

2012
Vol. 5 N° 1



UNIVERSIDAD
EAFIT
Abierta al mundo
ISSN: 2027-2340

Revista de Negocios Internacionales

DEPARTAMENTO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ramírez Mejía, Sara · Correa Aranzazu, Andrea · Ramírez Mejía, Eliana · Hernández Baena, Daniela

Aplicación de teorías de internacionalización a “La Casa Arana” (Peruvian Amazon Company)

Revista de Negocios Internacionales. Vol. 5 N° 1 - Enero - Junio de 2012 - Pp. 44 - 54

Aplicación de teorías de internacionalización a “La Casa Arana” (Peruvian Amazon Company)

SARA RAMÍREZ MEJIA

ANDREA CORREA ARANZAZU

ELIANA RAMÍREZ MEJÍA

DANIELA HERNÁNDEZ BAENA

FECHA DE RECIBIDO: 03/05/2012

FECHA DE ACEPTADO: 08/05/2012

Resumen

La “*Peruvian Amazon Company*”, más conocida como “La Casa Arana”, era una empresa dedicada a la extracción del caucho en el siglo XX, teniendo sus instalaciones de producción en la Selva Amazónica de Colombia y Perú, pero estaba registrada como una compañía inglesa, “*The Peruvian Amazon Company*”.

La entidad estaba a la cabeza de Julio César Arana, un comerciante peruano que conocía la región y facilitaba la extracción de esta materia prima con el poder que tenía. Dentro del artículo, se aplicarán cuatro teorías de internacionalización: Teoría de Portafolio, Teoría del Ciclo de Vida del Producto, Teoría de la Inversión Extranjera Directa y Teoría Ecléctica.

Este artículo discute cómo la “*Peruvian Amazon Company*” impactó el mundo con sus prácticas cuestionables medio ambientales y laborales e hicieron de ella una empresa internacionalmente exitosa.

Palabras clave

Casa Arana, Peruvian Amazon Company, Julio César Arana, Caucho, Amazonas, Internacionalización.

Abstract

The *Peruvian Amazon Company*, most known as “La Casa Arana”, was a company dedicated to the extraction of rubber in the 20th century, having their production facilities in The Amazon jungle in Colombia and Peru, but was registered as an English company, “*The Peruvian Amazon Company*”. This company was led by Julio Cesar Arana, a Peruvian merchant who knew the region and facilitated the extraction of this raw material with the power he had.

Within the paper, four theories of internationalization are going to be applied: Portfolio Theory, Product Life Cycle Theory, Foreign Direct Investment and Eclectic Theory.

Key words

Casa Arana, *Peruvian Amazon Company*, Julio César Arana, rubber, Amazon, Internationalization.

Introducción

Este artículo, está basado en el caso de la “*Peruvian Amazon Company*”, más conocida como “La Casa Arana”. En 1903, el comerciante Julio César Arana, fundó “La Casa Arana y Hermanos”, basada en la compra de “La Chorrera” y comenzó a expandir su negocio de producción de caucho hacia el Putumayo, usando la fuerza con el apoyo del ejército peruano (Camacho, 2003). Hacia 1907, la compañía fue nombrada “*The Peruvian Amazon Company*” debido a que la empresa emitió acciones en el Mercado Cambiario de Londres (Idem). El principal propósito de “La Casa Arana” era extraer caucho o látex de los diferentes árboles que lo producían, llamados el árbol que llora (Idem).

La información presentada en este caso de estudio está basada en fuentes secundarias, tales como bases de datos, revistas y periódicos; y también de entrevistas dirigidas a dos expertos: Juan Luis Mejía Arango, Rector de la Universidad EAFIT y Roberto Luis Jaramillo, profesor jubilado de Historia de La Universidad Nacional De Colombia.

La “*Peruvian Amazon Company*” hoy no existe, fue cerrada algunas décadas atrás y por esta razón es difícil encontrar información; el motivo por el cual la investigación del tema fue profunda y extendida, libros de la Sala Patrimonial del Centro Cultural Biblioteca de la Universidad EAFIT fueron tomados en cuenta para encontrar información específica y relevante para el desarrollo del artículo, los cuales soportarán adecuadamente el análisis establecido. Hacia 1927, la compañía aún trabajaba aproximadamente con 5.000 indígenas y sus familias, esto lleva hacia 12.000 personas, aunque ya estaba en bancarrota (Gómez, Lesmes, & Ochoa, 1995).

En el momento de la recolección de información para este artículo, hay diversas fuentes que describen las situaciones por las cuales la compañía pasó y los diferentes problemas que enfrentó con respecto al medio ambiente y al trabajo; el problema es que la mayoría de la información está presentada desde una perspectiva moral y ética, en vez de la relevancia que este asunto tuvo en los negocios, el cual va ser el punto de vista que este artículo tendrá. Además, la información de la internacionalización de la empresa es limitada.

La importancia del caucho en los siglos XIX y XX y la Casa Arana

Al final del siglo XIX y mitad del siglo XX, tuvo lugar el auge del caucho, el cual tomó gran relevancia en el sector industrial, debido a la aparición de las llantas para bicicletas, mangueras, bandas industriales, suelas de zapatos, correas, pelotas de golf, botas impermeables y otros productos (Topik, 2006, p. 274). Luego, con la creciente importancia del automóvil y las mejoras en los neumáticos de las llantas, el caucho se volvió aún más apetecido. Después en 1920, algunos avances en términos de tecnología y competencia llevaron a un cambio en la industria del caucho, lo cual causó diversos impactos para los productores de caucho y manufactureros de llantas (Idem, p. 281-282).

Por lo tanto, el caucho empezó a adquirir importancia como materia prima industrial, gracias a estudios de franceses en territorios de América del Sur durante el siglo XVIII (Gómez, Lesmes, & Ochoa, 1995). Después de todas estas investigaciones y descubrimientos de la importancia del caucho para el desarrollo, los ingleses llegaron a Sur América, primero se ubicaron en Brasil y extrajeron su caucho, luego entraron a territorio colombiano y peruano, estableciéndose en el Amazonas.

Cuando los caucheros ingleses y los suramericanos invadieron la región Amazónica, estaban interesados principalmente en el Putumayo; cuando esto pasó, un conflicto entre Colombia y Perú empezaba debido a que estaban invadiendo territorio de Colombia, las fronteras no estaban bien delimitadas en el siglo XIX y XX, entonces esto no ayudó a solucionar el conflicto de intereses entre ambos. La extracción del caucho hizo que estos recolectores fueran más profundamente en el Amazonas, alcanzando regiones en Colombia, tales como el Putumayo y Caquetá (López, Lesmes, & Rocha, 1995).

Los dueños de la compañía llamada la “Peruvian Amazon Company” localizada en Londres, estaban en el Amazonas colombiano y allí conocieron a Julio César Arana, quien era un ciudadano peruano, un comerciante en el río Putumayo de productos de caucho, quien conocía el territorio al igual que todo el negocio de la extracción del caucho, su proceso de exportación y controlaba además a muchos trabajadores. Arana tenía una pequeña empresa llamada “La Casa Arana” con Benjamín Larrañaga, y que luego fue establecida en 1903 como una empresa familiar.

Entonces, cuando los británicos representando la “Peruvian Amazon Company” conocieron a Julio César Arana, se unieron con su empresa y lo utilizaron como una ficha clave en la parte de producción del negocio. Cuando las dos empresas se fusionaron, “La Casa Arana” emitió acciones en el “London Exchange Market”

con una cuota inicial de un millón de libras y Julio César Arana, con sus colegas ingleses y familia, estaban a cargo de la administración de la empresa llamada “*Peruvian Amazon Company*” desde 1907 (Gomez, 1994). También, habían cuatro directores británicos: HM Read, administrador de la filial británica del banco de México, J. Russell Gubbins, un hombre de negocios que estuvo 38 años de su vida en Perú, Sir Hohn Lister Kaye Bart, y TJ Medina, el hijo del presidente natural de la Peruvian Company, JF Medina, dueño de una de las fortunas más grandes de su país de origen (idem).

Esta fusión aseguró la viabilidad y futuro de la empresa, y así mismo le dio a “La Casa Arana” la ventaja del reconocimiento del gobierno peruano, quien le dio a la empresa la propiedad de la tierra que Arana estaba explotando (Jordan, 2001).

La extracción del caucho y las prácticas de la Casa Arana

“La Casa Arana” estaba situada en la zona Amazónica colombiana, más específicamente en La Chorrera, El Encanto y otros distritos pequeños, entre los ríos Cara-Paraná, Igara-Paraná y el Pupuñal, quebradas pertenecientes al río Putumayo hasta Caquetá. Cada sección tenía supervisores ingleses, quienes estaban a cargo de indígenas jóvenes, entrenados para ser vigilantes; ellos eran quienes castigaban a los que extraían el caucho, siendo indígenas también; éstos vivían en bajas condiciones de vida (Gómez, 1994).

De cada sección, comunidades indígenas tales como los Huitotos, los Bora, Ocainas y los Andoques, a través de sus supervisores tenían la responsabilidad de extraer el caucho y llevarlo cada quince o veinte días a la sección. Cada sección consistía en muchas chozas, en las cuales vivían los capataces y su staff (Camacho, 2003).

Había una red organizada y amplia de la extracción y distribución del látex a través del sistema de deuda. Por lo general, las familias eran las responsables de la extracción del caucho, y debido a las condiciones ecológicas del bosque, los árboles productores de caucho eran relativamente escasos, por lo que los recolectores caminaban diariamente por varios senderos para conseguir el producto. El trabajador tenía que entregarle el caucho a su supervisor, llamado “siringalista”, quien asumía el riesgo de darle alimento, bienes, medicinas y herramientas, con el compromiso de recibir el caucho a cambio; este capataz había sido financiado a través de una deuda contraída con una casa más grande, a la cual, a su vez, debía entregarle el caucho (Camacho, 2003).

Para la extracción del caucho, los indígenas debían ir a la selva y rayar los árboles con sus cuchillos y extraerlo, después de hacer esto, se le quitaban las impurezas al poner el caucho en una quebrada donde le pegaban con unos garrotes.

Finalmente, lo enrollaban y se colocaba al aire y al sol hasta que adquiriera un color más oscuro para ser entregado (Gómez, 1994).

El Putumayo fue el escenario de los crímenes más horribles, vergonzosos y repugnantes de la historia y la situación más indigna para la civilización. Los empleados de “La Casa Arana” estaban dedicados a matar en juegos a los indígenas indefensos en esas regiones (Villamil, 1928). Además, muchos colombianos dedicados a la extracción del caucho eran asesinados, porque “La Casa Arana” los veía como competidores comerciales. De esa manera, la misma obtuvo el dominio total de la región (idem).

La mayor parte de los supervisores en cada sección no tenían un sueldo, se les pagaba con comisiones, por lo que se aplicaba “la regla del terror” en la que se castigaba a los indígenas cuando no cumplían con lo que se requería. Para estos gestores ganar más engañaban a los indígenas, cambiando el equilibrio de las pesas, así que por ejemplo si recogían 30 kilogramos, la pesa mostraba solo 20, por lo que el capataz ganaba más goma y por lo tanto más comisiones; además los indígenas tenían una cantidad mínima de caucho que debían de entregar en determinados períodos, así que era un mayor esfuerzo para ellos. Los castigos utilizados fueron el látigo, el encarcelamiento, confinamiento, violación, mutilación, la exposición de las víctimas desnudas, aplicar sal a las heridas, la cremación; los indígenas eran arrojados a los animales salvajes y también se les disparaba (Vargas Llosa, 2010).

De acuerdo con la información mencionada anteriormente, no solo los derechos humanos fueron violados, sino también las leyes internacionales como en el caso de las fronteras del país, que fue declarado en el tratado de paz de Westfalia con la creación del estado-nación. Algunos de los derechos que se les violaron fueron la negación de las necesidades básicas, los derechos de los niños, la libertad de expresión y el derecho a vivir.

Desde La Chorrera y el Encanto, el caucho era recogido periódicamente y llevado en barco a Iquitos, cuya población se había establecido como el centro de negocios del caucho en Perú (Camacho, 2003). Desde Manaus e Iquitos, el caucho era llevado a las fábricas en Estados Unidos e Inglaterra, quienes eran los mayores compradores en ese tiempo por todos los diferentes usos que tenía, sobre todo, como agente de impermeabilización y las llantas.

De 1908 en adelante, una serie de reclamos y quejas comenzaron a surgir por parte de escritores, columnistas y críticos colombianos y peruanos, pero el más escandaloso fue aquel que surgió del ingeniero norteamericano Walter Ernest Hardenburg, quien escribió un reporte sobre los atroces actos de los cuales fue testigo en un viaje en el año 1907 al Amazonas, este reporte llamado “The

Putumayo: The Devil's Paradise” fue publicado en el periódico *Truth* de la ciudad de Londres en 1912 y debido a esto, la Corona Británica envió varias personas y diplomáticos para que investigaran que era lo que realmente pasaba e hicieran un informe sobre el tema, con el fin de resolver el problema y tranquilizar al mundo de las protestas que se hacían en el Sur de América.

Roger Casement fue el representante de la Corona Británica más importante para realizar la investigación en Suramérica, él escribió un libro por nombre *“The Putumayo Black Book”*, publicado en 1910. En ambos libros, se mostraban fotos e imágenes que representaban todas las cosas que se veían en el territorio, descripciones de muchas de las horribles situaciones que los escritores tuvieron que presenciar en la región Amazónica; también hablaron de cómo se le violaron los derechos a los indígenas y de todas las enfermedades que habían en ese lugar donde estos habitaban y trabajaban (Hardenburg, 1912; Vargas-Llosa, 2010).

Estados Unidos e Inglaterra le ordenaron al gobierno peruano y colombiano parar con todas esas atrocidades que “La Casa Arana” estaba haciendo en el Putumayo, pero no hubo ninguno resultado. De acuerdo al libro *“Caucherías y Conflicto Colombo-Peruano: Testimonios 1904-1934”* , el presidente de Colombia en el período de 1904 a 1909, Rafael Reyes, cubrió a Arana con todas las violaciones y delitos que estaba cometiendo en el Putumayo, dado que él también era comerciante de caucho y tenía relaciones comerciales con “La Casa Arana”, entonces era claro que al Presidente le convenía que las operaciones de la compañía no se detuvieran, por lo que todas las acusaciones presentadas fueron negadas por el gobierno Colombiano, lo que permitió que la extracción del caucho continuara. El gobierno peruano tampoco hizo nada para cambiar la situación, con la excusa de que no tenían suficiente capacidad militar para sacar y controlar el poder y el monopolio que tenía Arana sobre el territorio (Vargas-Llosa, 2010).

En resumen, no se hizo nada para cambiar la situación de la selva amazónica, y la *“Peruvian Amazon Company”* continuó con la extracción del caucho. De cualquier manera, la compañía comenzó a caer por todas las acusaciones que recibía, y muchos de sus clientes e incluso la misma gente ya no confiaban en ella. Desde 1880, miles de semillas de árboles de caucho fueron vendidas desde Suramérica hacia el Sureste de Asia, a países como Malasia, Singapur, Indonesia y otros que tenían condiciones similares en tierra y clima; en estos países, las semillas fueron plantadas y no pasó mucho tiempo para que empezaran a vender grandes cantidades de caucho, mientras que en el territorio de “La Casa Arana”, el caucho era cada vez más escaso.

La competencia de la compañía cada vez era más grande y no sabían cómo controlarla. Otra razón por la cual la compañía comenzó a perder ganancias, fue que inicialmente el problema del caucho natural era su sensibilidad a las temperaturas extremas, lo que alteraba su forma y consistencia. En 1839, Charles Goodyear comenzó con un proceso llamado Vulcanización, el cual modificó el caucho para que pudiera soportar estas temperaturas (Topik, Marichal, & Frank, 2006). En el siglo XX, Suramérica fue el más grande exportador de caucho natural, pero el caucho vulcanizado era más atractivo y demandado en ese tiempo, entonces la “*Peruvian Amazon Company*”, al ser productor de caucho natural, perdió ganancias cuando el precio bajó en comparación con el caucho vulcanizado.

Aplicación de teorías de internacionalización de la empresa al caso de La Casa Arana

Por otro lado, algunas de las teorías de internacionalización de la firma podrían ser aplicadas a este caso:

Teoría de inversiones de portafolio

Markowitz (1952) argumentó que los movimientos de capital de un país a otro son debidos a la diferencia en las tasas de interés, siendo mejor tener presencia en el país que mejores tasas ofrezca.

“La Casa Arana” emitió acciones en el mercado cambiario de Londres con un monto inicial de un millón de libras; con esta inversión Julio César Arana, junto con sus socios y familia, estaban a cargo de la administración de la empresa, lo que le dio a la compañía mayores ganancias y también reconocimiento internacional.

Teoría del ciclo de vida del producto y la producción internacional:

Vernon (1966) analizó el ciclo de vida del producto, de acuerdo a ciertos factores, como la tecnología, escala de producción, las ventajas competitivas del país en cuestión y las habilidades de trabajo usadas en el proceso de producción.

En el caso de la “*Peruvian Amazon Company*”, el caucho comenzó a adquirir gran importancia a finales del siglo XIX y mediados del XX, tal cual se mencionó anteriormente, debido principalmente a ciertas innovaciones, como las ruedas de la bicicleta, bandas industriales, zapatos, entre otros. Entonces, a través del tiempo, este producto se volvió más atractivo, permitiéndoles a los ingleses y a Julio César Arana (el que poseía el conocimiento) adquirir más poder y dinero, explotando a los indígenas con la extracción del caucho. Luego, con la innovación científica denominada Vulcanización, el caucho natural dejó de tener tanta importancia, permitiéndole a la gente que llevara semillas para países del Sudeste Asiático, como Malasia, Singapur e Indonesia.

Teoría de la Inversión Extranjera Directa

Cuando las empresas deciden invertir en otros países, van a encontrar competencia (firmas locales), en este caso el inversionista va a tener una desventaja, y es la falta de conocimiento del mercado, al cual está entrando. Hymer le llamaba a esta falta de conocimiento, “*liability of foreignness*” (Hymer, 1960).

En este caso, la compañía inglesa que llegó al Putumayo, en búsqueda de caucho, tenía “*liability of foreignness*”, ellos fueron a la región con el dinero pero no sabían cómo se comportaba el mercado en América, y por supuesto esto iba a convertirse en un problema para ellos, ya que no iban a poder adquirir lo que querían de la región, lo cual era explotar el caucho que se necesitaba en Europa; de esta manera, los ingleses buscaron a Julio César Arana (que era el que tenía el monopolio del caucho en el área), porque vieron en él la oportunidad de obtener los diferentes objetivos que querían en la región.

Teniendo en cuenta el conocimiento que Arana tenía en el área, en términos de saber cómo era la forma de extraer el caucho, cómo manejar y manipular no sólo a los indígenas, sino también a la competencia y todos los contactos que poseía en el ámbito político, fue algo que motivó a la compañía inglesa a fusionarse con “La Casa Arana”; por lo tanto los ingleses tomaron ventaja sobre los beneficios que se les ofrecían. De ese modo, la “*Peruvian Amazon Company*” pudo explotar lo anteriormente mencionado para dominar la región.

Teoría Ecléctica

De acuerdo a Dunning (1980), las empresas pueden tener tres ventajas, dependiendo del nivel de propiedad, la ubicación de la producción de la empresa y debido a la internacionalización la compañía posee; estas tres ventajas son comúnmente denominadas *OLI*.

- Ventaja de propiedad: La “*Peruvian Amazon Company*” ocupaba un lugar importante en el mundo, creando un monopolio en Perú. Además, los ingleses poseían conocimiento organizacional y tecnológico, al igual que una importante posición dentro del mercado al cual estaban operando, es decir, el caucho.
- Ventaja de ubicación: Perú era un país reconocido por su gran cantidad de recursos, más específicamente, el caucho. Estas importantes plantaciones de caucho alrededor de la región Amazónica, hicieron atractiva la inversión por parte de los ingleses, quienes vieron la oportunidad de incrementar sus ingresos, extrayendo este recurso.
- Ventaja de internalización: La compañía estaba enfocada en producir internamente el caucho para evitar costos adicionales de transacción; también la “*Peruvian Amazon Company*” era apoyada por el gobierno peruano al igual que por el colombiano.

Conclusiones

La “Peruvian Amazon Company” fue capaz de alcanzar sus principales objetivos, usando su poder de fuerza y dinero, adquiriendo el dominio del territorio Amazónico, el cual le dio a la empresa éxito en la industria del caucho y respeto de todo el mundo.

Los medios usados por la compañía para lograr el éxito eran básicamente la sobreexplotación de los indígenas, situados en la zona y competencia desleal; estas prácticas fueron ocultadas a la gente por mucho tiempo, con la idea de mostrar al mundo una buena imagen de la compañía.

El caucho natural modificó su uso, debido a la aparición del proceso de Vulcanización, el cual ayudó al caucho a soportar altas temperaturas; lo anterior incrementó la importancia de este recurso, siendo usado para neumáticos, zapatos, bandas industriales y otros productos que eran de gran importancia en el momento.

Debido al hecho que en ese tiempo el caucho estaba obteniendo mucha importancia y estaba siendo clamado por muchos países alrededor del mundo, a la empresa no le importaba los daños que esto podía causar, como temas ambientales y de derechos humanos. La “Peruvian Amazon Company” estaba enfocada principalmente en alcanzar rentabilidad y poder.

Al final, este caso quedó impune, por el hecho de que en ese tiempo, la Declaración Universal de los Derechos Humanos no existía, entonces no había una ley establecida que protegiera los derechos de las personas siendo abusadas y explotadas vilmente.

Agradecimientos

Queremos agradecerle principalmente a la profesora María Alejandra González Pérez de la materia Teorías de Internacionalización de la Empresa quien nos guió, motivó y apoyó constantemente durante la investigación y elaboración de este artículo. Queremos agradecer igualmente al Rector de la Universidad EAFIT, Juan Luis Mejía Arango y al Profesor Roberto Luis Jaramillo, historiador de la Universidad Nacional de Colombia quienes contribuyeron con sus conocimientos a esta investigación y nos dedicaron su valioso tiempo. Agradecemos también a Andrea Escobar Mejía, periodista del periódico El Mundo por corrección gramatical y ortográfica de este artículo. Finalmente queremos agradecerles a las bibliotecarias de la Sala Patrimonial de la Universidad EAFIT, quienes nos facilitaron los materiales de investigación.

Referencias

Arango, J. L. (May 8th 2012). Interview “La Casa Arana”. (A. Correa, D. Hernández, E. Ramírez, & S. Ramírez, Interviewers)

Camacho, R. P. (2003). La Casa Arana en el Putumayo. *Credencial Historia*, 160, 3-15.

Casement, R. (1985). Putumayo caucho y sangre. Relación al Parlamento Inglés (1911). Quito: ediciones Abya-Yala.

Colombia, E. S. (1912). La Soberanía de Colombia en el Putumayo. Bogotá: Imprenta Nacional.

Dunning, J. (1980). Explaining changing patterns of international production: in defense of the eclectic theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41 (4), 269-95.

Gómez, C. D. (1994). *Nación y Etnias: Los conflictos territoriales en la Amazonía 1750-1933*. Bogotá: Disloque Editores Ltda.

Hardenburg, W. E. (1912). *The Putumayo: The Devil's Paradise*. London: T. Fisher Unwin.

Hymer, S. (1960) *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. Ph. D. dissertation, MIT, published by MIT under the same title in 1976.

Jaramillo, R. L. (May 7th 2012). Interview “La Casa Arana”. (A. Correa, D. Hernández, E. Ramírez, & S. Ramírez, Interviewers)

Jordán, P. G. (2001). En el Corazón de Las Tinieblas del Putumayo, 1890-1932. Fronteras, Caucho, Mano de Obra Indígena y Misiones Católicas en la Nacionalización de la Amazonía. *Revista de Indias*, 61, 601-602.

López, A. G., Lesmes Patiño, A. C., & Rocha, C. (1995). *Caucherías y Conflicto Colombo-Peruano :Testimonios 1904-1934*. Bogotá: Disloque Editores Ltda.

Markowitz, H.M. (March 1952). “Portfolio Selection”. *The Journal of Finance* 7 (1): 77–91. doi:10.2307/2975974. JSTOR 2975974

Pineda Camacho, R., & Thomson, N. (1913). *El Libro Rojo del Putumayo: Precedido de una Introducción sobre el verdadero escándalo de las atrocidades del Putumayo*. Bogotá: Arboleda y Valencia.

Topik, S., Marichal, C. & Frank Z. (2006). *From Silver to Cocaine. Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*. North Carolina: Duke University Press.

Vargas-Llosa, M. (2010). *El Sueño del Celta*. Madrid: Alfaguara.

Vernon, R. (1966) International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80: 190-207

Villamil, A. (1928). “*Regiones Amazónicas. Memorandum sobre los Problemas que Confrontará Colombia al Iniciar la Organización Administrativa y Colonización de ellas.*” A. N. C. S. R. F. M. G. S. 1ª, t.966, fols. P 512-526.