



ISSN: 2452-5162

HAAL

Historia Agraria de América Latina

<https://doi.org/10.53077/haal.v5i02.217>

‘The best lands have been taken’: el proceso de acumulación de tierras de la *United Fruit Company* a lo largo de la frontera del banano en el Gran Caribe, 1900-1940*

Santiago Colmenares Guerra

Santiago Colmenares-Guerra [<https://orcid.org/0000-0002-3220-9453>], Profesor Asistente, Universidad del Norte, Colombia. E-mail: scolmenares@uninorte.edu.co

* El artículo es resultado del Proyecto-Agenda de Investigación “Surgimiento de la propiedad privada y dinámica del mercado de tierras en la zona bananera del Magdalena, 1850-1935”, financiado por la Universidad del Norte. Código del proyecto: 2022-035.

Recepción: 28 agosto 2024 • **Aceptación:** 15 noviembre 2024

HAAL es publicada por el Centro de Estudios de Historia Agraria de América Latina – CEHAL (<https://www.cehal.cl>), y la Asociación Latinoamericana de Historia Rural – ALAHR (<https://alahr.org/>)



Resumen

A partir de los informes de la *United Fruit Company* presentados a sus accionistas, este artículo reconstruye y cuantifica los procesos de adquisición de tierras por parte de la compañía en los países del gran Caribe en donde operó durante la primera mitad del siglo XX. Los datos permiten rastrear el movimiento de una parte importante de la frontera de mercantilización del banano, desde el núcleo histórico Limón-Bocas del Toro, hacia los países del norte centroamericano, y el caribe colombiano. Adicionalmente, el artículo discute las causas socioeconómicas y ambientales de la acumulación de una reserva amplia de tierras, mucho mayor que el área efectivamente explotada. Esta estrategia por parte de la compañía la entendemos como una respuesta al contra-movimiento de la naturaleza, frente al proceso de simplificación ecológica implícita en la formación de plantaciones.

Palabras clave: Fronteras de mercantilización, enclaves bananeros, historia agraria del Caribe, sistemas de plantación, imperialismo corporativo.

‘The best lands have been taken’: The United Fruit Company's land accumulation process along the banana frontier in the Greater Caribbean, 1900-1940

Abstract

Based on the Annual Reports of the United Fruit Company to its shareholders, this article reconstructs and quantifies the processes of land acquisition by the company in the countries of the Greater Caribbean where it operated during the first half of the twentieth century. The data allow tracing the movement of an important part of the banana commodity frontier from the historical core of Limón-Bocas del Toro to the North Central American countries and the Colombian Caribbean. In addition, the article discusses the socioeconomic and environmental causes of the accumulation of a large land reserve, much larger than the area actually exploited. We understand this strategy on the part of the company as a response to the counter-movement of nature in the face of the process of ecological simplification implicit in the formation of plantations.

Keywords: Commodity Frontiers, Banana enclaves, Agrarian History of the Caribbean, Plantation systems, Corporate imperialism.

Introducción

Las Américas en general, y el Caribe en particular, son un lugar privilegiado para el estudio de los procesos históricos de *periferización*, a partir de su incorporación a la economía-mundo europea desde la época moderna temprana, y en el marco del proceso de formación y desarrollo de una economía capitalista global. De acuerdo con la teoría del sistema-mundo, la economía-mundo capitalista surge durante el largo siglo XVI (1450-1640) a partir de la conformación del primer sistema centro periferia de la era moderna, teniendo como centro a Europa y como periferia a las américas.¹ La llegada de los europeos a distintos puntos del Nuevo Mundo implicó profundas transformaciones sociales, económicas y ambientales de ciertos espacios que se dedicaron a la producción de mercancías demandadas en las zonas centrales. Entre los productos que forjaron dichos procesos históricos socio-ambientales y económicos, se encuentran los metales preciosos, las maderas, los cueros y el azúcar (Wallerstein, 2005 [1979]: 476).

De acuerdo con la conceptualización de Moore (2000, 2003, 2015), dichos espacios y zonas de contacto forman fronteras de mercantilización (*commodity frontiers*), y son el resultado del modo fronterizo de expansión espacial del capitalismo. El impulso a la colonización de nuevos espacios fronterizos en este régimen de expansión capitalista proviene del agotamiento de los suelos, los recursos naturales y la degradación ambiental, lo que lleva a la búsqueda de nuevos recursos y tierras fértiles para ser explotados. Desde el punto de vista de la historia global, por lo menos hasta mediados del siglo XIX, el espacio físico fue la principal palanca para el crecimiento de las fronteras de mercantilización. Desde finales del siglo XIX y a lo largo del siglo XX, la tecnología y el Estado también sirvieron para apalancar la expansión de las fronteras de mercantilización (Beckert *et al.*, 2021).

Este artículo presenta el caso de la frontera de mercantilización del banano como la más transformativa que se presentó en el gran Caribe desde finales del siglo XIX y a lo largo de las primeras décadas del siglo XX. Se busca esbozar la manera cómo se fue moviendo dicha frontera en el Caribe insular y continental, al menos de forma parcial, a partir de los movimientos en la propiedad de la tierra y su utilización por parte de la mayor corporación bananera de la época, la *United Fruit Company* (UFC). Para ello, se emplea principalmente una fuente que es citada frecuentemente en los estudios sobre la compañía, pero que hasta el momento no ha sido explotada de forma sistemática para analizar el avance de la propiedad territorial de la UFC, a lo largo de todos los países del Caribe en donde operaba: los informes anuales de la UFC a sus accionistas, entre 1900 y 1945.

¹ Por supuesto, los europeos también tenían contacto comercial con África y Asia desde los siglos XV y XVI, pero las características de este comercio y de las formaciones estatales africanas y asiáticas, implicó que dichos continentes representaran una arena externa a la economía-mundo europea, y no una periferia. (Wallerstein, 2005 [1979]). No sería hasta mediados del siglo XVIII cuando la costa occidental africana y el subcontinente indio serían efectivamente incorporados como periferia a la economía-mundial capitalista (Wallerstein, 1999).

Por otra parte, en el artículo se explica la lógica del movimiento de las plantaciones de banano de la UFC en sus fincas y en el espacio. Específicamente, se trata la cuestión de las tierras de reserva, es decir, de una enorme cantidad de tierras en propiedad de la compañía, que no eran efectivamente cultivadas, o que solo se cultivaban cuando otras tierras eran abandonadas. Un fenómeno de “cultivo errante” a gran escala, con unos impactos ambientales y sociales considerables.²

El fenómeno de concentración y subutilización de las tierras por parte de la UFC se puede interpretar como una estrategia para enfrentar fenómenos de contra-movimiento, en el sentido de Polanyi (2001 [1944]). La idea es que el régimen de plantación instaurado por la compañía en la región, y el proceso de mercantilización de la naturaleza (tierra, agua) y la mano de obra (mercancías ficticias) inherente al primero, implicaron un contra-movimiento por parte de la naturaleza, los trabajadores y, al menos como posibilidad hipotética, el Estado.³ Con el fin de protegerse contra todos estos riesgos potenciales (patógenos, huelgas e hipotéticas políticas estatales hostiles), la UFC buscó apropiarse de la mayor cantidad posible de tierras en sus diferentes divisiones. El acaparamiento de tierras fue el mecanismo de subordinación de la naturaleza, las personas y los Estados, a los objetivos corporativistas de la UFC. Respecto a la naturaleza, porque la aparición de hongos y enfermedades en las plantas se combatió mediante el “cultivo errante” a gran escala. Frente a los trabajadores rurales, porque la privación de medios de vida independientes fue una estrategia para lograr aumentar la disponibilidad de brazos para el banano. Y frente a los Estados, porque la diversificación de países en los que operaba la UFC, le permitía mover sus plantaciones entre países en caso de que cierto gobierno afectara sus intereses mediante cualquier política.⁴

Las plantaciones de banano de finales del siglo XIX y principios del XX se consolidaron en el Gran Caribe como una pieza en el engranaje del capitalismo global. Para ese entonces, existía en el Caribe una historia larga de regímenes de plantación, con base en productos como azúcar, cacao, tabaco y café. A pesar de que las plantaciones de banano fueron diferentes a las que le antecedieron en múltiples aspectos, pues la mayoría de ellas se dieron en países políticamente independientes y la mano de obra fue principalmente libre asalariada, tanto las plantaciones de la era moderna temprana como las plantaciones bananeras más tardías se formaron en contextos de dominación imperial.⁵ Esto significó que empresas como la *United Fruit Company*, la *Standard Fruit Company* o la *Cuyamel Fruit Company*, contaron con un claro respaldo político del gobierno estadounidense, que hubiera significado un intervencionismo

² Para una discusión sobre el “cultivo errante” a pequeña escala, ver Colmenares (2023).

³ Un análisis detallado de los conceptos de mercancías ficticias y contra-movimiento de Polanyi, en Block y Somers (2014).

⁴ En este artículo, sin embargo, no se enfoca en la cuestión de las huelgas o las políticas estatales, sino en reconstruir y explicar la expansión de la frontera del banano, cuyo movimiento se explica principalmente como reacción al contra-movimiento de la naturaleza.

⁵ Desde los trabajos de Edgar Thompson, Charles Wagley, Jay Mandle y la escuela “plantacionista” del Caribe, entre otros, existe una amplia discusión teórica y conceptual sobre el concepto de “plantación” y su papel en el subdesarrollo del Caribe; un rico análisis del debate se encuentra en Tomich (2011).

abierto en caso de necesidad de proteger su negocio y sus activos frente al reto impuesto por gobiernos hostiles, como sucedió en muchas ocasiones en el Caribe y Centroamérica hasta la segunda mitad del siglo XX.⁶ De hecho, la propia retórica de las compañías no disimulaba el sentimiento de dominación hacia los países en los que operaba, pues, ya en 1900, la *United Fruit Company* no tenía reparos en afirmar abiertamente que no sería fácil mejorar la productividad de sus plantaciones pues “las mejores tierras ya habían sido tomadas”.⁷

A pesar de lo anterior, las corporaciones no siempre funcionaron en la frontera bananera como agentes todopoderosos capaces de imponer su voluntad de forma absoluta. Desde hace años una vigorosa corriente historiográfica sobre los enclaves ha mostrado las múltiples formas de resistencia y la manera como las grandes empresas bananeras tuvieron que hacer concesiones, aceptar algunas derrotas –como las invasiones de tierras por parte de campesinos o la destrucción de plantaciones por microorganismos–, acomodarse a diferentes intereses locales y nacionales, y a la intervención del Estado, algunas veces no en su favor, aunque en general sirviera como fuerza garante de sus intereses.⁸

Orígenes de la frontera bananera

El análisis de la frontera debe partir de la distinción entre los cultivos de banano y la frontera del banano como tal. En la literatura sobre *commodity frontiers*, la condición para la existencia de la frontera no es simplemente el cultivo de algún bien; implica que a través del cultivo el capital se mueve en el espacio físico. Si el capital es valor en movimiento (Harvey 2018), entonces la frontera de mercantilización del banano es el espacio físico en donde el capital-dinero se transforma en capital-plantación (conformado de tierra, nutrientes, agua, mano de obra, herramientas de trabajo, etc.) con el objetivo de hacer una ganancia, así como todo el espacio físico que potencialmente podría incorporarse al movimiento acumulativo del capital mediante la transformación de la naturaleza en plantación. Por lo tanto, y como comenta Moore (2000), la frontera es simultáneamente un “espacio de flujos” y un espacio físico.

De acuerdo con algunas historias, el *cultivo* del banano llegó a América traído por los portugueses desde las costas africanas a Brasil, en algún momento de principios del siglo XVI. También se le atribuye a Fray Tomás de Berlanga el haber traído la planta al Caribe en 1516, concretamente a La Española. Cuando fue nombrado Obispo en Panamá, se dice que introdujo

⁶ La literatura sobre la historia política centroamericana a la luz de la injerencia norteamericana es amplia, y no es posible hacer aquí un balance detallado; un excelente análisis con énfasis en el caso guatemalteco en Dosal (1993).

⁷ Literalmente, “*the best lands have been taken*”. United Fruit Company. (1900). *First Annual Report to the Stockholders of the United Fruit Company for the Fiscal Year Ended August 31, 1900*, p. 5.

⁸ La nueva literatura sobre los enclaves como formaciones sociales fronterizas en disputa es amplia. Para una buena síntesis de sus planteamientos véase LeGrand (2006). Entre los trabajos que complejizan la relación de los enclaves bananeros con las fuerzas globales y los múltiples actores sociales locales se destacan Bourgois (1989), Chomsky (1996), Viales (1998), LeGrand (1998), Striffler (2002), Euraque (1997), Forster (2003), Bucheli (2005), Soluri (2005), entre otros.

el banano en el Caribe continental, ejemplo que habría sido seguido por otros misioneros y religiosos, que buscaban asegurarse una oferta constante de la fruta para la alimentación propia y local (Holway 1956). Algunas de estas historias tempranas del banano incluyen también experiencias esporádicas de exportación. De acuerdo con Holway (1956) hacia 1690 un capitán no identificado llegó a Salem (Massachusetts) con un cargamento de bananos, probablemente desde Panamá. Otras historias nos cuentan de cómo la goleta “Reynard”, en un viaje desde Cuba en 1804 trajo 30 racimos de banano a Nueva York, iniciando una serie de pequeñas consignaciones de bananos rojos que tenían su origen no solo en Cuba sino también en las Bahamas. Hacia el final de la Guerra Civil en Estados Unidos, pequeños lotes de bananos amarillos llegaron a Nueva Orleans en goletas procedentes de las Islas de la Bahía en Honduras (Reynolds, 1927). Dado que estas consignaciones de banano resultaban de compras esporádicas y fortuitas a productores locales, quienes difícilmente producían la fruta bajo un modelo organizado de agroexportación, a lo sumo podríamos hablar aquí de una proto-frontera bananera.

Como actividad capitalista de frontera, más claros fueron los intentos realizados por el marino alemán Carl August Franc, quien en 1866 llevó en uno de los vapores de la *Pacific Mail* una pequeña cantidad de bananos que consiguió en Aspinwall (Colón-Panamá). A partir de esa experiencia, Franc y sus hermanos crearon la firma *Franc Brothers*, invirtieron en la formación de plantaciones bananeras en Panamá y realizaron envíos periódicos a Nueva York. Esta firma, reconvertida en la *Aspinwall Fruit Company*, pudo prosperar hasta la época del inicio de la construcción del Canal por parte de Lesseps, en 1881. En esta coyuntura, los altos salarios ofrecidos por los franceses golpearon los costos de la producción bananera, que prácticamente desapareció (Reynolds, 1927).

A pesar de Franc, la literatura suele ubicar los comienzos de la era del banano en el Caribe alrededor de las actividades de Lorenzo D. Baker en Jamaica y Minor C. Keith en Costa Rica. En la literatura más antigua (Adams, 1914; Kepner, 1936; Reynolds, 1927; Holway, 1956) esta es una historia que se suele relatar en términos heroicos. La astucia, perseverancia, tenacidad y alta tolerancia al riesgo, son valores que se suelen resaltar en las vicisitudes de estos empresarios pioneros del banano. En el caso de Keith, las historias de sus actividades en Costa Rica señalan las enormes dificultades en la construcción del ferrocarril Puerto Limón-San José, con una alta mortalidad de trabajadores afroantillanos como consecuencia de las enfermedades tropicales, incluso la muerte de tres de sus hermanos. En el caso de Baker, el relato suele señalarlo como un aventurero consumado, que tras remontar el río Orinoco 200 millas en Venezuela para transportar a unos mineros en su goleta *The Telegraph*, probó a traer en su viaje de regreso a Nueva Inglaterra unos bananos que consiguió durante una parada en Port Morant (Jamaica), lo que a la postre se convertiría en un próspero negocio de comercialización de bananos jamaquinos en Boston, en asocio con Andrew W. Preston.⁹

⁹ Para un perfil crítico de las actividades empresariales de Minor Keith y Lorenzo Baker, así como de la leyenda del empresario-héroe, véase Herrscher (2021, pp.103-124).

Sin embargo, difícilmente se puede atribuir el surgimiento de la gran frontera del banano en el Caribe a un par de hombres, por muy sagaces que fueran. Aunque las actividades de la UFC fueron centrales –como veremos enseguida–, la frontera del banano tuvo un origen atomizado, pues a finales del siglo XIX diferentes regiones se fueron conectando con los mercados externos, en un proceso en el que el papel de los productores locales también fue muy importante. En Honduras, en la década de 1870, las goletas norteamericanas comenzaron a circular por las costas de las islas de la Bahía con el fin de comprar bananos y cocos que eran producidos por pequeños agricultores de origen afro-jamaiquino. Tras la aprobación de la ley agraria de 1877 que daba incentivos tributarios para la exportación, el banano comenzó a ser cultivado en la franja costera entre el río Motagua y el río Negro. Para finales del siglo XIX más de un millar de fincas producían bananos para la exportación, la mayoría de ellas de poca extensión (Soluri 2013). En Guatemala, por lo menos desde la década de 1880, el valle del río Motagua también fue el escenario de una multitud de pequeños productores de banano, muchos de ellos de origen afroantillano. Vendían la fruta a compañías comerciales como la de los Hermanos Macheca o la Oteri, que terminarían en manos de la UFC hacia 1900. En Guatemala, el banano prosperaría muy rápido a finales del siglo XIX cuando la administración de Barillas promovió el cultivo mediante la venta de tierras públicas baratas para la producción de bananos, lo cual fue aprovechado por varios empresarios, algunos de ellos norteamericanos (Dosal 1993).

En Panamá y Costa Rica, aunque los orígenes de la frontera bananera estuvieron más claramente ligados a las actividades de Minor C. Keith y otros empresarios estadounidenses, por lo menos en el segundo caso las actividades de los productores locales también fueron importantes. Como en Guatemala y Honduras, el impulso de la frontera bananera vino en Costa Rica de la mano del Estado y su visión criolla del liberalismo, consistente en exportar y construir ferrocarriles. Cuando Keith se encarga de la construcción del ferrocarril del Atlántico, la región de Limón en Costa Rica estaba poco poblada. Los primeros bananos exportados por Keith pudieron haber sido comprados a campesinos locales que los cultivaban como parte de una producción diversa de alimentos. Pero pronto comenzó a cultivarlos en tierras propias, obtenidas gratuitamente del Estado como compensación por la construcción del ferrocarril, además de comprarlos a diversos tipos de productores locales que se fueron consolidando hacia finales del siglo XIX como parte del movimiento expansivo de la frontera bananera.¹⁰ En muchos aspectos, Limón (Costa Rica) y Bocas del Toro (Panamá) constituyen una unidad regional en términos socioambientales. Uno de estos aspectos es que la instauración de las plantaciones de banano generó en la zona fronteriza de los dos países una gran demanda de mano de obra, lo que produjo una inmigración grande de trabajadores afroantillanos, muchos provenientes de Jamaica, aunque también de otras islas del Caribe como Barbados (Bourgeois 1989). En este sentido, existe un

¹⁰ De acuerdo con Viales y Montero (2011), existían tres tipos principales de productores: los grandes, que cultivaban a gran escala bajo formas corporativas o firmas, y que representaban la mitad de la producción total; los medianos, que fueron los que menos participaron en la producción total, y los pequeños que tenían explotaciones pequeñas pero muy productivas.

vínculo histórico claro entre las viejas plantaciones azucareras del imperialismo francés, británico y español, y las nuevas plantaciones bananeras de las corporaciones norteamericanas.

El Caribe colombiano constituye otro caso en el que el papel de los agentes locales fue importante para el surgimiento y expansión inicial de la frontera bananera. De hecho, los primeros intentos de exportación, en la década de 1880, fueron realizados por negociantes nacionales que tenían conexiones comerciales con casas comerciales en Nueva York.¹¹ Sin embargo, la exportación de la fruta no despegó hasta que comenzó la construcción del ferrocarril que unía la planicie interior del Magdalena con el puerto de Santa Marta, en la década de 1890. Esta obra, impulsada por capital inglés y por Minor C. Keith, generó una fiebre por la adquisición de tierras y el cultivo de banano, sin precedentes en la región.¹² En general, el patrón de tenencia de tierras llevó a conflictos frecuentes entre diferentes tipos de propietarios, poseedores, y el Estado, con derechos sobre las mismas tierras a partir de títulos viejos, transacciones notariales, o derechos de uso respaldados por diferentes normas. Quizás más que en otras divisiones de la UFC en el Caribe, aquí el papel de los productores locales fue particularmente importante en la expansión de la frontera bananera.

Por último, en Jamaica los productores locales también fueron claves en el surgimiento y expansión de la frontera bananera. La economía del banano en la colonia británica surgió de las cenizas de la antigua economía de plantación azucarera. Hacia 1870, terrenos abandonados o que se habían dedicado a diversas actividades de subsistencia, comenzaron a ser sembrados de banano desde el momento en que las goletas de los comerciantes norteamericanos comenzaron a navegar los puertos jamaquinos, en búsqueda del fruto verde. Dada la importancia central de la UFC para el desarrollo de la frontera bananera, la historia de Lorenzo Baker es la más reseñada en los escritos existentes sobre la cuestión, pero este fue solo uno de las muchas empresas comerciales norteamericanas que tuvieron contacto con diferentes tipos de productores en Jamaica, los cuales van desde pequeños campesinos descendientes de esclavos, hasta grandes magnates del azúcar venidos a menos, y que encontraron en el banano una nueva era de prosperidad (Tucker 2000).

Así pues, la frontera de mercantilización del banano en el Caribe tuvo un origen atomizado y variable. En casi todas partes, el papel de los gobiernos fue fundamental, pues casi siempre se requirió su impulso mediante la atracción de capitales extranjeros para la construcción de infraestructuras, la expedición de incentivos fiscales, la concesión de tierras, y la protección de los derechos sobre la tierra por parte de grandes inversionistas. La visión liberal del desarrollo, basada en el comercio exterior, la construcción de vías modernas, y la “civilización” de selvas y bosques impenetrables, constituyó la base ideológica de la formación inicial de la frontera del banano.

¹¹ La historia de los inicios de la exportación de bananos en Colombia ha sido reconstruida en Botero y Guzmán (1977), White (1978), Bucheli (2005) y Vilorio (2014).

¹² Para un análisis de los precios de la tierra y las fiebres especulativas, ver Colmenares (2024).

La expansión de la frontera bananera: el caso de la *United Fruit Company*

La UFC fue creada en 1899 tras la fusión de *Boston Fruit Company*, la *Tropical Trading and Transport Company*, la *Colombian Land Company* y la *Snyder Banana Company*, así como todas las firmas subsidiarias de estas empresas. La primera, controlada por Andrew Preston y Lorenzo Baker, había desarrollado un control importante de la comercialización de bananos jamaiquinos hacia Boston. Las otras tres, de propiedad mayoritaria de Minor Keith, venían desarrollando la construcción de ferrocarriles y el negocio de exportación de bananos en Costa Rica, Colombia y Panamá, respectivamente.

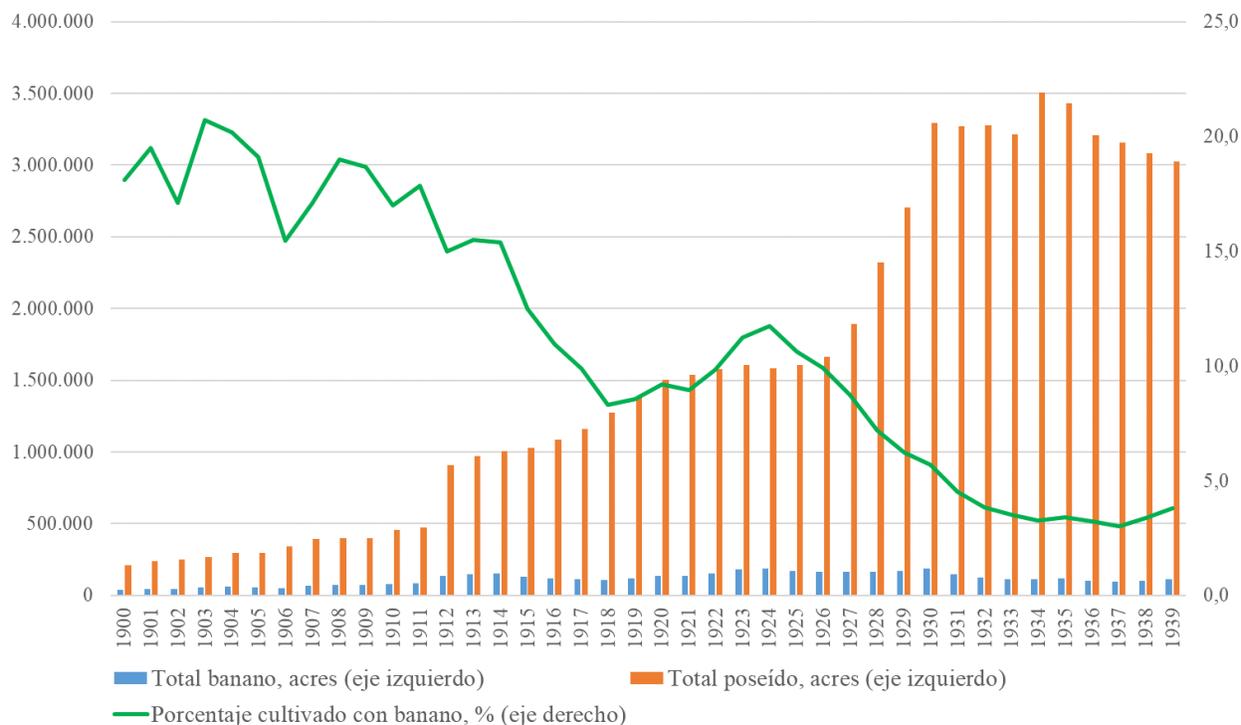
Formada ya la UFC, ésta comenzaría a ensanchar sus propiedades mediante diversos mecanismos. En primer lugar, mediante el viejo expediente de trocar inversiones en ferrocarriles a cambio de tierras públicas. En segundo lugar, mediante la compra tanto a grandes terratenientes como a pequeños y medianos propietarios. En el caso colombiano, por ejemplo, a través de diferentes negociaciones y mecanismos de asociación, la UFC terminaría controlando por lo menos una parte importante de las tierras pertenecientes a la élite regional tradicional, quienes las habían recibido como mercedes de tierras desde el periodo colonial (Colmenares, 2024). En tercer lugar, mediante la expropiación de diversos grupos de campesinos y colonos, con la anuencia de las autoridades locales en las que operaba. La falta de claridad sobre los linderos de las propiedades compradas, y el uso de medidas de área antiguas como la caballería, generaron zonas grises que en ocasiones fueron aprovechadas por la UFC para reclamar la propiedad sobre extensiones de tierras sobre las que no era claro que tuviera derechos legítimos. Por supuesto, esto no se dio ajeno de conflictos y tensiones con las comunidades locales, como ha demostrado la historiografía de la plantación bananera, particularmente para el caso de Panamá y Colombia (Bourgeois, 1989; LeGrand, 1983).

El modelo de producción impulsado por la UFC a lo largo de la frontera bananera consistió, hasta la década de 1930, en una combinación de producción directa (integración vertical) mediante el sistema de plantaciones propias, y la contratación de la producción de banano con productores locales, mediante la firma de contratos de exclusividad. A partir de la década de 1930, en el contexto de la Gran Depresión, las tensiones políticas en Europa y la creciente politización de los trabajadores del banano, la UFC tomaría la decisión de priorizar la comercialización, e ir dejando gradualmente la producción directa (Bucheli, 2005).

Las tierras poseídas por la UFC en los países del Gran Caribe donde operó durante la primera mitad del siglo XX aumentaron significativamente hasta mediados de la década de 1930 (Gráfico 1). En su momento de mayor acumulación, 1934, la UFC reportó la propiedad sobre 3.504.410 acres (1.401.764 hectáreas) de tierras. De estas, 3.107.026 acres (1.242.810 hectáreas) consistían en tierras “no mejoradas”, es decir, un enorme reservorio de tierras vírgenes o que habían sido abandonadas en años anteriores, a donde potencialmente podrían expandirse los cultivos en caso de que la UFC así lo decidiera. De las tierras en propiedad de la compañía, apenas el 3,3%, en ese año, estaban siendo aprovechadas para cultivos de banano, y solo alrededor del

12% era aprovechado para algún uso productivo, fuera ganadería, banano u otros cultivos. A partir de ese año, como puede observarse, se inicia una tendencia marcada por la cada vez menor propiedad de tierras por parte de la UFC, un proceso gradual que tomaría años y que, en algunos países, nunca se completó totalmente, pues aún hay presencia de tierras poseídas por la compañía *Chiquita Brands*.

Gráfico 1. Tierras poseídas por la UFC y porcentaje cultivado con banano (Acres y porcentaje)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Reportes anuales de la *United Fruit Company* a sus accionistas. 1900-1939.

Por otra parte, la dinámica del avance de la propiedad territorial de la UFC a lo largo de la frontera bananera fue un proceso complejo. Durante sus primeros 12 años de existencia, la adquisición de tierras por parte de la UFC fue constante. Los acres en propiedad se duplicaron, pasando de 212.000 a 473.000. El año de 1912 fue especial, pues atestiguó una nueva duplicación de las acres en propiedad, llegando a 907.000 acres. Esto obedeció a importantes adquisiciones en Costa Rica (61.000 acres), Panamá (53.000 acres), Colombia (43.000 acres), Cuba (35.000 acres), Guatemala (20.000 acres), el reporte de primeras propiedades en Honduras con un total de 28.471 acres y, muy especialmente, Nicaragua, que pasó de cero a 193.000 acres. A partir de ahí se inició una política agresiva de adquisición de tierras, que resultó en una nueva expansión de la frontera del banano en todos los países en donde operaba la UFC. Hasta 1923, el stock de tierras aumentó un poco más de 50% con respecto a 1912, llegando a la cifra de 1.607.443 acres. La expansión territorial de la UFC en estos años obedece principalmente a adquisiciones nuevas en Honduras,

que pasó de 28.471 en 1912 a la impresionante cifra de 428.384 acres en 1921, convirtiéndose en el país en el que mayor cantidad de tierras poseía la UFC en propiedad. En Cuba, como resultado de la absorción hacia 1918 de la *Nipe Bay Company*, que poseía tierras y un ingenio azucarero en la isla, la UFC se hizo con 152.000 acres adicionales.¹³ Fuera de estos, la UFC también se expandió en Colombia (53.000 acres adicionales entre 1920 y 1922), Guatemala (52.000 acres entre 1912 y 1923), Panamá (25.000 acres entre 1912 y 1915) y Jamaica (12.000 acres entre 1912 y 1921).¹⁴

La mayor adquisición de tierras tuvo lugar entre 1926 y 1930. En esos cuatro años la UFC adquirió una masa de tierras igual a la obtenida durante sus primeros 26 años de existencia: de 1.662.455 acres, la compañía pasó a poseer 3.296.168. Si bien no se cuenta con datos desagregados de estas adquisiciones por países, en la literatura especializada se suele destacar que la década de 1920 fue un momento crítico en la expansión del Mal de Panamá. Por lo tanto, puede afirmarse con seguridad que este incremento radical en las propiedades de la compañía obedeció a una estrategia que apuntaba a obtener tierras vírgenes para trasladar las plantaciones a suelos libres del hongo, principalmente con la apertura de nuevas divisiones bananeras sobre el litoral Pacífico.¹⁵ En los años siguientes, salvo por el aumento entre 1933 y 1934, la tendencia fue ligeramente decreciente, precisamente porque la amenaza del *Fusarium Oxysporum*, entre otros factores, llevaron a la UFC a cambiar su estrategia, que pasó a centrarse más en la comercialización y menos en la producción en plantaciones propias.

Por su parte, el porcentaje de tierras cultivadas con bananos disminuyó tendencialmente (Gráfico 1, sobre el eje derecho). Aunque en términos absolutos la extensión de las plantaciones de banano de la UFC aumentó entre 1900 y 1930 (ver barras azules en el gráfico), como proporción de las tierras totales en propiedad, los cultivos de banano bajaron de cerca de 20% a menos del 5%. Esto puede atribuirse también al Mal de Panamá, ya que al tiempo que arruinó miles de hectáreas, llevó a que la UFC redoblara sus esfuerzos en la adquisición de tierras, con el fin de mantener un reservorio de tierras a donde poder expandir los cultivos, como discutiremos más adelante. En consecuencia, fue mucho más dinámico el proceso de acumulación de tierras por parte de la Compañía que la extensión de los cultivos, durante las tres primeras décadas de funcionamiento de la firma.

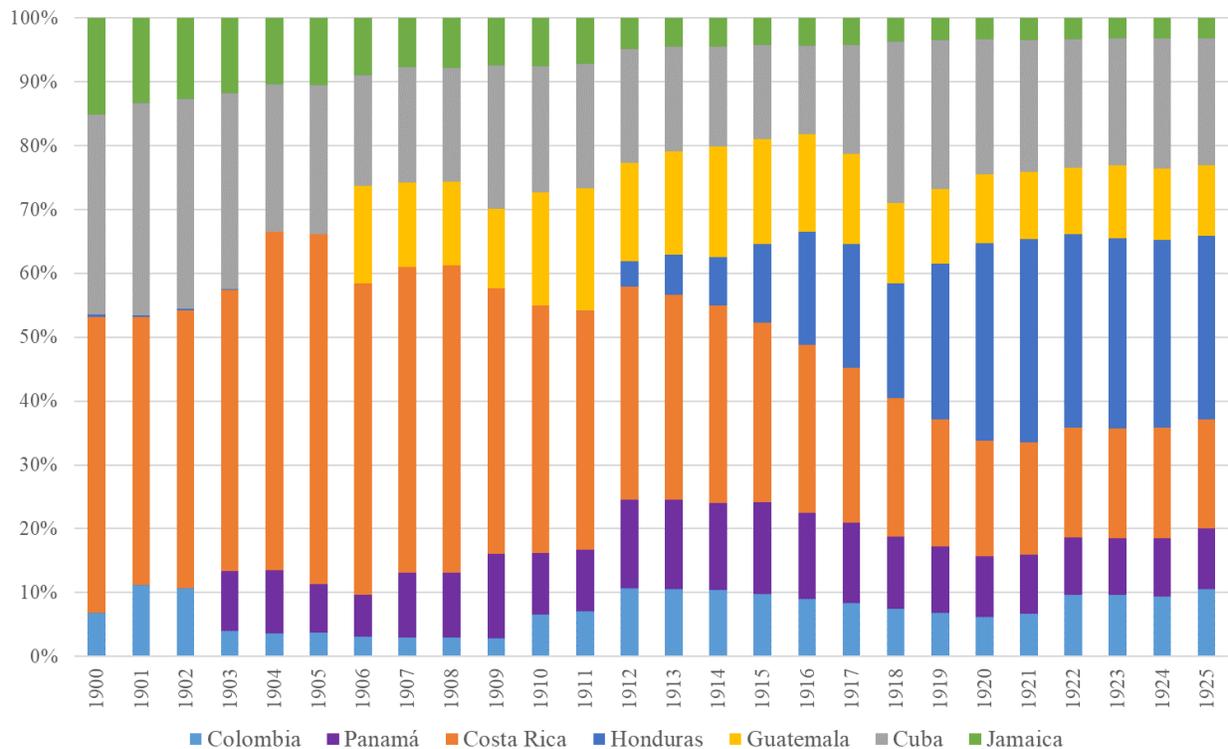
¹³ En 1923, Honduras (428.384 acres) y Cuba (281.647 acres) eran los dos países en donde más tierras habían sido adquiridas por la compañía. Como resultado de la adquisición de la *Nipe Bay Company*, la UFC se hizo con la producción de unos 120 millones de libras adicionales de azúcar. El ingenio de Banes, que era el que la UFC poseía en Cuba, produjo 160 millones de libras de azúcar en el año fiscal 1917-18. United Fruit Company (1918). *Nineteenth Annual Report to the Stockholders of the United Fruit Company for the Fiscal Year Ended September 30, 1918*, p. 5. Todos los demás datos también son extraídos de los Reportes anuales de la *United Fruit Company* a sus accionistas.

¹⁴ Ver el Anexo en donde se detalla la información por países.

¹⁵ Por ejemplo, Puerto Armuelles en Panamá, Quepos y Golfito en Costa Rica, el Valle Ulúa en Honduras, o Tiquisate en Guatemala Marquardt (2001, p. 70). Para un análisis del Mal de Panamá en el contexto de las plantaciones de banano véase Marquardt (2001). De acuerdo con este autor, ya en 1910 el Mal de Panamá había hecho que la UFC abandonara 8.000 hectáreas de plantaciones en Costa Rica y otro tanto en Panamá. Para finales de los años 1920, la producción de banana en el Caribe panameño había sido abandonada totalmente, y las exportaciones de Costa Rica iban en descenso (Marquardt 2001, p. 49).

En cuanto a la presencia territorial de la UFC en los países del Gran Caribe hay, a grandes rasgos, un punto de quiebre en 1912 (Gráfico 2). Antes de ese año, la mayor extensión de tierras de la UFC estaba en Cuba y en Costa Rica. En Cuba, los orígenes de las propiedades de la compañía se remontan a 1897, cuando un grupo de empresarios bananeros encabezados por los hermanos Dumois, agobiados por la destrucción de sus plantaciones en el contexto de la guerra independentista, vendió sus propiedades a la *Boston Fruit Company* (Zanetti, 2008). Cuando se creó la UFC, dos años después, las tierras de la *Boston* en Cuba pasaron a formar parte de la nueva compañía y los hermanos Dumois entraron en su junta directiva. Si bien la creación del Estado cubano, en 1902, bajo la tutela de Estados Unidos, creó las condiciones propicias para el resurgimiento de la producción de bananos, pronto la compañía tomaría la decisión de reemplazar el banano por caña de azúcar en tierras cubanas. Hipólito Dumois se convertiría en un colaborador de la UFC en Cuba con el objetivo de ampliar y consolidar las propiedades de la empresa con vistas a la gran producción azucarera. Mediante la orden militar No. 62, que ordenó la disolución de las antiguas “haciendas comuneras” (terrenos proindiviso) en términos que facilitaron su apropiación por parte de las compañías norteamericanas, la UFC consolidó un latifundio de 27.000 hectáreas, que aumentaría a 50.000 en 1912. Más adelante, al agregar a su *stock* las tierras de la *Nipe Bay Company* la UFC alcanzó más de 100.000 hectáreas en la isla (Zanetti, 2008).

Gráfico 2. Tierras poseídas por la UFC según países (Participación % en el total)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Reportes anuales de la *United Fruit Company* a sus accionistas, 1900-1925.

En Costa Rica, el origen de las propiedades de la UFC estuvo vinculado a las actividades de Minor Keith, como se comentó anteriormente. Mediante el Contrato Soto-Keith firmado de 1884, el famoso empresario de ferrocarriles recibió 800.000 acres (323.887 hectáreas) de tierra, además de beneficios fiscales, a cambio de culminar la obra del ferrocarril que conectaría la capital del país con el Caribe a través del puerto de Limón. Aunque la mayoría de esas tierras eventualmente serían retornadas al Estado o vendidas, de acuerdo con los datos de la compañía, por lo menos 89.000 acres entraron a formar parte del *stock* de la UFC en el país. Posteriormente, otros contratos, como uno que le daba derecho sobre 500 hectáreas por cada kilómetro de ferrocarril construido sobre líneas secundarias, permitirían la expansión de propiedades de la UFC hasta completar unos 250.000 acres (100.000 hectáreas) hacia 1913.¹⁶

Desde 1906, con la irrupción de la UFC en Guatemala, pero especialmente a partir de 1912, que dio inicio a la gran expansión de tierras de la compañía en Honduras, empezó un nuevo periodo en la historia de la frontera corporativa del banano. La expansión en Guatemala fue el resultado de una decisión empresarial, en la que la UFC buscó reemplazar las plantaciones bananeras de Cuba (que serían transformadas a caña) con tierras en otro país. En esta coyuntura, Guatemala, cuyo gobierno estaba deseoso de atraer capital extranjero para culminar las obras de varios ferrocarriles, apareció como un candidato ideal. Minor Keith ofreció sus servicios al gobierno de Manuel Estrada Cabrera, quien aceptó inmediatamente. El trato incluía que, a cambio de terminar el ferrocarril desde la capital hasta Puerto Barrios, más otras líneas secundarias, Keith recibiría una concesión de 168.000 acres de buenas tierras. Paralelamente, Keith acordó con la UFC la cesión de 50.000 acres a cambio de que la compañía plantara al menos 5.000 acres con banano, generando así demanda de transporte para el ferrocarril. Con tierra gratis, un ferrocarril en manos amigas, y un gobierno generoso, nada podía salir mal para la UFC, que tuvo en este país un control sobre la producción de la fruta quizás mayor que en ningún otro país de la gran frontera bananera (Sullivan 1954; Dosal, 1993).

En Honduras, la adquisición de tierras siguió el mismo modelo que en Guatemala: a cambio de la construcción de ferrocarriles, la UFC recibió generosas concesiones de tierras a partir de 1912, además de derechos sobre el agua, las maderas, los recursos minerales y exenciones de impuestos. Así, durante el gobierno de Manuel Bonilla, la Tela Railroad Company, una subsidiaria de la UFC, recibió 6.000 hectáreas de tierra por cada 12 kilómetros de ferrocarril construidos (Soluri 2013, pp. 87-88).¹⁷ En el caso de la Truxillo Railroad Company, también subsidiaria de la UFC, se otorgaron concesiones de tierras a cambio de construir un ferrocarril entre el puerto de Trujillo y Juticalpa, Olancho. La generosidad de las concesiones y la manera

¹⁶ La literatura sobre la UFC en Costa Rica es muy amplia. Además de Montero (2024), en este mismo volumen de la Revista Historia Agraria de América Latina, véase Edelman y León (2014), Casey (1979), Viales (2001) y Viales (2013).

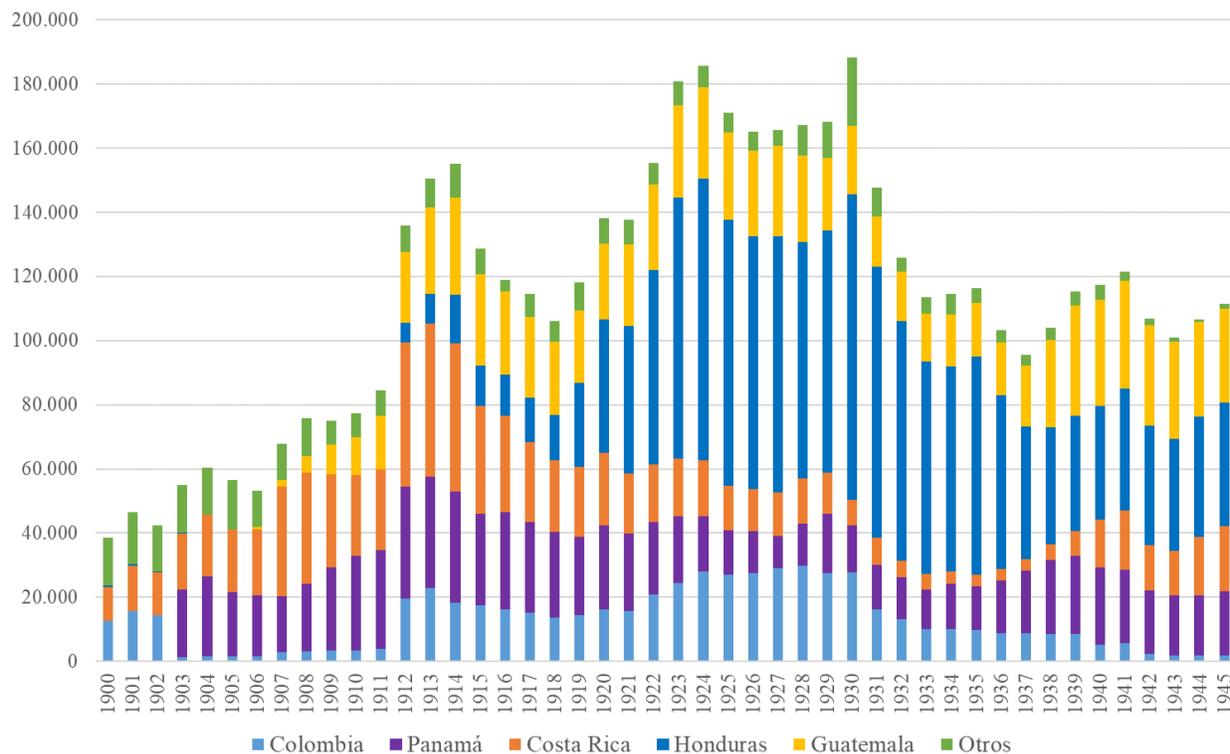
¹⁷ Manuel Bonilla había intentado un golpe de estado a finales de 1910, con financiación de Samuel Zemurray, cabeza de la *Cuyamel Fruit Company*. La sublevación no tuvo éxito, pero logró el nombramiento de un gobierno provisional que organizó unas elecciones que serían ganadas por Bonilla en 1911. A partir de ahí, su gobierno cedió las tierras a las compañías bananeras con extrema generosidad, lo que incluía a la UFC y a la Cuyamel y la compañía de los Hermanos Vaccaro (*Standard Fruit Company*). Véase Argueta (1989).

ligera como se otorgaban, propició conflictos y tensiones entre las compañías fruteras, los especuladores de tierra y los pequeños agricultores (Soluri 2013). A pesar de ello, la economía bananera creció exponencialmente y la UFC logró acumular, en solo 10 años, 170.000 hectáreas de tierra, la mayor extensión adquirida en cualquier país en el que hubiera operado. De esta forma, la acumulación de tierras por parte de la UFC en Honduras eclipsó a Costa Rica y a Cuba que, en todo caso, siguieron siendo importantes. En cambio, países como Colombia, Panamá y Guatemala se mantuvieron en un segundo orden de relevancia. Finalmente, Jamaica, que mostraba una presencia relativamente fuerte de la UFC a comienzos de siglo, fue disminuyendo su importancia relativa con el paso del tiempo, ocupando al final una posición marginal en la estructura de propiedades de la compañía.¹⁸

Hasta aquí nos hemos centrado en la propiedad territorial de la UFC en el Gran Caribe. Sin embargo, ¿cuál fue la dinámica de las plantaciones bananeras propiamente, vista a partir de las actividades de la UFC? La respuesta está en los gráficos 3 y 4. En el primero, se puede observar que desde que la empresa fue fundada hasta 1930 hubo una clara expansión de la frontera del banano. El cultivo de la *musa paradisiaca* pasó de casi 40.000 acres a casi 190.000. Aquí también se observa el quiebre de 1912, cuando se pasó de 84.000 acres a 136.000. Los años de 1912 a 1914 mostraron otro salto que, no obstante, se vio parcialmente anulado durante la Primera Guerra Mundial, cuando el área cultivada cayó en casi 50.000 acres. Con la finalización del conflicto bélico, la UFC retomó la expansión de la producción directa, aumentando el área sembrada en 80.000 acres entre 1918 y 1924. Durante los años 1924 a 1930 el área total cultivada con bananos por parte de la empresa osciló entre 165.000 y 185.000 acres, en un contexto en el que la cantidad de tierras poseídas estaba aumentando como nunca antes. Es decir, las zonas de cultivo se movían –escapando al Mal de Panamá–, la frontera se expandía, pero el área total explotada se mantenía estable. Durante la década depresiva de los 1930s y hasta la finalización de la Segunda Guerra Mundial, las plantaciones de banano de la UFC cayeron un 40%: el *Fusarium Oxysporum* ganaba poco a poco su batalla biológica y la UFC respondía con un cambio de estrategia empresarial: se centraba más en la comercialización y menos en la producción directa.

¹⁸ Sin embargo, en Jamaica la producción de bananos prosperó de forma fenomenal: a finales de la década de 1920 era el mayor exportador mundial, solo por detrás de Honduras. Quizás por su condición de colonia británica, la UFC no pudo consolidar un dominio hegemónico de las tierras en la isla, como sí lo haría en la mayor parte del Caribe continental.

Gráfico 3. Cultivos de banano de la UFC (Acres)

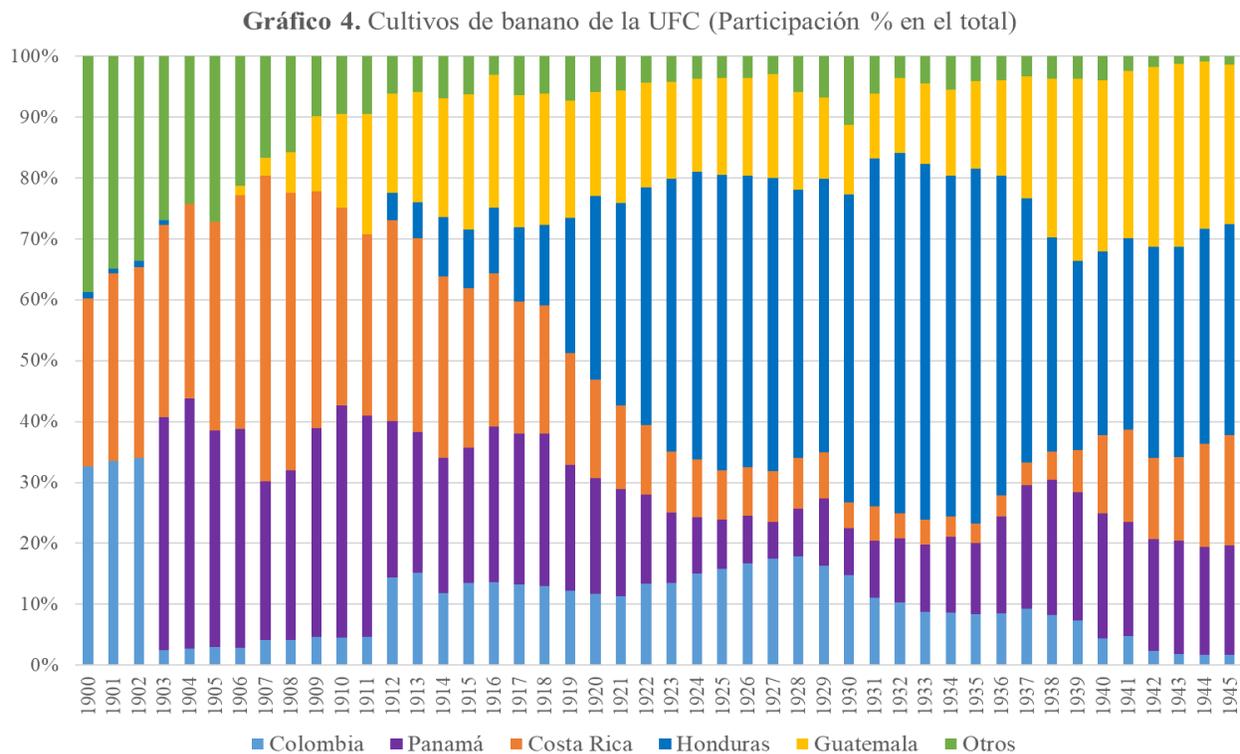


Fuente: Elaboración propia a partir de los Reportes anuales de la *United Fruit Company* a sus accionistas. 1900-1945.

Ahora bien, si analizamos la participación de las diferentes regiones y países en el área total de banano cultivado por la UFC, emerge una dinámica un poco diferente a la de las tierras acumuladas por la compañía. En primer lugar, durante los “años tempranos” (hasta 1908), se puede identificar un núcleo principal de plantaciones y una serie de regiones que podríamos llamar complementarias o secundarias, dentro del imperio bananero de la UFC. El núcleo principal es claramente la región transfronteriza compuesta por las divisiones de Bocas del Toro en Panamá y Limón en Costa Rica. Hasta 1908, del 60 al 75% del área total plantada con bananos por la UFC estaba en estas dos divisiones (ver gráfico 4).¹⁹ Las zonas complementarias estaban ubicadas por una parte en las Antillas Mayores (específicamente Jamaica, Cuba y Santo Domingo) y por otra parte en la zona bananera de Ciénaga-Fundación (Colombia). El primer grupo de regiones está representado en el gráfico por la categoría “Otros” y, dentro de ellos, la distribución fue aproximadamente así: en 1900, Cuba y Jamaica tenían una importancia equivalente (un 39% cada uno dentro de esta categoría) mientras que Santo Domingo era más secundario, con un 22%. Con el paso del tiempo, sin embargo, Jamaica poco a poco fue

¹⁹ Aunque en 1900-1902 el gráfico señala que una “región” importante era Colombia, esto obedece a que en estos años Panamá era un Departamento de Colombia. Una vez se produjo la separación de Panamá, el dato de 1903 revela que la mayor parte de las plantaciones de banano catalogadas como “Colombia” hasta ese momento, en realidad pertenecían a la división de Bocas del Toro, mientras que la división de Santa Marta, en el Caribe colombiano, era una región complementaria o marginal.

incrementando su área cultivada, mientras que Cuba y República Dominicana serían abandonadas por la UFC como zonas bananeras. Para 1905, Jamaica ya tenía plantado la mitad de la categoría “Otros”. Cuba desaparece como frontera bananera a partir de 1906 y República Dominicana a partir de 1909.



Fuente: Elaboración propia a partir de los Reportes anuales de la *United Fruit Company* a sus accionistas. 1900-1945.

A partir de 1908 y sobre todo de 1912, se observan nuevas tendencias que marcarían los “años intermedios” hasta 1929. Por un lado, la creciente importancia en la estructura de plantaciones de la UFC, tanto en términos absolutos como relativos, de Guatemala, ya desde 1906, y de Honduras y Colombia, desde 1912. Por otro lado, la crisis que comienza a experimentar el núcleo histórico principal de Limón-Bocas del Toro, afectadas por el Mal de Panamá ya desde la década de 1910. En estas divisiones, las plantaciones de la UFC comenzaron a disminuir, incluso en términos absolutos, como se aprecia en el gráfico 3. En estos años, la expansión de los cultivos en Honduras por parte de la UFC fue especialmente fuerte, en línea con la adquisición de tierras a partir de las concesiones gubernamentales, como se comentó anteriormente. En el caso de Colombia, la extensión de la frontera del banano es en realidad mucho más importante que la que muestran estos datos, pues en la zona bananera del Magdalena la participación de los productores locales que tenían contratos de exclusividad firmados con la UFC, fue mayor que en los países de Centro América. La división Santa Marta, en Colombia, se vio beneficiada por el extraño fenómeno de que sus plantaciones nunca se vieron afectadas por el Mal de Panamá, hasta

la década de 1950. Así pues, en estos años el *movimiento* de la frontera bananera fue del núcleo histórico Limón-Bocas del Toro, hacia las zonas bananeras de Guatemala, Honduras y el caribe colombiano.

Finalmente, los “años tardíos”, en la década de 1930 y hasta el final de la Segunda Guerra Mundial, estarían caracterizados por nuevas tendencias en el movimiento de la frontera corporativa del banano, además de una reducción general de los cultivos, como se comentó anteriormente. Por una parte, el núcleo principal de las plantaciones bananeras de la UFC, Honduras, vería una moderada reducción del área cultivada, en términos absolutos y relativos.²⁰ Un proceso similar ocurriría en el Caribe colombiano, tras los traumáticos acontecimientos de la huelga de 1928 y la llegada al poder de gobiernos moderados pero reformistas, desde 1930 en adelante. En realidad, no fue tanto que el área sembrada haya disminuido, sino que la UFC, reconfigurada en la persona jurídica de la *Magdalena Fruit Company*, comenzaría una serie de ventas de sus tierras y cultivos a agentes locales, en un proceso de retirada gradual de la compañía de esta región. Prácticamente toda la caída en las plantaciones bananeras de la UFC durante este periodo (un 40%) obedece a la disminución del área explotada en Honduras y la transferencia de sus activos bananeros a otros agentes en Colombia.

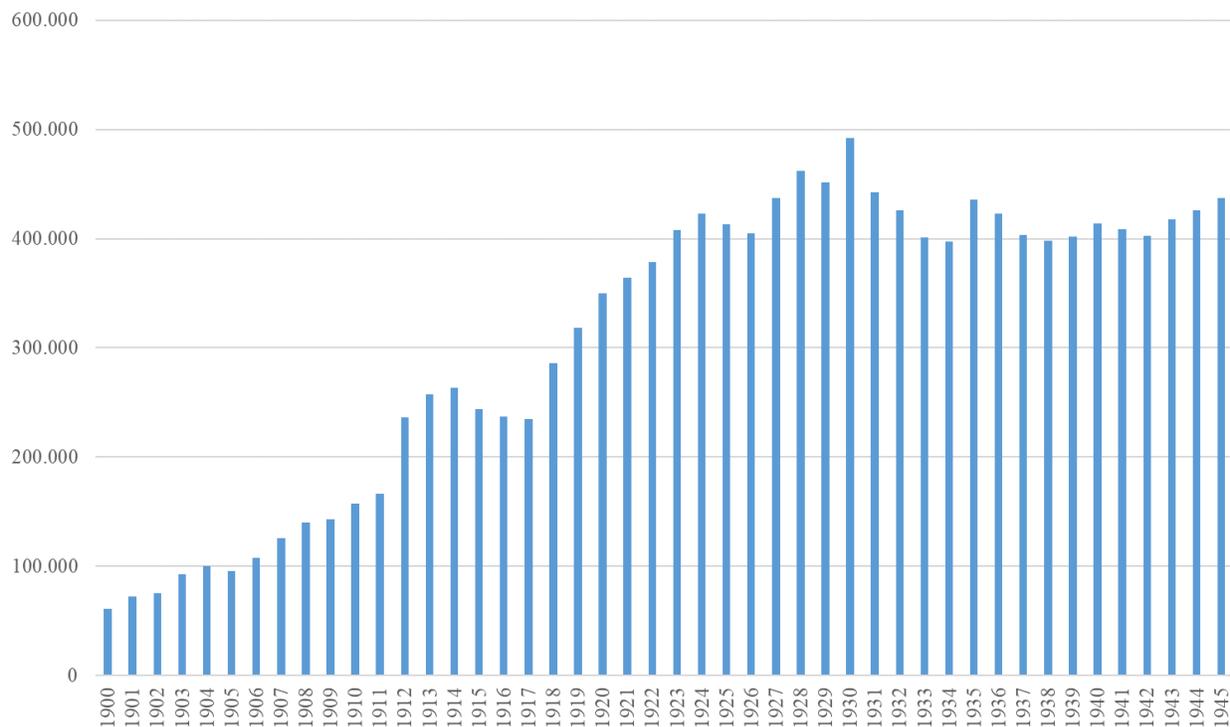
Por otra parte, tanto Panamá como Costa Rica, observarían una “segunda juventud”, con la promoción por parte de la UFC de nuevas zonas bananeras sobre el litoral Pacífico. Ambos países, especialmente Costa Rica, recuperarían su importancia dentro de la estructura de plantaciones de la UFC en estos años tardíos. Guatemala, por su parte, tendría sus altibajos, si bien aquí la frontera bananera también sufrió un desplazamiento hacia el Pacífico, para escapar de las zonas afectadas por el hongo. En términos porcentuales, la importancia del país dentro de la estructura de las propiedades de la UFC aumentó en estos años. Para 1945, las plantaciones de bananos de la UFC estaban básicamente establecidas en Guatemala (26% del total), Honduras (35%), Costa Rica (18%) y Panamá (18%). En el caribe colombiano y en Jamaica, la UFC prácticamente había abandonado la producción directa de bananos, para esta época.²¹

Es importante subrayar que el anterior análisis de la frontera del banano es solo una parte del conjunto de actividades desplegadas por la UFC para el “desarrollo” de la frontera agraria. salvo por periodos excepcionales como guerras mundiales, la explotación de tierras por parte de la UFC creció de forma continua desde el nacimiento de la compañía hasta mediados de los años 1920. A partir de ahí, la cantidad de tierras explotadas osciló entre 400.000 y 500.000 acres (Gráfico 5).

²⁰ De acuerdo con Soluri (2013) no solo el Mal de Panamá fue el culpable del abandono de plantaciones en la costa norte de Honduras. A partir de testimonios de época, resalta que también hubo problemas con la fertilidad de los suelos escogidos para las plantaciones, así como unos niveles de rentabilidad que no eran suficientes para hacer viable el negocio desde el punto de vista económico.

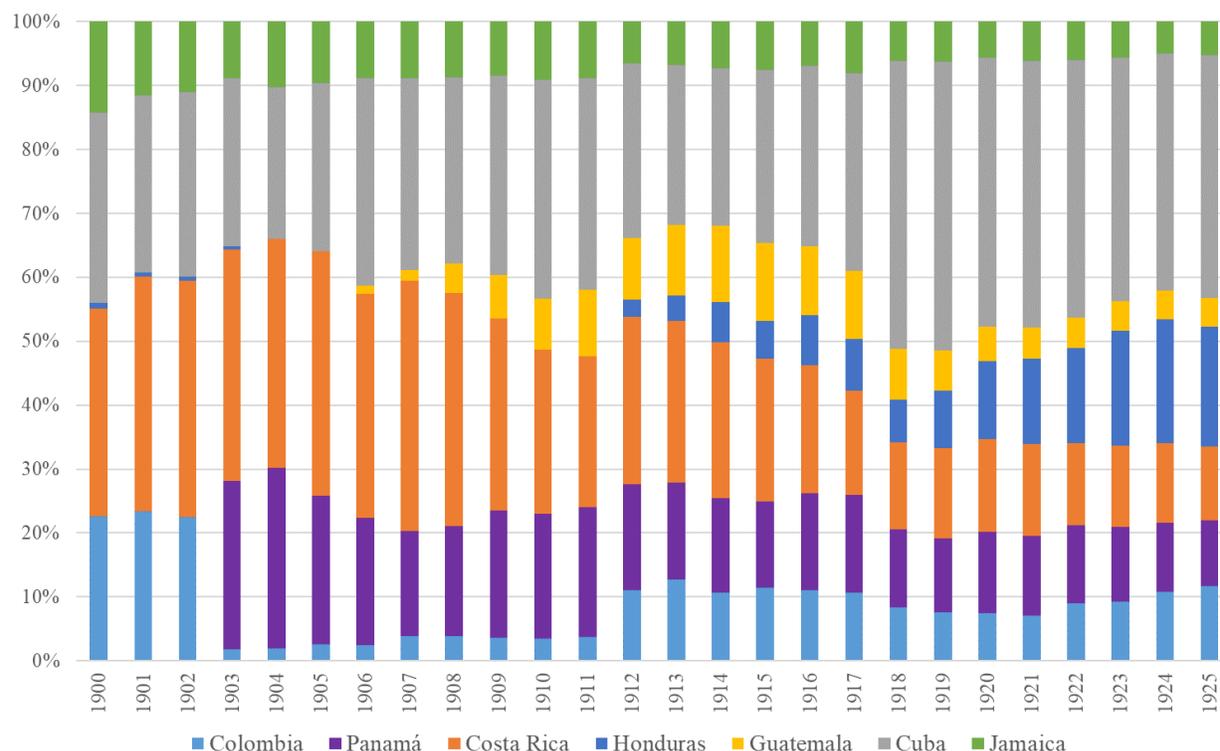
²¹ En el caso de Jamaica, el Mal de Panamá llevó a una reconversión de las plantaciones de la isla, de nuevo hacia el azúcar. Este proceso fue liderado especialmente por pequeños y medianos productores. Para finales de la década de 1940, el azúcar había vuelto a ser la principal exportación de la isla, por encima del banano (Plishka 2024).

Gráfico 5. Tierras de la UFC bajo cualquier tipo de explotación agropecuaria, 1900-1945 (acres)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Reportes anuales de la *United Fruit Company* a sus accionistas. 1900-1945.

Particularmente importantes fueron las plantaciones de caña de azúcar en Cuba, según se vio anteriormente. La participación de Cuba dentro del total de tierras explotadas por la UFC, por lo menos hasta 1925, fue muy importante y constante (ver Gráfico 6). Con la “crisis” del banano al final de la Primera Guerra Mundial, las plantaciones de azúcar ocuparon casi la mitad de todas las tierras explotadas por la UFC en todos los países donde operaba, que sumaban casi 300.000 acres. En el caso cubano, además, en torno al 50-55% de las tierras poseídas por la UFC eran aprovechadas para el cultivo del azúcar, lo que contrasta con el caso de las regiones bananeras, en las que, según vimos, dicha *ratio* de explotación era mucho más baja (Gráfico 1). La pregunta, por lo tanto, sobre cuál era la lógica de tener un fondo de tierras tan grande, en comparación con la explotación efectiva de la frontera bananera cobra gran relevancia a partir de la comparación con el azúcar cubano.

Gráfico 6. Tierras mejoradas poseídas por la UFC (Participación % en el total)

Fuente: Elaboración propia a partir de los Reportes anuales de la *United Fruit Company* a sus accionistas. 1900-1925.

Las lógicas del acaparamiento de tierras en la frontera del banano

Una lectura de los informes de la UFC a sus accionistas sobre la cuestión de las tierras, revela claramente la manera como la ideología del “progreso” permeaba la visión de los directores de la compañía. No hace falta insistir en cómo el progreso era asociado a la puesta en producción de las tierras con fines comerciales, al tiempo que los bosques vírgenes eran vistos como sinónimos de barbarie y atraso. Por otra parte, el mensaje transmitido en los informes estaba marcado siempre por un fuerte optimismo sobre las perspectivas futuras de la compañía, el esfuerzo realizado en la expansión de las operaciones de la empresa, la racionalidad en la toma de decisiones, el apoyo patriótico al gobierno de Estados Unidos y de Gran Bretaña durante la Primera Guerra Mundial mediante el préstamo de gran parte de la flota naval y la compra de bonos, entre otros temas, siempre enfocados en un discurso que recurría al orgullo de extender la civilización en el difícil y peligroso mundo del trópico.

Ya el informe inaugural, en 1900, plantea que las tierras que posee la compañía permitirán lograr la máxima “productividad” y “economía” en la operación. Se resalta que las propiedades están suficientemente separadas para asegurar una diversificación de riesgos frente a contingencias naturales y climáticas. Los informes de la década de 1910 siguieron reportando los progresos realizados en la adquisición de cada vez más tierras y la adecuación de suelos para el

cultivo del banano. Más adelante, en los años 1920, la compañía comenzó a hablar de los “abandonos usuales” de tierras, pero estos son siempre contrapuestos a los nuevos cultivos desarrollados en nuevas áreas de las tierras poseídas, de manera que en términos netos se pudiera reportar un avance en el área plantada. La compañía fue muy cauta en alarmar al accionista y al público con noticias sobre el Mal de Panamá o la Sigatoka. Los abandonos de tierras eran explicados a partir de factores poco específicos, tales como la “baja productividad”, los cambios en el curso de los ríos,²² una “inusual” seguidilla de sequías, vendavales y lluvias,²³ o, simplemente, “otras causas”. A finales de la década de 1920, tras la absorción de la *Cuyamel Fruit Company*, el informe de la compañía resaltó que, con la adquisición de estos activos, la UFC se hacía con los 5 a 6 millones de ramos de buen banano que la *Cuyamel* producía anualmente en Honduras, lo que permitiría a la compañía mantener sus tierras vírgenes libres como área de reserva para futuras necesidades.

Como es evidente, dado que los informes de la compañía a los accionistas querían crear una imagen de seguridad y prosperidad, evitaban hablar de problemas grandes o buscaban minimizar la magnitud de los mismos. El Mal de Panamá era uno de estos problemas, como lo fue luego la Sigatoka. Estos patógenos fueron la reacción natural del medio ambiente frente a la enorme simplificación biológica que implica el monocultivo del banano. De cierta forma, una resistencia o contra-movimiento de la naturaleza, en el sentido de Polanyi, frente a la expansión de la frontera del banano en el Caribe centroamericano, con lo que ello implica en términos de mercantilización de la tierra y los recursos naturales.²⁴

Frente a este panorama, el más complicado que tuvieron que enfrentar las compañías bananeras mientras la variedad de banano Gros Michel fuera la única aceptada por el consumidor norteamericano, la opción que se le presentó a la UFC fue tener una enorme reserva de tierras que le permitiera ir desplazando la frontera bananera en la medida que el invisible enemigo lo obligara a ello, tal como vimos en la sección anterior. En palabras de un ingeniero que trabajó para la compañía desde los años 1940 hasta los 1970:

The Panama disease used to kill everything. The only solution was to get a hold of new lands. It was not possible to maintain bananas once the disease struck. So when one farm died off another was planted (...) and once the division was played

²² United Fruit Company. (1923). *Twenty-Third Annual Report to the Stockholders of the United Fruit Company for the Fiscal Year Ended December 31, 1922*, p. 4.

²³ United Fruit Company. (1924). *Twenty-Fourth Annual Report to the Stockholders of the United Fruit Company for the Fiscal Year Ended December 31, 1923*, p. 4.

²⁴ Aquí aplico al a la frontera bananera el argumento desarrollado por Langthaler y Schüssler (2019, p. 219) para los cultivos de soya desde finales del siglo XX. De acuerdo con estos autores, la aparición de raíces resistentes al glifosato que afectaban a los extensos monocultivos de soya, puede verse como la resistencia de actores no humanos al divorcio entre la sociedad y la naturaleza, dentro del marco conceptual del contra-movimiento de Polanyi.

out you had to leave the country and find another. That's how we ended up in Ecuador, and in Colombia, in all those places, Guatemala, Dominican Republic.²⁵

Por lo tanto, se estableció una especie de “cultivo errante” a gran escala, incluso internacional, que era un sistema “racional” desde el punto de vista de la realización de ganancias, si bien tales ganancias solo eran posibles por el subsidio que brindaba la “naturaleza barata” (Moore, 2015) a partir de las concesiones semi-gratuitas realizadas por los gobiernos de los países donde operaba la UFC, u otras formas no costosas de adquisición de las tierras.

Por otra parte, es evidente que la destrucción de cientos de miles de hectáreas de bosques y selvas tropicales para establecer cultivos transitorios de banano no podía ser buena publicidad para ninguna empresa, incluso en la era de la “conquista de los trópicos”, razón por la que los informes de la UFC a los accionistas buscaron rebajar la importancia de esta dinámica de transformación ambiental. Sin embargo, el estudio de Stacy May y Galo Plaza, *The United Fruit Company in Latin America*, publicado en 1958, que fue realizado por encargo de la *National Planning Association* y que mantenía una retórica afín a los discursos modernizadores y a la defensa de las posiciones de la compañía en todos los asuntos más polémicos, tuvo que abordar directamente estas preguntas: ¿Cómo explicar la gran extensión de tierras poseídas por la UFC, si el área efectivamente explotada era bastante menor? y ¿Por qué la empresa adoptó esta política empresarial de subutilización de los recursos?

La respuesta dada por estos oficiales señala un conjunto de factores, que tienen todos en común plantear que esto era una necesidad real y objetiva, y no una manera de ejercer poder y control en la frontera del banano. En primer lugar, argumentan que las operaciones de banano a gran escala requieren de mucha tierra adicional, con el fin de poder desarrollar una serie de actividades requeridas por la formación de una comunidad “auto-contenida” de 30.000 a 40.000 personas. Es decir, se plantea que la frontera bananera es algo más complejo que una simple sucesión de plantas fruteras. Es la producción de sociedades enteras que requieren asistir a hospitales, iglesias, actividades de ocio, etc., todo lo cual requiere espacio (May y Plaza, 1958). En segundo lugar, afirman May y Plaza, debido a que las plantaciones de banano se ubican en los valles de los ríos, es necesario hacer un montón de obras de ingeniería hidráulica. Se requiere la construcción de canales, acequias, desagües, el desvío de ríos, obras de drenaje, etc., y todo esto implica controlar grandes extensiones de tierra. El punto clave, a nuestro parecer, es el que desarrollan en tercer lugar. Aquí argumentan, por una parte, que todos los mecanismos para buscar combatir las enfermedades de las plantas de banano implican inversiones costosas y que, por lo tanto, solo son rentables si se trata de cultivos a gran escala. Sin embargo, este argumento solo justificaría la existencia de grandes plantaciones, pero no la subutilización de las tierras poseídas en propiedad. Por lo tanto, los autores complementan el punto, reconociendo que es necesario colonizar tierras nuevas para reemplazar aquellas que se han visto arruinadas por los patógenos enemigos:

²⁵ Entrevistado y citado por Bourgois (1989, p. 7).

Panama disease has been the greatest single factor in dictating the large-scale banana grower's policy of always maintaining larger holdings of potential banana lands than are put to active use at any given time. It is difficult to see how this can be avoided unless or until a way is found to grow bananas of a type demanded by the dominant North American market under conditions that provide an adequate protection from the ravages of this disease. (May & Plaza, 1958, pp. 85-86).

Y, más adelante, hacen referencia explícita a la práctica, por necesidad, del “cultivo errante” en la frontera del banano:

The point to be registered here is that until the problem of Panama disease can be resolved, the production of at least Gros Michel bananas will entail moving banana cultivation from acreage that becomes untenably infected to adjacent reserves of virgin acreage sufficiently close to permit use of the huge facilities that make up the apparatus of a modern banana division. (May & Plaza, 1958, p. 86).

El movimiento en la frontera del banano, sin embargo, implicó no solo la transferencia de los cultivos hacia fincas o áreas adyacentes, sino también el salto a zonas distantes, como muestra Soluri (2013, pp. 149-175) para el caso de Honduras. Es más, la estrategia de la UFC de mantener sus actividades en varias regiones y países del Gran Caribe, también obedecía a una estrategia de balancear los posibles riesgos climáticos, biológicos, sociales o políticos que podían presentarse en cualquier momento, en cualquier división bananera. Por último, May & Plaza argumentan que una de las razones por las que la UFC poseía tantas tierras era que el proceso de adquisición de las mismas mediante compras implicó muchas veces entrar en negociaciones con grandes terratenientes que sólo estaban dispuestos a vender la totalidad de sus latifundios, y no una parte. Por lo tanto, argumentan, la UFC se habría visto “forzada” a comprar tierras mucho más extensas de las que en realidad requería.

Hace décadas, la historiografía agraria informada por las categorías y relaciones marxistas, planteó que uno de los principales propósitos para el acaparamiento de tierras en zonas de exportación agraria o para la expropiación de colonos por parte de grandes empresarios, era privarlos de medios de vida independientes, con el fin de movilizar dicha mano de obra, “libre” de medios de producción, como trabajadores dependientes hacia las haciendas y las plantaciones.²⁶ En años más recientes, la historiografía ha señalado otros ámbitos de despliegue de relaciones de poder que contribuyen a explicar, igualmente, el fenómeno de la enorme acumulación de tierras por parte de las corporaciones del banano, en la primera mitad del siglo XX. La acumulación de tierras con el fin de controlar, o al menos luchar, contra microorganismos hostiles o fenómenos naturales, es uno de esos ámbitos. En cambio, los discursos justificadores del latifundio bananero buscan borrar las motivaciones relacionadas con el ejercicio del poder

²⁶ Para un desarrollo de este argumento en el caso de la zona bananera del caribe colombiano, ver los trabajos de Catherine LeGrand (1980, 1983, 1988); para Costa Rica, ver Chomsky (1996).

en el contexto de las fronteras de mercantilización. Sin embargo, la misma UFC informó a sus accionistas sobre la importancia que tenía el ejercicio del poder, para garantizar el buen funcionamiento del negocio:

The location and extent of the Company's development work is and will continue to be influenced by the attitude of the respective Governments in which the properties are located, and government interference or co-operation, as the case may be, is a factor in the determination of the locality in which development of the business shall be carried on. The geographical distribution of its properties enables the Company to act with patience and firmness in its dealings with the governments.²⁷

Conclusiones

La expansión de la frontera del banano, desde finales del siglo XIX y durante la primera mitad del siglo XX, fue un fenómeno que transformó amplias zonas del Caribe insular y continental a nivel económico, social y ambiental. La idea de las fronteras de mercantilización (*commodity frontiers*), como espacios que se incorporan a la dinámica de flujos del capital, y que se transforman en función de la acumulación de capital, no debe obviar los factores que en el proceso histórico llevan al movimiento de la frontera. En este artículo hemos empleado los datos de la tenencia de tierras de la UFC para reconstruir el movimiento histórico de la frontera del banano e identificar las fuerzas detrás de los cambios. Este trabajo hace un esfuerzo por superar las visiones nacionales o regionales del proceso, con el fin de dar luces sobre el proceso general que se da a lo largo y ancho del Gran Caribe. Es importante considerar que esta era la escala empleada por la UFC para tomar sus decisiones y, por lo tanto, es necesario establecer las conexiones a un nivel más general. El concepto de fronteras de mercantilización provee un marco conceptual sugestivo para desarrollar una visión de este tipo.

En primer lugar, la frontera del banano surge a finales del siglo XIX, de forma atomizada y simultánea, en varios lugares del Caribe. Durante este primer momento, la participación de diversos agentes comerciales y productores independientes constituyeron la base y dieron el primer impulso a los procesos de transformación ambiental, que llevarían a la formación de fincas bananeras, aunque no necesariamente al monocultivo. Desde Honduras hasta Panamá, en Cuba, Jamaica y Santo Domingo, y en la región de Río Frío en Colombia, multitud de colonos y pequeños y medianos propietarios produjeron bananos para la exportación que eran comprados por comerciantes que se arrimaban a las costas y que establecieron los primeros negocios de exportación. A partir de aquí, y tras la creación de la UFC en 1899, la frontera del banano se fue moviendo como resultado de las decisiones tomadas por la compañía, presionada por factores geográficos, ambientales, políticos y sociales. A grandes rasgos, identificamos tres momentos

²⁷ United Fruit Company. (1908). *Ninth Annual Report to the Stockholders of the United Fruit Company for the Fiscal Year Ended September 30, 1908*, p. 9.

claves en el movimiento de la frontera del banano de la UFC: primero, el surgimiento de un núcleo principal en torno a la región transfronteriza de Limón y Bocas del Toro; segundo, el traslado de las plantaciones del caribe insular hacia Honduras y Guatemala; y tercero, el traslado de las plantaciones del litoral Caribe en Centroamérica hacia el Pacífico. El primer momento estuvo determinado por las actividades de Minor Keith. El segundo, por una reorganización de las plantaciones en Cuba y el clima político favorable que reinaba en las Repúblicas centroamericanas por aquel entonces. Y el tercero, por el Mal de Panamá. En la base de todo ello, desde luego, estuvo siempre el afán de la UFC por mejorar los rendimientos económicos brindados por la agricultura de exportación en general, y por el banano en particular.

Por otra parte, he presentado cuantitativamente el proceso de acumulación de tierras por parte de la UFC tanto a nivel del Caribe como a nivel de las diferentes regiones o países. Aunque dicho proceso siguió varias fases que se han identificado, es claro que hasta 1930, el acaparamiento de tierras por parte de la compañía se dio a una velocidad cada vez mayor. El acceso a un reservorio de tierras compuesto por más de 3 millones de hectáreas fue posible no solo por el poder de la compañía, sino también por las políticas amigables, especialmente en los países centroamericanos. El principal objetivo de esta acumulación desahogada de tierras fue contar con reservas de tierras vírgenes que le permitieran a la compañía defenderse contra el único agente que no fue capaz de controlar: el *Fusarium Oxysporum*. El movimiento de la frontera del banano, no obstante, también estuvo marcado sobre el terreno por una multiplicidad de actores, incluyendo otras compañías norteamericanas, como la de los Hermanos Vaccaro, la *Cuyamel Fruit Company*, la *Atlantic Fruit Company*, además de las pequeñas asociaciones de exportadores independientes, entre otras. La inclusión de estos actores, con el fin de completar el paisaje global-caribeño de la totalidad de la frontera del banano, queda como una avenida de investigación futura.

Agradecimientos

Agradezco a la Comisión Fulbright (Colombia) por la financiación del proyecto *Peasant export prices, land market and inequality in an agro-export economy: Magdalena (Colombia), 1880-1940*, desarrollado en el Departamento de Historia de la Universidad de Harvard durante el semestre de otoño de 2021, y del cual se derivó el tratamiento de datos para este artículo. Asimismo, a la Universidad del Norte (Barranquilla-Colombia) por la financiación de la agenda de investigación titulada “Surgimiento de la propiedad privada y dinámica del mercado de tierras en la zona bananera del Magdalena, 1850-1935”. Agradezco también la excelente asistencia de investigación brindada por la historiadora Manuela Parra Echeverri y la colaboración de Laura Galindo en el procesamiento de datos. Finalmente, agradezco a los dos evaluadores anónimos de la revista *Historia Agraria de América Latina* por hacer sugerencias que me permitieron mejorar notablemente el texto, así como a su Editor, Dr. Claudio Robles.

Referencias

Fuentes

United Fruit Company, *Annual Report to the Stockholders of the United Fruit Company*, 1900-1939; disponible en Columbia Business School, Columbia University.

Bibliografía

- Adams, Frederick U. (1914). *Conquest of the tropics: The story of the Creative Enterprises conducted by the United Fruit Company*. New York: Doubleday, Page & Co.
- Argueta, Mario. (1989). *Bananos y política: Samuel Zemurray y la Cuyamel Fruit Company en Honduras*. Tegucigalpa: Editorial Universitaria.
- Beckert, Sven; Ulbe, Bosma; Schneider, Mindi; Vanhoute, Eric. (2021). Commodity frontiers and the transformation of the global countryside: a research agenda. *Journal of Global History* 16 (3): 435-450.
- Block, Fred; Somers, Margaret. (2014) *The Power of Market Fundamentalism: Karl Polanyi's Critique*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Botero, Fernando; Guzmán, Alvaro. (1977). El enclave agrícola en la zona bananera de Santa Marta. *Cuadernos Colombianos*, 2(11): 310-389.
- Bourgois, Philippe. (1989). *Ethnicity at work: Divided Labor on a Central American Banana Plantation*. Baltimore and London: Johns Hopkins University Press.
- Bucheli, Marcelo. (2005). *Banana and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*. New York and London: New York University Press.
- Casey, J. (1979). *Limón: 1880-1940*. San José: Editorial Costa Rica.
- Chomsky, Aviva. (1996). *West Indian workers and the United Fruit Company in Costa Rica, 1870-1940*. Baton Rouge and London: Louisiana State University Press.
- Colmenares, Santiago. (2023). *Cosechar para el mundo, pastar para la región: una historia de globalización en los Montes de María (1850-1914)*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia y Banco de la República.
- Colmenares, Santiago. (2024). La frontera exportadora del banano en el Caribe colombiano: apropiación y dinámica del mercado de las tierras, 1880-1930. *Historia Agraria* 94: 1-31.
- Dosal, Paul. (1993). *Doing Business with the Dictators: A Political History of United Fruit Company in Guatemala 1899-1944*. Wilmington, D.E.: SR Books.
- Euraque, Darío. (1997). *Reinterpreting the Banana Republic: Region and State in Honduras, 1870-1972*. Chapel Hill & London: The University of North Carolina Press.
- Forster, Cindy. (2003) The Macondo of Guatemala': Banana Workers and National Revolutions in Tiquisate, 1944- 1954. En: Striffler, S. & Moberg, M. (Eds.), *Banana Wars: Power, Production, and History in the Americas*. Durham, NC: Duke University Press.
- Harvey, David. (2018). *Marx, Capital, and the Madness of Economic Reason*. New York, NY: Oxford University Press.
- Herrscher, Roberto. (2021). *Crónicas bananeras*. Bogotá: Tusquets editores.
- Holway, Merri. (1956). *Bananas*. Washington D.C.: Pan American Union.

- Kepner, Charles. (1936). *Social aspects of the banana industry*. New York: Columbia University Press.
- Langthaler, Ernst; Schüssler, Elke. (2019). *Commodity Studies with Polanyi: Disembedding and Re-Embedding Labour and Land in Contemporary Capitalism*. *Österreich Z Soziol* 44, 209–223. <https://doi.org/10.1007/s11614-019-00339-2>
- LeGrand, Catherine. (1980). *From public land into private properties: landholding and rural conflict in Colombia, 1870-1937*. Stanford University Press.
- LeGrand, Catherine. (1983). Campesinos y asalariados en la zona bananera de Santa Marta (1900-1935). *Anuario colombiano de historia social y de la cultura*, (11), 235-250.
- LeGrand, Catherine. (1988). *Colonización y protesta campesina en Colombia (1850-1950)*. Universidad Nacional de Colombia.
- LeGrand, Catherine. (1998). Living in Macondo: Economy and Culture in a United Fruit Company Banana Enclave in Colombia. En Joseph, G., LeGrand, C. & Salvatore, R. (Eds.), *Close Encounters of Empire: Writing the Cultural History of U.S. - Latin American Relations* (pp.333-368). Durham, N.C.: Duke University Press.
- LeGrand, Catherine. (2006). Historias transnacionales: nuevas interpretaciones de los enclaves en América Latina. *Nómadas* 25, 144-154.
- Marquardt, Steve. (2001). "Green Havoc": Panama Disease, Environmental Change, and Labor Process in the Central American Banana Industry. *The American Historical Review* 106 (1): 49-80.
- May, Stacy & Plaza, Galo. (1958). *The United Fruit Company in Latin America*. Washington, DC: National Planning Association.
- Montero, Andrea. (2024). Entre la frontera nacional y transnacional: La expansión del banano en Costa Rica en el contexto de su comoditización (1899-1930). *Historia Agraria de América Latina* 5(2): 1-28. <https://doi.org/10.53077/haal.v5i02.212>
- Moore, Jason. W. (2000). Sugar and the Expansion of the Early Modern World-Economy: Commodity Frontiers, Ecological Transformation, and Industrialization. *Review* 23(3), 409-433.
- Moore, Jason. W. (2003). The *Modern World-System* as environmental history? Ecology and the rise of capitalism. *Theory and Society* 32: 307-377.
- Moore, Jason (2015). *Capitalism in the web of life. Ecology and the Accumulation of Capital*. London: Verso Press.
- Plishka, Matthew. (2024). Searching for Stability: Banana Blight and the Revitalization of Jamaica's Sugar Industry, 1910-1940. *Agricultural History* 98(3): 315-348. <https://doi.org/10.1215/00021482-11207133>
- Polanyi, Karl. (2001) [1944]. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Reynolds, Philip K. (1927). *The banana: Its History, Cultivation and Place among Staple Foods*. Boston y New York: Houghton Mifflin Company.
- Soluri, John. (2005). *Banana Cultures: Agriculture, Consumption and Environmental Change in Honduras and the United States*. Austin: University of Texas Press.

- Soluri, John. (2013). *Culturas bananeras: producción, consumo y transformaciones socioambientales*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia; Siglo del Hombre Editores.
- Striffler, Steve. (2002) *In the Shadows of State and Capital: The United Fruit Company, Popular Struggle and Agrarian Restructuring in Ecuador, 1900-1995*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- Sullivan, Edmund J. (1954). *A history of the United Fruit Company in Guatemala, 1906-1954*. Thesis. The University of Arizona.
- Tommich, Dale. (2011). Rethinking the Plantation: Concepts and Histories. *Review (Fernand Braudel Center)* 34(1/2): 15-39.
- Tucker, Richard P. (2000). *Insatiable Appetite: The United States and the Ecological Degradation of the Tropical World*. London: University of California Press.
- Viales, Ronny. (1998) *Después del enclave: Un estudio de la región atlántico costarricense 1927-1950*. San José: Universidad de Costa Rica.
- Viales, Ronny. (2001). La colonización agrícola del Atlántico (Caribe) costarricense entre 1870 y 1930. El peso de la política agraria Liberal y de las diversas formas de apropiación territorial. *Anuario de Estudios Centroamericanos* 27: 57-100.
- Viales, R. (2013). *La conformación histórica de la región Atlántico/Caribe costarricense:(Re) interpretaciones sobre su trayectoria entre el siglo XVI y el siglo XXI*. San José: Editorial nuevas perspectivas.
- Viales, Ronny & Montero, Andrea. (2011). Una aproximación al impacto del cultivo del banano en el Atlántico/Caribe de Costa Rica (1870-1930). En Viales, R & Goebel, A. (Eds.), *Costa Rica: Cuatro Ensayos de Historia Ambiental* (pp. 83-124). San José: Sociedad Editora Alquimia 2000.
- Viloria, Joaquín. (2014). *Empresarios del Caribe colombiano: historia económica y empresarial del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena, 1870-1930*. Bogotá: Banco de la República.
- Wallerstein, Immanuel. (2005) [1979]. *El Moderno Sistema Mundial: La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. México D.F., Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Wallerstein, Immanuel. (1999). *El Moderno Sistema Mundial III: La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850*. Madrid: Siglo XXI Editores.
- White, Judith. (1978). *Historia de una ignominia: La United Fruit Co. en Colombia*. Bogotá: Presencia.
- Zanetti, Oscar. (2008). La United Fruit Company en Cuba: organización del trabajo y resistencia obrera. *Clío América* 2(4): 238-258. <https://doi.org/10.21676/23897848.365>