetros de largo, fue inaugurada oficialmente en setiembre de 1943. En una publicación conmemorando el acontecimiento, el Gobierno proclamó que la nueva carretera habría de convertirse en el principal mecanismo para incorporar la amazonia a la civilización, traer progreso a la región y permitir la extracción de sus abundantes riquezas (Ortiz 1984: 443-46). La retórica de civilización, progreso y riqueza no difería mucho de la que prevalecía en el discurso civilista de principios de siglo. Esta vez, sin embargo, los medios empleados tuvieron mucho más éxito en conectar la región con el resto del país. Como veremos, el impacto económico de la construcción de la carretera trascendió su área de influencia inmediata.

Menos publicitada, pero igualmente importante, fue la construcción de dos aeropuertos en la amazonia norte, bajo los auspicios de los Estados Unidos. Desde 1927 existía un servicio de vuelos de avioneta que cubría la ruta entre Lima y San Ramón, en la selva central, y desde allí hasta Pucallpa o Maquía, poblados situados a orillas del río Ucayali. Allí los pasajeros y la carga hacían transbordo a hidroaviones que cubrían el último trecho hasta Iquitos, donde no había pista de aterrizaje. Cuando en diciembre de 1941 Estados Unidos declaró la guerra a los países del Eje, Perú fue uno de los primeros países latinoamericanos en plegarse a los Aliados. Estados Unidos estaba interesado en la amazonia norte como una posible escala en los viajes transcontinentales entre el Atlántico y el Pacífico. Por esta razón, poco después ambos países firmaron un tratado por el cual el Perú permitía a los Estados Unidos construir en la región dos aeropuertos para fines militares. Estos aeropuertos, ubicados en Iquitos y Tarapoto (San Martín), proporcionaron una conexión más rápida entre Lima y el alto Amazonas

y permitieron el aterrizaje de aviones más grandes, asegurando así un mayor flujo de productos hacia y desde la capital.

La nueva carretera y las conexiones por vía aérea tuvieron efectos impresionantes sobre la actividad comercial de la región. Al proporcionar acceso al mercado nacional, la carretera Lima-Pucallpa impulsó la economía del alto Ucayali, la cual hasta entonces había estado enteramente subordinada a la de Iquitos. El acceso más fácil al mercado de Lima, junto con una serie de disposiciones promulgadas por el Gobierno para promover la producción de alimentos, estimularon la ganadería y la producción de arroz, ofreciendo nuevas oportunidades a los fundos más grandes de esta área. Como hemos visto en el Capítulo 8, fue en la década de 1940 que los fundos del alto Ucayali florecieron, proporcionando gran parte de la producción agropecuaria comercial de Loreto. La carretera también impulsó la industria maderera en esta área. Hasta entonces la zona del alto Ucayali había contribuido muy poco al auge de las maderas finas, en la medida en que el transporte de los troncos río abajo hacia los aserraderos de Iquitos resultaba muy costoso. Tras la apertura de la carretera se establecieron en Pucallpa varios aserraderos y la producción de madera de la zona creció de manera exponencial. En 1944 Iquitos producía diez veces más madera que Pucallpa. Ocho años después de la inauguración de la carretera, Pucallpa superó a Iquitos como principal centro productor de madera de Loreto, y para 1962, producía dos veces más madera que Iquitos (véase anexo 28).

Al proporcionar una salida más fácil para sus productos, la carretera Lima-Pucallpa reorientó el flujo comercial de la región desde el Atlántico hacia el Pacífico, y desde los mercados internacionales de ultramar hacia el mercado nacional centrado en Lima. El comercio de la madera ofrece uno de los ejemplos más claros de este cambio. Desde que la Compañía Peruana de Vapores comenzó a hacer viajes regulares entre Iquitos y Lima, parte de la producción maderera de Loreto fue exportada a la capital pasando por el Canal de Panamá. La apertura de la carretera permitió que el volumen de la madera destinada a Lima se triplicara entre 1944 y 1948 (véase cuadro 9.1), incidiendo a su vez en los circuitos comerciales de este recurso. Apenas un año después de la apertura de la carretera, el 21% de la producción de madera destinada a Lima ya se transportaba por tierra. En 1948 este porcentaje aumentó a 46%; y para fines del periodo toda la madera aserrada y sin aserrar destinada a Lima era transportada por carretera vía Pucallpa.

Cuadro 9.1: Distribución porcentual de la producción de madera de Loreto destinada a Lima según ruta de transporte, 1944-1948

Año	Ruta marítima		Ruta terrestre		Total
	Volumen	%	Volumen	%	Volumen
1944	1,898,873	79.2	500,024	20.8	2,398,897
1945	2,835,845	73.8	1,005,104	26.2	3,840,949
1946	2,416,371	72.2	932,282	27.8	3,348,653
1947	3,105,121	48.9	3,248,782	51.1	6,353,903
1948	4,138,651	53.8	3,558,064	46.2	7,696,715

Fuente: Sotomayor *et al.* 1949.
[a] Volumen expresado en pies cuadrados.

La reorientación de las rutas de comercio de la madera no fue resultado tan solo del menor costo del transporte terrrestre. Durante la década de 1940 las exportaciones loretanas de este producto habían estado sujetas al pago de un arancel del 10% *ad valorem*. En 1954 el Gobierno exoneró de este arancel a la madera transportada por carretera hacia el puerto del Callao pero lo mantuvo para la madera exportada desde el puerto de Iquitos (Ballón 1994: II, 518). Esto tuvo el efecto de aumentar la exportación de madera por vía terrestre.

La carretera también atrajo numerosos inmigrantes de la sierra y la costa, de modo tal que la población del pequeño poblado de Pucallpa pasó de 2,368 habitantes en 1940 a 26,391 en 1961 (Rodríguez Achung 1991: 153). La floreciente ciudad también atrajo a una nueva generación de empresarios que invirtieron mayormente en el comercio; la industria maderera, y el transporte fluvial y terrestre. En la siguiente década Pucallpa se transformó en un importante centro económico, rompiendo el monopolio que Iquitos detentaba sobre ciertas industrias, tales como la maderera, y desarrollando una dinámica económica y política independiente.

La creciente independencia económica de Pucallpa encontró expresión en el ámbito político y administrativo. Coincidiendo con la apertura de la carretera Lima-Pucallpa, el Congreso promulgó una ley que establecía la división de la antigua provincia de Ucayali en tres nuevas provincias: la de Requena, que comprendía el bajo Ucayali; la de Ucayali, que abarcaba el medio Ucayali, y la de Coronel Portillo, con Pucallpa como capital, que comprendía el alto Ucayali. Sin embargo, desde 1942, antes de la inauguración de la carretera, ya algunos proponían que Ucayali debía separarse de Loreto y constituirse en un nuevo departamento (Delboy 1952: 45).

Esta propuesta fue calurosamente apoyada por la naciente elite económica local, la cual desde 1945 comenzó a expresar sus intenciones *separatistas* a través del Comité para la Creación del Departamento de Ucayali (Proceso 1979, n.° 37). La lucha por separarse de Loreto encontró enérgica oposición de parte de la elite comercial de Iquitos, la cual veía amenazados sus intereses.

Los dueños de las casas comerciales de Iquitos tenían buenas razones para sentirse amenazados. La construcción de la carretera había abierto una puerta de salida para los productos de la región que ellos no controlaban. Muchos de los nuevos productos destinados al mercado nacional, tales como ganado, arroz o yute, comenzaron a ser producidos sin recurrir a las redes de habilitación controladas por ellos. Además, si bien en el pasado las casas comerciales de Iquitos no habían participado directamente en la industria maderera, ahora, bajo las nuevas condiciones, se vieron completamente excluidas (San Román 1975: 197). Esto representó un fuerte golpe para la elite mercantil tradicional, particularmente si se considera que la contribución de la madera al comercio de exportación de la región se había ido incrementando desde 9% en 1939, a 13% en 1948, y a 20% en 1950 (véase anexos 8 y 9; Ordeoriente s.f.: 236). En la medida que las casas comerciales de Iquitos se vieron crecientemente excluidas de la producción para el mercado nacional y, particularmente, de la extracción y aserrío de maderas finas, el poder que derivaban de su rol como habilitadores, procesadores, y exportadores se fue erosionando.

La construcción de la carretera Lima-Pucallpa y del aeropuerto de Iquitos no solo abrió nuevos mercados a los productos de Loreto sino que también proporcionó una fuente alternativa de alimentos y bienes manufacturados producidos en el país y en el extranjero. Una nueva generación de comerciantes, tanto de la región como de otros lugares, aprovechó estas nuevas oportunidades, contribuyendo con ello a socavar el control que las casas comerciales de Iquitos habían ejercido sobre el comercio de importación. Además, la mejora de las comunicaciones entre Loreto y la capital otorgó a las grandes firmas importadoras de Lima, tales como E. Ferreyros, A. Lulli y G. Berkemeyer, una gran ventaja sobre los importadores de Iquitos. Las publicaciones locales de la década de 1950 están llenas de avisos publicitarios de estas nuevas firmas (por ej. Misiones Agustinianas 1953). Para 1949 más de la mitad de las firmas comerciales existentes en Iquitos eran nuevas, habiéndose establecido después de 1940 (véase cuadro 7.3). Muchas de ellas eran pequeñas firmas importadoras/exportadoras que dependían de sus socios comercia-

les más grandes, con sede en Lima. De la misma manera, y desde el principio, la mayor parte del nuevo comercio de importación de Pucallpa no dependía de las casas comerciales de Iquitos.

Muchos productos traídos de Lima por los nuevos comerciantes eran bastante más baratos que aquellos que las casas comerciales tradicionales acostumbraban importar desde Europa o los Estados Unidos a través del río Amazonas. Esto fue particularmente cierto durante e inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, cuando muchos productos industriales que antes se importaban comenzaron a fabricarse en el Perú (Guerra 1984: 157). Después de la guerra, las mejoras en la capacidad de carga y velocidad de los aviones, hicieron aún más económico transportar los productos de importación desde Lima a Iquitos por vía aérea, que desde Belén de Pará a Iquitos por vía fluvial. Esto también representó un duro golpe para la elite comercial de Iquitos, la cual hasta entonces había realizado su comercio de importación/exportación a través del Atlántico. Por añadidura, la postración económica de Europa a consecuencia de la guerra privó a las firmas más tradicionales del que hasta entonces había sido su principal mercado. Así, en 1949 los Estados Unidos absorbían 96% de las exportaciones de Loreto, mientras que Gran Bretaña y Brasil adquirían apenas el 1.7% y 1.6% respectivamente (Sotomayor *et al.* 1949: 110).

Intentos de modernización de la economía rural

Aprovechando las oportunidades generadas por la Segunda Guerra Mundial, y respondiendo a las urgentes demandas geopolíticas que surgieron de la guerra de 1941 con Ecuador, el Perú implementó una serie de políticas destinadas a asegurar el desarrollo económico y social de sus territorios amazónicos. El modelo al que dichas políticas respondían no era radicalmente diferente al de los gobiernos civilistas. Sus principales proposiciones eran que la economía de la región amazónica debía estar basada en la agricultura y la ganadería, y que su producción debía estar principalmente orientada a abastecer a los crecientes mercados urbanos de la costa. La idea de que la amazonia debía convertirse en la «despensa del Perú» —expresión popularizada a fines de este período por el Arquitecto Fernando Belaúnde en su libro de 1959 *La Conquista del Perú por los Peruanos*— comenzó a tomar forma en la década de 1940. Sin embargo, las medidas diseñadas para alcanzar esta meta diferían sustancialmente de aquellas propuestas por los gobiernos civilistas. Ya no se pensaba que el despegue económico de la región amazóni-

ca requería de colonos europeos. En la década de 1940 las provincias de la costa y sierra experimentaron una explosión demográfica sin precedentes. Como resultado, aumentó la presión sobre las tierras agrícolas, dando lugar al surgimiento de un amplio sector de campesinos sin tierras —y ávidos de ellas— que podía ser fácilmente persuadido de que la solución estaba en la colonización de los vastos territorios amazónicos.

También fue dejada de lado la postura civilista de *laissez faire*, por la cual se pensaba que el desarrollo económico de las regiones interiores del país no necesitaba más intervención del Estado que la construcción de una mejor red de transporte. Sin negar la urgencia de mejorar las comunicaciones internas, el nuevo discurso oficial enfatizaba la importancia de una intervención estatal más activa a fin de garantizar el desarrollo económico y social del país. En el nuevo programa político, la necesidad de construir ferrocarriles, de importancia primordial en el modelo civilista, fue reemplazada por la necesidad de proporcionar crédito, tecnología y educación, y de regular el acceso a tierras y recursos. En ambos casos, la meta última era la modernización de la economía de las regiones interiores del país.

A diferencia de los Civilistas, quienes creían que la construcción de ferrocarriles generaría automáticamente un proceso de modernización, los gobiernos de la postguerra eran conscientes de que para lograr la modernización, y con ella la estabilidad social y la prosperidad económica, era necesario eliminar las relaciones laborales anacrónicas y mejorar las condiciones de las clases trabajadoras. Pero en lugar de enfrentar el problema directamente, estos gobiernos optaron por implementar gradualmente una serie de disposiciones tendientes a eliminar las condiciones en las que se basaban dichas relaciones y a beneficiar a los pequeños propietarios en vez de a los grandes dueños de fundos. Aunque a fines de la década 1960 el Gobierno del General Velasco Alvarado adoptó una actitud más enérgica frente a estos asuntos, fueron las medidas implementadas a lo largo de las décadas de 1940 y 1950 las que debilitaron a los grandes fundos y a las casas comerciales tradicionales, contribuyendo así a su desaparición.

La creación de fuentes alternativas de crédito fue una de las prioridades del Gobierno. Después de la crisis financiera internacional de 1929, el Perú fundó el Banco Agrícola para reemplazar a los bancos comerciales que habían quebrado en el otorgamiento de crédito agrícola. Durante sus primeros años de existencia, en la región amazónica el Banco Agrícola se limitó a conceder préstamos a los grandes productores de café de la Selva Central (Santos Gra-

nero y Barclay 1998: 89). Y aunque en 1937 el Banco anunció que iba a extender sus servicios a la selva baja, no fue sino hasta 1943 que concedió su primer préstamo en Loreto. Esto no fue una mera coincidencia. Sin embargo, tal como se desprende del cuadro 9.3, en los años siguientes el Banco Agrícola tuvo muy poco impacto en la región. Esto se debió a la presencia de la Corporación Peruana del Amazonas (CPA), fundada en 1942 bajo los auspicios del acuerdo comercial de la goma firmado entre Perú y Estados Unidos.

En el contexto de los esfuerzos de guerra, el Gobierno de los Estados Unidos encargó a la Rubber Reserve Company (RRC), una agencia federal hasta entonces dedicada a la investigación y desarrollo de gomas sintéticas, la tarea de establecer asociaciones con Panamá y los países amazónicos a fin de asegurar un aprovisionamiento regular de esta materia prima. Bajo los auspicios de la RRC se firmaron varios acuerdos relativos al comercio de gomas entre Estados Unidos y los países productores. Según estos acuerdos, Estados Unidos se comprometía a proporcionar apoyo técnico y económico para financiar la recolección, almacenamiento y comercialización de la goma, así como para promover su cultivo. A estos efectos, en febrero de 1943, el Gobierno norteamericano estableció la Rubber Development Corporation (RDC).

En el marco de los acuerdos con los Estados Unidos, el Perú se comprometía a vender toda su producción de goma a la RDC por un período de cinco años a precios fijos (Zegarra 1945). En junio de 1942 el Perú creó la Corporación Peruana del Amazonas (CPA), una agencia gubernamental que gozaba de una considerable autonomía y que se constituyó en contraparte de la RDC. La CPA gozaba del monopolio del financiamiento y exportación de gomas a Estados Unidos. Para promover la producción de gomas, la RDC y el Gobierno peruano le asignaron a la CPA un capital de cerca de un millón de dólares (ibídem). La mayor parte de esta suma (94%) fue aportada por los Estados Unidos (Corporación s.f.: 6).

La CPA inició sus actividades en la amazonia, estableciendo oficinas en las zonas productoras de gomas más importantes. De las catorce oficinas establecidas, once estaban ubicadas en el departamento de Loreto; las otras tres estaban en Madre de Dios y el valle del Pichis. En Loreto las oficinas del CPA estaban distribuidas de la siguiente manera: dos sobre el río Amazonas (Iquitos y Caballococha), cinco sobre el Ucayali (Pucallpa, Requena, Contamana, Puinahua y 2 de Mayo), dos sobre el Huallaga (Yurimaguas y Yurac), una sobre el Marañón (Nauta), y una sobre el río Napo (Santa Clotilde). Estas oficinas funcionaban como agencias banca-

rias, proporcionando préstamos en efectivo a quienes quisieran reabrir antiguas estradas de jebe, establecer nuevas estradas, o explotar manchales de caucho. También funcionaban como tiendas donde los extractores podían abastecerse de artículos de primera necesidad, tales como herramientas, armas, víveres y medicinas, los cuales eran vendidos a precios más bajos que los que cobraban los comerciantes locales (Rumrrill *et al.* 1985: 155). Por último, las oficinas de la CPA funcionaban como centros de acopio y almacenamiento de la producción local de gomas. Al igual que las casas comerciales tradicionales, la Corporación tenía su propia flota fluvial y aérea para recoger la producción de gomas de sus clientes (Anónimo 1944a: 39). Las oficinas de Iquitos, Caballococha y Pucallpa se encargaban de reunir la goma comprada por las oficinas secundarias y enviarla a los Estados Unidos, ya sea por barco a través del Brasil y el Atlántico, o por camión o avión hacia la costa del Pacífico.

La CPA no solo estaba a cargo de promover la producción de gomas, sino también de recolectar y canalizar otros productos tropicales, como el barbasco, de importancia vital para los esfuerzos de guerra de los Aliados. En mayo de 1942 el Perú firmó un acuerdo comprometiéndose a venderle a los Estados Unidos y a Gran Bretaña un mínimo de 2.5 millones de libras y un máximo de 6 millones de libras de barbasco por año a precios fijos (Extracto 1942: 75-6). Perú también le concedió a estos países la preferencia para la compra de la producción de barbasco que excediera el límite máximo de 6 millones de libras. No es claro si, como en el caso de las gomas, la CPA tuvo el monopolio legal sobre el comercio del barbasco. Lo que sí es claro es que la Corporación comercializaba parte de esta producción, y que aún en 1947, ya concluido el convenio con Estados Unidos, continuó siendo uno de los mayores compradores de barbasco (Sotomayor *et al.* 1949: 76).

La CPA tuvo que enfrentar innumerables problemas para incrementar la producción de gomas. Uno de los más importantes fue el fuerte control que ejercía la elite comercial sobre la producción y el comercio regional. El Gobierno era consciente de que los antiguos sistemas de comercio conspiraban en contra de un rápido incremento de la producción gomera (Anónimo 1944a: 37-41). De ahí que le encargó a la CPA «el establecimiento de una nueva forma de habilitación que borre el antiguo sistema tan perjudicial para los patrones y los caucheros» (Zegarra 1945). Esto se debía lograr suministrando a los extractores crédito en efectivo, alimentos y materiales básicos de trabajo a tasas de interés más bajas que las de las casas comerciales. Esta política solo fue parcialmente exitosa.

En muy poco tiempo la CPA logró establecer una amplia red de oficinas, centros de acopio y transporte, la que superaba en mucho el alcance de las más grandes casas comerciales de Iquitos. Los préstamos otorgados ascendieron a cerca de US$ 538,000 en 1942-43, y US$ 692,000 en 1943-44 (Anónimo 1944a: 37-41; 1944b: 632). Los resultados fueron espectaculares. En solo tres años (1942-1945) la CPA logró que la producción gomera de Loreto creciera más de diez veces, y que la producción nacional alcanzara el nivel que había tenido en los años más productivos del auge gomero (cuadro 9.2).

Cuadro 9.2: Contribución de Loreto a la producción nacional de gomas (toneladas métricas), 1941-1950

Año	Loreto	Perú	% Prod. Loreto/Perú
1941	55	nd	nd
1942	182	185	98.4
1943	480	641	74.9
1944	650	1,414	46.0
1945	1,933	2,453	78.8
1946	1,694	2,836	59.7
1947	1,251	2,099	59.6
1948	341	1,443	23.6
1949	709	1,457	48.7
1950	739	1,522	48.6

Fuentes: Anuario 1950: 217; BA 1942-1952.

Sin embargo, la nueva prosperidad nunca alcanzó a los extractores de goma que el Gobierno esperaba beneficiar. Los informes oficiales indican que durante la zafra de 1943-44 la Corporación otorgó solo 232 préstamos, y que quienes los recibieron operaron con una mano de obra de 5,800 extractores (Anónimo 1944a: 37-41). Esto indica claramente que los beneficiarios de los préstamos de la CPA no fueron los pequeños, sino los grandes extractores de goma: patrones gomeros, dueños de fundos, o comerciantes locales. Aunque la CPA no pudo desmantelar la red de habilitación de carácter explotador que vinculaba a peones y patrones, gracias a su monopolio de la exportación de gomas logró excluir a las casas comerciales de Iquitos del negocio gomero. Además, al proporcionar mercaderías básicas a precios más bajos y facilitar crédito a más bajo interés, la CPA limitó el control que estas firmas ejercían sobre el comercio de otros importantes productos regionales. Así, en 1947 el periódico local *Eco* comentaba que las casas comercia-

les de Iquitos se habían visto perjudicadas por la competencia de la CPA (Kanatari 1997, n.° 667: 14).

El establecimiento en Iquitos de agencias del Banco Popular (1937) y del Banco de Crédito (1943), y la consecuente ampliación de las fuentes de crédito comercial, erosionó aun más el rol de las casas comerciales tradicionales. Excluidas en gran medida del floreciente comercio de exportación de madera debido a la inauguración de la carretera Lima-Pucallpa, y del comercio de gomas y de barbasco debido a la competencia de la Corporación, las casas comerciales de Iquitos no pudieron aprovechar al máximo las oportunidades económicas brindadas por la guerra. Esto no provocó su caída inmediata pero las debilitó, haciéndoles más difícil adaptarse a la nueva economía de la postguerra.

Poco después de que el Perú se involucrara en los esfuerzos de guerra, un destacado político y periodista advertía que el Gobierno debía no solo aprovechar las nuevas oportunidades económicas, sino también preocuparse por «asegurar el futuro de la región al término del conflicto» (Delboy 1952: 5-6). El Gobierno era consciente que la prosperidad inducida por la guerra no duraría para siempre, y en 1944 el Ministro de Fomento declaraba que la CPA podría convertirse en la institución que aseguraría la prosperidad de la región amazónica después de la guerra (Caravedo 1981: 103). De ahí que cuando Estados Unidos puso fin al acuerdo bilateral con el Perú, el Gobierno mantuviera a la Corporación y le asignara nuevos fondos. A la nueva CPA se le encargó promover las actividades agrícolas, mineras e industriales de la amazonia, así como construir y administrar la infraestructura básica necesaria (Corporación s.f.: 5). Los medios para alcanzar estas metas no eran del todo diferentes a los que se habían aplicado en los años precedentes: otorgamiento de crédito en efectivo o en mercaderías básicas, y monopolio de la comercialización de los productos de la región.

A pesar de sus esfuerzos, la CPA no logró romper el sistema de habilitación. En 1951 su administrador dirigió un memorándum a la Organización Internacional del Trabajo en Ginebra, denunciando las injustas condiciones laborales a las que estaban sujetos «los indios de la selva» a través del sistema de habilitación (Villeneuve 1974: 145). Su autor concluía que «La fuga es el único medio de liberación, pero no consiguen siempre su propósito porque el Patrón *lesionado* manda perseguir al fugitivo y vuelve a meterle al trabajo» (ibídem). De esta manera reconocía, implícitamente, que la Corporación había fracasado en su intento de eliminar este tipo de relaciones laborales.

Decadencia y ruina de los fundos y casas comerciales

A principios de la década de 1950 el Gobierno decidió introducir cambios en su política de crédito para la región amazónica. En 1952 fusionó la CPA con el Banco Agrícola a fin de formar el Banco de Fomento Agropecuario (BFA). En Loreto el nuevo Banco impulsó las actividades agropecuarias mediante el otorgamiento de préstamos subsidiados, con el objetivo de asegurar el autoabastecimiento alimentario de la región, reducir las costosas importaciones de alimentos y alentar la producción de un excedente destinado a los centros urbanos de la costa. Además, en lugar de favorecer a los grandes y medianos propietarios de fundos, tal como lo había hecho la CPA en años anteriores, el BFA dio prioridad al otorgamiento de préstamos a los pequeños productores (véase cuadro 9.3). A la larga esto introdujo importantes transformaciones en el ámbito rural de Loreto, especialmente a nivel de los fundos.

Cuadro 9.3: Préstamos otorgados por el Banco Agrícola y el Banco de Fomento Agropecuario en Loreto según tipo de agricultores, 1943-1962

Año	Número de préstamos[a]	Monto (US$)	Crédito en porcentajes	
			G & M agricultores[b]	Pequeños agricultores
1943	4	5,508	nd	nd
1944	15	18,123	nd	nd
1945	19	21,462	62.6	37.4
1946	5	7,585	81.1	18.9
1947	nd	nd	nd	nd
1948	1	7,846	100.0	—
1949	2	56,350	100.0	—
1950	2	18,577	100.0	—
1951	1	8,717	100.0	—
1952	16	7,095	—	100.0
1953	229	109,644	—	100.0
1954	203	72,002	5.7	94.3
1955	228	197,724	79.8	20.2
1956	172	65,058	—	100.0
1957	223	63,132	—	100.0
1958	642	233,475	1.1	98.9
1959	832	304,696	6.1	93.9
1960	1,031	405,828	13.9	86.1
1961	2,006	643,981	8.7	91.3
1962	3,304	1,195,061	34.1	65.9

Fuentes: BA 1942-1952; BFA 1953-1962.

[a] Los préstamos eran otorgados a mediados de año, al inicio de la campaña agrícola.

[b] G & M agricultores = grandes y medianos agricultores.

Las nuevas políticas gubernamentales para la región se beneficiaron de un decenio de experimentación y promoción de nuevos cultivos y razas de ganado en estaciones experimentales y granjas estatales. En 1943, con el apoyo técnico y financiero de los Estados Unidos, el Gobierno había fundado el Servicio Cooperativo Interamericano de Producción de Alimentos (SCIPA), a fin de estimular la producción agropecuaria (Sotomayor *et al.* 1949: 94). En la región amazónica el SCIPA concentró sus acciones en la promoción del cultivo de arroz y yute, y de la crianza de ganado adaptado a climas tropicales. El Gobierno no solo otorgó préstamos blandos a través del BFA y proporcionó asistencia técnica a través de agencias como SCIPA sino que también garantizó precios fijos y un mercado para algunos de los productos que patrocinaba. Así, desde por lo menos 1952, el Gobierno encargó a la Caja de Depósitos y Consignaciones —la compañía recaudadora de impuestos que operó hasta 1963 en que pasó a ser entidad del Estado— la compra de la producción de arroz de la región (Ballón 1994: II, 499; AANC).

Para asegurar el éxito de sus planes de desarrollo para la región amazónica, el Gobierno también diseñó nuevas políticas para regular el acceso a tierras y recursos naturales. El yute y las nuevas variedades de arroz solo podían ser cultivadas en tierras aluviales inundadas anualmente, las cuales hasta entonces habían estado en manos de la elite rural. En 1953 el Gobierno aprobó una legislación por la cual declaraba de propiedad pública las tierras aluviales y establecía los mecanismos para la asignación de permisos para su uso temporal (Banco de Crédito 1972: 113). Esto no solo permitió que los pequeños agricultores tuvieran acceso a estas ricas tierras, sino que también les proporcionó el respaldo legal necesario para obtener crédito del BFA. Todas estas medidas tuvieron un efecto casi inmediato en las zonas dedicadas a la producción de arroz (véase anexo 27). Para 1960 Loreto no solo había logrado satisfacer su propia demanda de arroz, sino que había comenzado a vender sus excedentes a los departamentos vecinos (Villarejo 1988: 138).

Estas disposiciones del Gobierno tuvieron también un fuerte impacto sobre la viabilidad de los fundos tradicionales. Los dueños de fundos no solo perdieron el control sobre aquellas tierras que de pronto se habían vuelto valiosas para la producción de cultivos comerciales sino que también dejaron de ser el sector favorecido con los préstamos de fomento. A pesar de ello, muchos dueños de fundos se dedicaron al cultivo de arroz y la cría extensiva de ganado. Sin embargo, solo aquellos de la zona del Ucayali, que tenían

una comunicación más directa con el mercado de Lima, pudieron obtener el nivel de ganancias al que habían estado acostumbrados en el pasado mediante la combinación de actividades agrícolas y extractivas. De hecho, parece que solamente los grandes fundos del Ucayali lograron obtener préstamos del BFA (véase cuadro 9.4).

Cuadro 9.4: Préstamos para cultivo de arroz otorgados por el Banco de Fomento Agropecuario en Loreto según cuenca y tipo de agricultores, 1953

	Monto (US$)	
Cuenca[a]	Pequeños agricultores	G & M agricultores[b]
Amazonas/Napo	57,940	—
Ucayali	24,766	13,574
Marañón	4,988	—
Huallaga	247	—

Fuente: Anuario 1954: 155; elaboración de los autores.

[a] Las cuatro cuencas fluviales eran atendidas por las oficinas del BFA de Iquitos, Pucallpa, Nauta y Yurimaguas respectivamente.

[b] G & M agricultores = grandes y medianos agricultores.

En lugar de apoyar a la Asociación de Productores de Loreto, que agrupaba a los productores más importantes, el SCIPA optó por promover la organización de comités de pequeños propietarios de fundos, particularmente en las áreas ribereñas próximas a los más importantes centros poblados de la región. Esto proporciona una prueba adicional de que los planes de gobierno para Loreto no estaban dirigidos a apoyar a los grandes dueños de fundos. Para 1949 el SCIPA había formado 26 de estos comités, con un total de 400 socios, en las provincias de Maynas, Loreto y Requena (Sotomayor *et al.* 1949: 95). Estos comités estaban a su vez agrupados en la Asociación Departamental de Agricultores de Loreto, organización paralela a la de los grandes propietarios de fundos.

Otras dos medidas del Gobierno perjudicaron, intencionalmente o no, la rentabilidad de los grandes fundos agroextractivos tradicionales. La primera era una medida tributaria que gravaba los fundos. Hacia 1940 el Gobierno decidió poner en práctica el cobro de los impuestos establecidos por la ley de tierras de 1909. Según esta ley, los compradores o beneficiarios de terrenos públicos debían pagar un impuesto anual del 1% por hectárea sin cultivar. En 1941 la Cámara de Comercio y Agricultura se quejaba de que la Caja de Depósitos y Consignaciones no solo había comenzado a

cobrar este impuesto, sino que exigía el pago retroactivo (Legislatura 1943: 65-71). Además, a principios de la década de 1940 el Gobierno comenzó a hacer cumplir la Ley 7904 de 1934, la cual imponía un tributo sobre las propiedades rurales equivalente al 7% de su renta anual (CIDA 1963: 386). Este impuesto también fue aplicado retroactivamente y afectó sobre todo a los grandes fundos (Gómez Perea 1991). A consecuencia de estos gravámenes algunos dueños de fundo vendieron sus propiedades y abandonaron la región. Otros se quedaron, pero vieron disminuir sus ganancias.

La segunda medida se relacionaba con la regulación del acceso a los recursos madereros. En el pasado los dueños de fundos habían tenido la más amplia libertad para explotar bosques ubicados más allá de los linderos de sus propiedades pero que estaban comprendidos en lo que se consideraba como su zona de influencia. Esto les había concedido una posición privilegiada frente a las empresas forestales de Iquitos, y a las casas comerciales que ocasionalmente actuaban como sus agentes. En 1947 el Gobierno emitió un decreto según el cual los extractores de madera debían obtener un permiso oficial que les permitiera llevar a cabo la tala de árboles; los infractores eran pasibles de multas y/o decomiso de su producción de madera. La nueva legislación quebró el monopolio *de facto* que los dueños de fundo habían detentado hasta entonces sobre la explotación de los bosques de propiedad estatal, en la medida que establecía que tanto los extractores independientes, como las compañías madereras podían obtener permisos de extracción. Aunque esto no impidió que los dueños de fundos extrajeran madera, redujo su control sobre este recurso. Dado que la extracción y aserrío de madera estaban en vías de convertirse en una de las actividades más dinámicas y rentables de la región, esta pérdida de control tuvo importantes consecuencias económicas.

En 1942, Emilio Delboy (1952: 52), antiguo Prefecto y futuro diputado por Loreto, sostenía que «La Selva merece la resuelta protección del Estado». Delboy hacía eco del reclamo de la elite regional, que solicitaba al Estado jugar un papel más activo en el desarrollo de la región. Sin embargo, poco después, cuando el Gobierno comenzó a implementar sus nuevas políticas de desarrollo, las elites terrateniente y comercial no tardaron en manifestar su desacuerdo.

Estos dos grupos estaban estrechamente relacionados. En 1917 la Cámara de Comercio de Iquitos había pasado a ser denominada Cámara de Comercio y Agricultura de Loreto, a fin de incorporar los intereses de la emergente elite terrateniente. En la década de 1940 los grandes propietarios de fundos se habían agrupado en la

Asociación de Productores de Loreto, una organización elitista con un total de apenas 81 socios, que estaba afiliada a la Cámara de Comercio (Sotomayor et al. 1949: 144-6). Las elites terrateniente y comercial se opusieron a los tres pilares de la estrategia de desarrollo del Gobierno para la región: 1. la reorientación de la economía regional de la extracción hacia la agricultura; 2. el cambio de los flujos comerciales desde el Atlántico hacia el Pacífico y, por ende, del mercado internacional hacia el mercado interno; y 3. la modernización de las relaciones de trabajo.

Un artículo de Günther Schaper publicado en 1949 y titulado «¿Es la amazonia una Zona Agrícola de Porvenir?» contiene los principales argumentos esgrimidos tanto por los terratenientes, como por los comerciantes en relación con la primera cuestión. Schaper, un importante comerciante de Iquitos de origen alemán, sostenía que, dadas sus limitaciones naturales y humanas, la amazonia nunca lograría desarrollar más que una agricultura de subsistencia. En respaldo de su tesis señalaba la baja fertilidad de las tierras altas del interior, la constante amenaza de inundación de las tierras bajas ribereñas, y la apatía de los loretanos frente a los trabajos agrícolas en comparación con su entusiasmo por las actividades extractivas. Schaper (1949: 81) agregaba que «el futuro de la amazonia peruana descansa en la explotación de la selva misma, no en la desaparición de esta», y concluía que, en lugar de fomentar la agricultura, el Gobierno debía alentar la silvicultura o «el manejo racional de la selva».

Enrique Zegarra, antiguo Prefecto de Loreto y ex-director de la CPA, expresaba la opinión de la elite respecto de la segunda cuestión, el cambio de los flujos comerciales. Al tiempo que felicitaba al Gobierno por sus proyectos de construir ferrocarriles que conectaran la costa con la región amazónica, Zegarra (1949: 27) se oponía a sus intentos por reorientar la economía de Loreto hacia la satisfacción de las demandas de los mercados costeños. Sin negar la importancia del mercado nacional, Zegarra sostenía que «Al Norte del Mar Caribe y al otro lado del Atlántico existen numerosos consumidores de los productos tropicales nacionales» y aducía que «el porvenir del Oriente está en el mar, o para ser más exacto, en sus comunicaciones interoceánicas». Zegarra aseguraba que «la vida en nuestros departamentos orientales languidece conforme se alejan de sus puertos los navíos transatlánticos», y se quejaba de que la falta de un servicio fluvial/marítimo regular estaba perjudicando el comercio de exportación de la región y provocando una escasez generalizada de alimentos. Zegarra concluía que la única manera de

remediar esta situación era que el Gobierno ordenara a la Compañía Peruana de Vapores, que contaba con subsidio estatal, establecer una línea regular a lo largo de la ruta Iquitos-New York-Callao (ibídem: 25).

La reacción de la elite de Loreto a la tercera cuestión —la modernización de las relaciones laborales— no fue tan directa o explícita. En lugar de oponerse abiertamente a los intentos gubernamentales de modernizar la economía de Loreto y mejorar las condiciones de vida de los trabajadores de la región, los miembros de la elite hicieron notar, de manera indirecta, la necesidad de adaptarse a los mecanismos de reclutamiento de mano de obra que el tiempo había demostrado eran adecuados a las condiciones de la región. Para sustentar su punto de vista, recalcaron el fracaso que habían tenido en el pasado los diversos intentos por cambiar el sistema tradicional de habilitación. Así, por ejemplo, los editores de la *Guía de Loreto* de 1949 exigían «una acción oficial intensiva y adecuada con los métodos y condiciones de la región para acordar a sus pobladores razonables medios de vida [...]» (Sotomayor *et al.* 1949: 3). Y aunque exhortaban a los capitalistas nacionales a invertir en Loreto, advertían que esto debía ser hecho «cuidadosamente y a base de reales conocimientos de la gente del lugar, que sabe considerar las condiciones y particularidades del medio ambiente» (ibídem: 4). En una velada condena a los intentos de la CPA por reemplazar el sistema de habilitación por un sistema de crédito más moderno y justo, Schaper (1949: 81) criticaba a las empresas capitalistas que en años recientes no habían tenido éxito por «la falta de criterio, [y] la estoica persecución de principios errados que habían nacido en otras tierras y no se adaptaron a las condiciones de la selva».

Esta vez, sin embargo, la elite regional no fue capaz de contrarrestar los cinco factores que estaban conduciendo al progresivo agotamiento de la economía agroextractiva de Loreto y que, eventualmente, habrían de producir la ruina tanto de las casas comerciales como de los grandes fundos: 1. la mejora de las comunicaciones con los mercados de la sierra y la costa; 2. la emergencia de fuentes de crédito y redes comerciales alternativas para los productos agroextractivos de exportación; 3. la promoción de la producción agrícola para los mercados local y nacional mediante el otorgamiento de préstamos estatales subsidiados a los pequeños productores; 4. la democratización del acceso a los recursos naturales; y 5. la reforma del sistema impositivo que afectaba la producción de los fundos y exoneraba de impuestos a las exportaciones vía Lima. Por sí solas, ninguna de estas políticas puede dar

cuenta de la decadencia de las elites comercial y terrateniente, pero en conjunto tuvieron un impacto formidable sobre su destino.

Esta situación se vio agravada por una disminución en la demanda internacional de productos tropicales. Los primeros años de la década de 1960 fueron testigos del término de los últimos grandes ciclos de exportación de la región: leche caspi, barbasco, aceite de palo de rosa y maderas finas (véase gráfico 1). En los años siguientes el comercio de exportación de Loreto se basó mayormente en maderas blandas procesadas y en unos pocos auges menores, aunque altamente destructivos: animales vivos, pieles y cueros, y peces ornamentales. El final de esta era también estuvo asociado a un cambio generacional (Chibnik 1994: 46; Barclay 1995: 263-4). Muchos de los dueños de fundos y casas comerciales tradicionales murieron a principios de la década de 1960 y sus descendientes, más educados e inclinados a la vida citadina, no estuvieron dispuestos a tomar las riendas de empresas que ya estaban declinando, prefiriendo, en cambio, abandonar las áreas rurales y establecerse en las ciudades de la región.

El monopolio que tenían las casas comerciales sobre el transporte fluvial, el crédito, el comercio de importación/exportación, y el comercio local fue severamente afectado por estos factores. Para inicios de la década de 1960 la mayor parte de las grandes casas comerciales de Iquitos había desaparecido, y las pocas que habían sobrevivido eran solo una sombra de lo que habían sido (véase cuadro 7.3). Una nueva generación de comerciantes las reemplazó gradualmente, combinando, como veremos, elementos de los viejos y nuevos sistemas. De la misma manera, al final de este período el control que los grandes propietarios de fundos habían ejercido sobre la tierra, los recursos naturales y el acceso al mercado, se había debilitado notablemente. Aunque las políticas y acciones del Gobierno no lograron transformar el sistema laboral tradicional, otras fuerzas en juego, que serán analizadas en el capítulo 12, habrían de conducir a la emancipación de los trabajadores rurales respecto de sus patrones y del sistema de peonaje por deuda y, con ello, a la desaparición del sistema fundario.

* * *

El período 1915-1962 no fue, como se ha asumido, una época de estancamiento económico, indiferencia del Estado y atraso general. De hecho, fue un periodo muy dinámico durante el cual los agentes económicos más importantes de la región emprendieron la búsqueda de una nueva identidad económica. La economía agroex-

tractiva de exportación que tomó forma, floreció y declinó durante este período no fue una réplica en pequeña escala de la economía gomera. La nueva economía no era ni puramente extractiva ni estuvo basada en una secuencia lineal de mini-auges. En la nueva economía la agricultura de exportación jugó un papel importante dando cuenta, durante algunas décadas, de más del 60% del valor de las exportaciones de la región. Estos distintos ciclos de exportación agrícola o extractiva se traslaparon en el tiempo, pero no necesariamente en el espacio. Como resultado de su distribución desigual, cuando uno de estos ciclos terminaba no afectaba a la economía en su conjunto, tal como sucedió en el caso de la crisis gomera.

Aunque la economía agroextractiva de exportación era diferente en muchos aspectos de la economía gomera que la precedió, la misma puede ser caracterizada, no obstante, como de transición, y aún con rasgos de economía de frontera. Se eliminaron las correrías como un mecanismo para la *producción* de peones a largo plazo. Por su parte, la violencia abierta y los castigos físicos dejaron de ser importantes como mecanismos de retención y control de peones. Este fenómeno estuvo estrechamente asociado a la formación de un nuevo estrato social de gente mestiza—el cual analizaremos en más detalle en el capítulo 12— el cual proporcionó a los dueños de fundos una nueva fuente de trabajadores disciplinados, que hizo innecesarios los medios más violentos de control de la mano de obra.

Sin embargo, el sistema de habilitación continuó siendo la base de la economía de Loreto, tanto en términos del intercambio (crédito comercial), como de la producción (peonaje por deuda). Dicho sistema siguió involucrando a todos los agentes económicos regionales en una pirámide que iba desde las más importantes casas comerciales de Iquitos en la cumbre, hasta los peones más humildes en la base, pasando a través de una larga cadena de representantes comerciales, comerciantes locales, regatones, dueños de fundos y extractores independientes. Esto fue así a pesar, tanto de los intentos de las casas comerciales más modernas por otorgar crédito en efectivo en vez de en mercaderías, como de los esfuerzos de los gobiernos de la postguerra por eliminar las relaciones de habilitación mediante el establecimiento de fuentes alternativas de crédito. La mayor parte de los dueños de fundos y casas comerciales se opusieron enérgicamente a la eliminación de estas relaciones precapitalistas de producción. Estaban convencidos de que el sistema de habilitación era la institución mejor adaptada a las condiciones geográficas, sociales y económicas de la región. El fracaso

que experimentó la Corporación Peruana del Amazonas en sus intentos por erradicar las relaciones de habilitación ratificó en sus convicciones a los miembros de la elite regional.

A pesar de que el Gobierno no logró eliminar el sistema de habilitación, sí contribuyó a erosionarlo al recortar los monopolios que ejercían tradicionalmente las grandes casas comerciales y propietarios de fundos. Mediante el mejoramiento de las comunicaciones con los mercados de la costa, el apoyo a la producción para el mercado nacional, y la exoneración de impuestos a los productos exportados por el puerto del Callao, el Gobierno socavó fuertemente el poder de la elite comercial tradicionalmente orientada hacia el Atlántico. A su vez, al favorecer a los pequeños productores en la concesión de crédito y asesoramiento técnico; democratizar el acceso a recursos claves tales como las tierras aluviales y la madera, y gravar las tierras eriazas y los grandes productores, el Gobierno debilitó a la elite terrateniente. Por último, mediante la ampliación del aparato judicial; el nombramiento de un mayor número de autoridades en el ámbito local, y la expansión de servicios tales como educación y salud, el Gobierno contribuyó a extender los derechos civiles a una mayor proporción de la población de la región, especialmente en las áreas rurales. Todos estos factores crearon las condiciones que permitieron la emergencia de una nueva generación de empresarios y la emancipación de los peones de fundo de las ataduras del sistema de peonaje por deuda, procesos todos que analizaremos en la Tercera Parte de este trabajo.



Muelle fiscal poco después de los primeros derrumbes, Iquitos, década de 1940. Foto: Anónimo (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Depósito de jebe de la Rubber Development Corporation, Iquitos, circa 1945
Foto: Anónimo (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Varadero de la Corporación Peruana del Amazonas, Iquitos, circa 1946. Foto: Ramón Remolina



Mujeres empacando raíces de barbasco en la factoría de Israel y Cía., Iquitos, circa 1947. Foto: Higbee 1949



Embarcaciones brasileñas en el puerto de Iquitos, década de 1950
Foto: Antonio Wong Rengifo (Archivo CETA, Biblioteca Amazónica)



Manifestación de FEDECANAL, Iquitos, fines de la década de 1980.
Foto: Anónimo (Archivo CETA, Semanario Kanatari)



Manifestación del Fente Patriótico de Loreto, Iquitos, 1997.
Foto: Anónimo (Archivo CETA, Semanario Kanatari)



Disturbios en protesta por la firma del Tratado de Paz con Ecuador,
Iquitos, 24/10/1998. Foto: Anónimo (Archivo CETA, Semanario Kanatari)

Tercera parte
La domesticación de la frontera, 1963-1990

Si el período 1851-1914 marcó el surgimiento y desarrollo de la economía de frontera de Loreto, y el período 1915-1962 constituyó una etapa de transición caracterizada por la persistencia aunque atenuada de los rasgos de frontera, el que se inicia en 1963 con la ascensión al poder del Presidente Fernando Belaúnde, y concluye en 1990 con la elección de Alberto Fujimori, puede ser definido como el de la domesticación de la frontera. Este período presenció el pasaje de la Doctrina de Desarrollo impulsada por la CEPAL al triunfo del Neoliberalismo. Durante el mismo, el sistema de habilitación fue profundamente socavado; se expandieron las relaciones capitalistas de producción e intercambio, y se erradicaron los rasgos violentos generalmente asociados a las economías de frontera. Más importante aún, los derechos civiles se hicieron extensivos a sectores de la población que antes no habían gozado de ellos, y se consolidó una identidad y cultura mestiza regional, la cual reforzó la ideología regionalista pluriclasista que se había originado a fines del siglo XIX. En esta tercera parte del trabajo analizamos los radicales cambios políticos, económicos y sociales que transformaron a Loreto en una frontera domesticada.

En el décimo capítulo examinamos las políticas adoptadas por las primeras dos administraciones de este período —el Gobierno democráticamente elegido del Arquitecto Fernando Belaúnde (1963-1968) y el Gobierno Militar Revolucionario (1968-1980)— para lograr la modernización e integración de la región amazónica, y particularmente de Loreto. Sostenemos que hubo tres factores centrales en juego durante este período. En primer lugar, el papel integrador asumido por el Estado y su constante experimentación con diversas fórmulas de desarrollo. En segundo lugar, la aplicación de nuevas políticas de recaudación, crédito, precios subsidiados, asignación de tierras, explotación de recursos, gasto social y demarcación político-administrativa. En tercer lugar, la disponibili-

dad de abundantes recursos financieros derivados de la extracción petrolera en gran escala a partir de la década de 1970. Estos factores, que indujeron una drástica transformación del orden económico y social de la región, son examinados en los capítulos siguientes.

En el décimo primer capítulo analizamos los cambios que experimentó la economía de la región desde principios de la década de 1960 y, particularmente, cómo estos dieron origen, a la vez que fueron inducidos, por una nueva generación de empresarios que llenó el vacío dejado por la desaparición de las casas comerciales tradicionales. En este período la economía de Loreto dejó de ser una economía de exportación de manera que el énfasis de la economía regional pasó de la exportación a la importación y del mercado internacional al nacional. Más importante aún, hubo un desplazamiento desde el sector extractivo (agricultura y minería) hacia el sector de transformación (industria y construcción). Sostenemos que durante este período la nueva elite empresarial adquirió algunos de los rasgos característicos de las burguesías regionales; entre ellos, un mayor interés en el desarrollo de actividades manufactureras, preferencia por modos capitalistas de operación, adhesión a posturas políticas regionalistas, inversión de las utilidades en la región y un mayor apego a la misma. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos de sus miembros más progresistas, la nueva elite económica no ha sido capaz de prescindir por completo de sus aspectos precapitalistas y así involucrarse de manera más sostenida en el sector manufacturero. Estas limitaciones han impedido que la elite loretana se convierta en una clase empresarial verdaderamente moderna.

El décimo segundo capítulo está dedicado al análisis de las importantes transformaciones que ocurrieron en las áreas rurales de Loreto como consecuencia del colapso de la economía agroextractiva de exportación y la desaparición de los fundos. Sostenemos que el deterioro de la economía regional; la democratización del transporte fluvial, y el aumento en los niveles de alfabetismo, debilitaron los controles políticos y económicos que tenían los dueños de fundos sobre sus peones, permitiendo a muchos de ellos liberarse durante las décadas de 1950 y 1960. Como resultado, se dio un incremento notable en el número de caseríos o asentamientos independientes, los cuales se convirtieron en el rasgo dominante del paisaje rural de la región a partir de la década de 1960. También se produjo un incremento en el número de asentamientos indígenas, o comunidades nativas legalmente reconocidas y tituladas por el Estado. La emancipación de los peones de fundo y su transfor-

mación en campesinos independientes fue de la mano con su consolidación como un nuevo estrato social —la población mestizo-ribereña— la cual a partir del colapso de la economía fundaria se convirtió en el estrato dominante de las áreas rurales de Loreto, tanto en términos demográficos como culturales.

El último capítulo está dedicado al análisis del proceso de organización de los sectores populares de Loreto —las clases, segmentos de clases y otros grupos sociales que ocupan una posición económica y política subordinada— y la emergencia de un movimiento pluriclasista con una ideología y una plataforma política regionalista. Sostenemos que durante la primera fase del Gobierno Militar (1968-1975), cuando la movilización social era considerada crucial para asegurar el éxito de las reformas del Estado, se impulsó activamente la organización de los sectores populares. Después de analizar el proceso de ordenamiento y movilización de los mismos, concluimos que a pesar de que la mayor parte de la actividad política se concentró en las dos ciudades más grandes de la región —Iquitos y Pucallpa— y sus respectivas áreas de influencia, la labor organizativa alcanzó las zonas más remotas. Esto generó que los sectores más pobres y marginales de estas áreas apartadas tuvieran una mayor conciencia de sus derechos, y los alentó a movilizarse en su defensa.

En resumen, durante el período 1963-1990 Loreto dejó de ser una *frontera*, tanto en términos económicos como políticos. La mayor intervención estatal contribuyó a modernizar la economía de la región, expandiendo la esfera de relaciones capitalistas y confinando la producción e intercambio basados en relaciones de habilitación a las áreas más remotas. La transformación de los peones de fundo en campesinos independientes, y el reemplazo de las casas comerciales tradicionales por una nueva y más moderna generación de empresarios dispuestos a invertir en el sector de la producción y a echar raíces en la región, contribuyó a su vez al desarrollo de un mercado regional interno. Aunque este no se ha desarrollado plenamente y todavía no abarca a la región en su conjunto, ha acelerado tanto la articulación interna de la región, como su integración al resto del país.

La mayor influencia del Gobierno en la región, gracias al incremento del aparato estatal y la extensión de los servicios públicos, ha contribuido a eliminar la violencia y la anarquía, características de las economías de frontera. No obstante, si bien la mayor intervención del Estado ha sido fundamental en la domesticación de la frontera loretana, también lo han sido la organización política

y la movilización de los sectores populares de dicho territorio. La combinación de estos dos factores ha favorecido el empoderamiento de segmentos de la población previamente privados de sus derechos, la extensión de los derechos civiles hasta las áreas más remotas y el fortalecimiento de la sociedad civil de la región.

Capítulo 10

«El Oriente peruano se ha convertido en un Oriente feliz»: planificación estatal y prospección petrolera

El curso tomado por la economía de Loreto a partir de los primeros años de la década de 1960 fue resultado, en gran medida, de cambios en la percepción del Estado acerca de su rol en el desarrollo económico. También derivó de un cambio en las concepciones acerca del papel que debía jugar la amazonia en el desarrollo del país. Para entender estos cambios es necesario tener en consideración las transformaciones que se estaban produciendo en los ámbitos internacional, nacional y regional. A fines de la década de 1950 el Perú entró en una nueva fase de modernización, estrechamente relacionada con la expansión de la actividad industrial en los años precedentes. A diferencia de la economía de enclave característica del período anterior (1915-1962), el nuevo sector industrial requería de una mano de obra libre para su funcionamiento (Cotler 1978: 286-7). Esto generó una confrontación entre, por un lado, la naciente burguesía industrial y los segmentos progresistas de la clase media y, por el otro, la burguesía oligárquica asociada con el capital extranjero y los grandes terratenientes tradicionales. Los primeros estaban representados por el periódico *El Comercio*, que fomentaba una mayor intervención del Estado, reformas estructurales y una actitud más nacionalista; los segundos, por el diario *La Prensa*, que abogaba por una libertad económica irrestricta.

Los sectores progresistas exigían la supresión de las relaciones laborales de tipo feudal en el ámbito rural y una mayor autonomía respecto del capital extranjero. Demandaban una reforma agraria que eliminara el latifundio y el minifundio, y promoviera la emergencia de un mercado de tierras, la creación de un sector de agricultores modernos y productivos, y la formación de un sector de trabajadores asalariados. Se esperaba que estas medidas promovieran la expansión del mercado interno, lo cual era considerado como prerequisito para la industrialización del país. Los progresistas también demandaban un mayor control estatal sobre los sectores económicos considerados estratégicos para el desarrollo del país, junto con la adopción de una planificación centralizada para reorganizar e incrementar la producción (Cotler 1978: 304).

A fin de que el Estado tuviera los recursos necesarios para impulsar el desarrollo económico, estos sectores también reclamaban

una reforma fiscal. La ideología reformista y progresista pronto ganó importantes adherentes entre el Ejército y la Iglesia Católica. Al igual que los segmentos modernos de la burguesía, estas instituciones llegaron a considerar al Imperialismo y la oligarquía tradicional como su enemigo común, en la medida en que ambos creaban las condiciones para el surgimiento de conflictos sociales y con ello contribuían a la diseminación de ideologías comunistas. La Revolución Cubana de 1959 confirmó sus temores y confirió mayor urgencia a sus demandas.

La implementación de reformas sociales y económicas destinadas a lograr el desarrollo en América Latina tenía máxima prioridad en las agendas de las agencias e instituciones internacionales. La más importante entre ellas era la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), creada por las Naciones Unidas en 1948. Sobre la base de las recomendaciones de varios economistas europeos cuyos trabajos eran muy conocidos en el medio latinoamericano, Raúl Prebisch, el teórico más importante de la CEPAL, dio forma a la doctrina de industrialización mediante la sustitución de importaciones. Esta filosofía económica tuvo una enorme influencia en los programas económicos de los países de Latinoamérica durante la década de 1950 (FitzGerald 1991). La CEPAL también jugó un papel importante en la promoción de políticas tales como la reforma agraria, el incremento del gasto público y la planificación centralizada. La premisa subyacente era que el Estado debía cumplir una función más activa en promover el desarrollo económico. Así, en 1962, la CEPAL y la Organización de Estados Americanos (OEA), los cuales por entonces eran asesores fiscales del Gobierno peruano, alentaron la creación del Instituto Nacional de Planificación (Kuczynski 1977: 47).

En los países de la cuenca amazónica la idea de que el desarrollo industrial requería la eliminación de las relaciones precapitalistas de trabajo y la creación de un mercado interno nacional fue de la mano de la noción de que esto solo podía ser logrado mediante la integración geográfica, económica y social. Como resultado, durante la década de 1950 y los primeros años de la de 1960, todos estos países renovaron sus esfuerzos por integrar y desarrollar sus aislados territorios amazónicos. Para lograr este objetivo impulsaron la construcción de carreteras de penetración, fomentaron programas de colonización y promovieron el crecimiento económico mediante diversos incentivos. Varias organizaciones internacionales vinculadas con los Estados Unidos, la OEA y las Naciones Unidas jugaron un papel decisivo en la planificación y/o financia-

ción de estas actividades. Entre las más importantes estaban la Agencia Internacional de Desarrollo de Estados Unidos (USAID), el Banco Interamericano de Desarrollo y la CEPAL. Las políticas diseñadas por el Gobierno para sus territorios amazónicos, y en particular para Loreto, fueron parecidas a las implementadas en el resto de los países de la cuenca amazónica. En alguno casos el Perú tomó la delantera; en otros, siguió los pasos de sus vecinos amazónicos.

En este capítulo analizamos las políticas de integración y modernización implementadas por los primeros dos gobiernos de este período: el Gobierno democrático del Arq. Fernando Belaúnde (1963-1968) y el Gobierno *Revolucionario* de las Fuerzas Armadas, encabezado en su primera fase por el General Juan Velasco Alvarado (1968-1975) y en su segundo período, por el General Francisco Morales Bermúdez (1975-1980). Sostenemos que, a pesar de sus diferencias, estos gobiernos compartían dos nociones importantes acerca de la región amazónica. Primero, que para asegurar el desarrollo y la soberanía del país era necesario integrar a la amazonia. Segundo, que dado su relativo aislamiento y lejanía de los mercados, la región amazónica necesitaba un tratamiento especial. Ambas administraciones también compartían la idea de que para alcanzar estos objetivos era necesario cierto grado de intervención por parte del Estado.

Sin embargo, el accionar de estos gobiernos presenta dos importantes diferencias derivadas de los paradigmas políticos a los que se adherían. La primera está relacionada con el grado de intervención económica del Estado; la segunda con los sectores sociales más aptos para llevar a cabo las transformaciones necesarias. La administración liberal del Presidente Belaúnde reclamaba una moderada intervención del Estado mediante incentivos y medidas correctivas. En otras palabras, el Estado no debía convertirse en un agente económico activo sino más bien dejar la economía en manos del sector privado. En contraste, el Gobierno nacionalista, reformista y antiimperialista del Presidente Velasco Alvarado acusaba al sector privado de haber fracasado repetidamente en modernizar el país y asegurar su desarrollo. Dada esta situación, el Estado debía intervenir, asumiendo un papel económico más activo. Mientras que Belaúnde confiaba en los sectores progresistas de la burguesía y las clases medias para impulsar sus reformas, los militares creían que solo mediante la movilización y el apoyo de los sectores populares era posible llevar a cabo su programa reformista. La organización y el empoderamiento de estos sectores subordinados y privados de derechos civiles, tuvieron importantes repercusiones tanto a nivel del país, como de la amazonia.

Durante este período el Estado asumió un papel muy activo en la regulación de la economía de la región, experimentando continuamente con diversas estrategias de desarrollo. Esto se expresó en constantes cambios en las políticas tributarias, de crédito, de subsidios de precios, de asignación de tierras, de explotación de recursos, de gasto social y de demarcación político-administrativa. Sin embargo, a pesar de estos cambios, las nuevas políticas condujeron a una drástica transformación del orden social y económico regional. Los abundantes recursos fiscales disponibles, derivados de las actividades de extracción petrolera iniciadas en los primeros años de la década de 1970, aceleraron este proceso de cambio, que culminó en la domesticación de la frontera.

Belaúnde y Estado subsidiario

La elección en 1963 de Fernando Belaúnde, líder del partido Acción Popular, expresó un creciente consenso entre las fuerzas políticas y el electorado, acerca de la necesidad de llevar a cabo importantes reformas económicas y sociales. Belaúnde sostenía que el Estado debía tener un papel activo en la modernización del país y en la creación de las condiciones para lograr su desarrollo. También era de la opinión que debía regular la sociedad a fin de armonizar los intereses de sus diferentes sectores (Cotler 1978: 345). Para alcanzar estos objetivos la plataforma política de Belaúnde comprendía: 1. la puesta en marcha de una reforma agraria que eliminara las grandes propiedades improductivas y las anacrónicas relaciones laborales sobre las que estas se basaban; 2. la promoción de la industrialización mediante incentivos tributarios; 3. la activación del sector agrario mediante créditos promocionales, y 4. la mejora de las condiciones de vida y capacidades de los sectores sociales más pobres, mediante el incremento del gasto público y la ampliación de la cobertura de servicios públicos esenciales, tales como educación, salud y vivienda.

La integración de la región amazónica era un elemento clave en la estrategia de desarrollo de Belaúnde, tal como este lo manifiesta en su libro *La Conquista del Perú por los Peruanos* (1994), publicado originalmente en 1959. Es claro, sin embargo, que Belaúnde le asignaba roles diferentes a la selva alta y a la selva baja. En virtud de su cercanía, la selva alta debía proporcionar tierras a los miles de campesinos sin tierra de la región andina, convertirse en fuente de alimentos para los mercados urbanos de la costa y contribuir con sus abundantes recursos al desarrollo nacional. Para

lograr estos objetivos, el Gobierno elaboró un ambicioso proyecto para la construcción de 2,400 kilómetros de carreteras. Bajo el nombre de Carretera Marginal, esta vía debía conectar los poblados colonos más importantes, ubicados a lo largo del piedemonte andino. Además, a través del Instituto de Reforma Agraria y Colonización, fundado en 1960, Belaúnde fomentó varios grandes programas de colonización en la selva alta, concediendo a los colonos tierras y créditos promocionales y expandiendo los servicios públicos. La moderada Ley de Reforma Agraria, promulgada en 1964, fue crucial para la promoción de estos proyectos de colonización, ya que no solo reglamentaba la expropiación de tierras improductivas en la región andina sino que hizo más expeditivos los procedimientos para adquirir tierras en la amazonia.

En cambio, la integración de la selva baja y especialmente de Loreto, que contaba con centros urbanos de mayor envergadura, debía lograrse mediante la promoción de la actividad industrial. Para lograr este objetivo Belaúnde promulgó una serie de leyes, que aunque válidas para toda la amazonia, estaban destinadas a acelerar la industrialización de Loreto. A principios de 1964 el Gobierno emitió el Decreto Supremo 04, argumentando que la Ley General de Promoción Industrial (Ley 13270) de 1959 había demostrado ser insuficiente para promover la industrialización de la región amazónica, la cual requería de nuevos incentivos para «detener la postración económica» (Ortiz 1986: 485). La ley 13270 exoneraba las actividades comerciales e industriales del pago de impuestos sobre las utilidades (Ocampo 1983: 503). En cambio el Decreto 04, eximía por un periodo de diez años del pago de todo impuesto, incluido el impuesto a la renta y los aranceles de importación y exportación a aquellos que poseían o establecieran industrias en la región, así como a quienes prestaban servicios directa o indirectamente a esas industrias.

Al conceder a Loreto un estatus especial, la ley se proponía inducir a las elites regionales, tales como las de Iquitos y Pucallpa, a transferir sus inversiones desde el sector comercial al industrial. También se proponía atraer capitales externos, nacionales o extranjeros, a la región. Refiriéndose a la promulgación de este decreto, el Ministro de Economía declaró en tono jubiloso: «El Oriente peruano se ha convertido en un Oriente feliz, donde nadie pagará nada al Estado, pero recibirá sí toda clase de beneficios. Se convertirá así en un lugar de atractivo mundial» (Ortiz 1986: 192).

El Decreto Supremo 04 complementaba el Convenio Aduanero Peruano-Colombiano, firmado en 1938, mediante el cual ambos

países acordaban exonerar de impuestos al comercio bilateral y establecer un arancel común para los bienes importados dentro del área comprendida en los términos del tratado. Además, contemplaba la exoneración de aranceles para una serie de productos importados considerados de importancia básica (Ocampo 1983: 498). En el Perú, el tratado comprendía originalmente a la porción del río Amazonas desde Iquitos hasta la frontera, así como al trecho del río Putumayo, compartido por ambos países. Sin embargo, en 1964 Perú y Colombia acordaron ampliar esta área, incluyendo la totalidad de los departamentos de Loreto y San Martín (Banco de Crédito 1972: 230).

Aunque los incentivos ofrecidos por el Decreto 04 y el nuevo Convenio Aduanero Peruano-Colombiano no estimularon inmediatamente la inversión en el sector industrial, sí alentaron el comercio externo de Loreto, y especialmente el comercio de importación (véase anexo 6). También estimularon una serie de operaciones comerciales fraudulentas. Como resultado, a fines de 1964 el Congreso ordenó la revisión de todos los permisos de exoneración otorgados por el Gobierno (Banco de Crédito 1972: 229).

En 1965 Belaúnde reemplazó el Decreto Supremo 04 por la Ley 15600, la cual exoneraba a la región amazónica del pago de impuestos a la renta por un período de 15 años. También exoneraba a las exportaciones del pago de todo arancel, a excepción de aquellos impuestos para fines locales. La ley benefició no solo al sector industrial, lo cual supuestamente era su principal objetivo, sino también a los sectores agrícola, comercial y naviero (Ocampo 1983: 504-5). La ley 15600 introducía dos innovaciones: 1. establecía que la exoneración de aranceles de importación era solo válida para la porción de la región amazónica no comprendida en el área de aplicación del Convenio Aduanero Peruano-Colombiano, y 2. excluía al sector minero de la exoneración de tributos. Estas innovaciones tenían el propósito de armonizar la Ley 15600 con el convenio aduanero, a la par que conservar los ingresos producidos por la industria petrolera de la región.

Los incentivos otorgados por la ley 15600 y el convenio aduanero comprendían tanto a las mercaderías ingresadas a través del puerto de Iquitos, como a aquellas internadas por los puertos de la costa Pacífica (Banco de Crédito 1972: 230). La importación de bienes de capital y de consumo al amparo de estas leyes debía beneficiar exclusivamente a la región amazónica. Sin embargo, aprovechando la posibilidad de importar bienes a través de la costa, el contrabando de productos importados en áreas no exoneradas cre-

ció enormemente. Para frenar el contrabando, que llegó a convertirse en un problema nacional, el Gobierno decretó en 1966 (Ley 16231), y nuevamente en 1967 (Decreto Supremo 134-H), que solo las mercaderías internadas a través del puerto de Iquitos serían exoneradas del pago de impuestos (Banco de Crédito 1972:231). Estas medidas provocaron un rechazo general en la región, en la medida que resultaron en un aumento de precios de las mercaderías importadas desde los países de la cuenca del Pacífico y, con ello, en la caída del comercio de importación. En 1968, hacia fines de su gobierno y tras una devaluación de la moneda nacional del orden del 44%, Belaúnde se vio obligado a promulgar la Ley 16900, la cual recortaba en un 50% las exoneraciones establecidas por la Ley 15600. Esta medida, que comprendía a todos los sectores productivos menos al sector industrial, afectó fuertemente al comercio regional y, en particular, al comercio de importación/exportación.

Las exoneraciones de impuestos otorgadas por la Ley 15600 también abarcaban al sector agrícola. Estos incentivos tuvieron muy poco impacto en la mayor parte de Loreto, donde los grandes fundos prácticamente habían desaparecido. Sin embargo, en el área del Ucayali, mejor conectada con los mercados de la costa, los mismos estimularon el establecimiento de grandes haciendas ganaderas. La mayoría de estas propiedades pertenecían a miembros de la elite comercial de Pucallpa. Las políticas de Belaúnde para la promoción de la agricultura en la selva baja no diferían sustancialmente de las de otros gobiernos. Su gobierno siguió ofreciendo créditos de bajo interés a través del Banco de Fomento Agropecuario (BFA) para el cultivo del arroz en un intento por asegurar el autoabastecimiento de Loreto y la producción de un excedente a ser comercializado en los mercados andinos vecinos.

Además, desde 1963 el BFA concedía créditos para la producción de yute, un cultivo introducido en la región en 1951 para satisfacer la demanda de sacos de yute de la creciente industria de harina de pescado de la costa (Cha 1969: 96). Entre 1963 y 1967 el monto de los créditos agrícolas otorgados en Loreto se cuadruplicó (véase cuadro 10.1). Cerca del 77% de los préstamos fue concedido a pequeños agricultores, a quienes se dio preferencia por encima de los grandes y medianos propietarios. Para estimular aún más el cultivo de arroz, el Gobierno continuó comprando arroz a precios garantizados a través del Banco de la Nación (Ballón 1994: II, 641, 810). Incentivos parecidos se aplicaron al cultivo del yute.

Los planes de desarrollo del Gobierno de Belaúnde se basaban en la noción de que el Estado debía apoyar al sector privado me-

Cuadro 10.1: Préstamos otorgados por el Banco de Fomento Agropecuario y el Banco Agrario en Loreto según tipo de agricultores, 1963-1989

Año	Número de préstamos	Monto (US$)[a]	Crédito en porcentajes	
			G & M agricultores[b]	Pequeños agricultores
1963	1,962	398,732	17.2	82.8
1964	1,147	355,875	24.2	75.8
1965	1,463	551,667	19.7	80.3
1966	2,025	925,172	27.5	72.5
1967	2,780	1,793,886	nd	nd
1968	nd	nd	nd	nd
1969	nd	nd	nd	nd
1970	5,386	2,550,219	nd	nd
1971	nd	nd	nd	nd
1972	2,958	nd	nd	nd
1973	3,854	1,972,937	nd	nd
1974	3,518	2,430,290	20.0	80.0
1975	6,581	5,471,533	19.4	80.6
1976	nd	nd	nd	nd
1977	13,310	10,134,097	nd	nd
1978	nd	10,319,693	nd	nd
1979	nd	14,103,248	nd	nd
1980[c]	nd	11,813,811	nd	nd
1981	nd	11,420,187	nd	nd
1982	7,532	17,384,724	nd	nd
1983	5,895	12,101,510	nd	nd
1984	12,429	13,196,331	nd	nd
1985	13,039	11,546,000	nd	nd
1986	25,327	31,547,833	nd	nd
1987	26,258	26,974,558	nd	nd
1988	21,225	9,769,188	nd	nd
1989	32,267	29,333,974	nd	nd

Fuentes: BFA 1963-1969; BAP 1970-1984; INEI 1990a, 1990b.

[a] La conversión de soles e intis a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192) para 1963-1980, y Cuánto (1993) para 1981-1989.

[b] G & M agricultores = grandes y medianos agricultores.

[c] A partir de 1980 los datos no incluyen los préstamos otorgados en el área de Yurimaguas, la cual comenzó a ser atendida por la sucursal de Tarapoto (San Martín). En 1984, luego de la creación del departamento de Ucayali, el banco abrió una sucursal en Pucallpa. En pro de la consistencia de la información, a partir del año 1984 hemos agregado a la información de la sucursal de Iquitos aquella que corresponde a las otras dos áreas.

diante subsidios, en vez de intentar reemplazarlo (Alvarez 1994: 71). En otras palabras, el Estado debía intervenir en la economía solo para corregir las distorsiones provocadas por factores extraeconómicos y para estimular el desarrollo, pero debía dejar que los agentes económicos se defendieran por sí mismos, y de ninguna manera debía convertirse en agente económico. La estrategia de conceder exoneraciones tributarias e imponer mayores gravámenes a los bienes de consumo importados con el fin de favorecer la inversión en el sector industrial y disminuir la dependencia de las importaciones no logró del todo sus objetivos. La mayor parte de las industrias que surgieron al amparo de estos incentivos siguieron estando vinculadas al sector exportador. Estaban financiadas mayormente por empresarios extranjeros y dependían fuertemente de tecnología extranjera (Thorp y Bertram 1985: 420).

A pesar de estas limitaciones, los incentivos estatales indujeron una rápida diversificación de la economía, la expansión del sector moderno de la misma, y un incremento de la inversión de capital en el sector productivo (ibídem: 418). En Loreto los efectos que las exoneraciones tributarias hubieran podido tener en el sector industrial fueron restringidos por los incentivos que se concedieron simultáneamente al comercio de importación/exportación, así como por los constantes y erráticos cambios en las reglas de juego. Aunque los incentivos directos al sector industrial nunca experimentaron cambios radicales, las constantes modificaciones respecto al comercio de importación tuvieron un efecto negativo sobre las industrias que dependían de insumos importados. Como veremos, a pesar de todos estos obstáculos, el número de industrias establecidas en Iquitos y Pucallpa creció de manera significativa, especialmente en el sector alimentos y madera (véase cuadro 11.3).

Las políticas agrarias de Belaúnde para la selva baja fueron, al menos en términos cuantitativos, igualmente efectivas. La producción de arroz aumentó de 14,480 toneladas en 1963 a 29,545 toneladas en 1968 (véase anexo 27). El incremento en la producción de arroz y la exoneración de impuestos otorgada al sector industrial favorecieron el establecimiento de molinos de arroz privados en la mayoría de los grandes poblados de la región. Durante esta etapa, sin embargo, las políticas de promoción agraria solo favorecieron a las zonas rurales próximas a los poblados más grandes, y beneficiaron mayormente a los pequeños patrones rurales. Recién en las décadas siguientes los subsidios estatales se hicieron masivos, permitiendo a un gran número de campesinos ribereños el involucrarse en actividades agrícolas de carácter comercial.

El primer Gobierno de Belaúnde no pudo llevar a cabo las reformas que los segmentos más progresistas de la burguesía y de la clase media consideraban necesarias para el desarrollo de la región. La constante oposición del Congreso, dominado por la Alianza Popular Revolucionaria Americana (APRA) impidió la aprobación de importantes leyes reformistas o las privó de sus aspectos más radicales, como en el caso de la Ley de Reforma Agraria de 1964. Los incentivos industriales no contribuyeron al surgimiento de un sector industrial nacional, el cual permaneció mayormente en manos de capital extranjero. El creciente gasto público, que incluía la concesión de créditos promocionales, y los decrecientes ingresos fiscales, debidos a la política de exoneraciones, generaron un gran déficit fiscal y un extraordinario crecimiento de la deuda externa (Cotler 1978: 368). Esto, a su vez, provocó una inflación galopante y, en 1967, una fuerte devaluación de la moneda nacional.

La incapacidad del Gobierno de transformar la estructura de tenencia de la tierra llevó a los campesinos andinos a invadir y recuperar las grandes haciendas. La profundización de la crisis económica provocó un descontento generalizado en las ciudades. En 1965 se hizo realidad el peor temor de los militares: en el centro y sur del país, tanto en los Andes como en la amazonia comenzaron a operar guerrillas. Aunque estas fueron derrotadas en menos de seis meses, su surgimiento confirmó el diagnóstico de los militares más progresistas y demostró la necesidad urgente de reformas estructurales. La ineptitud del Gobierno para implementar estas reformas, y el escándalo en torno a sus negociaciones para la expropiación de la International Petroleum Co., una subsidiaria de la Standard Oil de New Jersey, fue la gota que rebalsó el vaso. En octubre de 1968 los militares depusieron a Belaúnde e instalaron el Gobierno Revolucionario de las Fuerzas Armadas bajo el mando del General Juan Velasco Alvarado.

El Gobierno Militar y la economía de Estado

El nuevo Gobierno se diferenciaba de anteriores mandatos militares en la medida que no reflejaba los intereses personales de un determinado jefe o caudillo militar, sino que involucraba a las Fuerzas Armadas como institución. La mayor parte de los oficiales comprometidos en el mismo habían sido fuertemente influenciados por la ideología nacionalista, reformista y antiimperialista que había ido forjándose en el Centro de Altos Estudios Militares (CAEM), fundado en 1953. Sobre la base del diagnóstico elaborado por el

CAEM acerca de los problemas del país, el Gobierno diseñó una plataforma política cuyos principales objetivos eran reducir las desigualdades sociales y económicas, eliminar el control económico extranjero, garantizar la integridad nacional y reforzar la identidad nacional, manteniendo al mismo tiempo una fuerte postura anticomunista. Para superar lo que consideraban el *modelo capitalista dependiente*, los militares propusieron reformar el acceso a la propiedad en todos los sectores (agrario, industrial y minero); nacionalizar las empresas estratégicas y las instituciones financieras; establecer alianzas con países en desarrollo del Tercer Mundo, y reformar el sistema educativo. Los fundamentos ideológicos de la revolución, sus objetivos políticos y económicos, así como los mecanismos para lograrlos fueron enunciados en un plan maestro conocido como Plan Inca.

Bajo el nuevo paradigma, el Estado, en tanto representante de la sociedad en su conjunto, debía desempeñar una «acción directriz» para la «promoción, cambio y redistribución de los recursos y roles sociales que habían estado impuestos a partir del patrimonio ejercido por la clase dominante» (en Alvarez 1994:73). Culpando a la clase propietaria por haber fallado en dirigir el esfuerzo de desarrollo nacional y habiendo constatado el fracaso del programa de subsidios estatales al sector privado, los militares concluyeron que el Estado debía reemplazarlo y asumir muchas de sus funciones económicas. Desde su punto de vista, este debía intervenir más activamente en la regulación de la economía nacional. Fue así como a lo largo de las décadas de 1970 y 1980 la economía peruana se convirtió, en gran medida, en una economía de estado.

Los militares también llegaron a la conclusión de que, para garantizar el éxito de las reformas que proponían, el Gobierno debía contar con el apoyo de los sectores populares. Consideraban que los sectores progresistas de la burguesía, en los que Belaúnde había confiado para impulsar sus reformas, no estaban a la altura del desafío. Comprometiendo a los sectores populares con su programa reformista, los militares buscaban asegurar que las reformas se implementaran, neutralizando al mismo tiempo las plataformas políticas más radicales de los sectores políticos de izquierda. La participación ordenada de estos sectores en el proceso de reformas debía lograrse fomentando su organización de acuerdo a un modelo corporativo. En palabras del Presidente Velasco Alvarado, el objetivo final del Gobierno Militar era «completar la transferencia de todas las dimensiones de poder a las autónomas organizaciones de base que los peruanos creen para fundamentar una democracia

social plena» (en Anónimo 1974: 82). Con este propósito el Gobierno creó en 1972 el Sistema Nacional de Movilización Social, cuyo acrónimo, SINAMOS (*sin amos*) expresaba el espíritu antifeudal y modernizante del Gobierno.

El Gobierno Militar tenía un especial interés en la región amazónica, tanto por su aislamiento, que la hacía vulnerable a los temidos avances expansionistas de los países vecinos, como por su postergación con relación a las otras regiones del país, lo cual exigía una acción más decidida por parte del Estado. En 1967 la Texaco & Gulf Company encontró importantes yacimientos petrolíferos en Lago Agrio, la región más septentrional de la amazonia ecuatoriana. Ese mismo año Brasil estableció una zona de libre comercio en Manaos, y poco después lanzó su Plan de Integración Nacional, el cual comprendía la construcción de la Carretera Transamazónica (Schmink y Wood 1992: 60. 70). En 1970 el Ministro de Relaciones Exteriores del Brasil declaraba que «ningún país estará en condiciones de mantener indefinidamente bajo su soberanía vastas regiones improductivas» (en Relaciones 1972: 2), haciendo una apenas velada referencia a la región amazónica. Esto no pasó inadvertido en el Ministerio de Relaciones Exteriores peruano. En un documento confidencial en el que se comentaba esta declaración, el Ministerio esbozaba un plan elaborado en colaboración con el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas y el Instituto Nacional de Planificación para la integración y desarrollo de las áreas fronterizas, particularmente aquellas adyacentes a Brasil y Colombia (ibídem).

El documento también citaba un informe secreto de 1971 en el que el Comando Conjunto reconocía que el país no tenía los recursos humanos y militares para defender sus fronteras, y declaraba que la única posibilidad de lograrlo era organizando un «ejército civil que tome posesión real y de hecho de su territorio con plenos derechos, deberes y obligaciones» (ibídem). En otras palabras, se pensaba que solo asegurando plenos derechos civiles a la población amazónica, el Estado podía enrolarla en la defensa incondicional del territorio nacional. Como veremos, esta convicción llegó a ser una de las piedras angulares de la plataforma del Gobierno Militar para la región amazónica.

El plan del Gobierno para Loreto comprendía seis objetivos principales: 1. la racionalización de la tenencia de tierra; 2. la regulación del acceso a los recursos renovables y no renovables; 3. la promoción de la agricultura comercial; 4. la expansión del sector industrial; 5. el desarrollo de la industria petrolera; y 6. la organi-

zación de la población rural y urbana. En las siguientes páginas examinaremos las medidas que se tomaron para lograr los primeros cinco objetivos. El último será discutido más adelante.

Tenencia de la tierra

En 1969 los militares aprobaron una nueva y radical Ley de Reforma Agraria. Esta ley se aplicaba a las regiones de costa, sierra y selva alta, mientras que la selva baja debía ser objeto de una legislación especial a ser aprobada en el futuro próximo. No obstante, la ley establecía que en aquellas áreas donde la reforma agraria no era aplicable, los peones podían solicitar la propiedad de las parcelas que habían ocupado de manera permanente, a condición de que estas no excedieran las 15 ha (Ballón 1994: III, 36). En Loreto la ley promovió la racionalización de la tenencia de la tierra, ya que establecía que las propiedades y concesiones de tierra improductiva debían revertir al Estado. Esta disposición ya figuraba en la legislación de tierras de 1909 pero no había sido aplicada sistemáticamente por falta de voluntad política.

El proceso de reversión comenzó casi inmediatamente (Ballón 1994: III, 48). Muchas de las propiedades que revirtieron habían sido originalmente concedidas a, o adquiridas por, casas comerciales y patrones gomeros, muchos de los cuales habían dejado de operar hacía décadas. Entre las propiedades afectadas más grandes se encontraban: Venecia y Líbano (9,921 ha) pertenecientes a Luis F. Morey e Hijos; Aumento de Parinari (3,782 ha) perteneciente a Stassberger & Cía.; y cinco grandes fundos ubicados a lo largo del río Yavarí (6,829 ha) de propiedad de Israel & Cía. (ibídem: 458, 461, 473, 239). Las tierras revertidas fueron puestas a la venta o entregadas gratuitamente a los antiguos peones que las habitaban. Las nuevas disposiciones liberaron grandes extensiones, haciéndolas asequibles legalmente a los campesinos ribereños, quienes desde la década de 1950 habían estado ocupando los fundos abandonados por sus dueños. Esto, a su vez, contribuyó al fortalecimiento del sector campesino y a la proliferación de caseríos independientes.

En 1974 el Gobierno emitió el Decreto Ley 20653 (Ley de Comunidades Nativas y Promoción Agraria de las Regiones de la Selva Alta y Selva Baja), específicamente destinado a regular el acceso a la tierra en la región amazónica (Chirif 1985). La mayor contribución de esta ley fue el reconocimiento del derecho de los asentamientos indígenas a la propiedad legal de sus tierras. La misma

constituyó un notable adelanto respecto de su antecedente, el Decreto Supremo 03 emitido en 1957. Este decreto, que establecía los mecanismos para la creación de *reservas* indígenas, otorgaba la tierra *en usufructo* y no en propiedad. En contraste, el Decreto Ley 20653 declaraba la tierra comunal indígena como *inalienable, imprescriptible e inembargable*. La nueva ley, sin embargo, reconocía derechos sobre la tierra solo a las *comunidades nativas*, es decir a los asentamientos locales y no a los pueblos indígenas en tanto pueblos originarios.

La ley también establecía un modelo de organización para las nuevas comunidades, y reconocía los derechos de sus habitantes a resolver litigios menores bajo la ley consuetudinaria y a través de sus propias autoridades. Se disponía también que estas tenían la tarea de llevar registros civiles y emitir certificados de nacimiento (y de defunción), los cuales eran necesarios para la obtención de documentos personales de identidad. Esta fue una transformación radical, ya que en el pasado los indígenas rara vez gozaban de la oportunidad de contar con documentos de identidad y, en consecuencia, no podían ejercer el derecho a voto, firmar contratos o solicitar créditos.

Entre 1974 y 1991 fueron reconocidas oficialmente en Loreto 334 comunidades nativas. De estas, 257 recibieron títulos de propiedad sobre sus tierras. Entre los indígenas que se beneficiaron de esta ley se encontraban los peones de algunos de los fundos agroextractivos que se formaron luego del colapso de la economía gomera, tales como Pucabarranca, Negro Urco y Tempestad (Ballón 1994: III, 326-7). Como veremos en el capítulo 13, el Decreto Ley 20653 tuvo efectos que fueron mucho más allá de sus objetivos, como la legislación de tierras, en la medida que hizo visibles a los pueblos indígenas, reconoció por primera vez sus derechos como ciudadanos, y promovió indirectamente su organización política bajo nuevos cánones.

Recursos naturales

La regulación del acceso a los recursos naturales y su explotación también fue un tema de alta prioridad para el Gobierno Militar. En 1973, mediante el Decreto Supremo 934, el Gobierno impuso una prohibición indefinida a la caza de animales tropicales con fines comerciales. Dos años más tarde, el Perú firmó la Convención sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas (CITES, por sus siglas en inglés), y promulgó el Decreto Ley n.° 21147, Ley Fo-

restal y Fauna Silvestre, el cual debía asegurar la utilización racional del bosque y su fauna, a la par que contribuir al desarrollo social y económico del país.

La ley tuvo un efecto inmediato sobre el floreciente comercio de pieles y cueros de Loreto. Iniciado en la década de 1930, para 1939 este tráfico ya representaba el 16% del valor de sus exportaciones (véase anexo 8). Aunque se requería de permisos para la caza y la exportación, estos no establecían límites en cuanto al número de animales que se podía cazar. Esta situación llevó a varios observadores contemporáneos a alertar al Gobierno acerca del peligro de extinción de los animales más valiosos de la región, y a exigir la regulación de esta actividad (Delboy 1952: 24). Estas advertencias no fueron escuchadas y durante la década de 1960 se exportó a través de Iquitos un promedio de 270,000 cueros y pieles al año. El Decreto Ley 21147 puso término a este comercio, prohibiendo la cacería comercial de animales silvestres (una regulación que está aún vigente). La ley regulaba también el comercio de animales silvestres vivos, los cuales, con excepción de los peces ornamentales, solo podían ser exportados con fines científicos. Por último, modificaba la legislación anterior sobre la explotación de la madera, otorgando prioridad a las comunidades nativas y campesinas, las cooperativas y las empresas públicas para la concesión de permisos de extracción (d'Ans 1982: 220).

Adicionalmente, la ley intentaba eliminar las relaciones de peonaje por deuda en las que se basaba la extracción de recursos forestales, declarando nulas todas las deudas contraídas bajo el sistema de habilitación. Su aprobación suscitó la protesta de los empresarios involucrados en la exportación de pieles y cueros, y en la extracción y procesamiento de madera (Proceso 1975, N.° 28). Desafortunadamente, aunque el Gobierno fue bastante efectivo en la aplicación de las regulaciones respecto a la explotación de los recursos del bosque, no fue capaz de erradicar el sistema de habilitación.

Agricultura comercial

En el campo de la agricultura, el Gobierno Militar continuó la política de concesión de créditos para el cultivo de productos básicos, tales como arroz y cultivos agroindustriales, como yute y maíz amarillo duro. También promovió la crianza de ganado a gran escala en un intento por lograr que el país fuera autosuficiente en el campo de la producción de carne vacuna (Chirif 1985: 188). Bajo

la nueva administración el crédito promocional creció enormemente, tanto en términos de alcance, como de valor. A pesar de algunas fluctuaciones, desde 1967 hasta 1977 el número de préstamos creció de 2,780 a 13,310, mientras que el monto otorgado aumentó de US$ 1.8 millones a US$ 10 millones (cuadro 10.1). Sin embargo, por lo menos en los primeros años, la mayor parte del crédito se concentró en aquellos productores que vivían cerca de los centros urbanos más grandes, y siguió beneficiando a una pequeña proporción de los hogares rurales de la región. En efecto, si consideramos que en 1972 el Banco Agrario concedió 2,958 préstamos y que, según el Censo de 1972, por ese entonces el número de hogares rurales de Loreto era de 27,073, podemos concluir que el crédito promocional agrícola solo alcanzó a alrededor del 11% de los hogares rurales de la región (véase cuadro 12.3).

En el terreno de la agricultura, la principal diferencia con las políticas de los gobiernos anteriores fue una intervención más directa y agresiva en la comercialización de productos agrícolas básicos a fin de eliminar a los intermediarios tradicionales y, de esta manera, favorecer tanto a los productores agrícolas, como a los consumidores urbanos. En la campaña 1969-70 el Gobierno encargó al Servicio Nacional de Comercio Agropecuario (SENCA) la compra de la producción de arroz de la amazonia (Ballón 1994: III, 71). Poco después esta agencia fue reemplazada por la Empresa Comercializadora de Arroz S.A. (ECASA). Esta empresa pública operaba a través de centros de compra ubicados en Iquitos y otras ciudades ribereñas menores. Aparte de Iquitos, donde contrataba los servicios de molinos privados, en el resto de la región los centros de acopio de ECASA tenían sus propios almacenes y molinos (Chibnik 1994: 60).

El número de lugares de compra creció constantemente desde la década de 1970. Poco antes de que fuera disuelta en 1992, ECASA tenía una red de 18 almacenes, seis de los cuales tenían sus propios molinos, a saber: Nauta, Requena, Yanashi, Lagunas, San Lorenzo, Contamana y Pucallpa. La existencia de instalaciones de ECASA a todo lo largo de Loreto permitía a un número significativo de familias campesinas, fueran o no beneficiarias de créditos promocionales, tener un mercado asegurado para su producción a precios fijos, los cuales, por lo general, eran una vez y media más altos que los obtenidos en el mercado libre. De esta manera, los incentivos del Gobierno beneficiaban a mucho más que el 11% de los hogares rurales que habían recibido créditos de bajo interés.

El Gobierno también procuró favorecer a los consumidores urbanos fijando precios artificialmente bajos para la venta de arroz al por menor. Como la diferencia entre el precio que ECASA pagaba a los productores y el que cobraba a los comerciantes al por mayor, no le permitía cubrir sus costos de operación, con el correr de los años, la empresa estatal acumuló grandes pérdidas (Chibnik 1994: 61). Un sistema parecido se estableció para promover el cultivo y comercialización del maíz amarillo duro que se usaba mayormente como alimento en las granjas avícolas de Iquitos. Subsidiada mediante créditos promocionales, precios fijos y mercados garantizados, la agricultura de Loreto experimentó un auge artificial durante la década de 1970. Esto se refleja, por ejemplo, en la producción de arroz, la cual aumentó de 29,545 toneladas en 1968 a un récord de 51,800 en 1979 (véase anexo 27), convirtiendo a este departamento en proveedor de arroz para otras regiones del país. Cabe señalar, sin embargo, que la productividad era baja y la calidad del arroz producido era de segunda clase.

El sector industrial

El gobierno Militar consideraba que la industrialización era crucial para lograr el desarrollo del país. En palabras del Ministro de Energía: «Nosotros tenemos entre manos un proyecto revolucionario que necesariamente tiene que conducirnos a un desarrollo industrial acelerado» (Fernández Maldonado 1974: 16). En 1970 el Gobierno emitió una nueva ley general que promovía las actividades industriales (Decreto Ley 18350). La ley establecía incentivos tributarios para las industrias creadas fuera de la región de Lima y Callao. Estos consistían en la reducción de aranceles para la importación de bienes de capital e insumos industriales, así como de los impuestos sobre las utilidades.

Los empresarios y tecnócratas loretanos se opusieron enérgicamente a dicha ley. Sostenían que al otorgar a todas las regiones —con excepción de Lima-Callao— incentivos similares a los establecidos por las leyes 15600 y 16900 y al ignorar las grandes desventajas de la región amazónica, la ley desalentaba nuevas inversiones en Loreto (Banco de Crédito 1972: 224). Entre las desventajas mencionadas estaban: costos de transporte más altos, insuficiente abastecimiento de energía eléctrica, falta de mano de obra calificada y un reducido mercado de consumo. Esto llevó al Gobierno a emitir, en 1971, el Decreto Ley 18977, que otorgaba exoneraciones adicionales a las industrias establecidas en la región amazónica o en zo-

nas de frontera (ibídem: 223-4). Estos incentivos atrajeron nuevas inversiones y promovieron el establecimiento de industrias. Sin embargo, la evolución del producto bruto del sector industrial de Loreto (en precios constantes de 1979) muestra que, después de un período inicial de crecimiento gradual entre 1970 y 1976, este se estancó hasta 1982, cuando comenzó a experimentar una fuerte caída (INE 1988b: cuadro 226).

Desde un principio el Gobierno Militar fue consciente de que la única manera en que las exoneraciones de aranceles para promover la actividad industrial fueran efectivas y contribuyeran realmente al desarrollo de la región, era haciendo que estos incentivos fueran consistentes con las políticas diseñadas para otros sectores productivos. Los continuos cambios de legislación demuestran, sin embargo, su fracaso. Una de las primeras medidas que tomó el Presidente Velasco fue el restablecimiento de la exoneración de impuestos para la importación de alimentos establecida por la Ley 15600, la cual había sido temporalmente eliminada por el Presidente Belaúnde mediante el Decreto Supremo 053-68, poco antes de ser depuesto. Esta disposición había suscitado protestas populares y la oposición de los importadores de Iquitos a través de la Cámara de Comercio (Proceso 1968, n.° 8).

En 1970 el Gobierno Militar actualizó el Convenio Aduanero Peruano-Colombiano y, poco después, en 1971, revisó y amplió la lista de las importaciones exoneradas (Banco de Crédito 1972: 231). Ese mismo año el director del Instituto Nacional de Planificación envió al Ministro de Economía y Comercio un memorándum en el que solicitaba se revisara y racionalizara la legislación existente sobre exoneración de aranceles para asegurar la «satisfacción de las necesidades básicas de la mayoría y la promoción de la industria» (INP 1971: 1). También solicitaba establecer mecanismos de control que evitaran «los excesos en la importación de bienes de consumo en detrimento de los bienes de capital» (ibídem). En los años siguientes se aprobaron hasta ocho diferentes decretos-leyes reduciendo o incrementando los derechos de importación (Ocampo 1983: 506-10).

El descubrimiento de grandes yacimientos de petróleo en 1971, las necesidades de la naciente industria petrolera y la bonanza económica que esto trajo consigo, conspiraron para distorsionar aún más la economía de la región. La demanda de importaciones creció enormemente, haciéndole difícil al Estado la tarea de armonizar, por un lado, su interés en promover el desarrollo industrial de la región y, por otro, su propósito de evitar importaciones superfluas e incrementar los ingresos fiscales.

Industria petrolera

Dadas las perspectivas abiertas por el descubrimiento de petróleo en Maquía (río Ucayali) en 1956 y las oportunidades que ofrecía una nueva ley petrolera aprobada en 1952, un número significativo de compañías solicitaron concesiones de exploración petrolera en la región amazónica en la década de 1950. Aunque la exploración petrolera no fue prioritaria para el Gobierno de Belaúnde, durante su período operaron en Loreto doce compañías (Ballón 1994: II). La mayoría eran norteamericanas. Dos, sin embargo, pertenecían a capitalistas peruanos: la Compañía Peruana de Petróleo El Oriente, que explotaba los yacimientos de Maquía y era controlada por la familia Gildemeister, y Petróleo Sullana & Compañía, de propiedad de los hermanos Wiese (Thorp y Bertram 1985: 339-40).

De estas doce compañías, cuatro obtuvieron concesiones por primera vez bajo el Gobierno de Belaúnde. Estas compañías concentraban sus actividades de prospección en las cuencas de los ríos Ucayali y Huallaga. Sin embargo, solo dos de estas empresas tenían campos en producción: Ganso Azul, una subsidiaria de la Atlantic Richfield Co. (ARCO), en Aguas Calientes, y la Compañía Peruana de Petróleo, asociada desde 1966 con la Deutsche Erdöl, en Maquía. El petróleo que se extraía de estos dos campos era exportado como crudo al Brasil, o era procesado en las refinerías de Ganso Azul en Pucallpa o de la Empresa Petrolera Fiscal (EPF), establecida en Iquitos en 1954 (Watson 1964: 86). La producción de Loreto durante esos años se estancó en alrededor de 1,100 barriles al año (véase anexo 30), y a pesar de que se continuó explorando y perforando, no se descubrieron nuevos yacimientos.

El descubrimiento de petróleo en la región amazónica ecuatoriana, en 1967, fue considerado como una amenaza potencial al control peruano de la porción de Loreto ubicada al norte del eje Marañón-Amazonas. Como resultado, en 1970 los militares aprobaron una nueva ley destinada a estimular la exploración petrolera. Aunque la ley se aplicaba a todo el país, estaba dirigida a atraer inversiones hacia la región amazónica. El Gobierno también quería evitar que surgiera el tipo de cuasi-monopolio sobre la producción de petróleo del que había gozado la International Petroleum Co. hasta su expropiación por parte del Gobierno Militar, poco después de su ascenso al poder.

En consonancia con la posición nacionalista del Gobierno Militar y con sus esfuerzos por limitar el control económico extranjero, la ley establecía un nuevo tipo de contrato con las compañías pe-

troleras extranjeras. Este llegó a ser conocido como el Modelo Perú. Mientras que bajo la legislación anterior las compañías extranjeras estaban obligadas a pagar impuestos, tanto sobre la producción como sobre sus rentas, bajo el nuevo esquema estaban exoneradas del pago de estos tributos pero debían compartir la mitad de su producción con el Gobierno. En 1971 el Gobierno también exoneró a las compañías petroleras del pago de aranceles para la importación de bienes de capital por un período de ocho años (Ballón 1994: III, 137). Sin embargo, fue el descubrimiento de petróleo por parte de Petroperú lo que hizo estallar la fiebre petrolífera. Petroperú, la nueva empresa estatal petrolera, fue creada en 1969 a fin de reemplazar a la Empresa Petrolera Fiscal.

A diferencia de la antigua compañía, que solo operaba unos cuantos viejos pozos en la costa del Pacífico, Petroperú se involucró directamente en la exploración y explotación de petróleo. Una de sus primeras tareas fue la de administrar los campos petroleros expropiados por el Gobierno a la International Petroleum Co. Además, bajo la ley petrolera de 1970, Petroperú reservaba para sí un gran bloque en el norte de Loreto, entre los ríos Tigre y Corrientes. Las exploraciones en este bloque comenzaron en 1970. Esto alentó a otras compañías; entre ellas la Occidental Petroleum Co., a seguir su ejemplo.

Sin embargo, fue solo después de noviembre de 1971, cuando Petroperú encontró petróleo en Trompeteros, en la cuenca del río Corrientes, que un gran número de compañías se apresuraron a solicitar concesiones en la región. La euforia creció cuando poco después la Occidental Petroleum Co. descubrió petróleo al norte del bloque de Petroperú. En solo dos años (1972 y 1973) once compañías o consorcios extranjeros solicitaron y obtuvieron concesiones petroleras en Loreto. La mayor parte de las catorce compañías privadas que se establecieron en la región durante esta época tenían sede en los Estados Unidos (Caller 1974; Pontoni 1981a: cuadro 9). Unas pocas compañías que habían operado en la región antes de 1970 permanecieron en la región por un breve tiempo después de la aprobación de la ley.

Vale la pena precisar que, a pesar del gran número de compañías privadas que operaban en Loreto, la mayor parte del capital que se invirtió en la industria petrolera durante el Gobierno Militar, provino del sector público. Así, mientras que entre 1961 y 1979 las compañías petroleras privadas invirtieron un total de US$ 636 millones, Petroperú invirtió 1,090 millones. La mayor parte de la inversión de Petroperú (75%) se destinó a la construcción de un oleoduc-

to de 1,313 kilómetros que debía transportar el petróleo desde Loreto hasta la costa norte a través de la cordillera de los Andes (Pontoni 1981b: 3). Este fue inaugurado en 1977. El restante 25% de su inversión fue destinado a actividades de exploración y extracción.

La compañías que se establecieron en Loreto durante ese lapso no tuvieron tanto éxito como Petroperú y la Occidental, y después de 1971 no se hizo ningún otro gran descubrimiento. Como resultado, entre 1975 y 1976 la mayor parte de estas abandonó la región. Petroperú y la Occidental pasaron a ser los principales productores, siendo esta última responsable de la extracción de alrededor del 70% del petróleo de la región. El impacto de la exploración y la extracción petrolera fue global y masivo. La producción de petróleo activó la economía de Loreto y favoreció a la elite comercial de la región al estimular el comercio externo y el transporte fluvial. Su impacto en el área rural también fue importante al crear nuevas oportunidades de trabajo, inducir flujos migratorios internos, e incrementar el consumo.

Debido a su fuerte participación en la industria petrolera y sus inversiones en otros sectores, el Estado asumió un papel decisivo en la vida económica de Loreto. El impacto de la extracción petrolera en la economía loretana se hizo aún más significativo después que el Gobierno aprobara en 1976 el otorgamiento de un canon petrolero equivalente al 10% *ad valorem* de la producción anual de la región. Dado que la producción de petróleo pasó de 606 barriles en 1963 a 47,066 barriles en 1979 (véase anexo 30), los recursos derivados de esta fuente se convirtieron en un componente significativo del presupuesto de la región.

* * *

A fin de coordinar los esfuerzos de desarrollo en los departamentos de Loreto y San Martín y de promover cierto grado de descentralización, en 1972 el Gobierno Militar creó el Comité de Desarrollo Regional del Oriente (CDRO). El Comité, presidido por el Comandante de la Quinta Región Militar con sede en Iquitos, debía promover el desarrollo regional mediante la coordinación y supervisión de las acciones de las diversas agencias gubernamentales (Proceso 1972, n.° 16). Ordeoriente, una dependencia del Instituto Nacional de Planificación que operaba en el marco de CDRO, estaba encargada de preparar un plan regional de desarrollo (Mora 1974: 65). Sin embargo, CDRO no tenía la autoridad para aprobar políticas de desarrollo y programas de inversión para la región. Esto hizo que muchos exigieran que se le otorgara una mayor autonomía y poder de decisión (ibídem).

Para satisfacer estas demandas, en 1977 el Gobierno creó el Organismo Regional de Desarrollo de Loreto (Ordeloreto), una entidad administrativa regional que contaba con una mayor autonomía (Ordeloreto 1980: 72). El propósito de esta organización era «impulsar el desarrollo integral de la Región, de conformidad con los objetivos y políticas de desarrollo nacional» (ibídem). La creación de esta entidad regional de desarrollo aumentó la presencia del Estado en Loreto. Ordeloreto, que en 1980 se transformó en la Corporación de Desarrollo de Loreto (Cordelor), estaba a cargo de ejecutar los planes de inversión elaborados por el Gobierno central. Sin embargo, su atribución más importante fue la de administrar los recursos derivados del canon petrolero. Dichos recursos debían ser usados para promover el desarrollo industrial de la región. Desafortunadamente, los mismos no siempre fueron invertidos de manera inteligente y honesta, y una vez más Loreto perdió la oportunidad de asentar su economía sobre una base más sólida (Cordelor 1982: 371; INE 1988a: 182; INE 1989: 124).

Las políticas y los proyectos implementados por el Gobierno de Belaúnde y los regímenes militares tuvieron un profundo efecto en el perfil económico y social de Loreto. Si bien cada una de estas medidas benefició a un determinado sector social en detrimento de los otros, tomadas en conjunto, las mismas tuvieron el efecto de activar la economía y promover la organización de los sectores populares de la región.

Capítulo 11

«Tratando de cambiar la mentalidad fenicia»: de elite comercial a burguesía regional

A inicios de la década de 1960 la mayoría de las casas comerciales surgidas durante el auge gomero y en el período inmediatamente posterior había desaparecido. Gran parte del comercio interno y externo estaba en manos de un grupo emergente de comerciantes tanto originarios de la región como foráneos. En este capítulo examinamos los importantes cambios que experimentó la economía de Loreto durante el período 1963-1990, centrándonos en cómo estos dieron lugar, a la par que fueron gestados, por una nueva generación de empresarios. A lo largo de esta etapa, la economía de Loreto sufrió considerables altibajos, con breves períodos de prosperidad seguidos por fases de inflación y escasez de alimentos. Estas oscilaciones estuvieron muy ligadas a las siempre cambiantes políticas gubernamentales, así como a las distorsiones introducidas por los súbitos auges de actividades económicas legales o ilegales, tales como la exploración petrolera, el contrabando, y el tráfico de drogas. Durante este período la economía loretana dejó de ser de exportación y el comercio experimentó un cambio de orientación, de la exportación a la importación y del mercado internacional al mercado regional y nacional.

Gracias a una serie de incentivos tributarios, la economía loretana también experimentó otro importante cambio de énfasis, del sector extractivo al sector de transformación. A finales del período, la economía de Loreto estaba más diversificada y monetizada; era menos dependiente del comercio de importación/exportación, y estaba mejor articulada a la economía nacional que nunca antes. Era también, en gran medida, una economía artificial, altamente dependiente de los subsidios e incentivos estatales. No obstante, como veremos, muchas de las transformaciones que experimentó durante este período demostraron ser irreversibles.

Los cambios en la economía de la región estuvieron estrechamente relacionados con la emergencia de una nueva generación de empresarios. Las biografías de tres de ellos revelan que fueron capaces de acumular capital muy rápidamente a mediados de la década de 1960, ya sea aprovechando auges menores de exportación, los cuales por algún tiempo sostuvieron la economía de la

región, o importando bienes de consumo baratos exonerados de impuestos, tales como alimentos y textiles (véase recuadros 15-17). En la segunda mitad de la década de 1960, la mayor disponibilidad de capital y los incentivos del Estado alentaron a muchos empresarios a invertir en el sector industrial, especialmente en la industria maderera. Más tarde, en la década de 1970, los miembros de la nueva elite se aventuraron en el transporte fluvial, aprovechando las oportunidades ofrecidas por la exploración intensiva de petróleo.

Los nuevos empresarios diferían notablemente de sus predecesores. El Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Loreto dejó esto en claro en un discurso de comienzos de la década de 1970: «a través de la historia de Iquitos y del pueblo de la amazonia, nosotros siempre hemos tenido una mentalidad fenicia [...] siempre hemos sido comerciantes y extractores de materias primas, pudiéndose decir que solo en estos últimos años estamos tratando de cambiar esa mentalidad» (Banco de Crédito 1972: 27). Aunque esta mentalidad nunca cambió completamente, sostenemos que durante el período 1963-1990 la elite comercial de Loreto adquirió los rasgos de una burguesía regional. Esto se expresa en un mayor énfasis en las actividades productivas que en las comerciales, modos de operación capitalistas, adhesión a las posturas regionalistas, inversión de las utilidades en la región y, en general, un mayor arraigo y apego a la misma. Concluimos, sin embargo, que la nueva elite no fue capaz de prescindir de los aspectos precapitalistas de algunas de sus actividades económicas y de hacer una inversión más sostenida en el sector manufacturero. Esta incapacidad impidió que se convirtiera en una burguesía moderna capaz de generar riqueza no solo para sí misma, sino también para la región.

Cambios en las tendencias económicas

En el pasado, las actividades de importación y exportación estaban estrechamente asociadas. Durante el auge gomero los compradores del exterior inyectaban dinero en la economía de la región mediante el otorgamiento de crédito para la importación de mercaderías, con el fin de aumentar el número de peones habilitados y, de esta manera, incrementar la producción y las exportaciones. A su vez, el incremento de las exportaciones aumentaban las ganancias, ampliando la capacidad consumo y fomentando el comercio de importación. Cada vez que el volumen del crédito foráneo se contraía, dis-

minuía el comercio de exportación. De igual manera, cada vez que disminuían las exportaciones, decrecían las importaciones. Aunque a menor escala, este también fue el caso durante el período 1915-1962; la única diferencia era que la mayor parte del capital y del crédito disponibles eran de origen regional o nacional en vez de foráneo (como, por ejemplo, el que proporcionaba la Corporación Peruana del Amazonas).

A partir de 1963 la economía de Loreto se diversificó y se orientó más y más hacia el mercado regional y nacional. La producción y el comercio de exportación dejaron de ser la mayor fuente de riqueza de la región. Más aún, este ya no era el que generaba el capital que financiaba el comercio de importación. De hecho, con la decadencia de la economía agroextractiva de exportación, el capital comenzó a escasear en la región. Como resultado, las dinámicas de los comercios de importación y de exportación se hicieron más y más independientes entre sí, siendo sus distintos ritmos consecuencia de respuestas a diferentes factores o de diferentes respuestas a un mismo factor. En este contexto, las únicas constantes fueron una balanza comercial negativa y una tendencia general del comercio de exportación a contraerse, mientras que el comercio de importación se expandía. Así, el déficit comercial fue creciendo de año en año.

El análisis de las exportaciones de Loreto durante este período revela la existencia de tres fases dentro de una tendencia general a la baja (véase anexo 6). La primera (1963-1971) se caracterizó por una gradual reducción en el valor de las exportaciones, las cuales para 1971 habían caído en un 40%. Esto estuvo asociado con el hecho de que la mayoría de los ciclos de exportación que había sustentado la economía de la región durante las décadas de 1940 y 1950 llegó a su término en la de 1960, o languideció a lo largo de las siguientes décadas con un peso económico insignificante. Durante esta primera fase, el comercio de exportación estuvo limitado a tres productos de menor importancia: pieles y cueros, peces ornamentales, y animales silvestres vivos.

La segunda fase en la evolución del comercio de exportación (1972-1981) fue de crecimiento, debido, en parte, a nuevos desarrollos en la industria maderera, pero mayormente a la exportación temporal de petróleo crudo al Brasil. La transformación de la industria maderera tradicional tuvo lugar en 1962, cuando se estableció la primera planta para la producción de *plywood* o triplay. Con la proliferación en los años siguientes de nuevas plantas dedicadas al aserrío de maderas duras distintas del cedro y la

caoba; a la manufactura de triplay, a base de maderas blandas y a la elaboración de enchapes finos, la exportación de madera y sus derivados creció notablemente. Mientras que en 1962 la madera representaba solo el 4% del valor de las exportaciones de Loreto, en 1974 ascendía a 58% (véase anexos 11 y 13). Después que el Gobierno prohibiera, en 1975, la exportación de animales vivos, pieles y cueros, la madera y sus derivados se convirtieron en el principal rubro de exportación de la región, de tal manera que en 1981 representaba el 83% del valor de sus exportaciones (véase anexo 14). Por lo demás, entre 1973 y 1976 el comercio de exportación de la región experimentó cierto crecimiento cuando se comenzó a exportar al Brasil el crudo descubierto en el norte de Loreto, mientras se esperaba la terminación del oleoducto a la costa.

La última fase se inició en 1982 con una fuerte reducción en el valor de las exportaciones de la región de casi 40% en 1981-1982, y de casi 50% en 1982-1983. Esta caída continuó por el resto del período. En 1990 el valor de las exportaciones de Loreto apenas representaba un poco más de un millón de dólares, un monto incluso menor que el de 1914, el año en que los precios de las gomas colapsaron. La decadencia del comercio de exportación estuvo principalmente asociada al estancamiento de la industria maderera. La caída en la demanda, la escasez de materia prima, los crecientes costos de producción y los precios estacionarios, afectaron seriamente esta industria (Banco Amazónico 1982). Entre 1981 y 1986 el peso de la madera en la estructura de exportaciones de la región cayó de 83% a 67%, en tanto su valor bajó de 11 millones a 1.2 millones de dólares (véase anexos 14-15). La disminución de las exportaciones de madera, producto que durante gran parte del período 1963-1990 había dominado el comercio de exportación, constituyó el golpe final a su ya debilitada economía.

Conforme la decadencia del comercio de exportación se agudizaba, el comercio de importación se hizo más y más atractivo. Esta tendencia se vio acentuada tanto por las exoneraciones tributarias decretadas en los primeros años de la década de 1960, como por los requerimientos de la naciente industria petrolera a partir de 1971. Como resultado de ello, a todo lo largo de este período el comercio de importación de Loreto floreció, a veces de manera incontrolada. Aunque en general la tendencia fue al crecimiento, el análisis de su evolución muestra que hubo cuatro fases de auge de importaciones seguidas por breves períodos de contracción (véase anexo 6).

La primera de estas fases tuvo lugar entre 1964 y 1968. Antes de 1964 las importaciones habían sido exoneradas del pago de aranceles o estaban sujetas a aranceles bajos gracias al Acuerdo Aduanero Peruano-Colombiano. El Decreto Supremo 04 de 1964 y la Ley 15600 de 1965 ofreció nuevos incentivos, tales como la exoneración del pago de impuestos a la renta y las utilidades por parte de los importadores. Esto tuvo un efecto inmediato sobre el volumen de las importaciones, las que en solo tres años se triplicaron. La Ley 16900 de 1968, que redujo en un 50% la exoneración tributaria puso un fin abrupto a esta primera fase.

El descubrimiento de petróleo en 1971 dio origen a una segunda fase de crecimiento de las importaciones que comenzó en 1972 y duró hasta 1976. Las operaciones de las quince compañías nacionales y extranjeras que buscaban petróleo en Loreto dependían fuertemente de la importación de bienes de capital y consumo. Como resultado, para 1975 el valor de las importaciones había crecido en un 40% respecto de 1966, fecha en la que el comercio de importación de la región había alcanzado su primer pico. Sin embargo, dos años más tarde, después que muchas de las compañías petroleras abandonaron la región, el comercio de importación cayó bruscamente una vez más.

Las importaciones se recuperaron brevemente entre 1979 y 1982, cuando el Gobierno comenzó a transferir a la administración de Loreto un canon equivalente al 10% del valor de la producción de petróleo de la región. Esta inyección anual de dinero activó la economía local y, junto con la liberalización del comercio llevada a cabo por el Presidente Belaúnde al principio de su segundo período (1980-1985), tuvo el efecto de fomentar las importaciones a un nivel sin precedentes. Las medidas liberales de Belaúnde produjeron un fuerte déficit en la balanza de pagos del país. Presionado por el Fondo Monetario Internacional, Belaúnde dio marcha atrás en 1983 y las importaciones se desplomaron.

La última fase de auge del comercio de importación en Loreto comenzó poco después de que el Presidente Alan García asumiera al poder (1985-1990) y liberalizara la importación de alimentos, tratando así de reducir el costo de vida y mejorar las condiciones de vida de los segmentos más pobres de la sociedad peruana. Como resultado, en 1986 el valor de las importaciones alcanzó su punto más alto para el período 1963-1990, ascendiendo a 60 millones de dólares. Esta última fase terminó en 1988 en medio de una crisis económica generalizada, y el comercio de importación de la región permaneció deprimido hasta el final del período.

La nueva elite económica de Loreto estaba fuertemente involucrada en el comercio de importación y aprovechó todas sus fases de bonanza. Sin embargo, como veremos, muchos de sus miembros tomaron ventaja de las exoneraciones tributarias no solo para expandir sus actividades comerciales, sino también para incursionar en otros sectores económicos. En efecto, con la progresiva decadencia de la economía de exportación, la nueva elite se vio forzada a diversificar y orientar sus actividades de la exportación a la importación, y del sector comercial a los sectores de producción y servicios. En el pasado, este tipo de diversificación operaba en función de la principal actividad de la elite: el comercio de exportación. Por este motivo las actividades agrícolas, industriales y de transporte estaban totalmente subordinadas y eran altamente dependientes de los requerimientos del sector exportador. En cambio, durante el período 1963-1990 estas actividades se emanciparon gradualmente del comercio de exportación y alcanzaron una dinámica propia al orientarse de manera creciente hacia el mercado regional y nacional.

Estructura económica

El ocaso de la economía de exportación, junto con el crecimiento de los sectores de producción y servicios, transformaron la economía de Loreto. De ahí que, para determinar su tamaño y desempeño después de 1963, no baste ya con tomar en cuenta el volumen del comercio de importación/exportación, sino que se requiere analizar otros indicadores, tales como la evolución del Producto Bruto Interno (PBI). Desafortunadamente, en el Perú las cifras del PBI por departamento solo comenzaron a ser estimadas y publicadas a partir de 1970. A pesar de esta limitación, el análisis de la evolución del PBI por actividad económica entre 1970 y 1990 es bastante revelador (véase cuadro 11.1). El rasgo más notable es la enorme influencia de la actividad minera (especialmente la extracción de petróleo) entre 1978 y 1986, cuando la misma representó cerca del 60% del PBI de Loreto y transformó a este departamento en el segundo mayor contribuyente del PBI del país. No menos notable es la acelerada alza y caída de la actividad minera, hecho que confirió a la extracción de petróleo el carácter de un auge económico, parecido a los auges extractivos de los períodos precedentes.

Un segundo rasgo interesante de la nueva estructura es que, aunque en términos absolutos todas las actividades económicas

Cuadro 11.1: Distribución porcentual del PBI de Loreto (millones de dólares) según actividad económica, 1970-1995

Año	Agricult.[a]	Minería[b]	Industria	Construc.[c]	Comercio	Servicios gubern.	Otros[d] serv.	Total %	Total[e] (mill. US$)
1970	22.4	1.4	10.3	7.4	20.5	11.1	26.9	100	182.6
1975	12.6	2.9	10.0	24.5	18.8	8.7	22.5	100	521.6
1980	4.2	66.0	3.4	6.8	7.6	2.8	9.2	100	2,366.9
1985	3.7	64.3	3.3	8.7	6.0	3.1	10.9	100	1,244.3
1990	6.0	11.9	5.9	27.3	14.3	3.8	30.8	100	1,420.6
1995	5.2	9.5	8.6	19.8	13.9	4.9	38.1	100	2,195.2

Fuente: INEI 1996c: 149.

[a] Incluye caza, pesca y extracción de recursos forestales.

[b] Principalmente extracción de petróleo.

[c] Incluye restaurantes y hoteles.

[d] Servicios no gubernamentales; incluye alquileres.

[e] La conversión de soles e intis a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192), *Cuánto* (1993) y periódicos de 1995.

experimentaron un cierto crecimiento, el más espectacular (aparte del de la minería) se registró en los sectores de construcción, servicios no gubernamentales y comercio. Esto estuvo relacionado fundamentalmente con el auge del petróleo y con la inyección de recursos del canon petrolero en la economía regional y sus efectos sobre el comercio de importación/exportación ya han sido examinados. El florecimiento de la construcción se debió inicialmente al tendido del oleoducto hacia la costa del Pacífico. También estuvo asociado al hecho de que una gran parte del canon petrolero administrado por Cordelor y por las municipalidades fue invertido en la construcción de infraestructura básica como escuelas, hospitales, pavimentación de calles, sistemas de agua potable, caminos, etc. (Cordelor 1982: 371; INE 1988a: 182; INE 1989a: 124). A su vez, el incremento de la categoría *otros servicios* o *servicios no gubernamentales* en el PBI, refleja la expansión del sector naviero asociado con la emergente industria petrolera, así como el acelerado crecimiento de la población urbana de Loreto, especialmente la de Iquitos. En contraste, la agricultura y la industria no tuvieron un buen desempeño y el PBI de estos sectores no creció en proporción con los incentivos y subsidios que recibieron del Estado desde principios de la década de 1960.

Tal como se ha afirmado (Haring 1986a: 72), por su carácter de auge la extracción petrolera generó un crecimiento económico artificial y efímero. La artificialidad estriba mayormente en el hecho de que, tanto los ingresos generados por la producción de petróleo, como las ganancias derivadas de actividades económicas relacionadas con la industria petrolera, no fueron invertidos en fortalecer el sector productivo de la región. De modo que, cuando en la década de 1980 los pozos de petróleo existentes comenzaron a secarse y no se descubrieron nuevos yacimientos, la economía de la región se contrajo gravemente. Sin embargo, aún si hubiéramos de excluir la contribución directa de la actividad minera, entre 1970 y 1990 el PBI de Loreto creció casi siete veces. Más aún, en ese lapso, la estructura del PBI de la región experimentó algunos cambios importantes, reflejando la transformación y mayor diversificación de su economía.

Entre 1970 y 1990 el peso del sector primario o extractivo (agrícola, forestal y minero) disminuyó considerablemente, de 24% a 18%. El del sector terciario o de servicios (comercio y servicios) también decreció, de 59% a 49%. En cambio, el peso del sector secundario o de transformación (industria y construcción) casi se duplicó, pasando de 18% a 33% (cuadro 11.1). La mayor importancia del sector de transformación respecto del sector extractivo contradice a quienes afirman que la economía de Loreto no ha cambiado desde el auge gomero y que continúa siendo básicamente extractiva.

La estructura resultante, caracterizada por un abultado sector terciario (comercio y servicios) —rasgo que ha sido denunciado por los críticos del empresariado loretano como prueba de su mentalidad *fenicia* y de su resistencia a invertir en el sector productivo (Rumrrill y Zutter 1976)— no es, sin embargo, privativa de Loreto. De hecho, para 1990 el peso del sector terciario en el PBI fue mayor en el país en su conjunto (61%) que en Loreto (49%), mientras el del sector secundario (industria y construcción) fue muy similar (33% y 30% respectivamente) (INEI 1996c). Para comprender mejor esta evolución, debemos analizar tanto las modalidades de acumulación de capital como las estrategias económicas de la elite regional.

Los nuevos empresarios

Durante las décadas de 1950 y 1960 la economía de Loreto pasó de ser una economía orientada hacia la exportación y dominada

por las casas comerciales, a ser más diversificada; orientada hacia los mercados regionales y nacionales, y controlada por un nuevo grupo de empresarios. En su estudio pionero, Haring (1986b:75-7) sostiene que la burguesía loretana actual está compuesta por tres grupos: 1. los herederos de los barones del caucho; 2. los comerciantes que se beneficiaron de los «auges de supervivencia» de la época post-gomera; y 3. los empresarios que surgieron en la década de 1970. Según Haring, los miembros del primer grupo han perdido su base económica y poder, pero son considerados como parte de la burguesía por el prestigio asociado a su posición social. El segundo grupo estaría formado por una nueva clase de comerciantes surgidos a fines de las décadas de 1940 y 1950, «pero cuyas actividades aumentaron especialmente en la segunda mitad de los sesenta, cuando Iquitos se convirtió en puerto libre» (ibídem: 76). El tercer grupo estaría formado por una generación más joven de empresarios, cuyo capital, según Haring, proviene de sus actividades de contrabando en la década de 1960 y fue subsecuentemente incrementado gracias a su implicación en el tráfico de drogas.

La caracterización de la elite económica actual —es decir, los dos últimos grupos— se basa fundamentalmente en criterios de edad y origen de su capital. Sin embargo, un análisis más cuidadoso muestra que estos dos elementos no constituyen rasgos definitorios adecuados. En primer lugar, tal como la misma Haring (1986b: 77) lo admite, a pesar de sus diferencias generacionales, los miembros de ambos grupos adquirieron su capital a mediados de la década de 1960, aprovechando las mismas oportunidades económicas, básicamente, las exoneraciones tributarias. En segundo lugar, estos dos grupos no difieren en términos de su estrategia de diversificación, en la medida que ambos han optado por establecer «pequeños conglomerados» (ibídem: 77). Por último, aunque existen indicios de que algunos empresarios de Loreto han hecho sus fortunas mediante el contrabando y hay rumores de que otros se han enriquecido mediante el lavado de dinero, estas acusaciones han sido dirigidas por igual a miembros de ambos grupos. Por último, aún si estos rumores fueran ciertos, sería injustificado acusar a todos los empresarios de la generación de 1970 de ser traficantes de drogas.

Dado que no existen diferencias significativas entre los miembros de la nueva generación de empresarios, nos parece más útil prestar atención a sus rasgos comunes. Sostenemos que, sin importar desde cuándo han operado en la región, fueran nativos o fo-

ráneos estos se capitalizaron a mediados de la década de 1960 gracias a las exoneraciones otorgadas por el Gobierno de Belaúnde. Con unas pocas excepciones, fueron capaces de hacerlo a través del comercio de exportación o importación, o una combinación de ambos. Sostenemos, además, que en una segunda etapa diversificaron sus actividades invirtiendo lo que habían ganado con comercio en la industria el transporte y las finanzas. Esta diversificación tuvo lugar en un lapso muy corto y fue estimulada por los auges del petróleo y la madera de la década de 1970. Por último, sostenemos que la diferencia más importante entre los empresarios de Loreto es el grado en el que estos han pasado del comercio a la industria. En los recuadros 15-17 incluimos las biografías comerciales de tres de los más conocidos y exitosos empresarios de la región. A pesar de sus diferencias en términos de origen, antecedentes familiares y actividades económicas iniciales, todos han seguido una trayectoria económica parecida.

Recuadro 15
El empresario Joaquín Abensur Araujo

Joaquín Abensur Araujo es el más conocido de los empresarios que comenzaron como empleados de casas comerciales bien establecidas. De origen sefardí, su padre Alberto y su tío David Abensur migraron a Loreto durante el auge gomero, operando como extractores y comerciantes en la cuenca del río Yavarí. Después del colapso de la economía gomera se trasladaron cerca de la pequeña ciudad de Orellana, en la cuenca del Ucayali, donde prosperaron como comerciantes y dueños de fundo y, más tarde, como extractores de madera (Padrón 1939: 111; Guía 1940; Sotomayor *et al.* 1949: 135).

A fines de la década de 1940 o principios de la de 1950, Joaquín Abensur comenzó a trabajar como agente de Comercial Menezes & Cía. —una firma importadora y exportadora establecida en Iquitos en la década de 1930— comprando pieles y cueros a lo largo de los ríos. Cuando Abensur se integró a la compañía, esta ya era una importante firma exportadora de productos de la región, mayormente pieles y cueros, leche caspi y aceite de palo de rosa (Gregorio y Alonso 1953: 157). En años posteriores se convirtió en socio y, en 1957, después que el fundador portugués de la compañía, Viriato de Menezes, murió, tomó las riendas de la misma y llegó a ser su principal accionista. Ese mismo año, Abensur compró el fundo Pucabarranca sobre el río Napo. Este estaba dedicado a la destilación del aceite de palo de rosa, al cultivo de arroz, y a la crianza de ganado (San Román 1974: 85). En 1969,

Recuadro 15 (continuación)

antes de su expropiación bajo la Ley de Reforma Agraria del Gobierno Militar, Abensur había incrementado el hato de ganado del fundo a 2,000 cabezas (Abensur 1991).

Después de tomar el control de Comercial Menezes, Abensur amplió las actividades de importación/exportación de la firma mediante el establecimiento de una importante red fluvial de agentes, o apoderados, que se encargaban de la compra de pieles, cueros y otros productos forestales por cuenta de la compañía. En 1963, cuando el precio del aceite de palo de rosa experimentó una breve recuperación, Comercial Menezes amplió aún más sus actividades, operando tres refinerías en los distritos de Napo, Putumayo y Yavarí.

Abensur estaba involucrado en el comercio de importación a través de Comercial Menezes. Pero en algún momento antes de 1968, decidió ampliar sus actividades en este campo, invirtiendo en Loreto Importaciones S. A., una compañía importadora fundada por Artemio Saavedra para romper el monopolio que empresas extranjeras, tales como la germana Comercial Suramérica, tenían sobre el comercio de importación de materiales de construcción y ferretería (Proceso 1970, n.° 12; Rodríguez Ramírez 1968: 22-3). En años posteriores, sacando partido de las exoneraciones tributarias, Abensur amplió aún más sus intereses en el comercio de importación/exportación, fundando una nueva firma, Joaquín Abensur Araujo EIRL, la cual tenía su propia tienda mayorista y estaba especializada en la importación de alimentos (Malpica 1989: 811).

Habiendo acumulado capital mediante sus actividades de importación/exportación, Abensur incursionó en la industria maderera, estableciendo un importante aserradero en Petrópolis, a orillas del río Yavarí. Registrado en 1963 como Comercial Menezes (DNEC 1964b: 160), el aserradero cambió su nombre más tarde al de Industrial Maderera Yavarí S.A. Ubicado estratégicamente en la frontera peruano-brasileña, su producción estaba orientada mayormente al mercado de exportación. En 1980, la firma contribuía con el 6% del valor total de las exportaciones de madera de Loreto, convirtiendo a Abensur en el cuarto más grande exportador de madera de la región (Durand 1980). En 1967 Abensur diversificó sus inversiones en el sector industrial, asociándose con la familia Lindley de Lima, para establecer en Iquitos la Embotelladora La Selva S.A., que producía Inka Kola, una de las gaseosas más populares del Perú. El establecimiento de esta empresa se hizo al amparo de los incentivos otorgados por la Ley 15600 (Banco Amazónico 1967).

En 1962, junto con un pequeño grupo de empresarios locales, Abensur fundó el Banco Amazónico, institución financiera regional cuyo objetivo era captar el ahorro local a fin de invertirlo *en y para*

Recuadro 15 (continuación)

la región. Presidente del Banco entre 1964 y 1969, y dos veces miembro de su directorio (en 1962-3 y 1970-3), Abensur tuvo mucha influencia no solo en la fundación del banco, sino también en su política de créditos. Su incursión en las finanzas fue crucial para su propia expansión económica, ya que se convirtió en uno de los mayores prestatarios del banco. Adicionalmente, en 1963, fundó Mutual Loreto, una sociedad mutualista de ahorro y préstamo y la primera de su género en la región.

Abensur estuvo involucrado en el sector de navegación fluvial desde que tomó control de Comercial Menezes, la cual, al igual que la mayoría de las casas comerciales, tenía su propia flota. En 1963 este empresario jugó un papel clave en la creación de la Asociación de Armadores de Loreto, un gremio que agrupó a los principales armadores en un intento por superar la crisis del transporte fluvial que aquejó a la región en los primeros años de la década de 1960. A principios de la década de 1970 Comercial Menezes se convirtió en la tercera más grande compañía de transporte fluvial de Loreto (INP 1972: cuadros 1-2), y había acumulado suficiente capital como para incursionar en la navegación marítima. En 1970, cuando la exploración petrolera estaba en sus fases iniciales, Abensur se asoció con Lizardo Alzamora, un prominente empresario y banquero de Lima, para formar con el respaldo financiero del Banco Amazónico la Naviera Amazónica Peruana S.A. (NAPSA), una compañía de transporte fluvial y marítimo (Banco Amazónico 1971, 1973).

El momento no pudo ser más oportuno. Entre 1972 y 1973 once compañías petroleras comenzaron a operar en la región, incrementando la demanda de transporte fluvial y marítimo. Además, bajo nuevas disposiciones decretadas por el Gobierno Militar, el 50% del comercio externo debía ser transportado por naves peruanas (Rumrrill y Zutter 1976: 256). Siendo la única compañía peruana de transporte marítimo en Loreto, y teniendo como competidores solo a la Booth Perú S.A. y a la Línea Amazónica S.A., ambas empresas subsidiarias de Booth Steamship Co. de Liverpool, NAPSA creció en forma espectacular. En 1973 poseía tres embarcaciones oceánicas, estaba por comprar una cuarta, y realizaba viajes regulares entre Iquitos y puertos de los Estados Unidos en el Golfo de México. La construcción del oleoducto a la costa, iniciada en 1974, contribuyó aún más a la expansión de la compañía.

Parte del éxito de la misma residió en las excelentes relaciones que L. Alzamora, el socio de Abensur, tenía con el Presidente Velasco Alvarado. Gracias a ello los socios pudieron obstaculizar y finalmente bloquear la iniciativa que en 1975 tuvo la Corporación Peruana de Vapores, de propiedad del Estado, para operar a lo largo de las rutas

Recuadro 15 (continuación)

Iquitos-Lima e Iquitos-Golfo de México. Esto hubiera quebrado el monopolio que NAPSA tenía sobre la navegación fluvial/marítima entre Iquitos y los Estados Unidos (Rumrrill y Zutter 1976: 258-9). En efecto, cuando a principios de 1975 la Booth Steamship Co. vendió Línea Amazónica S.A. y dejó de operar a lo largo de la ruta Iquitos-Nueva York, NAPSA quedó como la única compañía mercante que viajaba a los Estados Unidos. Por entonces NAPSA fue acusada de aprovechar de su monopolio para imponer tarifas arbitrarias a las empresas petroleras y los exportadores de madera (ibídem: 255). En años posteriores, Abensur fundó una segunda compañía de transportes, Sociedad Anónima de Navegación Amazónica (SANAM), dedicada al servicio de transporte fluvial para la industria petrolera.

Abensur no fue solo un hombre de negocios exitoso, sino también un activo líder de la sociedad civil local. Fue presidente de la Cámara de Comercio tres veces, y algunos afirman que en la década de 1970 él y la familia Lindley la controlaban casi completamente (Rumrrill y Zutter 1976: 157). En 1958 fue elegido teniente alcalde de Iquitos (Trahtemberg s.f.: 190). Y en 1967, como miembro del partido del Presidente Belaúnde, fue elegido alcalde de Iquitos. Un año después, sin embargo, fue denunciado y despojado de su cargo por apropiación ilícita de los fondos destinados a la construcción de la vía Punchana-Bellavista. A comienzos de la década de 1970 fue uno de los primeros en plantear el tema del derecho de Loreto a beneficiarse de la producción de petróleo, exigiendo al Gobierno que los ingresos derivados de los impuestos sobre el petróleo fueran transferidos a los consejos municipales de la región (Banco de Crédito 1972: 203). A pesar de haber sido destituido de su cargo en 1968, en 1993 fue elegido alcalde de Iquitos una vez más. Entre tanto, fue tres veces presidente del Centro Social de Iquitos, un club social que reúne a las familias más prominentes de la ciudad, y cuatro veces presidente del Centro Social Internacional, otro prestigioso club local. A diferencia de otros descendientes de inmigrantes judíos, Abensur siguió reconociendo su origen judío y fue presidente de la Sociedad de Beneficencia Israelita de Iquitos (Trahtemberg s.f.: 188, 192). Hasta su muerte, en 1997, Joaquín Abensur fue conocido como el *patriarca de Iquitos*, un título informal que da cuenta no solo de su habilidad como hombre de negocios, sino también de su activa participación en la vida política e institucional de la región.

Recuadro 16
El empresario Luis Valdez Villacorta

Luis Valdez Villacorta es un caso representativo del tipo de empresarios que comenzaron sus actividades como pequeños comerciantes independiente. Valdez Villacorta era de origen muy humilde. Comenzó su carrera en la década de 1950 como pequeño regatón a lo largo del río Ucayali, comprando pieles y cueros que vendía en Iquitos a Comercial Menezes. Después de haber acumulado cierto capital, en la década de 1960 se asoció con un comerciante argentino para fundar su propia compañía: Exportadora Perú. Comenzó exportando pieles y cueros, así como animales vivos, y para 1973 se había convertido en uno de los tres mayores exportadores de este tipo de productos (Rumrrill y Zutter 1976: 58).

Aprovechando la liberalización del comercio de importación de 1964, Valdez Villacorta diversificó sus actividades comerciales, importando saldos de telas directamente desde los Estados Unidos. Este comercio, que satisfacía la demanda de un creciente mercado urbano en donde la mayor parte de las prendas todavía eran hechas a mano, fue iniciado en Pucallpa por la familia Lévy. Para 1967, sin embargo, Valdez Villacorta había logrado monopolizar el mercado de saldos de telas de Pucallpa a través de su empresa Textil Universal S. A, ubicada en uno de los edificios más modernos de Pucallpa y considerada la tienda mayorista mejor abastecida de la ciudad (Rodríguez Ramírez 1967: 8).

La acumulación de capital mediante el comercio de importación/exportación permitió a Valdez Villacorta ampliar su esfera de actividades e invertir en tierras y en la industria maderera. Para 1969 había adquirido un importante fundo ganadero en los alrededores de Pucallpa. Ese mismo año se asoció con Joaquín Planas y los hermanos Scavino Lévy para fundar Industrial Loreto S.A. (ILSA), un aserradero ubicado en Iquitos, que se convirtió en el mayor exportador a los Estados Unidos de madera aserrada y curada (Proceso 1975, No. 28).

A principios de la década de 1970 Valdez Villacorta expandió sus actividades, importando motosierras, motores fuera de borda y motocicletas, que vendía a través de dos grandes tiendas que estableció en Iquitos, así como artefactos eléctricos, que vendía en Pucallpa a través de Textil Universal. Para 1973 Valdez Villacorta se había convertido en el mayor importador de Loreto, controlando el 12% del valor total de las importaciones de la región (Mora 1974: 79). También incursionó en las finanzas, fundando Créditos Pucallpa, una firma de crédito personal. Además se convirtió en uno de los principales accionistas del Banco Amazónico (Malpica 1989: 809). Como resultado de sus múltiples actividades económicas, en 1973 Valdez

Recuadro 16 (continuación)

Villacorta ocupaba el duodécimo lugar entre los mayores contribuyentes individuales del país. Sin embargo, gracias a la exoneración de impuestos que favorecía a la región amazónica, no se vio obligado a pagar todo lo que debía (Rumrrill y Zutter 1976: 157).

Para 1974 Valdez Villacorta se había establecido en Pucallpa, pero aún tenía importantes inversiones en Iquitos. Ese mismo año, a medias con los hermanos Scavino Lévy, quienes por entonces poseían el aserradero más grande de Pucallpa, fundó en Iquitos la Triplay y Enchapes S.A. (TRENSA). Esta empresa estaba dedicada a la producción de *plywood* y enchapes de madera fina (Proceso 1975, No. 28). La inversión de los socios ascendía a casi 3.5 millones de dólares. En 1976 TRENSA contribuía el 30% de la producción de triplay del país (Proceso 1976, No. 32), y para 1980 se había convertido en la más grande empresa exportadora de madera de Loreto, aportando el 15% del valor total de las exportaciones de madera de la región (Durand 1980).

Al igual que otros grandes empresarios de la región, Valdez Villacorta incursionó en la navegación fluvial para beneficiarse de la creciente demanda de transporte fluvial provocada por la exploración petrolera de la década de 1970. En asociación con otros empresarios locales fundó Servicios Fluviales del Oriente S.A. (SERFLOSA), una compañía fluvial/marítima que se convirtió en una de las más importantes de la región, y que durante cierto tiempo funcionó como agente de la Compañía Peruana de Vapores. Además, sus dos plantas madereras tenían sus propias flotas fluviales.

Al amparo de los incentivos industriales que otorgaba la Ley 18350 de 1970, Valdez Villacorta expandió sus actividades en este sector, invirtiendo en industrias no relacionadas con la extracción y procesamiento de madera. En la década de 1970 estableció en Pucallpa la Ensambladora Amazónica S.A., una planta para armar motocicletas con partes fabricadas por la Suzuki (Malpica 1989: 824). El establecimiento de esta planta le permitió quebrar el monopolio que Octavio Mavila, un importante empresario limeño con antiguos vínculos con la región, tenía a nivel nacional gracias a su planta de ensamblaje de motocicletas Honda.

En 1978 Valdez Villacorta tomó una vez más la delantera en la industria maderera, estableciendo en el río Yavarí una factoría flotante para la producción de triplay (Proceso 1979, n.° 36). Laminadora Amazónica S.A. (LASA), la única de este tipo en la región, empleaba a 200 trabajadores. Mediante técnicas de última generación, LASA podía utilizar para la fabricación de triplay, una amplia variedad de maderas blandas que antes eran descartadas. Toda su producción

Recuadro 16 (continuación)

era exportada a los Estados Unidos, Europa y Colombia. En 1980, mediante la producción combinada de ILSA, TRENSA y LASA, Valdez Villacorta y sus socios llegaron a controlar cerca del 25% de las exportaciones de madera de la región (Durand 1980).

Aunque se ha sugerido que parte del capital de Valdez Villacorta provino de actividades relacionadas con el narcotráfico, nunca ha sido acusado formalmente (Rumrrill y Zutter 1976: 54; Rumrrill 1982: 142-43; Haring 1986a: 74). A diferencia de J. Abensur, Valdez Villacorta nunca participó directamente en la vida política e institucional de la región. Esto lo ha hecho menos conspicuo y popular. Sin embargo, al igual que Abensur, Valdez Villacorta es considerado como uno de los empresarios más hábiles de Loreto y un ejemplo destacado de la nueva generación de empresarios de Pucallpa.

Recuadro 17
El empresario Arquímedes Lázaro

Arquímedes Lázaro representa el tipo de empresario foráneo que se estableció en Loreto como pequeño comerciante e hizo su fortuna en la región. Descendiente de judíos sefardíes y de origen humilde, Lázaro nació en Trujillo y emigró a Iquitos durante la primera mitad de la década de 1960. Aprovechando la liberación de impuestos otorgada a la región por el Presidente Belaúnde durante su primer gobierno, y con un pequeño capital propio, comenzó sus actividades como importador, comprando y vendiendo telas baratas. Pocos años después amplió sus actividades de importación tras obtener la concesión de los almacenes de las Fuerzas Armadas. Se ha dicho que hizo su fortuna a través de actividades de contrabando bajo el amparo de su concesión, la cual mantuvo por casi dos décadas, hasta el final del segundo gobierno de Belaúnde (Malpica 1989: 826).

A pesar de que en 1968 las exoneraciones de impuestos fueron recortadas en un 50%, Lázaro continuó su exitosa carrera comercial como importador. En 1972 se convirtió en el principal importador de la región, controlando el 10% del valor total de sus importaciones; su único competidor era Valdez Villacorta (Rumrrill y Zutter 1976: 74). Para entonces Lázaro poseía tres firmas importadoras: Importaciones Lima S.A.; Lago S.A., e Importaciones Santa Rosa, las cuales estaban dedicadas a importar bienes de consumo, principalmente telas y alimentos (Mora 1974: 79). Esto le ganó el título de *Rey del comercio de importación de telas*.

Recuadro 17 (continuación)

Por esa misma época fundó la firma Arquímedes Lázaro S.A., que funcionaba como representante de National Peruana S.A., una subsidiaria de Matsushita Electric Industrial, que importaba y distribuía artefactos eléctricos. Durante esos años, Lázaro también se convirtió en un importante comerciante mayorista de alimentos producidos en la costa, controlando el 22% del comercio de leche evaporada, 18% del de mantequilla, 19% del de quesos, y 18% del de conservas de pescado (Rumrrill y Zutter 1976: 75). Para 1973 Lázaro se había convertido en el sexto mayor contribuyente individual de impuesto a la renta del país (ibídem: 157), aunque al igual que Valdez Villacorta, gracias a las exoneraciones de impuestos no debía pagar todo lo que correspondía.

Mientras J. Abensur y L. Valdez Villacorta hicieron sus fortunas combinando actividades de importación y exportación, Lázaro nunca incursionó en la exportación de productos forestales, concentrándose únicamente en el comercio de importación. Sin embargo, al igual que los otros dos, tras haber acumulado capital mediante el comercio de importación diversificó sus actividades. Durante los primeros años de la década de 1970 Lázaro invirtió en el sector industrial, fundando Textil Iquitos S.A., dedicada a la confección de uniformes escolares por entonces obligatorios en todas las escuelas del país (Rumrrill y Zutter 1976: 61). Asimismo, invirtió en una planta de ensamblaje de aparatos de radio (ibídem: 75). En 1974 incursionó en la industria maderera, fundando en Iquitos la compañía Industria Maderera Peruana S.A., un aserradero especializado en la producción de madera para el mercado nacional.

En 1979 nuevamente diversificó sus actividades, incursionando en el sector de navegación fluvial. Aunque su compañía, Transportes Lázaro, no era una de las más grandes ni se benefició de los extremadamente prósperos años de exploración petrolera, hizo buenas ganancias prestando servicios a la Occidental Petroleum Company. También daba servicios a sus otras empresas.

Al igual que la mayoría de los grandes empresarios de la región, Lázaro incursionó en el campo de las finanzas a nivel regional, adquiriendo acciones del Banco Amazónico. No fue, sin embargo, un accionista importante. En cambio, invirtió grandes sumas en el Banco de Crédito, por entonces el principal banco privado del país, y en 1989 se convirtió en el mayor accionista después de las siete familias limeñas que lo controlaban (Malpica 1989: 826). Adicionalmente, a comienzos de la década de 1980 estableció una casa de cambios, Lázaro Casa de Cambios, que llegó a ser la más importante de su género en Iquitos (ibídem: 827).

A pesar de su gran éxito económico, Lázaro siguió siendo en gran medida foráneo, sin participar activamente ni en la política lo-

Recuadro 17 (continuación)

cal ni en las instituciones sociales de la burguesía regional. Sin embargo, hasta por lo menos mediados de la década de 1980, tuvo una considerable influencia sobre las autoridades locales gracias a sus conexiones con las Fuerzas Armadas. En tiempos más recientes se involucró más activamente en la Cámara de Comercio de Loreto, siendo elegido miembro de la Junta Directiva para el período 1990-1991.

Acumulación de capital

El comercio de exportación constituyó un importante medio de acumulación de capital para un segmento de la nueva generación de comerciantes. Aunque a principios de la década de 1960 las exportaciones de la región habían comenzado a declinar, algunos de los nuevos comerciantes hallaron un nicho en tres ciclos extractivos de importancia menor: pieles y cueros, peces ornamentales, y animales vivos. Las pieles y cueros comenzaron a ser exportados desde principios de la década de 1930. Este comercio experimentó un primer pico en 1946, con la exportación récord de casi medio millón de unidades (véase anexo 23). La escasa demanda de otros productos llevó a un incremento en la exportación de pieles y cueros a partir de 1963. Como resultado, en 1966 tuvo lugar un segundo pico, aunque menor que el anterior. Entre 1966 y 1969 más de medio millón de animales —principalmente caimanes negros (Fam. *Alligatoridae*), pecaríes de labios blancos (*Tayassu pecari*), pecaríes de collar (*Tayassu tajacu*), venados rojos (*Mazama americana*), jaguares (*Felis onca*), y nutrias (*Lutra longicauda*)— fueron cazados por sus pieles y cueros. Cuando en 1975 el Gobierno prohibió la exportación de pieles y cueros mediante el Decreto Ley 21147, algunas de las especies explotadas estaban al borde de la extinción y las demás habían sido seriamente diezmadas.

Tres comerciantes dominaban el comercio de pieles y cueros: Benjamin Samolski, Jorge Toledano y Luis Valdez Villacorta (Rumrrill y Zutter 1976: 58). Los dos primeros habían operado en la región como pequeños comerciantes desde fines de la década de 1940 (Sotomayor *et al.* 1949), pero no fue sino hasta la década de 1960 que adquirieron prominencia como exportadores. Para entonces Samolski, un mercader de origen polaco-judío, era ya el más importante exportador de pieles (Haring 1986a: 70), siendo despla-

zado a principios de la década de 1970 por Toledano (Rumrrill y Zutter 1976: 58). En contraste, Valdez Villacorta pertenecía a una generación más joven de comerciantes que surgió en la década de 1950 e hizo fortuna en la década siguiente (véase recuadro 16). Algunas casas comerciales, tales como Menezes y Suramérica, también estuvieron involucradas, aunque marginalmente, en este tipo de negocio.

Todos estos comerciantes siguieron recurriendo al sistema de habilitación para proveerse de pieles y cueros. Sin embargo, con la decadencia del sistema fundario, la red de comercio rural ya no estaba controlada por grandes propietarios de fundo, sino por los regatones o los pequeños patrones y comerciantes establecidos en caseríos rurales independientes. Estos nuevos intermediarios habilitaban a un gran número de cazadores, en su mayoría campesinos ribereños especializados en este tipo de actividad. Durante el clímax de este tipo de comercio, la mayor parte de los pequeños asentamientos ubicados a lo largo de los ríos Amazonas y Napo contaba con cuatro o cinco cazadores profesionales (San Román 1974).

La exportación de peces ornamentales se inició hacia 1954, pero despegó hacia 1960. En 1969 cerca de 30,000 campesinos ribereños estaban involucrados en esta actividad extractiva (Proceso 1969, n.° 10). Este ciclo de exportación llegó a su punto máximo en 1976, cuando se exportaron más de 20 millones de unidades (véase anexo 25). A fines de la década de 1960 los exportadores más importantes en este rubro de comercialización eran: Alberto Coriat, Milton Marquillo, Walter y Leo Baumer y los hermanos Bustamante, cuyo acuario Moronacocha S.A. era el más grande (ibídem). El comercio de peces ornamentales estaba estrechamente relacionado con el de animales silvestres vivos (mayormente aves, primates y reptiles), que comenzó un poco más tarde y tuvo un peso menor en la estructura de exportaciones de la región; tan es así que algunos de los comerciantes dedicados a comercializar peces también estuvieron involucrados en el comercio de pieles, cueros y animales vivos en general.

El comercio de peces ornamentales y animales vivos llegó a ser tanto o más lucrativo que el de pieles y cueros. Por esta razón, a principios de 1960 un grupo de empresarios peruanos y norteamericanos fundaron la Compañía Peruana Internacional S.A. (COPISA), una empresa de carga aérea dedicada exclusivamente a la exportación de los primeros (Rodríguez Ramírez 1968: 62). La compañía operaba en Iquitos, Maracaibo y Miami, y hacía viajes diarios entre Lima y Miami. La mitad del capital de la compañía era peruano;

los hermanos Coriat se encontraban entre los más importantes accionistas nacionales. La exportación de animales vivos se vio interrumpida temporalmente a raíz de la aprobación del Decreto Supremo 934, y llegó a su fin cuando, en 1975, el Gobierno prohibió su exportación junto con la de pieles. Esta ley no afectó la exportación de peces ornamentales, actividad que aún se mantiene vigente, aunque a menor escala.

Estos ciclos menores de exportación nunca llegaron a representar más del 25% del valor de las exportaciones de la región, las cuales, después de 1963, estuvieron crecientemente dominadas por madera aserrada y procesada. Sin embargo, en el contexto de la contracción general del comercio de exportación, los mismos proporcionaron una oportunidad de capitalización para algunos de los nuevos comerciantes de la región. La alta rentabilidad de este negocio, basada en la gran diferencia entre el precio pagado a los cazadores ribereños y el que se obtenía en el mercado internacional, permitió a algunos de ellos amasar una fortuna.

El comercio de importación también ofreció oportunidades de enriquecimiento y acumulación a la nueva generación de comerciantes. En el pasado, para incursionar en el mismo era necesario tener mucho capital o acceso a fuentes de crédito nacionales o extranjeras. Por esta razón, solo las grandes o medianas firmas comerciales tenían la capacidad financiera para participar en este comercio. Las exoneraciones concedidas por el Decreto Supremo 04 y la Ley 15600 hicieron que por primera vez el comercio de importación estuviera al alcance de los pequeños comerciantes. No sorprende, entonces, que mientras que en 1949 solo existían 45 importadores registrados en Iquitos (Sotomayor *et al.* 1949), en 1973 existían cerca de 300 (Rumrrill y Zutter 1976: 170). Para 1974 el 73% de las licencias de importación concedidas por el Ministerio de Industria y Comercio favorecieron a este grupo; el resto estaba distribuido entre dependencias estatales, industriales y compañías petroleras privadas (Ordeloreto 1978a: 133).

Aunque la nueva legislación permitió a muchos pequeños comerciantes participar en el comercio de importación, muy pronto este se concentró en las manos de unos pocos individuos y grandes firmas. En 1973 el 29% del valor de las importaciones era manejado por cinco firmas (Mora 1974: 79). Dos de ellas, las de Luis Valdez Villacorta y Arquímedes Lázaro (véase recuadro 17), pertenecían a la nueva generación de comerciantes. El primero comenzó su carrera como pequeño comprador de productos forestales, y más tarde se convirtió en exportador de pieles y cueros. En cam-

bio, el segundo, que se había establecido en la región a mediados de la década de 1960, acumuló capital como pequeño importador y comerciante minorista de retazos de telas. Las otras dos compañías dominantes, Iquitos Honda y Ferreyros & Cía., pertenecían a capitalistas con sede en Lima y habían comenzado a operar en la región solo recientemente. La quinta firma, Suramérica, era una de las pocas casas comerciales foráneas que habían logrado sobrevivir.

El comercio de importación más rentable era el de bienes de consumo, duraderos y no duraderos. Desde la época del auge gomero Loreto había sufrido recurrentemente de escasez de víveres. Apenas se presentaba la ocasión de extraer o cultivar un producto regional para la exportación, los productores rurales tendían a reducir su producción de alimentos, haciendo que la región dependiera de la importación de productos alimenticios para su subsistencia. Esta situación se agravaba en tiempos de grandes crecientes, cuando las aguas arrasaban las chacras ubicadas en las llanuras aluviales.

El período 1963-1990 no fue una excepción a esta regla. El furor de la exploración petrolera ocurrido entre 1970 y 1976 alejó de la agricultura y de la pesca a un gran número de campesinos ribereños, provocando una fuerte disminución en la producción de alimentos. Las inundaciones extraordinarias ocurridas entre 1971 y 1974 agravaron esta tendencia. Así, por ejemplo, la producción de arroz bajó de 36,000 toneladas en 1970 a 19,000 toneladas en 1975 (véase anexo 27). La alta demanda de transporte de la industria petrolera y los márgenes de ganancia más altos del traslado de equipos y maquinarias con relación al de alimentos, hizo que gran parte de la flota fluvial dedicada al comercio de víveres entre Pucallpa e Iquitos se dedicara a estas otras actividades, agravando aún más la escasez de alimentos (Proceso 1973, n.° 20). Además, la creciente migración que tuvo lugar durante este periodo, hacia los centros poblados de la región, aumentó la proporción de consumidores con relación a los productores.

A principios de la década de 1960 la rentabilidad de la importación de víveres se basaba en la exoneración de impuestos y la gran brecha existente entre los precios de compra y de venta. Esto permitió a un pequeño grupo de comerciantes de dentro y fuera de la región el capitalizarse y ganar un creciente control sobre el comercio de alimentos. En los años siguientes este control se vio incrementado a medida que algunos comerciantes lograron monopolizar el comercio de alimentos procesados provenientes de la costa (aceite de cocina, azúcar, harina, leche evaporada, y conservas de

carne y pescado), así como el comercio mayorista/minorista de Iquitos. Así, Lázaro, que en 1963 era el segundo más grande importador, principalmente de bienes de consumo, controlaba gran parte del comercio de leche evaporada, mantequilla, quesos y sardinas enlatadas producidos en la costa (Rumrrill y Zutter 1976: 75). Estas y otras prácticas monopolizadoras permitían un control arbitrario de las existencias y los precios y, con ello, una mayor rentabilidad (ibídem: 54).

Aunque la importación de bienes de consumo no duraderos era muy lucrativa, la importación de los duraderos, tales como telas y artefactos eléctricos, era aún más rentable. Antes de 1965 la importación de los primeros superaba a la de los segundos. Gracias a la exoneración de impuestos otorgada por la Ley 15600, esta tendencia se invirtió, y por cinco años la importación de bienes duraderos representó cerca del 75% de los bienes de consumo importados (Ordeoriente s.f.: 237). Esta relación se invirtió una vez más recién después que las exoneraciones fueron reducidas en 50% en 1968, y los alimentos comenzaron a escasear a comienzos de la década de 1970.

Parte del comercio de artículos suntuarios estaba destinado a la región, pero el grueso era consumido por el creciente número de turistas que llegaban en masa a Iquitos desde todas partes del país a fin de comprar mercaderías más baratas, o era contrabandeado directamente a Lima. La distorsión de los propósitos de la Ley 15600 se hizo tan escandalosa, que entre 1965 y 1968 Iquitos, que tiene una temperatura promedio anual de 26° C, se convirtió en el principal consumidor de artículos de lana *per capita* de todo el país (Kuczynski 1977: 81). Aunque es difícil determinar si todos los importadores estuvieron involucrados en este tipo de contrabando, lo que es innegable es que algunos sí lo estuvieron y se enriquecieron gracias a ello.

La notoriedad de ciertos artículos importados de lujo, tales como joyas, perfumes y licores, así como el contrabando descarado, contribuyeron a crear la percepción de que la mayor parte del comercio de importación realizado al amparo de los incentivos de la Ley 15600 era superfluo. Los críticos también han sostenido que este tipo de comercio solo favoreció a los grandes importadores y no cumplió con el propósito manifiesto de la ley de fomentar la industrialización de la región (Haring 1986b: 80; Kuczynski 1977: 80). Esto es solo parcialmente cierto. Durante los años en que la Ley 15600 estuvo vigente (1965-1968) los bienes de consumo representaron en promedio el 55% del valor de las importacio-

nes de la región, mientras que la importación de bienes de capital y materias primas para los sectores de agricultura, industria y construcción ascendieron al 44% (cuadro 11.2; véase anexo 31). En los años siguientes, se acentuó la tendencia al decrecimiento de la importación de bienes de consumo y para la década de 1970 estos representaban en promedio el 28% del comercio de importación, mientras que la importación de bienes de capital y materias primas, destinados mayormente a la industria petrolera, ascendió al 63%. Esta estructura persistió a lo largo de la década de 1980, cuando los bienes de consumo representaban en promedio el 32% de las importaciones de Loreto.

Cuadro 11.2: Distribución porcentual de las importaciones de Loreto según destino económico y período, 1960-1986

Año	Bienes de consumo[a]	Bienes de capital[b]	Materias primas[c]	Otros	Total
1960-1964	44.2	30.1	18.0	7.7	100.0
1965-1969	55.0	28.9	14.9	1.2	100.0
1970-1979	28.4	52.5	10.1	9.0	100.0
1980-1986	31.9	59.7	7.9	0.5	100.0

Fuentes: Ordeoriente s.f.: 237-9; Cordelor 1982: 313; Banco Amazónico 1982; INE 1988a: 191.

[a] Bienes de consumo = duraderos y no duraderos.

[b] Bienes de capital = agrícolas e industriales, materiales de construcción y equipo de transporte.

[c] Materias primas y bienes intermedios = para la agricultura y la industria, así como combustibles y lubricantes.

Diversificación económica

Las exoneraciones tributarias vigentes entre 1964 y 1968 permitieron capitalizarse a la nueva generación de empresarios. Aunque en los años siguientes muchos se limitaron a las actividades de importación/exportación, un sector de la nueva elite invirtió las ganancias provenientes de dicho comercio en otras actividades, particularmente en la industria y el transporte fluvial. La inversión en el sector industrial creció de manera constante a lo largo de todo este período. En contraste, la inversión en el sector naviero experimentó importantes fluctuaciones.

Algunos analistas han sostenido que el despegue del sector industrial de Loreto no ocurrió como resultado de los incentivos es-

tablecidos por la Ley 15600, ya que la mayoría de las nuevas industrias fueron establecidas precisamente después que estos incentivos fueran recortados por la Ley 16900 de 1968 (Ordeloreto 1978b: 30). Los mismos afirman que la renuencia de los empresarios de Loreto a invertir en este sector se debió a su *mentalidad mercantilista*, que los impulsaba a buscar máximas ganancias en el menor tiempo y con los menores riesgos posibles (ibídem: 31). Sostienen, además, que por esta misma razón los empresarios de Loreto han preferido invertir en el comercio de importación, que es el más rentable, menos riesgoso y que no requiere ni muchos preparativos previos ni una mano de obra especializada (García 1981: 632). De acuerdo con este punto de vista, solo en los períodos en que la rentabilidad del comercio de importación disminuye, los comerciantes optarían por invertir en el sector industrial. Esto habría sido el caso después de 1968.

Esto puede ser cierto en teoría, pero lo que esta interpretación no toma en cuenta es que cuando el Gobierno estableció incentivos tributarios para promover la industrialización había poco capital disponible en la región. Muchos de los miembros de la anterior generación de empresarios, dueños de importantes casas comerciales tradicionales, tales como Israel & Cía., habían cerrado sus negocios y se marcharon de la región llevando consigo su capital. Los que quedaron vieron su capital reducirse debido a la contracción de la economía de exportación, la cual había sido su mayor fuente de riqueza. Por esta razón, la mayor parte de las industrias que iniciaron operaciones durante el breve período en que los incentivos tributarios estuvieron plenamente vigentes (1964-1968), estuvo financiada con capitales extranjeros o de otras regiones del país. Fue recién cuando algunos de los empresarios de la nueva generación se capitalizaron, aprovechando las exoneraciones tributarias que beneficiaban al comercio de importación/exportación, que estos estuvieron en condiciones de invertir en la industria. Y eso es precisamente lo que hicieron, tal como lo demuestran las biografías comerciales de algunos de los miembros más prominentes de la elite de la regional.

La información acerca de la evolución del sector industrial en Loreto demuestra que, mientras que entre 1949 y 1963 el número de industrias instaladas en la región permaneció estancado en alrededor de 120, durante los ocho años que siguieron a la puesta en vigor de las exoneraciones tributarias (1964-1972) su número casi se triplicó (véase cuadro 11.3). Esta tendencia se mantuvo a lo largo de las décadas siguientes.

Cuadro 11.3: Evolución del número de industrias establecidas en Loreto según rama de actividad, 1949-1991

Rama de actividad industrial	1949	1963	1972	1981	1987	1991
Alimentos, bebidas y tabaco	32	49	162	106	114	154
Textiles, ropa y cueros	6	8	47	47	22	39
Aserrío y procesamiento de madera	40	35	62	25	93	138
Química y derivados	4	12	6	10	11	21
Productos minerales no metálicos	10	9	17	13	36	37
Metálica básica	2	1	12	11	—	38
Maquinaria y equipos	4	1	24	2	18	22
Construcción de materiales de transporte	1	1	2	3	—	14
Papel, imprentas	5	2	5	13	11	37
Otras industrias manufactureras	15	—	7	3	7	13
Total	119	118	344	233	312	513

Fuentes: Sotomayor *et al.* 1949; DNEC 1964b; Ordeloreto 1978a; Industria 1981; INEI 1990a; Industria 1991a.

[a] A partir de 1980 los datos no incluyen las industrias establecidas en el departamento de Ucayali; esto explica la disminución inmediata en el número de industrias.

Cuadro 11.4: Evolución del VBP industrial de Loreto y Ucayali (millones de dólares), 1963-1989

Año	Loreto	Ucayali
1963	4.1	—
1968	15.6	—
1970	42.8	—
1975	80.0	—
1976	95.0	—
1977	79.0	—
1979[a]	98.6	—
1982	111.8	52.1
1983	145.7	47.3
1984	138.9	51.1
1985	140.1	87.2
1986	117.7	96.6
1987	114.9	97.2
1988[a]	109.0	112.2
1989[a]	117.1	102.3

Fuentes: Ordeoriente s.f.: 206, 208; Cordelor 1982: 284; INEI 1990a, 1990b.

[a] Datos estimados.

[b] Entre 1963 y 1980 el Valor Bruto de Producción industrial de Loreto incluye el del departamento de Ucayali.

La evolución de los activos fijos en el sector industrial también muestra un extraordinario crecimiento, habiendo aumentado cuatro veces entre 1963 y 1974, desde US$ 3 millones hasta US$ 13 millones (Pasquel Ruiz 1989: 417). De igual manera, el valor bruto de la producción (VBP) de la actividad industrial creció vertiginosamente desde US$ 4.1 millones en 1963, hasta US$ 15.6 millones en 1968, y US$ 98.6 millones en 1979 (véase cuadro 11.4).

Para 1969 la industria de la región no solo había crecido, sino que había comenzado a experimentar cierta diversificación. Sin embargo, al igual que en décadas anteriores, la mayor parte de la actividad industrial se concentró en tres ramas: *alimentos, bebidas y tabaco, producción y procesamiento de madera* y, en menor grado *industria química* (véase cuadro 11.5). A lo largo de las décadas de 1970 y 1980 la estructura del sector industrial de la región permaneció casi inalterada, con las tres ramas tradicionales de actividad representando más del 85% del VBP industrial (cuadro 11.5).

Cuadro 11.5: Distribución porcentual del VBP industrial de Loreto según rama de actividad, 1969-1987

Rama de actividad industrial	1969[a]	1987[b]
Aserío y procesamiento de madera	54.6	20.9
Alimentos, bebidas y tabaco	21.7	26.3
Química	14.4	38.5
Maquinaria y equipos	4.1	8.8
Papel e imprentas	3.1	0.7
Producción de minerales no metálicos	1.0	1.2
Construcción de materiales de transporte	0.8	—
Textiles, ropa y cuero	0.2	3.0
Otras industrias manufactureras	0.1	0.6
Total %	100.0	100.0
Total (millones US$)[c]	9.7	114.9

Fuentes: Ordeoriente s.f.; INEI 1990a: 89.

[a] Los datos de 1969 se refieren únicamente al VBP de los establecimientos industriales que emplean diez o más trabajadores.

[b] Los datos de 1987 no incluyen Ucayali.

[c] La conversión de soles e intis a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192) y Cuánto (1993).

Las primeras inversiones de la nueva generación de empresarios en el sector industrial fueron en la industria maderera. En una primera fase, que comenzó a fines de la década de 1960, las inversiones se concentraron en la producción de madera aserrada para los mercados nacional e internacional, dejando la instalación

de plantas laminadoras, que requerían de una inversión mayor, en manos de firmas extranjeras. Por entonces, alrededor del 80% de los aserraderos dependían del sistema de habilitación para abastecerse de materia prima (Ordeoriente s.f.: 215). En una segunda fase, desde mediados de la década de 1970, los más dinámicos y exitosos entre los nuevos empresarios comenzaron a invertir en la producción de triplay, enchapes, parquet y muebles.

Como resultado, el número de plantas procesadoras de madera aumentó notablemente, tanto en Iquitos como en Pucallpa, desde 33 en 1964 hasta 168 en 1979 (cuadro 11.6). Más importante aún fue el aumento del número de plantas dedicadas a la elaboración de enchapes, triplay y parquet, que pasó de dos a 27. Esto hizo que aumentase el volumen de producción de maderas laminadas (triplay y enchape) respecto de la producción total de madera, el cual entre 1964 y 1979 ascendió de 8% a 27% (véase anexo 29). Dado que estas plantas procesadoras requieren una inversión más importante y contribuyen mayor valor agregado a la producción de madera, este cambio refleja una transformación en las estrategias económicas de la elite de la región. Otro factor que confirma dicho cambio es el hecho de que en esta etapa la mayoría de los aserraderos dejó de operar sobre la base del sistema de habilitación, prefiriendo, en cambio, comprar la madera directamente a una serie de intermediarios, extractores independientes y dueños de embarcaciones (Mora 1974: 67-9).

Cuadro 11.6: Plantas de procesamiento de madera en las zonas de influencia de Iquitos y Pucallpa según tipo de producto, 1964-1996

	1964	1969	1979	1989	1996
Iquitos					
aserrada	16	28	46	33	nd
contrachapada	2	2	1	1	nd
plywood	—	—	5	6	nd
parquet	—	1	3	—	nd
Sub-total	18	31	55	40	60
Pucallpa					
aserrada	15	29	94	87	nd
contrachapada	—	4	1	—	nd
plywood	—	—	4	5	nd
parquet	—	3	14	22	nd
Sub-total	15	36	113	114	nd
Total	33	67	168	154	nd

Fuentes: DNEC 1964b; Agricultura 1969, 1989; Ordeloreto 1981; Industria 1990; INEI 1998a.

Aparte de la industria maderera, los más grandes empresarios de Loreto invirtieron en otras dos actividades: construcción de embarcaciones y plantas de ensamblaje. La decisión de invertir en la industria naviera fue impulsada por una creciente demanda de transporte fluvial a consecuencia de la expansión de la industria maderera y el desarrollo de la industria petrolera. A fines de la década de 1960, poco antes del auge del petróleo, los hermanos Scavino Lévy habían establecido un astillero en Pucallpa con el fin de construir embarcaciones para sus empresas madereras. Con el auge del petróleo, comenzaron a ofrecer sus servicios a las compañías petroleras. En 1973, gracias a un importante préstamo del Banco Amazónico, pudieron ampliar su astillero (Proceso 1974, n.° 25). Esta y otras compañías regionales y extranjeras dedicadas a la construcción de embarcaciones tuvieron mucha actividad durante la década de 1970 (Ballón 1991: 137, 303). Sin embargo, con el fin de la etapa de exploración petrolera a gran escala en 1975, la construcción del oleoducto en 1976, y la crisis que afectó a la industria maderera a partir de 1981, la demanda de transporte fluvial se redujo una vez más. Para 1987, todas las compañías privadas dedicadas a la construcción de embarcaciones habían dejado de operar.

En cuanto a las plantas ensambladoras, las primeras inversiones se hicieron en la década de 1970. La mayor parte estuvo a cargo de empresas extranjeras, aunque también algunos empresarios locales invirtieron en esta actividad. Así, por ejemplo, Valdez Villacorta estableció una ensambladora de motocicletas Suzuki en Pucallpa, mientras que Lázaro constituyó una de radios en Iquitos. Las plantas ensambladoras eran fuertemente dependientes de las exoneraciones tributarias, de ahí que su número variara al compás de los cambios en la legislación tributaria. En la década de 1980 hubo en Pucallpa un auge de plantas dedicadas mayormente al ensamblaje de artefactos eléctricos para el mercado regional y nacional. En 1987 esta actividad aportaba el 31% del VBP industrial de Ucayali (INEI 1990b: 68). Sin embargo, cuando en 1991 el Gobierno emitió el Decreto Supremo 033, que establecía que los productos ensamblados en Pucallpa pero vendidos fuera de la región no se beneficiarían de las exoneraciones de impuestos, muchas de estas plantas cerraron (Industria 1991b).

Aunque no cabe duda de que después de 1964 el sector industrial de Loreto experimentó un fuerte crecimiento tanto en términos cuantitativos, como cualitativos, este debe ser puesto en perspectiva. Para comenzar, gran número de las nuevas industrias eran apenas

poco más que pequeños talleres que empleaban entre cinco y diez trabajadores. En segundo lugar, aunque el volumen de los activos fijos del sector industrial creció muy rápidamente, apenas alcanzó US$ 21 millones en 1974, y US$ 36 millones en 1987 (INEI 1991a: 85). En tercer lugar, mientras que el PBI de la actividad industrial de Loreto creció rápidamente a causa de los incentivos tributarios, su contribución al PBI regional nunca representó más del 10% (cuadro 11.1). Por último, gran parte de la actividad industrial siguió estando vinculada al procesamiento de recursos naturales extractivos (madera y petróleo) y, por lo tanto, sujeta al problema recurrente de su agotamiento. Pero, por encima de todo, el principal problema del sector industrial de Loreto era que la mayor parte de los establecimientos era fuertemente dependiente de los subsidios estatales.

Todos estos elementos parecen respaldar las afirmaciones de aquellos críticos que sostienen que la industrialización de Loreto fue artificial y que las inversiones en este sector tuvieron mayormente un carácter oportunista. Aunque hay algo de cierto en estas opiniones, no es menos cierto que los empresarios de Loreto debieron enfrentar condiciones muy desfavorables al incursionar en el campo industrial. Entre las principales limitaciones estaban un mercado regional restringido, la gran distancia de los mercados nacionales más grandes, pobres sistemas de comunicación, altos costos de transporte, fuentes de energía insuficientes, escasez de mano de obra calificada, y normas legales siempre cambiantes. Dadas estas limitaciones, no sorprende que los empresarios de Loreto invirtieran solo en aquellas ramas industriales en las que tenían ventajas comparativas, o en las que valía la pena invertir gracias a los incentivos estatales. Como veremos, el estar conscientes de estas limitaciones hizo que la elite económica cuestionara el sesgo industrializador del modelo de desarrollo que diseñó el Estado para la región.

Mientras que la inversión en el sector industrial fue estimulada por los subsidios estatales, la participación en el sector naviero fue resultado del despegue de las industrias de la madera y del petróleo. Como hemos visto, desde la época del auge gomero la elite económica loretana se esforzó por controlar el transporte fluvial, el cual era crucial para el éxito de sus actividades comerciales. Sin embargo, a principios de la década de 1960, el sector naviero estaba experimentando una aguda crisis debido a la escasez de carga y pasajeros. Para entonces la mayoría de los principales armadores de Loreto habían dejado de operar y solo tres casas comerciales —Adolfo Morey e Hijos, Comercial Menezes y Pinto & Cía.— continuaban ofreciendo servicios de transporte (INP 1972).

Para enfrentar esta crisis, en 1963, los mayores armadores de la región convocados por Joaquín Abensur, quien dirigía Comercial Menezes (véase recuadro 15), unieron fuerzas y fundaron la Asociación de Armadores de Loreto. Una de las primeras medidas de la asociación fue distribuir cuotas de carga entre sus miembros (Rumrrill y Zutter 1976: 250). Para 1970 el sector todavía estaba en crisis. La Sociedad de Armadores solicitó a las autoridades del puerto de Iquitos que se estableciera e hiciera cumplir un sistema de turnos para la carga y descarga de navíos, y la distribución de cuotas de carga proporcionales al tonelaje de las embarcaciones en operación (ibídem). Esta situación comenzó a cambiar en 1968 con la construcción del nuevo aeropuerto de Iquitos, que requería del transporte de grandes volúmenes de grava y cemento desde Pucallpa, y con el inicio de las exploraciones petroleras en 1970. Solo en un año, de 1970 a 1971, el volumen de carga creció en un 33% (INP 1972). A consecuencia del descubrimiento y la consiguiente fiebre del petróleo en 1971, la demanda de transporte fluvial creció aún más, y muy pronto la capacidad de la flota de la región resultó insuficiente.

Esta coyuntura hizo que el sector naviero se hiciera atractivo para aquellos nuevos empresarios que se capitalizaron mediante el comercio de importación/exportación. Casi simultáneamente, los más exitosos de entre estos comenzaron a invertir en la compra de embarcaciones. Algunos lo hicieron poco antes del auge del petróleo, con el fin de prestar servicios a sus aserraderos y empresas comerciales. Pero fue recién con el auge del petróleo que incursionaron en el transporte fluvial y marítimo a gran escala. Como resultado, entre 1972 y 1977 la flota fluvial de Iquitos creció de 192 a 486 embarcaciones, sin contar las oceánicas (véase cuadro 11.7).

Cuadro 11.7: Flota fluvial de Iquitos según tipo de embarcación, 1972-1988

Tipo de embarcación	1972	1977	1981	1984	1988
Motonaves	39	76	66	75	110
Remolcadores	63	130	140	84	202
Chatas barcazas	68	250	206	103	173
Albarengas	22	30	35	74	101
Total embarcaciones	192	486	447	336	586
Tonelaje neto	19,021	nd	72,992	nd	nd

Fuentes: INP 1972: Cuadros 1-2; Ordeloreto 1979; Cordelor 1982: 334; INEI 1990a: 96.

A excepción de las embarcaciones de propiedad de grandes comerciantes mayoristas/minoristas, tales como Hilter Paredes o los hermanos Hurtado, quienes transportaban víveres y bebidas de Pucallpa a Iquitos, la nueva flota de la región estaba dedicada principalmente a servir a la industria petrolera y al sector exportador, transportando materias primas, maquinaria, madera y petróleo. El sector naviero era extremadamente dependiente del comportamiento de las industrias maderera y petrolera. Por eso, cuando el auge petrolero llegó a su término en 1976, el número de embarcaciones comenzó a disminuir, cayendo un 9% entre 1977 y 1981. La reducción más notoria fue en el número de barcazas para el transporte de carga pesada. La crisis de la industria maderera a partir de 1981 afectó aún más al sector naviero: en solo cuatro años, 1981-1984, el número de embarcaciones se redujo en un 33%. Se ha afirmado que la participación de los empresarios de Loreto en el sector naviero, al igual que todos sus negocios, reflejaba una actitud especulativa (Rumrrill y Zutter 1976: 57). Si esto hubiera sido cierto, a fines del auge del petróleo los grandes armadores se habrían retirado de este negocio; pero aunque con flotas más pequeñas y trabajando a menor escala, todos ellos siguieron activos, y en 1990 seguían controlando la Sociedad de Armadores de Loreto (Armadores 1990).

Hacia 1980, los miembros de la nueva generación de empresarios alcanzaron el punto de máxima expansión y estaban en el proceso de consolidar su poder económico. Como en el pasado, la elite económica favorecía una estrategia de diversificación más que una de especialización. En la década de 1980 los empresarios loretanos estaban involucrados en un rango más amplio de actividades que las casas comerciales de épocas anteriores. A las cinco funciones tradicionales de estas entidades (importación, exportación, comercio al por mayor y menor, transporte e industria) agregaron las finanzas y la agricultura, pero a diferencia de las mismas, que se encargaban de llevar a a cabo toda esta gama de actividades económicas, los empresarios contemporáneos las realizan a través de firmas independientes de las cuales eran dueños o accionistas.

Por lo general, estas firmas tienden a constituir *conglomerados*, cuya administración está a cargo de una persona, familia o grupo de socios (Malpica 1989: 14). Este tipo de organización es típica de los más poderosos empresarios, quienes controlan un gran número de firmas en diferentes ramas de actividad. Los conglomerados permiten transferir recursos de compañías muy rentables a otras que, por una u otra razón, lo son menos, distribuyendo así

los riesgos y compensando las pérdidas. En Iquitos la mayor parte de los conglomerados no están constituidos formalmente, pero en Pucallpa se hicieron conocidos a partir de la década de 1970 como *organizaciones*, término con el que publicitaban sus actividades en diarios y revistas. La transición de casas comerciales a conglomerados y de actividades integradas alrededor de un objetivo común a actividades en gran parte autónomas, refleja la diversificación y el carácter más complejo de la economía contemporánea de Loreto.

La diversificación económica, el paso de las actividades comerciales a las productivas, la inversión en el sector industrial y los modos capitalistas de operación, son elementos que expresan la gradual transformación de la elite comercial de Loreto en una burguesía regional. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, el más importante de los mismos fue la constitución del Banco Amazónico por parte de un grupo de empresarios prominentes de la región, en 1962. En las páginas siguientes analizaremos la función que tuvo este banco en la consolidación de la elite económica de Loreto, así como sus limitaciones en promover el tipo de industrialización considerado necesario para el desarrollo regional.

Una experiencia de banca regional

Un problema recurrente en la economía de Loreto era la escasez de capital. Durante la época gomera las fuentes más importantes del mismo fueron los bancos mercantiles europeos, las compañías matrices y los socios comerciales extranjeros. A excepción de dos bancos foráneos fundados en los años de decadencia de la economía gomera, durante la mayor parte de ese período temprano la región careció de un sistema bancario. Sin embargo, mientras existió demanda de gomas, el capital siguió fluyendo hacia la región. En el período siguiente, su exigüidad se hizo más aguda, especialmente entre 1928 y 1942, cuando decreció la demanda de productos regionales. La Segunda Guerra Mundial reactivó el comercio de la región y por un tiempo se pudo contar con fuentes de capital extranjero y nacional. Fue alrededor de esa época cuando se fundó la Corporación Peruana del Amazonas para otorgar crédito a los extractores de goma, y cuando abrieron sucursales en Iquitos los primeros bancos comerciales limeños: el Banco Popular en 1938, y el Banco de Crédito en 1943.

Estos bancos comerciales no tenían, sin embargo, interés alguno en invertir en la región. Tal como lo señalaba en 1957 el futuro presidente Fernando Belaúnde (1994: 66): «La [reciente] proli-

feración de sucursales bancarias, lejos de fortalecer a las finanazas de las provincias ha contribuido a debilitarlas, ya que en lugar de traer nuevos recursos a aquellos olvidados lugares atraen los exiguos recursos de las provincias hacia la capital». Este fue, sin duda alguna, el caso de Loreto, donde entre 1943 y 1961 los préstamos otorgados por la banca comercial representaron en promedio solo el 43% de los ahorros que captaban localmente (Anuario 1950: 479, 850, 859; Anuario 1954: 155; Anuario 1969: 1016, 1018; INEI 1990a: 122). Aunque el Banco Agrícola, de propiedad estatal, abrió una sucursal en Iquitos en 1943, su rol como prestatario fue muy poco significativo hasta la década de 1960 y, por su carácter, fue de poca ayuda para el sector comercial.

Con la decadencia de las exportaciones en los últimos años de la década de 1950, la economía de Loreto entró en un período de contracción. Una de sus manifestaciones fue, una vez más, la escasez de capital. Fue en estas circunstancias que, en 1962, un grupo de empresarios de Iquitos decidió fundar el Banco Amazónico con un capital de solo US$ 373,000 (Proceso 1979, n.° 37). Dicha entidad financiera se fundó para aprovechar la legislación promulgada en años anteriores por el presidente Manuel Prado, la cual favorecía el establecimiento de bancos regionales en un intento por neutralizar el centralismo financiero de Lima (Malpica 1989: 760). Casi al mismo tiempo se establecieron bancos regionales en otros seis departamentos, todos ellos formados por productores y comerciantes de productos de exportación claves, tales como azúcar, algodón, lana y minerales.

El Banco Amazónico no fue una excepción. Su primer presidente fue Arturo Calixto, un prestigioso comerciante importador/exportador de la era post-gomera, que ya estaba activo en 1926 (Treceño 1989; Rodríguez 1928; Guía 1940; Sotomayor *et al.* 1949). Roberto y Eduardo Power García, hijos de uno de los fundadores de la Casa Power & Cía., una casa comercial establecida en Iquitos en 1911, eran los principales accionistas, así como su Vicepresidente y Gerente, respectivamente. Su primera Junta Directiva comprendía una impresionante conjunto de empresarios locales: Joaquín Abensur, quien en 1957 había adquirido Comercial Menezes, una de las pocas casas comerciales importadoras/exportadoras que aún sobrevivía; Benjamín Samolski, uno de los mayores exportadores de pieles y cueros; Antonio W. Acuy, importador y armador fluvial y uno de los más importantes miembros de la colonia china en Iquitos; Rodrigo López, dueño de uno de los primeros aserraderos de Iquitos, y Alberto Zamora Ganoza, por entonces

uno de los más importantes armadores de la región. En los años sucesivos, y hasta que el banco fue intervenido por el Gobierno en 1986, hubo pocos cambios en la presidencia del banco, siendo ocupada por A. Calixto (1962-1963), J. Abensur (1964-1969), y E. Power García (1970-1986).

Los fundadores del banco tenían interés en atraer y retener los ahorros de la región para crear así una nueva fuente de financiamiento. Este objetivo se expresaba en el lema del banco: «El dinero de la amazonia para la región amazónica». El Banco Amazónico tuvo un éxito inmediato, confirmando así que los fundadores tenían razón acerca de la necesidad de un banco regional. Solo un año después de abrir sus puertas, el banco llegó a controlar el 23% de los ahorros de la región y el 44% de sus préstamos; hacia 1969, estas cifras se habían incrementado hasta 40% y 50% respectivamente (Banco Amazónico 1963-1969). Esto no era poca cosa, considerando que para entonces operaban en Iquitos tres grandes bancos comerciales, los ya nombrados Banco de Crédito y Banco Popular, además del Banco Internacional, establecido en 1960. Para 1972 el Banco Amazónico había más que triplicado su capital, el cual ascendía a US$ 1.4 millones (Proceso 1972, n.° 16).

El banco no solo tuvo éxito en la captación, ahorro y colocación de créditos, sino también en la ampliación de su esfera de influencia. En vez de limitar sus actividades a Iquitos, desde un inicio sus directores optaron por una estrategia de expansión que aseguraría la presencia del banco en toda la región norte de la amazonia, abriendo sucursales o agencias no solo en Loreto, sino también en los vecinos departamentos de San Martín, Amazonas y Huánuco (cuadro 11.8). El orden en que estas se abrieron refleja tanto la importancia económica relativa de las ciudades y pueblos donde se establecieron, como los criterios estratégicos de los directores del banco. No es coincidencia, en este sentido, que la primera sucursal fuera abierta en Pucallpa, la cual junto con Iquitos constituía un polo alrededor del cual giraba la economía de Loreto. El Banco Amazónico fue el primer banco comercial en operar en esta pujante ciudad. Durante los años siguientes sus directores se propusieron ganar control del departamento de San Martín, el cual por entonces estaba a punto de conectarse con Lima por carretera y prometía convertirse en un importante centro agrícola.

En función de los intereses de la elite económica de la región, el Banco Amazónico orientó la mayoría de sus préstamos a los sectores comercial e industrial, dejando que el sector agrícola, en el cual los empresarios locales tenían poco interés, fuera atendido

Cuadro 11.8: Sucursales y agencias del Banco Amazónico según año de apertura

Sucursal o Agencia	Año de apertura
Pucallpa	1964
Moyobamba	1965
Rioja	1965
Chachapoyas	1966
Tarapoto	1967
Juanjui	1967
Yurimaguas	1972
Tocache	1973
Iquitos	1973
Iquitos	1976
Lima	1977
Iquitos	1977
Tingo María	1980
Contamana	1981
Bellavista	1982

Fuente: Banco Amazónico 1964-1982.

Cuadro 11.9: Distribución porcentual del crédito otorgado por el Banco Amazónico según sector económico, 1962-1984

Año	Comercio	Industria	Otros [a]
1962	53.3	33.3	13.4
1964	49.0	41.0	10.0
1966	61.4	34.3	4.3
1968	64.2	32.6	3.2
1970	35.0	47.4	17.6
1972	38.6	48.6	12.8
1974	42.7	47.9	9.4
1976	44.4	47.7	7.9
1978	33.2	33.8	33.0
1980	37.1	52.7	10.2
1982	48.3	46.0	5.7
1984	38.4	52.9	8.7

Fuentes: Banco Amazónico 1962-1984; elaboración de los autores.
[a] Incluye agricultura y construcción.

por el Banco Agrario, de propiedad del Estado. Durante la década de 1960, y especialmente durante los años en que la Ley 15600 estuvo plenamente en vigor (1965-1968), el monto de los préstamos destinados a actividades comerciales fue el doble de aquellos otorgados a las actividades industriales (véase cuadro 11.9). Durante estos primeros años el Banco Amazónico se convirtió en un componente clave en la financiación del comercio regional de importación/exportación, contribuyendo así a la capitalización de la nueva generación de empresarios de Loreto.

Este sesgo hacia la financiación de actividades comerciales se invirtió a partir de 1970. El cambio se reflejó en el lema del banco, el cual en 1969 dejó de ser «El dinero de la amazonia para la región amazónica», convirtiéndose en «El dinero de la amazonia para el desarrollo de la amazonia» (Banco Amazónico 1969). Desde entonces, y con excepción de unos pocos años, el Banco Amazónico otorgó consistentemente una mayor proporción de su crédito a las actividades industriales en lugar de las comerciales. Entre 1970 y 1984 el banco colocó en el sector comercial un promedio de 39% del monto de sus créditos, mientras que un promedio de 48% fue colocado en el sector industrial.

Este cambio estuvo relacionado con tres factores: 1. la decadencia del comercio externo como resultado de los recortes de 1968 a las exoneraciones de impuestos, lo cual alentó a quienes se habían capitalizado en este sector a diversificar sus actividades; 2. la influencia del discurso modernista y nacionalista de los militares, quienes en 1970 establecieron nuevos incentivos para aquellos que invirtieran en el sector industrial, y 3. la creciente demanda de madera y sus derivados, tanto en el mercado nacional como en el internacional, a partir de mediados de la década de 1960. Poco después, las crecientes necesidades de la industria petrolera, que abrió nuevas oportunidades para la inversión industrial, sobre todo en la construcción naval, reforzó esta tendencia.

Mediante sus préstamos el banco hizo posible que un grupo de inversionistas loretanos comenzara a producir maderas laminadas, una actividad que hasta entonces había estado en manos de empresas extranjeras (Caller 1974). También contribuyó al surgimiento de una industria naval regional y a la expansión significativa de la flota fluvial y marítima de la región. Además, financió otras grandes empresas industriales, mayormente dedicadas a la producción de alimentos y bebidas gaseosas. Sin embargo, este cambio de orientación hacia la industria no significó un completo retiro del sector comercial. De hecho, entre 1974 y 1979, cuando el volumen

del comercio externo creció a consecuencia del auge del petróleo, el Banco Amazónico financió, en promedio, 64% del comercio de importación y 71% del de exportación (Banco Amazónico 1974-1979).

Aparte de sus propias líneas de crédito, mediante convenios con bancos estatales, el Banco Amazónico estuvo a cargo de administrar importantes fondos públicos destinados a promover el sector productivo de Loreto. En el pasado este tipo de fondos había sido confiado a bancos comerciales con sede en Lima. En Iquitos el Banco Amazónico tuvo mucho éxito en desplazar a sus rivales y obtener la administración de estas líneas de crédito de bajo interés. Uno de los primeros acuerdos de este tipo fue establecido en 1964 con el Banco Industrial, de propiedad estatal. Más tarde, en 1972, el Banco Amazónico firmó un acuerdo con el Banco Central de Reserva para administrar su fondo de Crédito Selectivo Regional (Banco Amazónico 1974). Una transacción más importante y de más largo plazo se firmó con Ordeloreto, la corporación regional de desarrollo creada por el Gobierno en 1977 para elaborar los planes de desarrollo para Loreto y administrar los fondos derivados del canon petrolero establecido en 1976. En 1979, después de mucho cabildeo, el banco fue invitado a participar en el consejo de la corporación y encargado de la administración de un fondo especial para la promoción de la agricultura, agroindustria, industria, extracción de madera, pequeña industria y turismo (Proceso 1979, n.° 37).

Desafortunadamente, en todos estos casos, en lugar de distribuir equitativamente los recursos de estas líneas de crédito entre las diversas actividades a las que el Gobierno daba prioridad, el banco asignó la mayor parte de estos recursos a actividades en las que la elite de la región tenía intereses creados. De hecho, el análisis de cómo fueron asignados los recursos de Ordeloreto —Cordelor a partir de 1980— en los primeros seis años en los que estuvo vigente el acuerdo (1979-1984) muestra que el Banco Amazónico no solamente favoreció al sector empresarial por encima de otros sectores económicos menos poderosos, sino también los intereses de la elite de Iquitos sobre los de los empresarios de otras ciudades (Cordelor 1985). De esta manera, la mayor parte del crédito fue a las industrias maderera, alimentaria y de construcción naval, sectores fundamentales para la elite de Iquitos, mientras que la agricultura y la pequeña industria recibieron poca atención. Además, la mayoría de los créditos concedidos fue asignada a empresarios de dicha ciudad (65% en 1979), mientras que los de Pucall-

pa y Yurimaguas recibieron una participación mucho menor (29% y 6% respectivamente).

El Banco Amazónico no solo tendió a canalizar los fondos de Cordelor hacia las actividades favorecidas por la elite económica de la región, sino que concedió una proporción significativa de esos recursos a miembros de su Junta Directiva o a sus mayores accionistas. Así, por ejemplo, en 1982 otorgó un préstamo de US$ 113,000 a Industrial Maderera Yavarí, un aserradero de propiedad de J. Abensur, ex-presidente del banco. Este préstamo representaba el 7% del total de créditos concedidos ese año en el marco del acuerdo con Cordelor. En 1983 otorgó cinco créditos a Serafín Otero Mutin, quien aquel año había sido incorporado a la Junta Directiva, para su aserradero y el de su familia: Molino Marañón S.A. e Industrial García Otero S.A. Estos préstamos, que llegaban a un total de US$ 97,000, representaban el 21% del fondo de Cordelor para ese año. Un año más tarde, el banco concedió un crédito de US$ 96,000 a Industrial Iquitos S.A., la planta de aguas gaseosas de la que era accionista mayoritario su presidente, Eduardo Power García (Cordelor 1985). Este préstamo representaba el 15% del total de crédito otorgado en el marco del convenio con Cordelor.

Existen muchos otros ejemplos de este tipo de práctica, pero los mencionados son suficientes para demostrar que el Banco Amazónico canalizaba tanto los ahorros de la región, como el crédito promocional que administraba, hacia la elite misma. Esto hizo que quienes lo criticaban, afirmaran sarcásticamente que en vez de «El dinero de la amazonia para el desarrollo amazónico», el lema del banco debía ser «El dinero de la amazonia para la burguesía amazónica».

A la larga, la estrategia de conceder cuantiosos créditos a sus accionistas tuvo un efecto contraproducente. A comienzos de la década de 1980 el banco se encontró con una pesada cartera de deudas, buena parte de la cual correspondía a sus accionistas, quienes mayormente no sintieron apuro en pagar sus préstamos. Esta situación se agravó por el estancamiento experimentado por la industria maderera en la cual el banco había invertido fuertemente. El Gobierno trató de evitar su quiebra, aportando fondos públicos a través de las corporaciones de desarrollo regional de los departamentos de Loreto y Ucayali (Malpica 1989: 833). Estas inyecciones financieras destinadas a consolidar las deudas impagas no bastaron para que los deudores del banco se recuperaran financieramente e impidieran el colapso del banco. A fines de 1985 las deudas incobrables ascendían a US$ 47.7 millones. Diecisiete em-

presarios, todos ellos accionistas principales, debían más del 70% de la deuda (Malpica 1989: 829-32). En enero de 1986 la Superintendencia de Bancos decidió tomar control del Banco Amazónico.

El Banco Amazónico no fue el único banco regional en enfrentar este tipo de dificultades. Para mediados de la década de 1980 cuatro de los siete creados a principios de la década de 1960 habían cerrado o habían sido absorbidos por otros bancos comerciales o estatales. Se ha argumentado que los bancos regionales tenían un capital demasiado reducido para ser viables, que atraían solo una pequeña proporción de los ahorros de sus respectivas regiones y que dado que únicamente podían otorgar préstamos a corto plazo, no hicieron una contribución significativa al desarrollo regional (Kuczynski 1977: 32).

Esto no es enteramente aplicable al caso del Banco Amazónico. Aunque su capital social nunca ascendió a más de US$ 4 millones, sí logró captar más de la mitad del ahorro de Loreto y San Martín, el cual en 1977 ascendía a casi US$ 10 millones. Además fue una institución clave para el financiamiento de actividades de uso intensivo de capital, tales como el procesamiento de madera, el transporte fluvial/marítimo y la construcción naval, lo cual permitió que un segmento de la nueva generación de empresarios pasase de actividades puramente comerciales a una combinación que abarcaba los sectores extractivo, de transformación y de servicios. Pero, sobre todo, la iniciativa de su creación y el hecho de que entre sus accionistas estuvieran los más importantes empresarios de Iquitos y Pucallpa, es evidencia del compromiso de los mismos a invertir en la región, el cual fue reafirmado aún después de la desaparición del banco, cuando a pesar de la violencia y de la profunda crisis que afectaron al país a partir de fines de la década de 1980, la mayoría de estos empresarios siguió haciendo negocios en la zona. Desde nuestro punto de vista, es este compromiso el que marca su transformación de elite comercial circunstancial a arraigada burguesía regional.

Capítulo 12

«Se vive mejor sin patrones»: la emancipación de los peones de fundo

Los mismos factores que condujeron a la desaparición de las casas comerciales causaron la decadencia de la elite terrateniente y la desintegración de la economía fundaria. Esto a su vez condujo a la emancipación masiva de los peones de fundo respecto de sus patrones. En este capítulo analizamos los elementos que favorecieron este proceso, así como las consecuencias de la liberación de los peones del sistema de peonaje por deuda, incluyendo la proliferación de caseríos o asentamientos independientes, la transformación de los peones en campesinos y la consolidación de un nuevo sector: los campesinos mestizo-ribereños.

Durante las décadas de 1940 y 1950, una serie de políticas gubernamentales que favorecían a los pequeños productores debilitaron a la economía fundaria. La reducción de la demanda internacional de productos tropicales contribuyó aún más a su decadencia. Dado que los fundos fueron progresivamente perdiendo importancia como proveedores de materias primas para la elite comercial, sus fuentes tradicionales de crédito también se contrajeron. Sin embargo, lo que terminó por romper el control que tenían los dueños de fundos sobre sus peones fue el incremento en el grado de alfabetismo a partir de 1940, gracias a la ampliación de los servicios educativos y a la democratización del transporte fluvial a partir de la década de 1950 que se produjo por la disponibilidad de motores fuera de borda a precios más accesibles. El primer factor permitió que los peones defendieran sus derechos civiles; el segundo rompió el monopolio que los patrones tenían sobre el comercio local. Juntos, estos dos factores socavaron el monopolio que tenían los dueños de fundo sobre la tierra, el comercio fluvial y las autoridades locales, lo cual permitió a muchos peones emanciparse durante las décadas de 1950 y 1960. Sin embargo, sostenemos que recién en la década de 1970 los peones de fundo pudieron finalmente liberarse de los lazos de peonaje por deuda. Esto fue posible gracias a tres factores: 1. la aprobación de una nueva legislación reglamentando el acceso a la tierra y sus recursos; 2. el respaldo recibido de parte de algunos misioneros católicos y protestantes para confrontar a los patrones de fundo; y 3. los esfuerzos del Gobierno reformista militar para promover la organización y movilización política de los peones de fundo.

Uno de los efectos inmediatos de la liberación de los peones de fundo fue un aumento en el número de caseríos independientes y comunidades nativas. Durante el período 1915-1962, la mayor parte de los caseríos eran asentamientos pequeños establecidos al interior de los fundos, cuyos habitantes estaban vinculados a sus dueños a través de lazos de endeudamiento. Con la decadencia y derrumbe de los mismos, estos caseríos se independizaron. Adicionalmente, los peones emancipados establecieron muchos nuevos asentamientos. Como resultado, el número de caseríos independientes aumentó considerablemente, reemplazando a los fundos como rasgo predominante del paisaje rural de la región. Lo mismo sucedió con los poblados indígenas adscritos a estos últimos, los cuales, gracias a la legislación promulgada por el Gobierno Militar a principios de la década de 1970, fueron legalmente reconocidos y titulados como *comunidades nativas*.

La emancipación de los peones y su organización en caseríos autónomos fue de la mano de su transformación en campesinos independientes. A pesar de que la desintegración de la economía fundaria resultó en la eliminación de relaciones de peonaje por deuda, esta no significó la abolición inmediata del sistema de habilitación. En áreas dotadas de buenas comunicaciones, con fácil acceso al mercado y a información sobre sus precios y condiciones, la eliminación del sistema de habilitación ocurrió tempranamente. En cambio, en zonas periféricas, donde el acceso al mercado siguió siendo difícil, los patrones de fundo fueron reemplazados por una serie de patroncillos —generalmente, regatones o medianos agricultores/comerciantes— y las relaciones de peonaje por deuda fueron reemplazadas por relaciones de deuda por mercancía. Mediante su control del comercio local, estos nuevos patrones continuaron usando el sistema de habilitación para obtener productos agrícolas o extractivos que luego comercializaban en los mercados urbanos. Aunque esta situación aún persiste en las zonas más remotas de Loreto, en la mayor parte de los casos se trataba de una fase de transición en la conversión de peones a campesinos.

Este proceso se aceleró gracias a la aplicación de una serie de políticas gubernamentales que ampliaron el crédito agrícola promocional, establecieron precios garantizados para cultivos comerciales claves, y crearon redes subsidiadas de comercialización. Estas políticas también contribuyeron a que la economía rural de la región cambiara su orientación, de la extracción y los mercados internacionales a la agricultura comercial y el mercado doméstico. La economía del nuevo sector campesino combina la producción de

alimentos para los mercados regional y nacional con actividades extractivas ocasionales y trabajo asalariado de carácter temporal. Estos cambios fueron altamente dependientes de los subsidios estatales. Sin embargo, aún después de que en 1990 el Presidente Fujimori eliminara estos subsidios, la estructura y orientación de la nueva economía rural no varió de manera significativa. Concluimos que si bien los habitantes de las zonas rurales se han beneficiado grandemente de los cambios que se verificaron durante este período, aún tienen un nivel de ingresos muy bajo, están sujetos a las constantes fluctuaciones del mercado, y rara vez pueden acumular capital.

La emancipación de los peones de fundo y su transformación en campesinos independientes marcó la consolidación de un nuevo estrato social: el de los mestizos ribereños. Los ribereños emergieron como un grupo social distintivo a fines de la época gomera como resultado de la inmigración y mestizaje de gente de ascendencia europea, andina y amazónica. Conocidos originalmente como *loretanos,* este grupo se expandió tras el colapso gomero como consecuencia de la aculturación, desplazamiento geográfico y mestizaje de indígenas, blancos y mestizos en el contexto de la economía fundaria. Sin embargo, no fue sino hasta la década de 1970 que los ribereños llegaron a ser el sector poblacional dominante en las áreas rurales de Loreto. Fue por entonces que sus miembros comenzaron a ser conocidos como *campesinos ribereños* y que su cultura fue adoptada como representativa de la región en su conjunto, contribuyendo al desarrollo de una fuerte identidad regional.

Proliferación de caseríos independientes

La fundación de caseríos no indígenas en la porción oriental de Loreto data de la época gomera, cuando inmigrantes blanco-mestizos procedentes de la cuenca del Huallaga establecieron varios asentamientos. Sus habitantes practicaban actividades subsidiarias a la economía gomera, tales como la producción de víveres para los extractores gomeros o la preparación de leña para los barcos a vapor. La primera actividad comprendía el cultivo de yuca, maíz y caña de azúcar, la cría de ganado, la producción de fariña, azúcar, chancaca y aguardiente, y el secado y salado de carne y pescado. Ejemplos de este tipo de caseríos figuran en San Román (1974: 87) y Atarama (1992: 24, 56, 59, 123).

San Román (1975: 180) ha argumentado que el número de caseríos aumentó tras el colapso gomero, especialmente durante la

década de 1930. Sin embargo, la mayor parte de estos nuevos poblados se formó en torno a patrones dueños de fundos, haciendas o puestos extractivos. Solo uno pocos de los poblados establecidos después de la época gomera fueron fundados por productores independientes (véase, por ejemplo, San Román 1974: 29; Atarama 1992: 42, 47, 68). Algunos otros asentamientos independientes fueron establecidos por indígenas que lograron liberarse de sus patrones y volver a sus lugares de origen. Sin embargo, raras veces pudieron mantener su autonomía por mucho tiempo. Excepciones a esta regla fueron aquellos en los que se establecieron misioneros adventistas o evangélicos durante la década de 1930 (Ortiz 1974: II, 643-649). Así, durante el período 1915-1962 la mayor parte de la población rural residía en caseríos adscritos a fundos. Fue solo con la decadencia de la economía fundaria que esta situación comenzó a cambiar.

Expansión de los servicios de educación y transporte fluvial

La gradual disolución de los fundos y la emancipación de los peones fueron principalmente resultado de la decadencia de la economía agroextractiva de exportación. Sin embargo, otros dos factores —mayor nivel de alfabetismo y abaratamiento del transporte fluvial— jugaron un papel importante en la erosión del monopolio que tenían los dueños de fundo sobre el comercio, la tierra y la designación de autoridades políticas y, por lo tanto, del control económico y político que ejercían sobre sus peones. Ya hemos analizado las causas de la decadencia de la economía de exportación de la región; ahora volveremos nuestra atención a la expansión de los servicios de educación y transporte fluvial.

En 1906 existían solo 36 escuelas públicas en las provincias del Alto Amazonas, Bajo Amazonas y Ucayali (Fuentes 1906: 478-481). La mayoría estaban ubicadas en Iquitos y otros centros urbanos menores, tales como los antiguos pueblos de misión o las recién fundadas capitales de distrito. Además, el 90% de ellas solo ofrecía educación primaria y rara vez tenía más de un maestro. A principios de la década de 1930 se promulgó la Ley de Educación, la cual obligaba a los terratenientes en cuyas propiedades se encontrara una población de más de 30 niños, a establecer una escuela y proporcionar educación gratuita (DNE 1949: I, 547). Sin embargo, muy pocos dueños de fundo estuvieron dispuestos a cumplir con esta obligación por temor a que la alfabetización debilitara el control que ejercían sobre sus peones. En las zonas mejor co-

municadas era más fácil para las autoridades locales hacer cumplir la Ley de Educación. De ahí que la escolarización se iniciara más tempranamente en la zona del bajo Huallaga (Stocks 1981: 94). En cambio, en áreas más remotas el ejercicio de la ley fue más difícil.

Como resultado, para 1940 el nivel de escolarización en Loreto era aún muy bajo: 37% para el grupo de edad de 6-14 años y 14% para el de 15-19 años, sin mencionar una alta omisión de población rural en el censo de ese año (véase cuadro 12.1). Reconociendo que la Ley de Educación no se implementaba, las autoridades nacionales tomaron nuevas medidas para asegurar su cumplimiento. En 1941 el Presidente Manuel Prado emitió un decreto supremo ordenando se crease un registro de haciendas con más de 30 niños e se impusiese multas a aquellos terratenientes que no cumplieran con tener escuelas en sus propiedades (DNE 1949: I, 547). El decreto también ordenaba la instalación de oficinas para recibir las quejas de los peones de fundo. Para hacer más fácil la presentación de denuncias, el decreto especificaba que las quejas podían ser presentadas oralmente o por escrito, a mano y en papel simple. Por último, el decreto asignaba a la Caja de Depósitos y Consignaciones el encargo de cobrar las multas impuestas a los dueños de fundo que no cumplieran con la ley. Estas medidas parecen haber sido bastante exitosas. Para 1962 el número de escuelas había aumentado a 167 y la tasa de escolaridad se había casi duplicado (véase cuadro 12.1).

Cuadro 12.1: Tasa de escolaridad según grupo de edad, 1940-1993

Área y grupo etario	Porcentaje de alumnos				
	1940	1961	1972	1981	1993
Loreto[a]					
6-14	37	63	76	89	81[b]
15-19	14	30	40	46	46
Ucayali					
6-14	—	—	—	93	82[b]
15-19	—	—	—	46	48

Fuentes: Fernández 1985: 80; INEI 1994a, 1994b.

[a] Los datos de Loreto antes de 1981 incluyen a Ucayali.

[b] Los datos corresponden al grupo de edad 5-14 años. En las áreas rurales pocas escuelas ofrecían por entonces educación pre-escolar para niños/as de cinco años; ello explica el que la tasa de escolaridad para 1993 fuera menor que la de 1981.

Sin embargo, a juzgar por la información proporcionada por el Oficial de Marina Guillermo Faura hacia 1960 las autoridades locales todavía tenían dificultad en hacer cumplir la ley en las zonas más alejadas. Así, mientras en las cuencas de los ríos Amazonas, Ucayali, Marañón y Huallaga la proporción de caseríos con escuela oscilaba entre el 30% y el 43%, en afluentes tales como el Morona, Pastaza y Corrientes esta era del orden del 10% o menos (Barclay 1993: 129). Más aún, a pesar de los esfuerzos del Estado, hasta inicios de la década de 1960 el 92% de las escuelas de la región habían sido creadas por iniciativa privada y eran financiadas de manera privada (Barclay 1991: 70). En la mayoría de los fundos que tenían escuela los patrones cargaban los gastos relativos a la escuela a las cuentas de sus peones; en otros casos, como el de Negro Urco, los gastos eran compartidos entre el patrón y sus trabajadores (Atarama 1992: 92).

Con el paso del tiempo, las escuelas privadas fueron reconocidas por el Ministerio de Educación e integradas al sistema de educación pública. Tras la ascensión al poder del Presidente Belaúnde en 1963, este proceso se aceleró. Durante su primer gobierno Belaúnde asignó el 33% del presupuesto general de la nación a la educación (Cotler 1978: 367). En lugar de construir nuevas escuelas, el Gobierno se preocupó por mejorar los sueldos de los maestros, crear nuevas plazas de enseñanza, e incrementar la tasa de escolarización (Kuczynski 1977: 57). Como resultado de esta política, el número de maestros a nivel nacional aumentó en un 67% y el de alumnos en un 50% (Cotler 1978: 367). En los años siguientes el Gobierno Militar también puso énfasis en mejorar la tasa de alfabetismo del país, especialmente en las áreas rurales.

Como consecuencia de este impulso a la educación, entre 1962 y 1978 el número de escuelas en Loreto aumentó ocho veces, mientras que la proporción de escuelas públicas alcanzó el 96% (Barclay 1991: 70). Muchas de ellas eran escuelas bilingües que contaban con maestros entrenados por el Instituto Lingüístico de Verano (ILV), una organización evangélica norteamericana asociada a la Wycliffe Bible Translators. El número de este tipo de escuelas en comunidades nativas pasó de 20 en 1953 a 320 en 1977 (Bravo 1955: 74; Stoll 1985: 157), aumentando consiguientemente el número de profesores. Gracias a ello, para 1972 el índice de escolarización en las escuelas primarias de Loreto ascendía a 76%, mientras que la tasa de analfabetismo bajó de 51% en 1940 a 48% en 1957, 34% en 1961, 23% en 1972, y 15% en 1981 (Fernández 1985: 78; CIDA 1963: 489). Para 1993 la misma había descendido a solo el 11% (INEI 1996a: 47).

La democratización de los servicios de educación tuvo un impacto inmediato en los niveles de escolaridad y alfabetización, pro-

porcionando a los peones de fundo un recurso formidable para cuestionar la autoridad de sus patrones. No menor fue el impacto de la democratización del transporte fluvial, la cual erosionó rápidamente el monopolio que, hasta la década de 1950, habían ejercido los patrones de fundo sobre el comercio local. Por ser los únicos con suficiente capital como para comprar mercaderías, poseer embarcaciones o contratar servicios de transporte fluvial, los patrones eran indispensables como proveedores de bienes manufacturados. Gracias a los altos niveles de analfabetismo, estos también podían manipular a su favor los términos de intercambio con sus peones.

La aparición, en la década de 1950, de motores fuera de borda más pequeños y de menor costo quebró el monopolio que hasta entonces habían tenido las casas comerciales y los dueños de fundo sobre el transporte y el comercio fluvial (Dean 1996: 82-83). Una nueva generación de regatones, o pequeños comerciantes fluviales, comenzó a operar no solo a lo largo de los ríos principales, sino también de los afluentes más alejados. Esta tendencia se aceleró en la década de 1960, cuando el Banco de Fomento Agropecuario abrió una línea de crédito de bajo interés para la compra de motores fuera de borda (BFA 1962).

El debilitamiento de los patrones de fundo

El deterioro económico erosionó el poder de los patrones de fundo en tres frentes: monopolio del comercio, monopolio de la tierra y monopolio del sistema de autoridad. Debilitados por la disminución del comercio de exportación, presionados por peones alfabetizados que exigían mejores términos de intercambio y enfrentados a la creciente competencia de una multitud de comerciantes fluviales, los dueños de fundo se vieron forzados a renunciar a su control sobre el comercio local y a permitir que los regatones hicieran escala en sus propiedades y negociaran con sus peones. Este fue el caso de Alfonso Cárdenas, dueño de Negro Urco, quien a principios de 1970 era descrito como un patrón en decadencia, cuyos peones todavía lo respetaban aunque comerciaban mayormente con los regatones que los visitaban (San Román 1974: I, 89).

Estos mismos elementos erosionaron el control que los dueños de fundo tenían sobre la tierra. En 1953 el Ministerio de Agricultura estableció que los terrenos aluviales de las islas y orillas de los ríos eran de propiedad pública y podían ser cedidos en uso de manera temporal. Para tener acceso a esas tierras los potenciales usufructuarios debían obtener certificados anuales de uso en las oficinas locales del Ministerio de Agricultura. Esto exigía que el solicitante

tuviera un documento de identidad personal y, por lo tanto, que supiera leer y escribir. También requería recorrer grandes distancias para llegar a las oficinas locales del Ministerio. Por ello, en un comienzo los peones de fundo no pudieron beneficiarse de esta ley. Sin embargo, la creciente alfabetización y el abaratamiento de los medios de transporte permitió a muchos pobladores rurales, fueran estos peones o productores independientes, solicitar acceso a tierras que en el pasado habían sido usadas exclusivamente por los dueños de fundo. La mayor parte de estas tierras eran especialmente apropiadas para el cultivo de arroz y verduras. El impacto que tuvo esta ley fue potenciado por el crecimiento de la población urbana de la región y el consiguiente aumento de la demanda de víveres, lo cual garantizaban un mercado para la producción agrícola. Fue también acrecentado por la expansión del comercio fluvial, que proporcionó nuevas alternativas de comercialización a los productores independientes.

Los mayores niveles de alfabetización tuvieron un impacto aún mayor en el quebrantamiento del monopolio que los dueños de fundo detentaban sobre la designación de autoridades locales. Como hemos visto, a menudo los patrones lograban ser nombrados para el cargo de teniente gobernador o aprovechaban su influencia para hacer nombrar a uno de sus protegidos. Para ser designado teniente gobernador, un candidato debía ser mayor de 21 años y tener documentos de identidad. Esta última condición requería que el candidato supiera leer y escribir para poder obtener la libreta electoral, o por lo menos haber hecho el servicio militar para tener la libreta militar. Antes de 1950 muy pocos pobladores rurales reunían estas condiciones. Esto hacía que fuera más fácil para los dueños de fundo imponer sus candidatos.

Como resultado de los mayores niveles de escolarización, muchos peones de fundo y productores independientes tuvieron la posibilidad de obtener documentos de identidad y de ser considerados para ocupar el cargo de teniente gobernador. También podían denunciar a los tenientes gobernadores actuantes por faltas incurridas, y exigir su destitución y reemplazo. Más aún, al aumentar el número de caseríos independientes, y en consecuencia el número de tenientes gobernadores, los pobladores rurales tenían mayores oportunidades para manipular a su favor las rivalidades existentes entre estas autoridades.

Formación de caseríos y comunidades nativas

La creciente alfabetización confirió a los peones de fundo, mejores recursos para oponer resistencia a las prácticas más abusivas de sus patrones. Sin embargo, hay poca evidencia de que antes de la

década de 1970 estos confrontaran sistemática y abiertamente a su patrones. No obstante, varios factores externos pusieron en cuestión el poder de los patrones, dando lugar a la desintegración de sus fundos y favoreciendo la formación de asentamientos independientes, fueran estos caseríos ribereños o comunidades nativas. Estos factores fueron: 1. la Ley de Reforma Agraria promulgada por el Presidente Belaúnde en 1964; 2) las leyes de Reforma Agraria de 1969 y de Comunidades Nativas de 1974 decretadas por el Gobierno Militar; 3) la prédica de algunos misioneros católicos y protestantes, y 4) las actividades proselitistas de SINAMOS.

En Loreto, la reforma agraria de Belaúnde fue aplicada principalmente en áreas aledañas a Iquitos o a lo largo de las nuevas carreteras que habían sido seleccionadas para llevar a cabo los programas de colonización auspiciados por el Gobierno. Esta ley fue utilizada para actualizar el catastro de tierras de montaña más que para expropiar fundos productivos y, por lo tanto, afectó fundamentalmente a los abandonados o que no estaba siendo explotados. La mayor parte de estos tenía menos de 10 ha y rara vez excedían las 50 (Ballón 1992: II, 678-743). Excepciones a esta regla fueron algunos antiguos fundos y concesiones gomeras (Ballón 1992: 680-681). Esta ley permitió cuestionar el derecho de muchos patrones a reclamar propiedad sobre áreas mucho mayores que las que legalmente poseían. Además, el reglamento de esta ley, promulgado en 1964, ordenaba al Ministerio de Agricultura el hacer cumplir el Decreto Supremo 03 de 1957, que establecía los procedimientos para crear reservas indígenas (Ballón 1992: II. 645). Como resultado, durante los años siguientes se crearon muchas reservas en la región amazónica y, más específicamente, en Loreto.

La Ley de Reforma Agraria de 1969 tuvo un efecto más directo sobre los fundos de la región. Bajo la misma, los peones y ocupantes de parcelas de menos de 15 ha, ubicadas dentro de los fundos y haciendas de la región amazónica, podían solicitar título de propiedad a la oficina de Reforma Agraria (ibídem: III, 36). Esta tuvo un impacto inmediato, tal como lo demuestra el gran número de fundos que revirtieron al Estado a partir de 1969 (ibídem: III, 48 y siguientes). Más adelante, muchas de estas tierras fueron asignadas a antiguos peones. La Ley de Reforma Agraria también tenía por objetivo poner al día el registro de tierras de la región, no solo en zonas designadas para la colonización, sino en la región en su conjunto. Esto llevó a la revocación de las grandes concesiones gomeras o madereras otorgadas a las casas comerciales y a otras compañías privadas durante la época gomera y hasta la década de 1940 (véase Ballón 1992: III, 83, 87, 96-98).

Por su parte, la Ley de Comunidades Nativas de 1974 tuvo profundas repercusiones en los fundos cuyos peones eran mayormente indígenas. Esto fue especialmente cierto en las cuencas de los ríos Napo, Ucayali y Huallaga, en donde la ley permitió a los peones indígenas solicitar reconocimiento de sus asentamientos como comunidades nativas. Por otro lado, esta proporcionó a los asentamientos indígenas, adscritos o no a fundos, los medios para obtener título legal sobre sus tierras (véase recuadros 11-14).

Aunque inspirados por objetivos diferentes, algunos misioneros católicos y protestantes jugaron un papel determinante en promover la organización de los pueblos indígenas y apoyar sus reclamos ante habilitadores y dueños de fundo. Los misioneros evangélicos del Instituto Lingüístico de Verano (ILV), que comenzaron a trabajar en el Perú en 1945, fomentaron el establecimiento de asentamientos indígenas en torno a sus escuelas bilingües y apoyaron los esfuerzos de sus pobladores por obtener títulos de propiedad sobre sus tierras. Aunque los misioneros-lingüistas del ILV rara vez trabajaban directamente con peones indígenas de fundo (Stoll 1985: 156), a menudo su presencia provocó conflictos con los patrones locales. Las actividades de Esther y Paul Powlison entre los Yagua en la década de 1950, que incluían la comercialización de productos yagua y la provisión de bienes manufacturados más baratos, suscitó «protestas y reacciones a veces violentas de los patrones» (Chaumeil 1981: 84). En 1953 una situación similar se dio con relación a Doris y Lambert Anderson, quienes trabajaban entre los Ticuna de Cushillococha. Estos misioneros los persuadieron de concentrarse en un gran asentamiento, y los ayudaron a conseguir títulos de sus tierras y a establecer una escuela, un aserradero y grandes plantaciones. Estas actividades ayudaron a los Ticuna a «romper la dependencia que tenían con respecto a sus patrones» (Stoll 1985: 215) pero también provocaron una fuerte oposición de los mismos.

Los misioneros del ILV estaban conscientes de que su éxito en materia religiosa dependía de liberar a los indígenas de la influencia de los patrones y garantizarles un territorio donde pudieran llevar una vida independiente. Existe evidencia de que el ILV jugó un importante papel en la redacción de la legislación que estableció la figura de las reservas indígenas, la cual fue aprobada en 1957 como Decreto Supremo 03 (Barclay 1989: 218-219). De hecho, la mayoría de las reservas creadas en el marco de esta ley fueron auspiciadas por misioneros del ILV. Ese fue el caso de Chicais (Aguaruna, 1964), Huau (Piro, 1964), y Utucuro (Shipibo-Conibo 1964) (Ballón 1992: II, 636-637). Sin embargo, los misioneros del ILV

evitaron enfrentamientos directos con los patrones locales. Además, favorecieron un discurso de esfuerzo individual antes que uno de lucha colectiva y reforma social. Tal como han afirmado algunos autores, a diferencia de algunos de los misioneros católicos de las décadas de 1960 y 1970, los misioneros del ILV nunca fueron considerados *misioneros peligrosos* (Cano *et al.* 1981: 192).

Inspirada por el Concilio Vaticano II, que añadió la búsqueda de la justicia social a la noción tradicional de salvación, y por la Conferencia Episcopal de obispos latinoamericanos, realizada en Medellín en 1968, que abogaba por una *teología de la liberación*, la Iglesia Católica del Perú entró en un período de reflexión y reforma. En 1973 la asamblea de obispos de la región amazónica circuló una carta pastoral en la que instaba a los misioneros a incidir «en la organización de las comunidades nativas» y en la «promoción de líderes nativos» (Mercier y Villeneuve 1974: 87, 99). Un año más tarde la asamblea patrocinó la creación del Centro Amazónico de Antropología y Acción Pastoral, cuyo nombre fue cambiado más tarde por el más secular de Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica (CAAAP). Este debía proporcionar a los misioneros pautas acerca de cómo llevar a cabo una actividad pastoral con una orientación más social y cultural.

Los grupos misioneros más activos en Loreto fueron los franciscanos franceses, encargados del Vicariato Apostólico de Pucallpa, y los franciscanos canadienses, responsables del Vicariato Apostólico de Indiana. La jurisdicción de los primeros abarcaba la cuenca del Ucayali, donde trabajaban mayormente con los Shipibo-Conibo, apoyando sus derechos y promoviendo su organización. Como resultado de sus esfuerzos, entre 1971 y 1972 los líderes Shipibo-Conibo se reunieron cuatro veces para discutir sus problemas y exigir el respeto a sus derechos (Chirif 1974: 48). El éxito de estos encuentros puede medirse por el número de comunidades representadas en ellos, que creció de 19 en la primera reunión a 75 en la cuarta, representando el 90% de los asentamientos shipibo-conibo. Estos encuentros provocaron un gran revuelo en el Ucayali, y los patrones y autoridades locales acusaron a los misioneros de incitar a los indígenas a rebelarse (Villeneuve 1974: 134). Con el apoyo de los franciscanos, los Shipibo-Conibo tuvieron bastante éxito en obtener títulos de tierras para sus asentamientos. Entre 1971 y 1974 quince asentamientos obtuvieron títulos como reservas indígenas (Chirif *et al.* 1977: 30).

La jurisdicción de los franciscanos canadienses se extendía sobre la mayor parte del Amazonas y sobre los ríos Napo, Putumayo y

Yavarí (Villarejo 1965: 424). Desde su cuartel general en el poblado de Santa Clotilde, en el río Napo, estos misioneros redoblaron sus esfuerzos por promover la organización de los indígenas Naporuna quichua-hablantes. Los mismos fueron muy efectivos en estimular a los numerosos peones naporuna que vivían en los fundos locales, a desafiar el poder de sus patrones y a luchar por el reconocimiento de su derecho a la tierra. Con el respaldo de los misioneros, los Naporuna comenzaron a organizarse, y en 1972 los representantes de 19 asentamientos, muchos de los cuales estaban adscritos a fundos, se reunieron por vez primera para discutir sus problemas (Mercier 1974: 118). El espíritu de este primer encuentro está expresado en una de sus principales proclamas: «No vamos a vivir como esclavos para siempre. No vamos a vivir siempre sirviendo a los patrones» (Mercier 1979: 309). Sin embargo, el rechazo universal a los patrones de fundo está mejor resumido en las sencillas palabras de uno de sus líderes «Se vive mejor sin patrones» (ibídem: 320). Inspirados por estas reuniones, a partir de 1974, estos comenzaron a cortar los lazos que los ataban a sus patrones y a registrar los caseríos que estaban adscritos a fundos como comunidades nativas. Los antiguos fundos Pucabarranca, Negro Urco, Huiririma, Camposerio, Monterrico y Tempestad pasaron por este proceso de transformación entre 1975 y 1976 (AIDESEP 1992) (véase mapa 3; recuadros 11-14).

SINAMOS, el organismo creado por el Gobierno Militar en 1971 para promover los derechos de los sectores populares, incrementar la participación popular en los procesos de toma de decisiones, y promover su organización, también apoyó la emancipación de los peones de fundo. Inmediatamente después de su creación, sus funcionarios iniciaron en Loreto, un amplio programa de visitas a zonas rurales alejadas, instigando a la gente a luchar por sus derechos y acabar con la explotación a la que estaban sometidos. Este organismo apoyó el establecimiento de cooperativas de producción y comercialización, así como la organización de gremios campesinos y asociaciones indígenas. Además, transmitía las quejas, denuncias y peticiones de los pobladores rurales a las agencias de gobierno correspondientes.

Un grupo de jóvenes antropólogos que trabajaba para SINAMOS jugó un papel crucial en la elaboración de la Ley de Comunidades Nativas. Esta reconocía, por primera vez, los derechos de los pueblos indígenas amazónicos y establecía procedimientos claros para la titulación de sus tierras. Desafortunadamente, tal como lo admitió uno de sus autores (Chirif 1985: 220), la falta de un mejor conocimiento de la situación en la selva baja impidió que el grupo extendiera los beneficios de la ley a los campesinos ribereños. A pe-

sar de ello, SINAMOS fue muy efectivo en movilizar tanto a los grupos indígenas, como a los campesinos ribereños para luchar por sus derechos a la tierra. La relación entre los funcionarios de SINAMOS y los misioneros que trabajaban en Loreto no siempre fueron cordiales. Así, mientras que algunos de los misioneros católicos más radicales coordinaban acciones con la agencia (Villeneuve 1974: 134), los misioneros del ILV se oponían a ella, tildando a sus miembros de comunistas (Stoll 1985: 218). Más aún, antes de ser desactivado en 1977, SINAMOS llegó a ser objeto de severas críticas por parte de muchas organizaciones populares, las cuales tomaban a mal sus continuas intromisiones e intentos de ejercer control sobre ellas. Irónicamente, muchas de estas organizaciones fueron creadas con el apoyo de esta agencia.

La combinación de todos estos factores erosionó el poder económico y político de los patrones de fundo. Esto hizo que los fundos desaparecieran del paisaje rural de Loreto, siendo reemplazados por un gran número de caseríos independientes. En 1940, este tipo de propiedad era todavía la unidad socioeconómica predominante en las áreas rurales de Loreto, siendo su número superior en un 44% al de los asentamientos independientes (véase cuadro 12.2). En los siguientes diez años, muchos fundos fueron abandonados y tomados por sus peones, transformándose en asentamientos independientes.

Cuadro 12.2: Evolución del número de fundos, caseríos ribereños y comunidades nativas, 1940-1993

		Asentamientos independientes	
Año	Fundos[a]	Ribereños[b]	Indígenas[c]
1940	637	430	10
1961	351	1,343	19
1972	42	1,378	51
1981	15	1,674	191
1993	99	1,328	487

Fuentes: DNE 1949; DNEC 1966; INE s.f., 1985a, 1985b; Chirif 1974; AIDESEP 1992; INEI 1994c.

[a] Fundos incluye haciendas, estancias, fincas, granjas y unidades agropecuarias.

[b] Caseríos ribereños incluye caseríos, villas, aldeas, poblados, pagos, anexos y comunidades campesinas.

[c] Comunidades indígenas incluye parcialidades, comunidades, colonias, reservas, y comunidades nativas.

La emancipación de los peones de fundo y el proceso de fisión constante de los caseríos también contribuyó a la formación de nuevos caseríos independientes. Entre 1940 y 1961 el número de estos últimos aumentó de 430 a 1,343. Para 1961 era cuatro veces mayor que el de fundos, y para 1972 estos últimos habían prácticamente desaparecido del paisaje rural de Loreto. El reconocimiento de asentamientos indígenas como comunidades nativas a partir de la década de 1970, incrementó aún más el número de caseríos independientes.

De peones a campesinos

La liberación de los peones indígenas y ribereños de los patrones de fundo no implicó el descarte automático de las relaciones tradicionales de habilitación, pues la transformación de estos trabajadores en campesinos independientes, entre 1963 y 1990, fue gradual y no tuvo el mismo impacto en las diversas áreas del departamento de Loreto. En algunos casos, los patrones abandonaron sus propiedades para migrar a los centros urbanos locales. En otros, su abandono estuvo relacionado con la gradual erosión del poder económico y la autoridad de los mismos. En estos últimos casos, la transición de peones a campesinos fue más prolongada, y con frecuencia implicó el reemplazo de los patrones de fundo por una nueva generación de pequeños patrones (regatones y agricultores/comerciantes medianos) y el reemplazo de los vínculos de peonaje por deuda por los de deuda por mercadería.

La emergencia de los pequeños patrones

En las áreas más cercanas a los centros urbanos, donde los niveles de analfabetismo eran menores y el transporte fluvial más asequible, la partida de los dueños de fundo permitió a sus peones el liberarse de las relaciones de peonaje por deuda y dedicarse a la producción independiente. En áreas más alejadas, como la cuenca del río Napo, donde no existía un mercado local para productos agrícolas y el transporte era extremadamente escaso e irregular, la salida de los dueños de fundo no condujo inmediatamente a la liberación de los peones indígenas analfabetos de los lazos de habilitación. De hecho, con frecuencia, la partida de los dueños de fundo ocasionó una crisis entre los peones, quienes de pronto se encontraron privados de una fuente regular de bienes manufacturados básicos. En algunos casos, los peones procuraron resolver este pro-

blema buscando un nuevo patrón para quien trabajar, tal como ocurrió en Rumi Tumi en el río Napo.

El fundo Rumi Tumi fue fundado con peones naporuna por Alejandro Pacaya durante la época gomera (San Román 1974: I, 71). En los años siguientes, otros tres patrones se establecieron con sus peones en la misma zona. En la década de 1960 la disminución de los márgenes de ganancia llevó a todos estos patrones a abandonar el área. San Román (ibídem) afirma que «esta situación de abandono [creó], en las familias quichuas, un sentimiento de orfandad» y que, por esta razón, algunas de estas emigraron al vecino fundo Tempestad «en busca de patrón». Este no fue un caso aislado. En áreas donde no había cómo ganarse la vida mediante actividades agrícolas o extractivas independientes, los peones cuyos patrones ya no tenían la capacidad económica para habilitarlos o que habían sido abandonados por estos, optaron a menudo por vincularse a uno nuevo (Atarama 1992: 74; San Román 1974: I, 69, 89). En otros casos, los regatones llenaron el vacío dejado por los patrones de fundo que se iban (San Román 1974: I, 75).

Los regatones eran figuras familiares en los ríos de Loreto desde el siglo XIX. Sin embargo, antes de la ruptura del monopolio que detentaban los dueños de fundo sobre el comercio local en la década de 1960, aquellos se veían limitados a tratar con extractores aislados o con los moradores de caseríos independientes, los cuales por entonces eran poco numerosos. Más aún, por lo general, estos comerciantes fluviales estaban confinados al pequeño comercio y no participaban directamente en la comercialización de los productos de exportación más lucrativos, los cuales estaban mayormente en manos de los dueños de fundo y las casas comerciales.

La decadencia de los fundos y las casas comerciales permitió a los regatones enganchar a los antiguos peones de fundo en relaciones de habilitación. Esto también posibilitó su participación en los auges de exportación menores de las décadas de 1960 y 1970, basados en la extracción de resina de ojé, pieles, cueros y peces ornamentales. En algunos casos, como los de San Carlos, Jerusalén y Negro Urco en el río Napo, los peones emancipados comenzaron a tratar con los regatones que visitaban regularmente la zona (San Román 1974: I, 73, 79, 89). En otros, como los de Rumi Tumi, San Fernando y Soledad, también ubicados en la cuenca del Napo, los regatones se instalaron en los fundos que habían sido abandonados (San Román 1974: I, 71, 75, 77).

Estos regatones comenzaron a ser conocidos como patrones de caserío. A menudo construían una casa en el caserío central de un

antiguo fundo, establecían una pequeña tienda, abrían pastizales, introducían ganado, e incluso se casaban con una mujer de la comunidad local. A diferencia de los patrones de fundo, estos rara vez pretendieron ser propietarios de las tierras pertenecientes a los antiguos fundos; su poder residía en el control que ejercían sobre el comercio local. Sin embargo, los mismos no tenían derechos comerciales exclusivos, como los que habían gozado en el pasado los primeros, y competían con otros comerciantes por el acceso a productos agrícolas y extractivos de valor comercial. De hecho, con frecuencia, varios regatones se establecían dentro de los linderos de un antiguo fundo, compitiendo entre sí por los clientes locales (San Román 1974: I, 71, 75). Algunos de los ex-capataces que se quedaron en la zona después que sus jefes abandonaron sus fundos, también se convirtieron en patrones de caserío. Al igual que los regatones, estos ex-capataces no reclamaban la propiedad exclusiva de la tierra. Tenían, sin embargo, suficiente capital para emprender la cría de ganado, establecer una tienda, y reclutar a ex-peones para una diversidad de actividades extractivas y productivas.

Fueran regatones o ex-capataces, este nuevo tipo de patrones también operaba mediante el sistema de habilitación. Durante esta fase, sin embargo, «las líneas de dominación [fueron] pasando del campo de la producción al de la comercialización» (San Román 1975: 203). Los nuevos patrones controlaban a los trabajadores de manera indirecta, mediante relaciones comerciales, en vez de hacerlo directamente, a través del monopolio sobre la tierra, el comercio y el poder político. En otras palabras, el sistema de peonaje por deuda fue reemplazado por el sistema de deuda por mercadería, el cual era menos coercitivo pero igualmente efectivo. Este consistía en la aceptación de adelantos de bienes a cambio de futuras entregas de productos agrícolas o forestales. Aunque el principio subyacente a ambos sistemas es similar, desde el punto de vista de los trabajadores habilitados el paso hacia el sistema de deuda por mercadería constituyó un cambio significativo, ya que les proporcionó un mayor grado de autonomía personal, a la par que les allanó el camino para convertirse en productores campesinos independientes.

La influencia de las políticas de promoción agraria

A comienzos de la década de 1970 la situación laboral de los pobladores rurales difería significativamente de acuerdo a su nivel de acceso al mercado. Así, en la cuenca del río Amazonas, mejor conectada al de Iquitos, solo el 32% de los moradores de caseríos estaba involucrado en relaciones de habilitación; en contraste, en la

del río Napo, que estaba más alejada, este porcentaje era del orden del 67% (San Román 1974: II, 74). Más aún, mientras que en el área del Napo el 75% de los habitantes de caseríos vendían sus productos *in situ* a una amplia gama de comerciantes locales y fluviales, en la región, mejor conectada, del Amazonas, el 63% los vendían en otras localidades o en el mismo Iquitos (ibídem: II, 119). Hoy en día el sistema clásico de habilitación ha sido eliminado en la mayor parte de la región, persistiendo únicamente en las áreas más remotas.

La transformación de trabajadores habilitados a productores independientes se aceleró después de 1980 gracias al incremento significativo del número de préstamos y del monto del crédito promocional agrícola disponible. En 1961 el Banco de Fomento Agropecuario otorgó 2,006 préstamos agrícolas, los cuales beneficiaron a cerca del 10% de los hogares rurales de la región (véase cuadro 12.3). Esta situación no cambió de manera significativa durante la década de 1970. Sin embargo, en 1982 el número de préstamos aumentó a 7,532 alcanzando al 23% de los hogares rurales. A finales de la década, antes que el Presidente Fujimori cerrara el Banco Agrario, lo cual hizo en 1992, el número de préstamos concedidos se había más que cuadruplicado, ascendiendo a 32,267 y favoreciendo a 41% de los hogares rurales de Loreto.

Cuadro 12.3: Porcentaje de hogares rurales con préstamos del Banco Agrario, 1961-1994

Año	Número de Préstamos	Número HRs[a]	% HRs con crédito
1961	2,006	21,194	9.5
1972	2,958	27,073	10.9
1982[b]	7,532	32,319	23.3
1989[c]	32,267	79,516	40.6
1994[d]	2,671[e]	79,516	3.4

Fuentes: cuadros 9.3, 10.1; Maletta y Bardales s.f.; INEI 1996a, 1996b.

[a] HRs = hogares rurales.

[b] Los datos para todos los años incluyen a Loreto y Ucayali.

[c] Por falta de información demográfica para 1982 y 1989 hemos utilizado la información correspondiente a 1981 y 1994 respectivamente.

[d] El notable incremento de hogares rurales entre 1981 y 1993 resulta fundamentalmente de diferencias en la definición de la categoría de *hogares rurales* más que de un incremento real de población. El censo de 1993 incluyó en esta categoría a hogares en centros urbanos que tuvieran al menos una persona dedicada a la actividad agrícola.

[e] Los datos de 1961 corresponden a préstamos del Banco de Fomento Agropecuario. Los datos de crédito para 1994, tras el cierre del Banco Agrario, incluyen préstamos otorgados por agencias gubernamentales o instituciones financiadas con fondos públicos, tales como el Fondo Rotatorio del Ministerio de Agricultura, Fondo de Desarrollo Agrícola, Fondo Nacional de Fomento Ganadero, y Caja Rural de Ahorro y Crédito.

Un segundo factor que contribuyó a la transformación de los peones rurales en pequeños productores mercantiles fue el establecimiento por parte del Estado de precios de garantía para los principales productos agrícolas comerciales de la región (arroz y maíz amarillo duro). A esto se sumó la creación de una red de centros de compra a lo largo de los principales ríos, lo cual mejoró las condiciones de comercialización. Un tercer factor que alentó a los pobladores de las zonas rurales a dedicarse a la agricultura comercial y transformarse en productores independientes, fue el crecimiento de la población urbana de la región, la cual aumentó casi cinco veces entre 1961 y 1963, llegando a constituir el 60% de la población de Loreto y el 67% de la de Ucayali (véase anexo 32). Lógicamente, este fenómeno amplió el mercado interno para los productos agrícolas de la región.

La transformación de los trabajadores rurales de Loreto también se manifiesta en tres ámbitos: el área dedicada a la producción de cultivos comerciales, los niveles de ingreso familiar y las fuentes de ingreso. Desde la década de 1960 el crédito agrícola estatal estuvo orientado hacia la producción de arroz para los mercados regional y nacional y, más tarde, hacia la producción de maíz amarillo duro para las granjas avícolas establecidas en Iquitos. Hasta el cierre del Banco Agrario en 1992, que puso término a los programas de crédito agrícola subsidiado, estos productos se cultivaban mayormente con fines comerciales y dependían fuertemente del acceso a crédito estatal o privado (Cannock y Cuadra 1990: 54). Gracias al establecimiento de centros de compra a lo largo de toda la región por parte de la Empresa Comercializadora de Arroz S.A. (ECASA) y de la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI), el cultivo de los mismos se extendió a lo largo de casi todos los ríos principales de la región.

Yuca y plátano, los alimentos básicos de la región, eran mayormente cultivados con fines de subsistencia. Sin embargo, en los asentamientos ubicados cerca de los centros urbanos de más rápido crecimiento estos cultivos pasaron a tener un doble propósito, el de consumo y venta. A diferencia del arroz y del maíz amarillo, el cultivo de yuca y plátano no dependía de la obtención de crédito; su producción variaba de acuerdo con la fluctuación de sus precios (ibídem). Como resultado de estos factores, durante el período 1963-1990 la agricultura comercial creció sostenidamente. Entre 1961 y 1981 el área dedicada a cultivos comerciales se incrementó en casi 70%, Con la expansión de los programas estatales de crédito en la década de 1980, dicha área se amplió en un 40% adicional en el breve lapso de 1981 a 1987 (véase cuadro 12.4).

Cuadro 12.4: Superficie cultivada con cultivos comerciales (hectáreas), 1961-1995

Año	Arroz	Maíz	Yuca	Plátanos	Total[a]
1961	6,061	3,135	9,928	17,035	36,159
1971	20,200	6,500	7,000	21,000	54,700
1981[b]	26,200	9,600	7,300	17,300	60,400
1987[c]	26,400	30,700	10,600	15,800	83,500
1995	24,161	26,400	23,789	29,090	103,440

Fuentes: ONEC 1972; González 1988; INEI 1996a, 1996b.

[a] Los datos se refieren a superficie cosechada. De ahí que las cifras de área cultivada puedan estar subestimadas.

[b] Los datos para todos los años incluyen a Loreto y Ucayali.

[c] Por no disponer de información sobre superficie dedicada al cultivo de plátano para 1987 hemos utilizado los datos correspondientes a 1986.

La transformación de los peones rurales en productores independientes también se manifiesta en el incremento del ingreso familiar promedio. Sobre la base de una encuesta aplicada a 742 hogares rurales a lo largo del río Amazonas, San Román (1974: II, 129) estimó que en 1971 el ingreso familiar anual promedio era equivalente a US$ 333. Un estudio de 501 hogares rurales localizados a lo largo del río Tahuayo, un afluente del Amazonas, indica que para 1988 el ingreso familiar anual promedio había incrementado a US$ 958 (Coomes 1996: 55). Para sus cálculos ambos estudios tomaron en consideración tres fuentes de ingreso: agricultura, extracción y trabajo asalariado. La información proporcionada por Coomes (ibídem) muestra que en Loreto el 58% del ingreso anual promedio de las familias rurales deriva de la venta de productos agrícolas; 25% de la venta de productos extractivos; 9% de trabajo asalariado, y el resto de la venta de artesanía y de remesas de dinero.

Para fines del período 1963-1990 la agricultura comercial independiente había pasado a ser la principal actividad económica de la población rural de Loreto. En 1994 el 66% de las unidades agrícolas de Loreto y Ucayali destinaban la mayor parte de su producción al mercado (INEI 1996a, 1996b). Sin embargo, hasta la actualidad la importancia de la agricultura comercial y su aporte al ingreso rural varía ampliamente en función de la ubicación de los productores respecto de los mercados y las redes de comercialización. Así, en provincias en las que existen centros urbanos importantes y donde una menor proporción de sus habitantes vive en áreas periféricas, hasta un 78% de los hogares rurales destinan la mayor parte de su producción agrícola a la venta. En provincias

donde una gran parte de la población vive en áreas periféricas, este porcentaje es de cerca del 55%; mientras que en provincias aisladas el porcentaje de unidades agrícolas que vende la mayor parte de su producción puede ser tan bajo como 2% (ibídem).

Consolidación del estrato social ribereño

La emancipación de los peones de fundo respecto de los patrones y su gradual transformación en campesinos dedicados a una combinación de agricultura comercial y de subsistencia marcó su consolidación como un nuevo estrato social, la población mestizo-ribereña. Siguiendo a San Román (1975: 154), Chibnik sostiene que «el período clave para la formación de la identidad ribereña fue desde el fin del auge gomero hasta la mitad del siglo XX» (Chibnick 1991: 172, 174). Padoch y de Jong (1990) también apoyan este punto de vista. En contraste, nosotros argumentamos que la configuración del estrato social mestizo-ribereño está directamente relacionada con los acontecimientos sociales y económicos provocados por el auge gomero. Sostenemos asimismo que dicho proceso comenzó con el auge gomero; se profundizó en la era post-gomera, y se consolidó durante las décadas de 1960 y 1970.

Orígenes del proceso

A mediados del siglo XIX, antes del auge gomero, la población de Loreto se hallaba concentrada en la cuenca del río Huallaga, en el flanco occidental del departamento. Constaba de un pequeño número de *blancos* que vivían en las ciudades más grandes, un grupo más numeroso de *mestizos* que vivía en pueblos más pequeños y sus alrededores, una gran población de *indígenas catequizados* que residía en las antiguas misiones, y un número indeterminado de *indígenas tribales,* que habitaban en las zonas interfluviales de manera dispersa y básicamente aislados. Aunque los mestizos y, en menor grado, los indígenas catequizados eran producto de la mezcla de blancos e indígenas, ninguno de estos grupos poseía las características de la que, más adelante, fue conocida como población mestizo-ribereña. La población mestiza era el producto de matrimonios cruzados entre gente de ascendencia española, que se había establecido en la región desde la fundación de la ciudad de Moyobamba en 1540, con indígenas amazónicos y con indígenas y mestizos provenientes de la región andina. Sin embargo, esta po-

blación mestiza, hispanohablante y mayormente urbana, se adhería al estilo de vida y a los valores europeos del grupo blanco dominante. A su vez, aunque los indígenas catequizados habían abandonado parte de su herencia cultural, habían adoptado muchos rasgos de la tradición católica española y mostraban algunas señales de mestizaje, seguían considerándose a sí mismos y eran considerados por lo demás como indígenas.

Esta situación cambió con el auge gomero. Sugerimos que cuatro factores contribuyeron a modificar el perfil étnico de la región, creando así las condiciones para la formación del actual estrato ribereño. En primer lugar, la inmigración masiva de gente, mayormente hombres, que llegaron a Loreto procedentes de la cuenca del Huallaga, otras partes del Perú e incluso otros países. En segundo lugar, la práctica extendida de amancebamiento entre extractores gomeros blancos o mestizos y mujeres indígenas catequizadas o tribales, como resultado de la escasez de mujeres no indígenas. En tercer lugar, la asimilación de niños y niñas indígenas tribales a través de la muy difundida práctica de las correrías. Por último, la desarticulación de las identidades étnicas mediante el constante desplazamiento geográfico de los peones indígenas catequizados y tribales.

Con el inicio del auge gomero hacia 1870 un importante grupo de inmigrantes blancos, mestizos e indígenas afluyó desde la cuenca del río Huallaga hacia la parte oriental de Loreto. La mayoría de los blancos y mestizos llegaron como patrones o se instalaron como agricultores independientes. Algunos inmigrantes mestizos y todos los indígenas catequizados llegaron para trabajar como peones extractores. Un grupo más pequeño de inmigrantes llegó de la sierra andina y de la costa, algunos como patrones, otros como peones. Finalmente, hubo una importante inmigración de comerciantes y extractores procedentes de Brasil y Ecuador, así como un flujo menor de europeos, norafricanos y asiáticos.

La mayoría de estos inmigrantes eran hombres. Numerosos informes dan cuenta de la escasez de hombres en los pueblos y aldeas de la cuenca del Huallaga, de donde venía la mayor parte de ellos (Derteano 1903: 607). En cambio, en los frentes gomeros había una aguda escasez de mujeres blancas y mestizas (Pesce 1904: 232). Esto contribuyó a que muchos de los hombres inmigrantes se unieran a mujeres indígenas, tanto catequizadas como tribales. Según algunos autores, «Es algo mui natural el concubinato de los blancos con mujeres salvajes [...]. La mujer salvaje no puede ser más fiel, hacendosa i resignada. Muchas de ellas conocen hasta

Europa i gran número viven por toda su vida con sus maridos extranjeros» (Stiglich 1904b: 399). Otros, sin embargo, anotaban que aunque las «uniones entre europeos y cholas que cuidan de sus casas son muy frecuentes», cuando los patrones europeos regresan a sus países de origen, venden sus propiedades y con ellas a sus concubinas indígenas (Meyendorff en Monnier 1994: 148).

El término *chola* se aplicaba a mujeres indígenas catequizadas o a las mujeres indígenas tribales capturadas en correrías y criadas en un ambiente blanco-mestizo. Con frecuencia, los patrones caucheros blancos o mestizos tenían varias concubinas cholas simultáneamente. Los hijos de estas uniones mixtas «no quieren ya ser considerados en la esfera de sus padres de la selva» (Stiglich 1904b: 399). Criados por sus madres indígenas, pero educados en la tradición no indígena de sus padres blancos o mestizos, los hijos de estas uniones fueron un factor de importancia en la creación de un estrato social y una identidad mestizo-ribereña.

Las incursiones esclavistas fueron otro importante mecanismo mediante el cual se configuró el nuevo grupo mestizo. El principal objetivo de las correrías era el rapto de niños, niñas y mujeres jóvenes, quienes eran criados por sus captores o vendidos a familias de blancos o mestizos, tanto del ámbito rural como urbano. El número de jóvenes indígenas secuestrados a través de este medio debió ser muy alto, ya que se decía que «desde la primera autoridad, hasta el último chacarero ó comerciante, desean tener un chunchito ó una chunchita para su servicio» (Sala 1897: 55). A estos niños cautivos se les enseñaba costumbres *civilizadas* y se les criaba para que llegaran a ser sirvientes domésticos o peones leales. Muchos asumían el apellido de sus patrones y algunos eran incluso asimilados a las familias de sus aprehensores como miembros de menor categoría.

El desarraigo de indígenas catequizados y tribales de sus lugares de origen les impedía mantener su identidad cultural y sus lazos étnicos. Numerosos informes mencionan el reclutamiento forzoso de los mismos en la cuenca del Huallaga, para trabajar como extractores en la región del bajo Amazonas. Desplazamientos adicionales hacia diferentes frentes gomeros, especialmente en el caso que trabajaban en la extracción de caucho, contribuyeron al proceso de desarraigo y destribalización. Además, la práctica de transferencia de deudas fomentó la dispersión de los miembros de un mismo grupo aborigen entre una vasta gama de patrones, generando matrimonios inter-étnicos y pérdida de identidad étnica. A inicios de la década de 1900 se decía que «Las tribus, forzadas por los acontecimientos,

se mezclan entre sí i con los caucheros formando una nueva raza [...]» (von Hassel 1905: 637).

Al término del auge gomero la población indígena de Loreto había sido severamente diezmada y desplazada. La mayor parte de los pueblos catequizados de la cuenca del río Huallaga había desaparecido, ya sea como consecuencia de la asimilación o del exterminio. Entre ellos estaban los Hibito, Cholones, Tabaloso, Chamicuro y Aguano. Otros, tales como los Lamista, Cocamilla, Chayahuita y Jebero, seguían bajo el dominio de patrones blancos y mestizos pero habían logrado reagruparse en sus tierras de origen. Un caso especial fue el de los Shipibo, Setebo y Conibo, del río Ucayali, grupos de la familia lingüística pano que se fusionaron bajo el dominio de patrones blanco-mestizos, dando lugar al surgimiento de una nueva identidad étnica. En contraste con los indígenas catequizados del bajo Huallaga y del Ucayali, los de los ríos Marañón y Amazonas tenían un patrón de asentamiento mucho más disperso y, con excepción de los Urarina, fueron asimilados al nuevo grupo mestizo. Este fue el caso de la mayoría de los Cocama, Omagua e Iquitos. En el río Napo los Naporuna quichua-hablantes pudieron mantener un cierto grado de cohesión étnica, aunque siguieron subordinados a los patrones. En términos generales, todos los grupos de indígenas catequizados perdieron a un gran número de sus miembros, quienes, aislados de sus raíces culturales, fueron asimilados dentro del nuevo estrato mestizo.

El auge gomero también afectó profundamente a los indígenas tribales pero su impacto no fue uniforme. Algunos, tales como los Andoa y los Remo desaparecieron; otros fueron diezmados hasta el punto que dejaron de ser unidades sociales viables, tales como, por ejemplo, los Capanahua, Záparo, Arabela, Resígaro y Aushiri. Otros grupos lograron liberarse del dominio de los patrones y reconstruir su estilo de vida tribal, aunque su organización social, tradiciones religiosas, prácticas rituales y cultura material se vieron profundamente modificadas por el contacto con los blanco-mestizos. Entre ellos se encontraban los Yaminahua, Cashinahua, Sharanahua, Culina, Mayoruna, Uni, Amahuaca, Murato y segmentos de los Asháninka, Ticuna y Yagua. Por último, algunos quedaron sujetos a los patrones en los nuevos fundos que surgieron después del colapso gomero. Entre ellos se encontraban los Huitoto, Bora, Ocaina y Mai huna, así como otros segmentos de los Asháninka, Ticuna y Yagua.

Para 1914, al término del auge gomero, el proceso de formación del estrato mestizo había estado en curso por casi medio siglo. Algunos autores de principios del siglo XX denominaron a los

miembros de este grupo como *loretanos*, afirmando que eran el resultado de una «mezcla de salvaje con quechua i europeo» y que estaban llamados a convertirse en «la población futura» (Stiglich 1904: 408). Al momento de la crisis gomera existían por lo menos dos generaciones de esta población mestiza. Su número había crecido de manera espectacular. Se ha estimado que en el clímax del auge gomero había 28,000 extractores gomeros trabajando en Loreto, de los cuales el 79% eran indígenas catequizados y tribales, y 21% eran blancos o mestizos (Varese 1973: 342). Después del colapso gomero esta relación se invirtió. Para 1940 Loreto tenía 168,611 habitantes, de los cuales 61% eran blancos y mestizos y 38% indígenas (DNE 1948: 15).

Expansión del estrato social ribereño

Tras el fin de la economía gomera el proceso de expansión de la población mestiza de Loreto se aceleró como consecuencia de nuevos desplazamientos espaciales, de la concentración de peones en fundos ribereños y de la constante asimilación de niños indígenas. Como se ha señalado, muchos patrones se trasladaron desde los frentes gomeros periféricos hacia zonas más cercanas a los centros urbanos de la región, y desde las áreas interfluviales hacia las orillas de los ríos. La mayoría de estos llevó consigo a sus peones indígenas y mestizos, los cuales en algunos casos regresaban a sus tierras de origen, mientras que en otros se veían obligados a dejarlas. En contraste con el movimiento centrípeto de los patrones y sus peones, los indígenas tribales que lograron liberarse de los lazos de habilitación se desplazaron de manera centrífuga hacia las zonas periféricas e interfluviales, donde se refugiaron.

Estos dos procesos tuvieron el efecto no intencional de completar el desarraigo de muchos peones indígenas, reforzando de esta manera las barreras de origen colonial entre los *civilizados* y los *salvajes*. Esto, a su vez, tuvo el efecto de acercar culturalmente a los indígenas *civilizados* a la población mestiza en expansión. En las décadas siguientes los patrones de fundo siguieron desplazando espacialmente a sus peones indígenas y mestizos a fin de recolectar diferentes recursos forestales, contribuyendo aún más a su desarraigo y entrecruce. En su recuento del proceso de formación del caserío de Santa Rosa, en el río Ucayali, Padoch y de Jong (1990) presentan un ilustrativo análisis de este tipo de proceso.

La concentración de peones indígenas y mestizos en torno a los fundos ribereños tuvo un doble efecto. En aquellos casos en

que la mayoría de los peones pertenecía al mismo grupo étnico, esta concentración contribuyó a la conservación de algunos rasgos culturales tradicionales y un cierto grado de cohesión étnica. Esto sucedió entre los Cocamilla del bajo Huallaga (Stocks 1981: 95), los Chayahuita de los ríos Paranapura y Cahuapanas (Fuentes 1988: 34), los Piro del río Urubamba (Gow 1991: 45-46), y los Naporuna del río Napo (San Román 1974: I). En cambio, en aquellos casos donde los peones pertenecían a diferentes grupos étnicos y ninguno de ellos tenía un claro predominio, la tendencia fue que los miembros de los diferentes grupos se casaran entre sí, adoptando un estilo de vida *loretano.*

Tras la debacle de la economía gomera, las correrías esclavistas desaparecieron pero la práctica de incorporar a niños indígenas a las unidades domésticas de los patrones continuó por muchos años, mediante la crianza de ahijados indígenas o la adopción de huérfanos indígenas. Hemos visto que tras la crisis gomera las instituciones de compadrazgo y padrinazgo se convirtieron en un mecanismo para enmascarar el carácter explotador de la relación entre patrones y peones, dándole un viso de apego espiritual y ayuda recíproca. En muchos casos los ahijados y ahijadas indígenas eran integrados a las familias de sus padrinos y criados junto a sus hijos, aunque siempre con un estatus más bajo.

Los patrones de fundo también siguieron incorporando a sus familias a niños y niñas pertenecientes a grupos indígenas tribales, a menudo huérfanos que eran entregados por sus parientes adoptivos a cambio de bienes manufacturados. Aunque este tipo de transacciones puede ser visto como una venta, estos niños no eran considerados esclavos y no eran vendidos o comprados en el mercado. En la mayor parte de los casos eran criados por sus patrones e incorporados a sus familias como criadas, niñeras, cocineras, lavanderas o muchachos para todo servicio. Aún después de casarse muchos de ellos seguían manteniendo relación con sus patrones en calidad de peones, ya sea por lazos de lealtad o por conveniencia económica.

Todos estos elementos contribuyeron al rápido crecimiento del estrato mestizo tanto en las áreas rurales, como en los centros urbanos. Vale la pena anotar que durante el auge gomero y las décadas posteriores los miembros de este grupo no eran identificados todavía como *ribereños.* En la década de 1930 el misionero agustino, Lucas Espinosa, clasificaba a la población rural de Loreto en cuatro categorías: 1. «empresarios de origen blanco llamados patronos»; 2. «propietarios blancos y mestizos con apellido blanco»; 3.

«indios ó tribus reducidas a la vida cívica», y 4. «tribus completamente salvajes» (1935: 14-15, 102). En la década siguiente, Kuczynski-Godard (1944: 13) reportaba que la mayoría de los habitantes rurales de Loreto eran «colonos pobres» con un «estilo indio-mestizo de vida». Durante la década de 1950 Weiss (1959: 16) se refería a «la cultura mestizo-criolla de la selva», la cual, desde su punto de vista, estaba «formada con elementos de las tribus, influencia andina, aborigen, mestiza, española, algunos rasgos ecuatorianos y más brasileños». Estas descripciones no difieren sustancialmente de la descripción de los *loretanos* que hace Stiglich en 1904. El elemento definitorio del nuevo estrato social es siempre la fusión de rasgos físicos y culturales de gentes de ascendencia amazónica, andina y europea.

El término *ribereño*, utilizado actualmente para designar a la población mestiza rural de Loreto, surgió mucho más tarde en la literatura. El escritor loretano, Arturo D. Hernández, fue aparentemente el primero en utilizarlo en su novela *Selva Trágica*, publicada en 1954. En un lenguaje elaborado, Hernández presenta una visión, con un fuerte sesgo urbano, de la población mestiza asentada a lo largo de los principales ríos de la región:

> Empujados permanentemente por la selva abrumadora que esgrime el vigor salvaje de la locura y la perseverancia de lo eterno, los ribereños tienen las espaldas vueltas al interior obscuro y misterioso y la mirada puesta en las aguas ocres del ancho río en actitud de expectación por todo lo que fluye a lo largo de la corriente y que habla a su imaginación de lejanías grandiosas y de anhelos imprecisos. (1970: 222)

Hernández (1970: 2) usa el término ribereño no solo en referencia a la ubicación geográfica de esta población —riberas de los ríos *versus* zonas interfluviales— sino también para distinguir a esta población como un grupo socio-biológico con una *mentalidad* particular, diferente tanto del *salvaje*, como del *salvaje manso*. Este término retuvo su imaginería literaria hasta la década de 1970, cuando fue incorporado al vocabulario de las ciencias sociales. El antropólogo Stefano Varese (1973: 358) fue el primero en utilizar la expresión *población ribereña* para referirse a los «pequeños y medianos agricultores con un limitado acceso al crédito». Lo que resulta interesante es que Varese no hace referencia a los antecedentes étnicos de esta población, excepto para afirmar que sus miembros se diferencian tanto de la *población indígena*, como de los *colonos* provenientes de fuera de la región. Al utilizar el término

ribereño para referirse a la población rural no indígena, Varese y los autores que lo sucedieron redujeron el alcance de términos anteriores, tal como el de *loretanos*, el cual hacía referencia a la población mestiza tanto del ámbito rural como urbano. Este fue el primer cambio de importancia en la manera de concebir a la población mestiza loretana.

En los años siguientes el uso del término *ribereño* se difundió, sobre todo como adjetivo para indicar ubicación espacial, aunque con un cierto matiz étnico. Así, Genaro García (en Mora 1974: 65) se refería a las *poblaciones ribereñas*, mientras que San Román (1974: 10) hablaba de *agricultores ribereños*. Según este último autor, los agricultores o colonos ribereños constituían una mezcla de «mestizos de San Martín, europeos y asiáticos de origen diferente, algunos zambos, e indios de la selva» (San Román 1975: 180). Estos podían ser clasificados en tres sub-grupos: grandes colonos empresarios o patronos, colonos medianos o pequeños patronos, y colonos pequeños o comunes. En otras palabras, en su significado original, el término *ribereño* abarcaba varias clases sociales o estratos económicos, comprendiendo tanto a patrones, como a peones.

San Román (1975: 179) afirmaba que, en el proceso de adaptarse a la selva baja, los inmigrantes de San Martín adoptaron estilos de vida indígena. Esta *simbiosis cultural* habría sido facilitada por el hecho de que muchos de los inmigrantes se unían a mujeres indígenas. San Román precisaba, sin embargo, que aunque los colonos ribereños «siguieron en muchos pormenores culturales al indio, orientaron sus actitudes sociales hacia el blanco con su mundo de cultura occidental». Este autor fue el primero en utilizar el término *ribereño* no solo para indicar una ubicación espacial («áreas ribereñas»), sino también para referirse a la ocupación («agricultor»), el origen étnico («mezcla racial»), y la herencia cultural («estilo de vida semi-indígena»).

Stocks (1981: 9) definió a los ribereños como «pioneros rurales blanco-mestizos» que constituyen el grueso de la población rural amazónica y «cuya cultura es más cercana a la europea que a los modelos nativos». Por su parte, Yepes del Castillo (1982: 67) fue el primero en acuñar la expresión «población ribereña mestiza». Su caracterización del origen de este sector cambió gradualmente a lo largo del tiempo (Yepes del Castillo 1982, 1983, 1988). Sin embargo, en su ultima publicación sobre el tema, Yepes del Castillo (1988: 60) sugiere que la población ribereña surgió como resultado de un doble proceso. Por un lado, la aculturación de los pueblos indígenas amazónicos, quienes se habrían dado cuenta que «para sobre-

vivir con los de *afuera* debían parecerse a ellos». Por otro, la *amazonización* o *nativización* de los inmigrantes mestizos, quienes debieron aprender «la ruta de los nativos» a fin de sobrevivir en su nuevo ambiente.

Hasta entonces, los ribereños —sea que fueran llamados *colonos, pioneros* o *pobladores* rurales— siempre habían sido descritos como *agricultores*, comprendiendo a grandes, medianos y pequeños propietarios. Regan (1983:112) fue aparentemente el primero en caracterizar a los ribereños como *campesinos* y en utilizar de manera intercambiable las expresiones *mestizos ribereños* y *campesinos mestizos*. Desde nuestro punto de vista, este cambio refleja tanto la desaparición de los grandes y medianos dueños de fundo del escenario rural de Loreto en las décadas de 1960 y 1970, como la transformación de los antiguos peones de fundo en pequeños productores agrarios. Esta nueva identificación dio origen a la expresión *campesinos mestizo-ribereños*, de uso común hoy en día. Cabe señalar, sin embargo, que al restringir su uso para designar a los pequeños productores rurales de la región, el término *ribereño* perdió su significado original pluriclasista. Este fue el segundo cambio importante en la concepción de la población mestiza loretana.

Así, mientras que los escritores tempranos concebían el proceso de mestizaje como conducente al surgimiento, tanto en el ámbito rural como en el urbano, de una población mestiza dedicada a una variedad de ocupaciones y que abarcaba una diversidad de segmentos de clase, los autores contemporáneos han estrechado su significado, concibiendo dicho proceso como conducente a un tipo específico de poblador rural: el campesino mestizo ribereño.

* * *

La economía campesina ribereña ha sido el tema de numerosos estudios recientes. Algunos se han centrado en los patrones de uso de la tierra y el manejo de recursos (Denevan 1984; Hiraoka 1985b, 1986; Pinedo-Vásquez 1986; Padoch & de Jong 1987; Padoch *et al.* 1990). Otros han analizado los sistemas de trabajo y las estrategias económicas de mercado (Hiraoka 1985a, 1987; de Jong 1987; Padoch 1988; Chibnik 1989; Chibnik y de Jong 1992; Coomes 1996a, 1996b). Para un análisis más detallado de la economía de los campesinos ribereños actuales, remitimos al lector a estos estudios, y en especial a los de Coomes (1992) y Chibnik (1994). A modo de conclusión de este capítulo, quisiéramos enfatizar dos aspectos del proceso de emancipación de los peones y su

transformación de peones a campesinos. En primer lugar, que estos cambios transformaron las relaciones políticas y económicas entre las áreas rurales y los centros urbanos. En segundo lugar, que el Estado jugó un papel central en esta transformación.

Los esfuerzos del Estado por modernizar la economía de Loreto mediante la eliminación del sistema de habilitación, priorizando la agricultura por sobre la extracción, y la reorientación de la economía del mercado internacional al nacional fueron bastante exitosos. Al atacar el sistema de habilitación, regular el acceso a la tierra y los recursos naturales, y promover la liberación de los peones de fundo de las ataduras del peonaje por deuda, el Gobierno erosionó aún más el poder de los dueños de fundo, eliminándolos en última instancia del escenario rural de Loreto. A su vez, al otorgar créditos agrícolas de promoción, establecer precios garantizados para cultivos comerciales claves, y crear una red de comercialización subsidiada, el Estado reorientó la economía regional de la extracción a la agricultura.

El Estado también contribuyó a eliminar el monopolio ejercido por las casas comerciales tradicionales y a reducir la influencia que los regatones y patrones de caserío que las reemplazaron, tenían sobre la población rural. Estos cambios fueron permanentes y no dependieron de una continua intervención gubernamental. Aun después de la profunda crisis económica de fines de la década de 1980, y después de que el Presidente Fujimori pusiera fin a los programas subsidiados de crédito poco después de su ascensión al poder en 1990, el área dedicada a cultivos comerciales siguió creciendo (véase cuadro 12.4). Cabe señalar, sin embargo, que aunque la transformación de la población rural de Loreto de peones en campesinos mejoró su suerte, de ninguna manera puede afirmarse que esta tenga un estándar de vida óptimo. Los campesinos ribereños aún tienen muy bajos niveles de ingreso, sus actividades comerciales están sujetas a abruptos altibajos, y raramente logran acumular capital. Habiendo reemplazado a las elites terrateniente y comercial como el principal agente económico en las áreas rurales y como el principal enlace entre la economía rural y urbana, el Estado se convirtió en el blanco de las demandas de los campesinos ribereños. También se convirtió en el principal adversario de otros sectores sociales organizados de la región.

Capítulo 13

«La población espera que todo sea resuelto por el Estado»: organizaciones populares y demandas regionalistas

Al adoptar una doctrina de desarrollo modernizadora dirigida, entre otras cosas, a integrar económica y políticamente a los sectores populares, el Estado se convirtió durante el período 1963-1990 en un importante instrumento de organización política. Bajo el General Velasco Alvarado, durante la llamada primera fase del Gobierno Militar Revolucionario (1968-1975), la modernización del país procedió a paso firme mediante una mayor participación popular en la vida política y económica del país. Las reformas tenían por objetivo impedir que los partidos marxistas ejercieran influencia sobre los sectores populares, y así bloquear la posibilidad de una revolución comunista. En este último capítulo analizamos las transformaciones políticas que experimentó Loreto durante este período. Comenzamos examinando el proceso de organización de sus sectores populares, definidos como las clases, segmentos de clases y otros grupos sociales que ocupan una posición económica y política subordinada. Y discutimos en detalle las circunstancias bajo las cuales los diferentes estratos sociales de la región unieron fuerzas para conformar un movimiento pluriclasista en torno a una ideología y una plataforma política regionalistas.

Loreto no escapó a la dinámica política desatada por el Gobierno Militar durante su primera fase. Sin embargo, en los primeros años de la década de 1960 la región tenía algunas características importantes que la distinguían del resto del país y explican su particular evolución sociopolítica en años posteriores. Primero, los sectores populares de Loreto estaban poco organizados debido a que los dos partidos políticos más interesados en promover la organización popular, la Alianza Popular Revolucionaria Americana (APRA) y el Partido Comunista de orientación moscovita, consideraban a la amazonia como una región marginal en términos demográficos y económicos, y concentraban sus esfuerzos políticos en la costa y la sierra. En segundo lugar, mientras que en el resto del país, campesinos y obreros se enfrentaban a las clases dominantes mediante invasiones de tierras y huelgas, en Loreto los sectores populares raramente se involucraron en este tipo de luchas. Por último, mientras la mayor parte de estos últimos, en el resto del país, se movilizaban en torno a reclamos sectoriales, en Loreto las protestas más importantes giraban en torno a demandas regionales.

En Loreto, SINAMOS, la entidad del Gobierno creada en 1971 para movilizar a los sectores populares del país, promovió la organización de los campesinos ribereños, los pueblos indígenas integrados y los habitantes de los barrios marginales. De manera indirecta, el Gobierno también reforzó a los gremios existentes, tales como los que agrupaban a los trabajadores industriales o a los profesionales empobrecidos de la clase media. De hecho, este impulso de ordenamiento también alcanzó a la nueva élite de la región, la cual modernizó a la venerable Cámara de Comercio y creó nuevas organizaciones sectoriales, tales como la asociación de armadores. Analizamos los procesos de organización de cada uno de estos sectores, poniendo énfasis en sus demandas, plataformas y principales formas de movilización. Aunque la mayor parte de la actividad política se concentró en Iquitos, Pucallpa y sus respectivas áreas de influencia, esta iniciativa de organización alcanzó las zonas más remotas de la región. La creciente participación política creó entre los sectores más pobres y marginales una mayor conciencia de sus derechos.

Mientras que en el resto del país las organizaciones populares acumularon experiencia política oponiéndose a los grupos económicamente dominantes, en Loreto la mayor parte de la acción política estuvo dirigida a confrontar al Gobierno. Las razones son varias. En primer lugar, en Loreto la base del poder económico era el comercio y no la propiedad de los recursos productivos. A diferencia de otras regiones, allí no había propiedad por la cual los sectores populares pudieran luchar. En segundo lugar, al promulgar una legislación reformista, el Estado había eliminado muchos de los problemas que podrían haberse convertido en potenciales fuentes de conflicto entre las clases propietarias y las no propietarias, especialmente en las áreas rurales y urbano-marginales. En efecto, en un informe temprano de SINAMOS (s.f.:1-2) se señala que en la economía de Loreto «no existe la base económica transferible que constituye el pre-requisito objetivo de la movilización social». En términos marxistas esto significaba que en Loreto no existía una fuerte «concentración de la propiedad de los medios de producción» en ninguno de los sectores: agrario, industrial, pesquero o minero y por lo tanto tampoco un incentivo para la movilización política de los sectores populares.

Los funcionarios de SINAMOS no asumieron, por ello, que no existieran conflictos entre la burguesía regional y las clases trabajadoras. Consideraban, sin embargo, que dichos problemas provenían del monopolio del comercio y no de la concentración de la

propiedad. De ahí que SINAMOS concluyera que no era «conveniente iniciar en la Región una acción psicosocial en gran escala –difusión, concienciación, capacitación, organización– si previamente no se ha resuelto el problema de la base económica de la movilización social» (SINAMOS s.f.: 7). En ausencia de grandes propiedades cuya redistribución pudiera estimular la movilización política, SINAMOS optó por organizar a los sectores populares alrededor de la demanda de servicios y derechos tradicionalmente brindados por el Estado: educación, salud, energía eléctrica, agua potable, vivienda, caminos, crédito promocional, facilidades de comercialización, títulos de tierras y documentos personales.

Además, al implementar una serie de políticas que favorecían a los sectores populares, el gobierno militar redujo las posibilidades de conflicto con las elites. Así, por ejemplo, al aprobar leyes más equitativas de acceso a la propiedad rural y urbana y a los recursos naturales, el Estado contribuyó a eliminar las circunstancias que podrían haber llevado a una confrontación abierta y violenta entre, por un lado, campesinos, indígenas y pobladores urbanos pobres y, por otro, grandes empresarios y terratenientes.

Como resultado de estas medidas, en lugar de enfrentar a la elite regional, los sectores populares terminaron apuntando sus armas al Estado. Algunos funcionarios gubernamentales de nivel local eran conscientes de los problemas que podía ocasionar el tipo de políticas propiciadas por SINAMOS. En 1974, Genaro García, un economista loretano que trabajaba para Ordeoriente, sostenía que SINAMOS estaba suscitando demasiadas expectativas entre los sectores populares, y que corría el peligro de volverse una gigantesca agencia de trabajo público. Sugería, en cambio, que sería mejor estimular el potencial creativo de la población utilizando un mínimo de asistencia técnica estatal (Mora 1974: 74). García advertía que «Hay que pensar que el Estado no tiene suficiente dinero para satisfacer tantas demandas y [....] el paternalismo genera dependencia, es decir, la población espera que todo sea resuelto por el Estado» (ibídem).

Al convertirse en el principal agente económico y regulador, el Estado se convirtió en el blanco de la mayoría de las demandas de los sectores sociales organizados de la región. Los conflictos entre estas organizaciones y el Estado se manifestaron no solo en exigencias sectoriales sino, sobre todo, en demandas regionales. El ejemplo más importante y significativo de estas últimas es la larga lucha de los loretanos por obtener una parte de la riqueza generada por la extracción de petróleo. Además, los loretanos presionaron

constantemente a las autoridades gubernamentales a fin de defender el estatus especial que había sido otorgado a la región y en virtud del cual esta estaba exonerada de una serie de impuestos y tarifas aduaneras.

A pesar de sus diferencias sociales, económicas y políticas, en 1978 los diversos sectores sociales de Loreto lograron coordinar esfuerzos y organizarse en el Frente de Defensa del Pueblo de Loreto (FDPL). Juntos presionaron al Estado, exigiendo el pago de un canon petrolero. Sostenemos que la formación del FDPL demuestra la fuerza de la ideología regionalista en Loreto, la cual proporcionó a la elite y los sectores populares de la región, un terreno común para concertar esfuerzos y conciliar demandas sectoriales y regionales. Sin embargo, el análisis del programa y las actividades del FDPL revela la existencia de fuertes fricciones entre los representantes de derecha o centro-derecha del empresariado, y el liderazgo izquierdista de las organizaciones populares.

Los nuevos sectores sociales

De los cuatro sectores sociales que surgieron o se consolidaron durante el período 1963-1990 —la burguesía regional, los campesinos ribereños, los pueblos indígenas y los pobladores urbano-marginales— solo el primero tenía una tradición de organización corporativa. Fundada en 1890, la Cámara de Comercio de Iquitos experimentó numerosas transformaciones debido a las cambiantes actividades e intereses económicos de la elite de la región. Originalmente un gremio de comerciantes, alrededor de 1917 la Cámara cambió su nombre a Cámara de Comercio y Agricultura, para adaptarse a la nueva realidad económica de la región, en la cual la agricultura de exportación y una nueva elite terrateniente comenzaban a cobrar importancia. A principios de la década de 1960, el gremio nuevamente cambió su nombre a Cámara de Comercio, Agricultura e Industria. Este cambio obedeció al proceso de diversificación económica, estimulado por la promulgación, a fines de la década de 1950, de leyes de promoción industrial.

En la primera mitad de la década de 1970, la Cámara cambió de nombre una vez más para asumir la designación actual de Cámara de Comercio, Industria y Turismo. El abandono del componente agrícola refleja la decadencia de la agricultura de exportación y la desaparición de los grandes patrones de fundo del escenario rural loretano. La incorporación del turismo tuvo lugar poco después que el Gobierno Militar creara el Ministerio de In-

dustria, Comercio, Turismo e Integración, y respondió al hecho de que algunos de sus miembros tenían inversiones en este rubro. Así remozada, la nueva Cámara representaba la amplia gama de intereses de la generación de empresarios que surgió en la década de 1960. Adicionalmente, algunos segmentos de la élite regional formaron organizaciones sectoriales más específicas. Así, por ejemplo, en 1963 los transportistas fluviales constituyeron la Asociación de Armadores del Oriente —cuyo nombre cambió más tarde a Asociación de Armadores de Loreto— para enfrentar la crisis del transporte fluvial.

Durante este período, las confrontaciones entre la elite regional y el Gobierno central giraron mayormente en torno a los incentivos tributarios y, más específicamente, a los términos de aplicación de la Ley 15600 y del Acuerdo Aduanero Peruano-Colombiano, los cuales habían proporcionado a Loreto un estatus tributario especial. Estos incentivos habían permitido capitalizarse a la nueva generación de empresarios. Cualquier amenaza a estos instrumentos legales era vista como un ataque directo a los intereses de la elite, y cada vez que el Gobierno intentaba recortarlos o eliminarlos, la Cámara reaccionaba rápida y enérgicamente.

A la Cámara no le resultó difícil persuadir a los sectores populares de que cualquier recorte en los incentivos tributarios tendría serias consecuencias para su economía. De hecho, este asunto hizo que por primera vez los diversos sectores sociales de la región, y especialmente los sectores urbanos, juntaran fuerzas para oponerse al Gobierno. También contribuyó a la creación del primer frente regionalista de Loreto. Sin embargo, con el paso del tiempo y al darse cuenta que los principales beneficiarios de estos incentivos eran los comerciantes e industriales, los sectores populares se volvieron cada vez más reacios a aliarse a ellos.

Organizaciones campesinas

Debido a su dispersión, heterogeneidad étnica y subordinación a los patrones, la población rural de Loreto no tenía experiencia de organización corporativa. Con excepción de las asociaciones de ayuda mutua, formadas en unos pocos caseríos independientes cercanos a Iquitos, en los últimos años de la década de 1930 (de Jong 1987: 13), y de los comités de pequeños productores, auspiciados por el Servicio Cooperativo Interamericano de Producción de Alimentos (SCIPA) a fines de la década de 1940 (Sotomayor *et al.* 1949: 95), en su gran mayoría los campesinos ribereños no estaban

organizados. Por ello no contaban con los medios para luchar por sus derechos. Fue solo a raíz de la decadencia de la economía fundaria, y gracias al apoyo político del Gobierno militar, que los peones ribereños emancipados comenzaron a organizarse.

SINAMOS tuvo un papel decisivo en este proceso. Con su apoyo, en 1975 se fundaron en Loreto numerosas ligas agrarias, las más activas de las cuales correspondían a las cuencas de los ríos Amazonas y Ucayali (Rumrrill y Zutter 1976: 265; Ruiz Saavedra 1985: 256). Ese mismo año estas ligas se unieron para fundar la Federación Agraria Selva Socialista de Loreto (FASSOL), y se afiliaron a la Confederación Nacional Agraria (CNA), creada en 1972 por el Gobierno Militar para promover los objetivos de la Reforma Agraria de 1969.

En 1975 el General Francisco Morales Bermúdez destituyó al Presidente Velasco Alvarado, dando inicio a la segunda fase del Gobierno Militar (1975-1980). En un viraje hacia la derecha, el nuevo Gobierno intentó frenar el proceso de movilización popular, el cual por entonces estaba fuera de su control. En 1977 desactivó SINAMOS y en 1978 disolvió la CNA. Los activos de la CNA fueron transferidos a la Organización Nacional Agraria (ONA), una asociación de medianos productores agrarios. También expropió los bienes de la FASSOL, y aunque tanto la CNA como la FASSOL siguieron operando, la falta de apoyo oficial llevó al debilitamiento o a la desaparición de la mayoría de las ligas agrarias creadas en Loreto. A pesar de su brevedad, esta experiencia demostró los beneficios que podían resultar de esos movimientos e impulsó el surgimiento de nuevas organizaciones.

Desde 1973 varios asentamientos ribereños independientes localizados en las cercanías de Iquitos habían comenzado a formar los llamados Comités de Defensa de las Cochas, a fin de proteger sus lagunas de la sobreexplotación de las embarcaciones de pesca industrial (Ruiz Saavedra 1985: 256). En 1977, tras la disolución de SINAMOS, cinco de estos asentamientos ubicados en el distrito de Las Amazonas (Provincia de Maynas), se asociaron para proteger sus bosques y lagunas de la intrusión de compañías forestales, cazadores comerciales y pescadores industriales (Atarama 1992: 156). Un año más tarde formaron la Federación Distrital de Campesinos de Las Amazonas (FEDICALAM).

En 1980 FEDICALAM, junto con otras federaciones de la provincia de Maynas, fundaron la Federación Campesina de Maynas (FECADEMA). La influencia de activistas sindicales afiliados a la Confederación Campesina del Perú (CCP), de orientación marxista,

fue determinante en la creación de FECADEMA. La nueva organización recibió también un apoyo importante de agencias europeas de desarrollo y de la Iglesia Católica (Chibnik 1994: 194). A diferencia de las ligas agrarias y de la CNA, la FECADEMA se definía a sí misma como una organización *clasista* y hacía un llamado a la alianza entre campesinos y obreros (FECADEMA 1981a).

FECADEMA (1981b: 245-249) apoyó demandas muy populares, tales como la ampliación del crédito promocional y la titulación de las comunidades nativas y asentamientos campesinos. Pero junto con estas, impulsó otras altamente políticas, que eran poco atractivas para los campesinos ribereños, quienes por primera vez estaban incursionando en la producción de cultivos comerciales para el mercado regional y enfrentaban problemas económicos muy prácticos. Además, la nueva organización no logró obtener reconocimiento legal de parte del Gobierno, lo cual limitaba su efectividad. A fin de superar estos problemas, en 1981 FECADEMA decidió auspiciar la creación de comités de productores de cultivos específicos, que eran reconocidos bajo la legislación existente junto a otras entidades del mismo tipo (Ruiz Saavedra 1985: 257). Como resultado, en 1982 se creó el Comité de Productores de Arroz de la Provincia de Maynas (COPAPMA), el cual se afilió tanto a la CCP, como a la Organización Nacional Agraria (ONA).

COPAPMA luchó no solo para lograr mejores precios, un mercado garantizado para el arroz y mejores condiciones de crédito, sino que respaldó el programa político de FECADEMA. Con recursos propios, en 1985, COPAPMA estableció la Casa Campesina. Allí se ubicaron tanto sus oficinas centrales como las de FECADEMA. La Casa Campesina ofrecía asesoría legal, entrenamiento técnico y cursos de liderazgo a los afiliados de ambas organizaciones. Contrariamente a FECADEMA, COPAPMA tuvo mucho éxito no solo en reclutar afiliados, sino también en exportar su modelo al resto del departamento. En 1983 COPAPMA tenía 1,000 miembros; cuatro años más tarde había cuadriplicado este número. Para 1992 había promovido la creación de comités similares en las provincias de Loreto, Requena, Ramón Castilla, Alto Amazonas y Ucayali; estos contaban con un total de 10,000 miembros repartidos en 400 asentamientos (Chibnik 1994: 196; Atarama 1992: 157). En vista del éxito de COPAPMA, FECADEMA también patrocinó la formación de comités de productores de yute y de maíz.

Los gremios de campesinos ribereños tenían dos objetivos principales. En primer lugar, obtener mejores condiciones de crédito y comercialización, para lo cual no titubearon en utilizar la fuer-

za, tal como lo prueba la ocupación de los locales de ECASA, la agencia comercializadora de arroz, en 1985, y la toma del Banco Agrario en 1988. En segundo lugar, defender su derecho a la tierra y los recursos naturales colectivos, tales como bosques y lagunas. Esto fue especialmente cierto después de 1980, cuando el Presidente Belaúnde aprobó el Decreto Ley 02 que promovía la ocupación de la región amazónica por grandes empresas (Ruiz Saavedra 1985: 258-259).

En 1987 un grupo de líderes campesinos promovió la creación de un gremio a nivel departamental (Atarama 1992: 159). La nueva organización, denominada Federación de Campesinos y Nativos de Loreto (FEDECANAL), agrupaba a todos los comités provinciales de productores, así como a unas pocas comunidades nativas, principalmente Yagua. Una de las primeras acciones de FEDECANAL fue llamar a una huelga general de campesinos a fin de exigir reconocimiento legal por parte del Gobierno. Esto les fue concedido en octubre de 1987, tras una huelga de ocho días (ibídem: 160).

Entre las demandas de la nueva organización campesina estaba la aceleración del procedimiento de titulación de las comunidades nativas y el reconocimiento de los asentamientos ribereños como *comunidades campesinas*. En los años siguientes, la obtención de títulos para las comunidades nativas se convirtió en una de las principales tareas de la Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDESEP), la confederación nacional de pueblos indígenas amazónicos que estableció una oficina regional en Iquitos en 1988. Por su parte, el reconocimiento de los asentamientos ribereños como comunidades campesinas fue logrado en 1991, tras la aprobación del reglamento de la Ley General de Comunidades Campesinas de 1987.

La organización del sector campesino se llevó a cabo rápidamente en las provincias de Maynas y Coronel Portillo, pero afectó muy poco a las otras provincias de Loreto. Esto sugiere que los activistas de los gremios campesinos tuvieron más éxito allí donde los campesinos se encontraban más involucrados en la producción de cultivos comerciales para los mercados urbanos locales: Iquitos y Pucallpa. Esto también explica, hasta cierto punto, la debilidad del movimiento campesino. Como veremos, aunque algunas de las demandas de los gremios campesinos fueron incluidas dentro del programa del Frente de Defensa del Pueblo de Loreto, las organizaciones campesinas se mantuvieron básicamente como una fuerza política de segundo orden dentro del movimiento político regional.

Organizaciones indígenas

La organización de los pueblos indígenas de Loreto se inició más temprano que la de los campesinos ribereños. Como hemos visto, a principios de la década de 1970 algunos misioneros católicos y funcionarios de SINAMOS estaban activamente involucrados en la organización de los pueblos indígenas. Aún antes de que se aprobara la Ley de Comunidades Nativas en 1974, varios grupos indígenas habían organizado encuentros de líderes de asentamiento. En Loreto, los Shipibo-Conibo y los Naporuna fueron los pioneros de este movimiento. En esta primera etapa, las asambleas intercomunales constituían un medio para protestar contra los abusos de los comerciantes y dueños de fundo, y exigir del Gobierno títulos de propiedad sobre sus tierras, protección de sus recursos naturales, apoyo crediticio, mejores condiciones de comercialización, y documentos de identidad (Chirif 1974: 50). Más adelante, estas asambleas jugaron un papel determinante en la formación de federaciones étnicas. Nuevamente, los Naporuna y Shipibo-Conibo fueron los primeros pueblos indígenas de Loreto en formar este tipo de organización.

Después de varias *tandarinas*, o asambleas de las comunidades naporuna, propiciadas por los franciscanos canadienses, en 1978 se estableció la Federación Wangurina, que más tarde cambió de nombre a Organización Kichuaruna Wangurina (ORKIWAN). El proceso de organización de los Naporuna estuvo vinculado fundamentalmente a los esfuerzos de la Iglesia Católica y tuvo poca influencia de parte de SINAMOS. En cambio, este organismo logró hacer a un lado a los misioneros franciscanos que habían apoyado en sus inicios al movimiento shipibo-conibo, y fomentó su afiliación a las tres ligas agrarias establecidas en la cuenca del Ucayali con patrocinio del Gobierno (Morin 2000). Con la disolución de la Confederación Nacional Agraria en 1978, y el consecuente debilitamiento de las ligas agrarias, los Shipipo-Conibo se quedaron sin organización.

El Instituto Lingüístico de Verano y el Vicariato de Pucallpa llenaron este vacío, compitiendo por ganarse la lealtad de los líderes shipibo-conibo (ibídem). Así, en 1978, los misioneros evangélicos auspiciaron la formación de la Organización de Desarrollo Shipibo (ORDESH), mientras los misioneros católicos promovieron la creación del Frente de Defensa de las Comunidades Nativas del Ucayali (FREDECONA). Aunque ambas organizaciones tuvieron una vida breve, las mismas acentuaron las divisiones ya existentes

entre las comunidades shipibo-conibo. Fue recién en 1980 que una serie de líderes indígenas vinculados a la disuelta Liga Agraria Juan Santos Atahualpa comenzaron a alentar a los líderes de comunidad a formar una federación étnica. Fue así que en 1981 se fundó la Federación de Comunidades Nativas del Ucayali (FECONAU).

En los años siguientes otros varios pueblos indígenas siguieron el camino de los Naporuna y Shipibo-Conibo, especialmente tras la formación de la Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDESEP). Los orígenes de AIDESEP se remontan a las reuniones de líderes yánesha, asháninka, aguaruna y shipibo-conibo auspiciadas desde 1977 por profesionales peruanos y extranjeros que trabajaban con estos pueblos, algunos de ellos pertenecientes al Centro de Investigación y Promoción Amazónica (CIPA). En 1978 los líderes indígenas se sacudieron la tutela de este grupo de profesionales y formaron la Coordinadora de Comunidades Nativas de la Selva Peruana (COCONASEP), la cual en 1980 se convirtió en AIDESEP.

Las principales demandas de AIDESEP eran: 1. reconocimiento oficial de sus organizaciones y respeto a su autonomía; 2. derecho a determinar su propio modelo de desarrollo; 3. participación en el diseño de políticas regionales que afectaran a las poblaciones indígenas; 4. reconocimiento de el derecho a sus tierras y titulación inmediata de todas las comunidades nativas, y 5. reconocimiento de su derecho al uso exclusivo de los recursos naturales existente en sus tierras (AIDESEP 1981: 641-642). El lema que resumía el programa político de AIDESEP en esta primera etapa era: «Tierra, Lengua y Cultura».

Durante la década de 1980 y los primeros años de la de 1990, se formaron bajo los auspicios de AIDESEP 17 organizaciones indígenas en los departamentos de Loreto y Ucayali (Dandler 1998). En la mayoría de los casos cada una de estas representaba a un solo pueblo indígena; en otros, agrupaban a diferentes pueblos indígenas que compartían una misma cuenca o una misma área. En vista de la dificultad para mantener una comunicación regular entre estas diferentes organizaciones, y entre ellas y la oficina central de AIDESEP en Lima, en 1988 la asociación estableció una oficina regional en Iquitos. Esta oficina aboga por mejores condiciones para la población indígena en los campos de educación, salud, documentos de identidad, servicio militar, recursos naturales y comercialización de productos. Pero, sobre todo, ha sido extremadamente exitosa en asegurar títulos para las comunidades de la región. Para 1992, de un total de 334 comunidades nativas legal-

mente reconocidas en el departamento de Loreto, 257 habían logrado títulos comunales (AIDESEP 1992). El 45% de estas fue titulado durante los primeros cinco años de operación de la oficina regional de AIDESEP, lo cual evidencia la influencia política lograda por esta confederación nacional indígena en la región. En los siguientes años AIDESEP abrió nuevas oficinas regionales en San Lorenzo (provincia de Alto Amazonas) y Pucallpa; y para 1998 había logrado obtener títulos para 372 comunidades nativas con un total de 2,115,118 hectáreas (Región Agraria 1998). Es importante anotar que en las áreas de difícil acceso han sido las autoridades de las comunidades nativas y sus organizaciones las que más han contribuido y contribuyen a que impere la ley y se hagan extensivos a la población local los derechos ciudadanos. En este sentido puede decirse que su contribución activa a la domesticación de la frontera es sustancial.

Las actividades de la oficina de AIDESEP en Iquitos, así como las de sus organizaciones miembro, han hecho muy visibles a las poblaciones indígenas, situándolas por primera vez en una posición importante entre los principales actores de la arena política regional (García Hierro *et al.* 1998). Más aún, el orgullo de ser indígena, promovido por las nuevas organizaciones, ha hecho que muchos indigenas *ribereñizados*, que anteriormente habían ocultado su filiación étnica, proclamen su ascendencia indígena y demanden títulos de tierras al amparo de la Ley de Comunidades Nativas. Ejemplos de este proceso son los casos de los Cocamilla del bajo Huallaga, los Naporuna del medio Napo y, más recientemente, de los Cocama del bajo Ucayali y bajo Marañón.

Como veremos más adelante, AIDESEP ha sido reticente en participar en organizaciones regionales tales como el Frente de Defensa de Loreto. Sin embargo, a pesar de su tendencia a seguir una línea política autónoma, ha establecido relaciones con las organizaciones de otros sectores sociales. Así, de las 19 federaciones indígenas de Loreto, que a principios de la década de 1990 estaban afiliadas a AIDESEP, tres también eran bases de FEDECANAL, el gremio regional que agrupa a organizaciones campesinas e indígenas. Más aún, incluso aquellas que no estaban afiliadas recurrían con frecuencia a FEDECANAL o a COPAPMA para solicitar asesoría legal y económica (Chirif *et al.* 1991: 146). Algunas de las federaciones indígenas afiliadas a AIDESEP también son miembros de la Confederación de Nacionalidades de la Amazonia Peruana (CONAP), fundada en 1987.

Organizaciones de pobladores urbano-marginales

En las zonas urbanas también comenzaron a emerger nuevos sectores sociales. Tanto en Loreto como en Ucayali, desde la década de 1940 ha tenido lugar un sostenido proceso de urbanización (anexo 32). Esto es particularmente cierto en los casos de Iquitos y Pucallpa, cuyas poblaciones crecieron de manera espectacular a partir de la década de 1960. Entre 1961 y 1993 la población de Iquitos casi se cuadruplicó, pasando de 57,777 a 274,759 habitantes; mientras que la de Pucallpa creció más de seis veces, de 26,391 a 172,286 habitantes (véase anexo 33). El incremento de la población de Iquitos se debió mayormente a migraciones masivas desde las áreas rurales de Loreto. La explicación estándar de este fenómeno es que, al iniciarse la exploración petrolera en 1971, miles de campesinos fueron contratados por las compañías petroleras, y trasladaron sus familias a Iquitos, donde sus mujeres o padres podían cobrar sus cheques quincenales (Rumrrill y Zutter 1976: 225-230; San Román 1994: 237-238). De acuerdo con este punto de vista, al término del auge petrolero en 1975, los ex-trabajadores de las compañías petroleras, estimados en 15,000 hombres, se habrían establecido de manera permanente en esta ciudad, contribuyendo a la formación de nuevos asentamientos urbano-marginales y a la emergencia de una nueva e influyente fuerza social.

Aunque indudablemente el auge petrolero aceleró el proceso de migración campo-ciudad, existe amplia evidencia de que la fuerte migración hacia Iquitos y la formación de barriadas se inició mucho antes. Así, en 1964, ocho años antes del comienzo del auge del petróleo, ya había en Iquitos alrededor de 15 barriadas en las que vivía el 41% de la población de la ciudad (Mora 1974: 79). La mayor parte de estos residentes (más de 12,000 personas) vivía en una sola barriada: el puerto de Belén (Dobkin de Ríos 1984: 9). En 1964 se estimaba que el 43% de los habitantes de Belén provenía de asentamientos rurales cercanos a Iquitos, dentro de la provincia de Maynas, o de otras provincias del departamento de Loreto (ibídem: 56). Y un estudio de 1969 estimaba que la población inmigrante representaba el 36% del total de los vecinos de la ciudad de Iquitos (CEPD 1972: 312).

Con el apoyo del Partido Comunista, los habitantes de las barriadas comenzaron a organizarse bastante temprano, fundando el Comité Central de Barriadas (CCB) en 1959. Esta organización se consolidó en 1965, cuando, con gran éxito, movilizó a sus afiliados para oponerse al alcalde de Iquitos, quien había amenazado con disolver varias de las barriadas de la ciudad. Para 1968 el número

de las mismas había crecido a 20 y sus habitantes representaban el 50% de la población de Iquitos (Mora 1974: 79). La llegada de nuevas oleadas de inmigrantes rurales obligó a muchos de ellos a invadir terrenos periféricos públicos y privados para construir sus casas. Fue durante esta época que se invadieron muchos de los pequeños fundos suburbanos de Iquitos. Este proceso continuó a lo largo de las décadas de 1970 y 1980, convirtiéndose en una constante fuente de conflictos entre pobladores de barriadas, propietarios de tierras y el Gobierno.

Con el ascenso al poder de los militares en 1968, los sectores urbano-marginales adquirieron una nueva relevancia política. Conscientes de su importancia en todas las grandes ciudades del país, en 1969 el Gobierno creó la Oficina Nacional de Desarrollo de los Pueblos Jóvenes, una organización nacional que debía llevar a cabo programas para proporcionar a las barriadas, títulos de tierras y servicios básicos, tales como electricidad, agua corriente, escuela y pavimentación, que eran las principales reivindicaciones de sus habitantes (Driant 1991: 119). El reemplazo del término *barriada* por el de *pueblo joven* en la retórica oficial, refleja un cambio en la percepción del Gobierno respecto a las mismas. De ser áreas urbanas marginales y problemáticas, estas pasaron a ser vistas como prometedoras «áreas en vía de transformarse en ciudades» (ibídem); y de ser «tumores que debían ser extirpados», pasaron a ser consideradas «factores positivos en el proceso de urbanización» (Delgado 1974: 126). A SINAMOS se le encargó la tarea de promover la organización de este nuevo sector. En Iquitos esto resultó en la creación de numerosos comités vecinales. Los comités de un determinado pueblo joven estaban organizados, a su vez, en comités de promoción y desarrollo encabezados por una junta directiva encargada de coordinar las acciones de desarrollo con SINAMOS.

Tras la destitución del Presidente Velasco Alvarado en 1975, el nuevo gobierno trató de desactivar las organizaciones barriales mediante la interrupción de la asistencia económica a los pueblos jóvenes. Como resultado de ello, SINAMOS, que ya era sospechoso a los ojos de estas organizaciones debido a sus tentativas por cooptarlas, cayó en desgracia. Para cuando SINAMOS fue disuelto en 1977, las organizaciones barriales de Iquitos habían creado una asociación alternativa, el Comité Central de Pueblos Jóvenes de Iquitos (CCPJI). Los partidos de izquierda tuvieron una fuerte influencia en la formación de la nueva organización, la cual, como veremos, tuvo un importante papel en la creación del Frente de Defensa del Pueblo de Loreto.

En 1979 el Gobierno promulgó el Decreto Ley 22162, que establecía que los pueblos jóvenes ya titulados fueran tratados como cualquier otro vecindario urbano. Esto implicaba que sus organizaciones ya no serían reconocidas legalmente y no podrían ser elegibles para recibir asistencia especial de las agencias gubernamentales (Driant 1991: 122-123). Esta medida generó gran oposición de parte de todas las organizaciones barriales del país, y en Loreto llevó a la fundación de la Federación de Pueblos Jóvenes de Iquitos (FAPUJI) en 1980. Esta organización se afilió inmediatamente a la Confederación General de Pobladores del Perú, fundada ese mismo año bajo la influencia de partidos de izquierda. Para 1983 FAPUJI representaba a 30 pueblos jóvenes con una población estimada en 50,000 habitantes (Proceso, n.° 48).

Los moradores de pueblos jóvenes constituían uno de los sectores sociales urbanos más importantes, ya que podían movilizar a cientos y miles de personas para denunciar la falta de atención a sus demandas, o respaldar el tipo de demandas regionales esgrimidas por el Frente de Defensa. Sin embargo, habían otros sectores urbanos organizados que también tenían poder político ya que podían interrumpir importantes servicios o actividades económicas. Entre los primeros estaban los maestros y los profesores universitarios; entre los segundos, los empleados de banco y los obreros fabriles. Aunque todos estos sectores estaban presentes en la región antes de 1962, fue solo después de esta fecha que emergieron como importantes fuerzas políticas y sociales.

A través de la filial de Maynas del Sindicato Unico de Trabajadores de la Educación del Perú (SUTEP), fundado en 1972, los maestros estaban en capacidad de organizar huelgas masivas y ejercían una significativa influencia sobre la política regional y en los frentes regionales tanto de Iquitos, como de Pucallpa. A través de la federación estudiantil, fundada en 1965 con el auspicio del APRA y que a partir de 1968 estuvo bajo influencia de una coalición de partidos de izquierda, los estudiantes universitarios tenían una participación muy visible en las manifestaciones callejeras y en las huelgas organizadas por el frente regional (Rodríguez Achung 1981: 12). Los empleados bancarios estaban mayormente afiliados a la Federación de Empleados Bancarios (FEB), fundada en la década de 1960 y fuertemente influenciada por el Partido Comunista. Aunque la FEB tuvo una actitud ambivalente hacia el frente regional, su apoyo era muy solicitado, ya que podía paralizar las transacciones económicas de la región, como sucedió en 1965 cuando se declaró en huelga (García 1979: 382). Por último, los trabajadores fabriles estaban organizados en la Federación Departamental

de Trabajadores de Loreto (FEDETL), la cual en la década de 1960 se afilió a la Central Nacional de Trabajadores (CNT), gremio ligado al Partido Demócrata Cristiano. Si bien el movimiento obrero de Loreto se expandió como resultado de la expansión industrial de las décadas de 1960 y 1970, comparado con otras organizaciones populares constituía una fuerza secundaria. Más aún, la ambivalencia de los líderes del FEDETL con relación a las luchas de los frentes regionales los aisló y debilitó políticamente.

Durante el período 1963-1990 el proceso de organización popular fue un fenómeno que involucró incluso las áreas más remotas de Loreto, tal como lo prueba la proliferación de organizaciones indígenas. Sin embargo, este proceso fue más fuerte en Iquitos, Pucallpa y sus respectivas zonas de influencia. Así, la mayor parte de las organizaciones populares de la región se formaron en las provincias de Maynas (Iquitos) y Coronel Portillo (Pucallpa). Esto se debió a tres factores: 1. la rápida expansión de Iquitos y Pucallpa, que se convirtieron en los principales mercados de la región; 2. la desaparición de la élite rural y la concentración de las actividades de la nueva burguesía en estas dos ciudades; y 3. la baja densidad poblacional y la difícil comunicación con las zonas distantes de los principales centros urbanos. Como veremos, el sesgo urbano de las organizaciones de Loreto también se hizo evidente en la naturaleza de las demandas impulsadas por los frentes políticos regionalistas que surgieron en Pucallpa e Iquitos a fines de la década de 1970.

La lucha por el canon petrolero

Los antecedentes de la formación del Frente de Defensa del Pueblo de Loreto (FDLP), fundado en 1978, se encuentran en la reacción que suscitó el recorte de las exoneraciones tributarias decretado por el Gobierno en 1968. Enfrentado a una grave crisis económica y tras haber decretado la devaluación de la moneda nacional en un 44%, a principios de 1968 el Presidente Belaúnde promulgó la Ley 16900, la cual recortaba en un 50% la exoneración tributaria otorgada a Loreto tres años antes. Esta medida, que debía contribuir a equilibrar la balanza de pagos del país y a reducir las altas tasas de inflación, afectó mayormente al sector comercial y más específicamente al comercio de importación. Sin embargo, también perjudicó a los sectores de trabajadores de menores ingresos, quienes debían pagar precios más altos por los productos de primera necesidad. A través del diario local *El Oriente*, la elite comercial de Loreto expresó enérgicamente su descontento, declarando de ma-

nera dramática: «Loreto vive los momentos más negros de su vida» (Barletti 1985: 9). Para ganar apoyo popular para su causa los líderes de la Cámara de Comercio sostenían que la disposición del Gobierno restringiría el comercio y provocaría importantes despidos en los sectores comercial y de construcción.

Sin embargo, el descontento popular no explotó sino hasta que el Gobierno aprobó una alza en los precios del kerosene y la gasolina a mediados de 1968. El 28 de junio el gremio nacional de transportistas llamó a una huelga que paralizó Iquitos. Los habitantes de las barriadas aprovecharon la situación para realizar manifestaciones en contra del Gobierno. Al atardecer una turba comenzó a saquear las tiendas conforme avanzaban desde el gran puerto-barriada de Belén hacia el centro de la ciudad. A lo largo del camino incendiaron un cine. Cuando la muchedumbre sobrepasó la capacidad de control de la policía y los bomberos, el Gobierno llamó al ejército, declaró la ciudad de Iquitos en estado de sitio y suspendió las garantías constitucionales en la provincia de Maynas (Barletti 1985: 8).

A raíz del levantamiento popular, la Cámara de Comercio emitió un comunicado público en el que deploraba el curso de los acontecimientos y solicitaba sanción para los responsables. Negando cualquier tipo de participación directa en la rebelión, la Cámara intentaba contraatacar a aquellos que la acusaban de haber incitado la protesta popular. Esta no fue la última vez que la elite loretana fomentó la protesta popular para luego condenar las demostraciones callejeras, organizadas o espontáneas, cuando estas afectaban sus intereses.

En un intento por recuperar el apoyo popular en la región, poco después el Gobierno bajó el precio de la gasolina, el kerosene, el diesel y el arroz, otorgó títulos de propiedad a los habitantes de las barriadas y prometió a la Cámara de Comercio que revisaría una disposición que prohibía la importación de ciertos bienes hasta 1969 (Barletti 1985: 12-13). Estas medidas beneficiaron tanto al sector popular, como a la burguesía comercial de la región. Después de la deposición del Presidente Belaúnde en octubre de 1968, la elite regional se benefició aún más. En el mes de noviembre el Gobierno Militar restauró las exoneraciones de impuestos para la importación de productos alimenticios de primera necesidad.

Los miembros de la elite loretana, que respaldaban posiciones políticas de derecha o centro-derecha, aprendieron tres importantes lecciones de este masivo levantamiento popular, el primero en tiempos modernos: 1. que podían convertir algunas de sus demandas sectoriales en banderas regionales de amplia aceptación; 2.

que podían beneficiarse del apoyo de los sectores populares, y 3. que, sin embargo, debido a sus intereses divergentes, estos sectores podían fácilmente voltearse en contra de ellos. Como veremos, durante la lucha por el canon petrolero las acciones de la Cámara de Comercio revelaron esta ambivalencia. Por su parte, los sectores populares urbanos, mayormente no organizados a excepción de los pobladores de barriadas, se dieron cuenta: 1. de que el uso de la fuerza daba frutos; 2. de que para ser efectivos debían estar organizados; y 3. de que aunque sus intereses podían converger con los de la elite regional, esta última no era una aliada confiable.

Como hemos visto, bajo los auspicios del Gobierno Militar y la creciente influencia de los partidos de izquierda, en los años siguientes los sectores populares de Loreto entraron en un acelerado proceso de organización. La mayor parte de sus demandas iniciales eran de naturaleza sectorial. No fue sino hasta el descubrimiento de petróleo en 1971, que la exigencia de compartir los ingresos derivados del petróleo adquirió el carácter de una demanda regionalista.

En setiembre de 1971, dos meses antes que Petroperú, la empresa petrolera nacional, encontrara petróleo en el norte de Loreto, Joaquín Abensur, uno de los más conspicuos empresarios de Iquitos, propuso ante un foro de autoridades, tecnócratas, militares y empresarios, convocado por el Banco de Crédito para discutir el tema del desarrollo de la región amazónica, que un porcentaje de cualquier renta futura derivada del petróleo debía ser destinada a su propietario, el departamento de Loreto (Banco de Crédito 1972: 203). Tras el descubrimiento de petróleo, que incrementó la expectativa de grandes ganancias, la idea de que Loreto debía beneficiarse de sus reservas se difundió entre otros sectores sociales de la región. Sus representantes sostenían que Loreto debía aprender la lección dejada por el auge gomero y no debía permitir que el Gobierno fuera el único beneficiario de las riquezas de la región. Este argumento era solo parcialmente cierto, ya que el Estado hizo fuertes inversiones en Loreto antes del auge gomero y continuó invirtiendo parte de los ingresos por concepto de exportación de gomas en la construcción de infraestructura para Iquitos. De hecho, según de la Flor (1989: 32), en promedio solo un 26% de lo recaudado por concepto de aranceles de importación/exportación era transferido al Gobierno central. A pesar de esto, la idea echó raíces, convirtiéndose de ahí en adelante en un *leitmotiv* de la retórica regionalista.

En 1972, después que la Occidental Petroleum Company descubriera nuevos yacimientos en Loreto, las autoridades locales so-

licitaron al Gobierno central la aprobación de las leyes necesarias para asegurar que una parte de los ingresos petroleros de la región «se destine exclusivamente a la ejecución de obras de vital importancia para las ciudades de la amazonia» (Proceso 1972, n.° 15). Las mismas solicitaban que se gravara cada barril de petróleo producido en Loreto por empresas nacionales o extranjeras. En esta demanda temprana ya se evidencia el sesgo urbano de las luchas regionalistas.

En los años siguientes la idea de imponer un impuesto al petróleo fue gradualmente desplazada por la noción de exigir un canon petrolero. En el contexto de la minería, canon es el monto que un minero debe pagar al dueño de la tierra a cambio de los derechos de explotación. Este monto se calcula, por lo general, como un porcentaje del valor del mineral extraído. El pasaje de impuesto a canon revela la creciente convicción entre los diversos sectores sociales de Loreto de que las reservas de petróleo pertenecían a Loreto y que el Estado y las compañías privadas debían compensar a la región por el derecho de explotarlas. Esto iba contra todas las leyes vigentes, que partían de la base de que los recursos del subsuelo son propiedad del Estado. Estas diferentes perspectivas sobre quién tenía derecho sobre los recursos naturales de la región intensificaron la confrontación entre Loreto y el Estado.

Entre 1972 y 1975 el auge de la exploración petrolera generó nuevos puestos de trabajo y reactivó la economía de Loreto. Durante este breve período de prosperidad, que benefició a la burguesía emergente, a los campesinos ribereños y a los pobres urbanos, la demanda por un canon petrolero perdió fuerza. Algunos funcionarios del gobierno local continuaron insistiendo que era necesario invertir algo de los ingresos derivados del petróleo en el desarrollo de la región, advirtiendo nuevamente acerca de la necesidad de no repetir los errores cometidos durante el auge gomero. Sin embargo, durante los años de auge del petróleo ninguna organización parece haber hecho de esta demanda un tema central de su programa político.

Esta situación cambió en 1975, cuando la mayoría de las compañías petroleras extranjeras que habían operado en Loreto abandonaron la región. Para 1976 la exigencia de un canon petrolero había cobrado cuerpo en todos los sectores sociales. El 9 de octubre, día en que el Gobierno Militar conmemoraba la expropiación, en 1968, de la International Petroleum Co., tuvo lugar una manifestación general en la que la población de Iquitos demandó la concesión de un canon petrolero. Los grupos más activos involucrados en la manifestación fueron los vecinos barriales, los obreros fabri-

les, los maestros y los estudiantes universitarios, encabezados mayormente por activistas sindicales de filiación trotskista y maoísta. La policía reprimió la manifestación y varios líderes fueron arrestados y encarcelados. Sorpresivamente, un mes más tarde, durante una visita a Iquitos, el Presidente Morales Bermúdez firmó el Decreto Ley 21678, la Ley del Canon Petrolero, la cual otorgaba a Loreto el 10% del valor de la producción de crudo de la región por un periodo de diez años. Estos fondos debían ser invertidos en programas de desarrollo regional diseñados por el Instituto Nacional de Planificación y Ordeoriente.

Algunos analistas atribuyeron esta victoria a la movilización popular que tuvo lugar en Iquitos (San Román 1994: 242; Dávila 1994: 7). Sin embargo, se dice que el Presidente Morales Bermúdez fue persuadido de firmar este decreto durante una suntuosa recepción ofrecida por miembros prominentes de la elite de Loreto y que sus asesores más cercanos desaprobaron su decisión y le recomendaron postergar la ejecución de la ley. Sea como fuere, lo cierto es que pasó cerca de un año antes de que se promulgara la reglamentación del Decreto Ley 21678, y más de dos años antes de que se hiciera efectivo el primer pago del canon. También es cierto que esta ley provocó una fuerte oposición en círculos del Gobierno, ya que establecía un peligroso precedente. En efecto, al aprobar el pago de un canon petrolero para Loreto, el Gobierno aceptaba implícitamente la idea de que los recursos del subsuelo no pertenecían exclusivamente al Estado. En un país centralizado y no federal como el Perú, esto resultaba inaceptable.

Fue en este contexto de confrontación con el Estado que se fundó el Frente de Defensa del Pueblo de Loreto. La creación de esta organización regional, así como sus acciones durante su primer año de existencia, han sido ampliamente documentados (Rodríguez Achung 1981). Aquí presentamos únicamente los acontecimientos más importantes que condujeron a su formación y examinamos su posterior desarrollo, poniendo énfasis en las cambiantes alianzas entre los diferentes sectores involucrados.

La dilación en el pago del canon por parte del Gobierno provocó nuevas manifestaciones callejeras masivas, evidenciando la importancia que este asunto había adquirido a los ojos de la población de Iquitos. Aunque la mayor parte de los gremios participaron en estas protestas, por lo general estas eran espontáneas. Existía poca coordinación entre las diferentes organizaciones y, por lo tanto, no un fuerte movimiento regionalista. Esto explica por qué dos años después de la aprobación de la Ley del Canon Petrolero, el

Gobierno todavía no se sentía obligado a implementarlo. Explica también por qué, en octubre de 1978, las organizaciones que habían presionado por el pago del canon designaron un comité para organizar el Frente de Defensa del Pueblo de Loreto (FDPL).

Los frentes de defensa regionales no eran una idea del todo nueva en Loreto. En 1975 las organizaciones populares de Pucallpa habían fundado el Frente de Defensa de los Intereses del Pueblo (FEDIP). Su principal bandera era exigir al Gobierno que proporcionase infraestructura y servicios básicos para la ciudad, la cual por entonces estaba creciendo rápidamente. En agosto de 1978 la FEDIP se transformó en el Frente de Defensa de la Provincia de Coronel Portillo (FREDECOP), cuya principal exigencia era que Coronel Portillo, la provincia más sureña de Loreto, se transformara en un nuevo departamento con el nombre de Ucayali. Dos meses después la FREDECOP convocó a una exitosa huelga general, conocida como el primer *pucallpazo.* El éxito de esta experiencia alentó la creación de una organización equivalente en Iquitos.

Los representantes de los gremios de los pueblos jóvenes y de los maestros formaban el núcleo del comité organizador del Frente de Iquitos. También estaban representados los sindicatos de choferes, la federación de estudiantes universitarios y las asociaciones profesionales. Aunque la Cámara de Comercio apoyó esta iniciativa, siempre tuvo reservas en cuanto a la orientación política del comité. Así, la mayoría de los miembros de la junta directiva de la Cámara no estuvo presente en el acto oficial en el cual fue instalado, declarando que dicha institución no sería más que una «máscara de los comunistas» (Rodríguez Achung 1981: 17). A pesar de ello, los representantes de la Cámara siguieron participando en las reuniones del comité. En ocasión del segundo aniversario de la firma de la Ley del Canon Petrolero, el comité convocó a una manifestación del pueblo de Loreto para exigir el pago inmediato del canon. Pese a su poca organización, la protesta fue impresionante.

En vista del éxito de esta manifestación, en noviembre de 1978 el Comité organizó la Primera Asamblea Popular del pueblo de Loreto. Asistieron delegados de varios gremios de Iquitos, así como de la Cámara de Comercio. Durante este evento se creó formalmente el FDPL y se eligió su primera directiva. La lista de candidatos presentada por las organizaciones de izquierda ganó con una clara mayoría de 120 votos contra 23. José Sicchar, un activista de la organización de pobladores barriales, fue elegido secretario general; otros cargos fueron ocupados por representantes del sindicato de maestros, de la federación de estudiantes universitarios y

de las asociaciones profesionales. Estas eran precisamente las organizaciones más fuertemente influenciadas por los partidos radicales de izquierda. Ni las organizaciones que representaban a los grandes y pequeños empresarios, tales como la Cámara de Comercio, la Asociación de Armadores y el gremio de los transportistas, ni las organizaciones de empleados y obreros que no estaba bajo la influencia directa de la izquierda más radical, tales como la federación de empleados bancarios y la FEDETL, fueron incluidas en la directiva del Frente.

La plataforma política aprobada en esta primera asamblea popular también demuestra la poderosa influencia que la izquierda tenía dentro del Frente. El lema adoptado —«No a la penetración imperialista»— revela que aunque la demanda más popular del FDPL era el pago del canon petrolero, esta era considerada como un primer paso en la larga lucha anti-imperialista y revolucionaria que debía comenzar necesariamente por oponerse de manera radical a la dictadura militar. En un intento por ganar un mayor respaldo, los dirigentes organizaron la plataforma política en catorce acápites, los cuales daban cuenta de las demandas de la mayoría de los sectores populares de la región, incluyendo a los campesinos ribereños y a pueblos indígenas, que no habían participado directamente en la organización del Frente (Rodríguez Achung 1981: 35-38).

La plataforma contenía un total de 65 demandas, mayormente dirigidas a mejorar las condiciones de vida y aumentar el poder de los sectores más pobres de la región. Comprendía también varias demandas planteando una mayor participación en la administración de los fondos del canon petrolero. Algunas de estas estaban destinadas a conferirle al Frente algunas de las atribuciones de un gobierno regional. Así, por ejemplo, el Frente exigía: 1. fiscalizar el uso de los fondos del canon petrolero por parte de Ordeloreto; 2. supervisar todos los proyectos de construcción ejecutados con fondos del canon; 3. controlar la contratación de personal para los proyectos financiados con fondos del canon; 4. controlar los precios de los productos de primera necesidad, y 5. supervisar y orientar el desarrollo del sistema de seguro social de la región (Rodríguez Achung 1981: 35-38). En resumen, el liderazgo de izquierda convirtió lo que había comenzado como un movimiento pluriclasista de amplia base, que giraba en torno a un tema de interés regional, en una organización clasista y antiimperialista, que promovía una vasta y dispar gama de demandas populistas.

Casi inmediatamente después de ser fundado, el Frente convocó a un paro general de 24 horas para diciembre de 1978. A pesar

del éxito de esta acción, manifestado en la paralización total de las actividades comerciales, productivas y de servicios, algunos sectores, tales como la Cámara de Comercio y el sindicato de transportistas, siguieron en desacuerdo con el liderazgo del Frente (Rodríguez Achung 1981:16). El antagonismo entre el liderazgo izquierdista y el sector empresarial alcanzó su máxima expresión a mediados de diciembre de 1978, cuando una alianza de la Federación de Empleados Bancarios, una facción del sindicato de transportistas y la Cámara de Comercio propuso desconocer a la directiva del Frente y elegir otra en su reemplazo. La desintegración del Frente fue apenas evitada mediante la incorporación en la directiva de siete nuevos miembros pertenecientes a las organizaciones en discordia (ibídem: 17).

Esto, sin embargo, solo sirvió para postergar la confrontación entre estos sectores. La nueva directiva del FDPL convocó a una Segunda Asamblea Popular para fines de diciembre. A fin de generar un apoyo más amplio, invitó a delegados de los movimientos campesino e indígena. Para entonces el Gobierno había ofrecido pagar una parte de los fondos del canon petrolero que, de acuerdo al Frente, este le debía a Loreto. El punto principal de la agenda de la asamblea era determinar si había que aceptar este ofrecimiento o exigir el pago inmediato de todo lo adeudado. La Cámara de Comercio estaba a favor de la primera opción, pero la mayoría de los delegados votó por una huelga general e indefinida, a iniciarse a principios de enero de 1979, para obligar al Gobierno a cancelar el íntegro del monto adeudado. La Cámara de Comercio y el sindicato de transportistas no apoyaron la huelga y esta fracasó en su primer día: las tiendas abrieron, el transporte público funcionó, e incluso la mayoría de los afiliados de la FEDETL, la federación obrera, asistió a sus centros de trabajo (Rodríguez Achung 1981: 19).

En vez de revisar su estrategia política, este fracaso llevó a los líderes de izquierda del Frente a la conclusión de que había que crear un nuevo sindicato de trabajadores que no fuera manipulado por los líderes sindicales tradicionales y enfrentara a las clases explotadoras, es decir, a los comerciantes e industriales. Esto, sin embargo, fue un paso en la dirección equivocada, en la medida que alienó a grandes segmentos de la población que, de otro modo, habrían apoyado la lucha regionalista. De hecho, el fracaso de la huelga fue tan devastador, que el Frente quedó virtualmente paralizado a todo lo largo de 1979. Mientras tanto, el Gobierno comenzó a hacer efectivos los primeros pagos del canon petrolero.

Cuando el Gobierno Militar decidió entregar el poder y convocar a elecciones generales para 1980, el canon petrolero se convirtió en un asunto político de primer orden en Loreto. Percibiendo su importancia, el candidato presidencial Fernando Belaúnde declaró: «Yo estoy aquí para hacer que lo que se prometió se cumpla: que ese canon petrolero se pague no como una dádiva que se regala sino como una deuda que se cancela a un pueblo que se lo merece» (Barletti 1985: 13). La declaración de Belaúnde fue bien recibida por los habitantes de Loreto, quienes en las elecciones lo favorecieron con un 66% de los votos (Kanatari 1994, n.° 500). En contraste, el magro 6% obtenido por los divididos partidos de izquierda muestra que, a pesar de sus actividades políticas a través del Frente, no fueron capaces de ganar el respaldo popular. Ninguno de los candidatos de izquierda fue elegido al Congreso. En contraste, cinco de los siete parlamentarios elegidos por Loreto pertenecían a Acción Popular, el partido de Belaúnde. Entre ellos se encontraban algunos de los miembros de la elite económica de la región que habían participado activamente en el Frente de Defensa.

Los resultados de las elecciones indujeron cambios dentro del FDPL. En julio de 1980 se eligió como presidente del Frente a Antonio D´Onadio, que era un candidato aceptable tanto para los gremios empresariales, como para las organizaciones populares. Siendo un empresario que había presidido la Cámara de Comercio, contaba con la confianza de la elite regional; mientras que, gracias a sus fuertes principios regionalistas, se había ganado el respeto del liderazgo de izquierda. La elección de D´Onadio marcó un nuevo acercamiento entre los sectores empresarial y popular, y el comienzo de una nueva etapa en la evolución del Frente. Más tarde en aquel mismo mes, y solo tres días después que Belaúnde accediera al poder, una delegación de representantes de la Cámara de Comercio y del Frente lo visitó en Lima para discutir las más importantes demandas del pueblo loretano (Ocampo 1983: 496). A fines de 1980 el Presidente Belaúnde aceptó incrementar el monto de los pagos del canon petrolero, y nombró una comisión de alto nivel para analizar los problemas de Loreto y emitir recomendaciones en un plazo de 30 días (Shupihui 1981, n.° 17).

A fin de presionar al Gobierno, en enero de 1981 el Frente organizó una exitosa huelga general de un día. Dos días después la comisión gubernamental remitió al Presidente Belaúnde un memorándum, reconociendo que los pagos del canon petrolero hechos hasta entonces habían sido insuficientes, y estableciendo el monto que debía pagarse por concepto de canon para el año fiscal 1981. Además creaba una comisión de amplia base, compuesta por fun-

cionarios del Gobierno y representantes de la sociedad civil encargada de determinar la fórmula adeudada para calcular el canon petrolero (ibídem).

El FDPL aceptó las recomendaciones de la comisión gubernamental con algunas revisiones. Debido a sus vínculos con el Gobierno y su mayor capacidad de cabildeo, esta vez la Cámara de Comercio asumió una posición de liderazgo dentro del Frente en las negociaciones en torno al canon petrolero. El Gobierno y el FDPL acordaron que la comisión de amplia base debía estar integrada por tecnócratas de alto nivel, así como por representantes de instituciones loretanas designados por el Frente. La elección de los representantes del FDPL revela, una vez más, cambios en la correlación interna de fuerzas. De los cuatro delegados elegidos, uno estaba ligado a la Cámara de Comercio, mientras que los otros tres pertenecían a los colegios profesionales de abogados, economistas e ingenieros. Activistas sindicales como José Sicchar, quienes en el pasado habían tenido una fuerte influencia dentro del Frente, quedaron relegados al papel de observadores eventuales.

Los tecnócratas del Gobierno y los representantes del Frente no llegaron a ponerse de acuerdo acerca de si el 10% del canon petrolero debía ser calculado sobre la base del valor bruto o neto de la producción del petróleo de la región, por lo que ambas fórmulas fueron presentadas al Ejecutivo. Poco tiempo después el Gobierno promulgó el Decreto 177-EFC-81, que establecía el canon petrolero sobre la base del valor neto de la producción de petróleo después de deducir los costos de refinamiento y transporte, los aranceles de exportación, y los gastos operativos.

El FDPL rechazó esta decisión, adoptando como lema «Pagar el verdadero canon petrolero». En los meses siguientes el Gobierno no solo no pagó el canon petrolero, sino que dejó de transferir a Loreto la parte que le correspondía del presupuesto nacional. Esto enfureció a su población. A comienzos de diciembre de 1981 el Frente organizó un cabildo abierto en el que se decidió declarar al departamento en estado de emergencia, hasta que el Gobierno pagara el monto total del canon petrolero. El FDPL también exigía que se restablecieran las partidas que correspondían a Loreto en el presupuesto nacional, y que la vigencia del canon petrolero se ampliara hasta que se agotasen las reservas de petróleo.

La huelga tuvo poco éxito, sobre todo porque la Cámara no dio su pleno apoyo a la protesta, debido a que simultáneamente estaba negociando con el Gobierno otro asunto de gran importancia para sus intereses: la extensión del Acuerdo Aduanero Peruano-Co-

lombiano. Por entonces existía el riesgo de que la extensión del acuerdo no fuera ratificada por Colombia debido a un decreto aprobado por el Gobierno Militar en 1980, según el cual se otorgaba a Iquitos la categoría de *puerto libre* (Ocampo 1983: 499-501).

Adicionalmente, el FDPL se vio distraído por los conflictos entre Loreto y el nuevo departamento de Ucayali en torno a sus respectivas demarcaciones. Cediendo a las presiones ejercidas por el belicoso Frente de Defensa de la Provincia de Coronel Portillo, y como una de sus últimas medidas, en junio de 1980 el Gobierno Militar creó el departamento de Ucayali. El nuevo departamento comprendía dos de las provincias meridionales de Loreto: Coronel Portillo y Ucayali. Mientras que la población de Loreto estaba resignada a la separación de la provincia de Coronel Portillo, se oponía tenazmente a la separación de la provincia de Ucayali. De hecho, una gran proporción de habitantes de esta última provincia estaba en contra de su inclusión en el nuevo departamento. El Gobierno utilizó este espinoso problema, que fue resuelto en 1984 con la restitución de la provincia de Ucayali a Loreto, para ejercer presión en sus negociaciones con el FDPL en torno al canon petrolero. Como resultado, el Frente entró en una nueva etapa de parálisis (Rumrrill 1982: 22).

No fue sino hasta noviembre de 1982 que el FDPL pudo reorganizarse, convocando la que sería la última de sus grandes asambleas populares. La plataforma política aprobada en dicha ocasión reafirmaba las demandas previas, las cuales continuaron siendo defendidas como temas centrales de movilización (Barletti 1983: 27-32). Aunque la nueva plataforma incluía tanto demandas del sector popular, como del sector empresarial, sugiriendo que existía una voluntad de reconciliar sus respectivos intereses, el Frente no logró ejercer suficiente presión como para que se aceptasen sus tres demandas básicas respecto del canon petrolero. El Gobierno nunca aceptó la primera: el pago del íntegro adeudado por concepto de canon petrolero. En cuanto a la segunda —el reestablecimiento de las partidas del presupuesto nacional— recién en 1987, y como consecuencia de la caída de la producción y los precios del petróleo, el Gobierno aprista decidió reincorporar a Loreto dentro del presupuesto nacional (Panduro 1987: 7).

Sin embargo, como resultado de sus presiones, a fines de 1982 el Frente obtuvo una importante victoria: obligó al Gobierno a aprobar la Ley 23538, que otorgaba a Loreto el beneficio del canon petrolero hasta el agotamiento de sus reservas. Más tarde, en 1984, el Presidente Belaúnde promulgó la Ley 24300, la cual esta-

blecía cómo debían ser utilizados los fondos derivados del canon. Estos debían ser distribuidos de la manera siguiente: 40% para Cordelor; 40% para las municipalidades; 12% como fondo para la concesión de créditos agrícolas subsidiados; 5% para la universidad nacional local; y 3% para el Instituto de Investigaciones de la Amazonia Peruana, un centro de investigaciones patrocinado por el Estado. Con estas dos medidas, socavó al Frente. De ahí en adelante el asunto del canon petrolero perdió importancia, siendo solo motivo de conflictos menores entre Cordelor; la corporación de desarrollo regional que administraba los fondos, y las diferentes fuerzas políticas y segmentos de la población, acerca de cómo debían invertirse dichos fondos.

Los estudiosos del tema concuerdan en que la lucha por el canon petrolero constituyó la columna vertebral del movimiento regionalista de Loreto. Menos acuerdo existe, sin embargo, en torno a cuál sector merece el crédito de haber forzado al Gobierno a pagar el canon. Los representantes de la izquierda alegan que la aprobación de la Ley del Canon Petrolero y su aplicación fue una victoria de los sectores populares organizados. Según este punto de vista, ellos fueron los únicos que defendieron los intereses de la región. Por su parte, los líderes de la Cámara de Comercio, en una crítica apenas velada a los partidos de izquierda, sostienen que «la Cámara ha tomado innumerables veces la bandera de las reivindicaciones tanto gremiales como departamentales, logrando lo que otras agrupaciones politizadas no supieron alcanzar» (Cámara 1990: 3). Nuestro análisis sugiere que ninguno de estos sectores merece crédito total por el éxito. Sus intereses políticos divergentes y sus constantes enfrentamientos hicieron que ninguno de ellos pudiera ejercer suficiente presión sobre el Gobierno y, de hecho, contribuyeron a que se dilatase el ejercicio de la ley. Sus conflictos también impidieron el desarrollo de un movimiento regionalista más fuerte que pudiera supervisar efectivamente la forma en que se invirtieron los fondos del canon.

En los años siguientes el FDPL fue poco más que una organización fantasma a la que se resucitaba temporalmente cada vez que surgía algún asunto de interés regional. Esto sucedió en 1988, cuando los partidos de izquierda, en nombre del Frente, se plegaron a una huelga nacional convocada por la Central General de Trabajadores del Perú (CGTP), la confederación obrera de orientación moscovita, para protestar en contra de las costosas medidas económicas del Gobierno aprista (Panduro 1993: 19). Más tarde, ese mismo año, la Cámara de Comercio, en alianza con Acción Po-

pular, el Partido Popular Cristiano y otras fuerzas políticas de oposición, crearon una organización alternativa, el Frente de Defensa de la Región del Amazonas (FDRA). El principal objetivo de la nueva organización era oponerse a una ley que imponía un impuesto del 10% a la venta de cerveza y un 1% de impuesto al valor agregado en la venta de bienes y servicios (ibídem: 19, 27). Haciendo a un lado sus diferencias, los dos frentes juntaron fuerzas temporalmente para protestar en contra de esta ley, aunque sin éxito.

Esta fue la última acción de peso del Frente de Defensa del Pueblo de Loreto. En años posteriores diversos partidos políticos y sectores sociales impulsaron la creación de nuevas organizaciones tipo frente —tales como la Comisión Cívica de Loreto (1989), el Frente Cívico (1992), y el Frente Cívico Patriótico (1995)— con la esperanza de beneficiarse del prestigio casi mítico del que gozaba el antiguo FDPL. Por lo general, estas organizaciones defendían intereses sectoriales y tuvieron una vida breve. Sin embargo, cuando el Frente Cívico Patriótico logró encender los ánimos regionales con antiguas y nuevas reivindicaciones, las jornadas tempranas por la lucha del canon petrolero siguieron siendo el referente obligado para alentar la movilización masiva de la población.

Las organizaciones gremiales de la elite y los sectores populares pueden haber fracasado en construir un sólido movimiento regionalista, pero de lo que no cabe duda es que la extraordinaria movilización social que tuvo lugar durante el período 1963-1990 redefinió el perfil político de la región. Anteriormente, el único sector organizado que tenía los medios para confrontar y negociar con el Gobierno era la elite comercial. Durante este período la mayor parte de los sectores populares, urbanos y rurales se organizaron para hacer escuchar sus voces, tanto en el ámbito regional, como nacional. Aún los pueblos indígenas, que conformaban el grupo social más oprimido de la región, lograron ejercer suficiente presión como para obtener importantes concesiones políticas y económicas. Pero, sobre todo, durante este agitado período la movilización social contribuyó a crear conciencia política entre los sectores más marginales y, así, a fortalecer a la sociedad civil de la región. Como promotor de la organización de los sectores populares o como blanco de sus acciones políticas, durante este período el Estado contribuyó de manera decisiva a la incorporación de la población de Loreto a la vida nacional y, por ende, a la domesticación de la frontera.

Conclusiones

Loreto ha experimentado transformaciones radicales desde que el Gobierno peruano realizó sus primeros esfuerzos por integrar la región a la vida nacional hace unos 150 años. Estos cambios han conducido a la domesticación de la frontera de Loreto. Hoy en día gran parte de los rasgos característicos de las economías de frontera han desaparecido o han quedado confinados a las áreas más remotas de la región. Aunque algunos estudiosos afirman que el Estado ha hecho poco por Loreto, sostenemos que este ha jugado un papel crucial en el proceso de domesticación de esta frontera. Este proceso encuentra expresión en tres campos principales: la extensión de derechos ciudadanos, la emergencia de una ideología regionalista y la consolidación de una identidad regional.

Derechos ciudadanos

A partir de la década de 1940 la democratización de la educación constituyó la principal estrategia del Estado para lograr la integración de la población de Loreto. Durante la década de 1960 una mayor inversión en el sector educativo produjo una rápida reducción en la tasa de analfabetismo. Esto fue crucial para ampliar la participación política, ya que solo las personas letradas podían obtener libreta electoral y calificar como candidatos para ser elegidos o designados para el desempeño de cargos públicos. Además, dado que en el Perú la libreta electoral constituía a su vez el principal documento de identidad, el no tenerla acarreaba otra serie de limitaciones civiles. Esta situación era particularmente aguda en las áreas rurales de Loreto.

En el Perú existen tres documentos de identidad básicos: partida de nacimiento, libreta militar y libreta electoral, hoy reempla-

zada por el documento nacional de identidad (DNI). Las partidas de nacimiento son emitidas por las municipalidades distritales. Para obtener una, los pobladores rurales debían hacer largos y costosos viajes a las capitales de distrito (Villeneuve 1974: 139). Además, si los recién nacidos no eran inscritos en el curso del primer mes desde su nacimiento, los padres debían acudir al trámite de una inscripción judicial, una gestión fuera del alcance de las familias rurales. Dado que la mayoría de los padres no podía registrar a sus hijos a tiempo, y dado que muchos de ellos no tenían el dinero ni los conocimientos para realizar este trámite, un gran número de niños nunca llegaba a ser inscrito. Al no contar con la partida de nacimiento de sus hijos, los padres no podían matricularlos en las escuelas públicas, lo cual contribuía al círculo vicioso del analfabetismo.

A su vez, sin partida de nacimiento la gente no podía obtener la libreta electoral. De ahí que desde la década de 1950 en adelante, hacer el servicio militar, que era obligatorio para los varones que cumplían 18 años, era uno de los pocos medios que tenían los analfabetos (muchos de los cuales carecían, además, de partida de nacimiento) para obtener algún documento de identidad, en este caso la libreta militar. A pesar de los muchos abusos que se cometían contra los reclutas pobres de las áreas rurales durante su entrenamiento, para muchos de ellos el servicio militar constituía uno de los pocos medios a su disposición para aprender a leer y escribir, enterarse de sus derechos ciudadanos, y adquirir un cierto nivel de autoestima. Así, existen numerosos testimonios de hombres que, tras haber hecho su servicio militar, se dieron cuenta de cómo eran explotados por sus patrones y decidieron no volver a trabajar para ellos (San Román 1975: 188; Agüero 1994: 229).

Gracias a estos beneficios colaterales, muchos hombres de las áreas rurales de Loreto optaban por presentarse voluntariamente al servicio militar en caso de no ser reclutados. Como resultado, hacia 1985, en algunos caseríos ribereños hasta un 66% de los hombres adultos había hecho servicio militar (Chibnik 1994: 166). El saber leer y escribir y el haber obtenido documentos personales mediante el servicio militar permitió a los campesinos ribereños ser designados como tenientes gobernadores, cargo hasta entonces monopolizado por los patrones locales. Esto, a su vez, posibilitó que se opusieran a aquellos tenientes gobernadores que favorecían a los dueños de fundo y comerciantes locales, contribuyendo así a socavar su poder político.

Durante la década de 1970 el Gobierno siguió invirtiendo en escuelas y maestros. Más importante aún, favoreció la integración

de la población al promover la organización de los sectores populares más marginados. A través del accionar de estas organizaciones, los campesinos, indígenas y habitantes de pueblos jóvenes adquirieron mayor conciencia de sus derechos, especialmente de aquellos de los que no gozaban. Con el apoyo de los partidos de izquierda, de misioneros progresistas, y de organizaciones no gubernamentales con una orientación social, una nueva generación de líderes fue surgiendo a nivel local. La creación de medios de comunicación alternativos, tales como la estación de radio *La Voz de la Selva*, patrocinada por la Iglesia Católica, contribuyó a promover una mayor consciencia política entre los sectores populares de la región. A través de reuniones, asambleas y otras actividades colectivas, la idea de que la organización y la lucha política eran necesarias para asegurar y ampliar sus derechos ciudadanos, se difundió hasta los más aislados asentamientos de la región.

Durante la década de 1970 el Gobierno también encaró el problema de la falta de documentos personales, el cual era especialmente grave entre los pueblos indígenas. Así, en un diagnóstico de asentamientos shipibo-conibo realizado en 1975 se estableció que solo 16% de los varones y 13% de las mujeres tenían partida de nacimiento. Además, solo 8% de los varones adultos y menos del 1% de las mujeres adultas tenían libreta electoral, y solo 12% de los varones adultos tenía libreta militar (Chirif *et al.* 1977: 112). En zonas más aisladas, tales como las cuencas de los ríos Purús, Yavarí y Putumayo, así como en las cabeceras de los ríos Morona, Tigre y Corrientes, el porcentaje de indígenas que poseían documentos personales era incluso más bajo. Esta situación cambió drásticamente después de la reglamentación de la Ley de Comunidades Nativas de 1974, la cual permitió el establecimiento de registros civiles en cada comunidad, haciendo posible que las autoridades indígenas emitieran partidas de nacimiento legalmente. La creación de nuevos distritos, que pasaron de 46 en 1961 a 57 en 1993 (considerando Loreto y Ucayali), así como la aparición de medios de transporte fluvial más rápidos y baratos, también facilitó la obtención de partidas de nacimiento por parte de los pobladores rurales de la región (INE 1984: 5; 1989b: 104, 122).

La Constitución de 1979 también promovió una mayor participación civil al extender el derecho a voto a los varones y mujeres analfabetos, y reducir la edad mínima para poder votar de 21 a 18 años. Esta medida, sumada a los mayores niveles de alfabetización, mayores facilidades para obtener documentos personales, mayor experiencia política y mayor nivel de consciencia política,

condujo a un dramático incremento en el número de las personas inscritas en el registro electoral del departamento de Loreto. Entre 1979 y 1993, su número se duplicó, pasando de 125,780 a 252,996 y llegando a representar el 77% de la población en edad de votar (18 años o más) (Tuesta 1994: 150; INEI 1997: 141).

Hoy en día no solo hay un mayor número de pobladores rurales que pueden ejercer su derecho a voto, sino que muchos se han involucrado activamente como candidatos en las elecciones locales. Esto es especialmente cierto entre los pueblos indígenas de la región (García Hierro *et al.* 1998: 10). Aprovechando la Ley de Municipalidades de 1980, que permite la participación de candidatos independientes sin afiliación partidaria en las elecciones municipales a nivel distrital y provincial, las organizaciones indígenas han comenzado a presentar a sus propios candidatos (Chirif *et al.* 1991: 115). En el pasado, aun en aquellas zonas donde la población era mayoritariamente indígena, las autoridades municipales eran siempre blanco-mestizas y estaban fuertemente vinculadas a la elite terrateniente y comercial local. Esta situación ha ido cambiando gradualmente. Desde 1983 las organizaciones indígenas han estado compitiendo en las elecciones municipales, y en 1989 sus candidatos fueron elegidos en los distritos de Morona, Cahuapana y Torres Causana en el departamento de Loreto, y en los de Atalaya y Yurúa en el departamento de Ucayali. Más aún, en algunos de estos distritos los alcaldes y concejales indígenas han sido reelegidos varias veces. Esto ha revolucionado la política a nivel local.

Un estudio reciente de los niveles de ciudadanía en el Perú ubica a Loreto en una posición relativamente buena en comparación con el resto del país (López 1997). El estudio toma en cuenta tres dimensiones de la ciudadanía —civil, política y social— e identifica una serie de variables a partir de las cuales es posible expresarlas en términos cuantitativos a nivel distrital y provincial. Tras obtener el índice global, el estudio correlaciona los niveles de ciudadanía con los niveles respectivos de pobreza. El estudio revela que el 7.5% de la población de Loreto presenta niveles altos de pobreza y de ciudadanía; 39% presenta un índice alto de pobreza y uno medio de ciudadanía; mientras que 37% presenta porcentajes medios de pobreza y de ciudadanía (ibídem: 504). En síntesis, según este estudio el 83% de la población de Loreto goza de niveles de ciudadanía medio y alto, una situación que contrasta fuertemente con aquella de los departamentos andinos, los cuales son igualmente pobres pero, en general, presentan niveles de ciudadanía más bajos. Sin embargo, cabe destacar que el 17% de la población de

Loreto todavía vive en condiciones de aguda pobreza y tiene un bajo nivel de ciudadanía. Esta situación debe necesariamente cambiar.

El gradual aumento de poder de los sectores marginales de la región ha llevado a confrontaciones con poderosos intereses locales. Sin embargo, lo que distingue a Loreto como una frontera domesticada es que sus distintos segmentos sociales han sido capaces de dejar temporalmente de lado sus conflictos a fin de aliarse para luchar por causas comunes. El elemento que ha hecho posible estas alianzas pluriclasistas es la ideología regionalista que se ha ido forjando desde fines del siglo XIX.

Ideología regionalista

El surgimiento del regionalismo loretano está estrechamente ligado al hecho de que Loreto era una unidad político-administrativa con plenos derechos políticos, incluyendo la elección de representantes al Congreso, incluso desde su apertura como nueva frontera a mediados del siglo XIX. En contraste, en países como Brasil, Colombia, Venezuela y Ecuador, la mayoría de las regiones de frontera, por lo menos en sus primeras etapas de colonización, tenían estatus de *territorios* especiales, administrados directamente por el Gobierno central. Después de 1906, tras la escisión del departamento de San Martín, Loreto tenía el derecho de elegir dos senadores y seis diputados, dos por cada una de sus tres provincias. Aunque algunos de ellos no fueron nativos de Loreto, la mayoría sí lo eran, asegurando de esta manera que los intereses de la región estuvieran representados a nivel nacional.

Los primeros signos del regionalismo loretano se remontan a la década de 1880. Por entonces, este solo se expresaba como un sentimiento vago, frecuentemente mezclado con ideas separatistas y manipulado por la elite de la región para sus propios fines. Así, en 1886 un grupo de ciudadanos, mayormente comerciantes cuyos intereses habían sido afectados negativamente por el establecimiento de la aduana de Iquitos en 1881 y la imposición de nuevos aranceles, hizo públicas por vez primera sus ideas separatistas (Gonzáles 1886: 344). Sin embargo, más que expresar una seria intención de separarse del Perú a fin de formar una nueva entidad, estas ideas parecen haber sido utilizadas como medio de presionar al Gobierno para que bajase o eliminase las cargas impositivas.

En 1896 los conflictos entre la elite comercial y el Gobierno encontraron expresión en el levantamiento del Coronel Seminario. Los comerciantes de Iquitos, quienes resentían la creciente deter-

minación del Gobierno de cobrar impuestos en la región, fueron los principales partidarios de este movimiento. Por entonces, los sentimientos regionalistas ya no se manifestaban a través de ideas separatistas, las cuales carecían de apoyo popular, sino mediante un discurso federalista. Aunque el Gobierno denunció esta insurrección como un intento separatista, atribuyéndolo a la falta de sentimientos patrióticos de parte de los loretanos, existe muy poca evidencia en apoyo de esta opinión. A pesar de ser foráneo, el Prefecto Hildebrando Fuentes (1908: 237), era consciente del poco sustento de dichas acusaciones. Sin embargo, a principios de la década de 1900 Fuentes advirtió que las ideas federalistas iban ganando terreno entre los loretanos debido a que estos juzgaban que, a pesar de la fuerte contribución de la región a la economía nacional, el Gobierno no atendía adecuadamente sus necesidades. Para neutralizar estas ideas, que consideraba perjudiciales para el país, Fuentes (1906: 523-5) recomendaba otorgar a Loreto una mayor autonomía en el manejo de sus recursos fiscales. Las recomendaciones de Fuentes fueron desatendidas y el sentimiento regionalista siguió creciendo.

Con la fundación de La Liga en 1913, las ideas regionalistas dejaron de ser monopolio de la elite comercial, dando paso a un movimiento regionalista más amplio. La Liga, un partido político integrado por hombres educados nativos de la región, se oponía a las elites política y comercial, compuestas mayormente por foráneos (fueran estos peruanos o extranjeros), quienes estaban organizados en una asociación política informal conocida como La Cueva. Los miembros de La Liga resentían la discriminación de la que eran objeto los loretanos e intentaban socavar la hegemonía de la elite, a fin de ganar mayor autonomía política y financiera para la región. La crisis provocada por la caída de los precios de la goma en 1910 y 1914, y la lentitud con que el Estado reaccionó para proporcionar alivio a la región, alimentaron este resentimiento y generaron las condiciones para la insurrección del Capitán Cervantes en 1921.

A diferencia de los levantamientos anteriores, el del Capitán Cervantes no reflejaba los intereses de la elite comercial, aunque contó con el apoyo de gran parte de los grandes comerciantes peruanos. Además, este oficial logró ganar un amplio respaldo popular, comprometiendo no solo a la población de Iquitos, sino también a la de muchas áreas rurales. Por esta razón, el de Cervantes puede ser considerado como el primer levantamiento verdaderamente regionalista de Loreto. Los rebeldes denunciaron la corrupta complicidad existente entre las autoridades locales y las grandes

firmas comerciales, la codicia de la elite comercial, y la demora del Gobierno en pagar los salarios de los empleados públicos. Además, condenaron a este último por sus intentos de llegar a un acuerdo fronterizo con Colombia, que incluía lo que consideraban como una vergonzosa concesión territorial.

La represión de la insurrección puso fin a este primer movimiento regionalista. Sin embargo, el descontento con el acentuado centralismo del Gobierno se mantuvo vivo. En las décadas siguientes el regionalismo loretano se expresó mayormente como una oposición a la política exterior del Gobierno más que a sus políticas económicas. La confrontación más notoria se produjo en 1930 a raíz de la cesión del territorio comprendido entre los ríos Caquetá y Putumayo a Colombia (Morey Menacho 1993; Barletti 1994). La disputa por el control de esta región había provocado numerosos enfrentamientos entre extractores gomeros peruanos y colombianos, y una grave confrontación armada en 1911. El Perú sostenía que este territorio había sido anexado a la provincia colonial de Maynas cuando esta fue transferida de la jurisdicción de la Audiencia de Quito al Virreinato del Perú en 1802. Colombia sostenía que este territorio había pertenecido al Virreinato de Nueva Granada y que los colombianos habían sido los primeros en establecerse allí en la década de 1880. En 1916 Colombia y Ecuador arreglaron sus diferencias sobre su frontera amazónica a través del Tratado Suárez-Muñoz Vernaza. Para impedir una alianza entre Colombia y Ecuador y aislar a este último, cuyas pretensiones territoriales constituían una amenaza aún mayor a la integridad de la amazonia peruana, en 1922 el presidente Leguía firmó un tratado con Colombia, por el cual cedía a este último país no solo el territorio en disputa, sino también acceso al río Amazonas a través del puerto de Leticia. Este fue el precio que pagó Leguía para asegurar la neutralidad de Colombia en caso de un enfrentamiento armado con Ecuador. Para evitar que Ecuador se enterase, el Presidente pidió a Colombia que mantuviera en secreto el tratado (Donadio 1995: 61). El tratado fue considerado como una victoria diplomática para el Perú, ya que destruía las pretensiones de Ecuador sobre la región al norte del río Amazonas (ibídem: 80). Sin embargo, cuando el documento se hizo público en 1926, los loretanos lo consideraron una traición de parte de Leguía. A pesar de la fuerte protesta popular en Iquitos y la firme oposición del Senador Julio C. Arana, quien tenía intereses en la región, ambos países ratificaron el tratado en 1928.

La entrega oficial de Leticia a Colombia en 1930 provocó mucho malestar en la región. Dos años después algunos miembros prominentes de la elite local fundaron la Junta Patriótica, cuyo principal objetivo era recuperar Leticia por la fuerza. Un grupo de voluntarios, mayormente civiles y unos pocos oficiales de bajo rango, financiados por la Junta, capturaron Leticia en setiembre de 1932. La noticia de que Leticia había sido recuperada sin derramamiento de sangre provocó un entusiasmo general en Iquitos. Aún los oficiales del ejército y de la marina, que habían sido previamente sondeados por la Junta, pero que no se habían plegado al movimiento, fueron obligados por el clamor popular a apoyar la acción.

El Presidente Luis Sánchez Cerro, que hasta entonces no se había pronunciado acerca del asunto, también se vio obligado a apoyar la toma de Leticia. Sin embargo, su asesinato, ocurrido a principios de 1933, y la presión de la Liga de las Naciones sobre el nuevo gobierno, pusieron término al conflicto armado. En 1934 el Perú firmó un nuevo tratado, cediendo de manera definitiva la región del Putumayo a Colombia. Los loretanos percibieron esta segunda entrega de Leticia como un ultraje adicional, que confirmaba la actitud centralista del Gobierno y su falta de consideración por lo que pensaban y querían los loretanos. Mientras que en el pasado las demandas regionalistas habían sido monopolizadas por los miembros de la elite comercial o de las clases trabajadoras, en este caso todos los sectores sociales juntaron fuerzas para cuestionar al Estado. No obstante su carácter aventurero, la toma de Leticia fue la primera acción política regionalista de carácter pluriclasista.

Entre las décadas de 1940 y 1960 los sentimientos regionalistas de Loreto no encontraron expresión en acciones políticas concretas. Esto se explica en parte porque durante esta época, tanto la elite como las clases trabajadoras estaban experimentando cambios profundos; pero también por el hecho de que la política regional pasó a estar liderada por partidos de alcance nacional, tales como la Alianza Popular Revolucionaria Americana (APRA) y Acción Popular. No fue sino hasta la década de 1970 que el regionalismo surgió una vez más como un poderoso instrumento político. La lucha contra el recorte del estatus especial concedido a la región a principios de la década de 1960, y la demanda de un canon petrolero, proporcionaron las condiciones para la formación de un movimiento regionalista. Este cobró forma en el Frente de Defensa del Pueblo de Loreto, fundado en 1978. Sin embargo, la existencia de una ideología regionalista no impidió que se diera una intensa competencia entre las organizaciones de la elite y aquellas de los

sectores populares, por lograr hegemonía al interior del Frente. Este antagonismo hizo que el Frente experimentara varias grandes derrotas. También hizo que tanto la elite como los sectores populares se dieran cuenta que solo juntando fuerzas podrían conseguir sus causas comunes. El hecho de que en ciertas ocasiones estas fuerzas fueran capaces de dejar de lado sus diferencias a fin de luchar por objetivos comunes constituye, desde nuestro de vista, una clara evidencia de la domesticación de la frontera loretana.

En resumen, aunque el regionalismo tiene una larga tradición en Loreto, solo en pocas ocasiones los sentimientos regionalistas se han materializado en una plataforma política regionalista capaz de movilizar a todos los sectores sociales de la región. Sin embargo, habiendo comenzado como un sentimiento vago expresado en ideas separatistas y monopolizado por la elite comercial, el regionalismo se ha convertido en una fuerza motora de la sociedad civil de Loreto. Este importante cambio está vinculado con la extensión de los derechos ciudadanos, la creciente organización de las clases trabajadoras y la mayor participación política. También está asociado a la consolidación de una identidad regional, la cual, sostenemos, constituye la más importante expresión de la domesticación de la frontera.

Identidad regional

La emergencia de una identidad regional en Loreto está fuertemente relacionada con el proceso de *ribereñización,* es decir, la gradual expansión del estrato social mestizo que se originó en la época gomera. Los autores de principios del siglo XX proclamaban a los miembros de este grupo como los «auténticos loretanos» y como una nueva raza que habría de constituir «la población del futuro» (Stiglich 1904b: 408). En esto tuvieron razón. Con el pasar del tiempo, los miembros de este grupo emergente, actualmente conocidos como ribereños, llegaron a ser la población predominante de Loreto tanto en las áreas rurales, como en las urbanas. Los principales rasgos de su cultura híbrida han pasado a definir la identidad loretana actual.

Según descripciones tempranas (Stiglich 1904b: 406-410; López 1904: 268; Fuentes 1906: 392), los *loretanos* hablaban castellano con un acento, una sintaxis y un vocabulario que los distinguía de otros peruanos hispano-hablantes. Adicionalmente, hablaban o entendían, ya fuera una lengua indígena amazónica, quechua (localmente denominado *inga),* o *lingua geral,* la lengua franca basada

en idiomas tupí que había sido impuesta por los jesuitas en la amazonía brasileña. Vivían a lo largo de los ríos más importantes y, tanto hombres como mujeres, eran expertos en el manejo de canoas. Las mujeres destacaban en la agricultura, mientras que los hombres eran notables cazadores, pescadores y extractores de productos forestales. La mayoría de las reuniones sociales de los ribereños giraban en torno al calendario de festividades católicas. La más importante de estas celebraciones era la fiesta de San Juan, para la cual se preparaba un plato especial, los *juanes* o *fanes*, una suerte de tamales de arroz rellenos con pollo. Los ribereños también celebraban la Navidad, el Año Nuevo, el Carnaval y la Pascua de Resurrección de una manera característica. Durante estas festividades bailaban al compás de flautas, pífanos y concertinas, acordeones y tambores, y bebían *cachaza* (aguardiente), *ventisho* (jugo de caña de azúcar fermentado), y masato (chicha de yuca fermentada). Para Carnaval y para San Juan la gente erigía troncos de palmeras ornamentadas (*úmisha*) que luego cortaban al mientras tomaban y bailaban. También celebraban las llamadas *veladas*, durante las que se mantenía vigilia y se danzaba de manera solemne en honor a la imagen de un santo, y participaban en actividades shamánicas que combinaban elementos amazónicos, andinos y cristianos.

De acuerdo con estos informes tempranos, a principios del siglo XX la cultura ribereña estaba mayormente confinada a las áreas rurales y era marcadamente diferente de la cultura de la elite urbana, básicamente blanca y europeizada. En Iquitos, la cultura ribereña era todavía marginal, estando restringida a los asentamientos rurales cercanos a la ciudad, tales como San Juan y Punchana, aunque la población en general había adoptado unas cuantas festividades ribereñas. Así, en 1909 se reportaba que gente de todas los estratos sociales se reunía en el caserío de San Juan para celebrar la fiesta de su patrono, y en el caserío de Punchana para celebrar la fiesta de la Virgen Inmaculada (Kanatari 1988: n.° 197, 9; 1991: n.° 350, 7). Sin embargo, estas festividades todavía eran objeto de dos celebraciones paralelas: la reunión popular, y los bailes y banquetes organizados por los miembros de la elite.

Después del colapso gomero de 1914 esta situación comenzó a cambiar. El crecimiento del estrato mestizo y la consolidación de una elite terrateniente, que actuaba como intermediaria entre las poblaciones rurales y urbanas, crearon las condiciones para la gradual expansión de la cultura ribereña en los centros urbanos de la región. Este fue especialmente cierto en Iquitos. Los cambios en la

manera de celebrar el Carnaval que tuvieron lugar en esta ciudad durante las décadas de 1920 y 1930 constituyen un buen ejemplo de este proceso.

En 1926 la elite de Iquitos, representante de la cultura oficial, todavía celebraba el Carnaval según la tradición española. La festividad comprendía un desfile de carros y carretas, cada uno decorado con diferentes motivos alegóricos, encabezado por uno que llevaba la grotesca imagen de Ño Carnavalón, personificación del espíritu del carnaval (Ceta 1995). Este evento público era organizado por un comité compuesto por distinguidos miembros de la elite designados por el municipio. La celebración también comprendía bailes de disfraces en casas particulares y concursos de belleza que se celebraban en residencias o clubes sociales, durante los cuales se elegía a la Reina del Carnaval entre las damas de la elite.

Esta celebración difería mucho de la forma en que los ribereños de las zonas rurales y urbanas festejaban el Carnaval. La misma comprendía el cierre de calles y la erección por parte de una familia de una *úmisha* o tronco de palma decorado con chucherías, regalos y cintas de colores. Los invitados, generalmente vecinos y familiares, bailaban en pareja alrededor del tronco, al son de tambores, flautas y acordeones, alternándose en golpear el tronco con un hacha hasta que este caía y todos forcejeaban para apoderarse de los regalos. La pareja que había derribado la *úmisha* tenía la obligación de organizar y financiar la celebración del año siguiente. Ambas maneras de celebrar el carnaval coexistían, pero mientras la celebración de la elite tenía lugar en las calles centrales de la ciudad, la de los inmigrantes ribereños estaba confinada a los suburbios.

La cultura ribereña siguió ganando espacio en Iquitos a todo lo largo de la década de 1930. La toma de Leticia en 1932 aceleró este proceso en la medida que contribuyó a generar un sentimiento regionalista que atravesaba las barreras de clase. Este cambio sutil encontró expresión en la manera en que se celebraba el Carnaval. En 1935 el comité municipal, encargado de organizar las celebraciones de Carnaval, adoptó la *úmisha* en vez de las festividades de estilo europeo, argumentando que la aquella era una «auténtica expresión de las costumbres populares» de la región (Kanatari 1990: n.° 301,10). Esta decisión aparentemente insignificante marcó, sin embargo, un importante paso en el proceso por el cual la cultura ribereña se transformó en el pilar de la cultura y la identidad loretanas.

La guerra con el Ecuador en 1941 también reavivó los sentimientos regionalistas, si bien la mayor parte de los enfrentamientos

se realizaron en la costa y no en la región amazónica, donde ninguno de los dos países tenía una fuerte presencia militar. En 1942, tras la victoria del Perú, ambos países firmaron el Protocolo de Río de Janeiro. Este documento otorgaba al Perú territorios considerados como ecuatorianos de acuerdo a la línea del *status quo* de 1936, es decir, los cursos superiores de los ríos Pastaza, Corrientes y Tigre, así como unos cuantos kilómetros a lo largo del curso superior del río Napo. La firma del Protocolo encontró una fuerte oposición en Ecuador, donde fue considerado como la legitimación de una vergonzosa pérdida territorial. Paradójicamente, también encontró antagonismo en el Perú, donde fue visto como demasiado favorable al Ecuador, ya que dejaba en manos ecuatorianas grandes extensiones comprendidas dentro de los límites de la antigua provincia colonial de Maynas. En contraste, en Loreto, donde la población todavía resentía la cesión de Leticia a Colombia, las ganancias territoriales consiguieron renovar el sentimiento de orgullo regional. De hecho, la firma del Protocolo fue aclamada por los loretanos como una «Hora de transición histórica de un pueblo que esperó —como el nuestro— 100 años» (Protocolo 1942). Con esto, se implicaba que, por vez primera, el Estado había tomado medidas enérgicas para garantizar la integridad de Loreto. El año 1942 también fue un momento definitivo en el proceso de consolidación de la identidad regional.

En aquel año los loretanos celebraban el 400 aniversario del descubrimiento español del río Amazonas. La designación de Lima e Iquitos como las sedes oficiales de la celebración decretada por el Presidente Manuel Prado, causó gran satisfacción en la región. Como parte de los actos conmemorativos el Gobierno patrocinó la publicación de dos libros de autores loretanos: la novela *Sangama* de Arturo Hernández, y la colección de relatos breves *Sachachorro* de Cesar Lequerica. Esto marcó un cambio radical en la producción literaria de la región. Desde la publicación en 1899 de la *Oda al río Amazonas* de Fabriciano Hernández, el primer ejemplo de literatura regional según Ramírez (1983: 8), la tradición literaria de Loreto se había adherido estrechamente a la sensibilidad y los parámetros estéticos europeos. Los libros de Hernández y Lequerica se apartaban de esta tradición al adoptar como tema literario el modo de vida ribereño. *Sangama* tenía por sujeto a la población ribereña rural, mientras que *Sachachorro* se refería tanto a los ribereños rurales, como a los ribereños migrantes que vivían en los alrededores de Iquitos. Aunque escritas dentro de la tradición folklórica, que mantiene cierta distancia entre el autor y sus perso-

najes, estas dos obras exaltaban la visión del mundo ribereño, convirtiéndola en tema literario legítimo de la cultura oficial.

Durante las décadas de 1940 y 1950 la literatura regional floreció con la publicación de numerosas novelas y colecciones de relatos cortos. Entre los más conocidos figuran *Ayahuasca* de Arturo Burga Freitas (1941); *Tunchi* de Juan E. Coriat (1944); *Selva Trágica* de Arturo Hernández (1954); y *El Motelo* de Víctor Morey Peña (1958). Este ciclo literario se cerró en 1963 con la publicación de *Paiche* de Cesar Calvo de Araujo (Santos Granero 1991c: 3). La revista literaria *Trocha*, fundada en 1941, se convirtió en el más importante medio de difusión de los trabajos de esta generación de escritores.

Los cambios en la literatura regional fueron de la mano con una renovación de las artes visuales. Cesar Calvo de Araujo es el más conocido de un pequeño grupo de pintores que ilustraron la vida de los indígenas y ribereños con nuevos ojos y una nueva estética. La mayoría de estos escritores y pintores pertenecía a prominentes familias de la elite comercial y terrateniente de Loreto. Aunque no siempre adinerados, su posición privilegiada garantizaba que sus trabajos llegaran a la elite regional, contribuyendo así a la *ribereñización* de la cultura regional.

La migración masiva de pobladores ribereños hacia Iquitos durante la década de 1950, cuando la economía fundaria comenzó a declinar, contribuyó a acercar a las esferas rural y urbana de la región. Para 1971 el 73% de la población de Iquitos vivía en los barrios periféricos marginales. La mayor parte de la población de los pueblos jóvenes eran ribereños que habían migrado a la ciudad en busca de mejores oportunidades económicas. La organización de los sectores populares, tanto urbanos como rurales, que tuvo lugar en la década de 1970 contribuyó a que la población ribereña se hiciera aún más notoria. Igual efecto tuvo entre los pueblos indígenas, quienes hasta entonces habían sido considerados por los habitantes urbanos como remotos, exóticos, y salvajes.

La creciente influencia de los partidos y fuerzas de izquierda en la escena política nacional y latinoamericana también hizo que se prestara más atención a los sectores populares. Estos cambios se reflejaron en la literatura de Loreto. En 1965 una nueva generación de escritores fundó Bubinzana, un grupo literario que criticaba el *enfoque folklórico* de los autores de la generación precedente. Los miembros de este grupo exhortaban a los escritores a «dejar de ser simples espectadores de paisajes aurorales y crepusculares», y a dejar de «imitar o reemplazar la cultura popular regional» (Morey

Alejo 1988: 21). También proclamaban la necesidad de buscar las raíces de la identidad regional, la cual, desde su punto de vista, se encontraban en las poblaciones ribereñas e indígenas, y a asumir «su mundo mágico desde adentro» (ibídem). Los miembros del Grupo Oruga de Acción Cultural, fundado en 1985, planteaban una posición parecida. Adoptando y recreando las formas literarias tomadas de las tradiciones orales indígenas y ribereñas, los miembros de este grupo han concentrado sus esfuerzos en escribir cuentos para niños, muchos de los cuales se convirtieron en libros de texto en las escuelas de la región.

Esta nueva forma de mirar al mundo de los ribereños e indígenas es también característica de la pintura loretana contemporánea. Samuel Coriat y Cesar Ching han explorado la realidad de los habitantes ribereños de la periferia de Iquitos, donde el paisaje y las costumbres urbanas se funden gradualmente con el ámbito rural. En una constante búsqueda de las raíces de la cultura loretana, Nancy Dantas ha vuelto su mirada al mundo mágico del bosque, incorporando en su trabajo materiales y pigmentos locales. Más aún, esta nueva generación de artistas incluye también exitosos pintores ribereños, tales como Pablo Amaringo, de Pucallpa, quien pinta en una rica paleta de colores las visiones complejas y simbólicamente híbridas que tuvo como aprendiz de shaman (véase Luna y Amaringo 1991).

En años recientes diversas instituciones no gubernamentales se han esforzado por revalorizar la cultura regional. El Centro de Estudios Teológicos de la Amazonia (CETA), una organización relacionada con la Iglesia Católica, ha jugado un papel importante en la revalorización de la historia regional y el fortalecimiento de la identidad regional, a través de la publicación de su semanario *Kanatari* y la organización de diversas actividades, tales como la Feria Anual del Libro. Por su parte, el Municipio de Maynas ha financiado la publicación de obras de autores loretanos, tanto clásicas como nuevas. Algunas instituciones gubernamentales han seguido el ejemplo. Así, por ejemplo, a comienzos de la década de 1980 el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo patrocinó la organización de un primer festival de música folklórica, que contó con la participación de conjuntos musicales y grupos de danza ribereños e indígenas. Estos festivales continuaron celebrándose, y actualmente se han vuelto el centro de los festejos de San Juan. Aunque, por lo general, la música y la coreografía que se presenta como indígena o ribereña es elaborada por personas que no son ni indígenas ni ribereñas, estos festivales han tenido mucho éxito en

la difusión de los valores culturales regionales entre la población urbana.

A lo largo de este proceso los loretanos están recreando su tradición cultural y, al hacerlo, están construyendo una identidad regional más global que contrasta con las identidades fragmentadas que prevalecían en un pasado no tan lejano. La incorporación de las expresiones culturales ribereñas e indígenas en la cultura oficial ha formado progresivamente una identidad regional que está más de acuerdo con la realidad multicultural de la región. Más aún, el reconocimiento y la difusión de las culturas ribereña e indígena ha aminorado, aunque no eliminado, la tendencia a estereotipar y la discriminación características de los tiempos de apertura de la frontera.

* * *

La ocupación y expansión de la frontera en Loreto ha sido un proceso prolongado y azaroso, caracterizado por el violento desplazamiento y despojo de los indígenas; formas coercitivas de trabajo; explotación irracional de los recursos; enriquecimiento de unos pocos a expensas de la mayoría, y manipulación de la ley en beneficio de una poderosa minoría. Dicho proceso ha dejado marcas imborrables tanto en la gente, como en el paisaje. El exterminio de muchos pueblos indígenas; la aculturación forzada de otros tantos; la imposición de una *mentalidad de habilitado,* como consecuencia de años de subordinación, y el empobrecimiento de lagunas, ríos y bosques, son algunos de los aspectos de este proceso que no serán fáciles de olvidar o superar.

Sin embargo, en las últimas décadas Loreto ha experimentado un importante proceso de cambio, que nosotros calificamos como de domesticación de la frontera, por el cual se han suprimido los rasgos políticos, sociales y económicos negativos que caracterizan a las economías de frontera amazónicas. Esto de ninguna manera quiere decir que esta domesticación haya generado una economía sostenible, una sociedad armónica, o una participación política plena. Tampoco ha dado lugar a la eliminación de desigualdades económicas y sociales extremas. Sin embargo, no se puede dudar de la magnitud de los cambios positivos que ha experimentado la región. Loreto ha andado mucho camino desde la época gomera, y su economía ya no está gobernada por la lógica de la expansión de fronteras.

Epílogo

Cuando terminamos de reunir los datos para este libro en 1992, era claro que el ascenso al poder del Presidente Alberto Fujimori en 1990 había marcado el final de una etapa en la historia económica de Loreto. Por entonces, sin embargo, era difícil anticipar cuán profundamente las políticas neoliberales implementadas por Fujimori afectarían a la economía y la sociedad de la región. Fue por esta razón que consideramos apropiado concluir nuestro análisis en el año 1990. Cuando en 1997 terminamos de escribir el primer borrador de este libro algunas de las transformaciones resultantes del cambio de paradigma económico y político ya eran visibles. Aprovechando la necesidad de revisar el manuscrito para su publicación, decidimos escribir un epílogo dedicado al análisis del período 1990-2000.

En 1990 el Perú experimentaba una profunda crisis política y económica. Las políticas económicas de corte populista del Presidente Alan García (1985-1990) habían llevado al país a la hiperinflación y la bancarrota fiscal, y lo habían hecho inelegible para obtener crédito internacional. Adicionalmente, la incapacidad del Gobierno para detener las actividades terroristas iniciadas por Sendero Luminoso y el Movimiento Revolucionario Túpac Amaru a comienzos de la década de 1980, había acelerado la espiral de violencia en el país. Como resultado, miles de personas habían sido asesinadas, la infraestructura económica del país estaba seriamente dañada y existía un generalizado sentido de desmoralización.

Una vez instalado en el cargo, Fujimori hizo suyos tres grandes objetivos: derrotar al terrorismo, resolver la crisis económica, y arreglar los diferendos fronterizos. Los dos primeros ocuparon un lugar central en el programa político del Gobierno. El último, aun-

que menos explícito, era fundamental para el éxito de la estrategia económica del mismo. En efecto, el Gobierno consideró que, solo arreglando los problemas fronterizos pendientes con Chile, Bolivia y Ecuador, el Gobierno podría reinvertir los considerables recursos humanos y económicos que se gastaban en la defensa nacional, en el desarrollo económico y la derrota del terrorismo.

El pilar de la estrategia del Gobierno para derrotar a los grupos insurgentes fue su firme apoyo político y económico a las Fuerzas Armadas. Bajo el Presidente Belaúnde, quien durante su primer gobierno (1963-1968) había sido derrocado por los militares, y bajo el Presidente García, cuyo partido (el APRA) tenía una enemistad histórica con los militares, las relaciones entre el Gobierno y las Fuerzas Armadas habían sido, en el mejor de los casos, ambivalentes. Se le encomendó a las Fuerzas Armadas la responsabilidad de combatir a los insurgentes, pero sin proporcionarles los recursos necesarios. Además de establecer una sólida alianza con los militares, Fujimori puso mayor énfasis en las actividades de inteligencia que en la confrontación armada. El Gobierno también promovió la organización de grupos de autodefensa, instituyó procedimientos judiciales más expeditivos, impuso penas más severas a los acusados de terrorismo y aprobó una legislación de arrepentimiento a la que se podían acoger los terroristas.

La estrategia económica neoliberal del Gobierno apuntaba a liberalizar la economía del país. Esto debía lograrse mediante la eliminación de los controles de precios y cambio de divisas; la supresión de los subsidios; la reducción de impuestos y aranceles; la atracción de inversión extranjera; la privatización de los recursos y empresas públicas, y la reducción del aparato estatal. Estas medidas debían ser complementadas con otras destinadas a eliminar el déficit fiscal y la reinserción del país en el sistema financiero internacional, principalmente un mayor rigor en la recaudación de impuestos, un estricto control del gasto público y un firme compromiso de pagar la deuda externa.

Finalmente, la estrategia de resolver todos los diferendos fronterizos con los países vecinos comprendía tres pasos. En primer lugar, otorgar a Bolivia una salida al Océano Pacífico y una zona de libre comercio en un puerto peruano. En segundo lugar, resolver los problemas pendientes con Chile, derivados de la guerra de 1879 y de los acuerdos de 1929. Por último, pero más importante aún, solucionar el viejo conflicto limítrofe con Ecuador derivado de la guerra de 1941 y secuela del Protocolo de Río de Janeiro.

En contraste con los gobiernos anteriores, el de Fujimori no atribuyó a la región amazónica un papel destacado en el desarrollo

del país. Fujimori no tenía una agenda específica ni para la región amazónica en general, ni para Loreto en particular. Por esta razón, el Gobierno se limitó a aplicar allí las medidas macroeconómicas diseñadas para el país en su conjunto. Dado que el terrorismo nunca fue un problema grave en Loreto, las acciones orientadas a socavar el poder de los grupos insurgentes no tuvieron mayor incidencia en la región. En contraste, la puesta en marcha del programa económico y las negociaciones diplomáticas con Ecuador tuvieron un gran impacto y originaron mucho malestar. La población de Loreto se opuso tanto a los acuerdos con Ecuador, como a las repetidas tentativas de recortar los alcances del *estatus especial* que hasta entonces había detentado la región. De ahí que este período haya estado caracterizado por la permanente confrontación entre el Gobierno y los diversos frentes regionales que emergieron por entonces.

Las reformas económicas

Uno de los puntos importantes del programa del Gobierno era la apertura de la economía del país. Esto implicaba la reducción de los aranceles sobre los bienes importados establecidos a fin de proteger a la industria nacional. En el caso de Loreto, esta medida afectó de manera negativa la industria maderera, ya que esta dejó de ser competitiva frente a la producción de maderas laminadas de los países asiáticos y del Ecuador. Esto y la prohibición de exportar maderas finas, sobre todo cedro y caoba, llevó a la industria maderera de Loreto a una crisis que aún no ha sido superada.

El programa económico del Gobierno también suponía la eliminación de créditos y subsidios promocionales para la agricultura. Durante su primer año de gobierno, Fujimori cerró y vendió los activos del Banco Agrario y de las entidades del Gobierno encargadas de la comercialización de productos agrícolas (ECASA) y el suministro de insumos agrícolas (ENCI). Como resultado, la producción de arroz, el cultivo comercial más importante de Loreto, se contrajo. Aunque los campesinos protestaron en contra de estas medidas, no lograron generar una reacción más generalizada en defensa de sus intereses. En 1993 la producción de arroz se recuperó, alcanzando los altos volúmenes característicos de la década de 1980 y demostrando que la eliminación de los subsidios no había afectado ni la producción campesina ni la demanda urbana, tal como muchos pensaron que iba a suceder (véase anexo 27). En cambio, la eliminación de los subsidios de los bienes y servicios básicos, tales como gasolina, agua, electricidad y teléfono, tuvieron

un impacto negativo en la población urbana y, por ende, generaron una mayor resistencia.

Una de las piezas fundamentales del programa del Gobierno era la privatización de las empresas públicas y la reducción de la burocracia del Estado. En Loreto, la más importante empresa pública era Petroperú, la compañía petrolera estatal. El Gobierno privatizó la red de comercialización de la compañía, así como parte de sus operaciones de prospección y refinería. Aunque Petroperú no fue completamente desmantelada, la población de Loreto se opuso a su privatización, temiendo que esta llevaría a una severa reducción de personal. Estos temores se hicieron realidad: entre 1989 y 1996 el personal de la compañía se redujo en un 65% (Nájar y Grández 1996: 10). Además, entre 1991 y 1996, mediante despidos e incentivos de retiro temprano, el Gobierno redujo en 14,000 el número de empleados públicos de Loreto (ibídem).

Esta pérdida de empleos fue parcialmente compensada a partir de 1994 con el arribo a la región de ocho nuevas compañías petroleras que recibieron en concesión un total de once lotes petroleros (La Torre 1998: anexo 2; Mora y Zarzar 1997: 18). Esto fue resultado de la modificación del modelo anterior de concesiones petroleras con el propósito de atraer nuevas inversiones extranjeras. La economía de Loreto, que desde 1987 había entrado en una fase de recesión a causa de las medidas económicas del Presidente García y del decrecimiento de la producción petrolera (véase anexo 30), se vio reactivada por la presencia de estas compañías. Sin embargo, la concesión de estos lotes, que a menudo se superponían a áreas naturales protegidas y a territorios indígenas titulados, encontró oposición no solo de parte de aquellos directamente afectados, sino también de segmentos de la población urbana. Así, en 1991 los habitantes de Iquitos protestaron con éxito en contra de la tentativa del Gobierno de otorgar a la Texas Crude Company un lote dentro de la Reserva Pacaya-Samiria, ubicada en la confluencia de los ríos Marañón y Ucayali, la cual constituía una fuente importante de pescado para los centros urbanos de la región.

En abril de 1992 Fujimori disolvió el Congreso, donde no tenía mayoría, y asumió plenos poderes con el apoyo de las Fuerzas Armadas. Este autogolpe, que en su momento recibió el apoyo mayoritario de la población, le permitió eliminar la oposición del Congreso. Sin embargo, presionado por la Organización de Estados Americanos (OEA), Fujimori se vio obligado a convocar a elecciones para un Congreso Constituyente Democrático. Este órgano debía reformar la Constitución de 1979 y legislar hasta 1995. Con el fin

de concentrar aún más el poder en el Ejecutivo, pero también como medio para impedir el déficit fiscal y generar un superávit que permitiera pagar la deuda externa, Fujimori también eliminó los gobiernos regionales y disolvió las asambleas regionales, que habían sido elegidas por primera vez en 1989.

El establecimiento de gobiernos regionales había sido una antigua demanda de las provincias. Para promover la descentralización del poder, la Constitución de 1979 ordenaba la creación de regiones en reemplazo de los antiguos departamentos, así como la elección de gobiernos regionales. En algunos casos las nuevas regiones estaban compuestas por más de un departamento, lo cual originó mucho descontento. Loreto, convertido en región con su misma superficie pero con el nombre de Amazonas, fue el primero en elegir e instalar su gobierno regional en 1989. Los gobiernos regionales tenían autonomía económica y administrativa. Carecían, sin embargo, de autonomía política, hecho que fue denunciado por los políticos regionalistas más radicales de Loreto (Kanatari 1990: n.° 317, 6). Menos de dos años después de haber sido creado, la mayoría de los loretanos consideraba que el Gobierno regional estaba lejos de ser eficiente. De hecho, en noviembre de 1990 el Frente de Defensa del Pueblo de Loreto, resucitado específicamente para este propósito, llamó a los loretanos a protestar contra la corrupción y mala administración del mismo. En abril de 1992, inmediatamente después del autogolpe, Fujimori disolvió la Asamblea Regional de Loreto y reemplazó el Gobierno regional electo democráticamente por un Consejo Transitorio de Administración Regional compuesto por un presidente y cinco consejeros nombrados por el Ejecutivo. Aunque la medida causó malestar en la población de Loreto, esta no se volcó a las calles. En cambio, cinco meses después, cuando el presidente del Consejo Transitorio, que era loretano, fue removido del cargo y reemplazado por un foráneo, sí salieron a las calles a protestar (Kanatari 1992: n.° 418).

El Gobierno regional tenía a su cargo la administración de los fondos derivados del canon petrolero asignado a Loreto. La transferencia de estos fondos siempre había sido problemática, causando conflictos permanentes entre el Gobierno central, que sostenía que estos fondos no estaban siendo utilizados adecuadamente, y las autoridades regionales, que reclamaba que la región no recibía el monto total que le correspondía. Siguiendo su plan de austeridad fiscal, Fujimori intentó quitarle al Gobierno regional la administración de los fondos del canon. A comienzos de 1992 decretó que los ingresos derivados del canon petrolero debían ser incorporados al

presupuesto del Gobierno central. Esta medida causó un rechazo general. En octubre de 1993 Fujimori convocó un referéndum para aprobar la nueva constitución, la cual incluía la posibilidad de su reelección. En un intento por obtener el apoyo de los loretanos para sus planes reeleccionistas, Fujimori anunció que la nueva constitución restablecería el canon petrolero (Kanatari 1994: n.° 527). A pesar de esta movida política, los loretanos votaron en contra de la aprobación de la nueva constitución. El canon petrolero fue restablecido, pero nunca se pagó en su totalidad. Como resultado, este asunto continuó siendo una fuente de fricciones con el Gobierno central.

Con anterioridad a esto, Fujimori había recortado el poder de las regiones al modificar el sistema electoral con ocasión de la elección del Congreso Constituyente. El nuevo sistema estaba basado en la noción de *distrito electoral único*. Anteriormente cada departamento o región tenía el derecho de elegir un determinado número de diputados y senadores en función de su peso demográfico. Bajo el nuevo sistema, los electores debían votar por una lista única de candidatos presentados por un determinado partido. En el caso de los partidos de alcance nacional, dicha lista podia o no incluir candidatos del departamento o región del votante. Esto llevaba a que los votantes de una circunscripción no pudieran elegir a sus representantes y que aquellos elegidos con sus votos, por efecto de la llamada cifra repartidora, no necesariamente contaran con el apoyo de los votantes locales, socavando, en general, la noción de representación regional. El nuevo sistema electoral, sancionado por la Constitución de 1993, fue considerado como una expresión más del autoritarismo de Fujimori y una estratagema en favor del centralismo. Como tal, la clase política de Loreto también lo cuestionó (Kanatari 1994: n.° 530).

Mientras el Congreso redactaba la Constitución de 1993, la oposición sospechaba que Fujimori aprovecharía la oportunidad para abolir el sistema de gobiernos regionales. La presión popular en las provincias obligó al Congreso Constituyente a mantener el sistema, aunque con algunos cambios. Así, aprovechando la rivalidad entre los diferentes departamentos que componían las regiones establecidas en 1989, el Gobierno decretó que los nuevos gobiernos regionales no serían instalados hasta tanto los electores decidieran mediante referéndums a que región querían que pertenecieran sus antiguos departamentos. Como resultado, se mantuvieron los consejos transitorios. Los referéndums nunca fueron convocados, y en 1998 el Gobierno aprobó una ley mediante la cual

se reconvirtió a las regiones establecidas en 1989 en los 24 departamentos originales. Fue así que las regiones perdieron su autonomía económica y administrativa, y una vez más el Gobierno central pasó a concentrar todos los recursos financieros en sus manos. Los consejos transitorios fueron disueltos, pero sus presidentes fueron mantenidos en sus puestos, esta vez bajo el mando del Ministerio de la Presidencia. Este fue el golpe final contra el incipiente proceso de descentralización iniciado en 1989. Aunque esta ley no estaba específicamente dirigida contra Loreto, los loretanos lo percibieron de esa manera. De ahí que el llamado a una «auténtica descentralización» se convirtiera en una demanda central de la plataforma política de las organizaciones populares de Loreto.

Una de las metas implícitas del desmantelamiento de las regiones era tener un mejor control del gasto público y así poder superar el déficit fiscal. Una segunda medida para lograr un presupuesto balanceado fue la reforma de la legislación tributaria y del sistema de recaudación de impuestos. Las leyes impositivas fueron simplificadas y las exoneraciones de impuestos establecidas a través de diferentes leyes promocionales, tales como la Ley de Industria, fueron eliminadas. Adicionalmente, el Gobierno creó una nueva y muy efectiva agencia de recaudación de impuestos: la Superintendencia Nacional Tributaria (SUNAT). En Loreto el Gobierno intentó eliminar todas las exoneraciones tributarias, incluyendo aquellas relacionadas con el comercio de importación y exportación. Aprovechando el hecho de que la Ley 15600, que exoneraba a los departamentos amazónicos del pago de una amplia variedad de impuestos, tenía vigencia solo hasta diciembre de 1990, el Gobierno intentó revocar el régimen tributario especial de la región.

Debido a la fuerte oposición popular el Gobierno decidió prolongar temporalmente la vigencia de la ley 15600. Esto se repitió varias veces a lo largo de los siguientes dos años. En diciembre de 1992, sin embargo, el Gobierno derogó la Ley 15600 y promulgó una nueva legislación tributaria. Mediante el Decreto Ley 25980 estableció un Impuesto de Promoción Municipal a las ventas de 18% que, en realidad, era equivalente al impuesto general a las ventas de 18% que se aplicaba en todo el país y del que la región amazónica estaba exonerada. Adicionalmente, mediante el Decreto Ley 25990 se anularon los beneficios establecidos por el Acuerdo Aduanero Peruano-Colombiano. En Loreto estas medidas provocaron las protestas, tanto de las organizaciones populares como de la Cámara de Comercio, y condujeron a la formación de un nuevo frente regional. Las manifestaciones callejeras fueron tan masivas,

que el Gobierno tuvo que dar marcha atrás y suspender temporalmente la segunda medida. La primera, sin embargo, fue aplicada creando gran descontento entre los empresarios de la región. La obligación de pagar impuestos fue reforzada por un artículo de la Constitución de 1993 que eliminaba la figura legal de *regímenes tributarios especiales*.

A fines de 1993 el Gobierno promulgó nuevas medidas tributarias. Los Decretos Ley 775 y 778 restauraron las exoneraciones contempladas en el Acuerdo Aduanero Peruano-Colombiano, revocando en la práctica el tan denunciado Decreto Ley 25990. Sin embargo, las nuevas medidas establecían que las exoneraciones solo serían válidas para aquellas mercaderías que ingresaran a la región a través del puerto y el aeropuerto de Iquitos y no a través de los puertos de la costa Pacífica. Esta condición tenía por objetivo impedir el contrabando de mercaderías exoneradas hacia zonas no libres del pago de aranceles. Sin embargo, dado que hasta entonces la mayor parte de los productos importados bajo el acuerdo aduanero ingresaban a través de la costa del Pacífico, los empresarios loretanos tuvieron una reacción ambivalente ante estas medidas. Por un lado, saludaron su promulgación como un triunfo del pueblo de Loreto; por el otro, estaban descontentos por el hecho de que las mismas recortaban seriamente los beneficios del acuerdo aduanero. No obstante, cuando el Presidente Fujimori extendió la vigencia de estos decretos hasta el año 2000, los empresarios loretanos recibieron la noticia con mucho beneplácito.

A pesar de las muchas idas y venidas, el Gobierno tuvo bastante éxito en la aplicación de su programa económico en Loreto. Hubo, no obstante, dos temas en los que Fujimori tuvo que ceder ante la presión de las organizaciones populares y empresariales de la región: el canon petrolero y la exoneración de aranceles. Sostenemos que si el Gobierno no fue implacable en la aplicación integral de su programa económico en Loreto, fue porque subordinó la meta de liberalizar la región a la necesidad de resolver los problemas fronterizos con Ecuador. Fujimori cedió en relación a algunos asuntos económicos con el fin de suavizar la oposición de los loretanos a sus negociaciones con Ecuador. La concesión final, como veremos, fue el restablecimiento en 1998 de un régimen tributario especial para Loreto y otras áreas amazónicas.

La cuestión del Ecuador

La guerra de 1941 entre Perú y Ecuador por los territorios al norte del eje Marañón-Amazonas terminó con una victoria peruana y la

firma del Protocolo de Río de Janeiro en 1942. Este fijaba los límites entre ambos países. En los años siguientes una comisión bi-nacional comenzó a demarcar la frontera. Sin embargo, en 1949 la comisión llegó a un punto muerto al no poder llegar a un acuerdo acerca de la delimitación de dos áreas: un trecho de 10 kilómetros en las cabeceras de los ríos Lagartococha y Güepi, y otro de 130 kilómetros a lo largo de la Cordillera del Cóndor (Yepes del Castillo 1996: 171). Esto llevó al presidente ecuatoriano José María Velasco Ibarra, 1960, a declarar el Protocolo inaplicable y, por ende, inválido. Desde entonces las actividades de las tropas de ambos países en las zonas no demarcadas dieron lugar a numerosas escaramuzas y una más seria confrontación ocurrida en 1981.

Hasta 1990 la posición de la cancillería peruana era que no existía ningún problema fronterizo con Ecuador, que el Protocolo era claro en cuanto a la delimitación de la frontera, y que solo era cuestión de demarcar las áreas aún no delimitadas. Esta posición, dirigida a impedir cualquier posibilidad de revisión del Protocolo, se convirtió en un principio inconmovible de la diplomacia peruana.

En julio de 1991, un año después que Fujimori asumiera el poder, ocurrió un enfrentamiento entre peruanos y ecuatorianos en las cabeceras del río Santiago. La confrontación terminó con la firma de un *pacto de caballeros* mediante el cual ambos países establecían procedimientos diplomáticos precisos para zanjar cualquier futura disputa fronteriza. Esto introdujo la primera fisura en la monolítica posición diplomática del Perú respecto de Ecuador. En setiembre de 1991, en un discurso ante la Asamblea de las Naciones Unidas, el presidente ecuatoriano Rodrigo Borja propuso que ambos países sometieran su disputa fronteriza al arbitraje papal. Esta fue una movida extremadamente inteligente. Al cambiar su posición tradicional, Ecuador apuntaba a obligar al Perú a abandonar su propia posición y reconocer que sí existía una disputa territorial pendiente con Ecuador.

Para evitar un arbitraje cuyos resultados podían ser contrarios a los intereses del Perú, en una carta dirigida al Presidente Borja, Fujimori respondió ofreciendo aplicar el Protocolo en toda su extensión. Esto incluía la firma de un tratado de comercio y navegación, que nunca había llegado a concretarse y que otorgaba al Ecuador derechos de libre navegación a lo largo del río Amazonas y sus afluentes. Para que este ofrecimiento fuera más atractivo, Fujimori amplió el alcance original del tratado propuesto, ofreciendo al Ecuador facilidades portuarias en el Amazonas (Benalcázar 1992: 232). El ofrecimiento fue bien recibido en el Ecuador, pero en el Perú

provocó comentarios airados de diplomáticos en retiro, así como la resistencia de muchos funcionarios de alto rango de la cancillería. Similares reacciones se registraron en Loreto, donde se afirmaba que Fujimori venía «actuando con torpeza [...] y ha debilitado nuestra posición negociadora» (Kanatari 1991: n.° 373, 8). La respuesta de Fujimori fue drástica. A fin de eliminar la oposición de los diplomáticos más tradicionales, en 1991 reestructuró la cancillería, dando de baja a más de cien funcionarios.

En enero de 1992 Fujimori visitó Ecuador, convirtiéndose en el primer presidente peruano en visitar ese país en un viaje oficial. La visita fue un éxito y Fujimori tuvo una acogida multitudinaria. En Loreto el viaje fue visto con suspicacia, y las declaraciones de Fujimori, que incluían el ofrecimiento al Ecuador de una zona de libre comercio en el Amazonas, fueron criticadas porque se consideraba que «comprometen nuestra soberanía e integridad nacional y territorial» (Vásquez Valcárcel 1992: 6). En diciembre de ese mismo año Fujimori realizó una visita no oficial al Ecuador para hablar con el nuevo Presidente, Sixto Durán Ballén, quien aprovechó la oportunidad para demandar la concesión de un puerto soberano sobre el Amazonas. Esto generó fuerte oposición en Loreto, donde se sospechaba que Fujimori pensaba entregar a Ecuador parte del territorio loretano, tal como el Presidente Leguía había hecho en el pasado en relación a Colombia. Como resultado, los críticos declararon que «Loreto resistirá siempre decisiones arbitrarias que pudiera hacerse con sus territorios históricos sin una consulta popular» (Kanatari 1992: n.° 435, 3).

Hasta entonces las medidas económicas y políticas de Fujimori respecto de Loreto —eliminación de las exoneraciones tributarias, disolución del gobierno regional, y supresión del canon petrolero— habían generado mucho descontento, pero no una oposición activa. Las negociaciones de Fujimori con Ecuador provocaron la creación de un nuevo frente regional, el cual, bajo el nombre de Frente Cívico de Loreto, reunía a la Cámara de Comercio, los gremios profesionales, y las organizaciones de trabajadores y campesinos. A comienzos de enero de 1993 el Frente convocó a una huelga general contra las medidas económicas de Fujimori y el peligro de una «mutilación territorial». El segundo viaje oficial de Fujimori al Ecuador, también en enero, provocó una mayor oposición. El carácter secreto con que fueron llevadas a cabo las negociaciones y el hecho de que los loretanos no estuvieran representados en ellas, llevaron a muchos al convencimiento de que Fujimori estaba actuando «alevosamente». En febrero el Frente Cívico convocó a un paro

general de dos días contra el centralismo y la concesión al Ecuador de una zona de libre comercio sobre el Amazonas. La marcha organizada por el Frente fue muy exitosa, logrando reunir, según algunas fuentes, a unas 100,000 personas (Kanatari 1993: n.° 439).

De ahí en adelante las reformas económicas y la cuestión del Ecuador se convirtieron en los dos principales pilares de la movilización política en Loreto. Por entonces había un profundo resentimiento contra el centralismo y las actitudes autoritarias de Fujimori. Fue en este contexto que reaparecieron en la escena política de la región la demanda de un estado federal y una mayor autonomía económica y política. Algunos líderes regionalistas y miembros de la Cámara de Comercio propusieron incluso la realización de un referéndum, consultando al pueblo si estaba a favor de un sistema federal (Kanatari 1993: n.° 449, n.° 456).

Al vincular, de manera intencionada o no, las demandas económicas con las protestas en contra de las negociaciones con Ecuador, el Frente Cívico logró forzar a Fujimori a postergar o moderar sus medidas económicas. Era claro que alcanzar un acuerdo con Ecuador constituía una de las prioridades del mandatario. Al oponerse a las conversaciones con Ecuador, el Frente obligó al Gobierno a otorgar a Loreto algunas concesiones económicas. En efecto, para calmar los ánimos de los loretanos, tras el paro de enero de 1993, el Gobierno anunció la construcción de la carretera Iquitos-Nauta, que era una antigua aspiración del pueblo de Iquitos. E inmediatamente después del paro de febrero, comunicó que se postergaría la puesta en vigencia del decreto ley que eliminaba los beneficios del Acuerdo Aduanero Peruano-Colombiano.

Estas medidas lograron neutralizar la oposición de Loreto por un tiempo. El Frente Cívico permaneció inactivo hasta octubre de 1993, cuando el SUTEP, el gremio nacional de los maestros convocó a otros sindicatos y gremios profesionales para oponerse a la aprobación de la Constitución de 1993. Su campaña tuvo gran éxito: 58% de los loretanos votaron en contra de la nueva constitución (Tuesta 1994: 129). Este éxito llevó a algunos líderes a proponer la creación de una organización tipo frente más estable y «proyectarlo como fuerza cívica de lucha permanente contra el autoritarismo». En mayo de 1994 el SUTEP intentó organizar una Federación de Organizaciones Populares, pero como los gremios profesionales rechazaron la invitación y la Cámara de Comercio no fue invitada, la idea nunca prosperó (Kanatari 1994: n.° 506). Las cosas cambiaron tras nuevas escaramuzas fronterizas entre el Perú y el Ecuador.

A fines de 1994 hubo varios encuentros entre las tropas estacionadas en las cabeceras del río Cenepa. A partir del 9 de enero de 1995 estas escaramuzas se convirtieron en confrontaciones de baja intensidad y para el 26 de enero habían escalado hasta transformarse en verdaderos combates. Al igual que en anteriores ocasiones, ambos países culparon al otro de haber iniciado las hostilidades. Sea como fuere, es claro que el estallido de las hostilidades favoreció a los presidentes de ambos países. Ello explicaría por qué no se pusieron en marcha los mecanismos establecidos por el *pacto de caballeros* de 1991 para poner un rápido fin a los enfrentamientos. La popularidad del presidente ecuatoriano, que en medio de una crisis económica generalizada había llegado a su punto más bajo, creció inmediatamente. La guerra también favoreció al Presidente Fujimori, cuya nueva constitución había sido aprobada por un margen muy estrecho y que necesitaba incrementar su popularidad a fin de ser reelecto, lo cual logró ese mismo año.

El resultado de la confrontación fue favorable al Ecuador, que ocupó la zona de Tiwintza, un pequeño afluente del río Cenepa. La oportuna intervención de los países garantes del Protocolo de 1942 (Brasil, Argentina, Chile y Estados Unidos) puso fin a las hostilidades y alentó a Perú y a Ecuador a iniciar negociaciones diplomáticas para saldar sus diferencias. Esto se logró mediante la firma del Acuerdo de Itamaraty, por el cual Ecuador aceptaba negociar bajo las condiciones establecidas por el Protocolo, siempre y cuando el Perú admitiera que había problemas fronterizos pendientes.

Las negociaciones continuaron a lo largo de todo 1995 y 1996 sin provocar mayor inquietud en Loreto. A principios de 1996 el sindicato de Petroperú convocó a las organizaciones populares de Loreto para resucitar el antiguo frente regional. Los miembros de la nueva organización, denominada Frente Patriótico de Loreto en alusión a la Junta Patriótica que había recuperado Leticia en 1932, eligió a Antonio D'Onadio como su presidente. D'Onadio había sido presidente del Frente de Defensa del Pueblo de Loreto en la década de 1970 y gozaba de gran aceptación entre todas las clases y sectores políticos locales. La creación del nuevo frente estaba claramente asociada a los esfuerzos de los empleados públicos de Loreto por impedir los despidos anunciados por el Gobierno. En abril de 1996 el Frente Patriótico organizó su primera marcha, la cual tuvo un éxito moderado (Kanatari 1996: n.° 606). Los organizadores intentaron capitalizar el descontento de la gente ante el acercamiento de Fujimori al Ecuador a fin de promover sus propios intereses, básicamente, impedir la privatización de las empresas estatales y defender el canon petrolero.

Con la firma del Acuerdo de Santiago de Chile en setiembre de 1996 las negociaciones con Ecuador entraron en una nueva fase. El acuerdo establecía que de ahí en adelante las negociaciones diplomáticas continuarían sin interrupción hasta lograr una solución definitiva. Además, comprometía a las dos partes a hacer *concesiones recíprocas*. Esto causó mucho descontento, ya que se temía que cualquier arreglo con Ecuador involucraría concesiones territoriales en Loreto. Dado que el Frente Patriótico no reaccionó frente a estas novedades, en julio de 1997 el sindicato de maestros exhortó a los representantes de sindicatos, partidos políticos y otras organizaciones populares a reconstituir el Frente Patriótico. Durante los dos siguientes años y hasta noviembre de 1998, cuando el Congreso ratificó el Acuerdo de Integración Fronteriza y el Tratado de Comercio y Navegación con Ecuador, el Frente Patriótico organizó con éxito numerosos paros y manifestaciones de protesta.

Las demandas del Frente cambiaron a lo largo del tiempo, dependiendo de la coyuntura política. Entre las propuestas más frecuentes estaban el pago íntegro del canon petrolero, la suspensión del proceso de privatización de las empresas públicas y la restitución del Gobierno regional. Sin embargo, fue la oposición a cualquier concesión al Ecuador más allá de las mencionadas explícitamente en el Protocolo, lo que amalgamó a las diferentes organizaciones que integraban el Frente. A lo largo de 1997 y 1998 el Frente convocó más de diez acciones públicas; algunas de ellas fueron apoyadas por la Asociación de Municipalidades de Loreto. Durante esos años las organizaciones populares y empresariales que componían el Frente lograron dejar de lado sus diferencias, a fin de trabajar de manera coordinada en pos de dos metas comunes: la defensa de la soberanía nacional y el logro de una auténtica descentralización.

Los líderes, intelectuales y medios de comunicación regionalistas de Loreto alimentaron los sentimientos nacionalistas y regionalistas a fin de promover la oposición a las negociaciones con Ecuador. Hasta 1998 —luego habría de modificar su posición— *Kanatari*, el semanario local asociado a la Iglesia Católica, fue uno de los mayores promotores del descontento. Equiparando la cuestión del Ecuador con la entrega de Leticia a Colombia, los colaboradores de *Kanatari* y otros medios de comunicación local, exacerbaron el temor a que el Gobierno hiciera concesiones territoriales significativas al Ecuador. Las demandas ecuatorianas de un puerto soberano sobre el Amazonas y una carretera soberana que conectara Ecuador con este puerto incrementaron estos recelos.

La creación del Frente Patriótico fue aclamada por los medios de comunicación como una expresión moderna del espíritu federalista que había animado a Loreto desde fines del siglo XIX. Las protestas organizadas por el Frente fueron asociadas una y otra vez a los diferentes levantamientos, rebeliones y movilizaciones patrióticas del pasado, caracterizados todos ellos, sin consideración a sus muy diferentes ideologías y motivaciones políticas, como experiencias «federalistas» (Kanatari 1993: n.° 450; Vásquez 1998). Así, el Frente Patriótico fue comparado con el movimiento del Coronel Seminario de 1896, que ocurrió durante la época de prosperidad del caucho, fue apoyado por la elite comercial y condenó al Gobierno por aumentar los impuestos y aranceles (Morey Menacho 1996a). Pero tambi én fue comparado con el movimiento del Capitán Cervantes de 1921, que fue apoyado por los sectores populares urbanos y rurales, denunciaba la falta de apoyo del Estado para superar la crisis del caucho, y se oponía a la elite comercial acusándola de agravar la crisis con sus prácticas económicas (Morey Menacho 1996b). El espíritu regionalista era especialmente exaltado mediante referencias a los épicos eventos de 1932 con ocasión de la recuperación de Leticia. A partir de 1995 los líderes regionalistas comenzaron a celebrar el aniversario de esta victoria, exhibiendo la bandera colombiana capturada en Leticia y la espada rendida por el comandante colombiano que había estado al mando de esa plaza como símbolos del valor del pueblo loretano (Kanatari 1995: n.° 574; 1996: n.° 624).

Como resultado de la exacerbación de los sentimientos nacionalistas y regionalistas y de la victoria militar y diplomática de Ecuador en la confrontación de 1995, las manifestaciones públicas se hicieron más hostiles en términos de su discurso e imaginería. Pancartas calificando a los ecuatorianos de «mentirosos» y «traicioneros» se hicieron comunes en las marchas y manifestaciones. También se exhibían monos enjaulados como referencia directa al término despectivo con el que se denomina a los ecuatorianos en el Perú. Aunque algunos periódicos locales, tales como *Kanatari* (1995: n.° 542: 3), se opusieron a estos excesos, los sentimientos anti-ecuatorianos siguieron creciendo. Estos sentimientos contribuyeron a la explosión popular que tuvo lugar durante los días 24 y 25 de octubre de 1998, poco después de que se hiciera público el contenido de los acuerdos firmados entre el Perú y el Ecuador.

Se ha argumentado que los violentos incidentes que se verificaron en aquella ocasión fueron el resultado de una combinación de factores (Chirif 1999): 1. la creación por parte del Gobierno de

un Comité en Apoyo de la Paz y el Desarrollo, cuyo principal objetivo era contrarrestar al Frente Patriótico, convocando a una demostración pública en apoyo a los acuerdos con el Ecuador. Esto fue percibido por los regionalistas como una abierta provocación. Asimismo; 2. la intervención del alcalde de Iquitos, quien trajo a la manifestación del Comité a un grupo de jóvenes matones para hostilizar a los oradores; 3. la confusión creada por el Frente Patriótico, el cual a través de una muy laxa interpretación de los acuerdos con Ecuador desinformó a la población, generando así un mayor descontento; 4. los efectos resultantes de la recesión económica, la cual en Loreto había llevado a altos niveles de desempleo y un profundo resentimiento en contra del gobierno y; 5. la decisión del Gobierno de no intervenir para detener los actos vandálicos con el propósito de desacreditar al movimiento regionalista loretano.

Es difícil establecer con certeza si la convocatoria a una manifestación en apoyo a los acuerdos con Ecuador constituyó una provocación intencional de parte del Gobierno. Sin embargo, de lo que no cabe duda es que la policía y el ejército no hicieron nada por impedir los actos de vandalismo que se prolongaron a lo largo de dos días enteros, dejando un balance de cinco muertos, más de una decena de edificios quemados y numerosos bancos y negocios saqueados. La estrategia del Gobierno funcionó. Los excesos fueron repudiados tanto en Loreto (Kanatari 1998: n.° 737), como en todo el país.

El 26 de octubre de 1998 Perú y Ecuador acordaron la demarcación definitiva de sus fronteras y firmaron dos acuerdos: un Tratado de Comercio y Navegación y un Acuerdo de Integración Fronteriza. Las cuestiones que provocaron la mayor oposición en Loreto fueron: 1. la concesión a Ecuador de dos Centros de Comercio y Navegación por un período de 50 años; 2. la concesión de derechos de navegación sobre el eje Marañón-Amazonas y sus afluentes septentrionales; 3. la construcción de una carretera que conectase los territorios amazónicos de Ecuador y Perú, y 4. la concesión en propiedad privada al Estado ecuatoriano de un kilómetro cuadrado en la zona de Tiwintza en el departamento peruano de Amazonas. Todas estas medidas fueron interpretadas como adjudicaciones que favorecían la *colonización* de Loreto por parte de los ecuatorianos. Poco después de la firma de los acuerdos, el Frente Patriótico y la Asociación de Municipalidades organizaron un referéndum para consultar al pueblo de Loreto si aprobaba los acuerdos y apoyaba la instalación de un Gobierno regional autónomo, una idea ya propuesta en

1993. Alrededor del 98% de los votantes rechazó los acuerdos y apoyó la idea de un Gobierno autónomo.

Aunque Fujimori restó importancia a los resultados del referéndum como derivados de una falta de información, el Gobierno aceleró los planes para proporcionar a los loretanos una compensación por lo que ellos veían como una afrenta. En abril de 1998 la Cámara de Comercio había presentado al Gobierno el proyecto de una Ley de Desarrollo Sostenible para la amazonia. Este se comprometió a legislar sobre la materia en el plazo de tres meses, pero no lo hizo. Después del referéndum la Cámara de Comercio escribió al vicepresidente, solicitando el pago íntegro del canon petrolero, la concesión de créditos promocionales a las pequeñas empresas y, sobre todo, el restablecimiento del régimen tributario especial (Kanatari 1998: n.° 742). Poco después, Fujimori se reunió en Lima con miembros de la Cámara de Comercio. A fines de diciembre el Congreso finalmente aprobó la Ley de Promoción del Desarrollo Integral de la Amazonia Peruana (Ley 27037), la cual incorpora algunos de los puntos comprendidos en el proyecto propuesto por la Cámara. La ley promueve la inversión en la región, exonerando a las empresas que venden no menos del 70% de sus productos en el mercado regional de todos los impuestos, a excepción de un 5% por concepto de impuesto a la renta. También exonera de impuestos a la gasolina que se vende en la región, y finalmente otorga varios otros beneficios por un período de 50 años.

La Cámara de Comercio no quedó del todo satisfecha con la nueva ley, ya que esta ponía énfasis en la promoción de nuevas empresas más que en las ya establecidas. Sin embargo, los empresarios de Loreto consideraron como muy positivas la eliminación de algunas de las normas que gravaban sus actividades, particularmente el Decreto Ley 25980 y la restauración de un régimen tributario especial para la región, aún cuando este era menos beneficioso que el anterior. En contraste, los líderes del Frente Patriótico se opusieron radicalmente a la ley alegando que era neoliberal, que solo ofrecía exoneraciones tributarias, y que no incluía medidas para garantizar el desarrollo humano y social. El Frente continuó oponiéndose a los acuerdos con Ecuador y, en un comunicado público, advirtió que haría cualquier cosa a su alcance para impedir la entrega de los Centros de Comercio y Navegación a Ecuador (*La Región* 22/2/99).

* * *

Los acontecimientos que han tenido lugar en Loreto durante los diez últimos años constituyen una expresión extrema de los tres factores que asociamos al proceso de domesticación de la frontera: la afirmación de los derechos ciudadanos, la formación de una identidad regional y el desarrollo de una ideología regionalista. Decimos *expresión extrema*, ya que la lucha contra las negociaciones con Ecuador se ha caracterizado por una postura anticentralista —a la par que nacionalista— de línea dura. El apoyo masivo que el Frente Patriótico ha congregado en contra del Gobierno central es señal de una saludable capacidad de discrepar, en la medida que engloba a todos los segmentos sociales. El discurso mediante el cual esta capacidad ha sido transformada en acción política se basa en las aspiraciones federalistas de algunos de los movimientos precedentes y apela a sentimientos regionalistas que son presentados como elementos básicos de la identidad loretana.

Sin embargo, este discurso adquirió rasgos chauvinistas como resultado de varios factores que tienen poco que ver con la verdadera relación existente entre los loretanos y los ecuatorianos, la cual ha sido básicamente una *no relación* en la que cada una de las partes ha ignorado a la otra. En efecto, desde la guerra de 1941 y el cierre de la frontera cesó todo intercambio cultural y económico entre Loreto y Ecuador. Desde entonces los loretanos ignoraron a los ecuatorianos con la indiferencia de los vencedores; mientras que los ecuatorianos ignoraron a los loretanos, ya que constituían un recuerdo incómodo de que los territorios que reclamaban estaban habitados efectivamente por peruanos.

Sostenemos que la firme oposición de Loreto a que se llegase a un acuerdo con el Ecuador fue resultado de cuatro factores. 1. el rechazo del programa económico del Gobierno de Fujimori; 2. el resentimiento generado por la eliminación de los gobiernos regionales; 3. la indignación provocada por no haber sido consultados acerca de las negociaciones; y 4. el temor de perder el poder derivado de la tradicional importancia geopolítica de Loreto.

Fujimori no gozó de la simpatía de los loretanos ni cuando se presentó como candidato a la presidencia por primera vez, en 1990. Tanto así que Loreto fue el único departamento donde Fujimori no obtuvo una votación mayoritaria en la segunda vuelta de dichas elecciones. El programa económico de Fujimori, que ponía énfasis en restringir el papel económico del Estado y liberalizar la economía, eliminó las prerrogativas que habían sostenido a Loreto por casi treinta años. Más aún, este puso fin a la especial relación que Loreto había mantenido con el Estado desde mediados del si-

glo XIX. Aunque los loretanos siempre se han quejado de la indiferencia del Estado respecto de la región —y en ocasiones no les ha faltado razón—, lo cierto es que Loreto ha gozado de un tratamiento especial durante gran parte de su historia republicana. Más aún, el Estado siempre ha sido una importante fuente de empleo dentro del departamento. Todo esto fue puesto en peligro por las políticas económicas de Fujimori. La disolución del Gobierno regional, que constituía una de las demandas históricas del pueblo de Loreto, fue percibida por los loretanos como el epítome de una cadena de afrentas.

El hecho de que los líderes e intelectuales loretanos no fueran informados regular y oportunamente acerca del desarrollo de las negociaciones con el Ecuador, contribuyó a acentuar el resentimiento del pueblo de Loreto. Aunque Fujimori no ocultó su intención de lograr un acuerdo definitivo con el Ecuador, las negociaciones se llevaron a cabo mayormente en secreto y al margen de la sociedad civil loretana. Esto fue así, en parte, debido al estilo autoritario de Fujimori, pero también porque el Gobierno se encontraba hasta cierto punto constreñido por su posición tradicional, que sostenía que el Protocolo de 1942 era claro en cuanto a la demarcación de la frontera y que no había nada que negociar con Ecuador. Además, con sus políticas, Fujimori había alienado la simpatía de la elite y los líderes políticos de Loreto y no hubiera podido obtener su apoyo en la búsqueda de una solución al conflicto fronterizo aún si así lo hubiera querido. La falta de información sobre el desarrollo de las conversaciones con Ecuador propició todo tipo de especulaciones e incrementó los temores de la gente acerca de las intenciones del Gobierno. El modo autoritario de Fujimori no ayudó a neutralizar estos temores.

Aún cuando el Frente Patriótico y las diversas organizaciones que lo componían nunca manifestaron expresamente su temor a perder poder de negociación como resultado de la solución del conflicto fronterizo con el Ecuador, creemos que esta idea pesó mucho en el curso de acción que tomaron. No cabe duda de que, a lo largo de su historia, y en razón de su papel geopolítico ante las pretensiones ecuatorianas sobre territorios amazónicos, Loreto ha recibido un tratamiento especial y una mayor atención relativa que otros departamentos igualmente pobres y remotos. Ahora que el litigio fronterizo ha sido resuelto, no queda claro si el Estado continuará otorgando a la región un tratamiento privilegiado como en el pasado. De hecho, aunque una vez más el Gobierno le ha dado a Loreto un régimen tributario especial, este no es tan generoso como los anteriores.

La mayor parte de los estudiosos de la amazonia atribuyen su situación crítica al fracaso de los Estados modernos. Desde este punto de vista, la intervención estatal no ha conducido a la integración económica y política de esta región, en el ámbito de los diversos países que la comparten. Aunque en Loreto la intervención del Estado ha tenido un resultado desigual, no se puede negar que este ha jugado un papel crucial en la integración de la región a la vida nacional. Como resultado, Loreto ha dejado de ser una frontera. Sin embargo, el proceso de modernización todavía no ha sido completado, mayormente porque algunas zonas rurales no se han beneficiado plenamente del mismo, pero también porque el liderazgo de la región ha concentrado sus esfuerzos en Iquitos. El logro de una mayor democratización, fortaleza institucional y extensión de los derechos ciudadanos dependerá en mucho de la capacidad del pueblo loretano y sus líderes para imaginar y diseñar nuevas estrategias de participación política y desarrollo económico que abarquen a la región en su conjunto.

Anexos

Anexo 1: Exportaciones de goma desde Loreto, por especie y calidades (toneladas métricas), 1886-1913

Especies y Calidades	1886	1889	1892	1895	1898	1900	1901	1903	1904	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Hevea brasiliensis	143.0	316.0	187.8	155.5	886.0	461.8	791.4	962.8	1066.5	952.9	1120.7	1024.4	1035.5	1303.8	875.6
* Fina	—-	—-	—-	—-	—-	296.8	478.1	651.0	746.6	669.6	813.4	742.7	671.8	871.9	613.1
* Entrefina	—-	—-	—-	—-	—-	22.0	44.3	45.3	19.2	—-	—-	—-	93.4	69.8	28.0
* Sernambí	—-	—-	—-	—-	—-	143.0	269.0	266.5	300.7	283.3	307.3	281.7	270.3	362.1	234.5
Otras Heveas	—-	—-	—-	—-	—-	—-	4.0	18.1	—-	548.3	520.3	442.4	339.6	647.3	614.0
* Débil fina	—-	—-	—-	—-	—-	—-	4.0	18.1	—-	548.3	520.3	442.4	339.6	647.3	614.0
Castilla	1000.4	675.0	1336.6	857.3	925.0	397.6	577.4	1009.2	1093.9	883.9	881.0	827.5	706.9	863.0	859.9
* Planchas	—-	—-	—-	—-	—-	82.0	60.1	58.0	53.0	32.7	30.4	42.5	38.8	54.7	31.2
* Bolas	—-	—-	—-	—-	—-	315.6	517.3	951.2	1040.9	851.2	850.6	785.0	668.1	808.3	828.7
Volumen total	1143.4	991.0	1524.4	1012.8	1811.0	859.4	1372.8	1990.1	2160.4	2385.1	2522.0	2294.3	2082.0	2814.1	2349.5

Fuentes: Maúrtua 1911: 147; Mavila 1902: 548; Pennano 1988: 183-4; Bonilla 1974.

Anexo 2: Funciones, tributos, y nacionalidad de los propietarios de casas comerciales de Iquitos, 1904

Casas Comerciales	Imp.	Exp. [a]	Naveg. fluvial	Com. M/m	Tributos [b]	Nacionalidad de los dueños
Wesche & Cía.	+	+	+[c]	+	150	alemana
Kahn & Polack	+	+	+[c]	+	100	francesa
Luis F. Morey	+	+	+[c]	+	90	peruana
Marius, Lévy & Schuler	+	+	+[c]	+	90	francesa
Julio C. Arana & Hermanos	+	+	+	-	90	peruana
Pinto Hermanos	+	+	+	-	90	marroquí
Kahn & Cía.	+	+	-[c]	-	80	francesa
David Cazes	+	+	+[c]	+	70	británica
Adolfo Morey & Cía.	+	+	+[c]	+	60	peruana
Cecilio Hernández e Hijo	+	+	+[c]	+	60	peruana
Benasayag & Toledano	+	+	+	-	60	italiana y marroquí
Magne & Cía.	+	+	+[c]	+	60	francesa
Farache & Hermano	+	+	-[c]	-	60	marroquí
Barcia & Hermano	+	+	+	-	50	española
Rocha & Hermanos	+	+	+[c]	-	50	portuguesa
Venancio F. Pereira	+	+	-	-	45	portuguesa
José Mendez de Almeida	+	+	-[c]	-	40	brasileña
Meza & Brugmann	+	+	-	-	30	peruana
Guillermo Shermuley	+	-	-	-	30	alemana
Pablo Magne	+	-	-	-	30	francesa
Francisco J. Núñez	+	+	-	-	25	peruana
Machado & Rivero	+	+	-	-	25	peruana
Toledano & Hermanos	+	-	-	-	25	marroquí
Rubén Cohen	+	-	-	-	25	alemana
Toledano & Delmar	+	-	-	-	20	marroquí
Delgado e Hijo	+	+	+	-	20	peruana
Teixeira & Soares	+	-	-	-	20	brasileña
Alberto Banister	+	-	-	-	20	británica
Montero & Ruiz	+	-	-	-	20	peruana
J. Dahmen	+	-	-	-	16	alemana
Nahon & Gabay	+	-	-	-	14	alemana
Manuel A. Paredes	+	-	-	-	14	peruana
J. Abensur & Cía.	+	+	-	-	12	alemana
Abraham Dan	+	-	-	-	10	británica
Tomás Bartra	+	-	-	-	10	peruana
Gaspar Messikommer	+	-	-	-	10	austríaca
Martin Norden	+	-	-	-	10	alemana
Mauricio Laredo	+	-	-	-	8	peruana
José Santos Cruz	+	-	-	-	8	brasileña
David Elaluf	+	-	-	-	6	rusa
Nicanor Saavedra	+	-	-	-	6	peruana
Miguel Bandaya	+	-	-	-	6	peruana
Emilio Baqueri	+	-	-	-	6	francesa
Lázaro Bohabot	+	-	-	-	5	francesa
Rafael Marazini	+	-	-	-	5	francesa
Guillermo Brito	+	-	-	-	2	portuguesa
Ulises Hernández	+	-	-	-	2	peruana

Anexo 2 (cont.)

Casas Comerciales	Imp.	Exp. [a]	Naveg. fluvial	Com. M/m	Tributos [b]	Nacionalidad de los dueños
Eugenia Balbastro	+	-	-	-	1	española
Israel & Cía.	+	-	-	-	—	turca
José Pinasco	+	-	-	-	—	italiana
Carlos Klug & Cía.	+	-	-	-	—	alemana

Fuentes: Fuentes 1908: 29-30; Maúrtua 1911: 156.
Exp. = Exportación; Imp. = Importación; Naveg. Fluvial = navegación fluvial; Com. M/m = Comercio mayorista/minorista.

[a] Dadas las características del comercio de gomas en Loreto, todos los exportadores eran por definición habilitadores.

[b] Los tributos incluyen el impuesto a la renta y a la propiedad; en libras peruanas.

[c] También registradas como agentes aduaneros.

Anexo 3: Funciones y tributos de las casas comerciales de Iquitos, 1908

Casas Comerciales	Imp.	Exp. [b]	Naveg. fluvial	Com. M/m	Industria	Tributos [c]
J.C. Arana & Hermanos[d]	+	+	+	-	-	2.000
Wesche & Cía.	+	+	+[f]	+	+[e]	410
Kahn & Polack	+	+	+[f]	+	-	180
Marius, Lévy & Schuler	+	+	-[f]	-	-	180
Kahn & Cía.	+	+	-[f]	-	-	180
Barcia Hermanos	+	+	+	-	-	180
Iquitos Trading Co.	+	+	+[f]	+	-	150
Farache Hermanos	+	+	-	+	-	135
Pinto & Cía.	+	+	+[f]	+	-	120
Benasayag & Toledano	+	+	+	+	-	115
Cecilio Hernández	+	+	+[f]	+	-	100
Israel & Cía.	+	-	-	-	-	100
R. Cohen & Cía.	+	+	-	-	-	90
Adolfo Morey	+	+	+[f]	+	-	80
Venancio Pereira	+	+	+	-	-	80
Luis Pinasco	+	-	-	+	-	80
Cohen & Toledano	+	-	-	-	-	60
Toledano Hermanos	+	+	+	-	-	60
Tomás Ramírez	+	+	+	-	-	60
Texeira & Suarez	+	+	-	-	+[g]	60
Nahon & Gabay	+	+	-	+	-	53
Ponciano Sánchez	+	+	+	-	-	50
Vogler & Rieckhoff	+	+	+	-	-	50
Tomás Payo	+	+	+	-	-	50
Jaime Barsesat	+	-	-	-	-	50
Norden & Cía.	+	+	-	-	-	35
Sánchez Chong	+	-	-	-	+	31 [h]
Delgado e Hijos	+	+	+[f]	+	-	30
J.M. Almeida	+	+	+	-	-	30
P. Magne & Cía.	+	+	-	-	-	30

Anexo 3 (cont.)

Casas Comerciales	Imp.	Exp. [b]	Naveg. fluvial	Com. M/m	Industria	Tributos [c]
G. Messikommer	+	+	-	-	-	30
Tomás Banister	+	+	-	-	-	30
Luis Ratteri	+	-	-	-	+	30
Tomás Bartra	+	-	-	-	-	30
Arévalo & Marchetti	+	-	-	-	-	30
Ezequiel Dávila	+	-	-	-	-	25
Gastón Chast & Cía.	+	+	-	-	-	25
Antonio Cunha	+	+	-	-[i]	+	25
Arturo Rodón	+	-	-	-	-	25
Agustín Blanche	+	-	-	-	-	25
López Besso & Cía.	+	+	+	-	-	20
Ni Long Chong	+	+	-	-	-	20
Arana Alarco & Cía.	+	+	-	-	-	20
Cohen Cía.	+	-	-	-	-	20
Pablo Abreu	+	-	-	-	-	20
José Navarro	+	-	-	-	-	20
Carlos Valencia	+	-	-	-	-	20
Mauricio Laredo	+	+	-	-	-	20
Toledano & Del Mar	+	+	-	-	-	16
Abraham Dam	+	+	-	-	-	16
Isaac Nehemías	+	-	-	-	-	15
López, Aspajo & Cía.	+	+	+	-	-	15
David Elaluf	+	-	-	-	-	15
Emilia Baqueri	+	-	-	-	-	15
Manuel Berenz	+	-	-	-	-	15
Marcial Pinón A.	+	-	-	-	-	12
Klug & Cía.	+	+	+	-	-	10
Rocha Hermanos	+	+	+[f]	+	-	10
Alberto Levy	+	-	-	-	-	10
Lizardo Ruiz	+	+	-	-	-	10
Nicanor Saavedra	+	-	-	-	-	9
Luis F. Morey	+	+	+[f]	+	-	—[j]

Fuente: Matrícula 1910; elaborado por los autores.
Exp. = Exportación; Imp. = Importación; Naveg. Fluvial = navegación fluvial; Com. M/m = Comercio mayorista/minorista.

[a] La información de este anexo deriva de una matrícula de contribuyentes de la provincia del Bajo Amazonas cuya capital era Iquitos. El monto de la contribución fue establecido en febrero de 1908 por el tasador fiscal, a base de información sobre las utilidades obtenidas por los comerciantes, industriales y profesionales liberales en 1904-6. La aprobación y actualización del registro estuvo a cargo del inspector fiscal, quien recomendó un descuento general de 10% para compensar las pérdidas de la crisis local ocurrida en 1907 producto de la caída de los precios de las gomas.

[b] Dadas las características del comercio de gomas en Loreto, todos los exportadores eran por definición habilitadores.

[c] Los tributos incluyen el impuesto a la renta y a la propiedad.

[d] Figura como único banquero y agente comisionista.

[e] Poseía una factoría/astillero y una industria no especificada.

[f] También registrado como agente aduanero.

[g] Poseía una fábrica de aguas gaseosas.

[h] Pagaba impuestos por dos industrias no especificadas.

[i] También poseía una joyería por la que no pagaba tributos.

[j] El recaudador indicó que en 1905-6 no tuvo utilidades.

Anexo 4: Valor del comercio de importación/exportación de Loreto (dólares), 1900-1914

Año	Importaciones	Exportaciones	Importaciones y Exportaciones	Balanza
1900	732,713	1,714,735	2,447,448	982,022
1901	1,060,765	2,561,067	3,621,832	1,500,302
1902	1,254,643	1,898,208	3,152,851	643,565
1903	1,491,420	2,982,845	4,474,265	1,491,425
1904	2,863,751	3,706,700	6,570,451	842,949
1905	2,831,425	4,558,615	7,390,040	1,727,190
1906	3,232,764	5,123,100	8,355,864	1,890,336
1907	4,000,000	3,983,375	7,983,375	- 16,625
1908	1,847,000	2,803,000	4,650,000	956.000
1909	2,387,000	5,148,500	7,535,500	2,761,500
1910	4,518,500	5,588,000	10,106,500	1,069,500
1911	2,275,500	2,553,000	4,828,500	277,500
1912	2,189,000	6,049,500	8,238,500	3,860,500
1913	1,943,500	3,815,000	5,758,500	1,871,500
1914	697,000	1,789,000	2,486,000	1,092,000

Fuentes: Maúrtua 1911: 147, para 1900-1907; Ordeoriente s.f.: 228-34, para 1908-1914.
[a] La conversión de soles a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Pennano (1988: 110) y Haring (1986a: 192).

Anexo 5: Valor del comercio de importación/exportación de Loreto (dólares), 1915-1962

Año	Importaciones	Exportaciones	Importaciones y Exportaciones	Balanza
1915	671,845	2,318,447	2,990,292	1,646,602
1916	1,570,388	2,173,783	3,744,171	603,395
1917	2,266,505	2,292,233	4,558,738	25,728
1918	1,179,612	2,121,359	3,300,971	941,747
1919	1,100,000	3,203,883	4,303,883	2,103,883
1920	1,396,117	1,856,311	3,252,428	460,194
1921	458,738	264,078	722,816	- 194,660
1922	419,417	1,120,388	1,539,805	- 700,971
1923	1,357,281	1,445,631	2,802,912	88,350
1924	1,687,864	1,456,311	3,144,175	- 231,553
1925	2,011,165	2,582,524	4,593,689	571,359
1926	2,296,117	2,104,854	4,400,971	- 191,263
1927	1,364,078	1,627,670	2,991,748	263,592
1928	880,000	732,500	1,618,500	- 147,500
1929	811,500	757,000	1,568,500	- 53,700
1930	1,200,000	920,000	2,120,000	- 280,000
1931	724,234	779,944	1,504,178	55,710
1932	492,611	394,089	886,700	- 98,522
1933	635,514	336,449	971,963	- 299,065
1934	957,684	489,978	1,947,662	- 467,706
1935	1,045,131	593,824	1,638,955	- 451,307
1936	1,047,382	872,818	1,920,200	- 174,564

Anexo 5 (cont.)

Año	Importaciones	Exportaciones	Importaciones y Exportaciones	Balanza
1937	1,259,843	944,882	2,204,725	- 314,961
1938	1,384,977	633,803	2,018,780	- 751,174
1939	942,699	609,982	1,552,681	- 327,717
1940	762,712	627,119	1,389,831	- 135,593
1941	907,692	646,154	1,553,846	- 261,538
1942	815,385	938,462	1,753,847	- 123,077
1943	1,015,385	1,107,692	2,123,077	92,307
1944	969,231	2,046,154	3,015,385	1,076,923
1945	1,092,308	2,938,462	4,030,770	1,846,154
1946	1,630,769	3,107,692	4,738,461	1,476,923
1947	1,507,692	3,169,231	4,676,923	1,661,539
1948	1,123,077	1,015,385	2,138,462	- 107,692
1949	423,310	846,619	1,269,929	423,309
1950	849,802	1,640,316	2,490,118	90,514
1951	1,179,183	2,555,995	3,735,178	1,376,812
1952	1,543,408	2,308,682	3,852,082	765,274
1953	1,552,538	2,296,340	3,848,878	743,802
1954	3,306,247	3,605,891	6,912,138	299,644
1955	4,105,263	3,889,474	7,994,737	- 215,789
1956	4,526,316	3,947,368	8,473,684	- 578,948
1957	3,947,368	4,942,105	8,889,473	994,737
1958	3,751,645	4,462,484	8,214,129	710,839
1959	2,883,703	4,386,867	7,270,570	1,503,164
1960	3,624,161	4,746,458	8,370,619	1,122,297
1961	4,742,729	3,985,831	8,728,560	- 756,898
1962	6,580,910	7,073,080	13,653,990	492,170

Fuente: Ordeoriente s.f.: 228-34.

[a] La conversión de soles a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Pennano (1988: 110) y Haring (1986a: 192).

Anexo 6: Valor del comercio de importación/exportación de Loreto (dólares), 1963-1988

Año	Importaciones	Exportaciones	Importaciones y Exportaciones	Balanza
1963	5,425,056	4,172,260	9,597,316	- 1,252,796
1964	8,381,805	4,407,159	12,788,964	- 3,974,646
1965	14,492,915	4,299,031	18,791,946	- 10,193,884
1966	29,694,258	4,395,973	34,090,231	- 25,298,285
1967	21,580,240	2,677,402	24,257,642	- 18,902,838
1968	13,980,649	3,213,545	17,194,194	- 10,767,104
1969	10,258,005	3,185,902	13,443,907	- 7,072,103
1970	7,740,152	3,112,186	10,852,338	- 4,627,966
1971	8,900,000	2,500,000	11,400,000	- 6,400,000
1972	19,300,000	3,700,000	23,000,000	- 15,600,000
1973	27,300,000	3,800,000	31,100,000	- 23,500,000
1974	41,100,000	3,035,614	44,135,614	- 38,064,386
1975	42,400,000	nd		
1976	33,500,000	nd		
1977	13,600,000	nd		
1978	nd	nd		
1979	28,700,000	8,900,000	37,600,000	- 19,800,000
1980	37,100,000	12,900,000	50,000,000	- 24,200,000
1981	48,700,000	13,175,160	61,875,160	- 35,524,840
1982	58,200,000	8,440,000	66,640,000	- 49,760,000
1983	16,260,790	4,691,464	20,952,254	- 11,569,326
1984	17,926,041	3,783,024	21,709,065	- 14,143,017
1985	13,285,271	2,547,240	15,832,511	- 10,738,031
1986	59,818,707	1,746,625	61,565,332	- 58,072,082
1987	48,189,000	1,370,668	49,559,668	- 46,818,332
1988	14,102,500	1,357,786	15,460,286	- 12,744,714

Fuentes: Ordeoriente s.f.: 228-34, para 1963-1970; Pasquel Ruiz 1989: 412, para 1971-73; Ordeloreto 1978b: 27, para importaciones 1974-1977; Ordeloreto 1978a: 95, para exportaciones 1974; Perú 1981: 8, para 1979-1980; Banco Amazónico 1982; INE 1988a, para exportaciones 1981-82; INE 1989a: 128-9, para 1984-1988.

[a] La conversión de soles e intis a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Pennano (1988: 110) y Haring (1986a: 192).

Anexo 7: Principales productos exportados por Iquitos, 1928

Productos exportados	P.B. (ton)	Valor (US$)[a]	% Valor
Balata	883	152,627	28.5
Algodón	835	151,023	28.2
Café	180	40,855	7.6
Tagua	2,617	40,698	7.6
Jebe fino	207	38,158	7.1
Maderas finas [b]	3,649	29,695	5.6
Jebe débil	121	19,415	3.7
Sernambí de jebe	99	11,835	2.2
Animales disecados	1	11,475	2.1
Semillas de algodón	1,449	9,535	1.8
Otros	64	30,032	5.6
Total	10,305	535,348	100.0

Fuente: Guzmán Rivera 1929; elaborado por los autores.
P.B. = peso bruto en toneladas.
[a] La conversión a dólares se basa en la tasa de cambio promedio de 4.00 soles por dólar U.S. (Haring 1986a: 192).
[b] Caoba y cedro.

Anexo 8: Principales productos exportados por Iquitos, primer semestre 1939

Productos exportados	P.B. (ton)	Valor (US$)[a]	% Valor
Barbasco	651	113,248	34.9
Algodón	285	58,563	18.1
Pieles y cueros	149	52,751	16.3
Maderas finas	1,828	27,609	8.5
Café	389	27,602	8.5
Tagua	747	15,047	4.6
Balata	83	14,421	4.5
Leche caspi	179	8,817	2.7
Jebe	35	3,054	0.9
Pasta de semilla de algodón	270	2,728	0.8
Otros	1	18	0.0
Total	4,617	323,858	100.0

Fuente: Guía 1940; elaborado por los autores.
P.B. = peso bruto en toneladas.
[a] La conversión a dólares se basa en la tasa de cambio promedio de 5.41 soles por dólar U.S. (Haring 1986a: 192).

Anexo 9: Principales productos exportados por Iquitos, 1948

Productos exportados	P.B. (ton)	Valor (US$)[a]	% Valor
Raíces de barbasco	1,429	—	—
Barbasco en polvo	166	398,891[b]	41.0
Leche caspi lavada	535	297,210	30.5
Pieles y cueros	89	—	—
Cueros de caimán	65	129,108[c]	13.3
Maderas finas[d]	2,479	123,951	12.7
Algodón	26	15,740	1.6
Ojé en polvo	4	5,471	0.6
Balata laminada	7	4,037	0.4
Tagua	141	nd	nd
Otros[e]	5	nd	nd
Total	4,946	974,408	100.0

Fuente: Sotomayor et al. 1949; elaborado por los autores.
P.B. = peso bruto en toneladas.
[a] La conversión a dólares se basa en la tasa de cambio promedio de 6.50 soles por dólar U.S. (Haring 1986a: 192).
[b] El valor de las exportaciones ha sido calculado en base a los precios promedio de exportación (en US$) por kilo para el período 1946-50 que figuran en SCIPA (1959).
[c] Valor conjunto de raíces y polvo de barbasco.
[d] Valor conjunto de pieles, cueros y cueros de lagarto.
[e] Caoba y cedro.
[f] Adicionalmente Loreto exportó 1,145,207 galones de kerosene y combustible diesel, así como 106,150 galones de gasolina etílica.

Anexo 10: Principales productos exportados por Iquitos, 1955

Productos exportados	Valor (US$)	% Valor
Aceite de palo de rosa	1,022,932	26.3
Leche caspi	536,747	13.8
Café	521,190	13.4
Barbasco	420,063	10.8
Pieles	361,721	9.3
Algodón	326,716	8.4
Maderas finas	241,147	6.2
Aceite	210,032	5.4
Otros	248.926	6.4
Total	3,889,474	100.0

Fuente: Ordeoriente s.f.: 238.

Anexo 11: Principales productos exportados por Iquitos, 1962

Productos exportados	Valor (US$)	% Valor
Leche caspi	2,941,834	41.6
Petróleo	1,733,781	24.5
Café	462,342	6.5
Algodón	439,970	6.2
Aceite de palo de rosa	313,199	4.4
Pieles	302,013	4.3
Maderas finas	257,271	3.6
Barbasco	96,943	1.4
Otros	525,727	7.5
Total	7,073,080	100.0

Fuente: Ordeoriente s.f.: 238.

Anexo 12: Principales productos exportados por Iquitos, 1969

Productos exportados	Valor (US$)	% Valor
Madera	668,049	20.9
Café	550,564	17.3
Petróleo	522,921	16.4
Peces ornamentales	317,899	10.0
Algodón	228,058	7.2
Leche caspi	202,718	6.4
Pieles	191,200	6.0
Aceite de palo de rosa	119,788	3.8
Barbasco	46,072	1.4
Otros	338,632	10.6
Total	3,185,901	100.0

Fuente: Ordeoriente s.f.: 238.

Anexo 13: Principales productos exportados por Iquitos, 1974

Productos exportados	Valor (US$)[a]	% Valor
Madera	1,766,327	58.3
Pieles	398,052	13.1
Peces ornamentales	353,574	11.6
Aceite de palo de rosa	248,908	8.2
Palmito	108,732	3.6
Barbasco en polvo	85,900	2.8
Algodón	56,249	1.9
Plantas ornamentales	6,600	0.2
Ojé en polvo	6,400	0.2
Animales vivos	3,965	0.1
Otros	907	0.0
Total	3,035,614	100.0

Fuente: Ordeloreto 1978a: 95.
[a] Los datos estan basados en los permisos de exportación otorgados, y por lo tanto corresponden a exportaciones previstas y no necesariamente realizadas.

Anexo 14: Principales productos exportados por Iquitos, 1981

Productos exportados	Valor (US$ FOB)	% Valor
Madera y papel	10,895,270	82.7
Textiles [a]	1,019,844	7.8
Peces ornamentales	667,369	5.1
Artesanías	502,002	3.8
Aceite de palo de rosa	44,620	0.3
Ojé en polvo	18,842	0.1
Barbasco en polvo	14,710	0.1
Plantas silvestres acuáticas	12,512	0.1
Total	13,175,169	100.0

Fuente: INE 1988a: 188-89.
[a] Probablemente se trate de textiles re-exportados.

Anexo 15: Principales productos exportados por Iquitos, 1986

Productos exportados	Valor (US$ FOB)	% Valor
Madera y papel	1,164,283	66.7
Peces ornamentales	317,858	18.2
Metalmecánica	23,398	1.3
Barbasco en polvo	21,703	1.2
Ojé en polvo	10,587	0.6
Plantas silvestres acuáticas	500	0.0
Otros prod. agroforestales	207,005	11.9
Otros	1,291	0.1
Total	1,746,625	100.0

Fuente: INE 1988a: 188-89.

Anexo 16: Exportaciones de tagua de Loreto, 1903-1948

Año	Volumen (ton)	Valor (US$)[a]
1903	54	nd
1904	128	nd
1906	27	nd
1907	0.3	nd
1908	4	nd
1910	9	nd
1911	450	nd
1912	1,186	nd
1913	3,588	139,340
1914	2,816	nd
1923	1,770	nd
1925	5,889	nd
1928	2,617	40,698
1930	1,167	23,340
1939[b]	1,494	30,094
1940	1,303	66,254
1945	500	nd
1948	141	nd

Fuentes: Bonilla 1976: III; Villarejo 1988: 136; Extracto 1924; anexos 7-9.

[a] La conversión de soles a dólares U.S. se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

[b] El dato original de 1939 corresponde al volumen exportado en el primer semestre; hemos duplicado la cifra para obtener un volumen estimado total de exportaciones para ese año.

Anexo 17: Exportaciones de algodón de Loreto, 1910-1974

Año	Volumen (ton)	Valor (US$)[a]
1910	0.1	nd
1911	0.1	nd
1919	2,345	nd
1925	1,626	nd
1928	835	150,102
1935	751	nd
1939[b]	570	117,126
1945	160	nd
1948	26	15,740
1949[c]	13	nd
1950	nd	19,763
1955	nd	326,316
1960	1,112	111,857
1961	nd	145,414
1962	nd	439,970
1963	nd	156,600
1964	nd	104,400
1965	nd	55,928
1966	nd	171,514
1967	nd	13,646
1968	nd	66,805
1969	nd	228,058
1970	nd	292,559
1974	nd	56,249

Fuentes: Bonilla 1976: III; Villarejo 1988: 136; Ordeoriente s.f.: 238; anexos 7-9, 11-13.

[a] La conversión de soles a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

[b] El dato original de 1939 corresponde al volumen exportado en el primer semestre; hemos duplicado la cifra para obtener un volumen estimado total de exportaciones para ese año.

[c] El auge del algodón en Loreto terminó en 1949, cuando las exportaciones de este producto cayeron a apenas 13 toneladas. En los años subsiguientes la mayor parte del algodón exportado por Iquitos era producido en San Martín.

Anexo 18: Exportaciones de maderas finas de Loreto, 1912-1962

Año	Volumen (ton)[a]	Valor (US$)[b]
1912	4	nd
1913	103	nd
1914	290	nd
1923	3,644	nd
1925	8,650	nd
1928	3,649	29,695
1930	6,572	nd
1935	18,508	nd
1939[c]	3,655	4,138
1940	16,993	nd
1946	9,110	45,958
1948	2,479	129,108
1949	21,937	nd
1955	nd	241,147
1960	3,862	278,747
1962	nd	257,271

Fuentes: Bonilla 1976: III; Villarejo 1988: 134; anexos 7-9.

[a] Los datos originales en pies cuadrados han sido convertidos a toneladas en base a la equivalencia de 1.7 kgs por pie cuadrado para maderas duras sugerida por Watson (1964: 79).

[b] La conversión de soles a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

[c] El dato de 1939 corresponde al volumen exportado en el primer semestre; hemos duplicado la cifra para obtener un volumen estimado total de exportaciones para ese año.

Anexo 19: Exportaciones de balata de Loreto, 1925-1948

Año	Volumen (ton)	Valor (US$)[a]
1925	1,545	513,713
1926	2,138	764,335
1927	743	92,875
1928	883	152,627
1930	614	nd
1939[b]	166	28,842
1940	133	nd
1948	7	4,037

Fuentes: Guzmán Rivera 1929: 130; Villarejo 1988: 136; anexos 7-9.

[a] La conversión de soles a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

[b] El dato original para 1939 corresponde al volumen exportado en el primer semestre; hemos duplicado la cifra para obtener un volumen estimado total de exportaciones para ese año.

Anexo 20: Exportaciones de café de Loreto, 1925-1974

Año	Volumen (ton)	Valor (US$)[a]
1925	30	nd
1928	180	40,855
1930	189	nd
1935	700	nd
1939	778	55,204
1946	136	nd
1948[b]	ne	ne
1950	nd	592,885
1955	nd	521,190
1960	803	604,027
1961	nd	480,984
1962	nd	462,342
1963	773	423,409
1964	nd	861,298
1965	nd	648,770
1966	nd	641,312
1967	nd	390,284
1968	nd	854,642
1969	nd	550,564
1970	nd	393,918
1974	ne	ne

Fuentes: Haring 1986a: 36; Watson 1964: 67; Ordeoriente s.f.: 238; anexos 7-9.

[a] La conversión de soles a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

[b] El auge de café en Loreto concluyó en 1948, año en que no se registraron exportaciones de este producto. En los años subsiguientes la mayor parte del café exportado por Iquitos era producido en San Martín y comercializado por agentes de casas exportadoras de café, establecidas en Lima.

Anexo 21: Exportaciones de leche caspi de Loreto, 1928-1970

Año	Volumen (ton)	Valor (US$)[a]
1928	13	1,293
1935	365	17,179
1939[b]	358	17,634
1948	535	297,210
1950	nd	138,340
1955	nd	536,842
1956[c]	697	611,000
1957	951	918,400
1958	1,181	940,100
1959	1,047	808,497
1960	914	706,252
1961	1,148	1,121,871
1962	nd	2,941,834
1963	814	358,300
1964	nd	242,356
1965	nd	316,928
1966	nd	320,356
1967	nd	305,677
1968	nd	264,916
1969	nd	202,718
1970	nd	41,465

Fuentes: Guzmán Rivera 1929; Ríos Zañartu 1995: 128; SCIPA 1959: 32; CONETSCAR 1964: 165; Ordeoriente s.f.: 238; anexos 8-9, 11-12.

[a] La conversión de soles a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

[b] El dato original de 1939 corresponde al volumen exportado en el primer semestre; hemos duplicado la cifra para obtener un volumen estimado total de exportaciones para ese año.

[c] Los datos de SCIPA para 1956-58 y CONETSCAR para 1959-61 y para 1963, corresponden a exportaciones peruanas; dado que la mayor parte de la leche caspi se producía en Loreto, los tomamos como básicamente equivalentes a las exportaciones de Loreto.

Anexo 22: Exportaciones de barbasco de Loreto, 1931-1986

Año	Volumen (ton)	Valor (US$)[a]
1931	1	71
1932	9	488
1933	14	1,133
1934	245	22,154
1935	438	61,070
1936	359	222,920
1937	394	197,000
1939	1,105	198,891
1940	1,208	nd
1946	5,459	nd
1948	1,596	398,891
1949	3,132	nd
1950	nd	289,855
1955	nd	420,063
1960	1,221	237,808
1961	nd	141,685
1962	nd	96,943
1963	nd	156,600
1964	nd	70,843
1965	nd	193,885
1966	nd	167,785
1967	nd	95,524
1968	nd	59,894
1969	nd	46,072
1970	nd	39,161
1974	nd	85,900
1981	31	14,710
1982	nd	35,058
1983	nd	18,532
1984	nd	11,029
1985	nd	21,786
1986	nd	21,703

Fuentes: Villarejo 1988: 137; Wille et al. 1939: 111; Delboy 1952: 17; Agricultura s.f.; Ordeoriente s.f.: 238; INE 1988a: 188; Aanexos 9, 11-15.

[a] La conversión de soles e intis a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

Anexo 23: Exportaciones de pieles y cueros de Loreto, 1935-1974

Año	Volumen (unidades)	Valor (US$)[a]
1935	73,045	nd
1939[b]	—-	105,502
1940	171,723	nd
1946[c]	497,741	1,127,231
1947	—-	473,076
1948	—-	129,108
1949	—-	223,452
1950	152,992	273,979
1951	120,688	294,796
1952	88,449	145,520
1953	118,382	217,119
1954	178,008	271,789
1955	nd	361,721
1956	221,000	395,211
1960	238,749	432,513
1961	nd	354,213
1962	nd	302,013
1963	235,514	610,179
1964	nd	290,828
1965	nd	186,428
1966	324,556	648,253
1967	266,565	420,643
1968	251,223	422,608
1969	272,447	453,078
1970	nd	555,172
1973	nd	542,072
1974	nd	398,052

Fuentes: Haring 1986a: 36; Piazza 1952: 32; Córdova 1958: 46; Watson 1964: 12; Ordeoriente s.f.: 238; BCR 1974; anexos 8-9, 11-13.

[a] La conversión de soles a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

[b] El dato original para 1939 corresponde al volumen exportado en el primer semestre; hemos duplicado la cifra para obtener un volumen estimado total de exportaciones para ese año.

[c] Los datos de 1946-1956 corresponden a exportaciones peruanas; dado que la mayor parte de las pieles y cueros eran producidos en Loreto, los tomamos como básicamente equivalentes a las exportaciones de Loreto.

Anexo 24: Exportaciones de aceite de palo de rosa de Loreto, 1952-1983

Año	Volumen (ton)	Valor (US$)[a]
1952	13	127,439
1955[b]	158	1,120,541
1956	228	1,169,800
1957	159	777,200
1958	262	878,000
1959	205	638,006
1960	112	376,792
1961	172	492,867
1962	nd	313,199
1963	nd	402,685
1964	nd	372,856
1965	nd	290,828
1966	nd	178,971
1967	55	198,051
1968	nd	149,735
1969	nd	119,788
1970	nd	29,947
1974	nd	248,908
1981	3	44,620
1982	nd	35,096
1983	nd	41,904

Fuentes: SCIPA 1959: 31; Watson 1964: 16; Villarejo 1988: 137; Ordeoriente s.f.: 238; Cordelor 1982: 200; INE 1988a: 188; anexos 11-14.

[a] La conversión de soles e intis a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

[b] Los datos para 1955-1958 corresponden a exportaciones peruanas; dado que la mayor parte del aceite de palo de rosa era producido en Loreto, los tomamos como básicamente equivalentes a las exportaciones de Loreto.

Anexo 25: Exportaciones de peces ornamentales de Loreto, 1954-1986

Año	Volumen (unidades)	Valor (US$)[a]
1954	450,000	nd
1955	1,230,000	nd
1956	2,428,000	nd
1957	2,083,000	nd
1958	2,779,000	nd
1959	2,880,000	nd
1960	5,189,000	nd
1961	4,978,000	199,100
1962	5,054,000	nd
1963	4,807,000	nd
1964	6,303,000	nd
1965	4,356,000	217,800
1966	8,164,000	408,200
1967	11,947,000	597,300
1968	12,229,000	489,100
1969	11,934,000	358,000
1970	14,587,000	437,600
1973	15,093,489	352,049
1974	nd	353,574
1975	15,405,400	511,920
1976	20,151,900	920,815
1977	19,908,400	940,017
1980	8,234,771	624,911
1981	8,698,193	682,171
1982	nd	649,694
1983	7,233,946	641,709
1984	nd	583,265
1985	nd	364,810
1986	nd	317,858

Fuentes: Agricultura s.f.; San Román 1974: II, 114; BCR 1974; Cordelor 1982: 249, 265; INP 1984: 20; INE 1988a: 188; Ríos Zañartu 1995: 167; anexos 12-15.

[a] La conversión de soles e intis a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

Anexo 26: Exportaciones de animales vivos de Loreto, 1963-1973

Año	Volumen (unidades)	Valor (US$)[a]
1963	40,223	103,400
1964	39,522	115,896
1965	32,799	78,769
1966	30,896	73,134
1967	53,452	68,760
1968	120,821	112,808
1973	nd	105,373

Fuentes: Rumrrill 1973: 110; Agricultura s.f.; BCR 1974.

[a] La conversión de soles a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192).

Anexo 27: Producción de arroz de Loreto, 1936-1997

Año	Arroz en cáscara (ton)[a]
1936	2,283
1937	1,740
1939	867
1941	151
1942	572
1948	1,261
1951	994
1952	1,739
1954	2,130
1963	14,480
1964	13,300
1965	10,230
1966	20,116
1967	23,217
1968	29,545
1970	36,000
1971	36,764
1972	25,400
1973	23,496
1974	19,320
1975	19,440
1976	21,501
1977	38,369
1978	36,164
1979	51,842
1980[b]	51,475
1981	54,447
1982	61,776
1983	51,347
1984	48,550
1985	44,000
1986	39,396
1987	44,600
1988	40,184
1989	50,807
1990	34,909
1991	38,097
1992	36,528
1993	47,012
1994	56,128
1994	45,487
1996	47,100
1997	56,100

Fuentes: Extracto 1936-1954; CONETSCAR 1964-1969; INEI 1990a; INEI 1996a; INEI 1998a.

[a] Se refiere a arroz en cáscara.

[b] A partir de 1980 no se incluye la producción del departamento de Ucayali.

Anexo 28: Producción de madera aserrada en Iquitos y Pucallpa, 1941-1997

Año	Producción en metros cúbicos[a]		
	Iquitos	Pucallpa	Total
1941	11,562	—-	11,562
1942	8,291	—-	8,291
1943	12,687	—-	12,687
1944	9,211	906	10,117
1945	2,480	3,335	5,815
1946	10,382	6,131	16,513
1947	12,388	9,053	21,441
1948	22,337	11,965	34,302
1949	18,623	11,566	30,189
1950	15,649	14,925	30,574
1951	27,485	17,053	44,538
1952	25,764	26,519	52,283
1953	19,597	25,816	45,413
1954	20,282	27,621	47,903
1955	16,935	33,595	50,530
1956	17,832	34,277	52,109
1957	16,090	37,996	54,086
1958	12,584	30,715	43,299
1959	7,594	37,611	45,205
1960	14,597	41,000	55,597
1961	14,597	40,120	54,717
1962	19,156	46,131	65,287
1963	18,486	41,248	59,734
1964	31,582	44,989	76,571
1965	31,747	58,070	89,817
1966	48,512	61,513	110,025
1967	37,876	50,653	88,529
1968	40,606	46,228	86,834
1969	38,411	48,965	87,376
1970	27,501	50,339	77,840
1971	34,449	56,718	91,167
1972	36,512	52,812	89,324
1973	33,949	64,331	98,280
1974	106,196	59,249	165,445
1975	nd	72,000	nd
1976	77,415	155,569	232,984
1977	33,448	76,856	110,304
1978	27,990	78,116	106,106
1979	40,294	141,759	182,503
1980	31,336	145,405	176,741
1981	39,986	147,994	187,980
1982	33,281	144,926	178,207
1983	21,320	121,445	142,765
1984	30,398	147,315	177,713
1985	19,041	229,982	249,023
1986	40,522	201,948	242,470
1987	39,895	198,578	238,473

Anexo 28 (cont.)

Año	Producción en metros cúbicos[a]		
	Iquitos	Pucallpa	Total
1988	40,172	232,843	273,015
1989	40,583	167,307	207,890
1990	24,761	nd	nd
1996	71,500	280,708	352,208
1997	111,070	441,821	552,891

Fuentes: Anuario 1954: 155; Banco de Crédito 1972: cuadro 23; Ordeloreto 1979; INEI 1990a: 66; INEI 1990b: 52; INEI 1998a; INEI 1998b.

[a] Los datos originales en pies cuadrados fueron convertidos a razón de 1,000 pies cuadrados = 2.36 metros cúbicos.

Anexo 29: Distribución porcentual de la producción de madera de Loreto, por tipo de producto, 1964-1997

Año	% Laminada[a]	% Aserrada[b]	Total (m^3)
1964	7.7	92.3	82,900
1965	12.1	87.9	102,200
1966	13.9	86.1	127,700
1967	15.8	84.2	105,100
1968	20.4	79.6	109,100
1969	21.8	78.2	111,800
1970	31.1	68.9	112,900
1976	11.7	88.3	263,800
1977	35.4	64.6	170,700
1979	26.9	73.1	249,800
1980[c]	68.1	31.9	88,600
1981	62.0	38.0	90,600
1982	58.5	41.5	64,600
1983	63.8	36.2	45,300
1984	54.8	45.2	49,800
1985	60.2	39.8	36,900
1986	45.8	54.2	57,400
1987	45.0	55.0	59,400
1988	48.4	51.6	59,900
1996	26.4	73.6	97,162
1997	33.1	66.9	166,109

Fuentes: Banco Amazónico 1976; Agricultura 1975: 97-98; Ordeloreto 1981: 79-80; INE 1988a: 124-5; INE 1989a: 92.

[a] Madera laminada incluye triplay *(plywood)* y madera contrachapada.

[b] Los datos de madera aserrada total difieren en algunos casos de los que figuran en el anexo 28 porque se basan en distintas fuentes.

[c] Los datos de 1980 en adelante no incluyen la producción del departamento de Ucayali.

Anexo 30: Producción petrolera de Loreto (miles de barriles), 1939-1997

Año	Producción
1939	10
1943	8
1945	65
1946	89
1947	117
1948	121
1949	140
1950	149
1951	169
1952	200
1956	403
1957	780
1958	712
1959	859
1960	1,014
1961	993
1962	1,352
1963	1,260
1964	1,254
1965	1,252
1966	1,123
1967	1,178
1968	1,013
1969	1,026
1973	606
1974	899
1975	2,994
1976	4,315
1977	10,894
1978	33,407
1979	47,066
1980	46,634
1981	45,292
1982	45,342
1983	43,011
1984	44,905
1985	45,071
1986	41,809
1987	38,309
1988	32,533
1989	29,990
1990	29,483
1991	26,452
1992	27,818
1993	29,786
1994	30,659
1995	29,300
1996	28,971
1997	27,968

Fuentes: Extractos 1939; Anuarios 1943-1969; Valcárcel 1991: 191; INEI 1998a.

Anexo 31: Distribución porcentual de las importaciones de Loreto según destino económico, 1960-1986

Año	Bienes de consumo[a]	Bienes de capital[b]	Materias primas[c]	Otros	Total	Valor (US$M)[d]
1960	50.3	31.9	9.3	8.5	100.0	3.4
1961	38.7	35.7	20.7	4.9	100.0	4.6
1962	38.3	22.3	32.1	7.3	100.0	5.5
1963	43.6	31.7	16.2	8.5	100.0	4.9
1964	50.0	28.7	11.8	9.5	100.0	5.9
1965	65.4	19.3	14.9	0.4	100.0	12.9
1966	45.3	42.7	11.8	0.2	100.0	25.5
1967	52.4	28.7	16.3	2.6	100.0	18.6
1968	56.0	23.9	18.9	1.2	100.0	11.1
1969	55.8	29.7	12.8	1.7	100.0	8.9
1970	43.7	21.2	17.5	17.6	100.0	7.5
1979	13.1	83.7	2.7	0.5	100.0	28.8
1980	46.0	46.0	7.1	0.9	100.0	37.7
1981	35.4	54.8	8.2	1.6	100.0	8.7
1982	31.0	45.0	21.6	2.4	100.0	58.2
1983	31.7	64.5	3.7	0.1	100.0	16.3
1984	49.3	48.7	2.0	0.0	100.0	17.9
1985	34.5	61.7	3.8	0.0	100.0	13.3
1986	15.4	73.7	10.9	0.0	100.0	59.8

Fuentes: Ordeoriente s.f.: 237-9; Cordelor 1982: 313; Banco Amazónico 1982; INE 1988a: 191

[a] Bienes de consumo = duraderos y no duraderos.

[b] Bienes de Capital = bienes de capital agrícolas e industriales, materiales de construcción, equipo de transporte.

[c] Materias primas y bienes intermedios = para la agricultura y la industria, así como combustibles y lubricantes.

[d] Las cifras absolutas difieren en algunos casos de las que figuran en los Anexos 4-6 porque se basan en distintas fuentes; La conversión de soles e intis a dólares se basa en las tasas de cambio promedio proporcionadas por Haring (1986a: 192) y Cuánto (1993).

Anexo 32: Población urbana y rural, 1940-1993

Año	Loreto			Ucayali		
	% Urbana	% Rural	Total	% Urbana	% Rural	Total
1940	31.9	68.1	158,597	41.0	59.0	10,014
1961	36.8	63.2	272,933	46.3	53.7	64,161
1972	47.8	52.2	375,007	56.2	43.8	120,501
1981	51.9	48.1	483,685	64.7	35.3	162,726
1993	59.3	40.7	798,646	66.8	33.2	366,912

Fuentes: Rodríguez Achung 1991; INEI 1996a, 1996b.

Anexo 33: Población de los principales centros urbanos, 1913-1993

Año	Iquitos	Pucallpa	Yurimaguas	Requena	Contamana
1913	12,498	nd	nd	nd	nd
1928	22,575	nd	nd	nd	nd
1940	31,828	2,368	5,503	1,774	2,860
1961	57,777	26,391	11,655	3,931	4,708
1972	110,242	57,095	17,268	7,285	5,056
1981	173,629	97,925	21,966	7,861	5,378
1993	274,759	172,286	30,658	14,954	10,177

Fuentes: Rodríguez Achung 1991; INEI 1996d.

Bibliografía

AANC (Archivo Alfonso Navarro Cáuper) Biblioteca Amazónica. Iquitos.

AGRICULTURA (Ministerio de Agricultura). s.f. Diagnóstico de la Región Oriente. Iquitos.
1969 Memoria Anual 1969. Zona Agraria VIII. Iquitos.
1975 Memorial Bienal 1973-1974. Zona Agraria VIII. Iquitos.
1989 Memoria Anual 1989. Zona Agraria VIII. Iquitos.
1990 Libro de registro de certificados de posesion. Ministerio de Agricultura/Reforma Agraria. Pucallpa.

AIDESEP (Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana)
1981 «Manifiesto de los indígenas amazónicos del Perú ante la Primera Reunión Amazónica de Asuntos Indígenas». *Shupihui*, 20: 639-42.
1992 *Directorio de comunidades nativas. región Loreto.* Oficina Regional. Iquitos: AIDESEP.

ALBORNOZ, Mariano M.
1885 «Breves apuntes sobre las regiones amazónicas por el Presidente de la sociedad *Obreros del Porvenir de Amazonas*, Doctor don...». En Larrabure i Correa, vol. VII: 386-427.

ALEMANI, P. Agustín
1904 «Viaje al alto Ucayali por el Padre... de la Prefectura Apostólica de San Francisco del Ucayali». En Larrabure i Correa, vol. IV: 259-63.

ALMIRÓN, Víctor M.
1905 «Resumen de las exploraciones que del Año 1896 a 1902 practicó en los Ríos Ituxi, Curuquetá i Alto Purús el Señor Don...». En Larrabure i Correa, vol. IV: 369-80

ALVAREZ RODRICH, Augusto
1995 «Del Estado empresario al Estado regulador». En Julio Cotler

(ed.), *Perú 1964-1994. Economía, Sociedad y Política*, pp. 69-91. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

AMAZONAS
1990 Memoria Anual 1990. Dirección de Recursos Naturales y Medio Ambiente. Iquitos: Región Amazonas.

ANÓNIMO
1938 *Hombres del Amazonas*. Iquitos: Empresa de Publicidad Oriente.
1941 «Noticias». *La Vida Agrícola*, 18(215): 809.
1944a «La Rehabilitación de la industria extractiva de gomales». *Colonias y Foresta*, 1(1): 37-41.
1944b «Notas». *La Vida Agrícola*, 21(249): 632.
1944c «El barbasco en nuestro oriente». *La Vida Agrícola*, 21(250): 733-8.
1945 «Explotación de productos naturales de la selva». *La Vida Agrícola*, 22(256): 287.
1955 «La industria del palo de rosa». *Colonias y Foresta*, 6(12): 6-7.
1974 «Velasco entrevistado». *Participación*, 3(5): 82.
1988 «Algunos levantamientos de la historia de Loreto». *Kanatari*, 200: 25; 17/6/1988.
1990 «Comunidad campesina protege sus cochas». *Kanatari*, 304: 3-10; 15/7/1990.
1992 «Los que hicieron posible Loreto». *Kanatari*, 400: 4-11; 17/5/1992.
1993a «La Liga y La Cueva - Los escándalos del Putumayo. (Versiones de Jorge Basadre)». *Kanatari*, 450: 16-25; 2/5/1993.
1993b «La historia de saqueos continúa». *Kanatari*, 453: 6-8; 23/5/1993.

ANUARIO
1944-1978 *Anuario estadístico del Perú*. Lima: Dirección Nacional de Estadística-Oficina Nacional de Estadística y Censos.

ARANA, Julio C.
1913 *Las cuestiones del Putumayo. Declaraciones prestadas ante el Comité de la Cámara de los Comunes y debidamente anotada*. Barcelona: Imprenta Viuda de Luis Tasso.

ARMADORES
1990 Directorio de empresas asociadas. Iquitos: Asociación de Armadores de Loreto (mecanografiado).

ATARAMA, Aldo
1992 *De nativos a ribereños. Un recorrido a lo largo de su historia comunal*. Lima: Servicio Holandés de Cooperación Técnica.

BALLÓN, Francisco
1991 *La amazonia en la norma oficial peruana: 1821-1990*. Lima: Centro de Investigación y Promoción Amazónica (4 vols.).

BA (Banco Agrícola)
1942-1952 *Memorias anuales*. Lima.

Banco Amazónico
1962-1989 *Memorias anuales*. Iquitos.

Banco de Crédito
1972 *Realidad, perspectivas y problemas de la selva peruana. Mesa Redonda*. Lima: Banco de Crédito del Perú.

BAP (Banco Agrario del Perú)
1970-1987 *Memorias anuales*. Lima.

Barandiarán, Carlos
1890 «Informe presentado á la comisión especial al Departamento de Loreto, por el Capitán del Puerto de Iquitos, Don...». En Larrabure i Correa, año VII: 428-41.

Barba López, Aura Teresa
1990 «Colonización dirigida y espontánea en la región integrada del Departamento de Santa Cruz-Bolivia». En Claudio M. Flores & Thomas A. Mitschein (org.). *Realidades Amazônicas no Fim de Século XX*. Serie Cooperaçaõ Amazônica 5, pp. 215-64. Belém: Associação de Universidades Amazônicas/Universidade Federal do Pará.

Barclay, Frederica
1989 *La colonia del Perené. Capital inglés y economía cafetalera en la configuración de la región de Chanchamayo*. Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la Amazonia.
1991 «Protagonismo del Estado en el proceso de incorporación de la amazonia». En Frederica Barclay *et al.*, pp. 43-100.
1993 «La evolución del espacio rural en la amazonia nororiental del Perú». En Lucy Ruiz (coord.). *Amazonia: escenarios y conflictos*, pp. 95-146. Quito: Centro de Investigación de los Movimientos Sociales del Ecuador/Abya-Yala/Facultad Latinomaericana de Ciencias Sociales-Sede Ecuador.
1995 «Transformaciones en el espacio rural loretano tras el período cauchero». En Pilar García Jordán (coord.). *La Construcción de la amazonia andina (Siglos XIX-XX)*, pp. 231-80. Quito: Abya-Yala.
1998 «Sociedad y economía en el espacio cauchero ecuatoriano de la cuenca del río Napo, 1870-1930». En Pilar García Jordán (ed.). *Fronteras, colonización y mano de obra indígena en la amazonia andina (Siglos XIX-XX)*, pp. 125-238. Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú/Publicacions Universitat de Barcelona.

Barclay, Frederica y Fernando Santos Granero
1991 «La situación general de la niñez en la amazonia». En *Medio Am-*

biente Amazónico y Niñez, pp. 35-143. Lima: UNICEF/Gobierno Regional de Loreto.

Barclay, Frederica, Martha Rodríguez Achung, Fernando Santos Granero y Marcel Valcárcel
1991 *Amazonia 1940-1990. El extravío de una ilusión.* Lima: Centro de Investigaciones Sociológicas, Económicas, Políticas y Antropo-lógicas/Terra Nuova.

Bardella, Gianfranco
1989 *Un siglo en la vida económica del Perú, 1889-1989.* Lima: Banco de Crédito.

Barham, Bradford L. y Oliver T. Coomes
1994a «Reinterpreting the Amazon Rubber Boom: Investment, the State and Dutch Disease». *Latin American Research Review*, 29(2): 73-109.
1994b «Wild Rubber: Industrial Organization and the Microeconomics of Extraction during the Amazon Rubber Boom (1860-1920)». *Journal of Latin American Studies*, 26: 37-72.
1996 *Prosperity's Promise. The Amazon Rubber Boom and Distorted Economic Development.* Dellplain Latin American Studies, 34. Boulder: Westview Press.

Barletti, José
1985 *Loreto y las elecciones.* Iquitos: Centro Cultural Francisco Izquierdo Ríos.
1993 «El Movimiento Federalista de Loreto de 1896». *Kanatari*, 450: 4-22; 2/5/1993.
1994 «Luchas autonómicas anticentralistas». *Kanatari*, 500: 9-11; 17/4/1994.

BCR (Banco Central de Reserva)
1974 *Boletín Estadístico*, 1. Iquitos.
1992-1993 Informes trimestrales. Iquitos.

Belaúnde, L. Elvira
1992 Gender, Commensality and Community among the Airo-Pai of Western Amazonia. Ph.D. Dissertation, London School of Economics.

Belaúnde, Fernando
1994 [1959] *La conquista del Perú por los peruanos.* Lima: Studium.

Bellier, Irène
1991 *El temblor y la luna. Ensayo sobre las relaciones entre las mujeres y los hombres Mai Huna*, Vol. 1. Quito: Abya-Yala.
1994 «Los Mai Huna». En Fernando Santos Granero y Frederica Barclay (eds.), *ob. cit.*, pp. 1-179.

BENALCÁZAR, César A.
1992 *Ecuador y sus Fronteras*. Quito.

BENDAYÁN, Teddy R.
1993 «Guillermo Cervantes Vásquez y la amazonia». *Kanatari*, 450: 6-26; 2/5/1993.

BFA (Banco de Fomento Agropecuario)
1944-1970 *Memorias anuales*. Lima.

BODLEY, John H.
1973 «Deferred Exchange Among the Campa Indians». *Anthropos*, 68: 589-96.

BONILLA, Heraclio
1974 «El caucho y la economía del oriente peruano». *Historia y Cultura* 8: 69-80.
1993 «Estructura y eslabonamientos de la explotación cauchera en Colombia, Perú, Bolivia y Brasil». *Data-Revista de Estudios Andinos y Amazónicos*, 4: 9-22.
1994 *Guano y burguesía en el Perú. El contraste de la experiencia peruana con las economías de exportación del Ecuador y Bolivia*. Quito: FLACSO-Sede Ecuador.

BONILLA, Heraclio (comp.)
1976 *Gran Bretaña y el Perú, 1826-1919. Informes de los cónsules británicos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos/Fondo del Libro del Banco Industrial del Perú (3 vols.).

BRAVO, César
1955 «Informe sobre las escuelas bilingües y la obra del Instituto Lingüístico». En *Dos Lustros entre los Selvícolas (1945-1955)*, pp. 72-6. Lima: Instituto Lingüístico de Verano.

BROWN, David
1912 «Informe sobre el comercio de Iquitos correspondiente al año 1912». En Heraclio Bonilla (comp.), vol. III: 247-56.

BUNKER, Stephen
1984 «Modes of Extraction, Unequal Exchange, and the Progressive Underdevelopment of an Extreme Periphery: The Brazilian Amazon, 1600-1980». *American Journal of Sociology*, 89(5): 1017-64.
1985 *Underdeveloping the Amazon. Extraction, Unequal Exchange, and the Failure of Modern State*. Chicago: University of Illinois Press.

BURGA FREITAS, Arturo
1941 *Ayahuasca. mitos y leyendas del Amazonas*. Lima.

BUSTAMANTE, Teodoro
1991 «Sobre conflictos, victorias y derrotas». En Marco Restrepo *et al.*, pp. 89-98.

Butt, Gualterio R.
1873 «Exploración de los ríos Nanai, Itaya, Morona, Pastaza i Tigre por el Segundo Ayudante de la Comisión Hidrográfica del Amazonas. Parte del Ayudante...». En Larrabure i Correa, año III: 103-9.

Caenazzo, Mara
1986 «La población de Pucallpa». *Shupihui*, 37: 29-71.

Caller, Vladimir
1974 Informe sobre inversiones extranjeras en la región. Iquitos: Instituto Nacional de Planificación.

Calvo, César
1963 *Paiche. Novela amazónica.* Arequipa.

Cámara (Cámara de Comercio, Industrias y Turismo de Loreto)
1990 Boletín informativo. Iquitos.
1991 Directorio industrial. Iquitos.

Cannock, Geoffrey y Víctor Cuadra
1990 «Políticas de ajuste económico y producción agrícola en la selva». *Debate Agrario*, 9: 43-67.

Cano, Ginette *et al.*
1981 *Los nuevos conquistadores. El Instituto Lingüístico de Verano en América Latina.* Quito: CEDIS/FENOC.

Capelo, Joaquín
1900 *Razón general de precios y datos comerciales de la plaza de Iquitos (Febrero de 1900).* Lima: Imprenta de la Escuela de Ingenieros-J. Mesinas.

Caravedo, Baltazar
1981 «El debate nacional sobre el descentralismo 1930-1980». En Carlos Amat y León y Luis Belaúnde (eds.). *Lecturas sobre Regionalización.* Lima: Universidad del Pacífico.

Casagrande, Joseph B., Stephen Thompson y Philip D. Young
1964 «Colonization as a Research Frontier: The Ecuadorian Case». En R.A. Manners (ed.). *Process and Pattern in Culture. Essays in Honor of Julian H. Steward*, pp. 281-325. Chicago: Aldine Publishing Co.

Casement, Roger
1988 *Putumayo, caucho y sangre. Relación al Parlamento inglés (1911).* Quito: Abya-Yala.

Castre, Emilio
1906 «El Departamento de San Martín y Nuestras Regiones Orientales». *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima*, 19: 125-82 (2.° Trimestre).

CAZES, David
1910 «Informe sobre el intercambio comercial de Iquitos para el año de 1910». En Heraclio Bonilla (comp.), vol. III: 221-26.

CEPD (Centro de Estudios de Población y Desarrollo)
1972 *Informe demográfico del Perú.* Lima.

CETA (Centro de Estudios Teológicos de la Amazonia)
1995 *Almanaque.* Iquitos: CETA/Biblioteca Amazónica.

CIDA (Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola)
1963 *Relaciones entre la tenencia de la tierra y el desarrollo socio-económico de la agricultura peruana - Informe preliminar.* Lima: Instituto de Reforma Agraria y Colonización.

COLLIER, Richard
1981 *Jaque al barón. La historia del caucho en la amazonia.* Lima: Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica.

CORIAT, Juan E.
1944 *Tunchi.* Lima.

CONETSCAR
1964-1969 *Estadística agraria.* Lima: Universidad Agraria/Ministerio de Agricultura.

COOMES, Oliver T.
1992 Making a Living in the Amazon Rain Forest: Peasants, Land and Economy in the Tahuayo River Basin of Northeastern Peru. Ph.D. Dissertation, University of Wisconsin-Madison.
1996a «State Credit Programs and the Peasantry under Populist Regimes: Lessons from the APRA Experience in the Peruvian Amazon». *World Development*, 24(8): 1333-46.
1996b «Income Formation among Amazonian Peasant Households in Northeastern Peru: Empirical Observations and Implications for Market-oriented Conservation». *Yearbook*, Conference of Latin Americanist Geographers, 22: 51-64.

COOMES, Oliver T. y Bradford L. BARHAM
1994 «The Amazon Rubber Boom: Labor Control, Resistance and Failed Plantation Development Revisited». *Hispanic American Historical Review*, 74(2): 231-257.

COPAPMA
1986 Propuesta para la plataforma de lucha. Comité de Productores de Arroz de la Provincia de Maynas. Iquitos.

CORDELOR (Corporación Departamental de Desarrollo de Loreto)
1982 *Anuario estadístico regional,* 1. Iquitos.

1985 Convenio Cordelor-Banco Amazónico. Préstamos otorgados desde 1979 a junio de 1985. Iquitos.

Córdova, Daniel
1958 «La explotación de cueros y pieles de animales silvestres». *Pesca y Caza*, 8: 44-8.

Coriat, Juan E.
1943 *El hombre del Amazonas. Ensayo monográfico de Loreto.* Iquitos: Librería Coriat. (segunda edición).

Corporación
s.f. *Ampliación y modificación del estatuto de la Corporación Peruana del Amazonas y reglamento interno.* Lima: Corporación Peruana del Amazonas.

Cotler, Julio
1978 *Clases, Estado y Nación en el Perú.* Perú Problema, 17. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Crabtree, John.
1992 *Peru Under García. An Opportunity Lost.* Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

Cuánto
1993 *Cómo estamos. Revista Trimestral de Análisis Social*, marzo. Lima: Instituto Cuánto.

Cha, Chungsuk
1969 *El Rol de la selva en el desarrollo agrícola del Perú.* Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Chaumeil, Jean-Pierre
1981 *Historia y migraciones de los Yagua de finales del siglo XVII hasta nuestros días.* Lima: Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica.
1983 *Voir, Savoir, Pouvoir. Le Chamanisme chez les Yagua du Nord-Est Péruvien.* Paris: Editions de L'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociale.
1994 «Los Yagua». En Fernando Santos Granero y Frederica Barclay (eds.). pp. 181-307.

Chibnik, Michael
1989 «Riesgo, crédito y producción de arroz en Loreto». *Amazonia Indígena*, 9(15): 26-39.
1991 «Quasi-Ethnic Groups in Amazonia». *Ethnology*, 30(2): 167-82.
1994 *Risky Rivers. The Economics and Politics of Floodplain Farming in Amazonia.* Tucson: The University of Arizona Press.

CHIBNIK, Michael y Wil DE JONG
1992 «Organización de la mano de obra agrícola en las comunidades ribereñas de la amazonia peruana». *Amazonía Peruana*, 11(21): 181-215.

CHIRIF, Alberto
1974 «Los congresos de las comunidades nativas: El inicio de la participación». *Participación*, 3(5): 45-53.
1985 «25 Años de política de desarrollo rural en la amazonia peruana y sus repercusiones en las sociedades indígenas de la región». En Jürg Gasché y José María Arroyo (eds.). *Balances Amazónicos. Enfoques Antropológicos*, pp. 171-223. Iquitos: Centro de Investigación Antropológica de la amazonia peruana.
1999 «Desmanes y algo más: recordando la ira en Iquitos». *Ideéle*, 116 (Marzo).

CHIRIF, Alberto, Carlos MORA y Roque MOSCOSO
1977 *Los Shipibo-Conibo del Ucayali. Diagnóstico socio-económico.* Lima: Sistema Nacional de Movilización Social.

CHIRIF, Alberto, Pedro GARCÍA y Richard Ch. SMITH
1991 *El indígena y su territorio.* Lima: Coordinadora de las Organizaciones Indígenas de la cueca amazónica/Oxfam America.

DANDLER, Jorge
1998 *Pueblos indígenas de la amazonia peruana y desarrollo sostenible.* Lima: Oficina Internacional del Trabajo.

D'ANS, André-Marcel
1982 *L'Amazonie Péruvienne Indigène.* París: Payot.

DÁVALOS Y LISSÓN, Pedro
1930 *Diez años de historia contemporánea del Perú, 1899-1908.* Lima: Librería e Imprenta Gil.

DÁVILA, Carlos
1994 «Descentralización, la lucha continúa». *Kanatari*, 500: 5-8; 7/4/1994.

DEAN, Bartholomew C.
1996 Chanting Rivers, Fiery Tongues: Exchange, Value and Desire Among the Urarina of Peruvian Amazonia. Ph.D. Dissertation, Harvard University. Ann Arbor: University Microfilms International.

DEAN, Warren
1987 *Brazil and the Struggle for Rubber.* Cambridge: Cambridge University Press.

DE JONG, Wil
1987 «Organización del Trabajo en la amazonía peruana: El caso de

las sociedades agrícolas de Tamshiyacu». *Amazonia Indígena*, 7(13): 11-7.

DE LA FLOR, Alejandro Juan
1989 «La economía de exportación de la amazonia peruana (1898-1930). El caso de las gomas». Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú.

DELBOY, Emilio
1938 «Historia y romance de la caoba». *Boletín de la Dirección de Agricultura, Ganadería y Colonización*, 9(28-31): 211-33.
1952 «Memorándum sobre la selva del Perú». *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima*, 69: 3-52.

DELGADO, Carlos
1974 *Problemas sociales en el Perú contemporáneo*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

DENEVAN, William M.
1984 «Ecological Heterogeneity and Horizontal Zonation of Agriculture in the Amazon Floodplain». En Marianne Schmink y Charles H. Wood (eds.), *Frontier Expansion in Amazonia*, pp. 311-36. Gainesville: University of Florida Press.

DERTEANO, César
1903 «Visita del subprefecto del alto Amazonas, Don César Derteano á los Distritos de Santa Cruz, Lagunas, Jeberos i Cahuapanas». En Larrabure i Correa, vol. VII: 601-10.

DESCOLA, Philippe
1982 «Territorial Adjustments Among the Achuar of Ecuador». *Social Science Information*, 21(2): 301-20.

DIAZ, Paulino.
1903 «Memoria presentada por el Prefecto Apostólico de San León del Amazonas al Ministro de Justicia i Culto». En Larrabure i Correa, vol. IX: 215-28.

DNE
1949 *Censo Nacional de Población de 1940*, vol. 9. Lima: Dirección Nacional de Estadística.

DNEC (Dirección Nacional de Estadística y Censos)
1964a *Directorio de comercio al por menor. Directorio de comercio al por mayor*. Primer Censo Nacional Económico 1963. Lima.
1964b *Directorio de la industria manufacturera con cinco o más personas ocupadas*. Primer censo nacional económico 1963. Lima.
1966 *VI Censo nacional de población*, vol. 3. Lima.

DOBKIN DE RÍOS, Marlene
1984 *Visionary Vine. Hallucinogenic Healing in the Peruvian Amazon*. Prospect Heights: Waveland Press.

DOLE, Gertrude
2000 «Los Amahuaca». En Fernando Santos Granero y Frederica Barclay (eds.).

DOMÍNGUEZ, Camilo
1988 «De Quito al Amazonas. Naturaleza y hombre». En Polidoro Pinto, Ana Cecilia Montoya & Roberto Franco (eds.). *De Misahuallí a Chaguaramás. En canoa del Amazonas al Caribe*, pp. 71-92. Bogotá: Instituto Nacional de los Recursos Renovables y del Medio Ambiente/Universidad Nacional de Colombia/Comisión Colombiana del V Centenario del Descubrimiento de América.
1989 «Poblaciones humanas y desarrollo amazónico en Colombia». En *Populações Humanas e Desenvolvimento Amazônico*. Serie Cooperação Amazônica 3, pp. 93-124. Belém: Organização dos Estados Americanos/Universidade Federal do Pará.

DOMÍNGUEZ, Camilo y Augusto GÓMEZ
1990 *La economía extractiva en la amazonia colombiana, 1850-1930*. Bogotá: Tropenbos Colombia/Corporación Araracuara.
1994 *Nación y etnias. Los conflictos territoriales en la amazonia 1750-1933*. Bogotá: Disloque Editores.

DONADIO, Alberto
1995 *La Guerra con el Perú*. Bogotá: Planeta.

DOUROJEANNI, Marc
1990 *Amazonia ¿Qué hacer?* Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la amazonia.

DRADI, María Pia
1987 *La Mujer Chayahuita: ¿un destino de marginación? Análisis de la condición femenina en una sociedad indígena de la amazonía*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

DRIANT, Jean-Claude
1991 *Las barriadas de Lima. Historia e interpretación*. Lima: Instituto Francés de Estudios Andinos/DESCO.

DURAND, Juan
1980 «Promoción de exportación de productos forestales». En *Seminario sobre extracción y transformación Forestal*. Pucallpa: Ministerio de Agricultura/Food and Agriculture Organization.

EL COMERCIO
1917 *Cuestiones económicas de Loreto*. Iquitos: Imprenta y Librería H. Reátegui.

ESPINAR, Enrique
1901 «Exploración del río Yavarí por el Capitán de Navío ...». En Larrabure i Correa, año IV: 53-60.

1902 «Viaje al Igara-Paraná, afluente izquierdo del río Putumayo, por el Capitán de Navío...». En Larrabure i Correa, año IV: 218-23.

Espinosa, Lucas
1935 *Los Tupí del oriente peruano. Estudio Lingüístico y Etnográfico.* Madrid: Librería y Casa Editorial Hernando.
1955 *Contribuciones lingüísticas y etnográficas sobre algunos pueblos indígenas del Amazonas Peruano*, vol. I. Madrid: Instituto Bernardino de Sahagún.

Expedientes
1976 Expedientes de nombramiento y creación de tenencias de gobernación. Archivo de la sub-prefectura de Maynas. Iquitos.

Extracto
1918-1942 *Extracto estadístico.* Lima: Ministerio de Fomento/Ministerio de Hacienda y Comercio.

Faura, Guillermo
1965 *Los ríos de la amazonía peruana. Estudio Geográfico, Político, Militar de la amazonía Peruana y de su porvenir en el desarrollo socio-económico del Perú.* Lima: Colegio Leoncio Prado.

FECADEMA
1981a «Convocatoria a la II Asamblea Provincial de la Federación Campesina de Maynas». *Shupihui*, 17: 99-100.
1981b «Pronunciamiento de la Federación Campesina de Maynas». *Shupihui*, 18: 245-49.

Fernández, Hernán
1985 «El problema educativo». En C. Peñaherrera *et al.*, *La selva peruana: realidad poblacional*, pp. 59-97. Lima: Asociación Multidisciplinaria de Investigación y Docencia en Población.

Fernández Maldonado, Jorge
1974 «Petróleo y selva: entrevista». *Participación*, 3(5): 15-7.

FitzGerald, E.V.K.
1991 *ECLA and the Formation of Latin American Economic Doctrine in the Nineteenforties.* Working Paper Series, 106. The Hague: Institute of Social Studies.

Flores Marín, J. Antonio
1987 *La explotación del caucho en el Perú.* Lima: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Fomento (Ministerio de Fomento)
1902 *Leyes, decretos y resoluciones relativas a la región oriental.* Lima: Imprenta del Estado.

FOWERAKER, Joe
1981 *The Struggle for Land. A Political Economy of the Pioneer Frontier in Brazil from 1930 to the Present Day.* Cambridge: Cambridge University Press.

FUENTES, Aldo
1988 *Porque las piedras no mueren. Historia, sociedad y ritos de los Chayahuita del alto Amazonas.* Lima: Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica.

FUENTES, Hildebrando
1905a «Memoria del Prefecto de Loreto...». En Larrabure i Correa, vol. XVI: 41-62..
1905b «Relaciones de los Empresarios Caucheros con sus Peones». En Larrabure i Correa, vol. XIV: 29-33.
1906 «Apuntes geográficos, históricos, estadísticos, políticos i sociales de Loreto, por el ex-Prefecto de ese Departamento...». En Larrabure i Correa, vol. XVI: 139-536.
1908 *Loreto. Apuntes geográficos, históricos, estadísticos, políticos y sociales.* Lima: Imprenta de La Revista (2 vols.).

GARCÍA, Genaro
1981 «Zona franca y desarrollo regional». *Shupihui*, 20: 629-34.

GARCÍA, Joaquín
1979 «Ensayo de cronología de los movimientos populares en la amazonía peruana. Desde la Conquista hasta el año 1970». *Shupihui*, 9: 374-84.
1995 «Tanto bregar para volver a lo mismo». *Kanatari*, 585; 3/12/1995.

GARCÍA CÓRDOVA, Gustavo
1905 «Memoria del Subprefecto de la Provincia del alto Amazonas, Don... Anexo al Anterior Oficio». En Larrabure i Correa, vol. XVI: 38-41.

GARCÍA HIERRO, Pedro, Søren HVALKOF y Andrew GRAY
1998 *Liberación y derechos territoriales en Ucayali-Perú.* Documento 24. Copenhagen: International Work Group for Indigenous Affairs.

GARCÍA JORDÁN, Pilar
1991 *Iglesia y poder en el Perú contemporáneo, 1821-1919.* Cusco: Centro de Estudios Rurales Andinos *Bartolomé de las Casas.*
1993 «Infierno verde. Caucho e indios, terror y muerte. Reflexiones en torno al escándalo del Putumayo». *Anuario del Instituto de Estudios Histórico Sociales*, 8: 73-85.
1994 «La Misión del Putumayo 1912-1921. Religión, política y diplomacia ante la explotación indígena». En Pilar García Jordán, M. Izard y J. Laviña (coords.), *Memoria, creación e historia: Luchar contra el olvido*, pp. 255-72. Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona.
1998 «Misiones, fronteras y nacionalización de la amazonia andina: Perú, Ecuador y Bolivia». En Pilar García Jordán y Nuria Sala i Vila

(coords.), *La nacionalización de la amazonia*, pp. 11-37. Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona.

García Rossell, Ricardo
1905 «Indice de los descubrimientos, expediciones, estudios i trabajos llevados á cabo en el Perú para el aprovechamiento i cultura de sus montañas, en especial las de Loreto por...». En Larrabure i Correa, vol. XV: 582-645.

Gasché, Jürg
1982 «Las comunidades nativas entre la apariencia y la realidad. El ejemplo de las Comunidades Huitoto y Ocaina del río Ampyacu. *Amazonía Indígena* 3(5): 11-31.
1983 «La ocupación territorial de los nativos Huitoto en el Perú y Colombia en los Siglos 19 y 20. Apuntes para un debate sobre la nacionalidad de los Huitoto». *Amazonia Indígena*, 4(7): 2-19.

Girard, Raphael
1963 *Les Indiens de l'Amazonie Péruvienne*. Paris: Payot.

González, Alberto
1988 Crédito y producción agraria en los departamentos de selva. Datos estadísticos.

Goulard, Jean-Pierre
1994 «Los Ticuna». En Fernando Santos Granero y Frederica Barclay (eds.), pp. 309-442.

Gow, Peter
1991 *Of Mixed Blood. Kinship and History in Peruvian Amazonia*. Oxford: Clarendon Press.

Gregorio y Alonso, B.
1953 «Acción misionera de los PP. Agustinos en Loreto bajo su triple aspecto religioso, cultural y científico». En Misiones Agustinianas, pp. 13-74.

Guerra, Margarita
1984 *Historia general del Perú*, vol. 12. Lima: Editorial Milla Batres.

Guía
1940 *Guía de Loreto*. Iquitos: Editorial El Oriente.

Guzmán Rivera, Toribio
1929. *Guía de Loreto industrial, comercial y de propaganda*. Iquitos: Imprenta La Razón.

Haring, Maria Margaretha (Rita)
1986a *Boomtown an de Amazone. Een Historisch-sociologische Studie over de Peruanse Amazonasregio en de Stad Iquitos, emt Nadruk op de Periode 1880-1980*. Utrecht: Institut voor Culturele Antropologie.

1986b «Burguesía regional de la Amazonía Peruana, 1880-1980». *Amazonía Peruana*, 13(7): 67-84.

HARNER, Michael J.
1973 *The Jivaro. People of the Sacred Waterfalls*. New York: Anchor Press/ Doubleday.

HENKEL, Ray
1982 «The Move to the Oriente: Colonization and Environmental Impact». En J.R. Ladman (ed.), *Modern-Day Bolivia: Legacy of the Revolution and Prospects for the Future*. Tempe: Arizona State University.

HERNÁNDEZ, Arturo D.
1942 *Sangama*. Lima: Imprenta Torres Aguirre.
1970 *Selva trágica*. Lima: Imprenta Editora Atlántida.

HERRERA, José Fermín
1905 «Estado comercial de la región peruana del Amazonas el año 1872, por...». En Larrabure i Correa, vol. XVI: 104-38.

HIGBEE, Edward C.
1949 *Lonchocarpo, derris y piretro*. Publicación agrícola, 159-160. Washington D.C.: Unión Panamericana.
1951 «Of Man and the Amazon». *Geographical Review*, 41(3): 401-20.

HIRAOKA, Mario
1985a «Cash Cropping, Wage Labor, and Urbanward Migration: Changing Floodplain Subsistence in the Peruvian Amazon». En Eugene Parker (ed.), *The Amazon Caboclo: Historical and Contemporary Perspectives*, pp. 199-242. Studies in Third World Societies, 32. Williamsburg: College of William and Mary.
1985b «Floodplain Farming in the Peruvian Amazon». *Geographical Review of Japan*, 58(1): 1-23.
1986 «Zonation of Mestizo Riverine Farming Systems in Northeast Peru». *National Geographic Research*, 2(3): 354-71.
1989 «Patrones de subsistencia mestiza en las zonas ribereñas de la amazonia peruana». *Amazonía Indígena*, 9(15): 17-25.

HOUSE DOCUMENTS
1913 «Slavery in Peru. Message from the President of the United States Transmitting Report of the Secretary of State, With Accompanying Papers, Concerning the Alleged Existence of Slavery in Peru». House of Representatives, 62nd Congress, 3rd Session, US. Washington D.C.: Government Printing Office.

HUCKIN, V.
1913 «Informe sobre el movimiento mercantil de Iquitos para el año de 1913». En Heraclio Bonilla (comp.), vol. III: 257-82.
1914 «Informe sobre el intercambio comercial de Iquitos para el año 1914». En Heraclio Bonilla (comp.), vol. III: 283-99.

HUGH-JONES, Stephen
1992 «Yesterday's Luxuries, Tomorrow's Necessities: Business and Barter in Northwest Amazonia». En Caroline Humphrey & Stephen Hugh-Jones (eds.), *Barter, Exchange and Value. An Anthropological Approach*, pp. 42-74. Cambridge: Cambridge University Press.

INDUSTRIA (Dirección Regional de Industria, Turismo e Integración)
1973 Perfil industrial del complejo maderero Napo. Iquitos.
1981 Directorio industrial. Iquitos.
1982 Anexo al directorio industrial. Iquitos.
1990 Relación de empresas industriales establecidas en la región Ucayali. Pucallpa: Secretaría Regional de Asuntos Productivos y de Transformación/Dirección de Industrias.
1991a Directorio industrial. Iquitos.
1991b Directorio industrial. Pucallpa.

INE (Instituto Nacional de Estadística). s.f. *Censos nacionales VII de Población y II de vivienda, Departamento de Loreto.* Lima (2 vols.).
1984 *Estadísticas demográficas, Loreto-Ucayali, 1940-1981.* Iquitos.
1985a *Censos nacionales VIII de población y III de vivienda, Departamento de Loreto.* Lima (2 vols.).
1985b *Censos nacionales VIII de población y III de vivienda, Departamento de Ucayali.* Lima (2 vols.).
1988a *Compendio estadístico – Loreto, 1986.* Iquitos.
1988b *Producto bruto interno por Departamentos, 1970-1987.* Lima.
1989a *Región del Amazonas - Compendio estadístico, 1988.* Lima.
1989b *Perú: población y superficie a nivel distrital.* Lima

INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática)
1990a *Región Amazonas - Compendio estadístico, 1989-1990.* Lima.
1990b *Región Ucayali - Compendio estadístico, 1989-1990.* Lima.
1994a *Resultados definitivos a nivel provincial y distrital. Departamento de Loreto.* Censos nacionales 1993, IX de población, IV de vivienda. Lima (2 vols.).
1994b *Resultados definitivos, 14. Departamento de Ucayali.* Censos nacionales 1993, IX de población, IV de vivienda. Lima.
1994c *Directorio departamental de centros poblados, Loreto.* Lima.
1995a *Departamento de Loreto - III Censo nacional agropecuario - Resultados definitivos.* Lima (3 vols.).
1995b *Departamento de Ucayali - III Censo nacional agropecuario - Resultados definitivos.* Lima (2 vols.).
1996a *Loreto - Compendio estadístico departamental, 1995-1996.* Lima.
1996b *Ucayali - Compendio estadístico departamental, 1995-1996.* Lima.
1996c *Cuentas Regionales. Producto bruto interno, 1970-1995.* Lima.
1996d *Dimensión y características urbanas del Perú, 1961-1993.* Lima: INEI/UNFPA.
1997 *Directorio nacional de municipalidades provinciales y distritales, 1997.* Lima.

1998a *Compendio estadístico departamental, 1997-1998.* Lima.
1998b *Ucayali: Estadísticas de medio ambiente, 1997.* Pucallpa.

INP (Instituto Nacional de Planificación)
1971 Oficio No. 012-71/AJ-INP del Jefe del INP (G. Marco del Pont) al Ministro de Industria (A. Jiménez de Lucio). Lima 11/2/1971.
1972 Comisión para el estudio de los diferentes aspectos del problema tarifario del transporte fluvial en la región del oriente. Estudio e informe. Iquitos.
1984 Evaluación socio-económica del Plan Departamental de Desarrollo de Loreto, 1983-1984. Iquitos.

ISRAEL, Víctor I.
1965 Notas para la biografía de Víctor I. Israel a ser escrita por Alfonso Navarro Cáuper. Archivo Alfonso Navarro Cáuper. Biblioteca Amazónica. Iquitos.

IZAGUIRRE, Bernardino
1922-1929 *Historia de las misiones franciscanas. Narración de los progresos de la geografía en el oriente del Perú, 1619-1921.* Lima: Talleres Tipográficos de la Penitenciaría (14 vols.).

IZQUIERDO RÍOS, Hildebrando
1976 *Comandancia general de Mainas. Aspectos de Mainas libre.* Lima: Editorial Imprenta Ultra.

JUNTA (Junta de Vías Fluviales)
1907 *Ultimas exploraciones ordenadas por la Junta de Vías Fluviales a los Ríos Ucayali, Madre de Dios, Paucartambo y Urubamba. Informes de los señores Stiglich, von Hassel, Olivera y Ontaneda.* Lima: La Opinión Nacional.

KANATARI
1988 «¿Cómo era San Juan antiguamente?». *Kanatari*, 197: 9; 26/6/1988.
1991 «La Parroquia de la Inmaculada de Punchana. Recuerdos de Viejos Tiempos». *Kanatari*, 350: 7-8; 2/6/1991.

KATZMAN, Martin T.
1977 *Cities and Frontiers in Brazil: Regional Dimensions of Economic Development.* Cambridge and London: Harvard University Press.

KELLY, Brian y Mark LONDON
1983 *Amazon.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

KILLIP, E.P. y A.C. SMYTH
1930 «The Identity of the South American Fish Poison». *Journal of the Washington Academy of Sciences*, 20(5): 74-81.

KUCZYNSKI, Pedro-Pablo
1977 *Peruvian Democracy under Economic Stress. An Account of the*

Belaúnde Administration, 1963-1968. New Jersey: Princeton University Press.

Kuczynski-Godard, Maxime
1944 *La vida en la amazonia peruana: observaciones de un médico.* Lima: Librería Internacional del Perú.

La Combe, Ernesto
1902 «Expedición de Puerto Bermúdez á Iquitos i de este último Puerto al Istmo de Fiscarrald, dirigida por el Coronel Ernesto La Combe». En Larrabure i Correa, vol. XII: 200-76.

Lamb, Bruce F.
1966 *Mahogany of Tropical America.* Ann Arbor: The University of Michigan Press.
1974 *Wizard of the Upper Amazon. The Story of Manuel Córdova-Ríos.* Berkeley: North Atlantic Books.

Laos, Ricardo
1902 «La industria gomera en el Perú». En *Leyes, decretos y resoluciones relativas a la región oriental. Ministerio de Fomento.* Lima: Imprenta del Estado.

La Región
1999 «Comunicado de reunificación. Frente Patriótico de Loreto». En *La Región*, 22/2/1999.

Larrabure i Correa, Carlos
1905-1909 *Colección de leyes, decretos, resoluciones i otros documentos oficiales referentes al Departamento de Loreto.* Lima: Imprenta de La Opinión Nacional (18 vols.).

La Torre, Lily
1998 *Solo queremos vivir en paz. Experiencias petroleras en territorios indígenas de la amazonia peruana.* Documento 25. Copenhagen: International Work Group of Indigenous Affairs.

Laussent-Herrera, Isabella
1986 «Los inmigrantes chinos en la amazonia peruana». En *Primer seminario sobre poblaciones inmigrantes. Actas*, vol. 2, pp. 109-35. Lima: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
1996 «Los caucheros y comerciantes chinos en Iquitos a fines del Siglo XIX (1890-1900)». En Pilar García Jordán *et al.* (coords.), *Las raíces de la memoria. América Latina*, pp. 467-81. Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona.

Legislatura
1943 *Diario de los Debates del Senado. Legislaturas Extraordinarias de 1941*, Vol. I. Primera Legislatura Extraordinaria. Lima: Imprenta Torres Aguirre.

LEHM, Zulema
1993 Milenarismo y movimientos sociales en la amazonia boliviana: La búsqueda de la Loma Santa y la marcha indígena por el territorio y la dignidad. Tesis de Maestría en Ciencias Sociales. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Ecuador.

LEÓN, Numa P.
1905 *Informe de la Comisión Mixta Peruano-Brasileña de Reconocimiento del Alto Yuruá.* Lima: s.d.

LEQUERICA, César
1942 *Sachachorro.* Iquitos.

LÓPEZ, Agustín
1904 «Viaje al río Blanco por el P. Agustín López de la Prefectura Apostólica de San Francisco de Ucayali». En Larrabure i Correa, IV: 263-71.

LÓPEZ, Sinesio
1997 *Ciudadanos reales e imaginarios. Concepciones, desarrollo y mapas de la ciudadanía en el Perú.* Lima: Instituto de Diálogo y Propuestas.

LUNA, Luis Eduardo y Pablo AMARINGO
1991 *Ayahuasca Visions. The Religious Iconography of a Peruvian Shaman.* Berkeley: North Atlantic Books.

MALETTA, Héctor y Alejandro BARDALES
s.f. *Perú: Las provincias en cifras, 1876-1981*, vol. 1. Lima: Ediciones AMIDEP/Universidad del Pacífico.

MALPICA, Carlos
1989 *El poder económico en el Perú*, vol. 2. Lima: Mosca Azul.

MARTÍNEZ RIAZA, Ascención
1998a «Estrategias de ocupación de la amazonia. La posición española en el conflicto Perú-Ecuador (1887-1910)». En Pilar García Jordán (ed.). *Fonteras, colonización y mano de obra indígena en la amazonía andina (Siglos XIX-XX)*, pp. 241-335. Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú/ Publicacions Universitat de Barcelona.
1998b «La incorporación de Loreto al Estado Nación Peruano. El discurso modernizador de la sociedad geográfica de Lima (1891-1919)». En Pilar García Jordán y Nuria Sala i Vila (coords.), *La Nacionalización de la amazonia*, pp. 99-126. Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona

MASKREY, Andrew, Josefa ROJAS y Teócrito PINEDO (eds.)
1991 *Raíces y bosques. San Martín modelo para armar.* Lima: Tecnología Intermedia.

Matrícula
1910 *Matrícula de contribuyentes. Provincia de bajo Amazonas, Departamento de Loreto.* Lima: Talleres Tipográficos de La Revista.

Mattos, João Wilkens de
1854 «Roteiro da Primeira Viagem do Vapôr Monarcha, desde a Cidade da Barra do Rio Negro, Capital da Provincia do Amazonas até a Povoação de Nauta, na Republica do Perú; feito...». En João W. de Mattos 1984.
1874 «Diccionario Topographico do Departamento de Loreto na Republica do Perú por...». En João W. de Mattos 1984.
1984 *Diccionario Topographico do Departamento de Loreto na Republica do Perú por...* Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía (edición facsimilar).

Maúrtua, Aníbal
1911 «Geografía económica del Departamento de Loreto». *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima,* 21: 121-80 (2° Trimestre).

Mavila, Óscar
1902 «Estudio sobre el Departamento de Loreto, Presentado á la Sociedad Geográfica de Lima por el Alférez de Fragata Don...». En Larrabure i Correa, vol. VII: 534-63.
1904 «Exploración de los ríos Tigre, Pastaza, Morona, Curarai, Apaga, Potro i Cahuapanas, practicada por el Alférez de Fragata... de Orden del Prefecto de Loreto, Coronel Pedro Portillo. Informe del Alférez...». En Larrabure i Correa, vol. IV: 244-59.

McKinley, Michelle
1997 «Contested Exchanges: Debt-Peonage and the Politics of Urarina Social Mobility». Inédito.

Memoria
1862 *Memoria que el Ministro de Gobierno, Policía y Obras Públicas presenta al Congreso Nacional de 1862.* Lima: Imprenta La Epoca.
1896 *Memoria que el Ministro de Gobierno y Policía Presenta á la Legislatura Ordinaria de 1896.* Lima: Imprenta de El País.
1899 *Memoria que el Director General de Correos y Telégrafos Presenta al Sr. Ministro de Gobierno dando cuenta de la marcha administrativa de ambos ramos durante el año de 1895.* Lima: Imprenta de El País.

Memorial
1904 «Memorial de los caucheros de Loreto pidiendo la dación de un reglamento de locación de servicios para la industria del caucho». En Larrabure i Correa, vol. XV: 495-502.

Mensaje
1939 *Mensaje presentado al Congreso por el Gral. de División Don Oscar R. Benavides, Presidente Constitucional de la República.* Lima.

MERCIER, Juan Marcos
1974 «Tandarina de Yumbos Quichuas del río Napo». En J. M. Mercier y G. Villeneuve (eds.), pp. 187-91.
1979 *Nosotros los Napu-Runas. Napu Runapa Rimay. Mitos e historia.* Libro de Lectura, 3. Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la Amazonia/Ministerio de Educación.

MERCIER, Juan Marcos y Gaston VILLENEUVE
1974 *Amazonía ¿liberación o esclavitud?* Colección Iglesia Liberadora, 8. Lima: Ediciones Paulinas.

MISIONES AGUSTINIANAS
1953 *Misiones agustinianas. Album recordatorio del cincuentenario de la llegada de los padres agustinos a Loreto, 1901-1951.* Lima: Editorial Antonio Lulli.

MITCHELL, G.B.
1911 «Informe sobre el comercio de Iquitos correspondiente al año 1911». En Heraclio Bonilla (comp.), III: 227-45.

MONNIER, Alain (ed)
1994 *L'Amazonie d'une Baronne Russe.* Sources et Témoignages: I. Nadine de Meyendorff. Geneva: Musée d'Ethnographie de Genève/ Société des Amis du Musée d'Ethnographie/Société Suisse des Américanistes.

MONTERO, Hugo y Carlos E. CRESPO
1989 «Poblaciones humanas y desarrollo de la amazonia ecuatoriana». En *Populaçoes Humanas e Desenvolvimento Amazônico.* Serie Cooperação Amazônica, 3, pp. 125-191. Belém: Organização dos Estados Americanos/Universidade Federal do Pará.

MORA, Tulio
1974 «Amazonía entrevistada». *Participación,* 3(5): 63-79.

MORA, Carlos y Alonso ZARZAR
1997 «Aspectos generales de las comunidades indígenas en la amazonia peruana». En Antonio Brack y Carlos Yáñez, *Amazonía Peruana. Comunidades indígenas, conocimientos y tierras tituladas,* pp. 11-28. Lima: Tratado de Cooperación Amazónica.

MOREY ALEJO, Humberto
1988 «Narrativa amazónica fuera de contexto». *Revista de Cultura Amazónica,* 2: 19-22.

MOREY MENACHO, Raúl
s.f. Origen de la Familia Morey en el Perú y Genealogía. Iquitos. (mecanografiado)
1993 «La insurgencia loretana por la entrega de Leticia». *Kanatari,* 450: 12-27; 2/5/1993.

1996a «La historia no escrita de Loreto. A 75 Años de la Revolución del Capitán Cervantes». *Kanatari*, 620: 7-10; 4/8/1995.
1996b «El estado federal de Loreto de 1896». *Kanatari*, 607: 9-18; 5/5/1996.

Morey Peña, Víctor
1958 *El motelo. Cuentos.* Lima: Juan Mejía Baca.

Morin, Françoise
2000 «Los Shipibo-Conibo». En Fernando Santos Granero y Frederica Barclay (eds.).

Muratorio, Blanca
1987 *Rucuyaya Alonso y la historia social y económica del alto Napo, 1850-1950.* Quito: Abya-Yala.

Nájar, Fernando y Roger Grández
1996 «Pobreza y desempleo en Iquitos». *Kanatari*, 608: 9-11; 12/5/1996.

Navarro Cáuper, Alfonso
1965 Cuestionario a Víctor I. Israel. Archivo Alfonso Navarro Cáuper. Biblioteca Amazónica. Iquitos.
1988a «El movimiento federalista de Loreto». *Kanatari*, 200: 4-10; 17/7/1988.
1988b «Forjadores de la identidad nacional». *Kanatari*, 200: 18-9; 17/7/1988.

Ocampo, Esteban
1983 «Politica fiscal y descapitalización de la amazonia peruana». *Shupihui*, 28: 493-510.

Olivera, José María
1907 «Informe del Jefe de la Comisión Exploradora del Alto Madre de Dios por la vía de Puerto Maldonado, Teniente Primero de la Armada Nacional, Don...». En Junta, pp. 295-439.

ONEC (Oficina Nacional de Estadísticas y Censos)
1972 *Censos nacionales de población, vivienda y agropecuario - Departamento de Loreto*, vol. 14. Lima.

Ordeoriente
s.f. Borradores para diagnóstico de la región oriente (mecanografiado).

Ordeloreto (Organismo regional de desarrollo de Loreto)
1978a *Boletín de Estadística Regional*, 1. Iquitos.
1978b *Régimen tributario de la región de selva - Propuesta para promover el desarrollo regional.* Documento de trabajo. Iquitos.
1979 *Boletín de estadística regional*, 2. Iquitos.

1980 *Ordeloreto: Memoria del desarrollo.* Iquitos: Proceso Editores.
1981 *Boletín de estadística regional*, 4. Iquitos.

ORDINAIRE, Olivier
1988 *Del Pacífico al Atlántico y otros escritos.* Monumenta Amazónica D1. Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía/Instituto Francés de Estudios Andinos.

ORTIZ, Dionisio
1974 *El alto Ucayali y el Pachitea. Visión histórica de dos importantes regiones de la selva peruana.* Lima: San Antonio (2 vols.).
1984 *Pucallpa y el Ucayali. Ayer y hoy*, vol. 1. Lima: Editorial Apostolado de la Prensa.
1986 *Pucallpa y el Ucayali. Ayer y hoy*, vol. 2. Lima: Editorial Científica S.R.L.

OVERING KAPLAN, Joanna
1975 *The Piaroa. A People of the Orinoco Basin. A Study in Kinship and Marriage.* Oxford: Clarendon Press.

PADOCH, Christine
1986 «The Campesinos of Santa Rosa: History and Ethnicity in an Amazonian Community». Ponencia presentada ante la Reunión Anual de la American Anthropological Association, Philadelphia.
1988 «The Economic Importance and Marketing of Forest and Fallow Products in the Iquitos Region». *Economic Botany*, 5: 74-89.

PADOCH, Christine, Jomber CHOTA INUMA, Wil DE JONG y John UNRUH
1990 «La agroforestería orientada hacia el mercado en Tamshiyacu». En William M. Denevan y Christine Padoch (eds.). *Agroforestería tradicional en la amazonia peruana*, pp. 195-208. Documento 11. Lima: Centro de Investigación y Promoción Amazónica.

PADOCH, Christine y Wil DE JONG
1987 «Traditional Agroforestry Practices of Native and Ribereño Farmers in the Lowland Peruvian Amazon». En H.L. Gholz (ed.), *Agroforestry: Realities, Possibilities, and Potentials*, pp. 179-94. Dordrecht: Martinus Nijhoff.
1990 «Santa Rosa: El impacto del comercio de productos forestales sobre un poblado amazónico y sus habitantes». Inédito.

PADRÓN
1939 *Estado del padrón general de terrenos de montaña al año 1937.* Lima: Ministerio de Fomento.

PALACIOS, Samuel
1890a «Primer informe del Presidente de la Comisión Especial, Coronel...». En Larrabure i Correa, vol. IV: 383-431.
1890b «Segundo informe del Presidente de la Comisión Especial, Coro-

nel Samuel Palacios Mendiburu». En Larrabure i Correa, vol. IV: 431-561.

Palacios Rodríguez, Raúl
1990 *Historia marítima del Perú*, vol. 12(1). Lima: Instituto de Estudios Histórico-Marítimos del Perú.
1991 *Historia marítima del Perú*, vol. 12(2). Lima: Instituto de Estudios Histórico-Marítimos del Perú.

Panduro Coral, Moisés
1993 «1985-1990: Las trincheras que ocupamos». *Kanatari*, 450: 18-27; 2/5/1993.

Paredes, Rómulo
1912 «Report to the Minister of Foreign Affairs of Peru in Reference to the Putumayo Region and the Crimes therein Committed by Certain Individuals Connected with the Peruvian Amazon Co.». En House Documents.

Pasquel Ruiz, Antonio
1989 «Liberalismo tributario en la amazonia peruana». En Edna M. Ramos de Castro & Rosa E. Acevedo Marin (orgs.). *Amazônias em Tempo de Transição*. Serie Cooperação Amazônica, 4, pp. 391-429. Belém: Organização dos Estados Americanos/Universidade Federal do Pará.

Pennano, Guido
1988 *La economía del caucho*. Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía.

Perú
1981 *Plan departamental de desarrollo de Loreto - Plan nacional de desarrollo 1982-1983*. Iquitos: Oficina departamental de planificación de Loreto.

Pesce, Luis
1904 «Informe sobre las industrias agrícolas florestales de la hoya amazónica peruana i la medicina e higiene en la misma por... Primera parte». En Larrabure i Correa, año XV: 5-99.

Petey, Beatriz y Célia C. de Mello
1972 «Aspecto da Econômia Amazônica na Epoca da Depressão (1920-1940)». *Boletim Geografico de Rio de Janeiro*, 31(229): 1-178.

Piazza, Alvaro
1952 «Los pécaris en la selva del Perú». *Pesca y Caza*, 4: 21-32.

Pineda Camacho, Roberto
1993 «La vida cotidiana en los barracones de la casa Arana». En Roberto Pineda Camacho y Beatriz Alzate Angel (eds.). *Pasado y*

presente del Amazonas: su historia económica y social, pp. 55-66. Bogotá: Universidad de los Andes.

PINEDO-VÁSQUEZ, Miguel
1986 «Annually Flooded Lands of the Peruvian Amazon: Use and Tenure». Ponencia presentada ante la Reunión Annual de la American Anthropological Association, Philadelphia.

PLANE, Auguste
1903 *Le Pérou.* Paris: Plon.

PONTONI, Alberto
1981a *Transnacionales y petróleo en el Perú. Análisis de las políticas petroleras: 1968-1980.* Lima: CEDEP.
1981b «Recursos petroleros, excedentes y desarrollo regional en la selva norte». Ponencia presentada ante el *Coloquio Sobre la Nueva Conquista de la Selva*, Iquitos, Noviembre 1981.

PORTILLO, Pedro
1900 «Exploración de los ríos Apurímac, Ene, Tambo, Ucayali, Pachitea i Pichis por el Prefecto de Ayacucho, Coronel Don...». En Larrabure i Correa, vol. III: 463-550.
1909 *Acontecimientos realizados con los ecuatorianos, colombianos y brasileros en los ríos Napo, Putumayo, Yurúa y Purús durante los años 1901 á 1904 siendo prefecto del Departamento de Loreto el coronel D. ...* Lima: Tipografía del Panóptico.
1914 «Departamento del Madre de Dios. Memoria que presenta el Coronel D. ..., Ministro de Fomento, en Comisión». *Boletín de la Sociedad Geográfica de Lima* 30(1-2): 139-87.

PROCESO
1966-1989 *Proceso*, 1-67. Iquitos.

PROTOCOLO
1942 *El Protocolo de Rio de Janeiro ante la Historia.* Lima: San Martín.

RAIGADA, Eduardo
1875 «Exploración del río Napo por el Comandante Don ...». En Larrabure i Correa, vol. III:170-3.

RAIMONDI, Antonio
1859 «Primer viaje del naturalista Don... al Departamento de Loreto. Relación». En Larrabure i Correa, VII: 35-114.
1862 «Estudio de la Provincia Litoral de Loreto, por... Informe». En Larrabure i Correa, vol. VII: 118-278.
1869 «Segundo viaje del naturalista Don... de Chachapoyas á Tabatinga en la frontera con el Brasil». En Larrabure i Correa, vol. VII: 280-359.
1879 *El Perú. Historia de la Geografía del Perú*, vol. 3. Lima: Imprenta del Estado.

Ramírez, Luis Hernán
1983 «Panorama de las letras amazónicas». Prefacio a Roger Rumrrill, *Vidas mágicas de Tunchis y hechiceros*. Lima: Ital Perú.

Ramírez, Roberto
1989 «Caquetá: colonización, haciendas y conflictos sociales en el siglo XX». En Edna M. Ramos de Castro Rosa E. Acevedo Marin (orgs.). *Amazônias em Tempo de Transição*. Serie Cooperação Amazônica, 4: 25-68. Belém: Organização dos Estados Americanos/Universidade Federal do Pará.

Regan, Jaime
1983 *Hacia la tierra sin mal. Estudio de la religión del pueblo en la amazonia*. Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía (2 vols.).

Registro
1902 *Registro oficial de fomento, minas, industrias y beneficencia. Sección industrias y colonización*. Primer Semestre. Lima: Imprenta Calle de Palacio.

Región Agraria
1998 Directorio de comunidades nativas. Región Agraria de Loreto/PETT. Iquitos.

Relaciones
1972 Memorándum reservado de la Dirección de Soberanía Territorial y Fronteras a la Sub-Secretaría de Asuntos Económicos e Integración del Ministerio de Relaciones Exteriores. Lima, 27 de junio.

Restrepo, Marco, María Eugenia Tamariz y Teodoro Bustamante
1992 *Frontera amazónica: historia de un problema*. Quito: Casa de la Cultura Ecuatoriana.

Reyes, Rafael
1985 *Memorias:1850-1885*. Bogotá: Fondo Cultural Cafetero.

Ribeiro, Darcy
1971 *Fronteras indígenas de la civilización*. México: Siglo XXI.

Ríos Zañartu, Mario César
1995 *Historia de la amazonia peruana. Texto para educación básica y superior para ser desarrollado de acuerdo a la programación curricular microrregional y local*. Iquitos: Editorial El Matutino.

Robledo, Luis M.
1903 «El Bajo Urubamba». *Boletín del Ministerio de Fomento*, 1(10): 33-80.

Rodríguez, E.
1928 *Guía de Iquitos comercial, industrial y de propaganda*. Iquitos: Imprenta Librería y Papelería de H. Reátegui.

RODRÍGUEZ ACHUNG, Martha
1981 *El Frente de Defensa del Pueblo de Loreto. Ensayo de interpretación de un movimiento social.* Serie Estudios e Investigación. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
1986 «Poblamiento de la amazonia desde el siglo XIX hasta 1940». *Shupihui*, 37: 7-28.
1991 «Proceso de ocupación y construcción social del espacio». En Frederica Barclay *et al.*, *ob. cit.*, pp. 103-59.

RODRÍGUEZ RAMÍREZ, Ricardo
1967 *Guía de Pucallpa.* Pucallpa.
1968 *Guía centenaria de Loreto.* Iquitos: Imprenta La Razón.

ROMERO, Fernando
1983 *Iquitos y la fuerza naval de la amazonia (1830-1933).* Lima: Ministerio de Marina.

ROSAS, Belisario
1898 «Exploración del Yuruá-Mirim por Don Ignacio Espinar i Don... Diario de viaje elevado por...». En Larrabure i Correa, vol. III: 423-30.

ROSENZWEIG, Alfredo
1967 «Judíos en la amazonia peruana, 1870-1949». *Maj'shavot*, 6(1-2): 19-30 (Buenos Aires).

ROUX, Jean-Claude
1994 *L'Amazonie Peruvienne. Un Dorado Dévoré par la Forêt, 1821-1910.* Paris: Editions L'Harmattan.

RUIZ SAAVEDRA, José
1985 «La organización campesina en la región de Iquitos». En Jürg Gasché y José María Arroyo (eds.). *Balances Amazónicos. Enfoques Antropológicos*, pp. 255-60. Iquitos: Centro de Investigación Antropológica de la Amazonía Peruana.

RUMRRILL, Roger
1973 *Reportaje a la amazonia.* Lima: Ediciones Populares Selva.
1974 «Amazonia. Más de cien años de soledad». *Participación*, 3(5): 5-14.
1982 *Amazonía hoy. Crónicas de emergencia.* Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía/Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica.
1984 *Guía general. amazonia peruana.* Lima: Rumrrill Editores.

RUMRRILL, Roger, Carlos DÁVILA y Fernando BARCIA
1986 *Yurimaguas. Capital histórica de la amazonia peruana.* Yurimaguas: Concejo Provincial de Alto Amazonas.

RUMRRILL, Roger y Pierre de ZUTTER
1976 *Los condenados de la selva.* Lima: Editorial Horizonte.

Sala, Gabriel
1897 «Exploración de los ríos Pichis, Pachitea, Alto Ucayali i de la región del Gran Pajonal, por el Padre...». En Larrabure i Correa, vol. XII: 7-154.

Salazar, Ernesto
1989 *Pioneros de la selva. Los colonos del proyecto Upano-Palora.* Quito: Banco Central del Ecuador.

Samanez y Ocampo, José B.
1980 *Exploración de los ríos peruanos Apurímac, Ene, Tambo, Ucayali y Urubamba.* Lima: SESATOR.

Sánchez del Aguila, Manuel
1963 *Contribución al desarrollo agroeconómico de Loreto y San Martín.* Lima: Dirección de Colonización del Ministerio de Agricultura.

San Román, Jesús
1974 *Estudio Socio-económico de los ríos Amazonas y Napo.* Iquitos: Investigación y Promoción de la Amazonía/Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía (2 vols.).
1975 *Perfiles históricos de la amazonia peruana.* Lima: Ediciones Paulinas/Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía.
1994 *Perfiles históricos de la amazonía peruana.* Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía/Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica/Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana. (Segunda edición, aumentada y corregida por Martha Rodrígez Achung y Joaquín García).

Santos Granero, Fernando
1980 «Belaúnde y la colonización de la amazonia: De la fantasía a la realidad». *Amazonía Indígena*, 1(2): 7-18.
1991a *The Power of Love. The Moral Use of Knowledge Amongst the Amuesha of Central Peru.* Monographs on Social Anthropology, 62. London School of Economics. London: The Athlone Press.
1991b «Frentes económicos, espacios regionales, y fronteras capitalistas en la amazonia». En Frederica Barclay *et al.*, pp. 227-87.
1991c «Derroteros de la literatura amazónica contemporánea». *Poesía y narrativa amazónica contemporánea*, pp. 2-5. Lima: Copal/Oruga Grupo Cultural.
1992 *Etnohistoria de la alta amazonia, Siglos XV-XVIII.* Colección 500 Años, 46. Quito: Abya-Yala.
1993 «Burguesías locales y espacios regionales en la amazonia norperuana: Los Casos de Loreto y Ucayali». En Lucy Ruiz (coord.), *Amazonia: escenarios y conflictos*, pp. 95-146. Quito: Centro de Investigación de los Movimientos Sociales del Ecuador/Abya-Yala/FLACSO-Sede Ecuador.

Santos Granero, Fernando y Frederica Barclay (eds.)
1994 *Guía etnográfica de la alta amazonia*, vol. 1. Quito: FLACSO-Sede Ecuador/Instituto Francés de Estudios Andinos.
2000 *Guía etnográfica de la alta amazonia*, vol. 3. Quito: Smithsonian Tropical Research Institute/Instituto Francés de Estudios Andinos/Abya-Yala.

Santos Granero, Fernando y Frederica Barclay
1995 *Ordenes y desórdenes en la selva central. Historia y economía de un espacio regional.* Lima: Instituto Francés de Estudios Andinos/Instituto Estudios Peruanos/FLACSO-Sede Ecuador.

Santos, Roberto
1980 *História Econômica da Amazônia (1800-1920).* São Paulo: TAO.

Schaper, Günther
1949 «¿Es la amazonia una zona agrícola de porvenir?». En Sotomayor *et al.*, *ob. cit.*, pp. 80-84.

Schmink, Marianne y Charles H. Wood
1992 *Contested Frontiers in Amazonia.* Nueva York: Columbia University Press.

SCIPA (Servicio Cooperativo Interamericano de Producción de Alimentos)
1959 *Comercio exterior de productos agropecuarios, 1946-1958. Manual Estadístico.* Lima: SCIPA.

Seymour-Smith, Charlotte
1988 *Shiwiar: Identidad etnica y cambio en el río Corrientes.* Quito: Abya-Yala/Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica.

Sicchar, Víctor Rubén
1979 «Las luchas populares en Iquitos». *Shupihui*, 12: 385-87.

SINAMOS s.f. Problemática de la movilización social región oriente. Iquitos: Sistema Nacional de Movilización Social (mecanografiado).

Sotomayor, Humberto, Schaper Günther y Antonio Arévalo
1949 *Guía de Loreto.* Iquitos: Imprenta Jorge Reátegui Burga.

Spence, D. (ed.).
1908 *Lectures on India Rubber.* Londres: International Rubber and Allied Trades Exhibition.

Spruce, Richard
1996 *Notas de un botánico en el Amazonas y en los Andes.* Traducción de la versión editada y condensada por A. Russell Wallace [1908]. Colección Tierra Incógnita, 21. Quito: Ediciones Abya-Yala.

Stearman, Allyn M.
1978 «The Highland Migrant in Lowland Bolivia: Multiple Resource Migration and the Horizontal Archipelago». *Human Organization*, 32(2): 180-85.

Stiglich, Germán
1904a «Viaje que por encargo de la Junta de Vías Fluviales practicó en los ríos Pachitea, Bajo Ucayali, Amazonas, Alto Ucayali i Urubamba el Alférez de Fragata Don...». En Larrabure i Correa, vol. IV: 272-367.
1904b «La región peruana de los bosques, por el Teniente Segundo de la Armada Nacional, Don...». En Larrabure i Correa, vol. XV: 308-495.
1907 «Informe del Jefe de la Comisión Exploradora de las Regiones del Ucayali, Fiscarrald i Madre de Dios, Teniente Segundo de la Armada Don...». En Junta, pp. 3-258.

Stocks, Anthony W.
1981 *Los Nativos invisibles. Notas sobre la historia y realidad actual de los Cocamilla del Río Huallaga, Perú.* Lima: Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica.

Stoll, David
1985 *Pescadores de hombres o fundadores de Imperio? El Instituto Lingüístico de Verano en América Latina.* Lima: DESCO.

Tamariz, María Eugenia
1991 «El diferendo limítrofe Ecuador-Perú: Haciendo de tinterillo del diablo». En Marco Restrepo *et al.*, pp. 57-86.

Taussig, Michael
1987 *Shamanism, Colonialism and the Wild Man. A Study of Terror and Healing.* Chicago y Londres: The University of Chicago Press.

Testamento
1934 Testimonio de Cecilio Hernández Isla. Archivo Alfonso Navarro Cáuper. Biblioteca Amazónica. Iquitos.

Tizón i Bueno, Ricardo
1905 «El progreso del oriente peruano, por...». En Larrabure i Correa, vol. XV: 541-57.

Thorp, Rosemary y Geoffrey Bertram
1985 *Perú: 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta.* Lima: Mosca Azul/Fundación Ebert/Universidad del Pacífico.

Torres Videla, Samuel
1923 *La revolución de Iquitos, Loreto, Perú.* Pará: Tipografía España.

Tovar, Enrique D.
1966 *Vocabulario del oriente peruano.* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

TOVAR, Carlos y M. VIZCARRA
1981 «El rol propulsor de la Corporación Financiera de Desarrollo COFIDE en el Sector Forestal». En *Seminario sobre extracción y transformación forestal.* Pucallpa: Ministerio de Agricultura/Food and Agriculture Organization.

TRAHTENBERG, León
s.f. *Los judíos de Lima y las provincias del Perú* (fotocopia).

TRANSPORTES (Dirección Regional de Transporte, Vialidad y Comunicaciones)
1990a Motonaves con registro en el puerto de Iquitos. Iquitos.
1990b Motochatas con registro en el puerto de Iquitos. Iquitos.

TRECEÑO, Silvino
1989 «Hace muchos años». *Kanatari*, 265: 10; 15/10/1989.
1990 «Hace muchos años». *Kanatari*, 311: 10; 2/9/1990.
1990 «Hace muchos años». *Kanatari*, 301: 10; 24/6/1990.
1991 «Hace Muchos años». *Kanatari*, 346: 10; 5/5/1991.

TUESTA, Fernando
1994 *Perú político en cifras. Elite política y elecciones.* Lima: Fundación Ebert (segunda edición).

UCAYALI (Región Ucayali)
1990 Libro de registro de barreales por campaña. Sub-Dirección de Aguas y Riegos. Pucallpa.

UGARTECHE, Pedro
1933 *Documentos que acusan (El Tratado Salomón-Lozano).* Lima: Imprenta Tipográfica Estanco del Tabaco.

VARESE, Stefano
1973 *La sal de los cerros. Una aproximación al mundo campa.* Lima: Retablo de Papel Ediciones.

VÁSQUEZ, Iván
1998 *Más de un siglo de luchas contra el centralismo.* Iquitos.

VÁSQUEZ VALCÁRCEL, Jaime
1992 «Ante la agresión cómo responder». *Kanatari*, 383: 2; 19/1/1992.
1993 «Historia que motiva». *Kanatari*, 450: 25; 2/5/1993.

VILLANUEVA, Manuel P.
1902 «Los ríos fronterizos del Departamento de Loreto, por el Comisionado Especial, Don...». En Larrabure i Correa, vol. VII: 563-601.

VILLAREJO, Avencio
1965 *Los Agustinos en el Perú (1548-1965).* Lima: Ausonia.
1988 *Así es la selva.* Iquitos: Centro de Estudios Teológicos de la Amazonia.

Villeneuve, Gaston
1974 «Los Shipibo del Ucayali». En Juan Marcos Mercier y Gaston Villeneuve (eds.). pp. 133-53.

von Hassel, Jorge M.
1902a «Estudio de los varaderos del Putumayo por el ingeniero... Informe». En Larrabure i Correa, vol. IV: 106-13.
1902b «Expedición de Puerto Bermúdez a Iquitos i de este último puerto al Istmo de Fiscarrald, dirigida por el coronel Ernesto La Combe. Informe del Ingeniero...». En Larrabure i Correa, vol. XII: 376-411.
1902c «Estudio de los varaderos del Purús, Yuruá i Manu por el Ingeniero...». En Larrabure i Correa, vol. IV: 209-13.
1903 «Viaje del Ingeniero... á los Ríos Napo i Curarai. Informe del Ingeniero Jorge M. von Hassel». En Larrabure i Correa, vol. IV: 228-39.
1905 «Las tribus salvajes de la región amazónica del Perú, por Don Jorge M. von Hassel». En Larrabure i Correa, vol. VII: 637-77.
1907 «Informe del Jefe de la Comisión Exploradora del alto Madre de Dios, Paucartambo i Urubamba por la vía del Cuzco». En Junta, pp. 259-394.

Wagley, Charles
1953 *Amazon Town.* Nueva York: Macmillan.

Walker, Charles
1987 «El uso oficial de la selva en el Perú republicano». *Amazonia peruana*, 14(8): 61-89.

Watson, Eduardo
1964 *Comercio y tendencias del mercado en los productos de la región de la selva peruana.* Lima: Universidad Agraria.

Wechsberg, Joseph
1966 *The Merchant Bankers.* Nueva York: Simon & Schuster.

Weinstein, Barbara
1983 *The Amazon Rubber Boom, 1850-1920.* Stanford: Stanford Uni-versity Press.
1985 «Persistence of Caboclo Culture in the Amazon: The Impact of the Rubber Trade, 1850-1920». En Eugene Parker (ed.), *The Amazon Caboclo: Historical and Contemporary Perspectives*, pp. 89-113. Studies in Third World Societies, 32. Williamsburg: College of William and Mary.

Weiss, Pedro
1959 «Los Lamas son un pueblo misterioso y legendario que vive en el Huallaga: historia y costumbres». *Perú Indígena*, 8(18-19): 13-26.

Wille, J.E., J.A. Ocampo, A. Weberbauer y D. Schofield
1939 *El cube (Lonchocarpus utilis) y otros barbascos en el Perú.* Boletín,

16. Lima: Ministerio de Fomento/Instituto de Estudios Agrícolas del Perú.

WITT, N.H.
1908 «Notes on the Growth and Production of Para Rubber in Brazil». En D. Spence (ed.), pp. 40-6.

WOLF, Howard y Ralph WOLF
1936 *Rubber. A Story of Glory and Greed.* Nueva York: Covici-Friede Publishers.

WOODROFFE, Joseph F.
1914 *The upper reaches of the Amazon.* London: Methuen & Company.

YEPES DEL CASTILLO, Ernesto
1982 «El poblador ribereño de la amazonia peruana. Un contingente social por estudiar». *Análisis*, 11: 67-70.
1983 «El poblador ribereño de la amazonia peruana». *Shupihui*, 28: 437-49.
1988 «Ribereños no-indígenas del Bajo Ucayali». *Perú Indígena*, 12(27): 59-71.

YEPES DEL CASTILLO, Ernesto (ed.)
1996 *Mito y realidad de una frontera. Perú-Ecuador, 1942-1949. El informe McBride. Un testimonio inédito del Departamento de Estado.* Lima: Ediciones Análisis.

ZARZAR, Alonso
1985 «Nacer es un ritual: compadrazgo, cuvada y padrinazgo indígena». *Amazonia Peruana*, 6(11): 65-86.

ZARZAR, Alonso y Luis ROMÁN
1983 *Relaciones intertribales en el bajo Urubamba y alto Ucayali.* Lima: Centro de Investigación y Promoción Amazónica.

ZEGARRA GARCÍA, Enrique
1945 *Mi contribución al resurgimiento de la industria cauchera en el Perú.* Lima: Corporación Peruana del Amazonas.
1949 «El problema número uno del oriente peruano radica en la regularidad de sus comunicaciones». En Sotomayor *et al.*, pp. 23-7.

ZUMAETA, Pablo
1913 *Las cuestiones del Putumayo. Memorial de Pablo Zumaeta, Gerente de* The Peruvian Amazon Co. Ltd. *en Iquitos.* Folleto, 1. Barcelona: Imprenta Viuda de Luis Tasso.

Entrevistas

Abensur, Joaquín
1991 Fundo Pucabarranca: entrevista con el ex-propietario. Iquitos.

Cárdenas, Aurelio
1991 Fundo Negro Urco: entrevista con el hijo del ex-propietario. Iquitos.

Dávila Shapiama, María Elena
1997 Fundo Panguana: entrevista con la hija del ex-propietario. Panamá.

Gómez Perea, Óscar A.
1991 Fundo Berlín: entrevista con el hijo del ex-propietario. Iquitos.

Herrera, N.N.
1991 Fundo Monterrico: entrevista con el ex-administrador. Iquitos.

Lequerica, Germán
1991 Compañía Comercial Sur América S.A.: entrevista con ex-empleado de la compañía. Iquitos.

Paíno López, Gerardo
1991 Fundo San Rafael-Versalles: entrevista con el hijo del ex-propietario. Iquitos.

Riera Vásquez, Luis
1991 Fundo Paraíso: entrevista con el hijo del ex-propietario. Iquitos.

Rojas Vela, Nicanor
1991 Fundo Puritania: entrevista con el ex-administrador. Iquitos.

ÍNDICE TEMÁTICO

A

Abensur Araujo, Joaquín, 332 (recuadro) -335, 352, 355, 360, 409
Acción Popular (AP), 304, 415, 418-419, 428
Aceite de palo de rosa, 201, 203, 204, 213, 264, 266, 332 (recuadro).
  Ciclo de exportación, 221-224, 243, 291
Acuy, Antonio W., 335
Agencia Internacional de Desarrollo (USAID), 303
Agricultura, 141, 148-153, 164, 175-176, 188, 234, 236, 279, 287-289, 306-307, 330, 353, 356, 364, 396
  Comercial, 315, 317
  Cultivos comerciales, 381
  Exportaciones, 64, 140, 179, 190, 199-205, 205 (cuadro) 290-292
  Políticas promocionales, 378-382, 391
  Préstamos agrícolas. Véase también crédito agrícola, 285 (cuadro), 308 (cuadro)
  Véase también Alimentos; Fundos agroextractivos
Aguardiente. Véase también, Caña de azúcar, 35, 234-235, 240 (recuadro), 241 (recuadro), 244 (recuadro), 245 (recuadro), 252, 365
Aguas Calientes, 273, 275, 319
Aguna Mahogany and Timber Company, 225-226
Ahrenfeldt, Charles, 110 (recuadro), 122
AIDESEP. Véase Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana
Aeropuertos, 270, 272, 275-276, 278, 352
Alcohol, 67
Alemani, Padre, 74 (recuadro)
Alemania, 95, 130, 130 (cuadro), 137, 221
Alfaro (fundo), 255
Alfabetismo, 158, 363, 366, 367, 370, 376, 421, 422
  Y analfabetismo, 158
  Véase también, Educación; Escolaridad, 366-369
Algodón, 35, 64, 95, 129, 179, 186, 190, 196, 201-202, 203, 219, 245, 247,

263, 266, 355
Ciclo de exportación, 214-216
Desmotadoras, 213, 215
Alianza Popular Revolucionaria Americana (APRA), 393, 406, 417, 428, 438.
Alimentos, 35, 49, 180, 231, 234, 235, 250, 252, 265, 270, 278, 285, 289, 304, 309, 318, 323, 327, 338 (recuadro), 343, 358, 364-365, 408
Véase también, Agricultura, Víveres
Almirón, Víctor M., 73
Alzamora, Lizardo, 334
Amahuaca (pueblo indígena), 75, 253, 385
Amaringo, Pablo, 434
Amaringo Campa, Venancio, 72-74, 75
Amazon Navigation and Trade Co., 34, 36
Amazonas (río/cuenca), 33, 53, 58, 78, 127, 137, 188, 217, 234, 235, 262, 265, 368, 373, 378-379, 398, 427
Descubrimiento, 432
Exploración, 39
Apertura a la navegación, 25, 29, 32, 34, 39, 95, 445
Amazon River Co., 129, 186
Amazon Steam Navigation Co., 40, 127, 128, 129, 186
Amazon Trading Co. (AMTRA), 222, 223
AMTRA. Véase Amazon Trading Co.
Anderson, Doris y Lambert, 372
Anglo Saxon Petroleum, 273
Anglo-South American Bank, 183
Angoteros (fundo), 238
Antisemitismo, 197
APC. Véase Corporación Peruana del Amazonas
APRA. Véase Alianza Popular Revolucionaria Americana
Arana, Julio César, 26, 57, 61, 62, 76, 77-83, 85, 87-89, 97, 102 (recuadro), 109 (recuadro), 111(recuadro), 119, 124, 131, 157, 159-162, 192, 206, 427
Producción gomera de sus propiedades, 81
Arana Zumaeta, Luis, 219
Aranceles / tarifas aduaneras / derechos / impuestos a las exportaciones, 27, 40, 140-148, 150, 165, 175, 176, 180, 189, 190, 193, 195, 196, 277, 290, 305, 317, 327, 335, 438
Oposición a pagar, 142, 143
Arbeláez, Clímaco, 242-243 (recuadro)
Áreas rurales, 234-236, 246-248, 250, 430, 433
Áreas urbanas, 28, 42, 166, 234, 250, 279, 285, 291, 316, 329, 376, 380, 381, 383, 386, 391, 397, 405, 430, 433, 434, 440
Migración rural/urbana, 404
Véase también barriadas 394, 396, 404-407, 408, 410, 423, 433
Arévalo, David, 142, 143
Arica (fundo), 256, 263
Armas de fuego, 69, 74, 76, 89

Arroz, 276, 278, 286, 287 (cuadro), 307, 315-317, 332, 343, 370, 380, 381, 400, 439
Artefactos eléctricos, 344, 350
Artes, 433-435
Asamblea Popular del Pueblo de Loreto, 412, 414
Asentamientos independientes (caseríos), 363-376, 378-379
  Evolución de los, 375
Asesinatos, 193, 428
Asháninka (pueblo indígena), 129, 154, 253, 402
Asociación de Armadores de Loreto, 334, 352, 397
Asociación de Municipalidades de Loreto, 449, 451
Asociación Departamental de Agricultores de Loreto, 287
Asociación de Productores de Loreto, 265, 287
Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDESEP), 400, 402-403
Aspíllaga, Antero, 193
Astoria Importing and Manufacturing Co., 206, 220, 222, 226, 227, 229
Atahualpa, Juan Santos, 402
Atarama, Aldo, 365
Atrocidades, 83, 160, 161, 162, 256
Aumento de Parinari (fundo), 313
Autonomía, 81, 139, 145, 191, 195, 200, 262, 301, 366, 378, 402, 403, 426, 441, 443, 447
Autoridades locales, 136, 233, 256, 293, 314, 363, 366-367, 422-423, 426-427
Aviadores, 132, 133, 179

B

Bagehot, Walter, 125
Balanza de pagos / balanza comercial, 325, 327, 407
Balata, 196, 202, 204, 213
Bancarrota / quiebra, 182, 206, 360, 437
Banco Agrario, 308 (cuadro), 316, 358, 379 (cuadro), 380, 400, 439
Banco Agrícola, 280, 285 (cuadro), 355
Banco Amazónico, 333 (recuadro), 336, 339 (recuadro), 350, 354-361
  Sucursales y agencias, 357 (cuadro)
Banco Central de Reserva, 359
Banco de Crédito, 284, 339 (recuadro), 354, 356, 409
Banco de Fomento Agropecuario (BFA), 285 (cuadro), 286, 287, 307, 308 (cuadro), 369, 379
Banco de la Nación, 307
Banco Industrial, 359
Banco Interamericano de Desarrollo, 303
Banco Internacional, 356
Banco Popular, 225, 284, 354, 356
Bancos, 125-126, 183, 190, 145, 280, 284
  Empleados de, 406

Banca regional, 354-361
Véase también bancos individuales,
Banco del Perú & Londres, 183, 196
Barbasco, 201, 204, 205, 213, 217-221, 227, 239 (recuadro), 244 (recuadro 13), 247, 263, 271, 282, 291
Ciclo de exportación, 266-267
Barcia Hermanos, 152
Barham, Bradford L., 28, 79, 90, 138, 185
Barriadas / sectores marginales, 404, 408, 433
Pobladores de, 404, 408, 410, 423
Véase Areas urbanas
Belaúnde, Fernando, 279, 297, 303, 304-310, 318, 319, 322, 327, 332, 354, 368, 371, 400, 407, 408, 438
Plataforma política, 304
Belén (Brasil), 32, 34, 106, 126, 128, 133, 187
Puerto de Belén 404, 408.
Benasayag, Toledano y Cía., 116
Benavides, Oscar, 191
Berlín (fundo), 226, 244-246 (recuadro 14), 254, 256
BFA. Véase Banco de Fomento Agropecuario
Bienes, 408
De consumo, 212, 306, 309, 324, 344
Manufacturados,212, 324
Suntuarios, 147, 334
Bicicletas, 43
Billinghurst, Guillermo, 192
Blancos, 63, 82, 232, 365, 382, 383, 384, 385, 424
Bolivia, 131, 188, 438
Booth Steamship Co., (Booth Line, Booth Co.), 40, 128-129, 190, 334
Borja, Rodrigo, 445
Bosques (Selva), 288, 289, 315
Recursos forestales 330, 386, 430
Véase también Madera
Brasil (Amazonía brasileña), 34, 35, 95, 116, 126, 130 (cuadro), 157, 185, 279, 326, 383, 430, 448
Control foráneo del comercio de gomas de, 132-135
Expansión hacia el oeste de, 25, 29
Plan de Integración Nacional, 312
Producción de gomas en, 45, 47, 93, 122, 131, 133-135, 138, 177, 179, 189
Propiedad de la tierra en, 84, 255
Regulaciones que afectan a Loreto, 126
Y comerciantes judíos, 115-116, 118
Y Ecuador, 30
Y Estados Unidos, 272
Véase también Perú, tratados con Brasil, 32
Brito, Joaquín Antúnez de, 104-105 (recuadro), 109 (recuadro)

Brown, David, 182
Bubinzana, 433
Bunker, Stephen, 19
Burguesía. 19, 140, 301, 311, 324, 331, 331, 360, 396, 107, 407, 408, 410
Véase también Elites, Empresarios; Patrones

C
Caballococha, 123, 149
CAEM. Véase Centro de Altos Estudios Militares,
Café, 190, 203, 204, 245 (recuadro), 247, 263
Caja de Depósitos y Consignaciones, 286, 287, 367
Callao, 39, 141, 143, 187
Calvo de Araujo, César, 433
Cámara de Comercio, 103, 136, 140, 145, 151, 158, 164, 178, 186, 196, 214, 228, 288, 318, 324, 394, 396-397, 408, 412, 414, 416, 443, 446, 452
Cámara de Comercio y Agricultura, 209, 287, 396
Cambios de nombre, 396-397
Campesinos, 363
Véase también, Ribereños (campesinos); Indígenas (pueblos),
Canal de Panamá, 187, 225, 275, 276
Canon petrolero, 321, 407-419, 428, 441, 444, 446, 448, 452
Caña de azúcar. Véase también, Aguardiente, 191, 235, 263, 355
Capataces barbadenses, 82, 83, 159
Capelo, Joaquín, 157, 158
Capital, acumulación de, 19, 26, 28, 95, 97, 137-138, 330, 332, 340, 345, 365, 391
Capitalismo, 18, 140, 163-164, 229, 297, 298
Caquetá (río/cuenca), 180
Cárdenas Rengifo, Alfonso, 223, 243, 254, 255, 369
Carlos (vapor), 110 (recuadro)
Carnaval, 430, 431
Carrera i Raigada (prefecto), 157
Carreteras / caminos, 20, 144, 149, 274, 305, 371, 447, 449, 451
Carretera Iquitos-Nauta, 447
Carretera Lima-Pucallpa, 230, 266, 270, 275, 276-278, 284
Casa Campesina, 399
Casas comerciales, 26, 35, 40, 57, 93-138, 145, 148, 166, 172, 176, 183, 185, 186, 194, 231, 323, 341, 353, 391
Alemanas, 108, 129
Británicas, 107, 129
Como agentes de firmas extranjeras, 93, 122-123, 200, 206, 219, 228
Chinas, 197, 208
Decadencia de las, 269-293
Embarcaciones de las, 119 (cuadro)
En Belén y Manaos, 106
Españolas, 107, 119

Extranjeras, 107, 108, 118-119, 118 (cuadro), 131-132, 137, 182, 343
Francesas, 108, 129
Italianas, 107, 119
Judías, 115-118, 112, 114, 119, 120, 182
Luso-brasileñas,104-106, 105-106 (recuadro 6), 118-119, 120-121
Multifuncionalidad de las, 179, 200, 210-211, 210-211 (cuadros)
Nueva generación de,219-220, 278
Número de, 209 (cuadro)
Y actividad industrial, 212
Y exportación de gomas, 120, 120 (cuadro), 121 (cuadro)
Y ciclos de exportación, 199-230
Y fundos, 264
Casement, Roger, 81, 159-162
Caseríos. Véase Asentamientos independientes
Castañeda, Estanislao, 155
Castre, Emilio, 58, 152, 155-156
Caucheros / extractores de gomas, 45, 55, 57, 78, 79, 155, 184, 188, 234
Caucho, 25-28, 58, 76, 81, 83, 148, 239, 384
Véase también, Gomas, castilla, 26
Cavero, Salvador, 160
Caza, 49, 180, 184, 314, 430
Cazadores del Oriente, 195
Cazes, David, 107
CCP. Véase Confederación Campesina del Perú
CDRO. Véase Comité de Desarrollo Regional del Oriente
Cecilio Hernández e Hijo, 102- 104, 214
Ceilán, 178
Cenepa (río/cuenca), 448
Centro de Altos Estudios Militares (CAEM), 310
Central General de Trabajadores del Perú, 418
Central Nacional de Trabajadores, 407
Centro Amazónico de Antropología y Aplicación Práctica, 263
Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía, 434
Centro de Investigación y Promoción Amazónica (CIPA), 402
Centro Social Iquitos, 335
CEPAL. Véase Comisión Económica para América Latina
Cervantes, Guillermo, 177, 194-197, 206, 426, 450
CIPA. Véase Centro de Investigación y Promoción Amazónica
CITES. Véase Convención sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas
Ciudadanía, 424
Clasificación étnica, 63
Club Social Iquitos, 136
CNA. Véase Confederación Nacional Agraria
Cocamilla / Cocama-cocamilla (pueblo indígena), 387, 403
Collazos, Arnaldo, 266

Colombia, 25, 29, 32, 42, 139, 159, 180, 188, 194, 312
Guerra civil en, 78
Véase también Convenio Aduanero Peruano-Colombiano; Perú, guerras con Colombia
Colonización, 29, 42, 59, 139, 175, 179, 280
Europea, 30, 33, 140, 149, 280
Véase también Perú, período colonial
Comercial Menezes y Cía., 332 (recuadro), 335 (recuadro), 351
Comercio, 21, 26, 34-35, 36 (cuadro) 37, 40, 93, 95-97, 118, 125, 128, 130 (cuadro), 137, 147-148, 162, 171, 176, 188, 328
Control foráneo del, 121-138
De exportación, 35, 36 (cuadro), 119, 202-203, 205, 206, 211, 278, 289, 291, 324-325, 340, 359
De importación,36 (cuadro), 132, 133, 183, 189, 201-202, 212, 306, 309, 324-328, 333, 338-339 (recuadro 17), 345 (cuadro), 345-346, 359, 407
Heveización del, 53, 55-59
Libre, 141, 146
Mayorista / minorista, 211
Puestos de, 136
Valor del, 202 (cuadro)
Véase también Aranceles
Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 302
Comisión Hidrográfica del Amazonas, 39
Comité Central de Barriadas (CCB), 404
Comité Central de Pueblos Jóvenes de Iquitos (CCPJI), 405
Comité de Desarrollo Regional del Oriente (CDRO), 321
Comité de Productores de Arroz de la Provincia de Maynas (COPAPMA), 399, 403
Comité de Defensa de las Cochas, 398
Comité en Apoyo de la Paz y el Desarrollo, 450-451
Comité para la Creación del Departamento de Ucayali, 278
Commercial Bank of Spanish America Ltd., 183
Compadrazgo / padrinazgo, 233, 257-258, 261, 387
Compañía Comercial Suramérica S.A., 219-220, 229, 341, 343
Compañía de Navegación del Amazonas, Ltda., 127
Compañía Loretana de Oleos Esenciales, 222
Compañía Maderera Loretana, 225, 227
Compañía Nacional de Recaudación, 146
Compañía Peruana de Navegación, 41, 108 (recuadro)
Compañía Peruana de Petróleo El Oriente, 319
Compañía Peruana de Vapores, 187, 275, 276, 290, 334
Compañía Peruana Internacional S.A. (COPISA), 341-342
Comptoir Colonial Français, 131
Comunidades nativas, 239, 243, 245, 314, 364, 370-376, 399, 401, 402, 423
Véase también, Indígenas (pueblos)
Concubinas, 384

Confederación Campesina del Perú (CCP), 398
Confederación de Nacionalidades de la Amazonia Peruana (CONAP), 403
Confederación General de Pobladores del Perú, 406
Confederación Nacional Agraria (CNA), 398
Conglomerados, 353-354
Congreso, 440
Congreso Constituyente Democrático, 440
Constituciones, 440, 442, 444, 447
Construcción (sector), 329, 330
Contamana, 116
Contrabando, 148, 162, 306, 323, 331, 338 (recuadro 17), 344, 444
Convención sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas (CITES), 314
Convenio Aduanero Peruano-Colombiano, 305-306, 318, 327, 397, 416-417, 447
Véase también Colombia
Coomes, Oliver, 28, 79, 90, 138, 185, 381
COPAPMA. Véase Comité de Productores de Arroz de la Provincia de Maynas
COPISA. Véase Compañía Peruana Internacional S.A.
Cordelor. Véase Corporación de Desarrollo de Loreto
Córdova, B. García, 155
Coriat, Samuel,434
Coronel Portillo (provincia), 407, 412, 417
Corporación de Desarrollo de Loreto (Cordelor), 322, 359, 418
Corporación Peruana del Amazonas (CPA), 281-284
Oficinas de la, 281-282
Correrías, 26, 61-62, 69-71, 75, 84, 86, 89, 154-156, 232, 249-250, 261, 292, 384, 387
Véase también, Esclavitud
Corrupción, 426-427, 441
Costo de vida, 129, 147, 327
CPA. Véase Corporación Peruana del Amazonas
Crédito, 66, 84, 85, 93, 98, 114, 132, 137, 172, 175, 176, 181, 183, 194, 200, 206, 218, 220, 223, 224, 226, 229, 265, 271, 280, 290, 304, 307, 315, 324-325, 354, 359-360, 437, 452
Agrícola, 379, 379 (cuadro), 380, 418, 439 Véase también Agricultura, préstamos agrícolas,
Fuentes de,122-126, 292
Véase también Préstamos
Créditos Pucallpa, 336
Cuba, 302

CH

Chayahuita (pueblo indígena), 387
Chibnik, Michael, 382
Chile, 41, 438, 448
Ching, César, 434
Cholas, 384

D

Dantas, Nancy, 434
Dávila, Ezequiel, 240
DDT, 221
Deuda, 182
    Externa, 141-142, 191, 310, 438
Derechos ciudadanos, 20, 374, 408, 424, 455
    Véase también Derechos civiles
Derechos civiles, 20, 165, 293, 297, 300, 312, 363, 421-425, 453, 455
    Véase también Derechos ciudadanos
Descentralización, 449
    Véase también Regionalistas (asuntos), regionalistas versus centralistas
    de Jong, Wil, 382, 386
Del Aguila, Anselmo, 101
Del Aguila, Francisco, 143
Del Aguila, Juan, 98
Delboy, Emilio, 288
Dependencia (teoría de la), 93
Derris (*Derris elliptica*), 204, 217, 219, 220, 271
Derteano, César, 234
Desarrollo, 19, 297, 301, 302, 304, 307-309, 312, 321-322, 351, 354, 358,
    360, 393, 405, 410, 452, 455
Desempleo, 451
Destilería Amazónica S.A., 222
Devaluación de la moneda, 307, 310, 407
Diversificación económica, 345-354
    Véase también Casas comerciales, multifuncionalidad
Documentos de identidad, 421-424
    Véase también, Libreta electoral; Libreta militar; Partida de nacimiento
Domínguez, Camilo, 76
D'Onadio, Antonio, 415, 448
Drogas, 323, 331, 338 (recuadro 16)
Durán Ballén, Sixto, 446

E

ECASA. Véase Empresa Comercializadora de Arroz S.A.,
Echenique, Rufino, 30, 33
Eco (periódico), 283
Economías, 19, 63, 83, 199, 291-292
    Economía de frontera, 15, 17, 19, 20, 21, 25, 27
    Véase también Loreto, economía; Perú, economía
Ecuador, 25, 29, 30, 42, 139, 180, 273, 312, 319, 383, 427, 438, 444-455
    Véase también Perú, guerras con Ecuador
Educación, 144, 270, 280, 293, 304, 363, 366-369, 406, 421
    Véase también Escolaridad
El Comercio (periódico), 301
Elecciones, 193, 415, 424

El Encanto, 77
Elites, 93, 140, 142, 144, 158, 163, 164, 171, 174, 177, 193, 196, 229, 231, 234, 270, 278, 305, 324, 328, 331, 359, 394-395, 408-409, 415, 424, 425, 428, 430, 454.
Véase también Burguesía; Empresarios; Patrones
Eloísa (vapor), 123
El Oriente (periódico), 189, 191, 192, 407
Embarcaciones, Véase vapores, líneas de
Embotelladora La Selva S.A., 333
Empoderamiento / fortalecimiento, 20, 297, 300- 303
Empresa Comercializadora de Arroz (ECASA), 316-317, 380
Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI), 380
Empresa Petrolera Fiscal (EPF), 319, 320
Empresarios, 33, 219, 277, 293, 299, 309, 315, 317, 444, 452
Nueva generación de, 323-324, 330-354, 358, 361, 397
ENCI. Véase Empresa Nacional de Comercialización de Insumos,
Enrique S. Llosa y Cía., 99
Ensambladora Amazónica S.A., 337
Esclavitud,68, 153
Peonaje por deuda como casi-esclavitud, 88, 90
Véase también Correrías
Escolaridad, 367 (cuadro), 368
Véase también Alfabetismo; Educación,
España, 29, 65, 432
Espinar, Enrique, 80, 123
Espinosa, Lucas (Padre), 387
Estado, Papel del, 25, 28, 29-42, 139-167, 175, 176, 187, 189-197, 269-270, 274, 280, 284, 286-288, 292, 299, 301-302, 303, 304-310, 311-312, 315, 320, 364, 391, 394-396, 419, 432, 453-455
Estados Unidos, 30, 32, 33, 34, 43, 130, 130 (cuadro), 134, 192, 219, 220, 224, 273, 302, 320, 335, 448
Estudiantes, 406, 411
Europa, 43, 95, 280
Véase también Colonización, europea; países individuales
Evangelización, 156
Exportadora Perú, 336
Exportaciones, 35, 41, 58, 186, 196
Evolución de los ciclos de exportación, 199-230, 250-251, 266-267, 291, 323, 325-326, 340-342, 377
Valor de las, 201-204, 205 (cuadro), 216, 315, 326
Véase también Agricultura, exportaciones; Gomas, exportaciones; Comercio, de exportación

F

FAPUJI. Véase Federación de Pueblos Jóvenes de Iquitos,
Farache Hermanos, 116
Fariña, 32, 240

FASSOL, Véase Federación Agraria Selva Socialista de Loreto,
Fauna silvestre, 314-315, 325, 340, 341-342
Faura, Guillermo, 368
FDPL. Véase Frente de Defensa del Pueblo de Loreto
FEB. Véase Federación de Empleados Bancarios
FECADEMA. Véase Federación Campesina de Maynas
FEDECANAL. Véase Federación de Campesinos y Nativos de Loreto
Federación Agraria Selva Socialista de Loreto (FASSOL), 398
Federación Campesina de Maynas (FECADEMA), 398, 399
Federación de Campesinos y Nativos de Loreto (FEDECANAL), 400, 403
Federación de Empleados Bancarios (FEB), 406
Federación Departamental de Trabajadores de Loreto (FEDETL), 406-407, 413, 414
Federación de Pueblos Jóvenes de Iquitos (FAPUJI), 406
FEDETL. Véase Federación Departamental de Trabajadores de Loreto,
FEDICALAM. Véase Federación Distrital de Campesinos de Las Amazonas, 398
FEDIP. Véase Frente de Defensa de los Intereses del Pueblo
Ferreyros y Cía., 343
Festivales, 430, 434
Fitzcarrald, Carlos Fermín, 72 (cuadro),108 (recuadro), 110
Fondo Monetario Internacional, 327
Foweraker, Joe, 18
Francia, 95, 97, 112 (recuadro), 130, 130 (cuadro), 137, 221, 224
FREDECOP. Véase Frente de Defensa de la Provincia de Coronel Portillo
Frente Cívico de Loreto, 446-447
Frente de Defensa de la Provincia de Coronel Portillo 412, 417
Frente de Defensa de la Región del Amazonas (FDRA), 419
Frente de Defensa de las Comunidades Nativas del Ucayali (FREDECONA) 401
Frente de Defensa de los Intereses del Pueblo (FEDIP), 412
Frente de Defensa del Pueblo de Loreto (FDPL), 396, 400, 405, 411, 412-419, 428, 441
Frente Patriótico de Loreto, 448, 450, 451-452, 454
Frontera, 15, 17-20, 164
  Conflictos de, 437-438
  Domesticación de la,15, 20, 197-300, 304, 419, 421, 429, 435, 453
  Expansión de la,18-19, 20
  Ideas asociadas con noción de, 15, 17, 20, 26-28, 164, 173-174
Fuentes, Hildebrando, 66, 71, 81, 109, 110, 113, 121, 122, 123, 124, 129, 151, 152, 157, 178, 214, 235, 239, 426
Fuerzas Armadas, Véase militares
Fujimori, Alberto,21, 297, 365, 391, 437-439, 440-441, 444, 446, 452, 453-455
Fuller, James, 161-162
Fundos, 172, 176, 188, 200-201, 206-207, 213, 214, 216, 218, 224-226, 313, 405

Agroextractivos,235, 238-246 (recuadros), 237 (mapa), 263, 269
Decadencia de los, 269-293
Evolución de los, 375 (cuadro)
Impuestos a, 287-288
Nuevos, 247
Organización de los, 261-267
Sistema fundo/patrón, 231-267
Shiringueros, 234
Tamaño de los, 232, 235, 248, 266, 271, 285, 286-287, 290, 371
Tiendas de, 252
Y áreas vecinas y remotas, 233, 262-263
Y control de la mano de obra, 249-261
Y sistema de habilitación, 218, 223, 228-229, 233, 245, 250-251, 262-263, 264

G

Galarza, Jaime, 273
Ganado, 35, 234, 235, 240 (recuadro), 241 (recuadro), 244 (recuadro 13), 245, 254, 276, 278, 279, 286, 332 (recuadro), 365
Ganancias, utilidades, rentabilidad 122, 126, 133, 154, 176, 181, 212, 251|, 324, 330, 344, 345, 409
Ganso Azul, 273, 275, 319
García, Alan, 327, 437, 440
García, Genaro, 389, 395
Gasto público, 310, 438
Geopolítica, 30-36
Gildemeister (familia), 319
Gomas, 43-61, 281-283
Auge gomero, 27-28, 30, 42, 53, 64, 66, 119, 120, 124, 133, 136, 137, 140, 149, 152-153, 154, 164, 188, 231, 249, 260, 351, 382, 383, 385, 387, 409
Calidades de, 52, 53 (cuadro)
Castilla (especies), 44, 46-47, 49-52, 53, 54, (cuadro), 55, 57, 79, 144, 150, 164, 177,
Colapso de la economía gomera, 27, 28, 138, 166, 171-172, 175-197, 202-203, 208, 228, 231, 236, 246, 249, 255, 365-366, 385-386, 430
Control foráneo del comercio de, 121-138
Hábitats de diferentes especies de, 46-47, 53, 56-57
Destino de las exportaciones de, 130, 130 (cuadro), 131
Especies productoras de látex, 26
Exportaciones, 25, 30, 41, 43, 53, 54 (cuadro), 56-59, 65, 99, 103, 112, 120, 120 (cuadro), 121 (cuadro), 130, 130 (cuadro), 132-135, 135 (cuadro), 137-138, 148, 180-181
Hevea (especies), 44, 46, 47, 49, 51, 52, 54 (cuadro), 56-59, 79, 86, 111, 144, 148, 151, 164, 177,
Integración vertical del comercio de, 131-132
Métodos de extracción, 45, 47, 48, 49-52

Precios de las, 41, 43, 45, 48-49, 51, 53 (cuadro), 57, 58, 80, 129, 134, 147, 148, 162, 171, 175, 177, 180, 181, 189, 240, 426
Propiedades botánicas de diferentes especies de, 46-53
Regulación de la industria de las, 139-167
Sustituto artificial de las, 152
Véase también, Sudeste asiático, producción gomera en el
Gómez, Augusto, 76
Gómez, Teodosia y José Estanislao, 244-245 (recuadro 14)
Goodyear, Charles, 43
Gow, Peter, 72, 73-74 (recuadro)
Gran Bretaña, 30, 40, 82, 93, 121, 125, 126. 128, 130, 130 (cuadro), 131, 135, 137, 142, 159, 160, 162, 206, 221, 273, 279
Control del sector importación / exportación, 129, 130 (cuadro)
Véase también, Sudeste asiático, producción gomera en el
Grupo Oruga de Acción Cultural, 434
Guano, 139
Guardia Civil, 256, 257,
Véase también Policía
Guayaquil, Ecuador, 37
Guerras de independencia, 29
Guerras Mundiales,
Primera, 162, 171, 175, 181, 183, 187, 190-191, 214
Segunda, 173, 202, 208, 219, 220, 230, 247, 269, 271, 279
Guerrillas, 310
Guía de Loreto, 290

H

Habilitación (peonaje por deuda), 26, 28, 61, 63-68, 76, 77, 80, 84, 91, 140, 173, 174, 182, 200, 213, 215, 232, 255, 341, 349, 376, 377
Como ficción de intercambio, 87, 88
Intentos por eliminar, 282, 283, 284, 290, 292-293, 297, 315, 368, 380, 391
Y fundos. Véase Fundos, y sistema de habilitación,
Y transferencia de deudas, 62, 68, 85, 153, 157, 185, 252
Hacienda Dávila, 240
Hacienda Montero, 262
Haciendas, 238, 252, 264-267
Hardenburg, Walter, 159, 160
Haring, Maria Margaretha (Rita), 330-331
Hecht, Levis and Kahn of London, 219
Herman (vapor), 110
Hernández, Arturo D., 388, 432
Hernández, Cecilio, 99, 102-104 (recuadro 4), 109, 124, 206, 225-226
Hernández, Crisóstomo, 76
Hernández, Fabriciano, 432
Herramientas, 35, 154
Herrera, Jenaro, 191

Huallaga (río/cuenca), 32-33, 63, 64, 65, 95, 191, 205, 214, 218, 234, 242 (recuadro 12), 250, 256, 265, 270, 319, 366-367, 368, 372, 382, 383, 384
Huckin, V., 182-183
Huelgas. Véase también, Manifestaciones; Revueltas
Huitoto (pueblo indígena), 76-84, 88, 89, 249, 260, 365
Hurtado Hermanos, 353

I
Ibarra, Juan, 146
Iferenanvique, 76
Iglesia Católica, 302, 373, 401, 423, 430, 434, 449
Véase también, Misioneros; Religión,
ILV. Véase Instituto Lingüístico de Verano,
Importaciones, 130, 143, 144, 195, 317, 318, 346, 439
Sustitución de, 302
Impuestos (contribuyentes, incentivos tributarios, déficit fiscal), 27, 34, 40, 100, 101, 103, 105 (recuadro 5), 106 (recuadro). 107, 116, 111, 112, 113, 115, 127, 140, 148, 151, 165, 176, 194, 271, 304, 317, 323-324, 389, 397, 419, 425, 438
Exoneración de, 305-307, 309, 320, 326, 327, 331, 332, 333, 346, 350, 358, 407, 444, 446, 452
Sobre fundos, 287-288
Sobre el petróleo, 319-320
India Rubber Journal, 178
Indígenas,
Catequizados, 63, 65-68, 71, 84, 86, 87, 88, 153, 165, 235, 382, 384, 385
Tribales, 63, 69-76, 86, 87-88, 90-91, 153, 154, 165, 166, 176, 184, 232, 250, 382, 384, 385, 387
Indígenas (pueblos), 18-19, 28, 42, 55, 61, 62, 79, 140, 153-163, 165, 166, 249, 253, 314, 383, 396, 419, 423, 433
Exterminio de los, 157
Líderes,259-261
Organizaciones, 400
Resistencia de los, 77, 81, 87, 232_233, 256-257, 393
Véase también, Indígenas; Patrones, equiparados con líderes indígenas; Ribereños (campesinos),
Industrial Iquitos S.A., 360
Industrial Loreto S.A., 336.
Industrial Maderera Yavarí S.A., 333.
Industria, 301, 302, 304, 305, 309, 310, 318, 324, 330, 332, 337, 344-345, 443.
Inversión en la, 351, 354, 358.
Número de industrias, 347 (cuadro 11.3).
Valor Bruto de la Producción (VBP), 437 (cuadro11.4), 348, 348 (cuadro)
Inflación, 310, 323, 407, 437.

Infraestructura, 137, 284, 329, 409, 437.
Ingresos, 380, 391.
Inka Kola, 333.
Inmigración. Véase también, Colonización, 33, 116, 140, 231, 384, 389
Insecticidas, 204, 217, 221.
Instituto de Investigaciones de la Amazonia Peruana, 418.
Instituto de Reforma Agraria y Colonización, 305.
Instituto Lingüístico de Verano (ILV),368, 372, 401.
Instituto Nacional de Planificación, 302, 318, 321, 411.
Integración económica, 141, 166, 175, 234, 269, 274, 278, 299, 302, 304, 312, 393, 397.
Intendencia Forestal del Oriente, 227.
Interés (tasas de), 123, 282.
International Petroleum Company, 310, 319, 320, 410.
Inundaciones, 343
Inversión foránea, 438, 440
Iquitos, 26, 42, 57, 78, 183, 186-187, 196, 208, 215, 270, 276, 278, 306, 309, 331, 343, 349, 352, 356, 359, 406, 408, 431, 455.
Aduana de, 142, 144, 147, 148
Capital de Loreto, 146
Estación y factoría naval de, 30, 37, 38, 39, 40-41, 108-109
Flota fluvial de, 352 (cuadro)
Modernización de, 137
Vida social de, 136, 335
Véase también, Carreteras; Casas comerciales; Población,
Iquitos Booth Steam Ship Navigation Company, 128-129, 187
Iquitos Honda, 343
Iquitos Trading Company, 107
Israel & Cía., 117, 152, 196, 207, 215, 222, 225, 226, 313, 346
Itamaraty (Acuerdo de), 448
Izaguirre, Bernardino (Padre), 184

J

J. C. Arana & Cía.. Véase también, Arana, Julio César, 206
Jebe, 25, 80, 81, 83, 84, 89, 132, 185, 246 (recuadro)
Véase también, Gomas, hevea,
Jebe débil, Véase, Gomas, hevea,
Jeberos, 65, 218
Jefes de sección,
Jibacoa (fundo), 245-246, 252, 255, 256
Joaquín Abensur Arajo EIRL. Véase también, Abensur Araujo, Joaquín, 333
Journal d'Agriculture Tropicale, 178
Judicial (poder), 160-161, 166, 255, 293
Junta Patriótica, 428

K

Kahn & Cía, 108, 112-113 (recuadro) , 207, 215, 217, 218, 226

Kahn & Polack, 108, 112-113, 122, 206
Kahn, Edmond, Joseph y Ferdinand, 112
Kahn, Samuel, 112-113
Kanatari, 434, 448, 449
Kaplan Overing, Joanna, 259
Kuczynski-Godard, Máximo, 388

L
La Chorrera, 77
La Combe, Ernesto, 73, 137
La Condamine, Charles, 44
La Cueva,191, 192, 193, 426
La Felpa (periódico), 159
Lagunas, 65, 218, 220
La Liga Loretana, 191, 192, 195, 197, 426
La Mañana (periódico), 192, 194
Laminadora Amazónica S.A., 337-338
Lamport and Holt Line, 187-188
Lanatta, Eduardo, 192
La Prensa (periódico),301
La Razón (periódico), 191
La Región (periódico), 192
Larrabure i Correa, Carlos, 127
Larrañaga, Benjamín, 77, 78, 79, 83
La Sanción (periódico), 159
Laura (vapor), 110
La Voz de la Selva (radio), 423
Lázaro, Arquímedes, 338-340 (recuadro 17), 342, 344, 350
Leche caspi, 203, 239, 243, 246 (recuadro) , 291, 332 (recuadro)
Leguía, Augusto, 159, 161, 193, 195, 427, 446
Leonard Exploration Company, 272
Lequerica, César, 432
Leticia, 39, 197, 427, 428, 432, 449, 450
Letras de cambio, 125
Lévy, Isidore, 114
Leyes, 25, 139, 165, 246, 257, 277
- De 1825, 153
- De 1832, 33, 142
- De 1853, 30, 33, 142, 149
- De 1861, 38
- De 1887, 144
- De 1898, 149-150, 156
- De 1906, 148
- De Canon Petrolero, 411-412, 416, 417
- General de Comunidades Campesinas, 400
- De Comunidades Nativas de 1974, 371, 374, 401, 403, 423
- Decreto 177-EFC-81, 416

Decreto Ley 02, 400
Decreto Ley 775, 444
Decreto Ley 778, 444
Decreto Ley 18350, 317, 337
Decreto Ley 18977, 317-318
Decreto Ley 20653, 314
Decreto Ley 21147, 314-315, 340
Decreto Ley 21678, 411
Decreto Ley 22162, 406
Decreto Ley 25980, 443, 452
Decreto Ley 25990, 443
Decreto Supremo 03, 371
Decreto Supremo 04, 305, 306, 327, 342
Decreto Supremo 053-68, 318
Decreto Supremo 934, 314, 342
De Educación, 366
De exploración petrolera, 273, 319
De Industria, 443
De impuestos. Véase también, Impuestos, exoneración de, 444
De jurisdicciones religiosas, 156
De Municipalidades, 424
De Promoción del Desarrollo Integral de la Amazonia Peruana, 452
De Reforma Agraria, 310, 313, 333, 370-371
De Terrenos de Montaña (1898), 84, 246
De tierras, 84, 149-153, 241-242, 246, 287-288, 305, 310, 314
Ley 13270, 305
Ley 15600, 306-307, 317, 327, 333, 342, 344-345, 358, 397, 443
Ley 16900, 317, 327, 407
Ley 24300, 417, 418
Ley 27037, 452
Líbano (fundo), 313
Libras esterlinas (tasa de cambio), 34, 66
Libreta electoral, 421, 424
Libreta militar, 421-424
Liga de las Naciones, 428
Lima, 29, 136, 141, 216, 225, 270, 275-276, 354, 432
Firmas importadoras de, 279
Madera destinada a, 277 (cuadro)
Lindley (familia), 333
Literatura, 432-433
Liverpoool, 40, 128, 132
Llosa, Enrique, 99, 192-193
Lloyd's Bank, 206
López, Rodrigo, 355
Loretanos, Véase también, Mestizos; Ribereños (campesinos), 387-388
Loreto (departamento). Véase también, Integración económica; Producto bruto interno, 15, 16 (mapa), 20, 305

Áreas periféricas de, 185, 364, 382, 386
Centros poblados y red fluvial de,31 (mapa)
Departamento Marítimo Militar de, 37
Distritos de, 33
Economía de, 20, 61, 93, 129, 134-135, 137-138, 162, 163-164, 171-174, 176-177, 184-185, 186-187, 199, 200, 204, 206, 216, 228-230, 231, 232, 250-251, 267, 269, 270, 274, 293, 299-300, 309, 318, 322, 323, 324, 355, 391, 410, 440
Flota mercante privada de, 127-128
Futuro de, 284
Gobernación Política y Militar de, 33
Período 1851-1914, 25-27, 139, 163-167, 174-175, 297
Período 1915-1962, 171-174, 199, 200, 201, 232, 291-293, 297, 324-325, 364
Período 1963-1990, 297-300
Período 1991-1999, 437-455
Plan del Gobierno Militar para, 312-313
Población de, 63-64
Valor Bruto de la Producción industrial de, (VBP), 347 (cuadro), 348, 348 (cuadro)
Loreto (puerto), 33, 35
Loreto Importaciones S.A., 333
Lucas Meza & Hermanos, 242
Luso-brasileños. Véase también, Casas comerciales, 104

M
Macintosh, Charles, 43
Madera, 196, 245, 254, 263-264, 266, 271, 276, 278, 288, 309, 315, 325-326, 332, 333, 337, 339, 342, 348-349, 351, 353, 358, 360
Destinada a Lima, 277 (cuadro)
Procesamiento de la, 349 (cuadro)
Maderas finas, 196, 201, 202, 204, 213, 240, 244 (recuadro 13), 291, 337
Ciclo de exportación, 224-228
Madre de Dios (río/cuenca), 99, 131, 188, 281
Maestros, 406, 411, 412
Magne, Paul, 102, 109
Mai huna (pueblo indígena) 239, 243, 385
Mainas (nombre temprano de Loreto), 29, 272
Maíz, 315, 380, 381 (cuadro)
Malta, 115
Manaos, 106, 126, 128, 186, 312
Manco Cápac (vapor), 215
Manifestaciones. Véase también, Huelgas; Revueltas
Mapasingue (Tratado de), 37
Marañón (río/cuenca), 39, 53, 58, 63, 111, 132, 188, 207, 214, 217, 234, 245, 249, 265, 368
Marcial A. Pinón & Cía., 99

Marín, Flores, 111
Marius, Lévy & Schuler, 114-115 (recuadro), 122, 206
Marruecos, 115-116
Marxismo. Véase también, Partido Comunista, 394
Matsés (pueblo indígena) 253
Maúrtua, Aníbal, 130
Mavila, Octavio, 337
Maynas (provincia), 404, 407, 408, 427, 432, 434
Mayo (lancha), 104
Melita (vapor), 215
Menezes & Cía., 222, 223, 341
Mercado, 364
  Internacional, 266, 269, 289, 358, 364
  Nacional, 266, 270, 323, 325, 328, 358
  Local o regional, 328, 365
Mestizos. Véase también, Loretanos; Ribereños (campesinos), 61, 63, 65, 66, 67, 70, 84, 86, 165, 218, 232, 262, 263, 297, 365, 382-383, 384, 386, 387-388, 389, 424
Militares. Véase también, Perú, Gobierno Militar en, 302, 303, 422, 438, 440, 450
Minería, 328, 330, 410
Misioneros, 156, 363, 366, 371, 372, 373, 375, 401
  Franciscanos, 29, 68, 373-374, 401
  Jesuitas, 29, 33, 68, 70, 429-430
Mitchell, G. B., 189
Moch Peruvian export Company, 209-210
Modelo Perú, 319-320
Modernización, 137, 269, 279-284, 299, 303, 358, 394, 455
  De relaciones laborales, 289, 290
Monopolios, Véase Tierra, monopolio de la
Monte Carmelo (fundo), 244 (recuadro 13)
Montero, Lizardo, 142
Monterrico (fundo), 238, 252, 263-264, 265, 374
Morales Bermúdez, Francisco, 303, 398, 411
Morey Arias, Adolfo, 97, 98, 101, 119, 124, 187, 196, 206, 351
Morey Arias, Luis Felipe, 97-100, 102 (recuadro 4), 109, 111, 119, 124, 146, 158, 196, 206
Morey Luis Felipe e Hijos, 100, 225, 313
Morey, Juan Abelardo, 241 (recuadro 12)
Mourraille, Brito & Cía., 104 (recuadro 5)
Mourraille, Charles, 99, 102 (recuadro 4), 104 (recuadro 5), 108, 108-109 (recuadro)
Mourraille, Hernández, Magne & Cía., 102 (recuadro 4), 108-109 (recuadro)
Movilización social, 312, 394, 410-411
Movimiento Pro-Patria Amazónica, 195
Movimiento Revolucionario Túpac Amaru, 437
Moyobamba, 33, 35, 38, 63, 65, 95, 142, 143, 146, 196, 215

M. Rocha e Hijos, 105-106 (recuadro 6)
Música, 434
Mutual Loreto, 334

N
Naciones Unidas, 302
Nanay Mills, 226
Napo (río/cuenca), 53, 55, 63, 68, 180, 188, 214, 222, 223, 234, 235, 238, 242, 252, 255, 265, 274, 332 (recuadro), 372, 373, 376, 379, 385
Naporuna (pueblo indígena), 374, 385, 387, 401, 403
NAPSA, Véase Naviera Amazónica Peruana S.A., 334
Nauta, 32, 35, 38, 95, 149, 447
Navarro, Manuel Antonio, 245
Navegación fluvial/marítima, 121, 126-129, 137, 144, 172, 176, 188, 190, 229, 289, 334, 352 (cuadro) 358, 361, 366
Democratización de la, 363, 369
Véase también, Amazonas (río/cuenca), apertura a la navegación; Perú, flota fluvial de
Negro Urco (fundo), 223, 242-243 (recuadro 13), 252, 254, 255 314, 368, 374
Neoliberalismo, 21, 297, 438, 452
Nueva York, 132

O
Occidental Petroleum Company, 320, 409-410
OEA. Véase Organización de Estados Americanos,
Oficina Nacional de Desarrollo de los Pueblos Jóvenes, 405
Olaria, José, 154
Olórtegui Villacorta, Juan, 195-197
ONA. Véase Organización Nacional Agraria
Ordeloreto. Véase Organismo Regional de Desarrollo de Loreto
Ordeoriente, 321
Ordinaire, Olivier, 109
Organismo Regional de Desarrollo de Loreto, 322, 359, 413
Organización de Desarrollo Shipibo (ORDESH), 401
Organización de Estados Americanos (OEA), 302,440
Organización Kichuaruna Wangurina (ORKIWAN), 401
Organización Nacional Agraria (ONA), 398
Oro, 183, 190-191
Otero Mutín, Serafín, 360

P
Pacaya, Alejandro, 377
Pacaya-Samiría (reserva), 440
Padoch, Christine, 382, 386
Padrinazgo/compadrazgo. Véase compadrazgo/padrinazgo
Palacios, Samuel, 126, 127, 136, 144, 149

Panguana (fundo), 238, 240, 254, 256
Paraíso (fundo), 225, 262
Paranapura Cube Export Company, 220
Pardo, José, 193
Pardo, Manuel, 149
Paredes, Hilter, 353
Paredes, Rómulo, 83, 160, 192
Parker, Eugene, 255
Partida de nacimiento, 421-422
Partido Civilista, 140, 192
  Véase también, Perú, gobiernos civilistas
Partido Comunista, 393, 404
Partido Constitucional, 141
Partido Demócrata Cristiano, 407
Partido Democrático, 141
Partido Popular Cristiano 418-419,
Partidos políticos,139-140, 177, 415
Pastaza (río/cuenca), 274
Patrones, 65-66, 67-68, 70, 71, 72, 74 (recuadro), 74-75, 84, 86, 87-88, 155, 158, 176, 184-185, 188, 232-233, 249, 251, 309
  Casa de los, 261
  Colombianos, 78, 80, 81
  Como figuras paternas, 259-260
  Equiparados con líderes indígenas, 233, 257, 258-259, 261
  Y autoridades locales,256-257
  Véase también, Fundos, sistema fundo/patrón; Peones, emancipación de los
PBI. Véase Producto bruto interno
Peces ornamentales, 315, 325, 340, 341-342
Peñafiel, Daniel, 238
Peñafiel, Oscar, 223,238, 256, 265
Pennano, Guido, 128-129
Peonaje. Véase también, Habilitación (peonaje por deuda)
Por deuda, 67-68
  Como mercancía, 87
Peones,
  Como capital, activo y garantía, 26
  Trasladados con sus patrones, 249
  Y fundos. Véase también Fundos y sistemas de habilitación
  Véase también, Indígenas (pueblos); Ribereños (campesinos)
Perú,
  Economía de, 310-322, 437-439, 444, 453, Véase Loreto, economía
  Crisis financiera/fiscal de la década de de 1870, 40, 98, 139
  Flota fluvial de, 33, 34, 36, 40-41, 108 (recuadro), 142, 207
  Gobierno Militar, 310-322, 334, 368, 393, 395, 396-397, 398, 405, 415, 416
  Gobiernos civilistas, 27, 140, 141, 149, 152, 162, 163, 179, 270, 279-280
  Guerra con Chile, 41, 139, 141-142, 144, 438

Guerras con Colombia, 243
Guerras con Ecuador, 37, 173, 230, 269, 272, 279, 431-432, 438, 444, 447, 453
Período colonial, 65, 68, 153
Y Brasil, 25, 29, 30, 32, 36, 94, 127
Y Estados Unidos, 270, 272, 275-276, 281, 282, 284
Peruvian Amazon Rubber Company, 79, 82-83, 120, 159-160, 206
Peruvian Corporation Company, 142
Pesce, Luis, 58, 155, 177
Pesos (tasa de cambio), 34
Petróleo, 269, 272,-273, 312-313, 319-322, 323, 327, 332, 339, 343, 350, 351, 352, 358, 404, 440
Inversión en la industria del, 320, 321
Oleoducto, 326, 329, 334
Petróleo Sullana & Cía., 319
Petroperú, 320, 409, 440, 448
Pezo, Mario, 254
Piaroa (pueblo indígena), 259
Pieles y cueros, 315, 325, 332 (recuadro), 340-341, 377
Piérola, Nicolás de,145, 146, 156
Pinasco, Luis, 107
Pinón, Marcial, 142
Pinto & Cía., 351
Pinto Hermanos, 116, 122, 197
Pinto, Jaime, 146
Pintores, 434
Piro (pueblo indígena), 260-261, 387
Plan Inca, 311
Plantas ensambladoras, 337, 350
Plátanos, 380
Población,
De Iquitos, 38, 40, 166, 404
De Loreto, 63-64, 385-386
De Moyobamba/Jeberos/Lagunas, 65
De Pucallpa, 277, 404
Del Huallaga, 33
Policía, Véase también Guardia Civil, 145, 163, 193, 411, 451
Portillo, Pedro, 72 (recuadro), 73, 158, 189
Portugal (vapor), 105
Power García, Roberto y Eduardo, 355, 360
Powlison, Esther y Paul, 372
Prado, Manuel, 355, 367, 432
Prebisch, Raúl, 302
Precios, 35, 143, 202, 245, 254, 282, 286, 304, 307, 364, 407, 438
De la balata, 202
De la tagua, 186
Del aceite de palo de rosa, 224

Del algodón, 247
Del arroz, 316, 380, 4083
Del barbasco, 219, 220, 221, 244
De las importaciones, 129
De productos de primera necesidad, 407, 413
De los alimentos, víveres. 236, 380
De indígenas capturados en correrías,
Véase también, Gomas,
Préstamos. Véase también, Crédito 282, 283, 285 (cuadro), 287 (cuadro), 308 (cuadro), 316, 350, 354-355, 356-358, 358-359, 360-361, 379
Primera Conferencia Internacional de Exposición de Gomas, 180
Privatización, 438, 440, 448
Producto bruto interno, 328, 329 (cuadro), 330, 350-351
Progresistas, 301
Protocolo de Río de Janeiro, 274, 432, 438, 444-445, 448, 454
Pucabarranca (fundo), 223, 252, 256, 314, 332
Pucallpa. Véase también, Carretera Lima-Pucallpa, 270, 277, 278, 307, 309, 319, 336, 349, 356, 359-360, 361, 404, 406
Pueblos jóvenes. Véase Barriadas
Puerto Huamán, 329
Puritania (fundo), 224, 252, 262, 263
Purús (río/cuenca), 55, 68, 163, 188
Putumayo (río/cuenca), 49, 55, 57, 59, 68, 76-84, 87, 131, 157, 159-162, 188, 222, 243, 252, 306, 373-374, 427
Putumayo (vapor), 104

Q
Quinina, 35, 178, 271
Quito, 29

R
Radio (estaciones de), 423
Raimondi, Antonio, 63, 95-96, 107
RDC. Véase Rubber Development Corporation
Recesiones, 171, 183, 188, 440, 451
Recursos naturales, 140, 286, 290, 314-315, 351, 395, 410
Red Cross Line, 40, 128
Referéndums, 442, 447, 451
Reformas, 290, 301, 302, 303, 310, 311, 393, 439-444, 447
Regan, Jaime, 390
Regatones, 35, 369, 377
Regionalistas (asuntos), 191, 196-197, 297, 324, 393, 408, 425-429, 450
Demandas regionales, 394, 406, 408-409, 413, 418
Gobiernos regionales, 441, 442, 446, 457- 452, 454
Identidad regional, 429-435, 453
Regionalistas versus centralistas, 172, 177, 427, 428, 439, 440-441, 441-443, 453-454

Religión. Véase también, Iglesia Católica; Misioneros, 67, 154, 156
Requena, Francisco de, 29
Revueltas/asonadas. Véase también, Huelgas; Saqueos 139, 144-147, 194-197, 206, 408, 425-428, 450-452
Reyes, Enrique, 109
Ribeiro, Darcy,18
Ribereños (campesinos), 250, 309, 313, 342, 343, 363, 365, 374-375, 376-382, 382-391, 394, 396, 403, 410, 432-435
Cultura ribereña 429-435
Estudios sobre los, 390
Organización de los, 397-398, 401
Ribereñización, 429-431
Uso del término, 388-390
Riera, Francisco,225
Ríos, Corsino y José, 239
Rocha & Hermanos, 105-106 (recuadro 6)
Rocha, Manuel, 105 (recuadro 6), 146
Roggeroni, Samuel, 221, 256
Rojas, Mauricio, 142
Rosenzweig, Alfredo, 116
Rotenona, 217, 220-221
Roux, Jean-Claude, 126, 127
Rubber Development Corporation (RDC), 281
Rubber Reserve Company (RRC), 281
Ruiz y Pastor, César, 193
Rumi Tumi (fundo), 377

S

Sala, Gabriel (Padre), 72 (recuadro), 75, 154
Salarios, 426-427
Saldaña, Benjamín, 159
Samolski, Benjamín, 340
Sanango (fundo), 241 (recuadro 12)
San Antonio (fundo), 254
Sánchez Cerro, Luis, 428
Sánchez, Ponciano, 123-124
San Joaquín de Omaguas, 262
San Juan (fiesta), 430
San Martín (departamento), 15, 16 (mapa), 63, 191, 204, 214, 216, 272, 305-306, 356, 425
San Martín (distrito), 256
San Román, Jesús, 257, 365, 377, 382, 389
Santa Otilia (fundo), 255
Santa Rosa (fundo), 241-242 (recuadro 12)
Santiago (Acuerdo de), 449
Santos Atahualpa Juan, 402
Santos, Roberto, 34, 129, 132, 133

Saqueos. Véase también, Revueltas/asonadas
Scavino Levy (hermanos), 350
Schaper, Günther, 289
Scharff, Carlos, 73
Schmink, Marianne, 18, 19
Schuler, Pierre, 114-115 (recuadro)
Schuler, Theodore, 146
SCIPA. Véase Servicio Cooperativo Interamericano de Producción de Alimentos
Sectores populares, 393-394, 397, 408, 419, 433
Selva alta/baja, 141, 304, 309, 313
Seminario, Ricardo, 145, 146, 195, 425, 450
SENCA. Véase Servicio Cooperativo Interamericano de Producción de Alimentos
Sendero Luminoso, 437
Separatismo. Véase también, Regionalistas (asuntos), 425, 429
Servicio Cooperativo Interamericano de Producción de Alimentos (SCIPA), 286, 287
Servicios Fluviales del Oriente S.A. (SERFLOSA), 337
Servicio militar, 422
Servicio Nacional de Comercio Agropecuario, 316
Shapiama, Matías, 240
Shell Co., 273
Shipibo-Conibo (pueblo indígena), 373, 385, 401, 423
Sicchar, José, 412, 416
SINAMOS. Véase Sistema Nacional de Movilización Social
Sindicato Único de Trabajadores de la Educación del Perú, 406
Sindicatos/gremios, 408, 412, 414, 447, 449
Sistema Nacional de Movilización Social (SINAMOS), 312, 371, 374-375, 394, 398, 401, 405
Soberanía nacional, 139, 159-160, 166-167, 269, 273-274, 446, 449
Sociedad Anónima de Navegación Amazónica (SANAM), 335
Sociedad Anti-Esclavista, 159
Asociación de Armadores de Loreto, 397
Sociedad de Armadores del Oriente 397
Sociedad para la Inmigración Europea, 149
Sociedad Geográfica de Lima, 141
Soles (tasa de cambio), 39, 40-41
Sombreros de Panamá, 35, 64, 78, 95, 96-97, 101, 109, 124
Standard Oil, 272, 273, 310
Stiglich, Germán, 70, 100, 116, 147, 155, 214, 235, 388
Stocks, Anthony, 389
Strassberger, Emilio, 207, 208
Strassberger & Cía., 207, 215, 313
Suárez-Muñoz Vernaza (Tratado), 427
Subsidios, 34, 38-39, 41, 127, 142, 304, 307-309, 317, 323, 351, 364, 391, 439

Sudeste asiático, 204, 219, 220
Producción gomera en el, 152, 171, 176, 177, 179, 182, 197
SUNAT. Véase Superintendencia Nacional Tributaria
Superintendencia de Bancos, 361
Superintendencia Nacional Tributaria (SUNAT), 443

T
Tabaco, 35, 64, 95, 124, 129, 186
Tagua, 186, 196, 202, 203, 213, 243, 266
Tánger, 115, 117
Tasas de cambio. Véase también Libras esterlinas; Pesos; Soles, 34, 66
Taussig, Michael,62, 89
Telas/Textiles, 324, 336, 338 (recuadro 17), 344
Tempestad (fundo), 314, 374, 377
Teología de la liberación, 373
Terrorismo, 437, 438
Terry, Tadeo, 109, 142
Texaco and Gulf Company, 312
Texas Crude Company, 440
Textil Iquitos S.A., 339
Textil Universal S.A., 336
Ticuna (pueblo indígena), 372
Tierra, 140, 149-153, 280, 304, 369
Concesiones de, 149-150, 231-232, 246, 247-248 (cuadros), 253-254
Derechos de propiedad sobre la, 152, 153, 178, 371, 374, 451
Interés en la, 232, 246-247, 280
Monopolio de la, 253, 255, 271
Reversión al Estado, 286, 313
Tenencia de la, 140, 231, 233, 246-247, 253, 255, 259, 261, 288, 301, 313, 378, 402
Valor de la propiedad de la, 172
Véase tambien, Leyes, de tierras
Tigre (río/cuenca),53, 55, 222, 263
Tiwintza, 448, 451
Toledano Hermanos, 116
Toledano, Jorge, 340
Torres Videla, Samuel, 197
Tovar, Aquileo, 76-77
Trabajo. Véase también, Habilitación; Esclavitud, Correrías, 28, 43, 61-91, 184, 280, 289, 290-291
Asalariado, 301, 365
Formas coercitivas de, 26, 42, 153, 231
Para terceras personas, 65
Regulación del, 140, 153-163
Y fundos, 249, 261
Y persuasión, 61, 62, 66
Transportes Lázaro, 339

Tratado de Comercio y Navegación (1851), 29, 32, 34
Tratado de Comercio y Navegación (1891), 127
TRENSA. Véase Triplay y Enchapes S.A.,
Triplay y Enchapes S.A. (TRENSA), 337
Trocha (revista), 433
Truth, 159
Tucker, John, 39
Turismo, 396-397
Turner, Frederick J., 17
Turquía, 115

U
Ucayali (departamento), 15, 16 (mapa), 155, 270, 277, 307, 412, 417
  Población de, 251, 286-287
  Valor bruto de la producción industrial de, 347 (cuadro 11.4), 350
Ucayali (río/cuenca), 53, 55, 58, 63, 68, 72, 75, 184, 188, 207, 214, 215, 217, 222, 226, 234, 235, 245, 249, 265, 270, 275, 276, 319, 368, 372, 373, 386, 398
Unión Loretana, 191
Urmeneta, Darío, 235
Urresti, José Enrique y Víctor, 244 (recuadro 13)
Urubamba (río/cuenca), 72, 249, 260
Uti possidetis, 30-32

V
Valcárcel, Carlos, 160, 192
Valdez Villacorta, Luis, 336-338, 340, 342, 350
Valor bruto de la producción (VBP), Véase Industria
Varese, Stefano, 388
Vargas, Francisco, 260
Vapores, 30, 32, 34, 35, 39, 98, 99, 101, 102, 113, 119, 127-128, 185
  Líneas de, 32, 39-40, 41, 187
  Véase también, Navegación fluvial/marítima,
VBP. Véase Valor bruto de la producción
Vega, Juan B., 78, 98
Vela, Otoniel, 224-225
Velasco Alvarado, Juan, 238, 280, 303, 310, 311, 318, 334, 393, 405
Velasco Ibarra, José María, 445
Veloz (vapor), 99
Venancio. Véase Amaringo Campa, Venancio,
Venecia (fundo), 313
Venezuela, 259
Vías férreas, 140, 280
Vicariato Apostólico de Indiana, 373
Vicariato Apostólico de Pucallpa, 373, 401
Villa Luisa (fundo), 265
Violencia, 18, 26, 28, 62, 74, 75-76, 79, 85, 86, 87, 166, 257, 261, 292, 299,

437, 450-451
Vizcarra, Emilio, 147, 195
Víveres, 67, 184, 343, 370
Importados, 188, 236, 252
Von Hassel, Jorge, 70-71, 155, 178
Vulcanización, 43

W
Washington (aldea), 72 (recuadro)
Watson, Eduardo, 213, 218, 221, 222
Wechsberg, Joseph, 125
Weinstein, Barbara, 44-45, 79, 115, 131, 132, 133, 179, 185
Weninger, Alcibíades, 242 (recuadro 12
Wesche, Herman, 110, 111
Wesche & Cía., 108, 110-111, 122, 132, 152, 206
Wiese (hermanos), 319
Witt, N. H., 180
Wood, Charles, 18, 19
Woodroffe, Joseph, 67, 85, 107, 116, 137, 148
Wycliffe Bible Translators, 368

Y
Yagua (pueblo indígena), 372, 385, 400
Yanayacu (fundo), 239
Yavarí (río/cuenca), 55, 56, 58, 68, 78, 105 (recuadro 5)123, 132, 188, 222, 234, 235, 265, 373-374
Yurimaguas, 36, 95, 98, 101, 116, 187, 215, 218, 360
Yurimaguas (vapor), 187
Yurúa (río/cuenca), 56, 68, 188
Yuca, 380
Yute, 278, 286, 307, 315

Z
Zamora Ganoza, Alberto, 355
Zarzaparrilla, 35, 96, 186
Zegarra, Enrique, 289
Zumaeta, Pablo, 160, 192

La Frontera Domesticada
Se terminó de imprimir en el mes de
enero de 2002, en los talleres gráficos de
Editorial e Imprenta DESA S.A.
(Reg. Ind. 16521)
General Varela 1577,
Lima 5, Perú

PRÓXIMAS PUBLICACIONES

Las fábulas mentirosas
y el entendimiento
Antología del cuento en la PUCP
Ricardo Sumalavia (ed.)

Derecho de Sucesiones
Colección «Para leer el Código Civil». Vol. XVII –Tomo III
Guillermo Lohmann

Consecuencias de la desnutrición en el escolar peruano
Ernesto Pollitt

Reflexión sobre el Perú
Felipe Mac Gregor, S.J.

LA FRONTERA DOMESTICADA reconstruye y analiza los cambios ocurridos en la economía política, el paisaje rural y la sociedad civil de Loreto. Este análisis cubre un período de 150 años entre 1851, cuando el río Amazonas fue abierto a la navegación internacional, y el término del siglo XX, marcado en este caso por la firma de los acuerdos de paz con Ecuador y la puesta en vigencia en la región de los nuevos parámetros neoliberales.

Este libro combina las perspectivas de la historia económica, la antropología y las ciencias políticas para demostrar que las economías amazónicas de frontera no están condenadas a reproducir las condiciones de subdesarrollo, violencia y marginalidad.

Por su enfoque multidisciplinario y la atención que presta a una amplia gama de variables sociales y naturales, la presente obra es de interés de los estudiosos de la amazonia, tanto historiadores, sociólogos, antropólogos y científicos políticos como geógrafos y ambientalistas. También ofrece elementos de análisis y un caso comparativo para aquellos interesados no solo en el estudio de la consolidación de economías regionales, sino en aspectos tales como gobernabilidad, derechos civiles y formación de identidades nacionales y regionales. Mientras que la mayor parte de los estudios de economías de frontera se basan en los casos brasileños, este es el primer estudio detallado del proceso de integración económica y política de una antigua región de frontera en la alta amazonia y ofrece importantes contrastes con los casos del Brasil. Además, su enfoque temporal de larga duración ofrece una visión rica y comprehensiva de la complejidad de los procesos de integración de las economías de frontera.

Siendo Loreto un caso relativamente exitoso de integración de una frontera, esta obra constituye una importante referencia para agentes de desarrollo, diseñadores de políticas y planificadores que trabajan en el contexto de economías tropicales de frontera, así como para cursos que se ocupan de temas tales como ecología política, desarrollo económico y economías regionales, y economía ambiental.