

BUCHELI, Marcelo, *Bananas and Business. The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, Nueva York - Londres, New York University Press, 2005, xi pp. y 241 pp. (con cuadros y tablas).

Carlos Dávila L. de Guevara *

La historiografía empresarial en América Latina que comenzó a despuntar a principios de la década de los años ochenta, ha hecho avances importantes en los últimos quince años, como lo han registrado los balances historiográficos empresariales sobre esta parte del mundo incluidos en los recientes volúmenes de Amatori y Jones¹ y Erro², quienes presentan un panorama de la historia empresarial a nivel mundial. El libro del investigador colombiano Marcelo Bucheli pertenece a la modalidad de historia de empresa y está basado en su tesis doctoral en la Universidad de Stanford. Constituye un buen ejemplo de investigación en la que el rigor historiográfico va a la par con una fundamentación teórica para abordar el estudio en profundidad de una empresa, en este caso la United Fruit Company, UFC, en Colombia durante el siglo XX. A lo largo de sus páginas se ilustra cómo elaborar la historia de una empresa siguiendo los estándares académicos de la *business history*, que se apartan de las historias conmemorativas oficiales, anecdóticas y laudatorias, que muchas empresas contratan para celebrar aniversarios importantes. En este sentido, contribuye a abrir camino a la investigación en historia de empresas en América Latina, donde la naciente historiografía empresarial ha estado más centrada en otros géneros de la disciplina, como las biografías de empresarios y los estudios sobre los orígenes y formación de las elites empresariales y, recientemente, la historia de grupos empresariales.

El libro, publicado hace un año por New York University Press, es relevante no solamente para los especialistas en América Latina, sino para los investigadores que estudian las multinacionales y la inversión extranjera en una perspectiva histórica. También despertará interés y controversia entre el público más amplio de quienes conocieron el historial de esta empresa a través de *Cien años de Soledad*, la novela

* Ph.D. en Teoría Organizacional y M.A. en Sociología, Universidad de Northwestern. Profesor titular, Facultad de Administración, Universidad de los Andes.

1 BARBERO, María Inés, "Business History in Latin America", en AMATORI, Franco y JONES, Geoffrey (eds.), *Business History Around the World*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003, pp. 317-335.

2 DÁVILA, Carlos, "La historia empresarial en América Latina", en ERRO, Carmen (ed.), *Historia empresarial: Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona, Ariel, 2003, pp. 349-381.

aclamada universalmente del nóbel Gabriel García Márquez. La razón es clara: en este volumen, el autor reúne nuevas evidencias, recopiladas rigurosamente, llegando, así, a conclusiones que van en contravía de la teoría de la dependencia. Según esta, las multinacionales -instrumento de explotación del capital monopólico y sus intereses imperialistas- han sido un factor decisivo en el subdesarrollo latinoamericano. Como lo recuerda Bucheli, en la literatura sobre la inversión extranjera a la UFC se le considera como la quintaesencia del imperialismo en América Latina (p. 3), al punto que el término peyorativo de “repúblicas bananeras” se volvió sinónimo de los países de Centro y Sur América en los que esta empresa operó. La todopoderosa UFC siempre tuvo a su servicio gobiernos enteros y las burguesías de las “*banana republics*” fueron sus aliadas incondicionales.

A diferencia de la mayoría de bibliografía sobre esta multinacional en Colombia³, la masacre de las bananeras en 1928 no constituye la temática central de este trabajo. En efecto, el autor no se circunscribe a la execrable masacre, sino que luego de tratar los antecedentes de la United Fruit en Colombia (las décadas previas a la masacre), dedica la mayor parte del libro a la economía política de las operaciones de la multinacional en las siguientes siete décadas (1930-2000). Su investigación “estudia las operaciones

términos de la historiografía económica y empresarial. Mediante esta investigación, desarrollada a lo largo de varios años (Bucheli empezó a trabajar en esta temática desde sus estudios de maestría en la Universidad de los Andes a comienzos de los años noventa), el autor se propone remediar una serie de deficiencias que encuentra en los estudios sobre la UFC en Colombia (pp. 5-6). Al terminar el libro, luego de 190 páginas tejidas cuidadosamente, no queda duda que Bucheli logra su cometido.

Una novedad de este trabajo lo constituye la consulta de los archivos internos de la UFC en Colombia, fuente que ningún trabajo previo había considerado, a la que se sumaron los archivos del Consorcio Bananero, así como archivos notariales de Santa Marta y Aracataca. El autor también realizó entrevistas con numerosos actores (exfuncionarios de la UFC, empresarios bananeros, dirigentes sindicales, trabajadores de campo y exguerrilleros) en Ciénaga, Santa Marta, Apartadó, Bogotá y Medellín. La consulta sobre el negocio bananero en Colombia y América Latina que llevó a cabo en fuentes secundarias, fue muy amplia y exhaustiva; solamente hay que anotar la omisión del libro de Steiner⁴ sobre Urabá entre 1900 y 1960. Se pierde una mirada novedosa sobre esta región que combina una perspectiva histórica y antropológica. Steiner considera la colonización antioqueña como “experiencia de exclusión” en esta tierra de frontera a donde se trasladó la UFC a partir de los años sesenta. En cuanto al conflicto laboral el autor se circunscribe a los trabajos de Urrutia⁵ y Londoño⁶ y, por lo tanto, hacen falta importantes trabajos de historia del sindicalismo colombiano como, por ejemplo, los conocidos libros de Pécaut⁷, Caicedo⁸ y Moncayo y Rojas⁹. Estas omisiones son problemáticas en la medida en que el trabajo de Urrutia, siendo pionero, ha sido controvertido y que las obras omitidas representaron interpretaciones hechas desde perspectivas teóricas y metodológicas diferentes de las que orientaron a Urrutia.

Otro asunto para resaltar es el uso de enfoques analíticos relacionados con la teoría económica de la empresa. En efecto, aplica las teorías de la agencia, las relaciones contractuales (con los empresarios locales), la estrategia de negocios y el desempeño económico de la empresa. Bucheli utiliza estos enfoques en el contexto del cambiante

4 STEINER, Claudia, *Imaginación y poder: El encuentro de biratar con la Costa de Urabá, 1900-1960* Medellín, Universidad de Antioquia/Clio, 2000.

5 URRUTIA, Miguel, *Historia de sindicalismo en Colombia*, Bogotá, Universidad de los Andes, 1969.

6 LONDOÑO, Rocío, “Crisis y recomposición del sindicalismo colombiano (1946-1980)”, en TIRADO, Álvaro (ed.), *Nueva historia de Colombia*, Vol. 3, Bogotá, Planeta, 1989, pp. 271-306.

7 PECAUT, Daniel, *Política y sindicalismo en Colombia*, Bogotá, La Carreta, 1973.

8 CAICEDO, Édgar, *Historia de las luchas sindicales en Colombia*, Bogotá, Ediciones Ceis, 4ª ed., 1982.

9 MONCAYO, Víctor Manuel y ROJAS, Fernando, *Luchas obreras y política laboral en Colombia*, Bogotá, La Carreta, 1978.

mercado internacional del banano y los ajustes estratégicos de la multinacional, de la cual la asentada en Colombia era una de sus filiales. A la luz de tales conceptos el libro de Bucheli arroja resultados que contribuyen al debate sobre el papel de la inversión extranjera directa, adentrándose en este caso en las entrañas de la UFC y en la dinámica de sus relaciones con una variedad de actores económicos, políticos y sociales a lo largo del siglo XX. De paso, es necesario anotar que el análisis podría enriquecerse con la literatura especializada de administración sobre el manejo estratégico de los *stakeholders*¹⁰.

Es ilustrativo señalar algunos hallazgos de este libro. Bucheli demuestra que los empresarios locales no fueron unos aliados sumisos e incondicionales de la UFC, sino un sector que sufrió contratos impuestos por la multinacional y cuando pudo ejerció “agencia” y desarrolló su propio sector exportador. Por otra parte, el autor documenta el cambio trascendental de la estrategia de la empresa al finalizar la década de los años cincuenta. Pasó de las operaciones en la región bananera del Magdalena, integradas verticalmente (desde el cultivo hasta el transporte y el mercadeo), hacia el proceso de desinversión -para reducir los riesgos que implicaban las políticas gubernamentales y el movimiento sindical fortalecido de la posguerra-, que la llevó a trasladar sus operaciones a la región de Urabá, en donde se concentró en el mercadeo, dejando la producción en manos de los empresarios locales. Este viraje respondió tanto a los cambios ocurridos a nivel internacional (en el mercado bananero, la tecnología y las relaciones de la empresa con las autoridades norteamericanas), como a los que tuvieron lugar en Colombia, en donde en las décadas siguientes a la masacre las condiciones sociales, económicas y políticas habían experimentado transformaciones importantes. Así, por ejemplo, Urabá estaba ligado a poderosos intereses industriales y cafeteros de Medellín, conectados con el poder político en Bogotá, circunstancia de la que no gozaban los empresarios del Magdalena. Estos enfrentaban una “desventaja competitiva” (p. 184) frente a los bananeros de Urabá, América Central y Ecuador.

Por todo ello, arguye Bucheli, la visión sobre la UFC en Colombia debe ser reconsiderada; frente a la multinacional bananera tanto los trabajadores como los terratenientes y el gobierno “tenían agencia, desplegaban iniciativa y tomaban

10 “Los *stakeholders* son personas o grupos que tienen o reclaman derechos o intereses en una empresa y en sus actividades, pasadas, presentes o futuras. Tales derechos o intereses son el resultado de transacciones hechas con la empresa, o de acciones realizadas por la empresa, que pueden ser legales o morales, individuales o colectivas”. CLARKSON, Michael, “A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance”, en *Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 1, Birmingham, Academy of Management, 1995, pp. 92-118.

decisiones racionales” (p. 185). Por otra parte, la conclusión del autor sobre las relaciones laborales, seguramente levantará polémica. Según Bucheli, a pesar de los triunfos de los obreros hasta 1960, “cuando éstos lograron su mayor poder de negociación la empresa se mostró aún más poderosa, reestructurándose de tal forma que no tuviera que tratar más con trabajadores” (p. 148). Al retirarse de la labor de cultivo y producción, sólo mantuvo un reducido número de trabajadores. La UFC “fue más flexible y móvil que los trabajadores. A pesar de sus triunfos, estos eran todavía un agente débil para negociar con el capital extranjero” (p. 148).

El libro también presenta diversos análisis relacionados con la dinámica interna de la multinacional a lo largo de los años, que pasarían desapercibidos si esta se concibiera como la “caja negra” idealizada por la economía neoclásica. Así, por ejemplo, Bucheli calcula un “índice de riesgo” basado en el precio de las acciones y en los dividendos, mes por mes, para el período 1936-1970 (capítulo 3), y examina la mayor diversificación de la empresa a nivel internacional después de 1970 (llamada entonces *United Brands*) al incursionar en el negocio de los alimentos procesados. Tal diversificación corrió paralela con la consolidación de sus actividades de mercadeo, la disminución en el apoyo del gobierno norteamericano y la creación de la Unión de Países Exportadores de Banano en Centroamérica, en 1974, para controlar la exportación de banano. Luego del cuidadoso cálculo y análisis que hace el autor de la rentabilidad de la UFC año tras año a lo largo del siglo XX, encuentra que esta tendió a disminuir a lo largo del tiempo y empeoró desde que decidió desinvertir. “Los accionistas estaban dispuestos a intercambiar rentabilidad por seguridad” (p. 182). El autor también insiste en la necesidad de no simplificar la compleja dinámica interna de una empresa multinacional, que no es una entidad homogénea cuyos miembros comparten una misma agenda, sino una organización con conflictos y tensiones internas. Así, por ejemplo, en varias partes del libro muestra que los inversionistas y accionistas, y la gerencia constituyen actores diferentes, con sus propias agendas, que no son necesariamente coincidentes y a veces no están claramente definidas. “No podemos hablar del capitalismo norteamericano que llega a América Latina como una fuerza única en la cual los inversionistas de Wall Street, los accionistas de la empresa, sus más altos directivos y el Departamento de Estado comparten la misma agenda” (p. 187). En fin, al adelantar este tipo de análisis que no había sido común dentro de la historiografía empresarial colombiana, el trabajo comentado marca también una diferencia con la literatura existente sobre la UFC en Colombia.

Ojala el libro de Bucheli se traduzca al español para que una amplia audiencia colombiana y latinoamericana pueda leerlo y debatirlo, como ya lo comenzó a hacer la comunidad académica internacional. De hecho, ya ha sido reseñado en conocidos

journals internacionales (entre ellos, *Business History Review*, *Economic History Review*, *Hispanic American Historical Review* y *American Historical Review*). Hay que añadir que en 2004 un artículo suyo sobre las relaciones contractuales entre la UFC y los empresarios bananeros publicado en la *Business History Review*¹¹, recibió el premio al mejor artículo aparecido en ese año en la más antigua y reputada revista de la historia empresarial. Así mismo, el investigador colombiano fue escogido como el Harvard-Newcomen Postdoctoral Fellow en la Harvard Business School en el año académico 2004-2005.

11 BUCHELI, Marcelo, “Enforcing Business Contracts in South America: The United Fruit Company and Colombian Banana Planters in the Twentieth Century”, en *Business History Review*, No. 78, Cambridge, Harvard Business School, verano de 2004, pp. 181-212.