



América Latina en la historia económica

ISSN: 1405-2253

ISSN: 2007-3496

Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora

Redes y negocios en la cuenca amazónica, 1890-1914

Granados, Oscar

Redes y negocios en la cuenca amazónica, 1890-1914

América Latina en la historia económica, vol. 26, núm. 2, 2019

Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=279162405007>

DOI: 10.18232/alhe.982

Redes y negocios en la cuenca amazónica, 1890-1914

Networks and Business in the Amazon Basin, 1890-1914

Oscar Granados ^{1*} oscar.m.granadose@utadeo.edu.co
Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Colombia
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4992-8972>

Resumen: Este artículo identifica la formación de redes y el desarrollo de negocios alrededor de la extracción y el comercio de caucho y cacao en la cuenca amazónica durante el periodo de 1890 a 1914. A través del uso de fuentes primarias y la incorporación de la ciencia de redes se explora la dinámica de los negocios, así como su evolución ante los cambios fronterizos y la reducida presencia institucional. Estos elementos no limitaron la construcción de redes locales y globales de comerciantes, banqueros, políticos y diplomáticos quienes vincularon a la Amazonia al circuito económico internacional como un solo espacio y transformaron su topología.

Clasificación JEL: redes, banca, bienes básicos, globalización, relaciones internacionales, D85, N20, N56.

Abstract: This paper aims to identify the formation of networks and business development around the extraction and trade of rubber and cocoa in the Amazon Basin, during the period from 1890 to 1914. By using primary sources and the incorporation of network science, it is possible to identify business dynamics and their evolution in front of border changes and the reduced institutional presence. These elements did not limit the construction of local and global networks of merchants, bankers, politicians and diplomats who linked the Amazon to the international economic circuit as a single space and transformed its topology.

Keywords: networks, banking, commodities, globalization, international relations.

Introducción

En julio de 1891, la revista *Scientific American* mencionaba que, en el Amazonas, la naturaleza hacía su propia siembra, que la riqueza estaba alrededor y que solamente con un machete se podría obtener el caucho, el cacao o las nueces.¹ Y aunque durante más de 500 años diferentes intereses mercantiles, financieros, religiosos, militares, científicos y diplomáticos habían hecho de la Amazonia un centro global de materias primas, era en 1890 donde las economías centrales (Gran Bretaña, Francia, Alemania y Estados Unidos) profundizaban su interés en la cuenca por la importancia de varios recursos para su transformación industrial y su visibilidad en el contexto político internacional. A esto se sumaba un Brasil republicano y un nuevo perfil de la diplomacia de Alemania y Estados Unidos, que buscaba una mayor interacción en la escena internacional.

Estas circunstancias generaron una demanda por productos como el caucho y el cacao, que condujo a que su expansión se diera en grandes extensiones de terrenos baldíos, habitualmente propiedad

América Latina en la historia económica,
vol. 26, núm. 2, 2019

Instituto de Investigaciones Dr. José
María Luis Mora

Recepción: 31 Marzo 2018
Aprobación: 28 Junio 2018

DOI: 10.18232/alhe.982

CC BY-NC-SA

de los gobiernos y cedidos a particulares, a través de la asignación oficial y extraoficial de operaciones de concesión. Como resultado, se profundizaron los mecanismos financieros y comerciales para desarrollar nuevos negocios en la región, pero también la influencia a los gobiernos locales por parte de las elites, la presión diplomática para mantener la navegabilidad internacional de la cuenca y la transformación fronteriza. No obstante, varias de las condiciones políticas, sociales y económicas de la Amazonia fueron resultado de una estructura institucional incipiente y un desinterés por la región; situación que se profundizó por la inestabilidad política y las luchas partidistas en algunos de los países miembros de la cuenca.

A esto se sumó, un proceso de extracción sin control desde el delta del río Amazonas hasta la provincia de Beni en Bolivia, que fomentó la deforestación, el contrabando, la especulación y los problemas sociales. Igualmente, los territorios amazónicos de los países miembros estaban alejados de sus núcleos económicos, lo que resultó en que la participación en las exportaciones totales no fuera importante como en otras regiones y muchas veces estos índices no eran claros a pesar de la visibilidad de las riquezas. Sin embargo, esto no limitó la construcción de redes y negocios globales.

Entonces, ¿la transformación de la cuenca amazónica fue resultado exclusivamente de un incremento en la demanda de materias primas? Esta pregunta ha sido abordada desde diferentes perspectivas historiográficas y especialmente con el fin de entender los cambios sociales, culturales, políticos y económicos generados por el comercio, así como los problemas ocasionados en estas interacciones. Los trabajos de Hemming (1978, 1987) que explican las interacciones de los indígenas y los colonos en la Amazonia, facilitan entender cómo se estructuró la actividad económica a partir de las interacciones sociales, culturales y raciales, mientras Gómez (2014) hace una aproximación de los avances y disputas entre portugueses y españoles durante el siglo XVIII que fundamenta parte de lo que sería el proceso de expansión durante la segunda mitad del siglo XIX. Otros autores han usado las divisiones administrativas para estudiar el Amazonas como Santos (1980) y Weinstein (1983b), quienes analizan económica y socialmente a la Amazonia, pero definiendo la frontera brasileña como el punto más lejano, mientras Haring (1986), Pennano (1988) y Domínguez y Gómez (1990) hicieron lo propio para Perú y Colombia, respectivamente.

Otros académicos han analizado la Amazonia concentrados específicamente en el caucho y en menor medida en el cacao. Frente al caucho se han puntualizando aspectos de la historia social en Chavarría (2015), Coomes y Barham (1994), Córdoba y Villar (2015) y Weinstein (1983a), en la historia ambiental en Dean (1987), la historia económica en Bonilla (1974), la historia socioeconómica en Barham y Coomes (1994a; 1994b) y a la historia empresarial y de los negocios en Bonilla (1993), Fifer (1970), Melby (1942) y Resor (1977), pero también atados a las definiciones fronterizas. Mientras el cacao ha sido revisado desde una perspectiva global por Clarence-Smith (2000), pero sin profundizar

en la región amazónica. No obstante, ninguno de estos estudios ha puntualizado en la integración que tuvieron los dos productos en los procesos exploratorios, en la comercialización, en la construcción de redes de negocios, así como en la interacción de los bancos, quienes vieron la región como un espacio único sin las divisiones de las fronteras definidas en los tratados internacionales.

¿Cómo se puede explicar la dinámica de los negocios en la cuenca amazónica? ¿Cómo se definieron las redes locales e internacionales en la cuenca? ¿Cómo la interacción económica y política influyó en la definición territorial? El contexto de estudio se articula en un periodo de expansión industrial, fortalecimiento de los intereses nacionales de las economías centrales y un excesivo distanciamiento institucional y político de los países miembros de la cuenca amazónica, pero donde existió la interacción de agentes que crearon redes locales y se articularon con redes globales de comerciantes y banqueros, quienes dinamizaron un sistema de negocios que perduró hasta el momento en donde fueron viables las actividades en la región.

Aunque el uso de la ciencia de redes en los estudios históricos es algo reciente, varios académicos se han acercado a esta metodología con menor o mayor profundidad para interpretar diferentes procesos como Scott (1991), Windolf (2002), Pak (2013), Granados (2015), David y Westerhuis (2015) y Schisani y Caiazzo (2016). Por ciencia de redes se entiende entonces, el estudio de aquellos sistemas que presentan a un grupo finito de agentes, conocidos como nodos, y los vínculos que representan sus interacciones (Barabási y Albert, 1999). Estas redes tienen la capacidad de auto organizarse y la frecuencia de sus interacciones define sus características (Barabási, 2014; Dorogovtsev y Mendes, 2003), es decir, para el caso de la cuenca amazónica, las redes se expandieron continuamente mediante la adición de nuevos espacios o agentes y estos se integraron a los sitios que estaban mejor conectados a la actividad extractiva.²

El objetivo de este artículo es evaluar la construcción de redes y el desarrollo de negocios en la cuenca amazónica durante el periodo de 1890 a 1914 a partir de la interacción de comerciantes, banqueros, políticos y diplomáticos, quienes lograron construir una serie de redes que abasteció los mercados globales de caucho y cacao. Dicho de otra manera, el aporte de este artículo es explorar nuevas formas de entender la dinámica de la Amazonia en un periodo de expansión donde la evolución de los negocios que se construyó a partir de la interacción de pequeñas redes alrededor de la economía extractiva y su integración con redes globales de comerciantes y banqueros, lo que definió un esquema de redes múltiples y una diversidad de interacciones que transformó la topología de la cuenca.

El artículo está dividido, primero, en un análisis de la evolución de la tierra en dos factores que configuran a la cuenca: la política internacional que incluye las transformaciones fronterizas y la regulación. Después, se verifica la creación de las redes locales alrededor del caucho y el cacao; más adelante, se presenta el avance de los negocios a partir de la integración de

las redes locales con los banqueros y las redes internacionales. Por último, las conclusiones.

La tierra de la Cuenca Amazónica

The land of tomorrow...

Orton Kerbey (1906)

La expansión de la frontera económica de la cuenca amazónica impulsó una transformación territorial ante una institucionalidad precaria por parte de varios de los países y los intereses de Brasil y las economías centrales por obtener mayores beneficios del comercio. El objetivo de este apartado es explicar la transformación de la región ante una marginalidad política, pero una activa interacción de las redes de negocios.

Después de la transición política en Europa y América Latina y como resultado de las investigaciones geográficas de los primeros años de la segunda mitad del siglo XIX, definidas habitualmente por la interacción de los intereses económicos, la investigación científica y el poder político (Brockway, 1979) se incrementó la rivalidad entre los países que conformaban o tenían intereses en la cuenca (Palacio, 2004). El imperio brasileño continuó con la expansión hacia el occidente y erigió poblaciones que le permitieran sembrar cacao, vainilla, azúcar y añil, así como lo habían logrado los lusitanos en la Capitanía de Pará siglos atrás, quienes pasaron por Gurupa y Tabatinga, hasta llegar a la región andina (Gómez, 2014; Reis, 1965; Soares, 1971).

La integración de las cuencas de los ríos Orinoco, Amazonas y Guayanas, iniciada por holandeses, franceses y británicos, permitió la colonización y los descubrimientos de oro en la región septentrional del Amazonas (Luz, 1968; Palm, 2009). Pero también, esta red de ríos – y el acceso al océano – transformó la topología amazónica y facilitó la construcción e intercomunicación de una economía regional a una red compleja de negocios, a partir del uso recíproco de los ríos acordado en el congreso de Viena de 1815 y el congreso americano de 1847 (Bates, 1863; Carvalho, 1959; Palm, 2009; Pinto, 1980; Triana, 1950).

No obstante, los países andinos seguían concentrados en sus núcleos económicos y distantes a sus territorios amazónicos, una estrategia que el imperio español utilizó años atrás, mostrando el desinterés y el desconocimiento de la región por parte de la población y su clase política. El principal poblado de la región amazónica colombiana se encontraba a más de 600 kilómetros de la capital y no era diferente lo que sucedía en Ecuador con Tena y en Bolivia con los poblados de Trinidad y Santa Ana. En el caso de Perú, la ciudad de Iquitos se alejaba de su capital por más de 1 000 kilómetros, pero mostraba una mayor actividad y conexión con los mercados europeos a donde llegaba la mayoría del caucho embarcado desde este puerto.³ Y aunque Manaus se distanciaba de Río de Janeiro en más de 4 000 kilómetros, fue la expansión brasileña la que definió muchas veces las directrices políticas y económicas de la cuenca. Las condiciones políticas se definieron a partir de la dinámica local y los

territorios fronterizos fueron la forma de que los gobiernos se acercaran políticamente a la región.

Durante la Guerra de los Mil Días, Colombia agudizó la ausencia política y se profundizó la visión de que la región era una tierra despoblada, desprotegida jurídicamente, explorada y explotada bajo el poder de la violencia y carente de una estructura institucional, razones para que unos años más tarde Perú (con intereses en la región desde el proceso de independencia) y Colombia se enfrentaran (Arona, 1891; Bákula, 1988; Donadio, 1995). Bolivia también salía de una lucha partidista menos intensa que la colombiana, sin embargo, la ausencia del gobierno condujo al avance de la explotación cauchera en la región de Acre y Beni por los bolivianos de la Casa Suárez y por pobladores brasileños (Fifer, 1970).

A esto se deben agregar los intereses políticos y económicos de Estados Unidos en el río Amazonas desde la proclamación de la doctrina Monroe y el reconocimiento del imperio brasileño, así como las posteriores manifestaciones expansionistas del senador y secretario de la Armada, William Preston (Lobo, 1918; Prado, 1958). La misión diplomática en Río de Janeiro buscó el uso libre del río Amazonas para avanzar en la exploración y el comercio a través de acuerdos de amistad, comercio o navegación con Perú (1851), Ecuador (1853) y Bolivia (1853), adelantándose a los intereses europeos (Abecia, 1986; Codazzi, 1996; Hill, 1932; Melby, 1942; Saboia de Medeiros, 1938; Vázquez, 1996). Como resultado, se inauguró la ruta entre Nueva York y Río de Janeiro en 1865, un negocio liderado por el ministro plenipotenciario en Río de Janeiro, James Webb y su hijo Robert (Crouthamel, 1969). Según los exploradores estadounidenses Maury, Herndon y Gibbon, la desembocadura del río Amazonas estaba más cerca de La Florida que de Río de Janeiro, por tal motivo era una extensión del río Mississippi (Herndon y Gibbon, 2000).

Por otro lado, Francia, Holanda y Gran Bretaña avanzaron hacia el alto Amazonas y crearon enclaves que presionaron a Brasil a mantener el comercio internacional y a firmar un acuerdo que abrió definitivamente la navegación internacional del río Amazonas y algunos de sus más importantes tributarios en 1866 (Pereira, 2012; Soares, 1971). Igualmente, años después se firmaron los tratados de límites y fronteras de Brasil con Francia, Gran Bretaña y Holanda en 1900, 1904 y 1906, respectivamente. En la medida en que los espacios en disputa se encontraban más lejos de los núcleos económicos y políticos de la América hispánica y se incrementaba la exploración brasileña, los derechos sobre estos territorios eran fácilmente cuestionables. Colombia y Perú no discutieron sobre algunos territorios, ya que no se tenía claro si eran parte o no de sus fronteras (Codazzi, 1996) (véase figura 1).

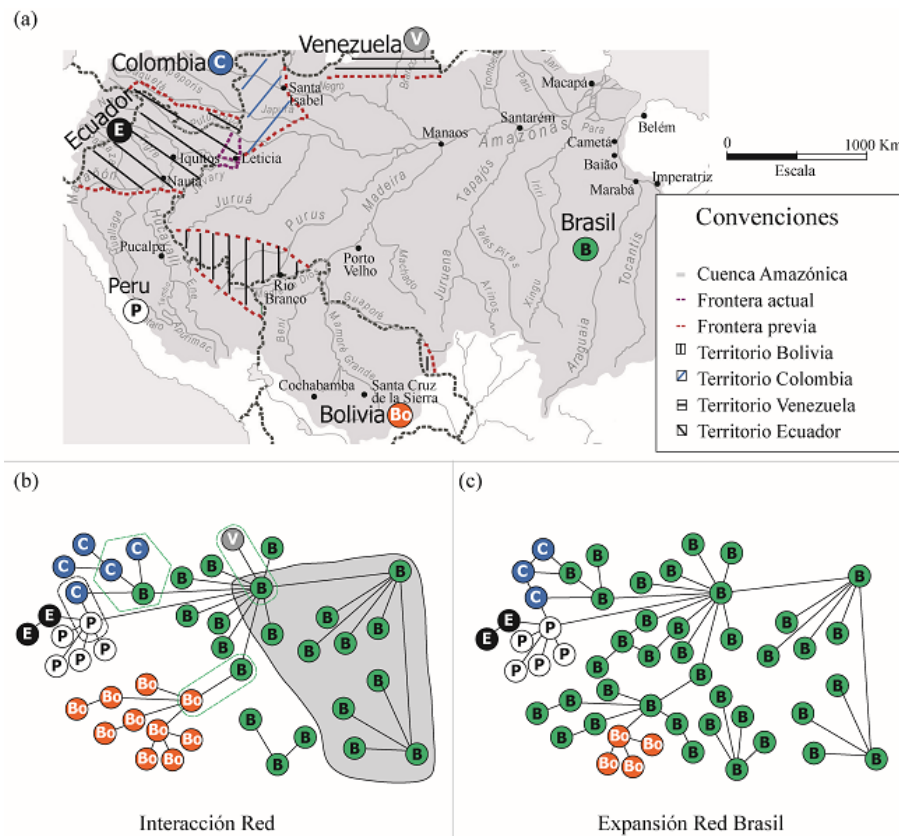


FIGURA 1
TRANSFORMACIÓN FRONTERIZA EN LA CUENCA AMAZÓNICA, 1820-1930
 Fuentes: elaboración propia con base en Duby (1987), Fifer (1970) y metodología de redes de Goyal (2018).

Como resultado, Brasil fortaleció su capacidad diplomática y militar, con un alto costo financiero, además aceleró una colonización sistemática que le dio una mayor posibilidad para expandirse en la cuenca y desplazar de parte de los territorios amazónicos de aquellos países que no hicieron presencia gubernamental. Colombia y Perú firmaron el acuerdo de fronteras con Brasil en 1907 y 1908, respectivamente. En este proceso, Brasil obtuvo más de 800 000 kilómetros cuadrados de nuevos territorios (véase figura 1a). Con la transformación de las fronteras, la topología amazónica se vio influenciada por las nuevas estructuras políticas que dirigían las regiones y activaban las redes locales para dinamizar los negocios extractivos. Si esta transformación territorial se analiza desde la ciencia de redes, se determina que Brasil inició su expansión territorial al ejercer una mayor presencia en la Amazonia (véase zona sombreada en figura 1b). Posteriormente, interactuó en las regiones amazónicas de otros países (véase figura 1b) y finalmente absorbió poco a poco territorios donde los demás países no hacían presencia (véase figura 1c).

En consecuencia, el asunto más complejo para la cuenca se vivió con la región de Acre (188 000 kilómetros cuadrados). Para 1899, esta región boliviana producía aproximadamente 12 000 toneladas de caucho (23% mundial) y las revueltas iniciadas en mayo de ese mismo año y apoyadas por empresarios y políticos brasileños, llevaron a que entre agosto de 1902 y enero de 1903 se diera la anexión a Brasil (Tambs, 1966). No obstante,

la mayor cantidad de la producción de esta región paso a ser embarcada directamente hacia los mercados internacionales primero desde Manaos y un par de años después, desde Pará.⁴

Brasil acordó pagar una indemnización a Bolivia por 2 000 000 de libras esterlinas, la construcción del ferrocarril Madeira-Mamoré y el libre tránsito de las mercancías bolivianas hasta el Atlántico. Este tránsito se había cerrado cuando Bolivia decidió entregar al consorcio británico-estadunidense, Bolivian Syndicate, la concesión para administrar y recaudar las rentas públicas del territorio de Acre por 30 años, a cambio de recibir 40% de estas rentas (Abecia, 1986). El gobierno de Brasil, en cabeza del Barão do Rio Branco, negoció con el consorcio, quien renunció a sus derechos en la región a cambio de una indemnización de 110 000 libras esterlinas, negociación definida mediante documento público en Nueva York para ser pagado a través de N. M. Rothschild y Sons al representante del sindicato, Frederick Whitridge (Aramayo, 1903). Se buscaba convertir el valle del Madeira en un valle tan poblado como el Mississippi en Estados Unidos por la importancia que tenía los campos de caucho de Bolivia.⁵

Después de la reconfiguración fronteriza, las tierras seguían siendo reconocidas como bienes públicos y terrenos baldíos. En el caso de Colombia esto representó la mayor fuente de riqueza superando al oro (Domínguez y Gómez, 1990; Palacio, 2004). También sirvió para la promoción de la extracción, ya que una mayor asignación permitía reducir los impuestos a las exportaciones de caucho haciendo atractiva la actividad. Perú promocionó internacionalmente las regulaciones que regían las concesiones de territorios caucheros,⁶ mientras Bolivia y el Estado de Amazonas en Brasil fueron agresivos en la reducción de los impuestos, permitiendo que los recolectores abrieran nuevos senderos de caucho y cacao, incrementando las exportaciones de caucho hacia Estados Unidos, que para principios de siglo se acercaba a los 32 000 000 de dólares.⁷ Entonces, la cuenca amazónica vivió dos procesos políticos diferentes: Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia se enfocaron en un modelo centralista y Brasil optó por el federalismo, que le permitió entender fácilmente la problemática y definir algunos procesos de regulación.

La asignación de territorios baldíos fue una acción débil como proceso de regulación debido a que la asignación de tierras definidas en el último tercio del siglo XIX fueron una forma para controlar lo que sucedía con las tierras amazónicas, pero no lo que sucedía dentro de ellas (Dean, 1986; Weinstein, 1983b). La tierra no fue una dificultad para acceder a la actividad extractiva fuera o no asignada por los gobiernos o simplemente usada para beneficiarse de ella sin reportar la actividad a alguna autoridad (Pearson, 1911), pero sí impidió que la población desarrollara actividades permanentes y de largo plazo, ya que cuando los precios de los productos agrícolas no compensaban las inversiones, los migrantes regresaban a su lugar de origen y se hacía difícil contar con un número fijo de jornaleros y de trabajadores para la actividad extractiva, la misma agricultura y la infraestructura (Domínguez y Gómez, 1990; Ferreira, 1959). Se regulaba

en beneficio de la extracción y no de la estabilidad y control del negocio de materias primas. Un ejemplo de esto fueron las leyes 89, 1890, y la 72, 1892, en Colombia que buscó civilizar a las poblaciones indígenas en el territorio del Caquetá, a través de los poderes adquiridos por la Iglesia, la cual tuvo facultades para ejercer autoridad civil, penal y judicial con la prefectura apostólica del Caquetá y Putumayo (Palacio, 2004).

Para 1912, el caucho en la Amazonia dejaba de ser rentable frente a las plantaciones asiáticas que alcanzaban las dos terceras partes de la producción mundial antes de la Gran Guerra.⁸ Esto resultó, primero, porque la actividad en el Amazonas era extractiva mientras en Asia era a través de plantaciones. Segundo, la explotación era más cercana a los centros de acopio y los puertos que en la Amazonia, lo que incrementó el rendimiento por hectárea y trabajador. Tercero, el apoyo comercial y financiero de Londres, París y Ámsterdam fue mayor para la región asiática.⁹ Los problemas de los precios del caucho condujeron a que los Estados de Pará y Amazonas buscaran soluciones a la actividad extractiva, más no una regulación a la forma de hacerlo. En marzo de 1911 los gobernadores de Pará, Joao Coelho y de Amazonas, Antonio Ribeiro Bittencourt firmaron un acuerdo que estableció principalmente: primero, crear dos bancos de crédito agrícola e hipotecario que favoreciera la actividad y redujera la especulación. Segundo, mejorar la calidad del caucho y crear un impuesto a su exportación para respaldar la contratación de un crédito por 6 000 000 de libras esterlinas. Tercero, un incentivo fiscal para la construcción de dos plantas refinadoras que unificaran las características del producto. Sin embargo, no se logró avanzar a pesar de la participación del Crédit Français y la Louis Dreyfus & Co., como socios internacionales en el Banco Agrícola e Hipotecario do Estado do Amazonas, más por la falta de voluntad económica del gobierno central y de la resistencia a tener un impuesto de exportación.

La ley 2.643-A de enero de 1912, durante el gobierno del presidente brasileño Hermes da Fonseca buscó salvar la extracción de caucho en el Amazonas. Se estableció una superintendencia en defensa del caucho, que buscó mejorar las condiciones en la extracción a partir de la promoción y exención tributaria para nuevas áreas cultivadas. La propuesta se concentró especialmente en reactivar la actividad hacia las plantaciones, con el pago de una tasa de rentabilidad de 5% sobre inversiones superiores a 2 000 000 de dólares.¹⁰ Para esto se estableció una exención tributaria por 25 años que impulsara una actividad que sin arriesgar la riqueza natural de la cuenca fuera competitiva frente a las plantaciones en Asia. También se redujeron los impuestos para la maquinaria, los insumos para la refinación y para el desarrollo de productos finales.

Adicionalmente, se establecieron políticas para la industrialización, la migración, el sistema de salud, el transporte y la infraestructura férrea, la producción agrícola, la seguridad alimentaria y la industrialización de la pesca (Benchimol, 1966). Para 1913, el gobernador de Pará priorizó la agricultura con el fortalecimiento de los cultivos de cacao, arroz, algodón, caña de azúcar y tabaco. Pero en la siguiente década, la extracción de nuez brasileña era el bien básico con mayor volumen de exportación

de la región (Velho, 1972). En Colombia, el gobierno central y algunos políticos regionales expresaron su preocupación por la destrucción de la selva durante la bonanza de la quina y el caucho. Sin embargo, con la finalización de los auge el ecosistema volvió a su normalidad y los migrantes retornaron a sus regiones de origen (Palacio, 2004; Zárate, 2001).

La población perjudicada por la especulación vio afectada también su salubridad, al no poder acceder a productos de consumo básico y a sitios adecuados para vivir. Para esto el gobierno federal de Brasil propuso una política de vacunación y medicina preventiva, así como la construcción de nueve hospitales en diferentes lugares de su Amazonia. Perú hizo lo propio en Iquitos. Mientras el proceso en la cuenca de los demás países se dejó a la suerte de los pobladores y al dominio de los fuertes. En Colombia y Bolivia los gobiernos centrales no desarrollaron ninguna política, por esta razón gran parte de la población tomó la decisión de salir de la región o desplazarse hacia Iquitos o Manaus (Palacio, 2004; Pennano, 1988). Es decir, Brasil incorporó la regulación ante un desastre económico y social después de un largo periodo de extracción sin control, mientras el resto de la cuenca siguió siendo un territorio desolado, sin presencia institucional y a la merced del poder de unos pocos. Esto no significó que no se pudieran crear redes de negocios.

Redes locales

En el Amazonas, cada auge tuvo sus propias implicaciones. Primero, creó una estructura social que superaba las posibilidades de la región. Segundo, desarrolló una red de extracción con una gran cantidad de intermediarios y productores que desde el interior de la selva se distribuían los riesgos que se generaban, pero al llegar a los puertos con dirección a los mercados internacionales se concentraba en un pequeño grupo de firmas. Tercero, la colonización no desarrolló un proceso de compra y venta de tierras sino de asignación de territorios baldíos por parte de los gobiernos, lo que redujo la posibilidad de creación de una economía mercantil basada en la compraventa de tierras. Igualmente, los auge no propusieron ninguna lección técnica o empresarial y fueron actividades especulativas y en ocasiones, la fuerza se convirtió en la forma de respaldarla (Bolivia. Oficina Nacional de Inmigración, Estadística y Propaganda Geográfica, 1903; Domínguez y Gómez, 1990; Palacios, 1986). No obstante, la dinámica de los negocios permitió la creación de varias redes, la reinversión en el negocio extractivo y la diversificación en el transporte fluvial, la construcción, la refinación de azúcar, la producción de alimentos, la extracción de madera, los cultivos de cacao y la pulverización de cacao y café. El objetivo de esta sección es identificar esas redes y su evolución a partir de la dinámica de los negocios y la consolidación de tres elementos: transporte, trabajo y capital (véase figura 2).

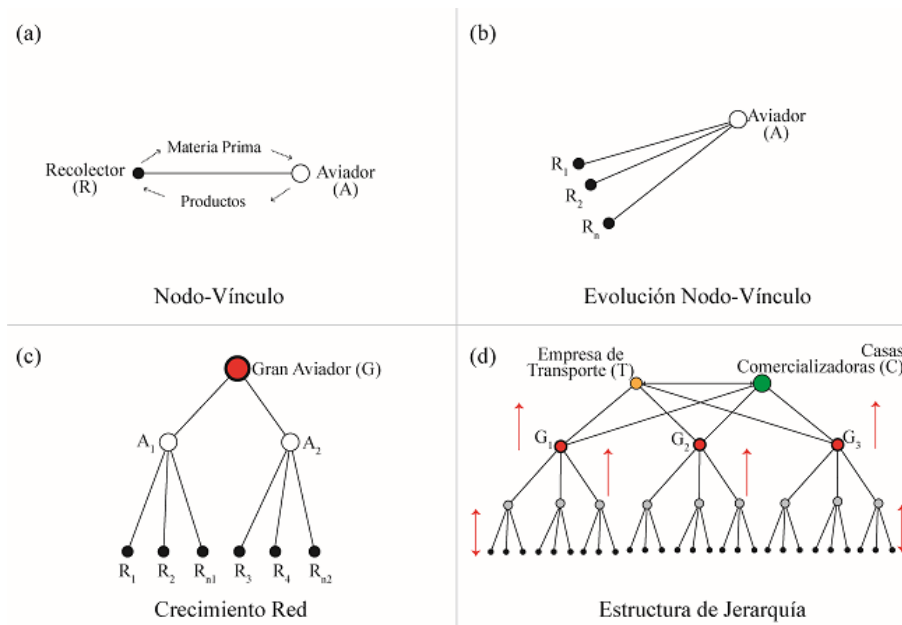


FIGURA 2
CONSTRUCCIÓN DE LAS REDES LOCALES

Fuente: elaboración del autor.

La red de transporte se desarrolló a partir de las líneas de buques a vapor que iniciaron en 1852 con la línea Belem-Manaos, seguida de la línea Manaos-Nauta (Perú), la navegación por el río Tocantins hasta Baião y la línea Belem-Santa Isabel a través de Manaos (véase figura 1a). Este negocio dominado por pocas compañías como Coimbra Pego & Co., Ferreira Gomes & Co., y Moreira Gomes & Co., se convirtieron en el eje del negocio debido a que conectaron los centros de extracción y acopio (véase figura 2d), pero donde las interacciones se construyeron sobre esquemas sencillos de recolector-aviador, quien era el mayor comprador de los lugares apartados (véanse figuras 2a y 2b).

Con la apertura a la navegación de barcos internacionales, se pudo cargar directamente el caucho y demás mercancías en Iquitos, Manaos y Belém hasta los puertos de Nueva York, Londres y Liverpool. Las exportaciones pasaron de 2 197 toneladas métricas en 1855 a más de 12 000 en 1885 y casi 40 000 toneladas para 1909 (Lecointe, 1922). Manaos se convirtió en el centro cauchero de la cuenca amazónica, mientras Belém fue el centro del comercio marítimo y fluvial del nordeste brasileño (Foster, 1932; Weinstein, 1983b). Para Brasil y Perú el río Amazonas se convirtió en una vía pública, mientras los ríos del occidente boliviano y el sur colombiano eran impenetrables y no se logró avanzar en el corazón de la Amazonia (Davis, 2001).

Aunque los puertos de Belém y Manaos eran los de mayor importancia en la cuenca, una parte de la exportación de caucho y cacao de la selva colombiana salió por el puerto de Tumaco en el Pacífico colombiano. Para 1906 se exportaron por este puerto 103.5 toneladas de caucho y 340 toneladas de cacao (Triana, 1950). El porcentaje de exportación más importante de la región del Putumayo salía por Iquitos, a través de la concesión hecha por el gobierno colombiano a la Amazon Colombian

Rubber Trading Company radicada en Nueva York. Sin embargo, la Peruvian Amazon Company, una asociación entre la Casa Arana e inversionistas británicos, quiso reducir el avance de las inversiones de Estados Unidos y Colombia para poder continuar con la explotación en territorio colombiano y exportarlo a través de Manaos y Belém (Ans, 1982; Donadio, 1995).

Cuando la producción de bicicletas y vehículos en Estados Unidos aumentó durante los primeros años del siglo XX, el abastecedor exclusivo del caucho fue la cuenca amazónica, que lo había hecho por más de sesenta años (Ayres, 1921; Melby, 1942). La economía extractiva buscó apoderarse del máximo de recursos con un mínimo de inversión, tanto para la exploración como para la extracción, lo que limitó los avances en infraestructura, reduciéndola a lo necesario para la explotación de los recursos naturales (Domínguez y Gómez, 1990). Las fronteras de la economía extractiva eran móviles, es decir, al presentarse el agotamiento de la materia prima se exploraban nuevos territorios caucheros hacia el oeste y el centro de la cuenca, algo que no fue diferente con el cacao silvestre. Era la transformación del espacio extractivo y la incorporación de nuevas redes locales (véase figura 3).

Respecto a la producción de cacao, para 1756 la exportación era de 450 toneladas, 1 900 toneladas en 1800 y 3 954 toneladas en 1863 unos años antes de iniciarse la transformación e innovación en la industria chocolatera europea (Granados, 2017; Santos, 1980). En el periodo entre 1720 y 1744 las exportaciones totales de la Capitanía de Pará estaban concentradas entre 86 y 95% por cacao, para el periodo entre 1760 y 1822, 50% y en 1870 no superaba el 20% (Alden, 1976; Weinstein, 1983b). Es decir, la extracción del caucho deterioró otras actividades productivas viables, principalmente la producción de cacao y en general, la producción agrícola. Al punto que la casa mercantil francesa Denis Crouan & Cie., quien desde 1860 controlaba y lideraba la compra y exportación de cacao del Amazonas, se vinculó al negocio cauchero (Weinstein, 1983a). Esto fue imitado por otras casas que decidieron comercializar varios productos de la cuenca y se convirtieron en casas comercializadoras mixtas; un ejemplo de esto fue la casa Barata & Salvador en Manaos.¹¹

Frente al trabajo, la llegada temporal de trabajadores para participar en el auge amazónico, influenciado por los subsidios de los Estados de Pará y Amazonas, deterioró la estructura productiva e incrementó con rapidez la población que la producción y las exportaciones. Esto se tradujo en una menor producción per cápita de productos como el cacao, el arroz, el azúcar y el algodón. Para 1800 la producción per cápita de cacao era de 21.2 kilogramos, para 1872 se redujo a 9.77 kilogramos (Santos, 1980). Es decir, el crecimiento de la demanda por los productos amazónicos estimuló la llegada de población ajena a la cuenca para aprovechar la extracción en zonas que anteriormente no habían sido integradas al sistema económico internacional.

La forma de incorporar la mano de obra en la cuenca se dio a través de tres procesos. Primero, la población indígena fue obligada a trabajar y a recibir su paga con la compra de productos que no formaban parte

de su canasta de consumo, aunque en Perú se usó mano de obra china de forma temporal para no desplazar la población indígena de los Andes. La esclavitud proveniente de África no fue relevante ya que no existía la posibilidad de comprar esclavos por parte de los colonizadores de la región, pero sí se podían obtener esclavos ante la abolición en Colombia y Perú. Por esa razón, los indígenas se convirtieron en la fuente de mano de obra por su capacidad de adaptación, pero también, fueron presionados y violentados en la mayoría de las zonas productoras, con excesos como los relatados por Casement (1911) en la selva colombo-peruana.¹² A raíz de esto, la Peruvian Amazon Company listada en la Bolsa de Londres y liderada por Julio Cesar Arana, no fue bienvenida en la Feria Internacional del Caucho desarrollada en la capital británica en 1911, ante presiones de la Oficina de Relaciones Exteriores y la Comisión Investigadora de la Cámara de los Comunes por su particular forma de emplear en el Putumayo (Donadio, 1995; Inglis, 1973). Segundo, la población que buscaba nuevas oportunidades ante las dificultades que se presentaban en sus regiones de origen, se vinculó a los procesos de colonización que llevaron a la ampliación de las áreas exploradas y explotadas. Tercero, los trabajadores de las empresas nacionales o internacionales que se vinculaban de forma temporal y no permanente con la región.

Entre 1908 y 1911, para dinamizar la economía extractiva y la construcción del ferrocarril Madeira-Mamoré, ingresaron 19 467 migrantes por el puerto de Belém provenientes de Portugal, España, Inglaterra, Turquía, Francia, Alemania, Italia y Estados Unidos, atraídos por los subsidios a la migración extranjera por parte del gobierno de Pará (Ley 233, 1894). No obstante, disparó los precios de los bienes raíces, los medicamentos, las herramientas y los alimentos que duplicaban los precios de ciudades como Bogotá, Río de Janeiro o Lima; igualmente disparó el endeudamiento de los trabajadores y los empresarios (Mendes, 1908; Reis, 1953; Santos, 1980; Weinstein, 1983b). En 1912, después de cuarenta años de construcción, se unieron las ciudades de Porto Velho y Guajará-Mirim a través de una línea férrea de 364 kilómetros, lo que facilitó la salida del caucho del Departamento de Beni, la región boliviana con mayor producción después de la cesión del territorio de Acre, con el Tratado de Petrópolis de noviembre de 1903 (Abecia, 1986; Directoria Geral de Estatística, 1916; Ferreira, 1959; Santos, 1980).

Con ello, la cuenca amazónica concentró su población sobre el territorio brasileño, donde sus nacionales eran los más activos en los procesos de colonización y de expansión. Para 1870, Brasil tenía una población de 322 909 habitantes, el territorio de Caquetá que comprendía la región de Colombia sobre la cuenca no superaba los 6 000 habitantes. En Bolivia, la región del territorio de colonias no superaba los 8 000 habitantes para 1900, sin incluir al Departamento de Beni (Oficina de Estadística Nacional, 1876; Santos, 1980).

Frente al capital, las redes locales permitieron que fluyera hacia la región. Los exportadores y las casas mercantiles prestaban el capital a los empresarios que extraían las materias primas (aviadores) ya que tenían

la liquidez necesaria, al punto que varios se convirtieron en bancos mercantiles o participaron en la fundación de casas bancarias o empresas de seguros, dependiendo de qué tan rápido avanzaba la economía extractiva (Furtado, 1959; Ocampo, 1984). Los bancos instalados en Manaos y Belem fueron más activos que los bancos provinciales que se desarrollaron en Colombia en los últimos años del siglo XIX, como el Banco del Cauca o el Banco de Buga, aunque su forma de operar fue similar al Banco da Lavoura e do Comercio en Brasil (Hyland, 1979; Jarnagin, 1981). Mientras en los demás países, los bancos se centraron en las capitales o las principales ciudades. En Bolivia y Perú las regiones mineras fueron más atractivas que la Amazonia, mientras en Ecuador las zonas costeras superaron las opciones generadas por la selva.

Igualmente, algunos grupos con intereses políticos y económicos podían tomar decisiones sobre la adjudicación de territorios baldíos y adicionalmente invertir con los grupos empresariales que dominaban la actividad extractiva. Un ejemplo de esto ocurrió en la presidencia de Colombia de Rafael Reyes y su cercanía con la Casa Arana, donde su ministro de relaciones exteriores, Enrique Cortés, era familiar de Juan Batista Vega cónsul de Colombia en Iquitos y socio de Arana (Villegas y Botero, 1978). Algo similar se presentó en Brasil, el negocio era dominado por las casas locales de aviadores que permanecieron hasta la crisis de 1910, como Costa Tavares & Dias, M. J. Pereira & Co., y Silvia Coímbra & Co., apoyados por funcionarios públicos y casas comerciales que contaban con una flota de barcos como Nunes da Silva & Co., T. O. Condurú & Co., Mello & Co., Singlehurst Brocklehurst & Co., y la Companhia de Navegação e Comércio do Amazonas de Ireneu Evangelista de Souza, Barão de Mauá que sería absorbida por Amazon Steam Navigation & Co. Para 1870 en la Provincia de Pará existían aproximadamente diez empresas extranjeras que tenían influencia hasta la Amazonia boliviana, ya que negociaban con varias firmas aviadoras controladas en su mayoría por brasileños y portugueses. En 1890 ascendían a 42 firmas (grandes aviadores) y con la crisis veinte años después, casi todas las firmas habían incurrido en bancarrota.¹³

Los principales aviadores continuaron siendo firmas locales: A. Berneaud & Co., B. A. Antunes & Co., y Ricardo José da Cruz & Co. (véase figura 2c). Mientras, la comercialización internacional se concentró en algunas firmas locales como Pinto Alves, J. Marqués, R. Suarez & Co. y las firmas, J. H. Andressen, Schrader Grüner & Cia., Adalberth Alden, Scholz Hartje & Cia., Gordon & Co., y temporalmente, Neale & Stoats, Companhia Mercantil y J. Vianna & Co.¹⁴ Es decir, las exportaciones estaban en cabeza de los extranjeros y se convirtieron en una fuerza financiera necesaria para la expansión de la producción (Mendes, 1908). Era hora de ampliar las redes más allá de la simple venta de materias primas.

Bancos y redes internacionales

*La Amazonia es la tierra del crédito...*¹⁵

El poder político se mantuvo en las elites locales hasta en las regiones pequeñas y para la nueva elite mercantil, el poder fue difícil de adquirir, teniendo que acudir a las alianzas empresariales a través de uniones familiares o cargos diplomáticos (Weinstein, 1983b). Por esta razón, el negocio necesitaba de redes más poderosas y el acceso a los bancos. El objetivo de esta sección es identificar los procesos de interacción entre las redes locales y las redes internacionales.

Inicialmente, los comerciantes que ingresaron poco a poco a regiones más distantes de los centros de comercio ganaron participación en la política municipal; por lo tanto, la estructura de la producción extractiva era dominada por redes locales bajo una estructura jerárquica (véase figura 2d). Seguido a esto, se integraron algunos terratenientes que desarrollaron su expansión en el negocio cauchero, como la firma de José Gonçalves de Lemos & Sons en Breves con lazos en la política y las instituciones oficiales. Para la década de 1880, el mayor volumen de exportaciones se concentró en tres firmas con una mejor capacidad financiera y conexiones directas al sector manufacturero en Estados Unidos e Inglaterra: La Rocque da Costa & Co., Heilbut Symons & Co. y R. F. Sears & Co., quien estaba respaldada por la casa W. R. Grace & Co., de Nueva York como lo confirma esta correspondencia de: “[I] am pleased to see that you are to try your hand at the rubber business and I sincerely hope you will make a success of it. I have nothing very confidential to offer but there are a good many things of interest that perhaps you know already”.¹⁶

En otras palabras, las interacciones con compañías extranjeras se incrementaron. En Brasil, Andrade Queiróz & Co., con Cmok, Schrader & Co., R. Suarez & Co. en Bolivia y la Casa Arana en la frontera colombo-peruana tenían oficina en Iquitos, Belém y Manaos, o Ernesto Lemeitre en Colombia y sus vínculos con W. R. Grace & Co., donde el caucho servía de colateral para otros negocios.¹⁷ Posteriormente, cuando United States Rubber & Co., el mayor comprador de caucho logró establecer en 1907 un esquema de compras que prescindía en parte de los intermediarios, redujo la capacidad de negociación de varias casas mercantiles. A través de su subsidiaria General Rubber Co., adquirió a Rubber Goods Manufacturing Co., posteriormente a William Symington & Co., y consolidó su operación de intermediación en Londres y Liverpool. Sin embargo, las casas J. Marques y Zarges Berringer & Co., siguieron participando hasta entrada la crisis en 1910, cuando el negocio se concentró en las firmas Berringer & Co. y Stowell & Co., quienes combinaron varias actividades para evitar los problemas financieros a través de adquisiciones, fusiones y reestructuraciones (Weinstein, 1983b). En consecuencia, se transformó la estructura jerárquica propia de las redes locales de comercio a una de red de libre escala donde se incorporaba varios agentes sin precisar fácilmente una centralidad o una jerarquía

propia de las redes locales, pero sí una mayor densidad en las ciudades de Iquitos, Manaus y Belém (véase Figura 3).¹⁸

La especulación fue parte de la vinculación de empresarios locales y extranjeros en un negocio lucrativo y altamente riesgoso. Aquí se incluyen casas comercializadoras mixtas que se dedicaban a intermediar diversos productos y algunas de ellas solamente tenían representantes en la cuenca y centralizaban su operación en Nueva York, Boston, Hamburgo o Liverpool. No obstante, fueron vulnerables a la excesiva volatilidad de los bienes básicos, como el caso de Dresser & Co. que se declaró en quiebra en 1903 ante una corte de Nueva York¹⁹ o que llevó al fracaso a compañías como Kramrisch & Co. de Liverpool y el impacto en algunos bancos de la ciudad en periodos previos a la gran crisis del caucho.²⁰ Parte de las utilidades de los negocios extractivos se invirtieron en la compra de inmuebles y bienes de lujo importados que no favorecieron el desarrollo regional (Domínguez y Gómez, 1990). En paralelo, la especulación fortaleció la posición de compañías como New York Trading Company y W. R. Grace & Co., quienes tenían una red global de negocios que alentó el negocio bancario en la región.

Como se mencionó en la sección anterior, la elite local también entró en el negocio bancario. El primer banco de la región amazónica, el Banco Commercial do Pará fue fundado en 1869 por Elías José Nunes da Silva, vizconde de Santa Elias, uno de los principales aviadores de la región, quien lideró la fundación de la Cámara de Comercio de Pará en 1864 con otras compañías como Archibald Campbell & Co., Companhia de Navegação e Comercio do Amazonas, Banco Mauá y Tappenbeck Brambeer & Co. También se fundaron el Banco do Pará en 1883, el Banco de Manaus y el Banco do Norte do Brasil (inicialmente como Banco Emissor do Norte) en los primeros años de la década de 1890, el Banco de Belém do Pará y el Banco do Amazonas fundados en 1895 y el Banco Amazonense en 1904. Varios de estos bancos desarrollaron el negocio hipotecario: finca raíz urbana, compra y venta de tierras y algunos proyectos agrícolas (Weinstein, 1983b). Además, algunas casas exportadoras ayudaron a empresarios locales para abrir operaciones de crédito con los bancos locales para desarrollar su actividad de especulación y acumulación.

Años más tarde, otros bancos brasileños como el Banco do Brasil y Banco Nacional do Brasil se vincularon con la Amazonia. Sin embargo, con la política establecida por el gobierno federal para regular y estabilizar el sistema bancario, varias instituciones desaparecieron con la crisis que afectó la estabilidad cambiaria, donde ni siquiera el apoyo de bancos internacionales logró aportar para salvar bancos de la envergadura del Banco da República (Villela y Suzigan, 1973). En la búsqueda de proteger al sector cauchero, la llegada del Banco do Brasil tuvo como propósito apoyar a productores y exportadores para facilitar la estabilidad de la actividad, utilizando el patrimonio técnico del banco y presionado por las casas comerciales a recibir el caucho como garantía para los créditos. La capacidad se desbordó con la caída de los precios en 1910, además del límite de crédito de otros bancos locales y la caída del capital de las

casas mercantiles. Fue una política federal en beneficio de la extracción a través de la compra de la materia prima, pero posteriormente causó un incremento en la cartera vencida del banco y las dificultades financieras se transformaron en diferencias políticas y partidistas (Fonseca, 1950; Lecoite, 1922; Santos, 1980).

Otra forma en que ingresó el capital a la región fue a través de dos procesos. Primero, la inversión extranjera directa en la actividad cauchera en las compañías The Brazilian Rubber Trust; Rubber Estate of Para, Ltd.; The Amazon Rubber Estates; The Para Islands Rubber Estate, con domicilio en Londres, y The General Rubber Company of Brazil (US Rubber); The Sears Pará Rubber Co., Guaporé Rubber Co., y The Moju Rubber Plantations and Development Co., con domicilio en Estados Unidos (Onody, 1973). Además de las casas comerciales locales que fueron adquiridas por inversionistas extranjeros a través de una participación accionaria en empresas como Mello & Co. y Alves Braga & Co. que se convirtieron en Mello Rubber Estates Ltd., y Alves Braga Rubber Estate Ltd.²¹

Segundo, la llegada de bancos internacionales por acciones como London & Brazilian Bank y The London and River Plate Bank a Manaus en 1902 y 1911, respectivamente y a Pará en 1895, quienes fueron parte del apoyo a compañías británicas y estadounidenses de comercio y transporte, sin olvidar que años atrás el English Bank of Río de Janeiro había tenido oficinas en Pará y ante la adquisición de The British Bank of South America cerró su oficina de Pará en 1902.²² Igualmente, el apoyo a la industria cauchera por parte de Baring Brothers y Kidder Peabody con sus operaciones crediticias a Sears Commercial Co., posiblemente por la garantía de W. R. Grace & Co.²³ Estos bancos se mantuvieron alejados de la financiación directa de los empresarios locales y se concentraron en el lucrativo negocio del mercado de divisas, que durante los primeros años del siglo XX estuvo monopolizado por el Banco do Brasil en más de 80% y de 75% de los certificados oro circulantes en Brasil (Reis, 1953; Santos, 1980; Villela y Suzigan, 1973). Mientras, por otro lado, el Brasilianische Bank für Deutschland establecía límites a la compra de facturas de los exportadores de caucho como J. H. Andressen de 15 000 libras esterlinas, al igual que para Adelbert H. Alden Ltd. y Scholz & Co., y de 10 000 libras esterlinas para Gordon & Co. y Neale & Staats, todas estas firmas localizadas en Manaus principalmente, pero con embarques también desde Pará.²⁴

Finalmente, el capital también ingresó a través de los empréstitos a los gobiernos locales tras la garantía de las rentas de una actividad extractiva creciente, donde algunos bancos se interesaron en la estructuración de proyectos de financiación de servicios públicos y sistemas de transporte urbano, debido a la avalancha de pobladores, los nuevos inversionistas locales y el crecimiento de las principales ciudades en la cuenca amazónica. El Estado de Pará contrató con J. & W. Seligman Co., los empréstitos de 1901, 1907, por valor de 1 400 000 y 650 000 libras esterlinas, respectivamente. En 1915 se realizó un préstamo de consolidación de las obligaciones anteriormente contraídas con Seligman por 1 100 000

de libras esterlinas, con un consorcio liderado por el mismo Seligman y Banque Française pour le Commerce et l'Industrie, para pagar la indemnización a la Société des Abattoirs de Pará, el programa de promoción del caucho y el permanente déficit presupuestario.²⁵

Así mismo, el Estado Amazonas contrató en Francia con el consorcio liderado por la Société Marseillaise de Crédit Industriel & Commercial et de Dépôts un crédito en 1905 y en 1915 por valor de 20 500 000 de francos.²⁶ Igualmente, los principales municipios de la región también entraron a formar parte del esquema de financiación internacional. Belém contrató empréstitos en 1905, 1906, 1912 y 1915 como crédito de consolidación. Los dos primeros empréstitos fueron contratados con Ethelburga Syndicate Company en Londres. Manaus también contrató créditos internacionales con el Bank of London and South America en 1906.²⁷ Es decir, los bancos ganaron protagonismo en la red y lograron ser parte central de la densificación que se presentaba en Manaus y Belem (véase figura 3).

Figura 3. Interacción en la cuenca amazónica

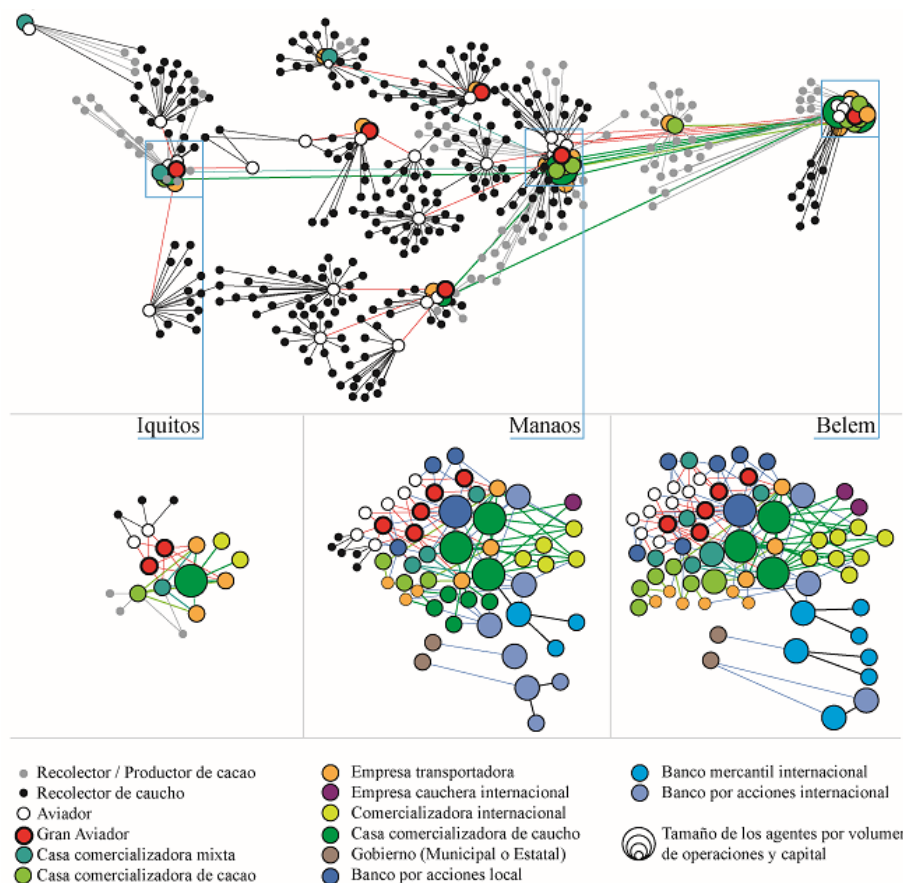


FIGURA 3
INTERACCIÓN EN LA CUENCA AMAZÓNICA

Fuentes: elaboración propia con base en Pará, Manaus and the Amazon (1910). *TIRW*, 43(1), 5-12; HGDB, A0111/56; HGDB, K01/0799; WRGCC, Series III.4: Letter Books, Box 61, #2, Rubber Letters; WRGCC, Series III.5: Letter Books, Box 70, W. R. Grace Private, 1886-1899.

Las elites que obtuvieron acceso a la cuenca amazónica lograron una acumulación de capital que habría sido difícil bajo el desarrollo individual

de las actividades extractivas (Domínguez y Gómez, 1990). Al finalizar el auge del caucho y posteriormente, entrar a un periodo de guerra y volatilidad económica, varias elites, grupos políticos y casas bancarias que en años previos habían construido una extensa red de negocios, olvidaron la cuenca lo que la situó nuevamente como una región distante a la economía mundial.

Conclusión

Los auges que se desarrollaron en la cuenca amazónica no fueron permanentes y su impacto sobre las economías nacionales no fueron relevantes como lo eran las actividades productivas en otras zonas de los países miembros de la cuenca. Por esta razón, la cuenca no se percibió como una región indispensable para el desarrollo económico y solamente se aprovechó coyunturalmente. Esta situación tuvo dos procesos que muestra la particularidad de los negocios en la cuenca amazónica: primero, una expansión de la exploración hacia occidente que incluía nuevos territorios para algunos de los países miembros de la cuenca (véase figura 1), y segundo, una mayor densidad en los negocios e interacciones hacia el oriente de la cuenca (véase figura 3). Esto confirma que se expandió la red para explorar, pero se centralizó y densificó en la actividad comercial, financiera y bancaria.

La dinámica de los negocios se desarrolló a través de la integración de redes locales de empresarios con redes globales de comerciantes y banqueros. Sin embargo, la regulación no fue una definición propia de los gobiernos, no por una influencia externa como habitualmente se menciona, sino que se fundamentó por una red compleja de extractores locales que no permitió el avance de un proceso regulatorio. Esto se define a partir de que fueron varias las elites que estuvieron vinculadas con la extracción y la política nacional o en su lugar en la política municipal o regional, lo que hizo difícil definir la regulación.

Es decir, las elites locales fueron las que influyeron en la restricción de los procesos regulatorios y no los grupos internacionales. Estos grupos no tuvieron la influencia en la política regional sino hasta el momento en que las compañías internacionales mostraron sus intereses en explorar grandes bloques de las regiones amazónicas para otro tipo de materias primas, que requerían de esquemas regulatorios más avanzados que los tradicionalmente establecidos. La llegada de la exploración y explotación de petróleo y mineral de hierro, que requerían de grandes capitales, hizo que finalmente se definiera un proceso regulatorio a través de los códigos de minas e hizo que las redes locales fueran desplazadas hacia la extracción de madera y caucho cuando los mercados internacionales lo hacían viable y hacia actividades con menor requerimiento de capital que promocionó el auge aurífero de manera informal.

Finalmente, la desatención institucional y la poca presencia del gobierno central, incluido Brasil, hicieron que esta región continuara siendo ajena a los núcleos económicos de cada uno de los países. La cuenca era la periferia de la periferia, a la suerte de un proceso mercantil

y de definiciones por parte de un puñado de empresarios, que en varias circunstancias compartían su posición con cargos públicos. Fueron redes locales que se integraron temporalmente con redes globales y dinamizaron los negocios hasta el punto donde la tierra y los mercados lo permitieron. La actividad extractiva redujo la posibilidad de crear una economía que lograra que las redes locales fortalecieran el desarrollo de la región y su expansión económica. Solamente, se convirtieron en una gran red de negocios temporales mientras perduró el negocio de estas materias primas de la forma en que se realizó en la Amazonia.

Otras fuentes

Hemerografía

The India Rubber World Magazine.

Archivos

CBTR Chicago Board of Trade Records.

HGDB Historische Gesellschaft der Deutschen Bank.

LBA Lloyds Bank Archives.

HBNPP Service Archives et Histoire BNP Paribas.

WRGCC W. R. Grace & Co. Collections.

Referencias

- Abecia, V. (1986). *Las relaciones internacionales en la historia de Bolivia* (2a. ed., vols. I-II). La Paz: Los Amigos del Libro/Academia Nacional de Ciencia de Bolivia.
- Alden, D. (1976). The Significance of Cacao Production in the Amazon Region during the Late Colonial Period: An Essay in Comparative Economic History. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 120(2), 103-135. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/986517>
- Ans, A. M. d' (1982). *L'Amazonie péruvienne indigène: anthropologie écologique, ethno-histoire, perspectives contemporaines*. París: Payot.
- Aramayo, F. A. (1903). *La cuestión del Acre y la legación de Bolivia en Londres*. Londres: Wertheimer, Lea & Co.
- Arona, J. de (1891). *Páginas diplomáticas del Perú*. Lima: Imprenta de la Escuela de Ingenieros.
- Ayres, L. P. (1921). *The automobile industry and its future*. Cleveland: The Cleveland trust Company.
- Bákula, J. M. (1988). *La política internacional entre el Perú y Colombia*. Bogotá: Temis.
- Barabási, A. L. (2014). *Linked: how everything is connected to everything else and what it means for business, science, and everyday life*. Nueva York: Basic Books.

- Barabási, A. L. (2016). *Network science*. Cambridge: Cambridge University Press. Recuperado de <http://networksciencebook.com/>
- Barabási, A. L. y Albert, R. (1999). Emergence of Scaling in Random Networks. *Science*, 286(5439), 509-512. DOI: 10.1126/science.286.5439.509
- Barham, B. L. y Coomes, O. T. (1994a). Reinterpreting the Amazon Rubber Boom: Investment, the State, and Dutch Disease. *Latin American Research Review*, 29(2), 73-109. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2503594>
- Barham, B. L. y Coomes, O. T. (1994b). Wild Rubber: Industrial Organisation and the Microeconomics of Extraction During the Amazon Rubber Boom(1860–1920). *Journal of Latin American Studies*, 26(1), 37. DOI: 10.1017/S0022216X00018848
- Bar-Yam, Y. (1997). *Complexity Rising: From Human Beings to Human Civilization, a Complexity Profile* (NECSI Report). Cambridge: New England Complex Systems Institute. Recuperado de <http://www.necsi.edu/projects/yaneer/Civilization.html>
- Bates, H. W. (1863). *The naturalist on the River Amazons. A record of adventures, habits of animals, sketches of Brazilian and Indian life and aspects of nature under the Equator during eleven years of travel*. Londres: Murray. DOI: 10.5962/bhl.title.21335
- Bello, W. (1908). *A borracha*. Río de Janeiro: Sociedade Nacional de Agricultura.
- Benchimol, S. (1966). *Estrutura geo-social e econômica da Amazônia*. Manaus: Governo do Estado do Amazonas.
- Bolivia. Oficina Nacional de Inmigración, Estadística y Propaganda Geográfica (1903). *El Territorio nacional de Colonias*. La Paz: Imprenta del Estado.
- Bonilla, H. (1974). El caucho y la economía del oriente peruano. *Historia y Cultura. Revista del Museo Nacional de Arqueología, Antropología e Historia del Perú*, 8, 69-80.
- Bonilla, H. (1993). Estructura y eslabonamientos de la explotación cauchera en Colombia, Perú, Bolivia y Brasil. *DATA Revista del Instituto de Estudios Andinos y Amazónicos*, 5, 9-22.
- Borgatti, S. P., Mehra, A., Brass, D. J. y Labianca, G. (2009). Network Analysis in the Social Sciences. *Science*, 323(5916), 892-895. DOI: 10.1126/science.1165821
- Börner, K., Sanyal, S. y Vespignani, A. (2007). Network science. *Annual Review of Information Science and Technology*, 41(1), 537-607. DOI: 10.1002/ar.2007.1440410119
- Brockway, L. H. (1979). *Science and colonial expansion: the role of the British Royal Botanic Gardens*. Nueva York: Academic Press.
- Carrington, P. J., Scott, J. y Wasserman, S. (eds.) (2005). *Models and methods in social network analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Carvalho, C. D. de (1959). *História diplomática do Brasil* (vol. 65). São Paulo: Companhia Editora Nacional.
- Casement, R. (1911). *Putumayo. Rubber and Blond: British Parliament Relation*. Londres: British Parliamentary Select Committee on Putumayo.
- Chavarría, M. (2015). El genocidio del caucho y la recuperación de la memoria. Nuevos discursos en la Amazonia peruana. En L. I. Córdoba, F. Bossert y N. Richard (eds.), *Capitalismo en las selvas: enclaves industriales en el Chaco*

- y *Amazonía indígenas (1850-1950)* (pp. 129-150). San Pedro de Atacama: Ediciones del Desierto.
- Clarence-Smith, W. G. (2000). *Cocoa and chocolate, 1765-1914*. Londres: Routledge.
- Codazzi, A. (1996). *Viaje de la comisión corográfica por el territorio del Caquetá* (vol. 1). Bogotá: Coama.
- Coomes, O. T. y Barham, B. L. (1994). The Amazon Rubber Boom: Labor Control, Resistance, and Failed Plantation Development Revisited. *The Hispanic American Historical Review*, 74(2), 231-257. DOI: 10.2307/2517564
- Córdoba, L. I. y Villar, D. (2015). El revés de la trama: dos asesinatos caucheros. En L. I. Córdoba, F. Bossert y N. Richard (eds.), *Capitalismo en las selvas: enclaves industriales en el Chaco y Amazonía indígenas (1850-1950)* (pp. 161-178). San Pedro de Atacama: Ediciones del Desierto.
- Crouthamel, J. L. (1969). *James Watson Webb, a biography*. Middletown: Wesleyan University Press.
- David, T. y Westerhuis, G. (2015). Comparing corporate networks in a long term perspective. En T. David y G. Westerhuis (eds.), *The power of corporate networks. A comparative and historical perspective* (pp. 1-29). Nueva York: Routledge.
- Davis, W. (2001). *El río: exploraciones y descubrimientos en la selva amazónica*. Bogotá: Banco de la República/El Áncora.
- Dean, W. (1986). The Brazilian economy, 1870-1930. En L. Bethell (ed.), *The Cambridge History of Latin America* (pp. 333-369). Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CHOL9780521245173.020
- Dean, W. (1987). *Brazil and the struggle for rubber: a study in environmental history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Directoria Geral de Estatística (1916). *Anuário estatístico do Brasil, 1908-1912* (vol. 1). Río de Janeiro: Typografia Estatística.
- Domínguez, C. y Gómez, A. (1990). *La economía extractiva en la Amazonia colombiana, 1850-1930*. Bogotá: Tropenbos Colombia/Corporación Colombiana para la Amazonia Aracuara.
- Donadio, A. (1995). *La guerra con el Perú*. Bogotá: Planeta.
- Dorogovtsev, S. N. y Mendes, J. (2003). *Evolution of networks: from biological nets to the Internet and WWW*. Oxford: Oxford University Press.
- Duby, G. (1987). *Atlas historique*. París: Librairie Larousse.
- Ferreira, M. R. (1959). *A ferrovia do diabo: história de uma estrada de ferro na Amazônia*. São Paulo: Edições Melhoramentos.
- Fifer, J. V. (1970). The Empire Builders: A History of the Bolivian Rubber Boom and the Rise of the House of Suárez. *Journal of Latin American Studies*, 2(2), 113-146. DOI: 10.1017/S0022216X00005095
- Fonseca, C. (1950). *A economia da borracha: aspectos internacionais e defesa da produção brasileira*. Río de Janeiro: Comissão Executiva de Defesa da Borracha. Recuperado de <http://archive.org/details/economiadaborrac1950cass>
- Foster, H. (30 de marzo, 1932). Ghost cities of the jungle. *New York Herald Tribune*.

- Freeman, L. C. (2004). *The development of social network analysis: a study in the sociology of science*. Vancouver: Empirical Press.
- Furtado, C. (1959). *Formação econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.
- Gómez, S. (2014). *Frontera selvática: españoles, portugueses y su disputa por el noroccidente amazónico, siglo XVIII*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
- Goyal, S. (2018). The rise and fall of empires. En *Complexity, Networks & Collective Behaviour*. España: Universidad de Zaragoza.
- Granados, O. M. (2015). Bankers, entrepreneurs and Bolivian tin in the international economy, 1900-1932. En A. Perchard, M. Ingulstad y E. Storli (eds.), *Tin and global capitalism, 1850-2000: a history of the devil's metal* (pp. 46-73). Londres: Routledge.
- Granados, O. M. (2017). El chocolate antes de la Gran Guerra: una perspectiva desde los sistemas abiertos. *Tiempo y economía*, 4(2). DOI: 10.21789/24222704.1222
- Guedes, M. (1920). *Os Seringaes: pequenas notas*. Rio de Janeiro: J. R. dos Santos.
- Haring, R. (1986). Burguesía regional de la región amazónica peruana (1880-1980). *Amazonia Peruana*, 7(13), 67-84.
- Hemming, J. (1978). *Red gold: the conquest of the Brazilian Indians*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hemming, J. (1987). *Amazon frontier: the defeat of the Brazilian Indians*. Cambridge: Harvard University Press.
- Herndon, W. L. y Gibbon, L. (2000). *Exploration of the valley of the Amazon, 1851-1852*. Nueva York: Grove Press.
- Hill, L. F. (1932). *Diplomatic relations between the United States and Brazil*. Durham: Duke University Press.
- Hyland, R. P. (1979). *The secularization of credit in the Cauca Valley, Colombia, 1851-1880* (Tesis de doctorado). University of California, Estados Unidos.
- Inglis, B. (1973). *Roger Casement*. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Jarnagin, L. (1981). *The State and agricultural clubs of imperial Brazil, 1860-1889* (Tesis de doctorado). Vanderbilt University, Estados Unidos.
- Kerbey, J. O. (1906). *The land of tomorrow; a newspaper exploration up the Amazon and over the Andes to the California of South America*. Nueva York: W. F. Brainard.
- Lecointe, P. (1922). *L'Amazonie brésilienne*. Paris: A. Challamel.
- Lobo, H. (1918). *Cousas diplomáticas*. Rio de Janeiro: Leite Ribeiro e Maurillo. Recuperado de <https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redede.virtual.bibliotecas:livro:1918;000168509>
- Luz, N. V. (1968). *A Amazônia para os negros americanos (as origens de uma controvérsia internacional)*. Rio de Janeiro: Saga.
- Melby, J. (1942). Rubber River: An Account of the Rise and Collapse of the Amazon Boom. *The Hispanic American Historical Review*, 22(3), 452-469. DOI: 10.2307/2506834
- Mendes, A. (1908). *A crise Amazonica e a borracha*. Belém: Typographia Santos do Instituto Lauro Sodre.

- Newman, M. (2010). *Networks: an introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- Ocampo, J. A. (1984). *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*. México: Siglo XXI Editores.
- Oficina de Estadística Nacional (1876). *Estadísticas de Colombia*. Bogotá: Imprenta de Medardo Rivas.
- Onody, O. (1973). Quelques aspects historiques des capitaux étrangers au Brésil. En *L'Histoire Quantitative du Brésil de 1800 à 1930*. Paris: Centre National de la Recherche Scientifique.
- Pak, S. (2013). *Gentlemen bankers: the world of J. P. Morgan*. Cambridge: Harvard University Press.
- Palacio, G. (2004). *Civilizando la tierra caliente: la supervivencia de los bosquesinos amazónicos, 1850-1930*. Bogotá: Asociación Colombiana de Universidades.
- Palacios, M. (1986). *Estado y clases sociales en Colombia*. Bogotá: Procultura.
- Palm, P. R. (2009). *A abertura do Rio Amazonas à navegação internacional e o parlamento brasileiro*. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão.
- Pearson, H. C. (1911). *The rubber country of the Amazon*. Nueva York: The India Rubber World.
- Pennano, G. (1988). *La economía del caucho*. Iquitos: Debate Amazónico/Ceta.
- Pereira, M. G. (2012). *Obras do Barão do Rio Branco* (vol. 8). Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão.
- Pinto, A. P. (1980). *Apontamentos para o direito internacional*. Brasília: Ministerio de Justiça/Universidade de Brasília.
- Prado, E. P. D. S. (1958). *A ilusão americana*. São Paulo: Brasiliense.
- Reis, A. C. F. (1953). *O seringal e o seringueiro*. Rio de Janeiro: Ministério da Agricultura, Serviço de Informação Agrícola.
- Reis, A. C. F. (1965). *A Amazonia e a cobica internacional*. Rio de Janeiro: Edinova.
- Resor, R. R. (1977). Rubber in Brazil: Dominance and Collapse, 1876-1945. *Business History Review*, 51(3), 341-366. DOI: 10.2307/3113637
- Saboia de Medeiros, F. (1938). *A liberdade de navegação do Amazonas: relações entre o império e os Estados Unidos da América*. São Paulo: Companhia Editora Nacional.
- Santos, R. (1980). *História econômica da Amazônia (1800-1920)*. São Paulo: T.A. Queiroz.
- Schisani, M. C. y Caiazzo, F. (2016). Networks of power and networks of capital: evidence from a peripheral area of the first globalisation. The energy sector in Naples: from gas to electricity (1862-1919). *Business History*, 58(2), 207-243. DOI: 10.1080/00076791.2015.1071796
- Scott, J. (1991). Networks of Corporate Power: A Comparative Assessment. *Annual Review of Sociology*, 17(1), 181-203. DOI: 10.1146/annurev.so.17.080191.001145
- Soares, Á. T. (1971). *Um grande desafio diplomático no século passado: navegação e limites na Amazônia, missão de Nascentes de Azambuja a Bogotá, 1840-1928*. Brasília: Conselho Federal de Cultura.
- Superintendência Nacional da Borracha (1970). Mercado estrangeiro. *Anuário Estatístico*, 4(8).

- Tambs, L. A. (1966). Rubber, Rebels, and Rio Branco: The Contest for the Acre. *The Hispanic American Historical Review*, 46(3), 254. DOI: 10.2307/2510627
- Taussig, M. T. (1987). *Shamanism, colonialism, and the wild man: a study in terror and healing*. Chicago: University of Chicago Press.
- Triana, M. (1950). *Por el sur de Colombia; excursión pintoresca y científica al Putumayo*. Bogotá: Prensas del Ministerio de Educación Nacional.
- Vázquez, A. (1996). *Relatos de historia diplomática de Colombia*. Bogotá: Centro Editorial Javeriano.
- Velho, O. G. (1972). *Frentes de expansão e estrutura agrária: estudo do processo de penetração numa área da transamazônica*. Rio de Janeiro: Zahar.
- Villegas, J. y Botero, F. (1978). *Putumayo: indios, caucho y sangre*. Medellín: Centro de investigaciones Económicas. Universidad da Antioquia.
- Villela, A. V. y Suzigan, W. (1973). *Política do governo e crescimento da economia brasileira, 1889-1945*. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada/Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais. Recuperado de <https://ihgb.org.br/pesquisa/biblioteca/item/15844-pol%C3%ADtica-do-governo-e-crescimento-da-economia-brasileira-1889-1945-annibal-villanova-villela,-wilson-suzigan.html>
- Wasserman, S. y Faust, K. (1994). *Social Network Analysis Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weinstein, B. (1983a). Capital Penetration and Problems of Labor Control in the Amazon Rubber Trade. *Radical History Review*, 1983(27), 121–140. DOI: 10.1215/01636545-1983-27-121
- Weinstein, B. (1983b). *The Amazon rubber boom, 1850-1920*. Stanford: Stanford University Press.
- Windolf, P. (2002). *Corporate networks in Europe and the United States*. Oxford: Oxford University Press.
- Zárate, C. G. (2001). *Extracción de quina: la configuración del espacio andino-amazónico de fines del siglo XIX*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Notas

- 1 Notes of the Amazon (18 de julio, 1891). *Scientific American*, 65(3), 36.
- 2 Para una revisión de la ciencia de redes y sus aplicaciones, véanse Barabási (2014, 2016), Borgatti, Mehra, Brass y Labianca (2009), Börner, Sanyal y Vespignani (2007), Carrington, Scott y Wasserman (2005), Freeman (2004), Newman (2010), Wasserman y Faust (1994).
- 3 Para 1907 los embarques directos desde Iquitos hacia Europa superaban las 2 800 toneladas. *The India Rubber World* (en adelante *TIRW*): The Amazon rubber movement (1 de septiembre, 1907), p. 368.
- 4 *TIRW*, The Amazon rubber movement (1 de septiembre, 1907). p. 368.
- 5 *TIRW* (1 de octubre, 1910), 43(1), p. 2.
- 6 *TIRW* (1 de mayo, 1903), 28(2), p. 268.
- 7 Chicago Board of Trade Records [CBTR], Series I, Subseries III: Annual Reports, Box 89A, Report 1901, p. 152.
- 8 La exportación del total de la Amazonia brasileña fue de 37 220 para 1914 mientras un año después la producción mundial ascendía a 158 722 toneladas (Superintendência Nacional da Borracha, 1970, pp. s-1) y *TIRW* (1 de septiembre, 1919), The rubber situation in Brazil, p. 725.

- 9 El caucho de la Amazonia tenía un costo promedio de producción de 7.5 francos franceses por kilogramo, mientras en Asia no superaba los 3.5 francos por kilogramo, aunque su calidad era inferior a la del caucho amazónico (Santos, 1980; Weinstein, 1983b).
- 10 Esta política fue planteada por José Ferreira Teixeira en octubre de 1909 bajo el nombre de Proyecto para la Defensa de la Industria del Caucho. Se presentó a la legislatura del gobierno del Estado de Pará bajo los proyectos 1036 y 1037, véase Bello (1908, p. 35).
- 11 *TIRW* (1 de agosto, 1903), p. XXXVI.
- 12 La población indígena de la región de Igaraparaná y Caraparaná se redujo en más de 75% entre 1909 y los inicios de la década de 1920, véanse Casement (1911), Córdoba y Villar (2015) y Taussig (1987).
- 13 The Pará rubber trade (15 de diciembre, 1892). *TIRW*, p. 66.
- 14 *TIRW* (1 de noviembre, 1910), p. 73; Historische Gesellschaft der Deutschen Bank (en adelante HGDB), Protokoll Brasilianische Bank für Deutschland (K01/0799).
- 15 Palabras de un nativo brasileño, véase Guedes (1920, p. 128).
- 16 W. R. Grace & Co. Collection (en adelante WRGCC), Series III: Letter Books, Box 61, #2 Rubber Letters, F7.
- 17 WRGCC, Series III: Letter Books, Box 61, #2 Rubber Letters, F351.
- 18 Para una ampliación de este concepto, véanse Barabási y Albert (1999) y Bar-Yam (1997).
- 19 *TIRW* (1 de agosto, 1903), pp. 394-395.
- 20 *TIRW*, The India-rubber trade in Great Britain (1 de abril, 1903), p. 223.
- 21 *TIRW*, Rubber selling in the Amazon (septiembre, 1909), pp. 421-422.
- 22 Lloyds Bank Archives (en adelante LBA), F/4/4/b/1.0/Book #4696; LBA, F/3/b/1.0/Book #4643; LBA, F/2/1/a/2.0/File #5900; LBA, F/2/1/b/1.3/Book #4576.
- 23 Según el balance de The Sears Commercial Company al 31 de diciembre de 1886, la compañía tenía una garantía de W. R. Grace & Co. por 23 740 dólares, una operación de crédito que incluía el corretaje por 855 806 dólares, y 792 533 dólares, con Kidder Peabody & Co., y Baring Brothers & Co., respectivamente. WRGCC, Series III.5: Letter Books, Box 70, W. R. Grace Private, 1886-1899, F11-20.
- 24 HGDB, Protokoll Brasilianische Bank für Deutschland (K01/0799).
- 25 Service Archives et Histoire BNP Paribas (en adelante HBNPP), FIN/494.
- 26 Esta operación de crédito fue realizada por la Société Marseillaise, Caisse Générale de Reports et Dépôts de Bruxelles, Banque Générale de Reports. HBNPP, FIN/494.
- 27 LBA, F/5/b/3.0/File #9053.

Notas de autor

Organismo colaborador: Universidad Jorge Tadeo Lozano, Colombia.

* E-mail: oscarm.granadose@utadeo.edu.co