

LA CRISIS DEL ENCLAVE BANANERO DEL MAGDALENA EN LOS 60s

Marcelo Bucheli

Estudiante de la Universidad de los Andes

1. INTRODUCCIÓN

La Zona Bananera del Magdalena constituye una llanura de 40.000 hectáreas situadas entre la Sierra Nevada de Santa Marta y la Ciénaga Grande (1), en la costa atlántica de Colombia, en América del Sur. Se encuentra casi al nivel del mar y su temperatura promedio supera los 30 grados centígrados anuales (2). Se trata de una zona eminentemente agrícola en un Departamento sin centros industriales considerables.

Durante mucho tiempo el Departamento del Magdalena fue el más importante exportador de bananos de Colombia. La producción exportadora de este Departamento competía por sí sola con las exportaciones de naciones enteras del hemisferio, teniendo importante participación en el mercado mundial de este bien. Sin embargo, a mediados de la década de los sesenta las exportaciones de banano de esta región cayeron drásticamente, convirtiéndose con el tiempo en tan sólo un exportador marginal. Este particular proceso es el que será objeto de nuestro estudio, pues puede ser útil para el análisis de los enclaves agrícolas.

Las exportaciones bananeras empezaron a desarrollarse desde principios de siglo por iniciativa de la empresa norteamericana United Fruit Company, la cual creó la infraestructura necesaria para convertir a ciertos municipios del Magdalena en un enclave exportador. Este esfuerzo llevado a cabo por la com-



1 Jiménez, Margarita y Sandro Sideri, *Historia regional de Colombia*, Universidad de los Andes, CIDER. p. 134. Instituto Agustín Codazzi, *Atlas de Colombia*, Bogotá, 1969

pañía se veía recompensado por su posición casi monopolística en el mercado mundial (77% del mercado en sus inicios) (3) y por las inmensas ganancias que en algunos momentos llegó a obtener. Sus favorables condiciones se vieron interrumpidas únicamente en los períodos de la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial, recuperándose en gran manera después de ésta. Sin embargo, para el caso colombiano, vemos que la compañía se retiró de la zona del Magdalena en el año de 1966, mientras que se consolidaba en otros lugares del continente y del país. Es por esto que este estudio intentará determinar algunas de las posibles causas que hayan llevado a esta compañía a retirarse del Departamento del Magdalena. La importancia del análisis de esta compañía en particular se debe a la influencia que ha tenido sobre la vida económica, política y social de Colombia y en especial del Magdalena. Puede dar bases para la comprensión de la lógica usada por esta clase de compañías en su presencia en países como Colombia.

La zona bananera del Magdalena constituye un caso típico de economía de enclave, definiendo ésta como una "economía caracterizada por la importancia de materias primas concentradas en un número limitado de puntos y directamente explotadas por empresas extranjeras para su exportación inmediata" (4).

Por otro lado también podemos partir de que las regiones que son asiento de una economía de enclave "al no poder internacionalizar los efectos de su crecimiento de la producción, se convierten rápidamente en regiones marginadas cuando decae la exportación y luego la producción. Generalmente, para explotar estos productos primarios se requiere del montaje de una compleja infraestructura —en razón de la frecuentemente difícil localización del recurso— y de un acceso mínimo a los mercados externos, todo lo cual implica elevados montos de inversión y gran margen de riesgo. Esto significa que, en la mayoría de los casos, el capital local no cuenta con los recursos financieros ni puede asumir los riesgos, por lo que esto se lleva a cabo por parte de compañías extranjeras" (5). Estas características las podemos asumir como ciertas para el caso analizado, por un lado, porque la compañía controló la mayor parte de la producción bananera para la exportación en Colombia (6), y en sus inicios fue ella la encargada de acondicionar el terreno para la producción por falta de capital local (7). Esto nos lleva a centrar nuestro análisis en los factores que pudieron haber afectado a la compañía en sí.

Las características del tipo de empresa analizada, nos llevan a observar los siguientes tópicos para el objetivo propuesto:

3. Plaza, Galo y Stacey May, *La empresa estadounidense en el extranjero: el caso de la United Fruit Company en América Latina*, Nacional Planning Association, México, 1958, p. 15.
4. Castells, Manuel, "Urbanización dependiente en América Latina", publicado en *Urbanización y dependencia*, Martha Schteingart, ed, pp. 84-85.
5. Jiménez, Margarita y Sandro Sideri, *Historia regional de Colombia*, Universidad de los Andes, CIDER, p. 134.
6. White, Judith, *La United Fruit Company en Colombia: historia de una ignominia*, Editorial Presencia, Bogotá, 1978, p. 34.
7. White, Judith, *op. cit.*, pp. 18-19.

Al comercio exterior bananero tanto de Colombia como de los principales productores latinoamericanos. La razón para la escogencia de esta variable es porque Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras y Panamá llegaron a representar el 60% del comercio de exportación bananera mundial, y del total de esta producción, la United Fruit produjo o compró el 95% (8).

b) Aspectos de política interna en cuanto a legislación extranjera. Esto por tratarse de una compañía norteamericana en América Latina, la cual, al menos en el caso colombiano, entró gracias a políticas favorables a la inversión externa durante el gobierno de Rafael Reyes (9). Cambios de esta política llevada a cabo por gobiernos posteriores, pudieron haber influido en la decisión de retirada de la compañía.

c) Aspectos sindicales. Se verá la evolución de los logros sindicales a lo largo del período, que pudieran haber afectado a la compañía, mediante la consulta de estudios que se han hecho en ese campo. Hay que tener en cuenta que la United Fruit Co. sufrió una de las más graves huelgas en la historia de Colombia, la que acabó con consecuencias nefastas para los huelguistas y con una muy mala imagen de la compañía

d) Período de escogencia. Se decidió la periodización del estudio para los años comprendidos entre 1948 y 1966 debido a que a pesar de que la compañía se encontraba en Colombia desde principios de siglo, tuvo que retirarse en forma forzada durante la Segunda Guerra Mundial, pudiendo regresar sólo hasta el año de 1947 y presentándose su retiro voluntario del Magdalena en 1966.

Con este análisis se pretende encontrar algunas posibles causas del retiro de esta compañía en los aspectos mencionados, sin que esto signifique que sean los únicos o más importantes.

Para este estudio se contó con información amablemente suministrada por los señores Thomas MacCann y William Mason.

2. ANTECEDENTES

a) Historia de la United Fruit

La United Fruit Company tuvo su época de auge en la primera mitad del siglo XX en América Latina. Sin embargo, esta compañía tuvo sus orígenes en el siglo XIX, teniendo una expansión bastante rápida desde su nacimiento hasta que se convirtió en la empresa que dominaba el mercado mundial del banano. En 1870, un visionario empresario de Brooklyn, llamado Minor Keith, recibió una invitación de su tío, Henry Meiggs, para participar en el encargo que le había hecho el presidente de Costa Rica, Tomás de la Guardia: la construcción de un Ferrocarril Nacional de Puerto Limón a San José (10-11).

8. May y Plaza, op. cit., p. 81.

9. White, Judith. op. cit, p. 23.

10. May y Plaza, op. cit, p. 8.

11. White, Judith, op. cit, p. 28.

La construcción del ferrocarril se enfrentó a la hostilidad de la selva tropical, la cual acabó con la vida de miles de obreros, del gran ejército que Keith había contratado para dicha obra. La dureza del trabajo agotaba tanto a los locales, como a los inmigrantes italianos que Keith llevó para compensar la pérdida de hombres. La fiebre amarilla fue uno de los peores azotes que recibieron los constructores del ferrocarril. Ella cobró la vida del mismo Meiggs y de tres hermanos de Keith. Sin embargo, el empuje de Keith logró que el ferrocarril se terminara, a pesar de los grandes costos humanos y financieros (12). Una vez terminado el ferrocarril, Keith se enfrentó al problema del pago de las inmensas deudas que había contraído para llevar a cabo la empresa. El ferrocarril por sí solo, no permitía cumplir con las obligaciones, por lo que Keith tomó la decisión de plantar matas de plátano al borde de las vías del tren y exportarlos. Esto le dio grandes ingresos a Keith, por lo que se convirtió en su actividad principal, junto con la construcción de ferrocarriles en América Central. La existencia de vías férreas en esta parte del continente se le debe a Minor Keith (13-14).

Paralelamente a la historia de Keith, había sobresalido como exportador de bananos un marino norteamericano, de nombre Lorenzo Dow Baker, quien sin proponérselo, había hecho en 1870 (el mismo año en el que Keith iniciaba sus actividades en Costa Rica) un gran negocio

transportando bananos de Jamaica a Estados Unidos. Para 1885 había creado la Boston Fruit Company, en compañía de Andrew Preston. Entre los dos fundaron la Gran Flota Blanca, encargada del transporte de bananos. Esta flota habría de convertirse con el tiempo en la flota privada más grande del mundo (15).

A Keith le vinieron malos tiempos, tras la quiebra de la Hoadley & Company, uno de sus proveedores de capital, con la que, perdió un millón y medio de dólares. Eso lo llevó a conversar con Preston y Baker, en 1899, para la creación de una sola gran compañía: la United Fruit Company.

Tras luchar con su principal competidora, la Cuyamel Company, controlada por el ruso judío Samuel Zemurray, muy conocedor del mercado bananero, la United Fruit Company se fusionó con ésta ampliando su campo de acción e incluyendo entre sus funcionarios al hábil Zemurray, que fue quien impulsó la creación de los principales centros productores de la compañía. La compañía instalaba la infraestructura necesaria en lugares hasta el momento inexplorados, creando verdaderos países de la nada.

Para la década de los sesenta, cuando la compañía cambió su nombre al de United Brands Company, atravesó una de sus peores crisis financieras, acompañadas de problemas con el gobierno norteamericano. Asi-

12. MacCann, Thomas, *Una empresa norteamericana: la tragedia de la United Fruit*, Ed. Grijalbo, Barcelona, 1978, Cap. 3.

13. May y Plaza, *op. cit.*, pp. 9-14.

14. MacCann, Thomas, *op. cit.*, cap. 3.

15. MacCann, Thomas, *op. cit.*, cap. 3.

mismo, durante la década de los setenta comenzó a perder los inmensos poderes que tradicionalmente había tenido en América Central, tras la creación de la UPEB (Unión de Países Exportadores de Banano), conformada por Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. Esta organización surgió como una respuesta regional a la política también regional de las multinacionales. Los países de América Central habían entrado a la década de los setenta obteniendo solamente el 11% de los ingresos del mercado bananero, mientras las multinacionales obtenían el 37% y los minoristas en los países de destino el 19% (16), por lo que la UPEB quería cambiar la situación introduciendo una mayor participación gubernamental en la explotación de la fruta. United Brands intentó sin éxito neutralizar a la UPEB, con lo que se pudo observar un cambio en la situación en un área en donde la compañía llegó a ser todopoderosa.

Para la década de los 80, United Brands mostró cierta recuperación ampliando sus líneas de producción, convirtiéndose en la primera compañía a nivel mundial en el mercado de fruta fresca manteniendo su liderazgo en el mercado bananero, comenzando también a entrar exitosamente en el mercado de la carne. United Brands comenzó el año de 1990 con su nuevo, y tercer nombre: Chiquita Brands International Incorporated (17). El nombre de "Chiquita" lo

tomó de una de sus líneas de producción, la bananera, la cual llevaba este nombre y era por el que más se reconocía a la compañía. Este nuevo nombre lleva como logotipo una imagen que hace referencia a las frutas tropicales, productos que, en últimas, fueron los que llevaron a la compañía a su actual posición y que fueron, durante casi un siglo, su razón de ser.

b) Historia de la compañía en Colombia

Antes de la llegada de la compañía hubo algunos intentos de exportación de banano, que fracasaron por la falta de capital y tecnología. La actividad sólo se afianzó cuando llegó la United Fruit en 1901. Esta compañía se vio estimulada, como otras compañías norteamericanas, por las políticas de promoción de Rafael Reyes en 1904 (18). Para 1912, ya la compañía estaba plenamente instalada, habiendo adquirido gran cantidad de tierras y controlando el ferrocarril de Santa Marta. Adaptó terrenos e instaló sistemas de regadío, además de convertirse en prestamista de la zona. Tras la lucha con Cuyamel, la compañía se vio obligada a controlar gastos, lo que puede explicar la actitud intransigente que tuvo en la huelga de 1929, la que terminó en un enfrentamiento del ejército con los huelguistas con un saldo de dos mil muertos. La United Fruit vio llegar la década de los treinta con disminuciones en las ventajas que la habían traído. Por un lado, terminaba el período de exención de im-

16 López, José Roberto, *La economía del banano en Centroamérica*, Ed. DEI, San José, 1986, pp. 33 y 34.

17. Chiquita Brands International Incorporated, *Annual Report 1989*, Cincinnati, p. 2.

18. White, Judith, *op. cit.*, p. 23.

puestos, hecho para promover la inversión extranjera, así como para la concesión sobre el ferrocarril de Santa Marta. Y por otro lado, el gobierno colombiano presionaba a la compañía por una mayor participación colombiana en el manejo y ganancias de ésta, tras los sucesos del 29, así como una clara declaración de renta para el pago de impuestos. La situación social de la compañía tampoco se había solucionado para los inicios de esa década, pues además de los problemas sindicales, tenían problemas con campesinos de la región, no pertenecientes a la compañía, por asuntos de invasión de tierras sin cultivar. La gran depresión de los años treinta también afectó, como era de esperarse, a la United Fruit. Para 1931 las exportaciones de banano en la zona cayeron en un 80% (19), lo que obligó a la compañía a reducir salarios, medida que trajo una esperada reacción hostil por parte de los obreros. También, debido a la depresión, la compañía redujo entre 1929 y 1934, su extensión de cultivo en un 75% (20). En este período comenzó poco a poco el proceso de desmonte mediante la venta de tierras. A pesar de la crisis causada por la depresión y la huelga de 1931, la compañía no acabó ahí sus días en la zona gracias, en parte, a los pactos de retroventa que había arreglado con los hacendados de la región en épocas anteriores. Dichos contratos consistían en préstamos que otorgaba la compañía a estos propietarios con tierras como garantía. Al no tener suficiente para pagar, el

hacendado perdía la tierra. La United Fruit llegó a prestar US\$5.000.000 a la Sociedad de Agricultores del Magdalena. Por otro lado, se puede suponer que otro factor que ayudó a la supervivencia de la compañía, fue el préstamo que otorgó al gobierno de Olaya Herrera por US\$ 1.000.000, pues la prórroga de la concesión del ferrocarril ocurrió simultáneamente (Olaya Herrera recurrió a préstamos de compañías extranjeras durante la depresión). Esta concesión fue ampliada en treinta años (el contrato era hasta el 32 y duró hasta el 62). Asimismo, en 1932, se les otorgaron los derechos de irrigación, lo cual, obviamente, de acuerdo a la economía de la zona, les daba gran poder. En el año de 1938 se presenta una nueva huelga general además de la formación de un nuevo sindicato en los muelles. Para ese mismo año empiezan a deshacerse de sus tierras ya en forma sistemática, dejando la producción directa, comenzando a convertirse en intermediarios y transportadores. En este caso se puede observar que los problemas laborales tuvieron gran incidencia para que se llevara a cabo el proceso de retiro de la compañía. Hay que añadir que ese mismo año volvieron a tener problemas tributarios, tanto con el gobierno colombiano, como con el de los Estados Unidos. El estallido de la Segunda Guerra Mundial trajo a la zona la más grave crisis que había enfrentado. El bloqueo de las aguas del Caribe impidió la exportación del banano y la actividad fue suspendida durante los años de conflicto. Las expor-

19. White, Judith, *op. cit.*, p. 117.

20. LeGrand, Catherine, "Campesinos y asalariados en la zona bananera de Santa Marta: 1900-1935", *Anuario de Historia Social y de Latidura*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 1983, p. 245.

taciones llegaron a la absurda cifra de 500 racimos de banano en cinco años. La compañía se retiró de la zona durante esos años, creándose una situación caótica. Hubo una invasión de tierras de la United Fruit en forma descontrolada. Esto fue posible en gran parte gracias a que no había quien controlara nada en esos momentos. Además, había un sentimiento general de que la compañía había usurpado tierras y que los invasores de ellas estaban ejerciendo sus derechos, por lo que habría tenido un alto costo político para el gobierno intervenir.

Por todo esto, el escenario que encontró la compañía, una vez terminada la guerra, no era nada halagador. Esto llevó a que, para su regreso, la compañía no comprara más tierras, sino que continuara con el proceso de venta y algunas otras solamente las tomara en arriendo, siguiendo con su nueva política de compra-venta de la fruta. Tras el 47, la compañía entró al país bajo el nombre de Frutera de Sevilla y se marchó en 1966.

Análisis

Podemos dividir la permanencia de la United Fruit Company en el Magdalena en dos períodos: el comprendido entre su llegada a principios de siglo hasta el inicio de la Segunda Guerra Mundial y el que comprende los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, desde 1947, hasta su retirada en 1966. Como se dijo anteriormente, fue en este segundo período en el que la compañía encontró una situación

más desfavorable, a lo que se sumaba la aparición de una nueva compañía en la zona con capital colombiano: el Consorcio Bananero. Sin embargo, a pesar de estos inconvenientes la exportación bananera tuvo una recuperación en los cincuenta tras la crisis que había tenido en los años de guerra.

Vale la pena anotar que, a pesar de todas las políticas de retiro llevadas a cabo por la United Fruit Company durante esas décadas, la compañía nunca declaró su intención de marcharse de la zona. Por el contrario, durante la década de los cincuenta, declaraban firmes intenciones de permanecer en el país, y señalaban sus políticas de venta de tierras y abandono de la explotación directa, como simples innovaciones administrativas. Esto se ve reflejado en la entrevista concedida por el señor John Strange (gerente general de la United Fruit Company en su dependencia de la Compañía Frutera de Sevilla) a la revista *Economía Colombiana*, en el año de 1957 (21), haciendo un análisis de las perspectivas de la industria bananera en la zona. Según Strange, la industria bananera estaba en pleno apogeo y no había razón para marcharse, sino que, por el contrario, se veían estimulados a continuar. Sin embargo, algunas de las declaraciones de Strange, pueden servir para analizar las posibles causas del retiro de la compañía de la zona.

a) Situación del mercado internacional

Analizando la exportación bananera de los países escogidos

21. Gilhodes, Pierre, "Monografía económica del Magdalena y de la industria del banano", *Revista Economía Colombiana*, XI, No 35 marzo

para el período definido, se puede observar una tendencia decreciente de la participación colombiana en el mercado internacional, debido, más que todo, al aumento en participación de los otros países. La exportación bananera colombiana fue, desde un principio, inferior a la de los otros países analizados, sin embargo la diferencia con ellos fue aumentando con el tiempo. Esto se debe a que a partir de 1951 y el resto de la década de los cincuenta se observó un inmenso aumento de exportaciones en países como Ecuador, Costa Rica y Honduras. Las exportaciones colombianas tenían pequeñas oscilaciones, mientras que estos tres países llegaron, en momentos, a exportar más del doble de lo que exportaba Colombia. El caso más llamativo es el ecuatoriano, pues este país se convirtió en 1954 en el principal exportador de bananos a nivel mundial.

En cuanto a los ingresos obtenidos por las exportaciones bananeras en los diferentes países, se observa que las diferencias en ingresos por exportación entre los diferentes países se mantuvieron más o menos constantes hasta principios de los sesenta, momento en que se presenta el brusco aumento de ingresos por parte de Ecuador. Asimismo, se observa cómo los demás países empezaron a tener al poco tiempo aumentos considerables de ingresos, llegando Honduras a alcanzar a Ecuador. Es notorio ver cómo los ingresos de Colombia se mantuvieron casi constantes durante ambas décadas, superando únicamente a Guatemala, país que había tenido una caída en sus exportaciones físicas superior a la de Colombia. Vemos entonces

para Colombia, una situación desfavorable con respecto a los demás países donde operaba la compañía, tanto en exportaciones físicas, como en ingresos por exportaciones.

Por otro lado, al calcular los precios unitarios de la fruta para los diferentes países se aprecia claramente una muy desfavorable situación para la fruta colombiana, con respecto al resto de países exportadores analizados. Los precios unitarios del banano colombiano se encuentran incluso debajo de los de Guatemala, país que se encontraba en una situación inferior a la de Colombia en ingresos en dólares y cantidades físicas exportadas. Se ve entonces, que el banano colombiano tenía una aceptación en el mercado internacional menor que el de los otros países estudiados. El precio por tonelada colombiana había tenido un alza considerable en la segunda mitad de la década de los cincuenta, pero tuvo una caída en 1958, teniendo de ahí en adelante un precio oscilante, que nunca se encontró a buenos niveles, si los comparamos con los otros países analizados. El precio unitario más favorable se encontraba en aquellos países donde se dio el mayor aumento en exportación, por consiguiente, se explica también el gran aumento en ingresos por exportación de la fruta de estos mismos países. Aquí podría encontrarse una actitud muy lógica en cuanto al gran impulso de las exportaciones en estos países, pues es natural que si el precio unitario se encontraba en altos niveles, se realizaran inversiones que promovieran la exportación de la fruta en estos lugares, y que a la vez, se dejará de invertir en aquellos donde el precio fuera poco favorable.

Sin embargo, esta situación la podemos comparar con la entre vista de John Strange antes mencionada, y observamos ciertas diferencias. En esa entrevista, Strange dijo que la compañía estaba realizando un plan de modernización de cultivos para aumentar la productividad, así como programas de enseñanza, fumigación y asistencia técnica para los cultivadores no sólo pertenecientes a la compañía, sino a los independientes y al Consorcio. Esto último está confirmado en una entrevista de Francisco Dávila, gerente general del Consorcio Bananero, a esa misma publicación. Sin embargo, en cuanto a los planes de modernización, las declaraciones de Strange contrastan con el estudio hecho por Judith White, en el que dice que durante los últimos años de permanencia en la zona, la compañía no llevó a cabo esta clase de programas, pues el Magdalena se estaba convirtiendo cada vez en una zona menos rentable, y que, por el contrario, se estaban desarrollando esta clase de planes en Honduras a escalas muy grandes. Esta contradicción, podría interpretarse como una referencia a una modernización relativa de la zona por parte de White, contra una absoluta por parte de Strange, sin que necesariamente alguno mienta o se equivoque.

En todo caso, tales gastos mencionados por Strange no podían ser en ningún momento beneficiosos para una zona que estaba perdiendo rentabilidad en comparación con otras. Además Strange, en el momento de dar la entrevista, sabía de la

firme decisión de la compañía de marcharse, pues él manejó la seccional de la compañía en Colombia desde 1930, por lo que estuvo al mando durante todo el proceso de retirada desde sus inicios. A esto hay que añadir las declaraciones que dio el notario de Aracataca, antiguo amigo de Strange, a Judith White. En dichas declaraciones, el notario asegura a White que Strange le había confesado a principios de los 50, la decisión de marcharse, debido a las continuas exigencias de los obreros. En su trabajo, White parece no tener conocimiento de la entrevista a Strange hecha por *Economía Colombiana*. Además, si Strange dijo eso al notario de Aracataca a principios de los cincuenta, lo hizo antes de su entrevista con *Economía Colombiana*, en la cual pronosticaba una permanencia de la compañía en la zona por muchos años más.

La información anterior únicamente nos muestra los ingresos a nivel nacional por exportación de bananos pero no nos indica los ingresos de la compañía. Si se toman los porcentajes de participación de la compañía sobre el total de las exportaciones en cada país, se tiene una imagen más clara de la situación de la compañía en cada región. Para el caso de Guatemala, se calculó que el 89% de las exportaciones del país eran realizadas por la compañía. Este porcentaje se tomó incluso para los años del gobierno de Jacobo Arbenz, pues las expropiaciones realizadas durante esta administración a la compañía, sólo alcanzaron a afectar las tierras no cultivadas que ésta tenía (22).

22. Schlesinger y Kinzer, *op. cit.*, pp. 76-77.

Por lo demás, esta situación sólo se mantuvo durante los dos años de Gobierno Constitucional de Arbenz, antes del golpe de Estado comandado por Castillo Armas. En Honduras, la compañía controlaba el 75% de las exportaciones bananeras, siendo el resto de la Standard Fruit & Steamship Company. Para Panamá controlaba el 50% y en Ecuador el 33%. En cuanto a Colombia, se tomó como participación de la compañía, el 50% de las exportaciones realizadas desde el Magdalena, pues este fue el porcentaje que le correspondió a la compañía desde aproximadamente 1949. Además, se tomó la participación de la compañía en Urabá, la cual fue del 100% para el período analizado, pues la compañía entró en esa zona en 1963 y mantuvo el monopolio de la producción y exportación hasta 1968, cuando empezó a compartir estas actividades con las empresas colombianas Banacol, Uniban y Tecbaco. Al observar estos datos se ve que para el período en cuestión, la situación no monopólica de la compañía en Colombia le reportó menos ingresos del total de las exportaciones, contrario a lo que le sucedía en los países centroamericanos. Colombia se encontró siempre en una situación inferior a todos los países analizados, superando escasamente, a partir de 1964, a Guatemala. Sin embargo, este aumento a partir de este año se debe a la entrada del Urabá, impulsado por la United Fruit. El Magdalena se destaca a mediados de los sesenta, por ser la única zona en la que la United Fruit Company podría haber tenido ingresos

brutos decrecientes, según lo que se ha analizado. Esta decadencia venía desde 1956, teniendo una leve recuperación en 1963. Vale la pena recordar que la entrevista de Strange fue realizada en 1957, momento en el que se estaba iniciando el decrecimiento de las exportaciones, mientras Strange pronosticaba mejoría en ellas. También se pudo observar cómo el haber hecho que Honduras alcanzara a Ecuador en exportaciones, significó para la compañía inmensas ventajas, pues obtuvo más ingresos por sus operaciones en Honduras que en Ecuador, que para el momento era uno de los principales exportadores mundiales, gracias a que en Honduras la compañía tenía un mayor control de las exportaciones que en Ecuador. Se observa también que, casi simultáneamente con la caída de sus ingresos de exportación en Magdalena, la compañía presenta grandes aumentos en países como Costa Rica, Panamá y el caso excepcional de Honduras.

Este comportamiento de los datos podría interpretarse como un claro cambio de lugares de inversión de la compañía, pues mientras abandonaban el Magdalena y las exportaciones en este lugar caían, comenzaban a surgir exportadores en las otras zonas donde operaba, que tenían un precio más favorable de la fruta. En Honduras, el aumento en la producción ya hacía parte de un plan de inversión de la compañía a largo plazo (23). Claramente esto se ve en los otros países con grandes aumentos en ese período. Se

23. United Nations, *op. cit.*, p. 105.

puede ver entonces, que el grado de éxito de la compañía en cada país dependía en gran parte del grado de monopolio que tuviera sobre la producción y la exportación de la fruta.

Este claro proceso de cambio de los lugares de inversión hacia lugares más favorables confirmaría la versión de White en cuanto a la disminución de la inversión por parte de la compañía en el Magdalena y el aumento de ésta en países como Honduras y otros lugares más rentables. Aquí habría cierta contradicción con las afirmaciones de Strange antes mencionadas, en las que pronosticaba mayores planes de inversión futuros para el Magdalena. La afirmación de White se encontraría confirmada con la declaración dada por William B. Masón en una carta escrita para el presente estudio en particular. William Masón fue durante un tiempo el encargado de la parte bananera de la United Fruit Company a nivel mundial. En su carta, Masón afirma que la United Fruit Company dejó de trabajar en la zona bananera de Santa Marta por problemas de costos y baja calidad de la fruta. El problema de la baja calidad de la fruta ya lo demostramos observando las diferencias en cuanto a precios unitarios en los diferentes lugares donde operaba la compañía. Ahí observamos que la calidad del banano colombiano era inferior al de los otros países. Asimismo, Masón afirma que esas desventajas del banano del Magdalena no las encontraron en la zona de Turbo, en Urabá, por lo que la compañía decidió trasladarse a

dicha zona. Si se hace una comparación entre ambas zonas para el período analizado, vemos por un lado que, tras haber sido una zona favorecida a nivel continental por el hecho de no haber sufrido la enfermedad "Mal de Panamá", que en cierta ocasión estuvo a punto de acabar con las plantaciones de América Central, éste llegó al Magdalena a principios de los 60s propagándose rápidamente, mientras que en Urabá ésta enfermedad se presentó aisladamente. Por otro lado, vale la pena ver el grado de monopolio de la compañía en cada zona. Mientras en la zona del Magdalena la compañía perdió su monopolio tras la entrada de otras empresas como el Consorcio Bananero, en el Urabá tuvo, hasta el 68, el control del 100% de la exportación. Esto mismo hacía que en Magdalena tuviera que competir con las otras compañías para la compra de la fruta a los productores locales, los cuales tenían libertad para vender a quien quisieran; por el contrario en Urabá, además de ser United Fruit Company la única empresa exportadora, los cultivadores locales estaban obligados por contrato a venderle a su subsidiaria, la Compañía Frutera de Sevilla (24). Asimismo, existían claras diferencias en cuanto a la calidad del banano de ambas regiones si se observan los diferentes precios pagados en Europa por los dos tipos de banano. El banano de Urabá contaba con una mejor aceptación. A pesar de ser de la misma raza, Urabá estaba dando un banano de mejor calidad que el Magdalena, región en la cual nunca se hicieron los cambios de especie en

24. Kamalprijia, *op. cit.*, cap. 2.

los sembrados que se llevaron a cabo en América Central con el propósito de mejorar la producción. Por otro lado, Urabá ofrecía ventajas para deshacerse de la fruta sin aceptación en el mercado internacional de una forma rentable. También se observaban mayores inversiones por parte de la United Fruit en Urabá que en Magdalena hacia mediados de los sesenta. Esto se ve reflejado en las mayores cantidades exportadas por el Urabá en el mismo período de tiempo que el Magdalena. Por último, existe otra muy importante diferencia entre las dos zonas, que consiste en la forma de contratar la fuerza de trabajo. En Magdalena, los contratos, aunque realizados a través de un sindicato, eran a nivel individual con la compañía. Por el contrario, en el Urabá, los contratos colectivos eran firmados por el sindicato de Urabá, el cual se hacía responsable de embarcar el producto y pagar a los trabajadores. La compañía pagaba una suma total y el sindicato era el encargado de distribuirla entre los trabajadores. La mecánica de este contrato hacía que en caso de problemas laborales, eran los productores los que debían llegar a un acuerdo con los trabajadores y no la compañía

b) Aspectos de legislación

Al hacer una comparación entre las diferentes legislaciones que pudieran concernir a una multinacional como la United Fruit en los diferentes países donde ella actuaba, observamos que para finales de los cincuenta y principios de los sesenta, organismos internacionales no recomendaban la inversión externa

en Colombia debido a la fuerte legislación social existente en el país. Observando, por ejemplo, las restricciones sobre participación nacional en el número total de empleados, se tiene que los países con políticas más favorables para las multinacionales eran Honduras y Panamá. Por otro lado, en cuanto a las obligaciones tributarias, observamos que en Colombia las multinacionales tenían mayores compromisos en este aspecto si se les compara con las naciones de América Central. Asimismo, en América Central las multinacionales tenían mayor libertad para el manejo de sus divisas, mientras que en Colombia se dieron ventajas en este aspecto décadas después de cuando habían sido implantadas en Costa Rica, Honduras, Panamá y Guatemala. Hacia el año de 1957, el gobierno permitió el cambio del dólar proveniente por exportaciones bananeras en el mercado libre. Esta innovación fue recibida con agrado por parte de los exportadores de banano, tanto de la United Fruit como de los exportadores locales. Según Francisco Dávila, quien fue presidente del Consorcio Bananero, en su artículo escrito para la revista *Economía Colombiana*, fue esta innovación cambiaría la que salvó a los exportadores colombianos de la agresiva política exportadora del Ecuador, pues les permitió aumentar sus inversiones internas con los mismos ingresos en divisas. Sin embargo, Dávila reconocía que esta política había evitado el ahogo, y no precisamente proporcionado un auge a la industria bananera colombiana, con respecto al Ecuador. Este tipo de declaraciones hacen notar la difícil situación en que se encontraba la exportación bananera Colombia-

na, pues en ese mismo artículo, Dávila señala que para el futuro enfrentaban una no fácil situación, si querían competir con el Ecuador, pues este país continuaba con grandes programas de siembras nuevas y tenían precios de su fruta con los que resultaba difícil competir. Según Dávila, la política de tipo de cambio libre para el banano, fue tomada con cierta tardanza, pero en un momento en el que todavía era posible arreglar la situación. "Sin el cambio libre, la industria habría permanecido estática y, muy probablemente, el productor y exportador independiente habrían desaparecido", dijo textualmente (esta actitud, un poco más cautelosa, contrasta con el enorme optimismo de Strange en ese momento).

Por otro lado, hay que destacar que para la primera mitad de la década de los sesenta, diversos organismos internacionales recomendaban la reforma agraria que, aunque la United Fruit ya había abandonado el sistema de plantación, podría resultar poco estimulante. Otro factor que se daba por esos mismos años eran las exenciones de impuestos a algunos productos exportables para estimular la exportación. Ahí se vé que la United Fruit poco gozó de esos derechos de acuerdo a los informes dados por el ministro de Hacienda en su Memoria de 1963 y 1964, aunque de acuerdo con esos datos, la United Fruit se encontraba en una situación mejor que el Consorcio Bananero.

Entonces, podemos ver en este aspecto analizado que en Colombia las disposiciones legales eran más fuertes que en

el resto de países analizados. Países como Honduras y Panamá ofrecían garantías mucho mayores, lo que se podría ver reflejado en el inmenso empuje dado a esta industria en especial en el caso hondureño. Para el resto de países se vio que las disposiciones legales no diferían mucho entre sí, por lo que Honduras se destaca sobre todos. En Colombia se observa un cambio de políticas con cierta tardanza, pues empezaron a aplicar normas como el tipo de cambio libre a las exportaciones de banano casi una década después que los productores centroamericanos, y en un período de crisis del sector, es decir, casi que como una medida de rescate. También se observa que después de haber sido considerada Colombia uno de los países con mayores exigencias fiscales hacia las multinacionales, el país insistió aún más en aumentar impuestos en forma simultánea con políticas de reforma agraria, lo cual podría ser visto como un doble mal. Las políticas que se llegaron a llevar a cabo en búsqueda de mejores condiciones para el capital extranjero, poco afectaban a la United Fruit por la naturaleza de sus exportaciones. Sin embargo, vemos también, que por su misma forma de operar en el país, a la compañía poco le podían afectar las acciones realizadas por el Incora en sus planes de reforma agraria, contrario a lo sucedido en el pasado o que podía suceder en el momento en otros países donde continuaba con el sistema de plantación. Asimismo, las declaraciones del ministro Sanz de Santamaría con respecto a los ferrocarriles del Magdalena, en la sesión vespertina de la Cámara de Representantes del 25 de julio de 1963, en las que reco-

mendaba reducir ciertos subsidios al transporte, entre los cuales se encontraba el ferrocarril, harían pensar que el término de la concesión sobre el ferrocarril a la compañía, pudo no haberle afectado en gran manera, pues según el ministro, el ferrocarril del Magdalena, en particular, tenía problemas laborales por exceso de empleados que no podía ocupar y estaba trabajando a pérdida los últimos años. La concesión sobre el ferrocarril para la compañía terminaba en 1963, por lo que se puede pensar que si la situación en el ferrocarril se encontraba, en los últimos momentos en que éste pertenecía a la compañía, en un estado como el que describía Sanz de Santamaría, podría decirse que la compañía se pudo haber liberado de una carga.

c) Relación con las economías locales y su importancia

Otra manera de ver las ventajas y desventajas a nivel internacional de las diferentes zonas donde operaba la United Fruit Company, sería observando el grado de importancia que ésta tuviera en el desarrollo económico y social de ellas. Esto se analizará bajo el supuesto de que una mayor importancia de la compañía en el desarrollo de un país inclinará al gobierno de este país a buscar una mayor permanencia en el tiempo de esta compañía y al mismo tiempo le dará a la compañía mayores argumentos que busquen convencer a los locales de las ventajas de su permanencia y las pérdidas que tendría el país en caso de que éste no ofreciera suficientes estímulos a la compañía para permanecer.

En Costa Rica, las exportaciones dependían en 70 y 80% del café y banano, siendo la United Fruit la mayor empresa productora agrícola. La compañía manejaba dos de los cuatro ferrocarriles del país. Los otros dos operaban a pérdida, por lo que la compañía proporcionaba el único medio de transporte eficiente. Asimismo montó una red telefónica nacional y tenía la mitad de la inversión externa en manufacturas. Hacia fines de los cincuenta, las exportaciones de banano costarricense de la United Fruit

se hallaban en aumento, al mismo tiempo que aumentaba el número de tierras dedicadas a la plantación de la fruta (para este momento dicha compañía había dejado de aumentar sus tierras en Colombia y, por el contrario, se estaba deshaciendo de ellas). Asimismo, se encontraba diversificando sus cultivos introduciendo sembradíos de cacao. Estas dos últimas acciones las había llevado a cabo por arreglos con el Gobierno.

Por otro lado, en Guatemala la economía dependía en la época en un 41% de las exportaciones de banano de los cuales el 89% eran realizadas por la United Fruit. También, poseía casi la mitad de las acciones del ferrocarril nacional, ferrocarriles propios en el Caribe y en el Pacífico. Asimismo, poseía una planta generadora de electricidad y, junto con otra compañía norteamericana, controlaba la telecomunicación guatemalteca con el exterior.

En Honduras, país que presentaba la situación más favorable para las empresas extranjeras, tenemos que la United Fruit junto con la Standard Fruit

& Steamship Co. generaban 30.000 empleos para un total de 1.500.000 habitantes del país. Las exportaciones bananeras representaban 2/3 del total de las exportaciones nacionales. La United Fruit era la compañía que más ingresos obtenía en el país. Asimismo, manejaba dos ferrocarriles, operaba las instalaciones del Puerto de Tela y controlaba el servicio telefónico doméstico del país, así como las comunicaciones con el exterior. Por otro lado, en este país, la compañía invirtió en obras de gran utilidad social como es el caso de la Escuela Agrícola Panamericana, de gran prestigio internacional, en el que becaba estudiantes para estudios superiores en el área agrícola, así como la fundación del Instituto de Investigación Agrícola Tropical. Este tipo de centros podía ser de gran importancia a un país con gran dependencia en la agricultura como Honduras, país que todavía en los años 80 seguía teniendo una alta dependencia en las exportaciones de café y bananos (25). Además, en las concesiones la compañía se comprometía con el

Estado a otorgar escuelas, hospitales, mantener la policía en el área y otros servicios esenciales para las zonas donde operaba. Para la mayor parte de América Central, la compañía controlaba la mayor parte de los ferrocarriles junto con estaciones de radio. En Colombia, semejante a Ecuador, la situación es muy diferente a la presentada en América Central. En Colombia la exportación bananera representaba tan sólo el 4% del total de exportaciones, utilizaba menos del 0,25% de la tierra laborable y menos del 18% de los terrenos en producción bananera. Asimismo, sólo tenía concesión sobre el ferrocarril del Magdalena, la cual duraba hasta 1963 y para esa misma época estaba perdiendo el control sobre el regadío. A diferencia de los países anteriormente mencionados, a excepción de Ecuador, en Colombia la United Fruit no tenía la importancia en la economía que tenía en América Central. Esto se ve claramente en la parte de legislación sobre capital extranjero, en la cual los países centroamericanos tenían leyes

especiales para la United Fruit, mientras en Colombia esto no existía. Por el contrario, este tipo de legislación se iba renovando orientándola a otra clase de empresas. Aquí también se ve una relación entre la mayor dependencia nacional en la compañía, las mayores y favorables concesiones y los aumentos en exportaciones. En el caso de Honduras, país que dependía de la United Fruit no sólo en sus exportaciones sino también en su infraestructura económica y progreso social, las leyes eran mucho más favorables para la compañía, pues, obviamente a Honduras no le convenía perder a tan importante empresa. Esto se vio reflejado en el gran aumento en exportaciones de ese país, las cuales llegaron a alcanzar a las exportaciones ecuatorianas. Lo mismo, aunque en menor grado, se observa en el resto de países centroamericanos analizados, los cuales también eran altamente dependientes de la United Fruit. Entonces, en este aspecto, podemos concluir que en Colombia la United Fruit tenía un menor poder de

25. Kissinger, Henry, *Informe de la Comisión Nacional Bipartita sobre Centroamérica*, Ed. Norma, Bogotá, 1984, pp.41-42.

negociación que en los demás países analizados, lo cual le quita ventajas al país.

d) Situación gremial

Al analizar la situación gremial, vemos que, curiosamente, ésta era más favorable para el segundo período de estadía de la United Fruit en Colombia (1947-1966) que para el primero.

La primera época de estadía de la compañía en Colombia coincide con el período de mayor desarrollo del movimiento sindical. La United Fruit sintió el nacimiento del sindicalismo en su propio seno desde 1918, cuando se dio una huelga en la compañía en la que se presentó un pliego de peticiones, muy semejante al que fue presentado en 1928, que la compañía no aceptó. Para la segunda huelga la compañía ya tenía los antecedentes de otra huelga realizada en una compañía extranjera, que fue el caso del problema en la Tropical Oil en 1924, en la cual la compañía se negó a discutir el pliego y esto provocó actos de violencia. En esa ocasión, el gobierno dio su apoyo a la compañía y las demandas de los trabajadores no pudieron ser satisfechas. Para esos momentos la ley permitía el despido de gente involucrada en actividades sindicales. Sin embargo, más impacto que la huelga contra la Tropical Oil, tuvo la huelga contra la United Fruit, la cual minó el prestigio del Partido Conservador y preparó la subida del Partido Liberal al poder (26). Esta huelga terminó trágicamente, tras la represión violenta por parte del

ejército contra los trabajadores que manifestaron violentamente cuando la compañía empezó a contratar nuevos trabajadores para reemplazar a los huelguistas. El saldo fue de alrededor de cien muertos y altas penas de cárcel para los organizadores. A finales de los cuarenta y principios de los cincuenta los sindicatos colombianos empezaron a perder poderío gracias, en parte, a la represión del gobierno conservador y a la creación de la unión sindical con orientación católica UTC. Al observarse el proceso del desarrollo sindical colombiano podría pensarse que estas organizaciones podrían no haber tenido mucha influencia sobre la decisión de retirada de la compañía, pues al comparar los dos períodos de la permanencia de la compañía en Magdalena, vemos una situación más favorable, en este aspecto, en el período en el que deciden retirarse, que en el período en el que se encontraban más afianzados en la zona. Sin embargo, esto no estaría muy de acuerdo con las declaraciones que según White, dio Strange al notario de Aracataca, pues según White, Strange sabía que la compañía planeaba retirarse de la zona debido a las continuas exigencias de los obreros. Esto se debe, quizá, a que se dieron algunas huelgas tras el regreso de la compañía después de la Segunda Guerra Mundial, pero todo parece indicar que pesaron más las razones dadas por Masón sobre costos y calidad de la fruta.

e) Conclusiones

En el análisis realizado se ob-

26. Urrutia, Miguel, *op. cit.*, pp. 117-131.

servó que los períodos de auge y crisis de la Zona Bananera del Magdalena estuvieron determinados, más por políticas de la empresa, tomadas desde su casa matriz en el exterior, que por decisiones gubernamentales o privadas nacionales.

La creación de este enclave respondió a ventajas que ofrecía la zona para la compañía y su crisis sobrevino al perder estas ventajas.

Al observar las características de la zona en comparación con otras donde actuaba la compañía a nivel internacional, se ve que la desventaja relativa de la zona del Magdalena la llevó a cambiar sus formas de producción ahí, más que al propio retiro de dicha zona. Como ya se demostró, la compañía cambió su forma de producción por plantaciones al de compra-venta en Colombia, mientras fortalecía sus plantaciones en otros lugares.

Podemos ver entonces, que la situación de la zona del Magdalena a nivel internacional, no daría la explicación completa de la crisis de la zona. Estas desventajas en legislación, calidad, situación en el mercado internacional, etc, que se analizaron hicieron que la compañía respondiera con los cambios en sistemas de producción mencionados. Con el nuevo sistema, la compañía se libraba de responder mucho a demandas laborales o diferentes tipos de manifestaciones nacionalistas, además de hacer más fácil una retirada total en un momento dado.

Las causas de la crisis las podemos ver entonces de una mejor manera observando la situación de la zona a nivel nacional. Al igual que como lo había hecho en el Magdalena, la United Fruit Company creó en el Urabá un enclave bananero siendo la pionera en la zona. Sin embargo, la compañía no llegó al Urabá con los mismos sistemas de producción con los que llegó a Magdalena, sino que implantó desde un principio el sistema de compra-venta que ya venía utilizando en Magdalena desde finales de los 40. Esto nos muestra que la compañía llevó a cabo este tipo de políticas por la pérdida de las ventajas del sistema de plantación en el país como un todo, más que por pérdida de ventajas en el Magdalena como zona productora desde que implantó ahí ese sistema. Es decir, el cambio en sistemas de producción se hizo por características económicas e institucionales del país, mientras que el cambio de zona se hizo por características de ambas regiones como productoras.

La creación del Urabá como economía exportadora agrícola por parte de la United Fruit Company en una época relativamente reciente (1963), muestra cómo hasta épocas recientes en el país se ha tenido que continuar con la necesidad de recurrir a inversión externa en el área agrícola para poder desarrollar zonas no explotadas aún. La United Fruit Company llegó a esta zona a iniciar casi que de cero su desarrollo exportador, tal como lo había hecho en el Magdalena por 1901. Es decir, se llevó a cabo el mismo proceso, pero con mecánicas distintas.

Sin embargo, el que la compañía haya cambiado sus formas de producción en Colombia, puede ser visto como algo positivo, pues muestra que en el país ya no era rentable mantener el viejo sistema de plantaciones (contrario a como siguió sucediendo en América Central hasta principios de los setenta), volviéndose más ventajoso el sistema de compra-venta que tiene una mayor participación nacional y *es*, en cierta forma, más "capitalista" que el sistema de plantaciones. Entonces, eso nos puede dar una visión de cierta evolución económica e institucional de Colombia con respecto a los otros países donde operaba la compañía.

Lo sucedido en el Magdalena nos lleva a ver que de crearse nuevos enclaves agrícolas exportadores mediante la inversión externa, tal como ocurrió en este departamento, una poca articulación con la economía interna, así como una baja participación nacional en su explotación, puede hacer que estos desaparezcan de una forma tan fácil como sucedió en esa zona. O sea, por simples decisiones tomadas en el seno de la compañía encargada de su explotación, para la que dicha zona no constituya su única área de interés. Sin embargo, la evolución económica e institucional, que mencionamos antes, haría más difícil que se presentara una crisis como la que se presentó en el Magdalena, pero esto no se daría, siempre y cuando exista una significativa participación nacional (sin descartar en ningún momento el impulso que puede darle la inversión extranjera al desarrollo de una economía agrícola de exportación) acompañada de una mayor articulación con la economía local y nacional.