

Marcelo BUCHELI

Bananas and Business. The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000

New York-London, New York University Press, 2005, 252 pp.

Los estudios de historia de la empresa en América Latina, cuyos orígenes no tienen más de tres décadas, muestran en los últimos quince años avances importantes, reflejados en una bibliografía en aumento en volumen y calidad, y en la institucionalización progresiva de la disciplina, especialmente en México, Brasil y Argentina, a continuación de los cuales se sitúa Colombia (María Inés Barbero, "Business History in Latin America", en F. Amatori y G. Jones, eds., *Business History Around the World*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003, pp. 317-335; Carlos Dávila, "La historia empresarial en América Latina", en C. Erro, ed., *Historia empresarial: Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona, Ariel, 2003, pp. 349-381). En este país suramericano, que nunca ha sido destino importante del capital extranjero ni de corrientes migratorias internacionales, sentó sus bases en 1899 una de las divisiones de la *United Fruit Company* (UFC), la multinacional de origen estadounidense cuya historia empresarial de cien años es el tema del trabajo aquí reseñado.

El libro del historiador económico y empresarial colombiano Marcelo Bucheli sin duda representa una importante contribución a la bibliografía de la *business history* a nivel internacional, no exclusivamente latinoamericano, y es de especial interés para quienes investigan sobre la inversión extranjera y las multinacionales en una perspectiva histórica y de su economía política. Sirve también para los cursos universitarios sobre la globalización, las multinacionales y la inversión extranjera en América Latina. Y resulta pertinente para la audiencia española pues, con posterioridad a 1990, la inversión directa de España en la región se ha incrementado notoriamente (una "reconquista" de América, se ha llamado en algunos medios académicos). En efecto, en este libro se estudia la compleja y variada trayectoria de las relaciones de los directivos locales de una empresa multinacional con la jerarquía gerencial de la casa matriz, así como con gobiernos locales, regionales y nacionales y otra serie heterogénea de *stakeholders* (desde sindicatos hasta empresarios locales, pasando por políticos y guerrilleros). El análisis detallado de la dinámica de estas relaciones en el transcurso de cien años de operaciones de la empresa en Colombia está enmarcado en el contexto internacional en el que la UFC operó, y en la evolución de sus políticas y estrategias empresariales.

Pese a tratar sobre uno de los principales países exportadores de café de América Latina durante el siglo XX, este trabajo no se refiere a ese producto, sino a otro "fruto tropical" de exportación, el banano, cultivado no solo en Colombia, sino en otras "repúblicas bananeras" (Centroamérica y Ecuador) por la UFC, considerada usualmente como la "quintaesencia del imperialismo norteamericano" en la región. Hasta mediados del siglo XX, la UFC fue la empresa agrícola norteamericana más

exitsa en crear una estructura verticalmente integrada que incluía plantaciones, transporte (ferrocarril y marítimo), red de comunicaciones y sistemas avanzados de mercadeo. Con posterioridad a 1960 enfrentó un proceso de desinversión en la región original de sus operaciones (el departamento de Magdalena en el norte de Colombia) y se trasladó hacia la región de Urabá (en el noroccidente del país), enfocándose en la comercialización antes que en el cultivo y la producción.

Esta historia empresarial de la UFC, que se fundamenta en la tesis doctoral del autor en la Universidad de Stanford, se aparta de los planteamientos de la teoría de la dependencia, corriente de pensamiento que marcó los estudios sobre la inversión extranjera en América Latina por varias décadas y en la que la investigación histórica rigurosa cedió paso a generalizaciones que poco aportaron al conocimiento de la dinámica y efectos del capital y las empresas multinacionales que operaron en esa parte del mundo. En contraste, a lo largo de las 240 páginas de *Bananas and Business*, se revela un riguroso trabajo historiográfico, sustentado en una amplia y variada gama de fuentes primarias y secundarias, entre las cuales deben destacarse los archivos de la UFC en Colombia, que nunca antes habían sido utilizados, y los archivos notariales que permitieron hacer seguimiento a los contratos entre la compañía y los empresarios locales. Adicionalmente, el autor acudió a la historia oral: en varias ciudades colombianas entrevistó a ex-funcionarios (estadounidenses y colombianos) de la UFC, líderes sindicales, trabajadores, empresarios bananeros, políticos y ex-guerrilleros.

La narrativa cuidadosamente tejida por Bucheli tiene detrás una buena base teórica y analítica. Sobra decir que el autor no considera a la empresa meramente como una función de producción, sino como una compleja estructura de actores y relaciones internas y externas, que estudia acudiendo con cierto eclecticismo a varias aportes teóricos de la economía neoinstitucional, como la teoría de la agencia y de las relaciones contractuales; así mismo, acude a los enfoques de Mira Wilkins y de Alfred Chandler para explicar el proceso de desinversión que siguió la UFC a partir de 1960.

La mayor parte de la bibliografía sobre esta multinacional en Colombia se centra en un violento conflicto laboral, la masacre de las bananeras en 1928, un tema que recorrió el mundo en las páginas del premio Nobel colombiano de literatura, Gabriel García Márquez, traducidas del castellano a múltiples lenguas. El libro de Bucheli, escrito en inglés, no se circunscribe a la execrable masacre, sino que luego de tratar los antecedentes de la *United Fruit* en el país (las décadas previas a la masacre), se dedica a historiar la economía política de las operaciones de la multinacional en las siguientes siete décadas (1930-2000). Para ello, el libro está organizado en ocho capítulos. Cuatro de ellos (del cuarto al séptimo) tienen que ver, respectivamente, con las relaciones de la UFC con el gobierno y la política local, el conflicto laboral durante la década de 1920, las relaciones con el sindicato en las décadas posteriores y las mantenidas con los empresarios bananeros. Esta parte del libro está precedida por dos

capítulos: uno sobre la dinámica del mercado del banano en Estados Unidos durante el siglo, y otro sobre la evolución de las estrategias de negocio de la multinacional bananera frente a los cambios en el volátil contexto económico y político latinoamericano, y al cambio tecnológico posterior a la II Guerra Mundial, que hizo la integración vertical menos importante.

Frente a la imagen de la omnipotente UFC que siempre tuvo a su servicio gobiernos enteros y las burguesías de las “*banana republics*” como sus aliadas incondicionales, lo que el libro de Bucheli documenta es mucho más complejo y lleno de matices, a menudo contrarios a esta imagen estática y simplificada. Según el autor, “...los trabajadores, los terratenientes y el gobierno tuvieron agencia, iniciativa y tomaron decisiones racionales” (p. 185). Por su parte, a nivel internacional, la UFC estuvo enfrentada a mitad de siglo al cambio de gustos del consumidor “gringo”, y buscó en las frutas procesadas un sustituto al banano, para retornar a aquél en las décadas de 1980 y 1990. En el campo de las relaciones con el gobierno colombiano, la agitada vida política colombiana “creó incentivos para que la UFC hiciera inversiones directas en la primera mitad del siglo y se ocupara de desinvertir en la segunda” (p. 117). A su vez, la orientación ideológica del movimiento sindical en la región cambió después de 1945, logrando mayores reivindicaciones que en décadas previas; paradójicamente, esto “resultó fatal en el largo plazo” (p. 148), pues condujo a que la empresa —más flexible y móvil que los trabajadores— se reestructurara de manera que no tuviera que manejar directamente trabajadores. Como cualquier empresa de su tamaño y complejidad, la dinámica interna de la UFC refleja que no siempre sus miembros comparten una misma agenda; el libro ilustra conflictos y tensiones internas dentro de la jerarquía gerencial y las cabezas de la división colombiana, como también entre la empresa y los empresarios locales, quienes, una vez conocieron cómo manejar el negocio, trataron de crear sus propias compañías de exportación de la fruta.

¿Qué puntos del volumen aquí analizado merecen más profundización? Por un lado, los dos capítulos sobre el sindicalismo se beneficiarían de consultar otras interpretaciones sobre las relaciones laborales y el sindicalismo, adelantadas de las diversas facciones dentro de la izquierda colombiana. Por otro, la ampliación de la literatura de dirección estratégica haría aconsejable contemplar aproximaciones como los del enfoque basado en recurso, la gestión de *stakeholders* y la ciudadanía corporativa, todos ellos con capacidad teórica para captar las nuevas realidades de la región. Sugerir lo anterior, no opaca la importante contribución de este libro, que ha sido reseñado en media docena de los principales *journals* internacionales de *business history* y de los especialistas en América Latina.

Carlos Dávila

Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia