

## Capítulo 2

### LA PLANTACIÓN BANANERA EN CENTROAMÉRICA (1870-1929)

Mario Posas

El café fue, hacia finales del siglo XIX y a principios del siglo XX, el principio ordenador de la acumulación capitalista, de la formación de clases y de la consolidación del Estado-nación en la mayoría de los países centroamericanos. Esto es cierto para Costa Rica, Guatemala, El Salvador y, en menor medida, para Nicaragua. Esto no es cierto para Honduras donde el principio ordenador de la vida económica, de la formación de una estructura de clases moderna y de las dificultades de la consolidación del Estado-nación fue la plantación bananera controlada casi desde sus inicios por el gran capital norteamericano.

La gran plantación bananera, a la cual usualmente nos referimos al hablar del enclave bananero para denotar su restringido impacto sobre el conjunto de la economía de los países donde estaba asentada, fue también un importante eje de acumulación de capital en países cafetaleros como Guatemala y Costa Rica. Fue menos importante como principio estructurador de la economía y de la sociedad en Nicaragua y fue prácticamente inexistente en El Salvador. El flujo de inversión extranjera canalizada a través de la gran plantación bananera y sus servicios (ferrocarriles y muelles para solo mencionar dos de ellos) estuvo en la base de la continua intervención norteamericana en los asuntos políticos locales de países como Honduras y Costa Rica.

#### UBICACIÓN GEOGRÁFICA

Las plantaciones bananeras aparecieron en Centroamérica en las tierras bajas, fértiles, lluviosas y calurosas del litoral atlántico. Esto es cierto para Honduras, país donde estas empresas agrícolas se desarrollaron en las tierras bajas del litoral atlántico regadas por los caudalosos ríos Ulúa, Chamelecón, Leán, Aguán y otros ríos de menor im-

portancia. También en Guatemala se establecieron en las tierras bajas del litoral atlántico regadas por el caudaloso río Motagua. Igualmente en Costa Rica, se implantaron en el área circunvecina a Puerto Limón bañada por los ríos Zent y Estrella y en las tierras bajas del valle de Talamanca bañadas por el río Sixoala. En fin, en Nicaragua estuvieron ubicadas en las tierras bañadas por los ríos Escondido, Grande y Huahua.

El surgimiento de plantaciones bananeras en el Pacífico centroamericano es más bien una cuestión de la década de 1930. Fue en esos años cuando la United Fruit Company trasladó sus actividades al Pacífico costarricense y guatemalteco y abandonó sus plantaciones en el Atlántico de estos países. A pesar de que durante los años treinta la United Fruit Company abandonó varias plantaciones bananeras en Honduras, éstas continuaron estando, y continúan estando hoy en día, en el litoral atlántico.

Las bananeras en Centroamérica estuvieron ubicadas por regla general en áreas productivas de colonización agrícola y en zonas productoras localizadas a considerable distancia de las ciudades capitales de los países respectivos y, por lo tanto, alejadas del centro fundamental de las decisiones políticas<sup>1</sup>. En Honduras, donde no se logró construir un ferrocarril interoceánico como en Costa Rica y Guatemala, el litoral norte estaba mejor comunicado con Nueva Orleans que con la capital, Tegucigalpa. Un viaje de La Ceiba a Nueva Orleans podía durar a principios de siglo tres días. Un viaje de La Ceiba a Tegucigalpa en la misma época podía durar una semana o más viajando a lomos de mula. El aislamiento de las zonas bananeras desde el punto de vista geográfico contribuyó en forma sustancial a hacer de la plantación un enclave sin mayores relaciones con la economía en su conjunto de los países huéspedes.

#### EL INICIO DE LA PLANTACIÓN BANANERA EN CENTROAMÉRICA

No hay ninguna duda de que en Honduras las plantaciones bananeras fueron patrimonio de los productores locales en los inicios del negocio frutero. Los primeros cultivos aparecieron en la década de 1860 en la isla de Roatán, una de las norteñas islas de la Bahía. El banano producido por los isleños locales era comercializado por un núcleo de pequeñas compañías fruterías norteamericanas que lo transportaban en buques de pequeño calado hasta los puertos de Nueva Orleans y Mobile. Estos barcos carecían de refrigeración<sup>2</sup>. La introducción de cabinas refrigeradas para el transporte del banano, que significó un ade-

lanto sustancial, parece haber sido una cuestión de finales del siglo XIX. Según May y Plaza, el uso de barcos refrigerados sólo empezó a generalizarse en el negocio bananero a principios del siglo XX<sup>3</sup>.

El éxito obtenido por los plantadores de las islas de la Bahía indujo a los productores locales de tierra firme a sembrar bananos en las tierras costeras del litoral atlántico. Estos bananos eran transportados en repetidos viajes de canoa hasta los barcos de los compradores norteamericanos que anclaban en alta mar. El negocio se fue haciendo floreciente. Así, por ejemplo, hacia el año de 1894 arribaron mensualmente a las costas hondureñas unos 4 buques bananeros que llevaron en sus bodegas 1.431.403 racimos de banano. Los dieciocho barcos mensuales que arribaron en el año de 1904 transportaron hacia Estados Unidos 4.302.703 racimos de bananos<sup>4</sup>. Hasta el año de 1899 en que una compañía de Estados Unidos comenzó a invertir en la producción, los bananos transportados desde Honduras hasta Nueva Orleans o Mobile procedían en forma total de los productores locales que eran por regla general pequeños y medianos propietarios.

En sus inicios la plantación bananera fue también el patrimonio de los productores locales de Guatemala. Aunque no se dispone de información precisa, parece razonable postular que en este país la gran masa de los productores bananeros locales eran pequeños y medianos propietarios. Al igual que en Honduras, los productores guatemaltecos parecen haber comercializado su fruta a través de un pequeño núcleo de compañías estadounidenses que transportaban la fruta hacia Nueva Orleans, el principal puerto de entrada al mercado norteamericano para la producción bananera centroamericana.

A partir de enero de 1901, los productores bananeros locales de Guatemala se convirtieron en tributarios de la United Fruit Company. Esto fue resultado de un convenio concertado entre el gobierno de Manuel Estrada Cabrera y la UFCo. Mediante este convenio la frutera se comprometió a comprar regularmente la producción de los bananeros locales guatemaltecos. Estrada Cabrera actuó en nombre y representación de los plantadores locales otorgándole una posición monopsonica a esta poderosa corporación bananera norteamericana. El convenio de referencia también obligó a la compañía a poner a disposición del público y del gobierno guatemalteco sus barcos para el transporte de mercancías, pasajeros y correspondencia entre Puerto Barrios y otros puertos de Centroamérica, Panamá y Estados Unidos<sup>5</sup>.

La idea de que en sus inicios la producción bananera era el patrimonio exclusivo de los productores locales que la vendían a pequeñas compañías estadounidenses merece ser matizada en el caso de Costa Rica. A la luz de los casos de Honduras y de Guatemala, es pertinente preguntarse si hubo en este país una fase de claro predominio de la producción bananera local antes del ingreso del gran capital estadouni-

dense. No hay evidencias claras que nos permitan determinar con exactitud si el ingreso de Minor Keith en el negocio frutero de Costa Rica fue precedido de una fase de claro predominio de la producción local como ocurrió en Honduras y Guatemala.

Sea que hubieren precedido a Keith en la esfera de la producción, sea que hubieren iniciado sus plantaciones en forma simultánea a las de Keith, o sea que lo hubieren hecho en forma posterior, la información disponible no nos permite dudar de la existencia de un gran número de productores bananeros locales en Costa Rica dedicados al cultivo del banano. Así, para el año de 1890 existían en Costa Rica unas 777 plantaciones, propiedad de un número probablemente semejante de productores locales. La mayoría de estas plantaciones parece haber sido de pequeños y medianos propietarios, pero, como veremos más adelante, Costa Rica parece haber desarrollado un importante núcleo de grandes propietarios entre los productores bananeros locales.

Veamos ahora las actividades de Keith que, ya sea que haya sido o no haya sido precedido por los bananeros locales en la esfera de la producción, forman parte de los inicios de la plantación en Costa Rica. Tales actividades resultan de la mayor importancia para comprender la historia posterior de la plantación bananera en Centroamérica, ya que ese país mostrará, en forma temprana, el rumbo futuro que ésta tomará en los demás países de la región.

Minor Keith, un joven neoyorquino que había acumulado experiencia laboral como agrimensor y como propietario de un rancho ganadero en Tejas, viajó a Costa Rica en el año de 1871 para reunirse con su tío Henry Meiggs, quien había recibido el encargo del presidente Tomás Guardia de construir una línea férrea que uniera la próspera Meseta Central costarricense con la costa atlántica. Meiggs, que estaba construyendo también un ferrocarril en el Perú, decidió encargar la obra de la vía férrea costarricense a Minor Keith y a su hermano Henry. Bajo la dirección de los Keith, el tramo que debía unir la Meseta Central con la costa atlántica avanzó trabajosamente y con un alto coste en vidas humanas. En su primer año de trabajo lograron construir unas cuatro millas más de ferrocarril y cuando completaron unas 60 millas los fondos de la compañía constructora se terminaron. Para ese momento habían muerto en la obra unas 4.000 personas, víctimas fundamentalmente de la mortal fiebre amarilla. Esta enfermedad se llevó a la tumba a tres de los hermanos Keith que participaron en esta costosa empresa en términos de capital y de vidas humanas <sup>6</sup>.

Las plantaciones bananeras que Keith estableció en Costa Rica fueron una especie de subproducto de la línea férrea que estaba construyendo. En efecto, con el objeto de buscar algún tipo de carga para sacarle provecho a la vía, Keith decidió sembrar bananos en las tierras que iba habilitando con el avance del tendido ferroviario. La idea le

fue sugerida por la exitosa experiencia que, como plantador de bananos, estaba teniendo en Panamá el norteamericano Carl Franc, con el cual terminó asociándose. La fruta producida por Keith en el valle del Zent era transportada en el ferrocarril en construcción al puerto de Limón desde donde era exportada hacia Estados Unidos. Cuando Keith empezó a exportar bananos, Limón era una modesta aldea costera. En la medida en que el negocio bananero fue haciéndose floreciente, Limón fue convirtiéndose en un moderno puerto marítimo y en un próspero centro urbano. Bajo el auspicio de Keith se saneó Limón; se le construyó un moderno sistema de alcantarillado y de agua potable. Lo mismo que aquí se dice de Limón es aplicable a casi todos los puertos del Atlántico centroamericano por los cuales salían los bananos que las compañías estadounidenses exportaban hacia el mercado de su país.

El 21 de abril de 1884 Minor Keith obtuvo del Estado costarricense una concesión que ha sido calificada con toda razón como el prototipo de las concesiones que se dieron al gran capital bananero norteamericano en otros países del istmo. Esta concesión, conocida en la historia de Costa Rica como el Contrato Soto-Keith, obligó al empresario a colaborar con el Estado costarricense en la consolidación de la deuda externa del país y a construir unas cincuenta y dos millas de línea férrea que hacían falta para completar el ferrocarril que debería unir la Meseta Central con la costa atlántica. En compensación, el Estado costarricense cedió a Keith varios privilegios, el más importante de los cuales fue el derecho de usufructuar 800.000 acres (333.333 ha.) de tierras nacionales vírgenes. Este contrato obligó al Estado costarricense a no gravar estas tierras con ningún tipo de impuestos durante un período de veinte años, quedando entendido que si al finalizar ese plazo no hubieren sido cultivadas o utilizadas de alguna manera deberían ser «devueltas al gobierno sin que este último tenga que hacer ningún pago de indemnización de cualquier clase que sea». Keith también obtuvo el derecho de «importar libre de derechos aduanales el material fijo y rodante y otros artículos necesarios para la construcción, la explotación y la conservación del ferrocarril».

Keith parece haber dedicado las tierras que obtuvo gracias a dicho contrato a la ampliación de sus plantaciones de banano, las que se fueron convirtiendo de forma paulatina en su principal fuente de acumulación de capital y en su principal preocupación, desplazando su oficio de constructor de ferrocarriles en Costa Rica a un segundo plano. En los años de 1892 y 1894 obtuvo sendos contratos para llevar vías férreas cerca de sus plantaciones, ya que hasta ellas no llegaba la línea del Ferrocarril Nacional de Costa Rica, cuya construcción había iniciado en 1871 y que solo pudo concluirse en 1890.

El contrato de 1894, que obligaba a Keith a construir una línea férrea que debía conectar el río Matina con el río Banano, le otorgó el



2.1. TRABAJADORES BANANEROS CON RACIMOS.

privilegio de usufructuar 500 ha. de tierra por cada kilómetro tendido<sup>7</sup>, estableciendo con ello un precedente que se repetiría posteriormente en Honduras. Este contrato fue transferido en el año de 1895 a la Tropical Trading and Transport Company, que fue la compañía que Keith fundó en Costa Rica para la explotación de sus plantaciones bananeras en ese país. Este contrato pasó en el año de 1899 a la United Fruit Company, poderosa corporación bananera multinacional que Keith contribuyó a fundar al fusionar las empresas que tenía en Costa Rica, Panamá y Colombia con la Boston Fruit Company. Como es de sobra conocido, la United Fruit Company fue fundada el 30 de marzo de 1899. Keith fue el vicepresidente de este poderoso monopolio bananero desde el día de su fundación hasta el año de 1921.

Debido básicamente a la iniciativa empresarial de Keith y al apoyo que le había dispensado el Estado costarricense en materia de fácil acceso a tierras de buena calidad y de fácil comunicación con el Atlántico, Costa Rica se convirtió muy pronto en uno de los más importantes productores y exportadores de banano del istmo centroamericano. En 1884, año en que se firmó el contrato Soto-Keith, se exportaron de Costa Rica hacia el mercado norteamericano 420.000 racimos de bana-

no. En 1899, año en el cual las propiedades bananeras de Keith en Costa Rica pasaron a formar parte de la United Fruit Company, ese país exportó 2.962.771 racimos de banano, lo que lo colocó indiscutiblemente a la cabeza de los países exportadores de esa fruta en Centroamérica. Costa Rica mantuvo esta posición hasta el año de 1916, ya que a partir del año siguiente comenzó a ser desplazada por Honduras<sup>8</sup>.

Es poco lo que sabemos sobre la plantación bananera en Nicaragua. La información disponible sugiere que las primeras plantaciones se iniciaron en el área de Bluefields hacia el año de 1885<sup>9</sup>. Hacia la segunda mitad de la primera década del presente siglo, había en Nicaragua unas 500 plantaciones de banano<sup>10</sup>. Aunque no se dice nada sobre sus dimensiones, es bastante probable que aquellas no pertenecientes a las compañías bananeras estadounidenses hayan sido pequeñas y medianas plantaciones de productores locales. Hacia finales del siglo XIX e inicios del siglo XX operaba en Nicaragua la Bluefields Steamship Company que, como veremos más adelante, fue absorbida por la United Fruit Company en el año de 1899. La Bluefields Steamship Company fue durante años la principal productora y exportadora de bananos de Nicaragua. La Cuyamel Fruit Company y la Atlantic Fruit Company también tuvieron tierras para el cultivo del banano en Nicaragua<sup>11</sup>.

A inicios del siglo XX, la Standard Fruit Company decidió complementar las exportaciones de madera que tenía en Nicaragua a través de su subsidiaria, la Bragman's Bluff Lumber, con la siembra de bananos en gran escala. Con este propósito compró en el área de Puerto Cabezas unos 50.000 acres. Con los bananos extraídos de sus plantaciones y los que compraba a los productores locales del río Coco y del distrito de Prinzapolka, controlaba más de la mitad de los bananos que se exportaban de Nicaragua. La Standard Fruit Company abandonó Nicaragua durante la década de los treinta alegando que las tierras bananeras de ese país no eran de «primera clase» como las que ella misma explotaba en Honduras o como las que la United Fruit Company poseía en Costa Rica y Guatemala. Nicaragua no fue, sin embargo, un gran productor bananero en Centroamérica como lo fueron Costa Rica, Honduras y Guatemala. Así, por ejemplo, en el año de 1900 Nicaragua exportó 1.324.727 racimos y en 1913, 1.639.120 racimos. En 1929, cuando las exportaciones bananeras nicaragüenses alcanzaron su punto más alto, se exportaron 4.160.700 racimos. Para ese año, Honduras, el principal exportador de banano en Centroamérica y en el mundo, exportó un poco más de 28.000.000 de racimos.

## LOS FERROCARRILES Y LA PLANTACIÓN BANANERA

La aspiración de las clases dominantes locales de disponer de líneas férreas que unieran las capitales de sus países con la costa atlántica o la costa pacífica abrió el camino al gran capital bananero norteamericano. En todos los estados centroamericanos, las contrataciones que se suscribieron para la construcción ferroviaria implicaron la concesión de grandes extensiones de tierra que fueron sembradas de banano y dieron origen a plantaciones controladas por el gran capital de Estados Unidos, que trasladó para su explotación considerables cantidades de capital y tecnología.

Como ha quedado indicado, a cambio de su colaboración en el arreglo de la deuda externa y de la construcción de unas cincuenta y dos millas de vía férrea, el Estado costarricense concedió a Keith el usufructo de 800.000 acres de tierras; también le otorgó exención de impuestos sobre las tierras cedidas en usufructo por un plazo de veinte años, el derecho a importar libre de todo tipo de gravámenes el material fijo y rodante requerido para la construcción y el mantenimiento del ferrocarril, el disfrute de una faja de territorio nacional como derecho de vía para la línea férrea a construir y el derecho a disponer de terrenos en Limón para la edificación del muelle, los almacenes y las estaciones del ferrocarril.

El contrato Soto-Keith también eximió a este último del pago de todo tipo de impuestos de exportación por un plazo de veinte años. Un contrato firmado el 2 de julio de 1900 extendió este privilegio por un plazo adicional de diez años. Fue solo a partir de 1910 que el Estado costarricense comenzó a percibir algún tipo de beneficios impositivos de la exportación frutera. A partir de ese año, la United Fruit Company accedió a pagar un centavo de dólar por cada racimo exportado<sup>12</sup>. En agosto de 1929, el Congreso aprobó una iniciativa de ley tendente a elevar el impuesto de exportación de un centavo de dólar a una escala de tres a cinco centavos de dólar por racimo, dependiendo del volumen total exportado. La United Fruit Company montó una exitosa campaña en contra de esta propuesta, logrando que el impuesto fuera reducido a dos centavos de dólar por cada racimo exportado.

La construcción de líneas férreas fue también la puerta de entrada del gran capital bananero en Guatemala, pues vino acompañada, al igual que en el caso de Costa Rica, de generosas concesiones de tierras que luego fueron dedicadas al cultivo del banano en gran escala. El 13 de julio de 1880 el Estado guatemalteco celebró una contrata con los señores Guillermo Nanne y Luis Schlessinger para el tendido de cuarenta y ocho millas ferroviarias que debían unir la ciudad de Escuintla con Ciudad de Guatemala. Con la construcción de esta vía se pretendía



## Cuadro 2.1

## Principales contrataciones bananeras de Centroamérica

Compañía contratante	Objeto de la contrata	Año de iniciación de la contrata	Duración de la contrata	Cantidad de tierra en usufructo	Impuestos de exportación por ricinos de banana exportado
<b>Costa Rica</b>					
Contrata Soto-Keith	Ayudar a arreglar la deuda externa y construir 52 millas de línea férrea.	1884	20 años prorrogables.	800.000 acres.	Ninguno. 1910: 1 centavo de dólar. 1930: 2 centavos de dólar.
<b>Guatemala</b>					
Contrata con G. Nanne y I. Schlessinger.	48 millas de línea férrea.	1880		1.500 caballerías.	Ninguno.
Contrata con Keith y Van Hurne.	62 millas de línea férrea.	1904		1.500 caballerías.	Ninguno.
Contrata con UFGO.	Arrendamiento de tierras en las márgenes del Río Motagua.	1924	25 años prorrogables.		Una renta anual de seis mil pesos de oro americanos y un centavo de dólar por cada ricino exportado. La legalización de esta contrata en 1927 elevó la venta anual a 14.000 pesos de oro americanos.
<b>Honduras</b>					
Vaccaro Bros. and Co.	Construir línea férrea y un muelle.	1906	55 años	250 ha. por cada km de línea férrea construida.	Ninguno.
	Construir una línea férrea y un muelle.	1910 (La contrata de 1910 es una modificación de la contrata de 1906.)	99 años	250 ha. por cada km de línea férrea construida.	Ninguno 1918: 1 1/2 centavo de dólar al gobierno central y 3/4 de centavo de dólar al gobierno municipal.
Tela RR. Co. y Truxillo RR. Co.	Construir una línea férrea y un muelle.	1912	Indefinida	500 ha. por cada km de línea férrea construida.	1912: 1 centavo de dólar. 1918: 1 centavo de dólar al gobierno central y 1/2 centavo de dólar al gobierno municipal.
Cuyamel Fruit Company	Construir un ramal ferroviario.	1918		Ninguno. (La Cuyamel F. Co. había venido explotando tierras arrendadas en 1902 y 1912.)	1918: 1 1/2 centavo de dólar al gobierno central y 1/2 centavo de dólar al gobierno municipal.

conectar la capital del país con la línea ya existente entre Escuintla y el puerto de San José en el Pacífico guatemalteco<sup>13</sup>. El Estado recompensó generosamente a los concesionarios dándoles el usufructo de 1.500 caballerías (166.500 acres) en un solo bloque de tierra en el valle del

Motagua. Estas tierras, que colindaban con la frontera de Honduras, fueron transferidas después a la United Fruit Company, que las dedicó a partir de 1906 al cultivo del banano en gran escala<sup>14</sup>. Como se recordará, la United Fruit Company se estableció plenamente en Guatemala a partir del año de 1901, cuando firmó con el gobierno de Estrada Cabrera una contrata que le dio el privilegio de convertirse en la gran compradora de los productores bananeros locales.

El 12 de enero de 1904 Minor Keith y William van Horne suscribieron un convenio con el régimen de Estrada Cabrera con el propósito de llevar hasta la capital la línea férrea proveniente de Puerto Barrios cuyo trazado se había detenido en un lugar denominado El Rancho. Para llevar la vía desde El Rancho hasta Ciudad de Guatemala era necesario construir unas sesenta y dos millas. A cambio del compromiso asumido por los concesionarios, el Estado guatemalteco se comprometió a darles 1.500 caballerías en el valle del Motagua, que sumadas a las tierras recibidas por Nanne y Schlessinger y que habían sido transferidas a la United Fruit Company le dieron a esta poderosa compañía bananera norteamericana el usufructo de una gran faja del territorio guatemalteco.

La contrata de 1904 también cedió a los concesionarios el control, durante un período de noventa y nueve años, de la vía férrea Puerto Barrios-El Rancho, el usufructo del muelle de Puerto Barrios, una franja de terreno de cien pies de espesor en concepto de derecho de vía para el paso de la línea ferroviaria a construir, una porción de treinta manzanas de tierra en Puerto Barrios para el establecimiento de las oficinas y talleres del ferrocarril, el derecho a usar el agua de los ríos o a desviarlos a su conveniencia, el libre acceso a los materiales de construcción que requiriera siempre que se encontraran en tierras de dominio público y la libre importación de todos los materiales requeridos para la construcción y el mantenimiento del ferrocarril. En fin, la contrata del 12 de enero de 1904 eximía a los concesionarios del pago de impuestos de exportación al banano que planeaban producir por un período de treinta y cinco años<sup>15</sup>.

Parte de las plantaciones bananeras que la United Fruit Company había sembrado en las tierras aledañas al río Motagua violaban el espíritu de la ley agraria de 1894 que establecía que los márgenes de los ríos navegables del país, en una extensión de cien metros de ancho, deberían ser reservas forestales del Estado. La United Fruit Company se dispuso a arreglar esta situación y, en general, a legalizar su estatuto de productora de bananos en Guatemala. Fue así que el 7 de noviembre de 1924 suscribió un contrato con el gobierno del presidente José María Orellana mediante el cual obtuvo el arrendamiento de todas las tierras incultas de la cuenca del río Motagua en una extensión de 100 km y el derecho a construir líneas férreas y telefónicas en dicha área. Los ma-

teriales necesarios para la construcción y el mantenimiento de estos servicios de las plantaciones bananeras serían importados libres de todo tipo de gravámenes. A cambio de estos privilegios, la United Fruit Company se comprometió a pagar una renta anual de 6.000 dólares, un centavo de dólar por cada racimo de banano exportado y a transportar de forma gratuita en sus buques toda la correspondencia que saliera por Puerto Barrios.

Por razones que no quedan muy claras, este contrato entró en vigor sin haber sido aprobado por el Congreso Nacional de Guatemala. Fue por esta razón que tuvo que ser ratificado por este poder mediante un acuerdo fechado el 2 de mayo de 1927. Dicho acuerdo aumentó la renta anual establecida por la contrata de 1924 que era de 6.000 dólares a la suma de 14.000 dólares anuales. Esta contrata fue renovada el 3 de marzo de 1936 por un periodo de cuarenta y cinco años. A cambio de esta prórroga, la United Fruit Company accedió a pagar una renta anual por arrendamiento de tierras de 34.000 dólares y un impuesto de exportación por cada racimo de banano de un centavo y medio de dólar hasta el año de 1949 y de dos centavos de dólar después de esa última fecha.

En el año de 1899, la Vaccaro Brothers and Company, una compañía norteamericana fundada por los hermanos Vaccaro y sus sobrinos, los D'Antoni, que eran un núcleo de inmigrantes italianos que había venido acumulando capital en la esfera de la comercialización bananera en Honduras, decidió sembrar bananos en gran escala en las tierras aledañas al puerto de La Ceiba. La Vaccaro Bros. and Co. parece haber adquirido por la vía de la compraventa las tierras que dedicó al cultivo del banano en gran escala en esa área del litoral norte hondureño. En los primeros meses del año de 1904, la Vaccaro Bros and Co. recibió una concesión estatal para canalizar las bocas de los ríos Salado y El Porvenir con el propósito de hacerlos navegables para el transporte de los bananos producidos en sus plantaciones. Esta contrata también autorizó a la Vaccaro Bros. and Co. para que construyera una línea férrea de cinco a diez millas de extensión que comunicara sus plantaciones con los embarcaderos de los ríos que iba a canalizar <sup>16</sup>.

El 4 de marzo de 1902 William Streich, un emprendedor capitalista de Filadelfia, arrendó al Estado hondureño 5.000 ha. de tierra por un plazo de veinticinco años prorrogables en el área de Cuyamel, en la frontera de Guatemala, para dedicarlas al cultivo de banano en gran escala. El concesionario se obligó a pagar un canon anual de veinticinco centavos de plata (doce centavos y medio de dólar) por cada hectárea de tierra inculca y diez centavos de plata (medio centavo de dólar) por cada hectárea de tierra cultivada. En julio de 1903, Streich trasladó legalmente estas tierras a la Cuyamel Company, una corporación que había inscrito en Estados Unidos bajo las leyes de Maine. Streich se

adelantó a la Vaccaro Bros. and Co. en la construcción de una línea férrea que comunicaba sus plantaciones con las tierras costeras y que le permitió exportar su producción y aquella que compraba a los productores bananeros locales de su área de operaciones. Dicha vía tenía cinco millas de extensión y conectaba la comunidad de Cuyamel con la de Veracruz.

En el año de 1905, la Cuyamel Company de Streich vendió sus derechos y propiedades a la compañía fundada por Ashbel Hubbard y Samuel Zemurray, la Hubbard-Zemurray Company, de la cual la United Fruit Company tenía el 60% de las acciones. La United Fruit Company le ayudó a Zemurray a fundar esta compañía bananera para deshacerse de un molesto competidor en el mercado de New Orleans, en el cual Zemurray vendía a bajos precios los bananos que por maduros descartaba la United Fruit Company. En 1911 Zemurray obtuvo apoyo financiero adicional para formar su propia compañía bananera a la cual bautizó con el nombre de Cuyamel Fruit Company. Luego, en 1914 Zemurray obtuvo en arrendamiento 10.000 hectáreas de tierra adicionales para dedicarlas al cultivo del banano. Como puede verse, la Cuyamel Fruit Company, una de las más importantes compañías bananeras en Honduras, estableció sus plantaciones básicamente en tierras arrendadas, y nunca recibió tierras en usufructo a cambio de la construcción de ferrocarriles, como fue el caso de otras compañías bananeras que operaron en este país como veremos a continuación.

El sistema concesionario, al cual ya estaba habituado el gran capital bananero en Costa Rica y Guatemala, que ligaba la construcción de líneas férreas con la dotación de tierras en usufructo para que se dedicaran al cultivo del banano en gran escala, solo se inició en Honduras en 1906 con el presidente Manuel Bonilla, un político liberal que se había visto gratamente impresionado por los avances que en materia de crecimiento económico estaba experimentando el litoral norte con el cultivo del banano.

El 27 de febrero de 1906 Manuel Bonilla suscribió una contrata con la Vaccaro Bros. and Co. mediante la cual autorizaba a esta compañía bananera a extender en dirección este y oeste la vía férrea que poseía en el distrito de La Ceiba y a construir un muelle en un sitio denominado Bahía Hizopo u Obispo, el cual debería ser conectado con la línea a que se ha hecho referencia. En compensación, el Estado hondureño autorizó al concesionario el libre uso de la madera, rocas, cal, carbón o petróleo requeridos para los trabajos de la vía, que encontrara en los terrenos nacionales o ejidales aledaños, la libre importación de todos los materiales requeridos para la obra y el mantenimiento de la vía a construirse, el uso gratuito de una faja de tierra nacional para la edificación de oficinas, bodegas y talleres destinados al servicio del ferrocarril, el disfrute de un derecho de vía de cincuenta metros en los

lugares despoblados y de veinte metros en áreas pobladas, el derecho a levantar y mantener líneas telegráficas, telefónicas o cualquier otro medio de comunicación para el servicio exclusivo de la compañía y el usufructo de 250 ha. de tierras nacionales por cada kilómetro ferroviario construido. Los redactores de esta contrata no consideraron necesario referirse a la cuestión de los impuestos de exportación del banano, a diferencia de las otras concesiones que suscribió el Estado hondureño con las subsidiarias de la United Fruit Company, a las cuales nos referiremos más adelante. Pero para todos los propósitos prácticos, los bananos embarcados por la Vaccaro Bros. and Co. fueron declarados libres de impuestos de exportación. La duración de la contrata del 27 de febrero de 1906 fue de cincuenta y cinco años, al término de los cuales el Estado hondureño podría reclamar la propiedad del ferrocarril de la Vaccaro Bros. and Co. sin ninguna compensación. El Estado podría ejercer su derecho a comprar esta línea férrea a los veinticinco años de duración de la contrata si así lo deseara <sup>17</sup>.

Era parte de la política concesionaria del Estado hondureño ceder las tierras en usufructo en forma de lotes alternos tal como lo prescribía la ley agraria de 1895, redactada cuando ya se veía venir el *boom* del banano. Según dicha política, los lotes que se dieran a los concesionarios deberían colindar con lotes intermedios, reservados a los agricultores locales para que pudieran disfrutar de los beneficios de la expansión bananera, y para evitar de esta manera la monopolización de grandes extensiones de tierra de parte de los extranjeros. Esta política de lotes alternos no tuvo los resultados esperados porque las compañías se fueron apoderando ilegalmente de los reservados a los locales con el paso del tiempo. Por otra parte, ni el mismo Estado se ajustó a los parámetros que establecía la ley. Así, por ejemplo, a la Vaccaro Bros. and Co. se le dieron lotes alternos de 250 ha. en una aplicación más o menos rigurosa de la ley. A las subsidiarias de la United Fruit Company, en cambio, se le dieron lotes alternos de 4.000 a 5.000 ha. como veremos más adelante. La Vaccaro Bros. and Co. tuvo que pagar compensaciones adicionales para conseguir que el Estado le otorgara lotes alternos de 1.000 ha. cada uno.

La contrata de 1906, que estableció el formato básico de las relaciones del Estado hondureño con las compañías bananeras estadounidenses que ingresaron en el país mediante el expediente de construir líneas férreas, fue sustituida por otra semejante aprobada en el mes de abril de 1910. Ésta obligaba a la Vaccaro Bros. and Co. a extender hasta la ciudad de Yoro el ferrocarril que estaba construyendo en el departamento de Atlántida y a edificar un muelle, ya fuera en la bahía de Hizopo u Obispo, como había quedado establecido en 1906, o en la bahía de La Ceiba, que fue finalmente el sitio escogido. La contrata de 1910 concedió a la Vaccaro Bros. and Co. en esencia los mismos privi-

legios que le había acordado la de febrero de 1906. Una adición importante en la de 1910 fue la libre importación de víveres durante el tiempo que durase la construcción del ferrocarril. La contrata de 1910 amplió la duración de la de 1906 hasta noventa y nueve años, pudiendo el Estado hondureño ejercer su derecho a la compra del ferrocarril y del muelle a los setenta y cinco años y de reclamar su propiedad sin ninguna compensación al vencimiento del convenio. En 1910 tampoco se gravaron con impuestos los bananos exportados por la Vaccaro Bros. and Co.

La concesión de abril de 1910 fue sometida a varias modificaciones. Una de ellas fue inducir a la Vaccaro Bros. and Co. a pagar «al gobierno (central) un derecho de exportación de un centavo y medio de oro americano, por cada racimo de bananos que se exporte por el ferrocarril y muelle que construya y tres cuartos de centavo de oro americano a la municipalidad del lugar de donde se exporten los bananos», que en el caso de esta compañía era La Ceiba. Esta obligación impositiva fue establecida mediante un decreto fechado en Tegucigalpa el 12 de marzo de 1918. El Estado hondureño aprovechó una contrata celebrada con la Cuyamel Fruit Company el 7 de abril de 1918, unas semanas después del citado decreto, para imponerle una contribución semejante. La Cuyamel Fruit Company fue inducida a pagar al gobierno central un impuesto de un centavo y medio de dólar por cada racimo exportado y medio centavo de dólar a la municipalidad del lugar por donde se embarcara la fruta, que en este caso era Omoa.

Esta contrata, conocida en la historia hondureña como la «concesión de mata de guineo», le dio a la Cuyamel Fruit Company el derecho de construir un importante ramal ferroviario en las tierras comprendidas entre los caudalosos ríos Ulúa y Chamelecón. La compañía no recibió tierras en usufructo a cambio de la construcción de esa vía. A través de la «concesión de mata de guineo» el Estado obligó también a la Cuyamel Fruit Company a comprar a los productores bananeros locales mil racimos de bananos anuales<sup>18</sup>. El impuesto de exportación al banano pagado a partir del año de 1918 por la Vaccaro Bros. and Co. y por la Cuyamel Fruit Company fue mucho más alto, como veremos más adelante, que el pagado por las subsidiarias de la United Fruit Company en Honduras: la Tela Railroad Company y la Truxillo Railroad Company. Esta diferencia en el monto del impuesto se debe básicamente a que las citadas subsidiarias empezaron a pagar tributos unos años antes que las primeras. Seguramente, el Estado hondureño debió haber decidido compensar esta diferencia en años imponiendo a la Vaccaro Bros. and Co. y a la Cuyamel Fruit Company un gravamen de exportación mucho más alto.

Como dijimos, la contrata de febrero de 1906 fue el formato que se empleó para elaborar las siguientes que se suscribieron con las subsi-

diarias de la United Fruit Company en Honduras en la primera mitad de la década de 1910. Pero éstas excedieron a la de 1906 en la cantidad y en la forma en que dieron las tierras en usufructo. Como ha sido sugerido, Tela RR. Co. y Truxillo RR. Co. fueron los nombres de las subsidiarias que la United Fruit Company creó en Honduras. La Tela RR. Co. fue fundada en 1912 y la Truxillo RR. Co., virtualmente, en 1913.

Inicialmente, la contrata de la Tela RR. Co. fue obtenida por Samuel Zemurray a través de su lugarteniente Hilley Rolston, en noviembre de 1911 y Zemurray luego la trasladó a la United Fruit Company. Fue una especie de retribución política de Manuel Bonilla a Zemurray pues éste lo apoyó en el montaje de una guerra civil que emprendió para recuperar la presidencia de la República de la cual había sido violentamente desalojado en el año de 1907. Zemurray parece haber utilizado también su influencia política para que el presidente Manuel Bonilla, en marzo de 1912, suscribiera un contrato, semejante al de la Tela RR. Co., con Juan T. Glynn, quien actuaba en representación de Víctor Camors, un alto funcionario de la United Fruit Company. Esta concesión fue trasladada posteriormente a la Truxillo RR. Co.

Las contratas que fueron transferidas a la Tela y a la Truxillo eran más o menos semejantes. La Tela RR. Co. se comprometía a construir un muelle en algún lugar entre el cabo de El Triunfo y Puerto Sal, en el departamento de Atlántida; de allí partiría una línea férrea que concluiría en la comarca de El Progreso, en el vecino departamento de Yoro. El muelle fue ubicado en la localidad de Tela. La Truxillo RR. Co. se obligaba a construir un muelle en la bahía de Trujillo y una vía férrea que enlazaría el histórico puerto colonial de Trujillo con la ciudad de Juticalpa en el vecino departamento de Olancho. Desde Juticalpa, el concesionario debía llevar la línea hasta Tegucigalpa. Como puede verse, el Estado hondureño pretendía llevar el ferrocarril hasta la capital, que, debido al fracasado proyecto de una línea interoceánica intentado en las últimas décadas del siglo XIX, se había quedado sin comunicación ferroviaria con el resto del país. La Truxillo RR. Co. construyó su muelle en un puerto cercano al de Trujillo que fue bautizado con el nombre de Puerto Castilla.

A cambio de la construcción de los ferrocarriles y los muelles, el Estado hondureño otorgó a los concesionarios privilegios iguales a los de contratos previos y la cesión de 500 ha. en usufructo por cada kilómetro ferroviario tendido. Estas tierras le fueron entregadas a la Tela RR. Co. en bloques alternos de 4.000 ha. cada uno y a la Truxillo RR. Co. en bloques de 5.000 ha. cada uno. Como se dijo, estas contrataciones impusieron a ambas subsidiarias de la United Fruit Company un tributo de un centavo de dólar por racimo exportado. Las compañías fueron autorizadas a introducir en el país la mano de obra que requirieran siempre que no fueran chinos, culies y negros. Estos últimos

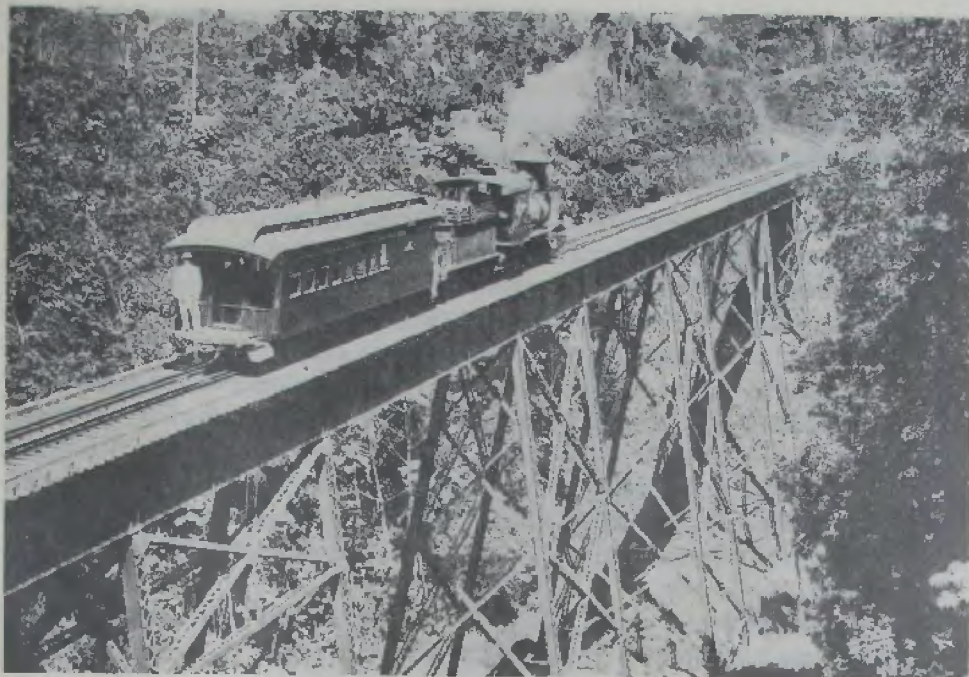
podrían ser traídos en situaciones excepcionales, para lo cual se necesitaría un «permiso expreso del gobierno».

Tanto la contrata de la Tela RR. Co. como la de la Truxillo RR. Co. eran de duración indefinida. Sin embargo, a los sesenta años de vigencia el Estado hondureño podría autorizar nuevas tasas impositivas si así lo deseara y podría ejercer su derecho a comprar las líneas férreas y los muelles<sup>19</sup>. En el mes de marzo de 1918, el Estado hondureño aprovechó la tramitación de una reforma en esos convenios para inducir a estas dos empresas a pagar un impuesto adicional de medio centavo de dólar a la municipalidad del lugar por donde se exportaban los bananos, que en el primer caso era Tela y en el segundo el histórico puerto de Trujillo<sup>20</sup>. En consecuencia, a partir de 1918, las subsidiarias de la United Fruit Company en Honduras comenzaron a pagar un centavo y medio de dólar por cada racimo de banano exportado.

Como ha podido verse, no existen diferencias sustanciales entre los contratos bananeros de los distintos países centroamericanos. Como han sugerido Kepner y Soothill, todos tomaron como modelo el contrato Soto-Keith de Costa Rica y sus diferencias son más bien de grado. Así, por ejemplo, el contrato Soto-Keith tuvo una extensión de veinte años, prorrogables a satisfacción de las partes. La contrata suscrita entre el Estado guatemalteco y Keith y Van Horne tuvo una duración de treinta y cinco años. La concesión de 1910 de la Vaccaro Bros. and Co. tenía una vigencia de noventa y nueve años y las que se dieron a las subsidiarias de la United eran de plazo indefinido. Seguramente que una contrata que caducara a los veinte años permitiría un margen mayor de maniobra que una que era de duración indefinida.

En todo caso, hay que observar que la generosa política concesionaria que sirvió para atraer al gran capital bananero a los países centroamericanos tuvo que ver con la aspiración de las clases dominantes locales de disponer de líneas férreas que conectaran el espacio nacional con los principales puertos de exportación de sus respectivos países. Tuvo que ver también con su optimismo liberal que supuso que la habilitación de las tierras bajas de la extensa faja costera por el capital extranjero pondría a sus países en la ruta del progreso económico y social. Las clases dominantes locales confiaban en que los beneficios que obtendría el gran capital bananero serían extensivos a los productores bananeros locales, al pequeño y mediano comercio de los centros urbanos y a las arcas estatales. También eran conscientes de que la habilitación de las tierras costeras de sus respectivos países, fértiles pero calurosas y avasalladas por las enfermedades tropicales, requerían considerables inversiones de capital que el Estado o el incipiente capital local no estaban en condiciones de realizar. La consciencia de estas dificultades explica en parte la dadivosa política de tierras y de exención de impuestos que se aplicó al principio. Pero una vez pasado el





2.2. FUNCIONARIO DE LA INTERNATIONAL RAILWAY OF CENTRAL AMERICA.

optimismo inicial, los estados centroamericanos lucharon con muy poco éxito por aumentar las recaudaciones impositivas bananeras, por proteger al pequeño y mediano comercio de la zona y a los pequeños y medianos productores locales.

#### CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN DEL CAPITAL EN EL NEGOCIO BANANERO

El capital invertido en la plantación bananera se fue incrementando en una escala ascendente. El proceso de concentración de capital alcanzó nuevas alturas en la medida en que el negocio se fue haciendo más floreciente. Un buen indicador del proceso nos lo proporcionan las reorganizaciones financieras a que se vieron sometidas en el camino algunas de las empresas fruterías. Estas reorganizaciones financieras

implicaron, por regla general, un incremento en el monto del capital invertido en la plantación y en sus servicios.

Veamos, a título de ejemplo, el caso de la Hubbard-Zemurray Company, ligada a la legendaria figura del negocio bananero Samuel Zemurray. Esta compañía se reorganizó financieramente en 1911 bajo el nombre de Cuyamel Fruit Company con un capital de 5.000.000 de dólares. En 1923 la empresa, según se nos informa, «obtuvo capital adicional y se reorganizó nuevamente desde el punto de vista financiero»<sup>21</sup>. Lo propio puede decirse de la Vaccaro Bros. and Co. reestructurada financieramente en el mes de diciembre de 1923 bajo el nombre de Standard Fruit and Steamship Company con el objeto de ampliar la escala de sus operaciones bananeras en Honduras y extenderlas a México, Nicaragua y Panamá. Con el mismo propósito, este consorcio volvió a reorganizarse en febrero de 1926 bajo el nombre de Standard Fruit and Steamship Corporation. Para el 31 de marzo de 1925, un poco antes de emprender la citada modificación, las inversiones de la Standard Fruit and Steamship Company en Honduras totalizaron casi 23.000.000 de dólares.

Pero si el proceso de concentración de capital fue notable en el negocio bananero, mucho más notorio fue su proceso de centralización. En este sentido, hay que indicar que desde muy temprano el negocio se vio controlado en forma casi monopólica por la United Fruit Company. Como se recordará, esta empresa fue fundada el 30 de marzo de 1899 por la fusión de la Boston Fruit Company, ligada al magnate bananero Andrew Preston, y la Tropical Trading and Transport Company, la Snyder Banana Company y la Colombian Land Company, ligadas al también conocido magnate bananero Minor Keith. En los nueve meses siguientes a su fundación, la United Fruit Company inició un acelerado proceso de centralización absorbiendo a nueve pequeñas empresas que competían entre sí y con ella en la esfera de la comercialización del banano. Estas empresas bananeras asentadas en Nueva Orleans, Estado de Luisiana, o en Mobile, Estado de Alabama, parecen haber tenido operaciones en los países centroamericanos.

El proceso de centralización de capital iniciado por la United Fruit Company no se quedó allí. En el año de 1902, absorbió a la Dumois Family Banana Interest, que parece haber tenido actividades bananeras en Cuba, y en 1903 a la Southern Steamship Company, de cuya área de operaciones no tenemos noticia. En 1905, un año vital en el proceso de centralización del capital que aquí se describe, la United Fruit Company absorbió total o parcialmente a las siguientes empresas capitalistas que competían con ella en el negocio bananero: 1) Atlantic Fruit Company; 2) Thacker Brothers Steamship Company; 3) Jones and Heritage; 4) John E. Kerr; 5) Di Giorgio Importing and Steamship Company, y 6) Vaccaro Brothers and Company. Todas estas compañías ba-

naneras operaban en los países bananeros centroamericanos, salvo la tercera y la cuarta. De la Vaccaro Bros. and Co., que operaba en Honduras, compró el 50% de sus acciones que retuvo casi en su totalidad hasta el año de 1918, cuando las vendió de nuevo a la familia Vaccaro. También adquirió un porcentaje sustancial de las acciones de la Hubbard-Zemurray Company en 1905. Según nos dicen Kepner y Soothill, «la United ayudó a organizar la Hubbard-Zemurray Company tomando el 60% de sus acciones». En 1907, según nos dicen los mismos autores, o en 1911 según otras fuentes, la United vendió las acciones de la Hubbard-Zemurray Company. En el año de 1918, compró otra vez el 34% de las acciones de la Cuyamel Fruit Company, que vendió de nuevo a Zemurray en 1922.

En el año de 1911, la United Fruit Company adquirió la Salvador Oteri Co. Con este acto, no hizo más que reabsorber una compañía bananera que había comprado inicialmente en 1899 y que había vendido después. La Salvador Oteri y Co. había sido una de las compañías que había comprado bananos en Honduras en los albores del negocio en ese país. En el año de 1912, la United Fruit Company adquirió las plantaciones de Cecil V. Lindo en Costa Rica, asestándole un severo golpe a la Atlantic Fruit and Steamship Company que se había propuesto hacerle competencia en ese mercado bananero. Ambas compañías se embarcaron en una desigual batalla en la cual la primera le fue bloqueando a la segunda toda la oferta del banano costarricense, de tal manera que a esta última no le quedó más alternativa que la retirada. La Atlantic Fruit and Steamship Company intentó presentar una demanda judicial contra su rival y contra Cecil V. Lindo quien se había comprometido, antes de vender sus plantaciones, a abastecerla de fruta, pero fue persuadida de no hacerlo a cambio de una compensación monetaria extrajudicial de 100.000 dólares. Como se recordará, la Atlantic Fruit Company, antecesora de la Atlantic Fruit and Steamship Company, formó parte del imperio de la United Fruit Company ya que en 1905 ésta tomó el 51% de sus acciones, que luego vendió en 1910.

En el año de 1929, la United Fruit Company absorbió a su más serio y enconado rival, la Cuyamel Fruit Company. Como se recordará, la Hubbard-Zemurray Company, la antecesora de la Cuyamel Fruit Company, fue fundada en 1905 con el apoyo de United Fruit Company, que adquirió el 60% de sus acciones. La United vendió posteriormente sus acciones en la Hubbard-Zemurray Company. En el año de 1911, la Hubbard-Zemurray Company se convirtió en la Cuyamel Fruit Company bajo el liderazgo de Samuel Zemurray. En 1918, la United adquirió el 34% de las acciones de la Cuyamel para luego volverlas a vender en 1922. A partir del año de 1923, Zemurray obtuvo capital adicional, reorganizó su compañía y se embarcó en una lucha comercial con la United Fruit Company. La Cuyamel consiguió vender bananos de mejor

calidad y a más bajo precio que los que vendía la United en el mercado de Estados Unidos, haciéndole una seria competencia. «Los funcionarios de Boston de la United Fruit Company entre 1924 y 1928, aproximadamente, nos indican Kepner y Soothill, se quejaban continuamente a sus subordinados tropicales de que la Cuyamel estaba vendiendo fruto muy superior al suyo tanto por su calidad como por su estado.» El mejoramiento de la calidad de la fruta de la Cuyamel era básicamente el producto de la introducción de nuevas tecnologías en el cultivo, tales como el podamiento y la irrigación de las plantas, que se tradujeron en un incremento de la productividad del trabajo en la plantación bananera. Fue así que en un plazo de ocho años, la Cuyamel Fruit Company logró triplicar su producción pasando de 2.805.000 racimos en 1920 a 8.869.000 racimos en 1928.

Esta competencia en el mercado estadounidense reversionó en una seria confrontación entre estos dos colosos bananeros en el espacio geográfico de los países centroamericanos. En el caso de Honduras, el principal escenario de esta confrontación, la United Fruit Company, por medio del general Tiburcio Carías Andino, presidente del Congreso Nacional y de su partido político, el Partido Nacional, hizo que el Poder Legislativo rechazara por dos veces una iniciativa de ley que era vital para la expansión futura de las actividades de la Cuyamel Fruit Company. Esta iniciativa, presentada por el presidente de la República, Miguel Paz Baraona, proveía un arreglo para las cuestiones en disputa entre la Cuyamel Fruit Company y el Estado hondureño y otorgaba a dicha compañía el derecho a utilizar, para fines de riego, los ríos aledaños a sus plantaciones. El conflicto entre la Cuyamel Fruit Company y la United Fruit Company se encargó de estimular el secular problema de límites fronterizos entre Honduras y Guatemala. Ambos países estuvieron a punto de dirimir sus diferencias a través de una confrontación armada. En esta cuestión fronteriza, la Cuyamel apoyó las alegaciones territoriales de Honduras mientras que la United, que tenía inversiones en ambos países, trató de mantenerse neutral. Refiriéndose al sustrato de una eventual confrontación armada, un diplomático guatemalteco acuñó la frase: «No es guerra de hermanos sino de bananos», con la cual rotuló un libro sobre esta cuestión<sup>22</sup>.

En el caso de Costa Rica, la United Fruit Company bloqueó el empeño de los productores locales, nucleados en la Cooperativa Bananera Costarricense, de vender su fruta a la Cuyamel Fruit Company. Para penetrar en el mercado costarricense, la Cuyamel ofreció a los productores locales comprarles sus bananos a buen precio y compartir con ellos las ganancias netas de su venta en el mercado internacional. Al presidente costarricense, Cleto González Víquez, Zemurray le ofreció construir nuevas líneas férreas que serían de propiedad estatal. A pesar de tan atractivas propuestas, la Cuyamel no logró penetrar en el mer-

## Cuadro 2.2

Lista de empresas absorbidas por la United Fruit Company  
(1899-1929)

Nombre de la empresa	Año en que fue absorbida
New Orleans Belize, Royal Mail and Central American Steamship Co. Ltd., New Orleans, La .....	1899
Salvador Oteri, New Orleans, La.....	1899
Michael Macheca, New Orleans, La .....	1899
John G. Woods, Mobile, Ala.....	1899
Camors-Weinberger Co., Ltd. New Orleans, La .....	1899
Bluefield Steamship Co., Ltd., New Orleans, La .....	1899
Orr-Laubenheimer Co. Mobile, Ala.....	1899
Camorr-McConnel Co. New Orleans, La .....	1899
Eureka Banana & Dev. Co., Mobile, La .....	1899
Dumoix Family Banana Interest .....	1902
Southern Steamship Company.....	1903
Di Giorgio Importing and Steamship Co. ....	1905
Atlantic Fruit Co. (a).....	1905
Thacker Brothers Steamship Company.....	1905
Jones and Heritage (b).....	1905
Vaccaro Brothers and Co. (c).....	1905
S. Oteri & Co. ....	1911
Lindo Brothers.....	1912
California-Guatemala Fruit Corporation.....	1928
Compañía Frutera Transcontinental S.A. ....	1928
O'hea.....	1928
Cuyamel Fruit Company (d) .....	1929

Fuente: Memorandum for Judge Ames, april, 1920 y Civil Action No. 4560 US District Court, Eastern District of Louisiana.

- (a) Vendida por la UFCo. en 1910.  
 (b) La UFCo. perdió control sobre esta compañía al vender sus acciones en la Atlantic F. Co.  
 (c) La UFCo. vendió sus acciones en la Vaccaro Bros. and Co. en 1918.  
 (d) La UFCo. ayudó a fundar la Hubbard-Zemurray en el año de 1905 reteniendo el 60% de las acciones de la misma. En el año de 1911 Zemurray fundó la Cuyamel Fruit Company y compró las acciones de la UFCo. en la Hubbard-Zemurray. En el año de 1918 la UFCo. compró de nuevo acciones en la Cuyamel Fruit Company que vendió de nuevo a Zemurray en el año de 1922.

cado bananero costarricense por la obstrucción de la United Fruit Company. Todo esto ocurrió en el año de 1928.

La severa confrontación que estos dos gigantes mantuvieron en el

mercado estadounidense del banano y en los países bananeros centroamericanos concluyó en diciembre de 1929, cuando Samuel Zemurray accedió a vender los activos de su compañía a la United Fruit Company a cambio de 300.000 acciones sin valor nominal de esta última compañía. En el momento de su adquisición por Zemurray, estas acciones estaban valoradas en 32.000.000 de dólares. La absorción de la Cuyamel Fruit Company le permitió a la United Fruit Company consolidar su supremacía en el mundo bananero en general y en Honduras, el principal país productor, en particular. Zemurray pasó a ocupar una posición privilegiada en la United Fruit Company y llegó a ser una figura decisiva de su dirección en los años siguientes. A partir del año de 1932, convertido en director de operaciones de la United Fruit Company, Zemurray devino en el hombre más poderoso de esta corporación bananera multinacional.

#### LA PLANTACIÓN BANANERA Y SUS SERVICIOS

Desde el momento en que el gran capital estadounidense se dedicó a la producción de bananos en gran escala, el negocio se convirtió en una actividad verticalmente integrada. Como hemos visto, las compañías bananeras que operaban en los países centroamericanos recibieron tierras en usufructo por la construcción de ferrocarriles. Las compañías no cumplieron siempre con los compromisos asumidos en las concesiones. Por regla general, solo llevaron sus vías férreas hasta donde convenía a sus intereses.

Veamos el caso de Honduras en el cual el incumplimiento de algunos de estos compromisos fue muy notorio. La Truxillo RR. Co. jamás llevó su línea férrea hasta Juticalpa, y mucho menos hasta Tegucigalpa, como era su obligación. A cambio de ser relevada de esa cláusula, la citada empresa accedió a pagar una compensación de 48.000 dólares y a no reclamar la garantía de 50.000 dólares que había depositado en la tesorería estatal en el momento de suscribir la contrata original. También tuvo que devolver al Estado hondureño 60.000 ha. que había recibido en usufructo. Algo similar ocurrió con la Standard Fruit Co. A cambio de ser eximida de llevar su línea férrea hasta la ciudad de Yoro, se avino a perder 100.000 dólares, que había depositado en las arcas estatales en el momento de suscribir la contrata de febrero de 1906, y a renunciar a cualquier reclamo sobre 150.000 dólares que había pagado bajo protesta por concepto de derechos consulares. Tuvo también que devolver al Estado hondureño un total de 55.000 ha. La contrata que eximió a la Truxillo RR. Co. de llevar el ferrocarril hasta



23. AREAS DE PLANTACIÓN BANANERA.

Juticalpa y Tegucigalpa fue suscrita en abril de 1933, mientras que la que liberó a la Standard Fruit Company de construir la línea férrea hasta la ciudad de Yoro fue firmada en febrero de 1935.

Porque no convenía a sus intereses, la United Fruit Company, a través de la Northern Railway Company, obtuvo permiso del gobierno costarricense durante la primera década del presente siglo para no completar la construcción de un ramal ferroviario que unía al río Matina con el río Banano. No hay ninguna evidencia de que el Estado costarricense haya exigido alguna compensación a la empresa por relevarla

de esta responsabilidad. La United Fruit Company parece haber cumplido sus obligaciones en la construcción de ferrocarriles en el caso de Guatemala. No obstante, rehusó construir un muelle en el Pacífico, compromiso que había asumido en una contrata. La United adoptó esta medida para salvar de la bancarrota a la International Railways of Central America (IRCA), una empresa ferroviaria en la cual tenía acciones. Esto ocurrió a inicios de la segunda mitad de la década de los treinta. No tengo evidencia de que el poderoso consorcio haya pagado alguna compensación al Estado guatemalteco por este incumplimiento.

Cuando así convino a sus intereses, las compañías bananeras estadounidenses que operaban en Centroamérica se lanzaron a la construcción de líneas férreas clandestinas o tomaron posesión de los ferrocarriles estatales. Durante la década de los veinte, la Cuyamel Fruit Company construyó en el litoral norte hondureño varios ramales en forma clandestina dentro del área de 40 km reservada para el Ferrocarril Nacional, cuya administración había asumido desde el año de 1920 por estipulación del llamado contrato de anticresis. Según los términos de este contrato, la Cuyamel se comprometió a prestar al Estado hondureño un millón de dólares para la reparación, reconstrucción y ampliación del Ferrocarril Nacional, con la garantía de que éste sería administrado por la misma Cuyamel durante el tiempo que durase la deuda. La línea del Ferrocarril Nacional se extendía desde Puerto Cortés a Pimienta en un trayecto de cincuenta millas. El Estado hondureño se quejó repetidamente del mal manejo administrativo del préstamo del Ferrocarril Nacional por parte de la empresa de Zemurray, sin mayor éxito.

En los albores del siglo actual, la Northern Railway Company, subsidiaria de la United Fruit Company en Costa Rica, había entrado en competencia con el Ferrocarril Nacional de Costa Rica que era administrado por una compañía ferroviaria inglesa denominada Costa Rica Railway Company Ltd. Como parte de esta contienda entre compañías ferroviarias rivales, la Northern Railway Company logró obtener un permiso estatal para construir su propio muelle en Puerto Limón, haciéndole una ruinosa competencia al muelle que utilizaba el Ferrocarril Nacional de Costa Rica. El Estado costarricense cedió a la petición de la Northern con la idea de destruir el monopolio de la Costa Rica Railway Company. Sin embargo, con esta acción contribuyó a la creación de «un monopolio más potente», para usar las palabras de Kepner y Soothill, ya que en 1905 ambas compañías ferroviarias celebraron un contrato por medio del cual la Costa Rica Railway Company trasladó el arrendamiento del Ferrocarril Nacional de Costa Rica a la Northern Railway Company por el tiempo que le quedaba de vigencia a la concesión que era de noventa y nueve años. El Estado costarricense se



negó a reconocer legalmente este traspaso. Al igual que la Cuyamel Fruit Company en Honduras, en el caso de Costa Rica, la Northern Railway Co., construyó varias líneas férreas clandestinas.

En el caso de Guatemala, la monopolización de los ferrocarriles nacionales estuvo unida a la historia de la International Railways of Central America (IRCA), nombre adoptado por la Guatemala Railroad Company en 1912. Dicha empresa ferroviaria había sido fundada en el año de 1904 para explotar la contrata que el gobierno de Guatemala había otorgado a Keith y Van Horne. En las primeras tres décadas del siglo actual, la IRCA logró monopolizar todos los ferrocarriles construidos por los alemanes en Verapaz y Quezaltenango y las líneas secundarias y los apartaderos que tenía la United Fruit Company en sus plantaciones bananeras. Desde la fundación hasta poco antes de su muerte, ocurrida en 1929, la IRCA fue dirigida por el magnate bananero y ferrocarrilero Minor Keith. Para el año de 1925, la United Fruit Company poseía el 51% de las acciones de la IRCA que para entonces controlaba 887 millas ferroviarias en Guatemala y El Salvador.

El control ejercido sobre las líneas férreas en Centroamérica permitió a las compañías bananeras disponer de transporte barato y eficiente para los productos que exportaban e importaban. En el caso de Costa Rica, la monopolización de las vías férreas le permitió también a la United Fruit Company lidiar con éxito con las compañías que quisieron penetrar en el mercado bananero de ese país. En el caso guatemalteco, es bastante probable que su monopolio de los ferrocarriles le haya servido a la United Fruit Company para mantener alejada del suelo guatemalteco a cualquier compañía bananera competidora potencial. En el caso de Honduras, sabemos a ciencia cierta que el control ejercido sobre las líneas férreas le permitió a las compañías bananeras mantener bajo su égida a los productores locales a los cuales imponían a su arbitrio las condiciones de compraventa de su producción. Esto último fue también cierto para el caso de Costa Rica y Guatemala.

Las compañías bananeras estadounidenses eran propietarias de muelles o, en el peor de los casos, mantenían control sobre los existentes. Eran también propietarias de las facilidades que había en los muelles para la carga de bananos o para la descarga de las mercancías que importaban. Eran también propietarias de los buques que transportaban los bananos que exportaban y las mercancías que importaban para abastecer básicamente la extensa red de comisariatos o tiendas de raya que tenían en los «pueblos de la compañía» o en los centros urbanos del litoral atlántico para satisfacer la demanda de sus asalariados.

Las compañías bananeras no compraban víveres en el mercado local. Preferían importarlos de Estados Unidos para poder usar en forma rentable el espacio disponible en sus buques bananeros en sus viajes de regreso de aquel país del norte. Por ello se convirtieron en compa-

ñas importadoras. Los comisariatos les permitían a las compañías bananeras recoger parte sustancial de los salarios pagados a sus trabajadores. Como ha quedado indicado, había dos tipos de comisariatos: los de los «pueblos de la compañía», que quedaban en las cercanías de las plantaciones, y los que funcionaban en las principales localidades o centros urbanos del Atlántico centroamericano, tales como Cuyamel, Omoa, Tela, La Ceiba, Puerto Barrios, Puerto Castilla y Limón. Los comisariatos de los «pueblos de la compañía» eran usualmente el único tipo de establecimiento comercial en el cual podían abastecerse los trabajadores que vendían su fuerza de trabajo a las compañías bananeras. Los comisariatos que funcionaban en los centros urbanos del litoral atlántico ejercían una ruinosa competencia al pequeño y mediano comercio local porque estaban en condiciones de vender sus mercancías a precios inferiores.

La gran cantidad de buques que tenía la Gran Flota Blanca de la United Fruit Company excedía con creces el número de barcos de cualquiera de sus competidoras en el mercado internacional del banano. Así, por ejemplo, en 1911, la Gran Flota Blanca tenía unos 41 buques de su propiedad y fletaba un número indeterminado. Para el año de 1929, tenía unos setenta y cuatro buques de su propiedad y fletaba unos veintinueve más, y en 1930 tenía unos noventa y cinco de su propiedad y fletaba unos siete más. En contraste, en 1926 la Standard Fruit Company tenía siete barcos bananeros y la Cuyamel Fruit Company tenía hacia finales del año de 1928 unos dieciséis. La mayoría de los buques bananeros, incluidos los de la Gran Flota Blanca, eran relativamente pequeños. Los dos más grandes de la Gran Flota Blanca, según nos explican Kepner y Soothill, tenían unas 7.200 toneladas. Los buques bananeros también transportaban pasajeros.

Las compañías bananeras eran también dueñas de instalaciones inalámbricas que les servían para coordinar sus embarques de fruta. En los países centroamericanos, las instalaciones inalámbricas de la United Fruit Company operaban bajo la razón social de Tropical Radio Telegraph Co. (TRTC). La TRTC, que fue incorporada como subsidiaria de la United Fruit Company en el año de 1913, controló durante décadas las comunicaciones inalámbricas de los países centroamericanos en los cuales operaba. Las fruterías norteamericanas tenían también sus propias empresas para la distribución de sus bananos en el mercado internacional. La más importante de estas empresas distribuidoras fue, sin lugar a dudas, la Fruit Dispatch Company de la United Fruit Company.

En la búsqueda de fuentes de acumulación de capital adicionales, las empresas bananeras invirtieron en otras actividades. Esto varió según los países y según las compañías. En Costa Rica, al igual que en Guatemala, la United Fruit Company parece haber adoptado en esta

materia una actitud más o menos ortodoxa. En ambos países parece haber sido la legítima propietaria de la luz eléctrica de las localidades en las cuales operaba y, como ya se dijo, poseía comisariatos en pueblos y ciudades de la región bananera. En el caso costarricense, la United Fruit Company decidió dedicar algunas de las tierras infestadas por el «mal de Panamá» al cultivo del cacao o al cultivo de pastos. Lo propio hizo también en Panamá<sup>23</sup>. Lo que no hizo la United Fruit Company como entidad corporativa en Costa Rica, lo hizo Keith a título personal: invirtió en el cultivo del café, en el cultivo del cacao, en la caña de azúcar, en la instalación de un ingenio azucarero, en la minería, en negocios de importación y en un banco<sup>24</sup>.

Fue en Honduras donde las compañías bananeras diversificaron considerablemente sus inversiones. Las subsidiarias de la United mantuvieron una actitud bastante parecida a la seguida en Costa Rica y Guatemala. Eran propietarias de la electricidad de las localidades en las cuales operaban, instalaron en ellas comisariatos e invirtieron en la actividad ganadera. La Tela RR. Co. estableció en la localidad de Puerto Arturo, en las cercanías de Tela, un moderno rancho ganadero. Lo mismo hizo la Truxillo RR. Co. en las cercanías del puerto de Trujillo. Estos ranchos abastecerían la demanda de carne y leche de los asalariados de ambas empresas. La Cuyamel Fruit Company, por su parte, realizó considerables inversiones en la industria de la caña de azúcar y en el montaje de un ingenio azucarero que, según una fuente oficial, podía procesar mil quinientas toneladas de azúcar diarias<sup>25</sup>. Este ingenio era el más grande del país y volcaba su producción básicamente en el mercado interno. La Cuyamel era también propietaria de una fábrica de aguas gaseosas, de una fábrica de hielo y de la energía eléctrica de la localidad de Cuyamel, sede de sus oficinas principales.

Sin embargo, fue la Vaccaro Bros. and Co., más tarde conocida como la Standard Fruit Company, la compañía bananera que se embarcó en una agresiva política de diversificación de sus inversiones. En efecto, sembró caña e instaló un ingenio azucarero, de menores dimensiones que el de la Cuyamel Fruit Company, en la localidad de Montecristo, en las cercanías de La Ceiba. El azúcar producido en este ingenio se colocaba básicamente en el mercado interno. En el puerto de La Ceiba, asiento de sus oficinas centrales y cuya urbanización corrió pareja a la expansión de sus actividades, la Vaccaro Bros. and Co. instaló a lo largo de la segunda década del presente siglo una fábrica de cervezas, bebidas gaseosas y hielo, una fábrica de jabones, manteca y aceite vegetal y una fábrica de cueros y zapatos. Creó también en el actual casco urbano de La Ceiba una empresa de la cual salían la carne y los productos lácteos que abastecían a sus asalariados. Finalmente, hay que decir que la Vaccaro Bros. and Co. fundó en 1913 en La Ceiba el Banco Atlántida que es, hoy en día, el banco comercial que tiene el mayor

número de agencias en el país. Algo semejante puede decirse de la relevancia actual de su fábrica de cervezas y de su fábrica de jabones, manteca y aceites vegetales, fundadas en la segunda década del presente siglo <sup>26</sup>.

Las compañías bananeras estadounidenses concentraron sus inversiones en Honduras básicamente en el litoral norte y no invirtieron en la zona central. No obstante, en esa área geográfica, la principal actividad productiva, la minería, estuvo también en manos de empresas norteamericanas; la más importante de las cuales fue la Rosario Mining Company que inició sus operaciones en Honduras en enero de 1881. Dicha compañía explotó durante setenta y cuatro años la mina de San Juancito, un rico yacimiento de oro y plata, de donde se extrajeron unos seis millones y medio de toneladas de mineral con un valor estimado de 100.000.000 de dólares. A inicios de la década de los treinta asalariaba unos 1.300 trabajadores. Para operar en el país, la Rosario Mining Company recibió concesiones estatales de veinte años de duración que la eximían del pago de impuestos. A partir del año de 1940 comenzó a pagar el 7% de sus ganancias netas <sup>27</sup>. Las compañías bananeras no parecen haber tenido mayor interés en el litoral pacífico de Honduras. Excepcionalmente, la United Fruit Company compró en esta área una extensa hacienda ganadera que en el pasado había pertenecido al sabio José Cecilio del Valle, probablemente con el interés de iniciar inversiones en gran escala en la actividad pecuaria, cosa que no hizo. La United traspasó esta hacienda al Estado hondureño durante la década de los cincuenta para asentar a grupos de campesinos sin tierra.

La plantación bananera y sus servicios (ferrocarriles y muelles) fueron durante el período en estudio la principal fuente de inversión extranjera en los países centroamericanos. Ésta es la conclusión que se deriva del siguiente cuadro sobre la inversión estadounidense en el istmo:

Cuadro 2.3

Inversión directa norteamericana en Centroamérica por país, 1897-1919  
(millones de dólares)

PAÍS	1897	1908	1914	1919	1924	1929
Costa Rica .....	3,5	17,0	21,6	17,8	13,0	20,5
El Salvador .....	—	1,8	6,6	12,8	12,2	24,8
Guatemala .....	6,0	10,0	35,8	40,0	47,0	58,8
Honduras .....	2,0	2,0	9,5	18,4	40,2	80,3
Nicaragua .....	—	1,0	3,4	7,3	6,8	17,3
Total .....	11,5	31,8	76,9	96,3	119,2	201,7

Fuente: CEPAL, El financiamiento externo de América Latina, New York, 1965, p. 15.

Este cuadro es indicativo de dos tendencias que marchaban en direcciones opuestas en el negocio del banano. Por un lado, el caso de Costa Rica, en el cual las inversiones bananeras tienden a subir en los primeros años del siglo XX para luego declinar a lo largo de la década de los veinte, presentando una breve recuperación hacia el año de 1929. Por el otro lado, el caso de Guatemala y Honduras en donde la inversión de capitales de Estados Unidos experimenta un crecimiento espectacular. Como puede verse, para el año de 1929, Honduras, el principal país bananero de Centroamérica, se había convertido en el principal receptor de las inversiones estadounidenses en Centroamérica. Para entonces, el monto de dichas inversiones en Honduras casi había cuadruplicado el de Costa Rica y superaban en más de veinte millones de dólares la cifra en Guatemala.

#### LA PLANTACIÓN BANANERA Y SU GENTE

Las plantaciones bananeras se encontraban en áreas relativamente aisladas. Habían sido usualmente erigidas, como ha quedado indicado, en áreas vírgenes que habían sido desmontadas por las compañías bananeras norteamericanas. A ellas sólo podía llegarse, por regla general, a través del ferrocarril.

En las cercanías de sus plantaciones, las compañías construyeron «pueblos de la compañía». En esos asentamientos humanos los funcionarios de las empresas bananeras y sus obreros vivían en áreas geográficas claramente diferenciadas. Los funcionarios de más alto nivel que vivían en los «pueblos de la compañía» de las plantaciones bananeras eran generalmente el capataz, conocido también como mandador, y los controladores del tiempo («time keepers»). Estos funcionarios vivían en cómodas residencias de madera. Disponían de un comisariato para su consumo, un club social y algunas otras facilidades. Su área de residencia estaba separada del área de los trabajadores, usualmente por una cerca metálica. Los obreros de las plantaciones vivían en barracones de madera construidos por las propias compañías bananeras. El tipo usual de barracón del período que estamos considerando era una larga galería de madera colocada sobre polines también de madera en la cual vivía una docena de familias. Era frecuente que en esta área del «pueblo de la compañía» hubiera un dispensario médico, un comisariato, una escuela y un campo de fútbol, centro de la vida social.

Las plantaciones estaban agrupadas en distritos. Un distrito podría tener una docena de plantaciones bananeras o más y estaba bajo la autoridad de un superintendente. Su superior inmediato era el llamado



2.4. PARISMINA BANANA COMPANY.

superintendente de agricultura, el cual estaba, a su vez, bajo la autoridad del gerente general de la división <sup>28</sup>. A título de ejemplo, la United Fruit Company tenía una división en Guatemala, dos divisiones en Honduras y una división en Costa Rica. La división de Guatemala, por ejemplo, tenía tres distritos: El Pilar, Quirigua y Los Andes <sup>29</sup>. Los funcionarios de más alto nivel de las bananeras, tales como el gerente general de la división, el superintendente de agricultura, el gerente del ferrocarril, el superintendente de puerto y otros funcionarios de menor jerarquía residían en la localidad o centro urbano, donde la compañía tenía sus oficinas centrales. Esta localidad era, por regla general, un puerto: Puerto Limón en Costa Rica, Puerto Barrios en Guatemala y Tela, La Ceiba, Cuyamel o Puerto Castilla, en Honduras. En dichas poblaciones estos funcionarios vivían en áreas claramente diferenciadas separados del resto del conglomerado por algún tipo de cerca metálica o por algún tipo de accidente geográfico, un río, por ejemplo, como ocurría en Tela, Honduras. En estos centros urbanos habitaban también, separados naturalmente de los altos funcionarios, el conjunto de trabajadores asalariados ligados a los servicios de las plantaciones tales como los muelleros, los mecánicos, los trabajadores de la cons-

trucción y los trabajadores de oficina. En síntesis, las empresas bananeras estadounidenses generaron patrones especiales de urbanización y de poblamiento.

Como ha quedado indicado, las áreas donde se establecieron las plantaciones bananeras eran, propiamente hablando, zonas de colonización agrícola, ubicadas en las tierras bajas e insalubres del litoral atlántico centroamericano. Por ello no debe resultar extraño que a la llegada del gran capital bananero estadounidense estas tierras estuvieran escasamente pobladas. Para suplir esta carencia relativa de mano de obra, las compañías se vieron inducidas a reclutar brazos para sus plantaciones en las tierras altas de Guatemala, Honduras y Costa Rica o a promover la movilización internacional de trabajadores hacia las tierras bananeras de Centroamérica.

Jamaica se convirtió en la principal fuente de abastecimiento. La United Fruit Company parece haber introducido un número indeterminado de jamaicanos para que trabajaran en sus plantaciones bananeras y en los muelles de Costa Rica, Guatemala y Honduras. La presencia de estos jamaicanos en el Atlántico costarricense fue avasalladora. Se debe señalar que la importación de obreros negros fue iniciada por Minor Keith durante la época de la construcción del ferrocarril. De los 5.600 trabajadores que tenía la United Fruit Company en el Atlántico costarricense en el año de 1904 en sus planillas, 4.000 eran jamaicanos. No dispongo de información que permita estimar la significación de los jamaicanos en las plantaciones y en el muelle de Puerto Barrios en el Atlántico guatemalteco. En todo caso, a estos jamaicanos que encontramos en los puertos del Atlántico de Guatemala y Honduras, hay que agregar un importante núcleo de caribes negros o garífunas que también allí trabajaban<sup>30</sup>.

En el caso de Honduras, la importación de jamaicanos para el trabajo en las plantaciones y en los muelles fue restringida y relativamente controlada. En las contratas suscritas con las subsidiarias de la United Fruit Company se incluyó, como ya dijimos, una cláusula según la cual era prohibida la introducción de chinos, culíes y negros. Estos últimos podrían ser traídos mediante permisos especiales otorgados por el Estado, con la condición de que fueran repatriados una vez que no se les necesitase. Aprovechándose de esta licencia, la United Fruit Company auspició el ingreso de trabajadores negros procedentes seguramente de Jamaica.

En el año de 1914, el Estado hondureño autorizó a las subsidiarias de la United Fruit Company, que recién estaban instalándose en el país, a importar 2.400 operarios de raza negra para la realización de sus trabajos ferroviarios<sup>31</sup>. En el año de 1922, el Estado hondureño autorizó a la Truxillo RR. Co. para que importara «mil trabajadores de color, 5% de los cuales podrían ser mujeres» bajo el argumento de que

se requería «gente conocedora en los ramos de corte de fruta, descombro y otros trabajos similares que requieren experiencia»<sup>32</sup>.

Este último fue uno de los argumentos que se utilizó en el caso de Honduras, y seguramente en los demás países centroamericanos, para introducir jamaicanos en las tierras bananeras y en los muelles centroamericanos. Otro de los argumentos a que se acudió como justificativo para la importación de jamaicanos fue su fortaleza física y su resistencia contra enfermedades como la malaria, que eran endémicas en el litoral atlántico centroamericano. Como dejó apuntado un observador refiriéndose a esta cuestión: «de todas las razas del mundo parece que la negra se acomoda más fácil y más perfectamente a este tipo climatológico». Un tercer argumento, del cual no se habló mucho pero que debe ser tomado en consideración, fue el hecho de que los jamaicanos hablaban la lengua de los funcionarios de las compañías. Esto dio lugar a que en algunos países centroamericanos, en Honduras por ejemplo, los jamaicanos hayan sido empleados en labores de intermediación entre los funcionarios de las bananeras y los trabajadores locales, dando lugar a confrontaciones de carácter racial. En el caso de la plantación bananera en Honduras fue también notable la inmigración de salvadoreños, reclutados por regla general en su propio país por enganchadores a sueldo de las compañías.

Las bananeras lograron atraer la mano de obra requerida hacia sus plantaciones y hacia los muelles mediante el expediente de pagar salarios relativamente más altos que los que se pagaban en otros sectores de la producción o de los servicios del país en el cual operaban. En el caso de los jamaicanos parece haber sido también un aliciente para la emigración la obligación de repatriarlos a su país de origen cuando así fuera requerido. De esta manera, las plantaciones bananeras y los muelles de los principales puertos del Atlántico centroamericano se convirtieron en un verdadero crisol de razas. Las empresas estadounidenses, como ha sido sugerido, explotaron hábilmente estas diferencias raciales en favor de sus intereses.

La gran masa de los trabajadores que vendía su fuerza de trabajo a las empresas bananeras estadounidenses era obreros agrícolas y vivía en los «campos de la compañía». Los ferroviarios eran un grupo reducido y aún más pequeño era el núcleo que trabajaba en los muelles. Una muestra sobre la significación de estas categorías de obreros nos la proporciona una lista desagregada de los asalariados de la Cuyamel Fruit Company hacia finales de la década de los veinte. De los 3.900 a 3.950 trabajadores que tenía la Cuyamel Fruit Company para entonces, 552 eran operarios y empleados del ferrocarril, 3.098 trabajaban en las fincas como obreros agrícolas y de 250 a 300 lo hacían en los muelles<sup>33</sup>. Según estas cifras de la Cuyamel, entre el 78% y 79% de sus asalariados era obreros de las plantaciones bananeras.



Los obreros de las plantaciones se dedicaban a una variedad de menesteres. Por una parte, se encontraban los corteros, que eran los habilidosos cortadores de los racimos de banano, y los junteros, que eran los obreros agrícolas que aguantaban en sus hombros los racimos de banano de la planta cortada por los corteros. Los junteros transportaban los racimos hasta las mulas que eran conducidas por los muleros hasta el lugar en que los racimos eran recogidos por los vagones de ferrocarril. En los vagones de ferrocarril, los bananos eran colocados por los estibadores. Por otra parte, se encontraban los obreros agrícolas que se dedicaban a las labores de chapía y deshije de las plantas, los encargados de la construcción y el cuidado de los zanjos o quineles para la irrigación o el drenaje de las plantaciones y los encargados de apuntar las plantas con varas y de aplicar las soluciones medicinales para el control de las plagas y enfermedades del banano. Estos diferentes tipos de obreros agrícolas estaban acostumbrados al trabajo cooperativo en cuadrillas que era el nombre que se le daba a los grupos de trabajo. Este trabajo cooperativo facilitaba la comunicación y estimulaba el espíritu de solidaridad. Las mulas que se utilizaron para el transporte de los bananos fueron sustituidas posteriormente por carros acolchados tirados por tractores. Esto ocurrió fuera del período que estamos considerando en este trabajo.

Los asalariados de las plantaciones bananeras así como los de los muelles y de los ferrocarriles eran proletarios en el sentido que lo son los obreros de la industria manufacturera. Dependían en forma exclusiva para la reproducción de su fuerza de trabajo del salario que devengaban. Aunque debió de haber existido la posibilidad de que pudieran haber empleado unas horas al día y el fin de semana en el cultivo de pequeñas milpas en la multitud de tierras ociosas que mantenían las compañías bananeras para uso futuro, estas últimas no estimularon esta práctica ni los obreros agrícolas parecen haber librado luchas para exigirla. En parte esto se debió al hecho de que, al menos en el caso de Honduras, la vida en los «campos de la compañía» de las plantaciones bananeras implicó un cambio sustancial en los patrones de consumo alimenticio cotidiano. El banano, el plátano o la tortilla de harina de trigo vinieron a ocupar en la dieta cotidiana del obrero agrícola de las plantaciones el lugar que la tradicional tortilla de maíz ocupa en la dieta cotidiana del campesinado hondureño.

Durante el período que estamos considerando en este trabajo, las compañías bananeras estadounidenses pagaban los salarios a sus trabajadores en forma mensual. Los pagos quincenales o semanales fueron conquistas posteriores. Si durante el tiempo que separaba el pago de un salario y el siguiente el trabajador deseaba obtener algún anticipo, éste le era dado, pero en forma de cupones que servían como órdenes de compra en los comisariatos que las compañías bananeras tenían en

los «pueblos de la compañía» o en la ciudad sede de sus oficinas centrales. En lo relativo al uso de los cupones se ha anotado en el caso de Costa Rica lo siguiente: «si el trabajador prefería adquirir las mercaderías en otros negocios, o si se carecía de ellas en los comisariatos tenía que aceptar un descuento del 25% sobre el valor nominal del cupón, para que se los recibieran los otros comerciantes». Algo semejante dejó anotado en el caso de Honduras un observador que se quejaba de que «cuando los operarios tienen necesidad de dinero en el curso del mes y no lo pueden obtener de la compañía porque es contrario a sus intereses, piden más libretas de (cupones) de lo que necesitan y las venden con una rebaja de 40%, 30% y 20% lo menos, según la necesidad; de otro modo, ya de acuerdo con el comprador, sacan lo que éste pide y se lo venden con las mismas rebajas»<sup>34</sup>.

El Congreso Nacional de Costa Rica nombró una comisión para estudiar la cuestión de los cupones y de los comisariatos en las áreas bananeras del país, sin mayores resultados concretos. Para salir al paso de la cuestión de los cupones, el Congreso de Honduras emitió un decreto por medio del cual establecía la obligatoriedad del pago semanal y en efectivo y declaraba la ilegalización del pago en forma de cupones, fichas metálicas, bonos o cualquier otra forma que no fuera en efectivo<sup>35</sup>. Las compañías bananeras ignoraron el contenido de este decreto y continuaron pagando en forma mensual y dando adelantos de salario en forma de cupones. Solo parecen haber dejado de pagar en cupones hacia mediados de la década de los veinte. El pago semanal solo se hizo realidad después de la célebre huelga bananera de 1954. Aunque no dispongo de información en este sentido, es bastante probable que la United Fruit Company en Guatemala haya hecho uso de esta misma práctica de pagar adelantos de salario en forma de cupones.

Las aglomeraciones de obreros agrícolas en las plantaciones bananeras eran las concentraciones de obreros más importantes de los países bananeros centroamericanos. Como no dispongo de datos para estimar la población bananera asalariada de cada uno de estos países, voy a presentar a título de ejemplo la cantidad de trabajadores asalariados que tenían las empresas bananeras estadounidenses en Honduras hacia finales de los años veinte cuando ya Honduras se había convertido en el principal exportador de bananos en el mundo. La Tela RR. Co. empleaba a finales de esa década unos 9.123 trabajadores y la Truxillo RR. Co. tenía hacia la misma época 6.416 asalariados. Consideradas en conjunto, las subsidiarias de la United Fruit Company en Honduras asalariaban al finalizar la década de los veinte unos 15.539 trabajadores. En esos mismos años, la Cuyamel Fruit Company tenía entre 3.900 y 3.950 trabajadores y la Standard Fruit Company, para la misma época, unos 2.343 asalariados. En total, las bananeras empleaban hacia 1929-1930 unos 21.800 trabajadores asalariados. El carácter

altamente concentrado de los obreros de las plantaciones bananeras y su vida común en los «pueblos de la compañía» está en la base de su tradicional militancia reivindicativa.

#### EL GRAN CAPITAL BANANERO Y LOS PRODUCTORES BANANEROS LOCALES

Las empresas estadounidenses controlaban, en forma monopólica en el caso de Guatemala y Costa Rica u oligopólica en el caso de Honduras, la exportación de los bananos cultivados en suelo centroamericano. Exportaban básicamente hacia el mercado norteamericano tanto su propio producto como aquel que compraban a los productores locales.

Los productores bananeros locales, conocidos en Honduras con el nombre de finqueros independientes, eran ciudadanos originarios de los países productores o extranjeros residentes dedicados al cultivo del banano. En el caso de Honduras, hay evidencias que nos permiten sugerir que los finqueros independientes eran mayoritariamente hondureños a los cuales habría que agregar algunos residentes norteamericanos y europeos, franceses e ingleses. No sabemos mayor cosa sobre la nacionalidad de los productores bananeros locales de Guatemala, pero creo que se puede sugerir que debió haber sido semejante a la de sus homólogos en Honduras: un buen porcentaje de personas originarias del país, algunos norteamericanos y algunos europeos. En el caso de Costa Rica, en cambio, llama la atención el considerable número de ciudadanos de origen jamaicano entre los productores bananeros locales. De una muestra representativa de noventa y ocho de ellos seleccionada por un estudioso de la cuestión bananera en Costa Rica, sesenta y nueve eran de origen jamaicano, dieciséis tenían patronímicos hispánicos que permiten considerarlos como de origen costarricense y los trece restantes eran de origen chino, norteamericano, alemán y vasco.

Los bananeros locales de Costa Rica de origen jamaicano eran, usualmente, pequeños productores; aquellos que por su patronímico pueden ser considerados como costarricenses eran generalmente medianos productores y aquellos de origen norteamericano y europeo eran, por regla general, grandes productores. Entre estos últimos, había productores que tenían hasta 2.516 hectáreas de tierras cultivadas de banano. Este último estrato de productores bananeros locales no parece haber existido en Honduras. Una especie de censo de agricultores realizado en el año de 1918 revela que la plantación bananera más grande propiedad de un productor local no excedía las 550 manzanas.



2.5. CALLE PRINCIPAL DE PUERTO LIMÓN.

Éste era usualmente el tamaño de una sola de las plantaciones de las empresas estadounidenses que, por ejemplo, poseían en el departamento de Atlántida, uno de los departamentos bananeros, unas 5.246 manzanas de tierras sembradas de esa fruta<sup>36</sup>. Aunque no dispongo de información sobre este particular para el caso de Guatemala, creo que no sería exagerado sugerir que la mayoría de los productores bananeros locales de este país debieron haber sido pequeños y medianos propietarios.

Las relaciones mercantiles entre las compañías bananeras norteamericanas y los productores bananeros locales estaban reguladas por contratos de compra-venta que tenían generalmente una duración de dos años, pudiendo ser prorrogados a satisfacción de las partes por tres años más. El contrato de compra-venta de bananos más viejo de que se tiene noticia data del año de 1886 y procede de Costa Rica.

El formato de los contratos de compra-venta utilizados por la United Fruit Company en sus diferentes divisiones de Centroamérica parece haber sido semejante. Esta conclusión se desprende al comparar un contrato de la división de Limón de 1906 con otro de la división de Tela de inicios de la década de los treinta. Es bastante probable que

el documento de compra-venta utilizado por las subsidiarias de la United Fruit Company en Honduras haya sido bastante semejante al utilizado por la Cuyamel Fruit Company y la Vaccaro Bros. and Co. Si uno quiere encontrar diferencias entre ellos, uno debe buscarlas en la forma como se ejecutaban. Un tanto más impersonal e implacable era su aplicación en el caso de los funcionarios de la United Fruit Company y un tanto más personalizada y quizá un poco paternalista en el caso de la Cuyamel Fruit Company y de la Vaccaro Bros. and Co., que eran administradas directamente por sus propietarios o por sus hombres de confianza. Zemurray, los Vaccaro y los D'Antoni y sus funcionarios de confianza gozaron de la reputación de haber sido comprensivos y paternalistas con los productores bananeros locales a los cuales hacían préstamos cuando éstos los demandaban. Una relación semejante desarrolló Zemurray con los comerciantes de sus áreas de operaciones.

Los contratos de compra y venta obligaban a las compañías a comprar al productor todos los bananos de la variedad «Gros Michel», que en Honduras eran conocidos con el sobrenombre de «mínimos», que estuvieran en condiciones para ser exportados. Eran considerados exportables aquellos bananos de primera, segunda o tercera clase que según una cláusula del contrato no estuvieran «magullados, dañados, sucios, quemados por el sol, sea por descuido en su manejo o por cualquier otra causa, ni los que se hayan cortado antes del tiempo designado para empezar el corte de fruta, ni tampoco los que no tengan el grado de sazón que indique la compañía, ni los que sean de dedos cortos»<sup>37</sup>. Se consideraban racimos de bananos de primera clase aquellos que tuvieran nueve manos o más, de segunda clase aquellos de ocho manos y de tercera clase los de siete manos. Esta clasificación fue establecida durante la década de los veinte. Antes de esa fecha, solo se distinguían dos tipos de racimos: los de primera clase, de nueve manos o más y los de segunda, de ocho o siete manos. Las compañías bananeras estadounidenses solo se comprometían a comprar racimos de seis manos en forma más o menos excepcional, cuando el exceso de demanda en el mercado así lo requiriese.

Para el logro de las condiciones de calidad exigidas, las compañías, en una típica agricultura de contrato, obligaban a los productores locales, como puede leerse en una cláusula, a «mejorar sus plantaciones de banano y a preservarlas de cualquier daño o peligro», a mantenerlas «bien limpias y deshijadas; a evitar inundaciones, haciendo diques, zanjas o desagües en los lugares donde fueren necesarios», a «combatir cualquier clase de enfermedad que les apareciese, siguiendo para ello los procedimientos adoptados por la compañía en sus fincas» y a permitir la llegada de sus empleados para inspeccionar sus plantaciones bananeras para determinar si se estaban cumpliendo estas estipulaciones.

Hasta finales de la segunda década del presente siglo, la United Fruit Company parece haber pagado en todas sus divisiones en Centroamérica de treinta a treinta y un centavos de dólar por los racimos de primera clase y catorce centavos y medio de dólar por los racimos de segunda. Durante la década de los veinte, la United Fruit Company parece haber adoptado la práctica de pagar cincuenta centavos de dólar por cada racimo de primera clase, treinta y siete centavos de dólar por el de segunda clase y veinticinco centavos de dólar por el de tercera. En los casos en que optó por recibir racimos de seis manos, la United Fruit Company se comprometió a pagar por ellos doce centavos y medio de dólar. No dispongo de ningún tipo de evidencia que me permita sugerir que la Vaccaro Bros. and Co. y la Cuyamel Fruit Company hayan pagado a los productores bananeros locales precios diferentes a los pagados por las subsidiarias de la United Fruit Company en Honduras. Es muy probable que hayan sido semejantes.

Como era de esperarse, hubo una relación inversa entre los períodos de expansión o declinación de las plantaciones de las compañías y sus compras a los productores bananeros locales: mayores en el inicio de sus actividades productivas o en sus períodos de declinación y menores en sus períodos de expansión. Hacia la Primera Guerra Mundial, la Tela RR. Co. y la Truxillo RR. Co., cuando recién habían empezado a instalarse en Honduras, compraron a los productores locales más de la mitad de los bananos que exportaron al mercado norteamericano. En cambio, en el año de 1929, cuando dichas subsidiarias de la United estaban en el punto más alto de su producción, compraron a los productores locales solamente el 9% y el 18%, respectivamente, de los bananos exportados hacia el mercado de Estados Unidos. Por contraste, ese mismo año, cuando la producción bananera de la United Fruit Company en Costa Rica había entrado en un período de franca declinación, sus compras a los productores locales representaron el 75% de lo exportado por esa compañía por los muelles de aquel país.

Los criterios de calidad de la fruta exigidos por los contratos permitían a las compañías comprar los bananos de los cultivadores locales a su discreción. Los inspectores de fruta de las compañías podrían ser más o menos severos en sus evaluaciones según lo requiriera la situación. Una fluctuación en el precio del banano en Estados Unidos podría estar en la base de una mayor o menor demanda en un momento determinado y en el comportamiento flexible o severo de los inspectores.

El rechazo de bananos por parte de los inspectores fue una fuente permanente de injusticias y de continuos reclamos por parte de los productores locales en Centroamérica. Un grupo de diputados costarricenses, refiriéndose a esta cuestión, dejó anotado lo siguiente en el mes de julio de 1929: «Numerosas y bien fundadas son las quejas contra la arbitraria clasificación de los racimos que cada productor cosecha y

entrega cumpliendo con los descorazonadores contratos que él tiene que firmar con los compradores; él está obligado a aceptar el dictamen del inspector de la compañía, sin recurso, sin la posibilidad de encontrar ninguna forma de usar la fruta rechazada; y los que la reciben compiten entre sí en sus rechazos debido a la amenaza de perder sus empleos, o por lo menos, de ser rebajados en rango (en las filas) por recibir fruta que sus superiores pueden después considerar mala».

Una severa política de rechazo de los bananos producidos por los productores locales fue denunciada en el caso de Honduras como uno de los mecanismos utilizados por las empresas estadounidenses para apoderarse de plantaciones de finqueros independientes que se encontraban en tierras por aquéllas codiciadas. Un grupo de productores bananeros locales del área de Tela se quejaba en abril de 1926 de esta política en los términos siguientes: «Para quitarnos nuestras fincas, la compañía ordena que no se nos reciba la fruta que cada una de ellas produce o si da la orden de recibirla, cometen la villanía los inspectores de fruta de botarnos una parte de los racimos aunque no tengan defecto; y la otra parte queda reducida a nada»<sup>38</sup>. Un mecanismo bautizado como sistema de minutas perseguía semejantes propósitos: «Les gusta una finca», denunciaba en las primeras décadas del presente siglo un político hondureño, «aplican al dueño el sistema de minutas, con perfección y métodos feroces; el pobre propietario apenas vive con el producto de lo que recibe, hasta que fatigado, aburrido y cansado de la lucha desigual y dolorosa, se resuelve a vender su propiedad a la compañía; entonces, haciendo alarde de generosidad, pagan bien la finca, en apariencia se entiende, pues al precio (a) que ellos venden la fruta, en poco tiempo les queda como regalada»<sup>39</sup>. El sistema de minutas a que aquí se hace referencia no era otra cosa que una fría y calculada política de rechazos crecientes.

Esta premeditada política de rechazos permitió a las compañías apoderarse de las mejores tierras bananeras de los productores locales de Centroamérica. La rebaja de los precios de compra de los bananos, acordada por la United Fruit Company en todas sus divisiones de Centroamérica a principios de la década de los treinta, y el carácter cada vez más leonino de los contratos de compra-venta parece haber llevado a un buen número de productores locales a abandonar el negocio del banano y a refugiarse en otras actividades como la ganadería. Así ocurrió en Honduras. Los pocos que fueron quedando recibieron un golpe de muerte con la llegada de la sigatoka a sus plantaciones, ya que el tratamiento de esta enfermedad, cuando fue encontrado, requería considerables inversiones, o con el abandono por parte de la United Fruit Company de sus plantaciones en el Atlántico costarricense y guatemalteco y su mudanza al litoral pacífico de esos países.

## COMERCIALIZACIÓN Y COYUNTURA

El banano se transportó durante décadas en racimos. La exportación en cajas, como hoy día se estila, es un fenómeno que data de finales de la década de los cincuenta. Ya fuera que hubiesen sido producidos en sus propias plantaciones o comprados a los productores locales, las compañías bananeras norteamericanas llevaban los racimos de bananos hasta los muelles en vagones de ferrocarril tirados por una locomotora. Según un observador de los años veinte, se requerían unos 320 vagones de ferrocarril cargados de racimos para llenar un buque bananero.

Una vez que estos vagones llegaban al muelle, eran descargados por vigorosos muellers, quienes colocaban los racimos, que pesaban entre cincuenta y ochenta libras, en los hombros de otros igualmente vigorosos compañeros quienes a su vez los cargaban en las bolsas de una máquina giratoria que los trasladaba al interior de los buques en cuyas bodegas refrigeradas eran estibados por otros muellers. Según un observador de los años veinte, unos seis muellers descargaban los racimos de los vagones de ferrocarril; unos veinte a veintiséis llevaban en sus hombros los racimos hasta las máquinas cargadoras y unos dos muellers estibaban los racimos en las bodegas de los buques. En algunos puertos del Atlántico centroamericano había en los muelles hasta cuatro de estas máquinas cargadoras con cuya ayuda los trabajadores podían estibar unos 70.000 racimos de banano en doce horas de trabajo ininterrumpido y agotador.

Los muellers eran un contingente formado, por regla general, por una combinación de negros jamaicanos y trabajadores locales. En el caso de Honduras y Guatemala, los caribes negros o garífunas fueron parte sustancial del grupo de trabajadores locales de los muelles. Los muellers trabajaban bajo la mirada vigilante de capataces, generalmente de origen jamaicano. Algunos de estos capataces, por su conducta despótica, exacerbaron las contradicciones raciales existentes entre estos componentes de la fuerza laboral de las compañías bananeras norteamericanas. La década de los veinte fue testigo de violentas campañas verbales de contenido racial contra los negros jamaicanos que trabajaban en los muelles de Honduras y Guatemala<sup>40</sup> o en las plantaciones y oficinas de la industria bananera en Costa Rica. En este último país, las explosiones de racismo se vieron alimentadas por la competencia en materia de puestos de trabajo en una industria bananera que declinaba en el litoral atlántico.

Los racimos de bananos estibados en las bodegas de los buques eran registrados por funcionarios de las compañías bananeras de acuerdo con una lógica semejante a la utilizada para clasificar los racimos com-



prados a los productores locales. El sistema empleado hasta finales de la segunda década del presente siglo era el siguiente: si el racimo tenía nueve manos o más era clasificado como de primera clase y como un racimo propiamente dicho. Si tenían ocho manos o menos eran calificados como de segunda clase y se requerían dos o tres racimos para hacer uno propiamente dicho. A partir de 1920, la United Fruit Company adoptó un sistema de clasificación según el cual un racimo de nueve manos o más era un racimo propiamente dicho, uno de ocho manos era computado como tres cuartos de racimo, uno de siete manos equivalía a medio racimo y uno de seis manos era igual a un cuarto de racimo; de tal manera que se requería, por ejemplo, uno de ocho manos y uno de seis manos para hacer una unidad de racimo de banano propiamente dicha. Lo propio debieron haber hecho en Honduras la Vaccaro Bros. and Co. y la Cuyamel Fruit Co.

En una iniciativa de ley presentada ante el Congreso Nacional de Honduras, el diputado sureño Felipe Reyes denunció la práctica de las compañías bananeras radicadas en ese país de hacer pasar «por un solo racimo, dos o tres partiendo del número de manos que contiene». Esta práctica, señalaba el diputado Reyes, había sido nefasta para el fisco ya que se había dejado de cobrar a dichas empresas lo que en justicia pertenecía a Honduras en concepto de impuestos de exportación al banano. Para que sus compañeros de la cámara legislativa se hicieran una idea de lo que el país había dejado de percibir, el diputado Reyes comparó las cifras de exportación de racimos de banano presentadas por las compañías ante las aduanas del país y los registros oficiales de importación de bananos hondureños en Estados Unidos durante una década. El resultado de esta comparación fue una diferencia de casi 34.000.000 de racimos de bananos, que multiplicados por un centavo y medio de dólar, que debieron haber sido pagados en concepto de impuestos de exportación, representaron una evasión fiscal de un poco más de 500.000 dólares.

El alegato del diputado Reyes fue tan persuasivo que sus compañeros de cámara emitieron un decreto legislativo en el cual se decía que el impuesto de exportación al banano debería cobrarse por racimo de banano independientemente del número de manos que tuviera. La iniciativa de ley del diputado Reyes fue presentada al Congreso Nacional el 5 de abril de 1926 y fue aprobada dos días después.

La práctica de computar dos o tres racimos de banano como si fueran uno solo no fue únicamente una forma de evasión fiscal. Como puede imaginarse, fue también una fuente importante de subregistro en las estadísticas de comercio exterior de los países bananeros centroamericanos. Independientemente de las inexactitudes que puedan tener las estadísticas de exportación de banano por este concepto, vamos a utilizarlas para determinar sus tendencias de evolución. Hay que

decir también que las series de que dispongo tienen dos limitaciones básicas adicionales. La primera tiene que ver con la falta de homogeneidad en las fechas en que se inician. La serie de Guatemala comienza en 1881, la de Costa Rica en 1883, la de Honduras en 1893 y la de Nicaragua en 1904. La segunda limitación tiene que ver con su continuidad o discontinuidad. Las series de Costa Rica, Honduras y Nicaragua se caracterizan por su continuidad. La serie de Guatemala disponible es francamente discontinua.

Cuadro 2.4

## Exportaciones de bananos en Centroamérica

AÑO	RACIMOS			
	Costa Rica	Honduras	Guatemala	Nicaragua
1883	110.801		29.699	
1884	420.000		31.645	
1885	401.183		60.416	
1886	595.970		55.322	
1887	889.517		130.427	
1888	854.588		113.408	
1889	990.898		110.222	
1890	1.034.765		283.077	
1891	1.137.717		981.998	
1892	1.178.812		996.854	
1893	1.278.647	1.400.853	364.851	
1894	1.374.986	1.431.403		
1895	1.585.817	1.612.943		
1896	1.692.102	1.598.626		
1897	1.965.631	1.675.646		
1898	2.331.036	1.701.693		
1899	2.962.771	1.709.630	236.093	
1900	3.420.166	2.040.643		
1901	2.870.156	3.159.023	262.691	
1902	4.174.199	2.385.103	239.789	
1903	5.139.063	3.205.760		
1904	6.065.400	4.302.763		1.733.000
1905	7.283.000	4.768.600		1.744.000
1906	8.872.729	4.333.646		1.402.000
1907	10.166.551	6.081.096		378.000
1908	10.074.599	5.491.843	668.246	1.216.000
1909	9.365.690	6.396.872	765.223	764.000
1910	9.097.285	6.962.540		490.000
1911	9.309.586	7.582.979	1.755.704	1.465.000
1912	10.646.002	7.930.610	2.222.304	1.477.000
1913	11.117.833	8.494.360	2.752.000	1.393.000

AÑO	RACIMOS			
	Costa Rica	Honduras	Guatemala	Nicaragua
1914	10.162.912	8.731.924	3.217.038	1.526.000
1915	10.521.648	8.942.616		1.106.000
1916	10.058.738	7.310.528	3.177.426	1.111.000
1917	8.689.516	8.692.440		960.000
1918	7.129.655	9.723.032		862.000
1919	7.270.624	9.631.568	2.271.039	799.000
1920	8.652.473	9.814.497	2.179.943	1.176.000
1921	8.318.581	12.520.495		1.874.000
1922	7.771.619	11.132.132	4.499.000	2.618.000
1923	7.455.114	11.790.547	4.525.000	3.429.000
1924	8.087.201	14.603.767	5.548.000	2.845.000
1925	8.348.972	16.291.739	5.348.000	3.027.000
1926	8.560.910	17.090.182	5.906.000	2.163.000
1927	7.869.175	24.317.543	6.022.000	2.386.000
1928	7.323.481	26.855.584	6.063.277	3.144.000
1929	6.112.170	29.083.665	6.424.633	4.092.000
1930	5.834.045	28.960.948	4.874.319	3.861.000

Fuente: Pedro Belli, «Prolegómenos para una historia económica de Nicaragua de 1905 a 1966» en Revista del Pensamiento Conservador, vol. XX, núm. 146, enero-marzo 1975.

Reinaldo Carcanholo, «Sobre la evolución de las actividades bananeras en Costa Rica» en Estudios Sociales Centroamericanos, núm. 19, enero-abril, 1978.

Francisco Cruz Cáceres, «En las selvas hondureñas» (Tegucigalpa: Talleres Tipográficos Nacionales, 1955).

Chester Lloyd Jones, «Grana, café y banano» en J. Luján M. ed. Economía de Guatemala 1750-1870, tomo I (Guatemala: Editorial Universitaria, 1980).

Rafael Piedra Santa, «Introducción a los problemas económicos de Guatemala» (Guatemala: Ediciones Superiores, 1977).

Estas series históricas nos muestran que desde finales del siglo XIX Costa Rica se convirtió en el principal exportador de bananos en Centroamérica, posición que mantuvo hasta 1916, ya que a partir del año de 1917 comenzó a ser desplazada por Honduras. Costa Rica alcanzó su punto más alto en el año de 1913, cuando exportó 11.100.000 de racimos de banano. En ese mismo año Honduras exportó 7.600.000 de racimos, Guatemala, 1.800.000 de racimos y Nicaragua 1.100.000 de racimos. El punto más alto de las exportaciones bananeras en Honduras se alcanzó en 1929, que es el límite cronológico de este trabajo. Ese año dicho país exportó 29.100.000 de racimos, Guatemala 6.400.000 de racimos, Costa Rica 6.100.000 de racimos y Nicaragua 4.100.000 de racimos. Desde mediados de la década del siglo XX, Honduras, principal productor bananero de Centroamérica, se convirtió también en el primer exportador de bananos del mundo, posición que conservó hasta después de la Segunda Guerra Mundial, cuando fue desplazado por Ecuador.

Las exportaciones bananeras comenzaron a declinar en los países centroamericanos a diferentes ritmos y en diferentes momentos. En Costa Rica iniciaron su descenso desde el año de 1914, manteniendo esta tendencia depresiva hasta finales de la Segunda Guerra Mundial. El declive de la industria bananera en Costa Rica se vio asociado al agotamiento de las tierras del litoral atlántico y al efecto devastador de la llamada enfermedad de Panamá. Este agotamiento fue consecuencia de que, durante el período en estudio, la agricultura del banano era una actividad más o menos itinerante que, dada la amplia oferta de tierras, no se veía obligada a emplear fertilizantes. La declinación en Honduras, Guatemala y Nicaragua fue un problema de la década de los treinta relacionado con las estrategias adoptadas por las compañías bananeras estadounidenses para afrontar la crisis mundial de 1929 y la depresión subsiguiente.

¿Cuál fue la significación de las exportaciones bananeras en las estadísticas de comercio exterior de los países centroamericanos en el período que estamos considerando? En el caso de Honduras el banano era el principal componente del comercio exterior, es decir, su principal producto de exportación. Honduras era, por entonces, el país bananero por excelencia de Centroamérica. Según datos de la CEPAL, el banano llegó a representar el 88% de promedio del total de exportaciones de ese país durante el período de entreguerras<sup>41</sup>. En el caso de Costa Rica, el banano fue el segundo producto de exportación después del café. Sin embargo, entre los años de 1910 y 1918 puso en cuestión la supremacía del café en las cifras de comercio exterior de ese país. En 1910, por ejemplo, representó el 49,6% del valor total de las exportaciones, en 1915 el 53,1% y en 1918 llegó a representar el 71,6% de las exportaciones del país. El banano fue también el segundo producto de exportación de Guatemala después de café; representó en los años treinta el 27% del valor total de las exportaciones de ese país<sup>42</sup>. Finalmente, fue también el segundo producto de exportación de Nicaragua después del café. Sabemos que en el año de 1932, cuando la Standard Fruit Company estaba en plena producción en Nicaragua, el banano llegó a representar el 49% del total de las exportaciones de ese país.

#### LAS COMPAÑÍAS BANANERAS NORTEAMERICANAS Y LA POLÍTICA LOCAL

En consonancia con el imperio económico que manejaban, las compañías bananeras estadounidenses lograron desarrollar una considerable dosis de poder político en los países de Centroamérica donde se instalaron. En Honduras su poder político fue mayor que en cualquier

otro lugar del istmo centroamericano debido a que controlaban la principal actividad económica y el principal producto de exportación del país. En Guatemala y Costa Rica, como ha quedado indicado, el banana era la segunda actividad económica y el segundo producto de exportación. El hecho de que en Honduras, a lo largo del siglo XIX e inicios del siglo XX, no lograra conformarse una clase burguesa local ligada al cultivo del café, como la que logró consolidarse en Costa Rica y Guatemala, contribuyó a que la influencia política de las bananeras estadounidenses fuese aún superior. Sin más base de sustentación material que el latifundio improductivo, el poder de la clase dominante hondureña fue puramente político y sus rencillas internas fueron hábilmente manipuladas por las compañías.

En el caso de Honduras, las bananeras pusieron en entredicho el poder soberano del Estado en el litoral atlántico al otorgar sobresueldos a los funcionarios locales o regionales y al subordinarlos a su voluntad. «Los poderes públicos desde el nacimiento de aquellas compañías —se quejaba un diputado del norte de Honduras— han vivido así como en perpetuo concubinato con ellas, y prueba de esto es que la gran mayoría de los empleados nacionales en la costa norte reciben sueldos de estas empresas, muchas veces el doble de lo que les paga el Gobierno. Esto abraza a los comandantes, los administradores de Aduana, guardamuelleres, comandantes locales de los campos...»<sup>43</sup>. Bajo estas condiciones, la capacidad de los funcionarios locales o regionales del litoral norte para ejecutar las ordenanzas de los órganos centrales del aparato estatal que afectaran los intereses de las bananeras era muy limitada. Es bastante probable que en las áreas bananeras de Guatemala y Costa Rica, la United Fruit Company haya hecho uso del expediente de pagar sobresueldos a los funcionarios públicos locales o regionales con el consiguiente efecto de poner en cuestión el poder soberano del Estado sobre la vida de estas fértiles pero relativamente aisladas zonas productoras.

Para potenciar el poder político obtenido en el litoral norte pagando sobresueldos a funcionarios públicos de la zona, las bananeras norteamericanas se dieron a la tarea de buscar canales apropiados para obtener influencia política en los organismos centrales del aparato estatal. Uno de los medios básicos a que acudieron con este propósito fue el de promover la carrera política de aquellos líderes que se revelaban como aliados confiables. Algunos de estos líderes políticos eran al propio tiempo abogados de las compañías. Es un hecho sabido que Juan Manuel Gálvez, un conocido político hondureño que hizo carrera como funcionario estatal y que llegó a ser presidente del país, fue abogado de la United Fruit Company. Es también un hecho público que Presentación Quezada, un político hondureño que fue vicepresidente del país hacia finales de los años veinte, fue también abogado de la citada em-

presa. Es un hecho aún más notorio que Plutarco Muñoz P., un célebre político local que fue durante muchos años diputado y presidente del Congreso Nacional de Honduras, fue también abogado de la ya mencionada compañía. La United Fruit Company hizo uso de este mismo expediente en Costa Rica. Es un hecho conocido en Costa Rica que Carlos María Jiménez Ortiz, un connotado líder del Partido Republicano y candidato perdedor en las elecciones presidenciales de febrero de 1928, fue abogado de la United durante el período comprendido entre los años de 1923 y 1927<sup>44</sup>. Es un hecho también sabido en Costa Rica que Leónidas Pacheco, que actuó como representante del gobierno de Federico Tinoco en Washington, había sido abogado de la United Fruit Company.

Durante los años veinte, las subsidiarias de la United en Honduras asumieron como tarea prioritaria en materia política promover la carrera política de su principal aliado, el general Tiburcio Carías Andino, máximo líder del Partido Nacional, uno de los dos partidos políticos mayoritarios de ese país. La Cuyamel Fruit Company que, como sabemos, competía con la United Fruit Company en el mercado internacional del banano y que tenía cuestiones pendientes de arreglo con el Estado hondureño, decidió apoyar políticamente a los líderes del Partido Liberal, y, en general, a cualquier rival del general Carías Andino a quien catalogaban con toda razón como «el hombre de la United Fruit Company en Honduras»<sup>45</sup>.

Los esfuerzos políticos de la Cuyamel Fruit Company orientados a impedir que el general Carías Andino obtuviera la presidencia del país tuvieron relativo éxito. Carías hizo dos intentos fallidos de llegar a la presidencia durante la década de los veinte. El primero fue en las elecciones presidenciales de octubre de 1923 en las que triunfó, pero sin obtener la mayoría requerida por la constitución política. En una situación de este tipo, según recomendaba la constitución vigente, el presidente de la República debería ser seleccionado por el Congreso Nacional de entre los contendientes que hubiesen participado en las elecciones presidenciales. Los candidatos no pudieron llegar a un acuerdo a fin de que el Congreso Nacional pudiera seleccionar de entre ellos a un presidente de la República. En estas condiciones se desató una sangrienta guerra civil que inhabilitó a todos los contendientes de las pasadas elecciones. En efecto, según el Tratado de Washington de febrero de 1923, Estados Unidos no concederían reconocimiento diplomático a ningún titular del poder ejecutivo que hubiese ascendido por la vía del golpe de Estado o que hubiese participado con este objetivo en una guerra civil. Debido a su activa participación en la guerra civil de 1924, el general Carías Andino tuvo que esperar las elecciones de octubre de 1928, en las cuales fue derrotado por Vicente Mejía Colindres, candidato del Partido Liberal. Como ha sido sugerido, en ambas ocasiones

la Cuyamel Fruit Company apoyó financiera y políticamente a los candidatos del Partido Liberal. Lo propio hizo la United Fruit Company con el general Carías Andino, candidato del Partido Nacional.

La Cuyamel Fruit Company no pudo, sin embargo, movilizar todo el apoyo político requerido para que fuera aprobada en el Congreso Nacional una contrata que era vital para su futura expansión en Honduras, que era su principal base de operaciones. Dicho contrato proveía un arreglo global a la cuestión de las líneas férreas clandestinas construidas por la Cuyamel, a la cuestión de las disputas en torno a la administración del denominado Ferrocarril Nacional por parte de esta misma compañía y le daba derecho para que usara el agua de los ríos aledaños para la irrigación de sus plantaciones. La concesión fue presentada ante el Congreso Nacional en el año de 1926 por el presidente Miguel Paz Baraona, que estaba de acuerdo con sus términos. También fue apoyada entusiásticamente por la comunidad de negocios de San Pedro Sula y alrededores, con quienes Zemurray había desarrollado estrechos lazos de carácter personal y financiero. Tal entusiasmo era provocado por el hecho de que Zemurray había aceptado una cláusula mediante la cual se comprometía a reducir el número de productos expendidos en sus comisariatos y a eliminar los comisariatos ubicados en un radio de dos kilómetros de los centros urbanos, abriendo con ello amplias posibilidades de acumulación al comercio local <sup>46</sup>.

El apoyo político movilizado en favor de la contrata fue insuficiente. Una mayoría de diputados comandada por Tiburcio Carías Andino, presidente del Congreso Nacional, decidió no aprobarla. Ligeramente modificada, volvió a ser presentada al Congreso en el año de 1927, siendo nuevamente rechazada. Zemurray entendió el rechazo de su contrata como lo que era: una derrota que le había propinado la United Fruit Company a sus perspectivas futuras de expansión en Honduras. Esta derrota, junto con la que la misma rival le había asestado en Costa Rica al bloquearle el ingreso en el mercado bananero de ese país, debió de haber inducido a Zemurray a tomar en serio la idea de vender su propia compañía a la United Fruit Company, cosa que hizo, como sabemos, hacia finales del año de 1929. Desde el punto de vista de la política hondureña, esto privó al Partido Liberal, y, en general, a los rivales del general Carías Andino, de una fuente segura de apoyo político y financiero. El camino a la presidencia se tornó expedito para el general Carías; triunfó en las elecciones de octubre de 1932 y en enero de 1933 inauguró un régimen autoritario que duraría dieciséis años.

En los debates que condujeron al rechazo de la contrata citada, Zemurray posiblemente deploró no poder acudir a un recurso intervencionista más contundente para obtener el favor de los políticos hondureños; como el que había ensayado en las visperas de la navidad de 1910 cuando apoyó con dinero, un barco, armas y mercenarios norte-

americanos al caudillo Manuel Bonilla para que recuperara la presidencia del país de la cual había sido desalojado por las armas en 1907. Una vez reinstalado en los primeros meses de 1911, el general Bonilla, fundador del Partido Nacional, recompensó generosamente a Zemurray con varias concesiones para la explotación de tierras bananeras que, como se recordará, fueron a parar a manos de la United Fruit Company.

El recurso de un método intervencionista similar al utilizado con el general Bonilla no era viable en los años veinte debido por lo menos a dos factores de igual importancia. El primero: la abierta oposición que una medida tal hubiera encontrado en la United Fruit Company. El segundo: la total condena que había exhibido y estaba exhibiendo el Departamento de Estado a esos juegos intervencionistas de las compañías bananeras de su país y a los gobiernos surgidos de golpes de Estado, como lo había demostrado la experiencia de la United Fruit Company con la dictadura de Federico Tinoco en Costa Rica.

Como es hoy día conocido, en los círculos del Departamento de Estado se creía que la United Fruit Company había instigado el golpe de Estado que había llevado al poder al general Federico Tinoco en enero de 1917 con el fin de oponerse al impuesto territorial y al impuesto sobre la renta, propuestos por el presidente Alfredo González Flores y aprobados por el Congreso Nacional el 7 de diciembre de 1916. Estos impuestos fueron también combatidos por el poderoso sector cafetalero costarricense.

El Departamento de Estado y, más precisamente, el propio presidente estadounidense, Woodrow Wilson, se negaron a reconocer diplomáticamente el gobierno de Tinoco a pesar de (o más bien, debido a) los intensos cabildeos de la United Fruit Company en Washington. En el frente interno, la citada empresa, por intermedio de su vicepresidente, Minor Keith, apoyó abiertamente al régimen de Tinoco para evitar el retorno del depuesto González Flores y para asegurarse valiosas contratas en el negocio del empaque de la carne y de la explotación del manganeso. Keith ayudó a Tinoco a conseguir armas y municiones en la Guatemala de Estrada Cabrera para que pudiera someter a los que se habían alzado en armas contra su régimen y le asesoró en la elaboración de un programa de recuperación económica del país. Dicho plan incluía entre otras cosas nuevos gravámenes sobre el café, lo que indujo a la poderosa oligarquía cafetalera a retirarle el apoyo político que le había dispensado en los inicios de su régimen. El involucramiento de Keith con la dictadura de Tinoco fue desaprobado abiertamente por el Departamento de Estado y por el presidente Wilson en persona.

La falta de reconocimiento diplomático por parte de Washington resultó, como era de esperarse, fatal para la supervivencia del gobierno de Tinoco. El presidente Wilson consiguió que la banca de su país y los gobiernos de sus aliados europeos y latinoamericanos aislaran po-



litica y económicamente al gobierno de Tinoco. Para mantenerse en el poder, Tinoco tuvo que ir endureciendo su régimen en forma progresiva con lo cual se fue ganando la animadversión de amplios núcleos de la sociedad costarricense; algunos de ellos se unieron a los grupos políticos que se levantaron en armas en su contra. Según parece, los alzados recibieron amplio apoyo de la legación norteamericana en San José. Finalmente, Tinoco se vio inducido a dimitir y a abandonar el país en dirección a Inglaterra en agosto de 1919, para no regresar nunca más. Tinoco renunció y se exilió solo dos días después del misterioso asesinato de Joaquín Tinoco, su hermano y todopoderoso secretario de Guerra y Marina de su régimen. Después de la caída de Tinoco, el Departamento de Estado intervino activamente en la selección de su sucesor.

En los últimos meses del régimen de Tinoco, la legación norteamericana en San José hizo varios esfuerzos para que el Departamento de Estado enviara buques de guerra a los puertos costarricenses e infantes de marina a San José para proteger «la vida y la hacienda» de los estadounidenses y para obligar a Tinoco a renunciar. El Departamento de Estado respondió con cautela a estas convocatorias por considerarlas un tanto infundadas y producto de la histeria de su cónsul en Costa Rica. No obstante, un buque de guerra de Estados Unidos se encontraba fondeado en Puerto Limón en los postreros días de la dictadura tinoquista.

El envío de buques de guerra a los principales puertos de los países bananeros centroamericanos debe ser visto como uno de los mecanismos adicionales que contribuyeron a potenciar el poder político de las compañías bananeras estadounidenses en la región. En el caso de Honduras, los cónsules de Estados Unidos esparcidos en los principales puertos bananeros del Atlántico estuvieron prestos a llamar a los navíos de guerra de su país siempre que estimaron que los intereses de las bananeras podrían ser puestos en peligro, ya fuera por los «revolucionarios» alzados en armas contra el gobierno o por los huelguistas que les demandaban con vehemencia mejores condiciones de vida y trabajo. Aunque, cuando así convino a sus intereses, las compañías ayudaron a armar a los «revolucionarios». En todo caso hay que decir que los infantes de marina bajaron varias veces en el litoral norte para proteger la vida y las propiedades de las compañías bananeras y de sus principales funcionarios. En el año de 1924 un contingente de infantes de marina fue enviado a Tegucigalpa para proteger la legación diplomática norteamericana en Honduras, lo que generó una airada protesta de intelectuales y políticos locales<sup>47</sup>.

## PLANTACIÓN BANANERA, ENCLAVE E INVERSIÓN EXTRANJERA

¿Funcionó la plantación bananera en Centroamérica como un enclave en el período que estamos considerando?, utilizando el concepto de enclave en el sentido empleado por Cardoso y Faletto<sup>48</sup>. Deberíamos contestar afirmativamente. La plantación bananera tuvo en este período un impacto económico muy restringido en la economía en su conjunto de los países huéspedes. La política concesionaria estatal que dotó al gran capital bananero de tierra barata, abundante, de buena calidad y de fácil acceso al mar, de exenciones arancelarias, del uso gratuito de recursos naturales locales y de impuestos de exportación relativamente bajos determinó que las cosas ocurrieran de esta manera. El relativo aislamiento geográfico del área de operaciones de la plantación bananera en relación con el resto del país también contribuyó a generar este resultado.

¿Podieron los estados de los países bananeros centroamericanos haber ensayado un tipo de política económica alternativa para atraer la inversión extranjera hacia la construcción de obras de infraestructura y hacia la explotación de las fértiles áreas de colonización agrícola del litoral atlántico? Creo que sería muy poco realista decir que los estados liberales centroamericanos pudieron haber hecho algo diferente de lo que hicieron. La incapacidad de las clases dominantes locales y del Estado que ellas controlaban para realizar las cuantiosas inversiones iniciales que demandaba el esfuerzo de integrar el espacio nacional de sus respectivos países y desarrollar el litoral atlántico no les permitió concebir otro tipo de alternativa que tratar de halagar al gran capital estadounidense con todo género de facilidades para su reproducción ampliada.

Hay que reconocer, sin embargo, que las clases dominantes locales de los países bananeros centroamericanos y el Estado por ellas controlado lucharon con éxito variable por preservar espacios de acumulación al pequeño y mediano capital local y por oponerse a la lógica concentradora y expoliadora del gran capital bananero. El Estado no pudo evitar la ruina total o parcial de muchos pequeños y medianos productores locales de banano, ni pudo defender con la solvencia requerida los intereses del pequeño y mediano comercio local, ni mucho menos pudo oponerse a la política del gran capital bananero, dictada por la más pura racionalidad capitalista, de abandonar áreas productivas en el litoral atlántico que empezó a ensayar hacia finales de la década de los veinte. Para defender sus intereses, el gran capital bananero logró desarrollar, por otra parte, una notoria red de conexiones con líderes políticos y/o funcionarios del gobierno central.

El impacto económico, social y político de la plantación bananera fue más notorio a nivel local y a nivel regional. A tales niveles, el gran capital bananero transformó el paisaje rural, generó nuevos patrones

de poblamiento y de urbanización. El litoral atlántico de estos países se vio cubierto por grandes extensiones de tierras sembradas de banana, cruzadas en todas direcciones por líneas férreas; se vio ocupado por «pueblos de la compañía» claramente estratificados y por algunas pequeñas pero modernas ciudades que poseían luz eléctrica, sistemas de alcantarillado, calles macadamizadas y, algunas de ellas, modernas instalaciones portuarias. Estas ciudades fueron sometidas a patrones de residencia y de ordenamiento del espacio que segregaban a los altos funcionarios de las empresas extranjeras que disfrutaban de amplias comodidades del resto de la población urbana.

En los «pueblos de la compañía» y en estas ciudades, el gran capital bananero instaló sus comisariatos donde recuperaba los salarios pagados a sus trabajadores y bloqueaba, al mismo tiempo, su demanda potencial hacia el pequeño y mediano comercio local. En una de estas ciudades, La Ceiba, una de las más urbanizadas del litoral atlántico por entonces, la Vaccaro Bros. and Co. estableció un banco, una fábrica de cervezas y bebidas gaseosas, una fábrica de jabón y aceite vegetal y una moderna fábrica de cueros y zapatos. Con estas acciones, la Vaccaro Bros. and Co., más tarde conocida como la Standard Fruit Company, estableció un patrón que después de la Segunda Guerra Mundial imitará la United Fruit Company en Centroamérica. Para aumentar sus fuentes de acumulación, el gran capital bananero invirtió también en otras actividades agrícolas tales como el cultivo y el procesamiento de caña de azúcar y en la explotación de ganado vacuno. Concentró grandes masas de asalariados en sus actividades productivas creando con ello las condiciones para el surgimiento de un activo y beligerante sector de la clase obrera de los países centroamericanos bananeros. Para potenciar su poder económico y social, el gran capital bananero trató de incorporar a sus plantillas a los más importantes funcionarios de los gobiernos locales y regionales.

¿Hasta cuándo se mantuvo la plantación bananera controlada por el gran capital estadounidense funcionando como un enclave? Es difícil decirlo con precisión. Pero podría sugerirse que éste es un proceso que se inició en la década de los cincuenta cuando el gran capital bananero comenzó a pagar el impuesto sobre la renta a los países huéspedes, cuando los comisariatos dejaron de ser el único tipo de establecimiento comercial en el cual los trabajadores bananeros podían comprar lo que necesitaban, cuando, por un mejoramiento en las vías de comunicación, los trabajadores bananeros pudieron dejar «los pueblos de la compañía» para viajar hacia los centros urbanos en busca de bienes de consumo y de servicios y cuando, para concluir, el gran capital estadounidense surgido y acumulado en la actividad bananera se lanzó a la conquista de una parte del parque agroindustrial de los principales centros urbanos de los países centroamericanos<sup>49</sup>.

## NOTAS

1. Frank Ellis, *A Study of Employment in the Banana Export of Panama and Central America* (Geneve: ILO, 1977), pág. 5.
2. Véase Charles Kepner y Jay Soothill, *El imperio del banano* (México: Ediciones del Caribe, 1949), pág. 101.
3. Véase Stacy May y Galo Plaza, *La United Fruit Company en América Latina* (México: Imprenta Nuevo Mundo, 1959), pág. 49.
4. Véase Francisco Cruz Cáceres, *En las selvas hondureñas* (Tegucigalpa, Honduras: Talleres Tipográficos Nacionales, 1955), págs. 95-96 y Kepner y Soothill, 1949: 100-101.
5. Véase Edelberto Torres-Rivas, *Interpretación del desarrollo social centroamericano* (San José, Costa Rica: EDUCA, 1981), pág. 97. Véase también Óscar de León Aragón, *Los contratos de la United Fruit Company en Guatemala* (Guatemala: Ministerio de Educación Pública, 1950), págs. 428-429. Las páginas que aquí se indican corresponden a la útil antología dedicada a Guatemala editada por Mónica Toussaint, *Guatemala*. (México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora y Editorial Nueva Imagen, 1988.)
6. Véase Middle American Information Bureau, *Background Information on Bananas* (New York, December, 1946), pág. 11.
7. Véase Jeffrey Casey, *Limón (1880-1940). Un estudio de la industria bananera en Costa Rica* (San José, Costa Rica: Editorial Costa Rica, 1979), pág. 28.
8. En el año de 1917 las exportaciones bananeras de Honduras superaron a las de Costa Rica en un poco más de 2.900 racimos de banano. Pero a partir del año siguiente las diferencias empezaron a ser cada vez más notorias, ya que, mientras en Costa Rica la producción bananera declinaba, en Honduras la producción bananera estaba en plena expansión. Los datos de exportación de bananos en Costa Rica se encuentran en el excelente artículo de Reinaldo Carcanholo, «Sobre la evolución de las actividades bananeras en Costa Rica» en *Estudios Sociales Centroamericanos*, núm. 19, San José, CSUCA (enero-abril, 1978), pág. 145; mientras que los de Honduras pueden encontrarse en Cruz Cáceres, 1955: 95-96.
9. Véase Robert West y John Augelli, *Middle America. Its Lands and Peoples* (New Jersey: Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1966), pág. 385.

10. Véase Desiré Pector, *Les Richesses de L'Amérique Centrale* (Paris: Librairie Orientale and Americaine, 1908), pág. 165.
11. Véase Karnes, *Tropical Enterprise, Standard Fruit and Steamship Company in Latin America* (Louisiana University Press, Baton Rouge, 1978), pág. 120.
12. Véase Frank Ellis, *Las transnacionales del banano en Centroamérica* (San José, Costa Rica: EDUCA, 1983), pág. 61.
13. Véase Rafael Piedra Santa, *Introducción a los problemas económicos de Guatemala* (Guatemala: Ediciones Superiores, 1977), págs. 78 y ss.
14. Véase también Richard Allen LaBarge, «Impact of the United Fruit Company on the Economic Development of Guatemala, 1946-1954» en Richard Allen LaBarge, et. al., *Studies in Middle American Economies* (New Orleans: Middle American Research Institute, Tulane University, 1968), pág. 7.
15. Véase Wayne Foster Anderson, *The Development of Export Transportation in Liberal Guatemala 1871-1920*, Ph. D. Disertation (New Orleans: Tulane University, 1985), publicado por University Microfilms, Ann Arbor, Michigan, págs. 370 y ss.
16. Véase *La Gaceta*, Tegucigalpa (5 de abril de 1904), págs. 158 y ss.
17. Véase esta contrata en Secretaría de Cultura, Turismo e Información (editor), *La nueva política bananera de Honduras (1903-1975)* (Tegucigalpa, s.f.), págs. 43 y ss.
18. Véase el artículo de Felipe Reyes, «Honduras y las compañías ferroviarias» que aparece reproducido en el anexo del libro de Antonio Murga Frasinetti, *Enclave y sociedad en Honduras* (Tegucigalpa, Honduras: Editorial Universitaria), 1985, págs. 181-182.
19. La contrata de la Tela RR. Co. puede encontrarse en Secretaría de Cultura, Turismo e Información (editor), *op. cit.*, págs. 115 y ss. La contrata de la Truxilillo RR. Co. puede encontrarse en Procuraduría General de la República (editor), *Trujillo con X*, CETTNA (Tegucigalpa, s.f.), págs. 158 y ss. Sobre el ferrocarril interoceánico, véase Jorge Morales, «El Ferrocarril Nacional, su historia e incidencia sobre el desarrollo económico» en *Estudios Sociales Centroamericanos*, núm. 2, CSUCA, San José (mayo-agosto, 1972). Véase también W. Rodney Long, *Railways of Central America and the West Indies* (Washington: Government Printing Office, 1925), págs. 55 y ss.
20. Los decretos que contienen estos nuevos impuestos a la exportación del banano pueden encontrarse en *La Gaceta* (19 de junio de 1918), págs. 650-651.
21. Véase *Civil Action*, núm. 4.560, United States of America vs. United Fruit Company (s.f.), pág. 14.
22. Véase Virgilio Rodríguez Beteta, *No es guerra de hermanos sino de bananos* (Guatemala: Universidad de San Carlos, 1969).
23. Véase Glide Stephens, *Bosquejo Histórico del Cultivo del Banano en la Provincia de Bocas del Toro (1880-1980)* (Panamá, 1987), pág. 24.
24. Véase Hugo Murillo Jiménez, *Tinoco y los Estados Unidos. Génesis y caída de un régimen* (San José, Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia, 1981), pág. 29.
25. *Anales del Archivo Nacional*, Tegucigalpa (julio 1979), pág. 72.
26. Una buena descripción en estas empresas industriales de la Standard Fruit

- Company puede encontrarse en The Pan American Publicity Corporation (editor), *Propaganda pro Honduras* (La Habana, Cuba: Molina y Cia. Impresores, s.f.), págs. 373-374.
27. Sobre la Rosario Mining Company véase, entre otros, a Kenneth Matheson, «History of Rosario Mine» en *The Mines Magazine* (June and July, 1961).
  28. Véase Lewis Freeman, *Afloat and Aflight in The Caribbean* (New York: Dodd, Mead and Company, 1932), pág. 60.
  29. Véase *Revista Económica*, Tegucigalpa (diciembre, 1922), pág. 75.
  30. Véase de Nancie Solien González, *La estructura del grupo familiar entre los caribes negros* (Guatemala: Editorial «José de Pineda Ibarra», 1979), pág. 61.
  31. Véase *La Gaceta*, Tegucigalpa (8 y 10 de octubre de 1914).
  32. Datos tomados de un informe de la Tela RR. Co. dirigido al Ministro de Relaciones Exteriores de Honduras (julio 1936).
  33. Datos tomados de la *Memoria de Fomento, Agricultura y Trabajo, 1929-1930* (Tegucigalpa, Honduras: Talleres Tipográficos Nacionales, 1930), pág. 79.
  34. Véase *El Cronista*, Tegucigalpa (12 de marzo de 1914), págs. 2-3.
  35. Véase *Boletín Legislativo*, Tegucigalpa (19 de abril de 1916), pág. 290.
  36. Véase la *Memoria de Fomento, Obras Públicas y Agricultura* del año de 1919.
  37. Véase *El Pueblo*, Tegucigalpa (21 de septiembre de 1931), pág. 5.
  38. Véase *El Cronista* (5 de abril de 1926), pág. 1.
  39. Véase *El Cronista* (7 de agosto de 1916), pág. 3.
  40. Sobre las disputas raciales en Honduras, véase Mario Posas, «El problema negro: racismo y explotación en las bananeras» en la revista *Alcaraván*, núm. 9, Tegucigalpa (septiembre de 1981), págs. 6 y ss. Cuestiones raciales parecen haber estado en la base de la huelga que se produjo entre los muelleros de Puerto Barrios en el año de 1924. Cf. José Luis Balcárcel, «El movimiento obrero en Guatemala» en Pablo González Casanova (coordinador), *Historia del movimiento obrero en América Latina*, tomo 2 (México: Siglo XXI, 1985), pág. 23.
  41. Véase CEPAL, *El desarrollo económico de Honduras* (México, 1960), pág. 28.
  42. Véase Seminario de Integración Económica (editor), *Economía de Guatemala* (Guatemala: Editorial del Ministerio de Educación Pública, 1958), pág. 38.
  43. Véase *Boletín Legislativo*, Tegucigalpa (1931), pág. 726.
  44. Véase Eduardo Oconitrillo, *Un siglo de política costarricense. Crónicas de 24 campañas presidenciales* (San José, Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia, 1982), págs. 91-94.
  45. Sobre estas cuestiones es muy instructivo leer a William Krehm, *Democracia y tirantas en el Caribe* (Buenos Aires, Argentina: Editorial Palestra, 1959), págs. 140 y ss. Véase también de Mario Argueta, *Tiburcio Cartas. Anatomía de una época, 1923-1948* (Tegucigalpa, Honduras: Editorial Guaymurás, 1989), págs. 246-247.
  46. Véase *El Cuarto Poder*, San Pedro Sula (12 de marzo de 1926), pág. 2.
  47. Véase Harry Allanson Ellsworth, *One Hundred Eighty Landings of United States Marines, 1800-1934* (Washington: U.S. Government Printing Office, 1974), págs. 94 y ss. Sobre las protestas que generó el desembarco de infantes de marina en Honduras en

el año de 1924, véase Marvín Barahona, *La hegemonía de los Estados Unidos en Honduras* (Tegucigalpa, Honduras: CEDOC, 1989), págs. 164-165 y Froilán Turcios, *Boletín de la defensa nacional*. (Tegucigalpa, Honduras: Editorial Guaymuras, 1980.)

48. Véase Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina* (México: Siglos XXI, 1977), págs. 49 y ss.

49. Aunque referido específicamente al caso hondureño, es sugerente el artículo inédito de Rafael del Cid, «Economía bananera y desarrollo nacional» (1985).

