

Asociación Uruguaya de Historia Económica (AUDHE)

Terceras Jornadas de Historia Económica

Montevideo, 9 al 11 de julio de 2003

Simposio N° 13

Nombre del simposio: Inversiones extranjeras y empresas multinacionales en América Latina en el siglo XX

Coordinadores:

María Inés Barbero (Universidad de Buenos Aires/Universidad de General Sarmiento): mbarbero@fibertel.com.ar; mbarbero@ungs.edu.ar

Andrés Regalsky (Conicet/Universidad Nacional de Tres de Febrero/Universidad Nacional de Luján): regalsky@utdt.edu

Raúl Jacob (Universidad de la República): rjacob@chasque.apc.org

Título de la ponencia: Estrategias para una crisis. Las multinacionales bananeras en Centroamérica durante los años treinta.

Autor(es): Juan S. Nuez Yáñez

Adscripción institucional: Departamento de Historia e Instituciones. Económicas, Universidad de La Laguna - España

Correo electrónico: jnuezy@ull.es

Estrategias para una crisis. Las multinacionales bananeras en Centroamérica durante los años treinta.

Juan S. Nuez Yáñez
Dpto. Historia e Inst. Económicas
Universidad de La Laguna - España

Las bananas son un producto con una elevada elasticidad demanda-renta. Esta característica estuvo detrás del rápido crecimiento del consumo desde finales del siglo XIX., ya que el aumento progresivo del ingreso real en Estados Unidos y Europa noroccidental a partir de la Revolución Industrial, favorecido por las reducciones de precios provocadas por la internacionalización de los mercados, permitió que, pese a la disminución relativa de los gastos en alimentación, hubiera una mayor diversificación en las dietas y que la fruta dejara de ser considerada un artículo de lujo¹. Si, como señalaba Minchinton², «*a partir de 1900 empezó a adquirir importancia un producto desconocido: la banana, que tuvo gran éxito entre las clases pobres urbanas*», a la altura de 1930 ya se había generalizado su consumo. No en vano, los racimos importados en Estados Unidos ascendían a unos 63 millones, mientras que en Europa rondaban los 36 millones.

Por ello, parecería lógico que la crisis económica de los años treinta hubiera incidido sobremanera en la demanda bananera mundial. El aumento del desempleo, con el consiguiente descenso de la renta *per-capita*³, habría desviado los escasos recursos disponibles hacia la adquisición de bienes inferiores (*cfr. cuadro 1*). Sin embargo, no ocurrió así. Entre 1929 y 1933, los peores años del periodo, las importaciones de bananas se incrementaron más de un 10 por ciento en Gran Bretaña, mientras en Francia lo hicieron cerca de un 57. Por su parte, los descensos en Alemania se debieron principalmente a las políticas de cambio seguidas por el régimen nacionalsocialista, aún así cayeron menos de un 6 por ciento. El único caso en el que la reducción de las importaciones se dejó notar fue en Estados Unidos, aunque la disminución en un 39 por ciento no obedeció de forma exclusiva a la contracción de la demanda.

¿Cómo se explica este comportamiento? Las características nutritivas de la fruta, así como los esfuerzos realizados por los principales comercializadores por ampliar el consumo mediante el control sobre los precios finales, permitieron que las bananas dejaran de ser consideradas un producto de lujo y que pasaran a formar parte habitual de la dieta. Así, cuando buena parte de la población vio reducida su capacidad adquisitiva, continuaron formando parte de la cesta de la compra al ser muy difícil encontrar un producto que ofreciera más por menos, y en la explotación de esta característica se centraron las estrategias de marketing de la época.

¹ La bibliografía sobre los cambios en la oferta y la demanda frutera es muy amplia. Como ejemplo puede consultarse a P.N. DAVIES (1990: 10-22) para ver los orígenes del comercio internacional de fruta y el impacto sobre éste de los cambios en la tecnología marítima, o los trabajos recogidos en las publicaciones bajo la responsabilidad editorial de J. MORILLA CRITZ (1995 y 1997), en especial el de P. RHODE en el primero y el de G. FEDERICO en el segundo.

² MINCHINTON, W. (1979: 134).

³ Los efectos de la crisis de los años treinta en los principales países consumidores ha generado una abundante bibliografía, tanto a nivel general como particular. Para una visión de conjunto, consultar, por ejemplo, C.P. KINDELBERGER (1985)

CUADRO 1
Macromagnitudes económicas de los principales países consumidores

	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
Tasa de desempleo										
Estados Unidos	3,1	8,7	15,8	23,5	24,7	21,6	20,0	16,8	14,2	18,8
Gran Bretaña	7,2	11,1	14,8	15,3	13,9	11,7	10,8	9,2	7,7	9,2
Francia	1,2	..	2,2	4,5	..	3,7
Alemania	5,9	9,5	13,9	17,2	14,8	8,3	6,5	4,8	2,7	1,3
Italia	1,7	2,5	4,3	5,8	5,9	5,6	5,0	4,6
PIB per cápita 1929=100										
Estados Unidos	100	90	82	71	69	74	79	90	93	89
Gran Bretaña	100	99	93	94	96	102	105	110	113	114
Francia	100	96	90	84	90	89	87	90	95	102
Alemania	100	93	83	75	83	89	96	105	118	128
Italia	100	94	93	95	94	94	102	101	107	107

Fuente: MADDISON, A. (1991: 174 y 1997: 271 y 274)

De todas formas, la década de los treinta hay que considerarla como un hito en la producción y comercio internacional de bananas, pues en un periodo de tiempo relativamente corto se dieron una serie de circunstancias de forma conjunta que cambiaron las reglas del juego seguidas hasta entonces. En los años posteriores a la I Guerra Mundial, las colonias europeas en África comenzaron a aparecer en el mercado como nuevos oferentes, aunque su verdadera importancia no se revelaría hasta la aplicación generalizada de medidas de tipo proteccionista como intento de solución de la crisis. Además, el agotamiento de las tierras y las enfermedades en Centroamérica, tanto de *Sigatoka* como de *Mal de Panamá*, obligaron al incremento del empleo de fertilizantes y productos fitosanitarios en las plantaciones, cuando no su traslado desde la costa Este a la Oeste o la reconversión varietal. Los nuevos escenarios en la producción y el comercio bananero marcarían las estrategias seguidas por las empresas.

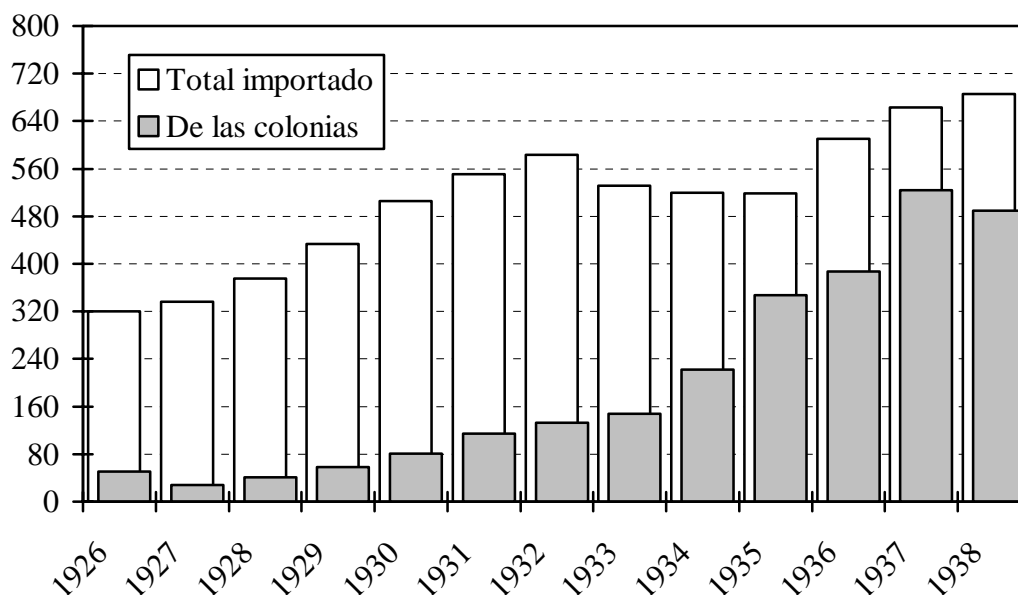
EL CIERRE DE LOS MERCADOS EUROPEOS

A lo largo de los años veinte se fue fraguando una corriente política en las metrópolis europeas que propugnaba aumentar la conexión comercial con las colonias. Por una parte, se pretendía que el incremento de las exportaciones de estas últimas permitiera la ampliación de su capacidad de compra, que debía orientarse a la adquisición de artículos manufacturados en las primeras. Por otra, servirían como contrapartida por la ayuda material y humana prestada durante la Primera Guerra Mundial. Aunque se iniciaran desde esas fechas, su impacto sobre los mercados bananeros era limitado⁴. Sin embargo, la crisis de los treinta produjo cambios en el comercio de esta fruta. La devaluación y el proteccionismo fueron las armas empleadas por los principales países consumidores para hacer frente a la crisis. Esta estrategia iba a limitar las posibilidades de acceso de las producciones latinoamericanas a Europa, unos

⁴ La consulta del magnífico trabajo de J.A. HOUTKAMP (1996) se convierte en indispensable para conocer en profundidad el crecimiento de la producción bananera en África en el periodo de entreguerras.

mercados que, pese a la crisis y la disminución de la renta disponible, siguieron en aumento (*cfr. gráfico 1*).

GRÁFICO 1
Importación europea de bananas, 1926-1938
(miles de toneladas)



Fuente: NÚEZ YÁNEZ, J.S. (2002: 200-204)

En 1931 se produjo el abandono del patrón oro por parte de Gran Bretaña, que cambió su política económica desde el librecambio al proteccionismo más duro, devaluando la libra e imponiendo aranceles a prácticamente todas las entradas de productos foráneos⁵. En el caso de las bananas se fijó en dos libras y diez chelines por tonelada, que si se hubiese aplicado a todos los productores no hubiese supuesto más que un encarecimiento para el consumidor y una pérdida de competitividad en este destino o de esta fruta frente a otras. Sin embargo, un año más tarde comenzó a aplicar la preferencia imperial tras la firma del Acuerdo de Ottawa, por el que se eliminaron las medidas proteccionistas sobre los productos de la *Commonwealth*. Esto significó la definitiva pérdida de este mercado para la fruta no británica y el que Jamaica se convirtiera en el principal abastecedor de bananas del mercado británico, pasando de cubrir un 38,1 por ciento en 1930 a un 86,8 en 1937.

Por su parte, Francia optó por el establecimiento de contingentes a las bananas foráneas mediante el Decreto de 9 de diciembre de 1931, que vino a reforzar el arancel impuesto en 1928. Si el contingente fijado para 1932 fue de 192.000 toneladas, progresivamente iría reduciéndose, llegando a 90.000 en 1936, no siendo necesario fijarlos con posterioridad ante la práctica desaparición de las importaciones. Además, el Decreto de 7 de enero de 1932 impuso un gravamen especial de 150 francos por tonelada a las bananas extranjeras, cuya recaudación fue remitida a los productores de los territorios franceses del Caribe y África. En diciembre de 1932 se constituyó el

⁵ DAVIES, P.N. (1990: 152-164)

Comité Interprofessionnel Bananier, en el que se agruparon productores coloniales, exportadores, importadores y transportistas, que se encargó de dirigir todos los aspectos concernientes al mercado bananero francés. Y una de sus medidas fue endurecer aún más el sistema de importación, al repartir la cuota de entrada por licencias en 1935; unas licencias que debían adquirirse a un precio de 750 francos por tonelada, lo que hacía prácticamente imposible la competencia⁶. De esta forma, con las ayudas a la producción y la venta protegida, las bananas de la Unión Francesa cubrieron prácticamente en su totalidad el mercado metropolitano a partir de 1938.

En cuanto a Alemania, los principales problemas vinieron de la mano de las restricciones de cambio impuestas por el régimen nacionalsocialista, pues en su afán de controlar los movimientos de divisas optó por realizar la mayoría de las transacciones mediante acuerdos de pago y de compensación. Estas restricciones limitaron de forma considerable el tamaño del mercado, permitiendo el aumento en importancia de la fruta proveniente del antiguo Camerún alemán, con el que no había problemas de cambio al ser los compradores y los vendedores de nacionalidad alemana.

Finalmente, aunque se tratara de un mercado de muy reducidas dimensiones, en Italia también se aplicaron medidas restrictivas al comercio de bananas. Para ello se creó la *Regia Azienda Monopolio Banane* en 1935, con el objetivo de, por una parte, incrementar la producción en Somalia y, por otra, controlar el proceso de venta e incentivar el consumo. Los objetivos se consiguieron sólo en parte, pues si bien las importaciones aumentaron de forma considerable, las menos de 30.000 toneladas entradas en 1938 contrastan con las 170.000 de Francia o las 160.000 de Alemania. Además, los costes debieron ser muy elevados, pues la fruta somalí no podía competir ni en calidad ni en precio con la de América Central.

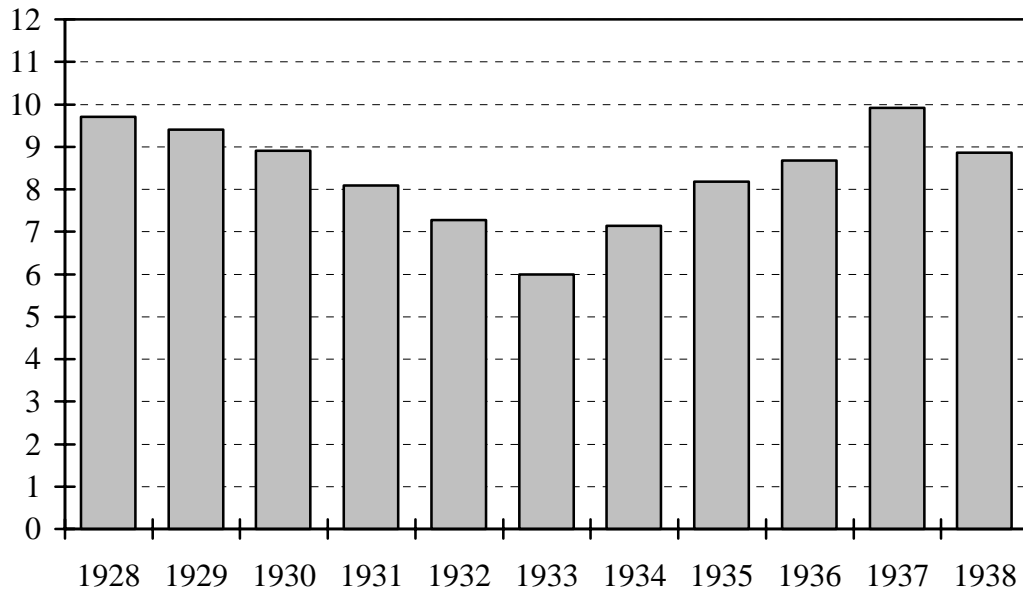
En 1929 el mercado europeo era capaz de absorber unas 430.000 toneladas, de las que un 13 por ciento eran cubiertas por la producción colonial, un 20 por ciento por la de las Islas Canarias, y el 67 por ciento restante, unas 290.000 toneladas, tenían origen latinoamericano. Las políticas proteccionistas comentadas redujeron de forma significativa las posibilidades de colocar fruta extranjera en Europa, de modo que el 73 por ciento de las cerca de 700.000 toneladas que llegaron a ese mercado en 1938 procedían de las colonias.

LAS ESTRATEGIAS ANTE EL CAMBIO DE ESCENARIO

La caída de la renta *per-cápita* en Estados Unidos por la crisis económica habría provocado una disminución de las importaciones de esta fruta, al concentrar su gasto los consumidores en los artículos de primera necesidad. Las cifras parecen corroborar esta hipótesis, pues en 1933 el consumo per-capita de bananas fue un 39 por ciento inferior al de 1929 (*cfr. gráfico 2*). Ahora bien, ¿ese descenso se debió exclusivamente a la reducción de la demanda?

⁶ Según cálculos de BAATZ (1941: 19), reproducidos por J.A. HOUTKAMP (1996: 43), las bananas extranjeras debían pagar entre 1,10 y 1,55 francos por kilo de impuestos cuando el precio de venta mayorista se movía en torno a 2,00 francos a la altura de 1935.

GRÁFICO 2
Consumo per-capita de bananas en Estados Unidos, 1928-1938
(kilos por persona y año)



Fuente: BUCHELLI, M. (2002)

El control sobre los precios de compra y venta

La absorción de *Cuyamel* por *United Fruit* y el pacto de no agresión de ésta con *Standard* reforzaron aún más, si cabe, el papel de ambas multinacionales en el mercado bananero americano, conformando un duopsonio en las compras y un duopolio en las ventas. No en vano, entre las dos controlaban la comercialización de tres cuartas partes de la fruta exportada desde América Latina, aunque quien marcara las pautas de actuación fuera *United*, que triplicaba las cifras de *Standard* (cfr. cuadro 2).

Y en este contexto, hay que observar con mayor perspectiva las cifras de importaciones en Estados Unidos y su vinculación con la crisis económica general, porque todo apunta a que la reducción de la entrada de bananas no fue tanto un resultado de la disminución de la demanda, como una estrategia para mantener los precios al consumidor, que en 1933 eran sólo un 14 por ciento inferiores a los de 1926, cuando en el resto de productos alimenticios habían descendido un 40 por ciento⁷. El relativo sostenimiento de los precios de venta y la reducción de los de compra permitió no sólo mantener los márgenes sino incluso incrementarlos. Si en la década de los veinte los agricultores recibían 60 centavos en Costa Rica y Colombia y entre 40 y 50 en Honduras y Guatemala por los racimos de nueve manos, a mediados de 1931 se redujeron a 50 centavos en los primeros y a 30 en los segundos. De esta forma, pese a la disminución de las cantidades vendidas, los costes cayeron más que los ingresos.

⁷ KEPNER, C.D. Y J.H. SOOTHILL (1935: 264) citando cifras del *U.S. Bureau of Labor Statistics*.

CUADRO 2
*Exportaciones americanas de bananas y peso
de las principales compañías en 1932*

	Millones de racimos			% del total	
	Total	<i>United Fruit</i>	<i>Standard</i>	<i>United Fruit</i>	<i>Standard</i>
Honduras	27,9	20,2	5,1	72,4	18,3
Jamaica	20,4	10,5	3,6	51,5	17,6
Colombia	7,4	6,9	0,0	93,2	0,0
Brasil	6,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Guatemala	5,3	5,3	0,0	100,0	0,0
Cuba	4,7	0,0	2,2	0,0	46,8
Costa Rica	4,3	4,1	0,0	95,3	0,0
Méjico	4,2	0,5	2,5	11,9	59,5
Panamá	3,6	3,0	0,5	83,3	13,9
Nicaragua	3,4	1,1	1,6	32,4	47,1
TOTAL	88,1	51,6	15,5	58,6	17,6

Fuente: KEPNER, C. Y J.H. SOOTHILL (1935: 37).

Y mientras la situación económica de Estados Unidos no mejoró, continuaron las caídas de los precios pagados en América Latina pues, en julio de 1932, *United* comunicó a todos los productores costarricenses que acababan contrato, que los nuevos se fijarían en 24 centavos, y que los que le vendieran sin contrato no recibirían más de 16⁸. Un precio que se mantuvo incluso cuando, en 1934, se firmó el acuerdo entre el Gobierno de Costa Rica y *United Fruit*, que creó la ilusión de un aumento de las cotizaciones al marcar entre 45 y 50 centavos para la fruta producida en la costa atlántica con destino a Estados Unidos y entre 25 y 30 para la cosechada en la del Pacífico y mismo mercado⁹. En realidad, los precios se mantuvieron prácticamente invariables, ya que en esas fechas, con el traslado de la producción hacia la segunda zona, ésta estaba ganando terreno y representaba cada año una parte mayor del total¹⁰.

El traslado al Pacífico

Como se ha visto, la crisis se trasladó los agricultores, a los que las compañías redujeron las cantidades compradas y los precios pagados, en un momento en el que se producían incrementos de los costes de producción al tener que hacer frente a las enfermedades *Mal de Panamá* y *Sigatoka*¹¹. La primera, provocada por el hongo *Fusarium oxysporum f. sp. cubense*, era conocida desde 1874 en Australia, y su llegada

⁸ KEPNER, C.D. Y J.H. SOOTHILL (1935: 262)

⁹ La que iba a Europa se compró a 0,35-0,45 la del Atlántico y 0,25 la del Pacífico, una diferencia de precio marcada por el menor grado de desarrollo de la fruta que tenía que cruzar el Océano, y por la filosofía de *United* de «apretar sin ahogar». Así, permitió a los grandes productores locales de la costa atlántica que abastecían a la empresa —muy influyentes a nivel político y los de mayores costes—, mantener las fincas en cultivo sin entrar en pérdidas cuantiosas. KEPNER, C.D. Y J.H. SOOTHILL (1935: 280) y CHOMSKY, A. (1996: 243)

¹⁰ En 1931, toda la fruta costarricense se obtenía en la costa atlántica, mientras que en 1940 se producían allí 1,5 millones de racimos y 2 en la costa del Pacífico. SHAW, E.B. (1942: 380)

¹¹ Referencias a estas enfermedades pueden encontrarse en toda la literatura sobre el cultivo de banano, como por ejemplo en J.C. ROBINSON (1996: 180-184).

a Centroamérica se produjo en 1890. Se propaga muy fácilmente, pues se puede llevar de un lugar a otro por los trabajadores en la tierra que se queda pegada en la suela de las botas o en las herramientas, aunque la forma más habitual de contagio es por usar plantas infectadas como material de siembra en nuevas explotaciones. Ahora bien, dado el carácter itinerante del cultivo en América Central, no llegó a convertirse en un problema serio hasta la segunda década del siglo XX, cuando las posibilidades de expansión de la superficie en producción empezaron a limitarse¹². La dificultad para combatirla llevó al convencimiento de que la única forma de continuar el cultivo era cambiando la variedad. Así, en Jamaica se procedió a arrancar las plantaciones para sustituir la *Gros Michel* por cultivares del tipo *Cavendish*, que son más resistentes a la enfermedad¹³, aunque hubo que esperar a los años cincuenta para que *Standard Fruit* consolidara la sustitución en Centroamérica, y a los sesenta para que lo hiciera *United*.

Por su parte, la *Sigatoka amarilla* es producida por el hongo *Mycosphaerella musicola* Leach y recibe el nombre del valle de las Islas Fiji donde primero se identificó. Si en 1910 asoló ese archipiélago, en 1925 ya era conocido en todo el Sudeste asiático, India y Camerún, llegando a la zona del Caribe en 1933-34. La forma de controlar esta enfermedad es mediante aspersiones de caldo bordelés o de cualquier otro preparado que contenga cobre. Como la aplicación ha de realizarse cada dos o tres semanas, los gastos de cultivo se dispararon respecto a los del modo tradicional. Con las técnicas de la época, el alza se produjo tanto por el elevado número de jornales necesarios en caso de hacerse la desinfección con bombas de mano y mochilas a la espalda de los trabajadores, como por la costosa inversión necesaria si se hacía tendiendo mangueras a lo largo de la explotación¹⁴.

En este contexto de agotamiento de las tierras y enfermedades, *United Fruit* y los grandes propietarios locales comenzaron el éxodo hacia el Pacífico. En cuanto a la otra gran compañía, *Standard Fruit*, tenía la mayor parte de su producción concentrada en Honduras, siendo de menor importancia las explotaciones radicadas en México, Cuba y Nicaragua. Esta distribución geográfica condicionó sus posibilidades de desplazamiento, teniendo que limitarse a dejar sin cultivar las tierras que estaban en peores condiciones. De hecho, en 1935 comenzó su retirada de Nicaragua, pues a todo lo anterior se sumó que muchas de las fincas fueron campo de batalla en las luchas sandinistas¹⁵. Al no poder trasladar la producción, optó por la reconversión varietal, aunque hubo que esperar a 1953 para que esta estrategia se consolidara.

La costa del Pacífico ofrecía menos riesgos de huracanes, un control de *Sigatoka* más sencillo y, por su menor pluviosidad, facilitaba el mantenimiento de los caminos y otras infraestructuras, a la vez que permitía que el trabajo fuera más continuado y con

¹² El impacto de la enfermedad en la producción de América Central puede verse en J. SOLURI (2000) o S. MARQUARDT (2001)

¹³ Resistentes a la raza 1 de esta enfermedad, pero no a la 4 que empezó a hacer estragos en las tipo *cavendish* a partir de mediados de la década de los sesenta. Los primeros ensayos se hicieron con las variedades *Lacatán* y *Poyo*, sustituidos posteriormente por *Valery*. Aunque se hicieron pruebas con *Dwarf Cavendish*, el tipo empleado en Canarias, fueron rechazados por las empresas comercializadoras dada la extrema delicadeza de su piel y los problemas que generaba para el transporte a larga distancia.

¹⁴ *United Fruit* realizó el ensayo previo a la generalización de los baños con caldo bordelés en una explotación de 5.000 acres y costó 0,5 millones de dólares, según M. TRAFTON (1989: 146). Pese a las mejoras y remodelaciones del proyecto original, E.B. SHAW (1942: 376) señala que los costes eran los mismos que los de poner en marcha una explotación. Con posterioridad, los tratamientos cúpricos han pasado a realizarse con avioneta, aunque a principios de los años cuarenta aún era considerada una tarea muy arriesgada.

¹⁵ GAVILÁN, J. (s.f.).

menor incidencia de enfermedades como la malaria. Aunque no todo eran ventajas, pues había que adquirir la tierra y comenzar el cultivo, encarecido allí por la necesidad de mayores dosis de riego. Además, había que sumar la elevación de los costes de transporte al tener que llevar la fruta a la costa caribeña, tanto si se hacía en tren —en el caso de Guatemala—, como si se empleaban barcos a través del Canal de Panamá, ya que el mercado de la costa Oeste norteamericana tenía aún una escasa relevancia frente al de la zona atlántica y Europa. Sin embargo, pese a los inconvenientes, la lista de aspectos positivos era muy superior.

El cambio de orilla se llevó a cabo siguiendo las tácticas tradicionales de *United*: el chantaje, el soborno y las concesiones ferroviarias. El primer país donde se produjo el traslado fue Panamá¹⁶. Allí había comenzado la adquisición de tierras entre Progreso y Puerto Armuelles por medio de la subsidiaria *Chiriqui Land Company* desde 1926. Como el Gobierno panameño estaba interesado en prolongar la vía férrea existente en la zona desde La Concepción a Puerto Armuelles, firmó un contrato con esa compañía para que se encargara de la construcción a través de sus propiedades. Para ello, le arrendó la explotación de ese tramo de línea por quince años, con posibilidad de tres prórrogas de un lustro cada una, aunque tendría que pagar al Estado 1,5 centavos por racimo de bananas transportado. Lo mismo ocurrió con el muelle al final del trayecto. *Chiriqui Land* debía construirlo y pagar 0,25 centavos por racimo embarcado, a cambio de los derechos de su explotación, mientras los gastos de mantenimiento serían cubiertos por el Gobierno. De esta forma, todas las bananas exportadas desde esta zona tuvieron que pasar por las líneas férreas y el muelle de *United Fruit*.

En el caso de Costa Rica, en 1910 se había fijado el impuesto a la exportación de bananas en un centavo por racimo. Este decreto vencía en 1930, por lo que, como las operaciones en el Pacífico panameño habían comenzado en 1927, *United* amenazó con su retirada del país si las condiciones del nuevo impuesto eran demasiado exigentes. En esta coyuntura, y ante las presiones de los productores locales, a las autoridades costarricenses no les quedó más remedio que negociar a la baja¹⁷. En el contrato de 1930 se permitió a *Costa Rica Banana Company*, una subsidiaria de *United Fruit*, el inicio de las operaciones en la costa del Pacífico, la extensión de nuevas líneas férreas en la zona —a la vez que la eximía de impuestos a la entrada de material para la construcción, reparación y mantenimiento de las mismas—, y la construcción de un puerto en el Golfo de Dulce. La contrapartida fue la elevación de los impuestos a la exportación de uno a dos centavos por racimo hasta 1950 y la obligación de ceder al Estado 868 hectáreas en la zona de Limón para la formación de colonias agrícolas con las que paliar el desempleo por la retirada de la compañía¹⁸. Además, *United Fruit* debía sembrar 1.214 nuevas hectáreas —607 en la costa atlántica—, mantener las condiciones de trabajo y las prestaciones sanitarias, garantizar la compra de la fruta cosechada por productores independientes en 1.214 nuevas hectáreas y primar la contratación de trabajadores costarricenses en las nuevas incorporaciones de personal.

En 1932 se nombraba una comisión gubernamental para certificar el incumplimiento de las cláusulas suscritas. Los trabajadores vivían hacinados sin las mínimas condiciones higiénico-sanitarias. La tierra donada tenía *Mal de Panamá* en la

¹⁶ KEPNER, C.D. Y J.H. SOOTHILL (1935: 90-91 y 166-170) y WILSON, C.M. (1947: 231-232).

¹⁷ KEPNER, C.D. Y J.H. SOOTHILL (1935: 77-82) y CHOMSKY, A. (1996: 220-229)

¹⁸ Aunque C.D. KEPNER Y J.H. SOOTHILL hablen de 2.146 hectáreas en lugar de 2.146 acres, hemos preferido usar la información de A. CHOMSKY porque este autor señala las fuentes y los primeros no.

zona cultivable, mientras que el resto era prácticamente improductiva y, además, *United* había retirado la infraestructura hidráulica. La nueva superficie puesta en producción no había llegado a 405 hectáreas, ya ese año abandonada. El contrato con los plantadores independientes se había firmado únicamente para 96 hectáreas, a los que les variaba las normas de calidad según sus intereses, compraba nada más que la fruta que necesitaba y había reducido el precio de 50 a 20 centavos por racimo.

En enero de 1933 se iniciaron nuevas conversaciones, ya que *United Fruit* alegó no poder cumplir con todas las exigencias anteriores. Para solucionarlo, se aumentó hasta 2.000 hectáreas la cantidad de tierra que debía ceder para crear colonias —que siguió entregando en las mismas malas condiciones—, se obligó a que el 60 por ciento de los trabajadores fueran costarricenses y se redujo la obligación de compra de fruta de productores independientes a sólo 704 hectáreas que ya estaban sembradas, además de la modificación de precios comentada anteriormente. Pese al acuerdo entre las partes, hubo que esperar a 1934 para su firma definitiva, una firma que vino impulsada en buena medida por la huelga llevada a cabo por los trabajadores de la compañía ese año¹⁹. A la habitual lucha por incrementos salariales, por el cobro en efectivo y no en cupones, por la mejora de las viviendas y por el control de precios en los almacenes de la empresa, se sumó la exigencia del reconocimiento de los sindicatos, del aumento de los precios pagados a los productores locales y de la disminución de los rechazos de fruta, en un intento por parte de los trabajadores de mantener la actividad en la zona. Sin embargo, la suerte de la costa atlántica de Costa Rica estaba echada, y la producción bananera prácticamente desaparecería de allí durante los siguientes treinta años.

Por su parte, *Compañía Agrícola de Guatemala*, también subsidiaria de *United Fruit*, consiguió en 1936 una concesión por cincuenta años para empezar a producir en la región de Tiquisate²⁰. Pero todo había comenzado mucho antes. En 1928 tenía asegurada opción de compra sobre 275.000 hectáreas en la zona, además de haber comprado por dos millones de dólares las 90.000 hectáreas que tenía *Guatemala Plantations*, la mayor empresa en la costa del Pacífico —aunque sólo cultivara bananas en algo más de 300 hectáreas, siguiendo el viejo modelo de producción sin fertilizar y trasladando la plantación periódicamente.

Los problemas para la compañía vinieron por la necesidad de conseguir la concesión para la construcción y explotación de un puerto que le permitiera dar salida a la producción futura y controlar todas las exportaciones de la zona, propias y ajenas. Pese a tener a favor al Presidente Chacón, la opinión pública y parte del Parlamento eran contrarios a las condiciones propuestas por *United*: concesión para la explotación durante cincuenta años como si de un puerto privado se tratara, exenciones fiscales a las importaciones y mantenimiento del impuesto a la exportación en un centavo por racimo. En enero de 1929 se produjo una rebelión militar que fue aprovechada por el Gobierno para, en el momento de sofocarla, eliminar a muchos de sus adversarios políticos, pero ni aún así consiguió que el Parlamento diera luz verde al proyecto de concesión. Sólo las elecciones de diciembre de 1929, en las que se renovó la mitad de los diputados, permitió tener la mayoría suficiente y aprobar en mayo de 1930 el contrato para un nuevo puerto en el Pacífico.

Sin embargo, lo más importante estaba por venir. El 9 de diciembre de 1930, el General Orellana daba un golpe de estado que derrocaba a Chacón. Veinte días más tarde nombraba presidente provisional a Reina Andrade, quien convocaba elecciones

¹⁹ CHOMSKY, A. (1996: 244-253)

²⁰ DOSAL, P.J. (1993: 161-179)

para febrero. Unas elecciones que ganaba el General Ubico por 305.841 votos a 0. Así llegaba al poder un dictador apoyado por la Casa Blanca y *United Fruit*, empresa que veía ratificado su contrato de concesión en mayo de 1931 y de nuevo en marzo de 1936, aunque ahora a cambio de un préstamo al Gobierno de un millón de dólares por seis años al cuatro por ciento de interés y la cesión de 14.000 hectáreas de tierra agotada y con *Mal de Panamá* en la costa atlántica. También en marzo de ese año se extendía hasta 1981 el arrendamiento realizado en 1924 por la zona de Motagua -30 kilómetros cuadrados de excelente terreno para bananas-, incrementándose la renta de 14.000 dólares anuales a 34.000²¹. De esta forma, pasaba a dominar definitivamente la producción y comercialización de bananas en Guatemala, con el control de las divisiones Bananera en el Atlántico y Tiquisate en el Pacífico, de las líneas férreas de IRCA y de los muelles en ambas costas.

Ahora bien, pese a todo lo anterior, el traslado de la producción bananera hacia el Pacífico ha de ser considerado en su justa medida, pues la fachada atlántica continuó siendo la principal región productora de Centroamérica gracias a Honduras. Allí todavía se obtenían 23,4 millones de racimos en 1940, un setenta por ciento del total²². De todas formas, el cambio en el modelo de producción había tenido lugar. El cultivo basado en ingentes cantidades de tierra, poco trabajo y prácticamente nulo capital, fue sustituido por uno más tecnificado. Ahora había que realizar análisis de suelos, controlar la fertilización y la lucha contra las plagas y proveer la plantación de un buen sistema de drenaje e irrigación²³. Unas labores en las que las decisiones de actuación eran tomadas por técnicos y llevadas a cabo por unos trabajadores cada vez más especializados²⁴, que contaban con unas organizaciones sindicales cada vez más fuertes y dispuestas a luchar por sus intereses²⁵.

LOS RESULTADOS DE ESAS ESTRATEGIAS

En el cuadro 3 se estiman los efectos de la política seguida, en cuanto a cantidades compradas y precio pagado a los agricultores, sobre los márgenes comerciales de las empresas multinacionales comercializadoras de bananas, comparando la situación en 1926 con la de 1932 para Costa Rica y Honduras, y extrapolándolos al total del negocio. Los resultados no pueden ser más claros. El coste de las compras realizadas en el primero disminuyó un 53 por ciento, al combinarse una reducción del 44 por ciento en el volumen con una del 17 en los precios percibidos por los productores. Al mermar la cantidad de fruta adquirida en el país, los ingresos por sus

²¹ DOSAL, P.J. (1993: 193), aunque en la página 145 habla de una renta de 6.000 dólares en 1924. La compañía se comprometía a pagar un impuesto de 1,5 centavos por racimo hasta 1949, cuando se elevaría a 2 centavos por racimo.

²² SHAW, E.B. (1942: 381)

²³ En Chiriqui, *United Fruit* movió con maquinaria pesada más de tres millones de metros cúbicos de tierra para instalar una red de canales de drenaje de 80 kilómetros antes de iniciar la siembra. MARQUARDT, S. (2001: 71)

²⁴ Las 24 categorías de trabajadores existentes en la División Tela de *United Fruit* en Honduras en 1931 se habían convertido en 52 en 1951, mientras que ascendían a 36 en Costa Rica en 1932. MARQUARDT, S. (2001: 72)

²⁵ Con huelgas en Colombia en 1928, Honduras en 1930-31 y Costa Rica en 1934, que se incrementarían a partir de la Segunda Guerra Mundial. Entre otros, consultar C.D. KEPNER Y J.H. SOOTHILL (1935: 323-330) o C. LEGRAND (1984) para la primera, M. POSAS (1981: 77-82) o D. EURAQUE (1996: 37-38) para la segunda, y C.D. KEPNER Y J.H. SOOTHILL (1935: 330-335), V.H. ACUÑA ORTEGA (1984) o A. CHOMSKY (1996: 244-253) para la tercera

ventas también se recortaron, pero como las cotizaciones en Estados Unidos sólo bajaron un 14 por ciento, ese recorte se limitó al 52 por ciento, por lo que, aunque en una cuantía muy pequeña, el margen de comercialización de las bananas costarricenses se incrementó. Más claro aún es el caso de la fruta hondureña. Las compras realizadas en 1932 eran un 92 por ciento superiores a las de seis años antes, pero los precios un 25 por ciento inferiores, resultando así que el coste total de adquisición era un 44 por ciento mayor. Como los precios de venta al consumidor sólo mermaron en un 14 por ciento, los ingresos obtenidos por la comercialización de las bananas de Honduras crecieron un 65 por ciento, es decir, 21 puntos por encima de los costes.

Pero, a nivel global, ¿qué ocurrió?. Dada la paulatina sustitución de Costa Rica por otros proveedores, se puede estimar un máximo y un mínimo en la variación de los resultados obtenidos. Si la reducción media de los precios de compra hubiese sido igual a la costarricense, los gastos de todas las empresas para adquirir la fruta habrían caído un 23 por ciento, cuando los ingresos de su venta en Estados Unidos sólo lo habrían hecho un 21 por ciento. Ahora bien, el incremento de los márgenes habría sido espectacular si la reducción en los costes hubiera alcanzado el 31 por ciento, resultado de suponer que las cotizaciones medias se movieran igual que las de Honduras. Así pues, incluso en momentos de crisis económica, *United* y *Standard* supieron sacar partido de sus posiciones dominantes mediante el recorte de la fruta presente en el mercado y de los precios abonados a los agricultores.

CUADRO 3

Estimación del efecto sobre los márgenes comerciales de la estrategia seguida por las multinacionales bananeras (1926=100)

	Cantidad comprada	Precio de compra	Coste de compras	Precio de venta	Ingresos por ventas
En la fruta de Costa Rica					
1926	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1932	56,31	83,33	46,92	85,70	48,25
En la fruta de Honduras					
1926	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1932	192,41	75,00	144,29	85,70	164,87
En el total de la fruta si los precios de compra fueran los de Costa Rica					
1926	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1932	92,45	83,33	77,04	85,70	79,23
En el total de la fruta si los precios de compra fueran los de Honduras					
1926	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1932	92,45	75,00	69,34	85,70	79,23

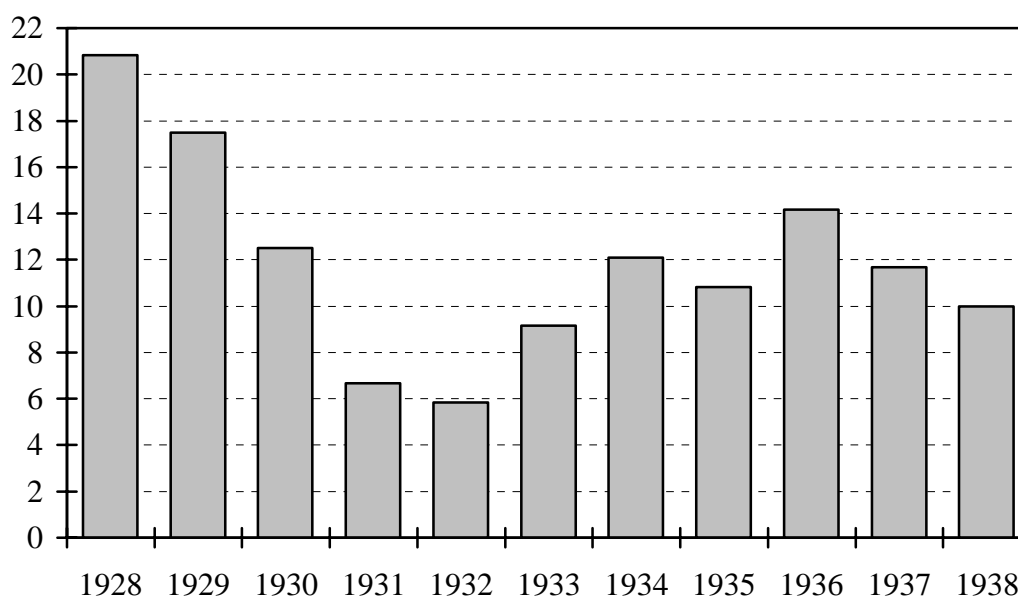
Fuente: KEPNER, C. Y J.H. SOOTHILL (1935: 37, 262, 264) y REYNOLDS, P.K. (1927: 66). Elaboración propia..

Ahora bien, todo lo anterior parecería mostrar que las compañías fueron rápidas y eficaces en la toma de decisiones, y que desde los primeros atisbos de dificultades buscaron la fórmula para enfrentarlos. Y nada más lejos de la realidad. En el cuadro 3 se muestran los efectos de la políticas seguidas comparándolos con la situación en 1926, pero no con la de 1929. Lo que refleja es que en 1932 la situación era mejor que seis

años antes, pero no que hacía sólo tres. Las importaciones de fruta eran superiores a sesenta millones de racimos en los primeros años de la crisis y, con esos volúmenes, *United* y *Standard* tenían problemas para colocarla toda a unas cotizaciones remuneradoras. Aunque en 1931 comenzaron las reducciones en las cantidades compradas y los precios en origen, hubo que esperar dos años más para que esa política se endureciera lo suficiente como para que permitiera la recuperación de los niveles de beneficio de finales de la década de los veinte (*cfr. gráfico 3*).

Este endurecimiento vino de la mano de W. Zemurray. Convertido en el mayor accionista de *United Fruit* tras la venta de *Cuyamel*, no permaneció pasivo ante la pérdida de valor de su patrimonio por la caída de la cotización de las acciones de la compañía, que pasó de 158 dólares por título en enero de 1929 a sólo 10,25 en junio de 1932²⁶. Pese a que el nivel de dividendos pagados se mantuvo por encima de los cuatro dólares por acción, gracias a un recorte en los salarios del 50 por ciento, la caída en el nivel de beneficios de la compañía, desde los más de 20 millones de dólares en 1928 a 6,2 en 1932, y la desconfianza general en la economía estadounidense hicieron el resto.

GRÁFICO 3
Beneficios anuales de United Fruit, 1928-1938
(millones de dólares)



Fuente: DOSAL, P.J. (1993: 185)

Desde mediados de 1932, Zemurray se autoimpuso como director general gracias a que controlaba más de una décima parte del total de las acciones. Dados sus conocimientos del negocio, tanto a pie de finca como de mercado, diseñó la estrategia comentada con anterioridad, reemplazando a los empleados de *United* encargados de ejecutarla por personal que había trabajado para él en *Cuyamel* y que entendían su forma de hacer las cosas. El golpe de timón tuvo su reflejo en que, tras sólo dos

²⁶ La toma del control por parte de Zemurray y sus primeros efectos sobre beneficios, dividendos y cotizaciones puede verse en P.J. DOSAL (1993: 183-185) y C.M. WILSON (1947: 257, 264-266 y 269)

semanas al mando, el valor de las acciones se duplicó, y mantuvo su recuperación pese a que al año siguiente redujo los dividendos a dos dólares por acción. De nuevo, la coyuntura general y la evolución de los beneficios, que en 1934 eran el doble de los de 1932, estuvieron detrás de este movimiento.

El impacto en la economía de los países productores

Es evidente que con la estrategia de recortes en la cantidad de fruta comprada y en los precios pagados a los agricultores, las compañías comercializadoras trasladaron la crisis desde los países consumidores a los productores. Pero los efectos fueron más allá de los límites del propio sector, pues no sólo se redujeron la superficie cultivada y los empleos en las plantaciones bananeras, con la consiguiente inestabilidad social²⁷, sino que, en algunos casos, toda la economía nacional sufrió el castigo. Podemos diferenciar dos grupos de países: aquellos para los que, como Honduras o Panamá, sus ingresos por exportaciones tenían una alta dependencia de los envíos al exterior de bananas y, por otro lado, los que poseían un sector exportador más diversificado, como Guatemala o Costa Rica²⁸ (cfr. cuadro 4). Veamos.

En el caso de Guatemala, los ingresos por exportaciones se desplomaron en los primeros años, tocando fondo en 1933, cuando sólo supusieron el 37 por ciento del nivel alcanzado en 1929. Ahora bien, la principal responsabilidad de ese descenso la tuvieron otros productos distintos de las bananas, pues las entradas de divisas por este apartado, si bien cayeron un 33 por ciento en 1930, y siguieron ese descenso, ahora a un ritmo más pausado, hasta tocar fondo en 1935, cuando fueron sólo algo más de la mitad de los de seis años antes, mostraron un mejor comportamiento que el resto de artículos de exportación. Lo que no es de extrañar, ya que, aunque en algún año puntual las cotizaciones se redujeron sensiblemente, los precios y el volumen exportado de bananas se movieron en la década de los treinta en torno al 80 por ciento del nivel de 1929, experimentando incluso un ascenso a partir de 1936.

Por lo que respecta a Costa Rica, tanto el valor de las exportaciones totales como el de las de bananas alcanzaron su mínimo en 1934, cuando eran un 49 y un 62 por ciento inferiores a los de 1929. El relativo mejor aguante del sector cafetalero costarricense, que representaba tres cuartas partes de los ingresos exteriores del país al comienzo de la década, amortiguó en parte los efectos negativos del hundimiento bananero. Un hundimiento que obedeció más al recorte de las compras que al de los precios, pues las primeras disminuyeron en un 50 por ciento, mientras los segundos sólo lo hicieron un 30. Hubo que esperar a los años finales del periodo para que el sector bananero volviera por sus fueros, de forma que en 1938 había vuelto a los niveles de 10 años antes.

En Panamá, las ventas de bananas en el exterior representaban el 70 por ciento de las exportaciones antes de la crisis, con lo que la reducción en un 40 por ciento de las mismas arrastró los ingresos por exportaciones en el mismo sentido. La merma simultánea de las aportaciones de los otros artículos enviados al extranjero hizo que las entradas de divisas en 1932 fueran menos de la mitad de las conseguidas en 1929. El trienio 1932-1934 fue el más duro para la economía panameña, pero ya en 1935 se recuperaban los niveles de finales de los años veinte.

²⁷ Cfr. nota 25

²⁸ En el cuadro 4 se incluye también Nicaragua, aunque en este país tuvieron más importancia las guerras sandinistas en la evolución del sector bananero que la estrategia seguida por las multinacionales.

CUADRO 4. *El sector bananero y la economía centroamericana*

	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
Costa Rica														
a. Exportaciones totales (Millones de colones)	66,0	76,0	72,0	79,0	73,0	65,0	57,0	38,0	49,0	37,0	49,0	54,0	65,0	57,0
b. Exportación de banana (Millones de colones)	25,0	26,0	24,0	22,0	18,0	18,0	13,0	11,0	9,0	6,8	9,2	12,9	19,1	17,2
<i>Importancia del sector bananero (b*100/a)</i>	<i>37,9</i>	<i>34,2</i>	<i>33,3</i>	<i>27,8</i>	<i>24,7</i>	<i>27,7</i>	<i>22,8</i>	<i>28,9</i>	<i>18,4</i>	<i>18,4</i>	<i>18,8</i>	<i>23,9</i>	<i>29,3</i>	<i>30,2</i>
c. Exportación de banana (Miles de toneladas)	212	217	200	186	155	148	129	110	109	82	74	99	140	140
<i>Precio aparente (b/c)(colones por tonelada)</i>	<i>117,9</i>	<i>119,8</i>	<i>120,0</i>	<i>118,3</i>	<i>116,1</i>	<i>121,6</i>	<i>100,8</i>	<i>100,0</i>	<i>82,6</i>	<i>82,9</i>	<i>124,7</i>	<i>130,4</i>	<i>136,2</i>	<i>123,0</i>
Guatemala														
a. Exportaciones totales (Millones de quetzales)	29,0	29,0	34,0	28,0	25,0	23,0	15,0	11,0	9,2	15,0	12,0	17,0	18,0	18,0
b. Exportación de banana (Millones de quetzales)	5,0	6,0	6,0	6,0	6,0	4,0	4,0	3,8	3,5	4,0	3,2	6,0	7,0	8,0
<i>Importancia del sector bananero (b*100/a)</i>	<i>17,2</i>	<i>20,7</i>	<i>17,6</i>	<i>21,4</i>	<i>24,0</i>	<i>17,4</i>	<i>26,7</i>	<i>34,5</i>	<i>38,0</i>	<i>26,7</i>	<i>26,7</i>	<i>35,3</i>	<i>38,9</i>	<i>44,4</i>
c. Exportación de banana (Miles de toneladas)	132	122	120	127	146	n.d.	138	123	130	121	129	173	198	218
<i>Precio aparente (b/c) (quetzales por tonelada)</i>	<i>37,9</i>	<i>49,2</i>	<i>50,0</i>	<i>47,2</i>	<i>41,1</i>	<i>n.d.</i>	<i>29,0</i>	<i>30,9</i>	<i>26,9</i>	<i>33,1</i>	<i>24,8</i>	<i>34,7</i>	<i>35,3</i>	<i>36,7</i>
Honduras														
a. Exportaciones totales (Millones de pesos)	10,0	11,6	16,1	21,9	23,1	25,1	18,6	14,8	12,3	10,5	8,6	7,0	7,5	5,4
b. Exportación de banana (Millones de pesos)	7,5	10,0	13,5	18,5	21,0	23,0	17,5	14,0	11,5	9,5	8,0	6,0	6,0	4,3
<i>Importancia del sector bananero (b*100/a)</i>	<i>75,0</i>	<i>86,2</i>	<i>83,9</i>	<i>84,5</i>	<i>90,9</i>	<i>91,6</i>	<i>94,1</i>	<i>94,6</i>	<i>93,5</i>	<i>90,5</i>	<i>93,0</i>	<i>85,7</i>	<i>80,0</i>	<i>78,7</i>
c. Exportación de banana (Miles de toneladas)	632	670	784	954	946	1.003	1.159	1.027	893	843	690	675	589	618
<i>Precio aparente (b/c) (pesos por tonelada)</i>	<i>11,9</i>	<i>14,9</i>	<i>17,2</i>	<i>19,4</i>	<i>22,2</i>	<i>22,9</i>	<i>15,1</i>	<i>13,6</i>	<i>12,9</i>	<i>11,3</i>	<i>11,6</i>	<i>8,9</i>	<i>10,2</i>	<i>6,9</i>
Nicaragua														
a. Exportaciones totales (Millones de córdobas)	11,7	12,2	8,4	11,3	10,4	7,9	6,2	4,2	4,5	4,6	5,1	3,8	6,2	4,3
b. Exportación de banana (Millones de córdobas)	1,7	1,2	1,4	1,9	2,0	2,2	2,0	2,2	1,8	1,5	1,2	0,8	1,0	0,8
<i>Importancia del sector bananero (b*100/a)</i>	<i>14,5</i>	<i>9,8</i>	<i>16,7</i>	<i>16,8</i>	<i>19,2</i>	<i>27,8</i>	<i>32,3</i>	<i>52,4</i>	<i>40,0</i>	<i>32,6</i>	<i>23,5</i>	<i>21,1</i>	<i>16,1</i>	<i>18,6</i>
c. Exportación de banana (Miles de toneladas)	63	46	50	65	86	82	63	71	78	57	63	40	53	38
<i>Precio aparente (b/c) (córdobas por tonelada)</i>	<i>27,0</i>	<i>26,1</i>	<i>28,0</i>	<i>29,2</i>	<i>23,3</i>	<i>26,8</i>	<i>31,7</i>	<i>31,0</i>	<i>23,1</i>	<i>26,3</i>	<i>19,0</i>	<i>20,0</i>	<i>18,9</i>	<i>21,0</i>
Panamá														
a. Exportaciones totales (Millones de balboas)	3,7	3,5	3,9	4,1	4,1	3,3	2,6	2,0	2,3	2,7	3,6	3,7	8,4	7,5
b. Exportación de banana (Millones de balboas)	2,4	2,5	2,8	2,9	2,9	2,0	1,7	1,7	1,8	1,9	2,5	2,5	2,6	2,8
<i>Importancia del sector bananero (b*100/a)</i>	<i>64,9</i>	<i>71,4</i>	<i>71,8</i>	<i>70,7</i>	<i>70,7</i>	<i>60,6</i>	<i>65,4</i>	<i>85,0</i>	<i>78,3</i>	<i>70,4</i>	<i>69,4</i>	<i>67,6</i>	<i>31,0</i>	<i>37,3</i>

FUENTE: MITCHELL, B.R. (1993: 221-226, 425-430, 435-439, 500-501, 503 y 518). Elaboración propia.

Si el impacto de la crisis en Panamá fue notable, aún más se dejó sentir en Honduras. El 90 por ciento de sus ingresos por exportaciones provenían de las ventas de bananas, por lo que, al no contar con algún otro producto que hiciera de amortiguador, el hundimiento del sector bananero colapsó la economía hondureña. Pero, además, lo más grave en este caso fue que la caída no se frenó cuando comenzó a recuperarse la situación económica en Estados Unidos, sino que se prolongó hasta los últimos años treinta. La incesante reducción de los precios de compra está detrás de esta trayectoria. En 1933 los ingresos por exportaciones eran la mitad de los de cuatro años antes, principalmente porque el precio aparente había descendido un 42 por ciento, ya que el volumen de fruta exportado sólo se había recortado en un 6 por ciento. Pero, mientras el resto de países comenzaba a experimentar cierta mejoría a partir de ese año, de forma que al acabar la década prácticamente habían recuperado los niveles anteriores a la crisis, ésta se prolongaba en Honduras. En 1938 los precios eran la mitad y las toneladas de bananas comercializadas en el exterior un tercio inferiores a las de cinco años antes. Con estos parámetros, el ingreso de divisas de la economía hondureña en ese año era cinco veces inferior al de 1929. Si hasta 1934 la balanza de comercio del país ofrecía superávit, en apenas cuatro años el déficit alcanzaba los ocho millones de pesos-oro al mantenerse el nivel de importaciones habitual.

A MODO DE CONCLUSIÓN

La década de los años treinta del siglo XX hay que considerarla como un hito en la producción y el comercio internacional de bananas. En el primer apartado, el agotamiento de las tierras y las enfermedades forzaron cambios muy importantes en los modos de cultivar además del traslado de las explotaciones, donde fue posible, desde la costa caribeña a la del Pacífico. Por lo que respecta a la actividad comercial, el cierre del mercado europeo a los envíos desde Centroamérica tras la aplicación de medidas proteccionistas en los principales países consumidores del otro lado del Atlántico, buscando la reducción en la salida de divisas y la potenciación del cultivo en las colonias, limitó sobremanera las posibilidades de colocar la fruta centroamericana, que ahora debía centrar sus exportaciones de forma prácticamente exclusiva en el mercado norteamericano.

Si la combinación de las cuestiones anteriores no fuera suficiente para haber colocado en difícil posición al sector bananero, las importaciones realizadas desde Estados Unidos también se redujeron de forma sensible, siendo un 40 por ciento inferiores en 1932 que en 1929. Ahora bien, este último aspecto no obedeció a un recorte de la demanda generado por la disminución de la renta disponible y el aumento del desempleo que vivía aquel país en esas fechas, sino que fue el resultado de una estrategia de las multinacionales comercializadoras, que buscaron incrementar sus márgenes en las ventas de esta manera. Traslataban así la crisis desde el Norte al Sur, de los consumidores a los productores, pero los efectos fueron más allá de los límites del propio sector, y en algunos casos, toda la economía nacional sufrió el castigo.

BIBLIOGRAFÍA

- ACUÑA ORTEGA, V.H. (1984), *La huelga bananera de 1934*, CENAP/CEPAS
BAATZ, E. (1941), *Die Bananenwirtschaft außerhalb der United Fruit Company*, Friederichsen, De Gruyter and Co.

- BUCELLI, M. (2002), "The role of demand in the historical development of the banana market" *Actas del XIII Economic History Congress*, International Economic History Association.
- CHOMSKY, A. (1996), *West Indian workers and the United Fruit Company in Costa Rica, 1870-1940*, Louisiana State University Press.
- CIPOLLA, C.M. (ed.), *Historia económica de Europa (3). La revolución Industrial*, Ariel.
- DAVIES, P.N. (1990), *Fyffes and the banana: Musa sapientum. A Centenary History, 1888-1988*, The Athlone Press.
- DOSAL, P.J. (1993), *Doing business with the dictators; a political history of United Fruit in Guatemala, 1899-1944*, Scholarly Resources Inc.
- EURAQUE, D. (1996), *Reinterpreting the Banana Republic. Region & State in Honduras, 1870-1972*, The University of North Carolina Press.
- FEDERICO, G. (1997), "La agricultura mediterránea y la globalización en el siglo XIX", en MORILLA CRITZ, J. ET AL. (eds.), *Impactos exteriores sobre el mundo rural mediterráneo*, M.A.P.A., pp. 375-387
- GAVILÁN, J. (s.f.), *El banano de exportación en Nicaragua*, en www.galeon.com/bananasite/banano.html
- HOUTKAMP, J.A. (1996), *Tropical Africa's emergence as a banana supplier in the inter-war period*, African Studies Centre Leiden, Research Series, 8/1996, Avebury.
- KEPNER, C.D. Y J.H. SOOTHILL (1935), *The banana empire. A case study in economic imperialism*, The Vanguard Press.
- KINDLEBERGER, C.P. (1985), *La crisis económica, 1929-1939*, Crítica
- LEGRAND, C. (1984), "Colombian transformations: peasants and wage laborers in the Santa Marta banana zone", *Journal of Peasant Studies*, 11, 4, pp. 178-200
- MADDISON, A. (1991), *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas. Una visión comparada a largo plazo*, Ariel.
- MADDISON, A. (1997), *La economía mundial, 1820-1992. Análisis y estadísticas*, OCDE
- MARQUARDT, S. (2001), "«Green Havoc»: Panama Disease, Environmental Change, and Labor Process in the Central American Banana Industry", *American History Review*, v. 106, 1, pp. 49-80
- MINCHINTON, W. (1979), "Los modelos de demanda, 1750-1914", en CIPOLLA, C.M. (ed.), *Historia económica de Europa (3). La revolución Industrial*, Ariel, pp. 80-182.
- MITCHELL, B.R. (1993), *International Historical Statistics. The Americas, 1750-1970*, Bath Press.
- MORILLA CRITZ, J. (ed.) (1995), *California y el Mediterráneo*, M.A.P.A.
- MORILLA CRITZ, J. ET AL. (eds.) (1997), *Impactos exteriores sobre el mundo rural mediterráneo*, M.A.P.A.
- NUEZ YÁNEZ, J.S. (2002), *El mercado mundial de plátanos y las empresas productoras en Canarias, 1870-2000*, Tesis doctoral inédita, Universidad de La Laguna.
- POSAS, M. (1981), *Luchas del movimiento obrero hondureño*, EDUCA.
- REYNOLDS, P.K. (1927), *The banana. Its history, cultivation and place among staple foods*, Houghton Mifflin Company.
- RHODE, P. (1995), "La intensificación de la agricultura californiana", en MORILLA CRITZ, J. (ed.), *California y el Mediterráneo*, M.A.P.A., pp. 87-148.
- ROBINSON, J.C. (1996), *Bananas and Plantains*, C.A.B. International.

- SHAW, E.B. (1942), "Recent changes in the banana production of Middle America", *Annals of Association of American Geography*, 32, 4, pp. 371-383.
- SOLURI, J. (2000), "People, plants, and pathogens: the eco-social dynamics of export banana production in Honduras", *Hispanic American Historical Review*, 80, 3, pp. 463-501
- STEPHENS, C.S. (1989), *Bananeros in Central America. True Stories of the Tropics*, C.S. Stephens.
- TRAFTON, M. (1989), "Raising Cane and Growing Bananas", en C.S. STEPHENS, *Bananeros in Central America. True Stories of the Tropics*, C.S. Stephens.
- WILSON, C.M. (1947), *Empire in green and gold. The story of the American banana trade*, Henry Holt and Co.