

La frontera exportadora del banano en el Caribe colombiano: Apropiación y dinámica del mercado de las tierras, 1880-1930

SANTIAGO COLMENARES GUERRA

PALABRAS CLAVE: fronteras exportadoras, imperialismo, historia agraria, mercado de tierras.

CÓDIGOS JEL: N56, P48, Q15, Q17.

Este artículo reconstruye el proceso de acumulación de tierras llevado a cabo por la United Fruit Company en la zona bananera del Magdalena (Colombia) y analiza el surgimiento y evolución del mercado de tierras entre 1880 y 1930, periodo de formación y expansión de la frontera agraria del banano en esta región. Basado en una exhaustiva minería de datos de fuentes notariales, los resultados muestran que la adquisición de tierras se dio en momentos puntuales, a partir de las relaciones establecidas con miembros de la élite regional. Con respecto al mercado de tierras, se identifican las coyunturas en las que se presentaron burbujas de precios y se explica la lógica seguida por estos en este contexto histórico particular. De esta manera, el artículo profundiza en nuestro conocimiento sobre las transformaciones de las estructuras agrarias en el Caribe en el contexto de un creciente poder imperial ejercido por los Estados Unidos en la región.

The Banana Export Frontier in the Colombian Caribbean: Appropriation and Land Market Dynamics, 1880-1930

KEYWORDS: export frontiers, imperialism, agrarian history, land market.

JEL CODES: N56, P48, Q15, Q17.

This article reconstructs the process of land accumulation by the United Fruit Company in the banana-growing area of Magdalena (Colombia). The research analyzes the emergence and evolution of the land market from 1880 to 1930, the period of formation and expansion of the banana agricultural frontier. Exhaustive data mining of notarial sources reveals that land acquisition occurred at specific moments, based on relationships with members of the regional elite. Convergences leading to price bubbles in the land market and price logic in this particular historical context are also explained. This research deepens our knowledge of agrarian structural transformations in the Caribbean amidst the growing imperial power of the United States in the region.

Recibido: 2024-02-07 · Revisado: 2024-04-24 · Aceptado: 2024-05-14

Santiago Colmenares Guerra [orcid.org/0000-0002-3220-9453] es Profesor Asistente de Historia Económica y de Historia y Cultura del Caribe, en la Universidad del Norte. Dirección para correspondencia: Departamento de Historia y Ciencias Sociales, Universidad del Norte, Km 5. Vía Puerto Colombia, Área Metropolitana de Barranquilla (Colombia). Correo-e: lscolmenares@uninorte.edu.co

1. INTRODUCCIÓN

Los problemas agrarios relacionados con la tenencia de la tierra y su distribución han sido uno de los elementos clave para poder definir y conceptualizar los procesos históricos de América Latina y el Caribe, a partir de su incorporación a los mercados internacionales como proveedores de bienes primarios. Durante la era clásica de las exportaciones latinoamericanas (1870-1930), las políticas implantadas por los estados tendieron, en muchos casos, a incentivar el aprovechamiento económico de una vasta frontera de tierras vírgenes, a partir del otorgamiento de concesiones de tierras a capitalistas agrarios, comerciantes urbanos y especuladores de tierras bien conectados políticamente con la alta Administración, en un proceso de ensanchamiento extensivo de la frontera agrícola exportadora (Glade, 1991: 23-28).

Partiendo de este problema histórico, el de las formas extensivas e intensivas de ampliación de las fronteras agrícolas exportadoras y la mercantilización de las tierras, el presente artículo tiene un doble propósito. Por una parte, se busca reconstruir el proceso histórico mediante el cual la United Fruit Company (UFC) consolidó un extenso complejo de plantaciones, fincas, potreros y tierras sin cultivar en el departamento del Magdalena (Colombia), desde finales del siglo XIX hasta la década de 1930. Por otra parte, se pretende analizar las dinámicas propias de un mercado de tierras que se desarrolla en una frontera agrícola exportadora de banano, en donde operan agentes con grados de poder económico muy diversos: desde una empresa fuerte como la UFC hasta un número importante de pequeños, medianos y grandes propietarios nacionales. Con ello, se busca contribuir a responder la pregunta de cómo se conforma el valor de una mercancía no convencional, como lo es la tierra, y la influencia que tiene el sector exportador, en este caso el banano, sobre la dinámica de los valores de la tierra a lo largo del ciclo económico. En últimas, se espera que el análisis del proceso de apropiación y mercantilización de los recursos naturales y las tierras nos permita hacer una modesta contribución al estudio de las formas de capitalismo agrario en las fronteras agroexportadoras del Caribe, durante este período histórico, en el que se profundiza una división internacional del trabajo.

Los mercados de tierras constituyen un problema de investigación del que aún sabemos relativamente poco, por lo menos para el caso de los países de Centroamérica y el Caribe. Es cierto que existe una historiografía amplia que ha utilizado fuentes como los protocolos notariales para analizar cuestiones relacionadas con las estructuras de tenencia de la tierra, las haciendas y latifundios, las plantaciones, los conflictos

agrarios, entre otros¹. Sin embargo, el análisis del mercado de tierras a partir de la reconstrucción de series de precios ha sido relativamente escaso. Entre los pocos trabajos existentes, que empleen fuentes primarias de forma sistemática para reconstruir los precios de la tierra y establecer ciertas dinámicas, podemos mencionar los de Charlip (2003), para la región de Carazo en Nicaragua, entre 1880 y 1930; Hernández-Aparicio (2023), para el caso de los valles centrales de Jujuy, en Argentina, entre 1840 y 1900; y Rodríguez y Molina (1992), para el caso del valle central de Costa Rica, si bien este se refiere a la primera mitad del siglo XIX.

En el caso de Colombia, dentro de los escasos trabajos que se han propuesto realizar un análisis del mercado de tierras, la mayor parte se ha referido a la zona cafetera. Este es el caso de Ramírez Bacca (1999: 87-90) y más recientemente Delgado (2020) y Delgado y Quejada (2021). El clásico estudio de Palacios (2009: 180-185) también se preocupó por integrar el análisis del incipiente mercado de tierras a las particularidades de las inversiones en el sector cafetero, lo que lo llevó a estimar el precio de la tierra en algunos municipios de la zona cafetera. Fuera de esta región, encontramos el estudio de Santos *et al.* (2015) en la zona de Valledupar, y el de Colmenares (2023: 271-319) sobre los Montes de María, la región exportadora de tabaco del Caribe colombiano en el siglo XIX.

Si bien la historia de la zona bananera del Magdalena, en Colombia, es un tema que de una manera u otra ha sido abordado de forma directa o parcial por diferentes investigaciones desde finales de los años 1970, este trabajo puede brindar nuevas perspectivas sobre el problema dada la naturaleza de las fuentes empleadas y el modo de trabajarlas². Esto es, el empleo sistemático de los protocolos notariales de Ciénaga y de Santa Marta, con el fin de reconstruir procesos complejos, tipologías de fenómenos de apropiación de tierras, y diversas tendencias y dinámicas en el mercado de las tierras y del banano.

Por otra parte, el caso de la exportación de banano que se analiza en este artículo se enmarca dentro del debate más amplio de las fronteras de mercantilización (*commodity frontiers*) que se ha desarrollado en los últimos años. De acuerdo con Jason Moore (2000: 409-413; 2021: 1-3), el enfoque de *commodity frontiers* implica la idea de que el capitalismo surgió históricamente a partir de la incorporación de una gran frontera conformada

1. Este tipo de literatura tomó fuerza a partir de la década de 1970. Véanse FLORESCANO (1975) y DUNCAN y RUTLEDGE (1977).

2. Entre los trabajos más importantes sobre la historia del banano en el Caribe colombiano se encuentran los estudios de BOTERO y GUZMÁN (1977), WHITE (1978), HERRERA y ROMERO (1979), HOYOS (1982), LEGRAND (1983, 1989), BUCHELI (2005), VILORIA (2014) y FRANCO (2022). Iremos haciendo referencia a algunos de ellos en la medida que sirvan para nuestros propósitos.

por tierras, bosques, agua y una diversidad de recursos naturales a los circuitos globales de acumulación de capital. Las periferias así conformadas son explotadas mediante la subremuneración o directamente la no remuneración de los recursos y factores productivos utilizados en la producción de valor. Estos son el trabajo pagado por debajo de su valor (trabajo barato), el aprovechamiento o apropiación de recursos naturales «gratuitos», y el aprovechamiento o apropiación del trabajo no remunerado de la mujer por tareas ligadas a la reproducción social. En esta investigación, nos centramos en la apropiación de tierras en el proceso de ampliación de la frontera exportadora de banano, dejando para otras investigaciones el análisis de los aspectos propios del trabajo y la reproducción social desde la perspectiva de la acumulación de capital.

Vinculado a la discusión sobre las fronteras de mercantilización, en años más recientes se ha desarrollado el concepto de regímenes de mercantilización (*commodity regimes*). De acuerdo con los creadores de este concepto, los regímenes de mercantilización permiten «identificar momentos de la historia de las fronteras de mercantilización en los que configuraciones particulares de relaciones laborales y derechos de propiedad, patrones de propiedad de la tierra, formas de inserción del capital, políticas estatales y tecnologías, definen un periodo histórico dado» (Beckert *et al.*, 2021: 442). A partir de estos parámetros, los autores identifican cuatro periodos o regímenes de mercantilización: el capitalista temprano (1450 a 1850), el industrial (1850 a 1970), el corporativo (1970 a 2008) y el contemporáneo (2010 al presente) (Beckert *et al.* 442-444).

No es claro cómo podría encajar en esta cronología el caso de la frontera exportadora del banano en el Caribe. Aquí, un periodo de cuatro siglos, entre 1450 y 1850, borra diferencias cronológicas relevantes tanto en términos del desarrollo de ciertas fronteras como de las dinámicas del dominio imperialista que se inició a finales del siglo xv. Por lo anterior, si bien nos parece útil el concepto de *commodity regimes* y la cronología que establece desde el punto de vista de la historia global, en este trabajo ubicamos el caso de la frontera del banano dentro de una cronología más específica para la historia del proceso de periferización del Caribe durante la era moderna.

El texto está organizado de la siguiente manera. En la primera sección, se presenta la cronología a la que acabamos de hacer referencia. En la segunda sección, se hace un balance de los inicios de la exportación de banano en el caso del Caribe colombiano, y cómo el arribo del capital extranjero y del ferrocarril cambió las dinámicas económicas de la región. En la tercera sección se analiza el proceso de acumulación de tierras por parte de la United Fruit Company en el Caribe colombiano. Finalmente, en la cuarta sección, se analiza la evolución y la dinámica del mercado de tierras.

2. LA FRONTERA AGRÍCOLA DEL BANANO Y EL CUARTO MOMENTO HISTÓRICO DEL IMPERIALISMO

De acuerdo con la teoría sistema-mundo, la llegada de los colonizadores españoles al Caribe, a finales del siglo xv, significó la conversión de dicha región como periferia de la economía-mundo europea. Además, y de acuerdo con la teoría mencionada, este hecho habría marcado el surgimiento de una economía-mundo capitalista (Wallerstein, 2005: 475). Por lo tanto, América no fue incorporada al sistema-mundo capitalista; su conversión a periferia fue consustancial a la creación de dicho sistema (Quijano & Wallerstein, 1992). A partir de este momento, el Caribe y el nuevo continente fueron el escenario de sucesivas expansiones de fronteras agrícolas exportadoras, en el marco de diferentes fases del proceso histórico imperialista.

En general, cuatro momentos históricos pueden ser identificados: el primero estuvo marcado por el flujo de metales preciosos (plata y oro) hacia Europa a partir del siglo xvi, con base en mano de obra esclavizada, indígena y africana, y el establecimiento de otras instituciones de coerción laboral como la encomienda. El segundo estuvo caracterizado por el nacimiento, desarrollo y apogeo del sistema de plantación azucarera, fundamentalmente con base en esclavos de origen africano, especialmente desde mediados del siglo xvii y con un gran apogeo en el siglo xviii y aún en el xix (caso de Cuba). El tercero estuvo definido por el fin gradual y escalonado del régimen esclavista a lo largo del siglo xix. Esto dio paso a una variedad de sistemas contractuales y regímenes de control laboral, y a muy variados auges de exportación de productos, como café, tabaco, algodón, cacao, añil, henequén, cochinilla, entre otros. Por último, el cuarto momento, que se inicia a partir de finales del siglo xix y que va hasta mediados del xx, se caracteriza por el establecimiento, en muchas regiones del Caribe continental y aun del insular (como Jamaica), de sistemas de plantación para la producción de bananos³.

Dichos momentos históricos de expansión y transformación de las fronteras exportadoras del Caribe se dieron en contextos políticos diferenciados, según las dinámicas de las luchas imperiales de los siglos xvi al xx. Así, el primer momento, en los siglos xvi y xvii, está marcado por la conquista y colonización de las principales islas del Caribe y diversos puntos del continente por parte de los emisarios de la Corona española. El segundo momento, entre 1650 y 1800 aproximadamente, está definido por la enconada lucha

3. La literatura existente al respecto es demasiado amplia y se sale de las posibilidades de este ensayo entrar a analizarla en detalle. Hablamos de momentos históricos y no de fases, para subrayar el hecho de que evidentemente estos procesos se traslapan ampliamente en su cronología. A mi modo de ver, cada uno constituye o define un clima de época, pero evidentemente se pueden encontrar varios de estos procesos ocurriendo de forma simultánea en diferentes regiones del Caribe.

entre franceses, británicos y holandeses por el dominio de diferentes islas y algunas costas en el Caribe continental. El tercer momento se inicia con un serio revés para Francia, al perder Saint Domingue tras la revuelta de los esclavos en 1791 y la independencia de 1804. En el siglo XIX, si bien Gran Bretaña arrancó con un dominio militar y económico importante en la región, dicha centuria estaría marcada por un desafío político, militar y económico creciente por parte de los Estados Unidos. Finalmente, el cuarto momento atestigua el apogeo de la política imperialista de Estados Unidos en el Caribe y su tácita aceptación por parte de Gran Bretaña⁴.

Durante los momentos históricos del imperialismo anteriores a 1897-1898, la extracción de trabajo/energía se basó en relaciones de producción abiertamente coercitivas, tales como la esclavización de indígenas (siglo XVI) o el empleo de esclavos de origen africano (siglos XVII, XVIII y XIX). Esto evidentemente requirió el robustecimiento del mercado de esclavos a partir de la segunda mitad del siglo XVII. En cambio, no fue relevante la creación de un mercado de tierras, ya que estas fueron directamente apropiadas mediante el proceso militar-imperial y su repartición entre una élite de colonos europeos.

El cuarto momento del proceso del imperialismo, a finales del siglo XIX y comienzos del XX, fue diferente en este aspecto. Dado que la gran mayoría de las tierras pertenecían a los estados americanos independientes, y una parte importante –en el caso del Caribe colombiano– a viejas familias de notables que las habían recibido como mercedes de tierras por parte de la Corona española, el surgimiento de plantaciones bananeras requirió la aparición y dinamización de un mercado de tierras, de manera que este factor pudiera ser transado mediante mecanismos formales, definiendo así claros derechos de propiedad sobre el suelo.

El surgimiento del mercado de tierras no se da de manera espontánea, sino que requiere de la participación activa del Estado. En el caso de las fronteras exportadoras de banano, la acción del Estado consistió en la privatización de tierras públicas mediante su concesión a agentes nacionales y extranjeros. En muchas ocasiones, tales concesiones de tierra gratuita se dieron como compensación por la construcción de ferrocarriles que conectarán zonas interiores con zonas costeras⁵. En este sentido, la United Fruit Company fue una empresa que percibió grandes ventajas por parte de los estados en donde operó, especialmente en Honduras, Guatemala, Costa Rica, Panamá y Colombia,

4. Nuevamente, la literatura al respecto es amplia. Véanse, por ejemplo, FREEMAN (1991) y SINGH (1997).

5. La literatura al respecto es amplia. Véanse, por ejemplo, BOURGOIS (1989), para el caso de Panamá; CHOMSKY (1996) y MONTERO y VIALES (2014), para Costa Rica; SOLURI (2013) y EURAQUE (1997), para Honduras; SULLIVAN (1954) y DOSAL (1993), para Guatemala.

eje de la frontera bananera en el Caribe continental. Exenciones de impuestos, garantías de que la producción de banano no sería gravada, concesiones de tierras gratuitas, privilegios para la construcción y operación de ferrocarriles, concesiones para el manejo de las aguas (lo que incluía la posibilidad de construir canales de irrigación y desvío de ríos), posibilidad de pagar a sus trabajadores con vales, fueron algunas de las principales ventajas con las que contó⁶.

Con esas ayudas, el peso que tuvo el sector exportador de banano para las economías de los países centroamericanos y del Caribe a comienzos del siglo xx fue tan importante que incluso es comparable con el que tuvo el azúcar para las colonias del Caribe en los siglos anteriores. En una fecha tan tardía como 1955, el banano aún representó el 74% de las exportaciones de Panamá, el 50% de las de Honduras, el 41% de las de Costa Rica, el 18% de las de Guatemala y el 4% de las de Colombia (May & Plaza, 1958: 76)⁷. En contraste, en 1770 el azúcar representó el 48% de todas las exportaciones de las colonias francesas en el Caribe (63% si incluimos derivados, como las melazas y el ron) y el 58% en el caso de las colonias británicas en la región (aunque sube a 92% si se incluyen las exportaciones de ron) (Eltis, 2003).

Sin embargo, y más allá de estos datos, la característica principal de este cuarto momento de la historia imperialista es la preponderancia que alcanzaron un conjunto de empresas extranjeras en la producción y comercialización del banano, especialmente la UFC. Así, en 1955, la UFC fue responsable del 93% de todas las exportaciones de banano de Panamá, el 69% de las de Honduras, el 75% de las de Guatemala, el 99% de las de Costa Rica y el 58% de las de Colombia. De manera que, tanto por la centralidad económica que alcanzó la UFC en esos países como por el grado de poder que adquirió en las subregiones nacionales donde operó, es posible pensar este periodo de la historia del Caribe continental como un imperialismo de tipo corporativo. Ya que, en el Caribe insular, las invasiones militares de Estados Unidos a principios del siglo xx sí fueron la expresión de un imperialismo abierto.

A continuación, analizaremos, para el caso de Colombia, las características del proceso de apropiación de tierras por parte de la UFC, y las dinámicas del mercado de tierras, a partir del desarrollo de la frontera del banano.

6. Para una síntesis de la actividad de las Compañías bananeras estadounidenses en el Caribe y sus relaciones con los gobiernos de los países donde operaban, véase TUCKER (2000: 120-178).

7. En el caso de Colombia, si retrocedemos a 1914, el peso del banano en las exportaciones totales según su valor estaría en casi 10% (OCAMPO & COLMENARES, 2019).

3. EL CARIBE COLOMBIANO EN LA FRONTERA DE MERCANTILIZACIÓN DEL BANANO

La zona bananera que se desarrolló en el departamento del Magdalena, en el Caribe colombiano, desde finales del siglo XIX, está conformada por una estrecha franja de terreno de unos 50 kilómetros de sur a norte, y 12 kilómetros en promedio de este a oeste. Está ubicada entre la población de Ciénaga, sobre el mar Caribe, y el río Fundación al sur, si bien el núcleo principal comenzaba en Riofrío y terminaba en Fundación. Geográficamente la zona bananera se ubica en las estribaciones de la Sierra Nevada de Santa Marta, de donde bajan siete ríos principales que irrigan toda la zona hasta descargar en la Ciénaga grande, al occidente (Mapa 1).

Al igual que en otras zonas del Caribe, las exportaciones de banano comenzaron en esta región básicamente como resultado de la gran demanda del mercado norteamericano a partir del último cuarto del siglo XIX. En 1885, el señor Santiago Pérez Triana, residente en Nueva York, le comentó por carta a José Manuel González las perspectivas que se abrían en Estados Unidos con el banano. En ese contexto, ambos personajes decidieron formar una compañía comercial, que inició un cultivo de banano en un terreno de 100 hectáreas en un sitio llamado La Bota y que sería el origen de una conocida finca, La Lucía, que años más tarde terminaría en manos de la UFC. Con el fin de iniciar el cultivo, trajeron las primeras cepas de Bocas del Toro, en el entonces departamento de Panamá (Botero & Guzmán, 1977: 324). Una vez tuvo don José Manuel González suficiente banano para exportar, logró asociarse con la casa norteamericana Holdy & Co., cuyo resultado fue el primer embarque de fruta a los Estados Unidos⁸.

Los primeros intentos de exportación fueron en general infructuosos. La precariedad de los transportes internos, sumada a la irregularidad de los vapores, causaba que la fruta llegara demasiado madura o completamente dañada a su puerto de destino. Antes de 1899 se dieron 114 intentos de exportación, de los cuales solo 22 fueron exitosos, y de estos solo 4 conformaron un volumen significativo.

Como ocurrió en otras regiones de la frontera bananera, también en Colombia la historia de la agroexportación está ligada a la construcción del ferrocarril, pieza fundamental para el transporte eficiente de la fruta. A comienzos de la década de 1890, la llegada de dos ingleses, Mansel Carr y Laurence Bradbury, así como del norteamericano Minor C.

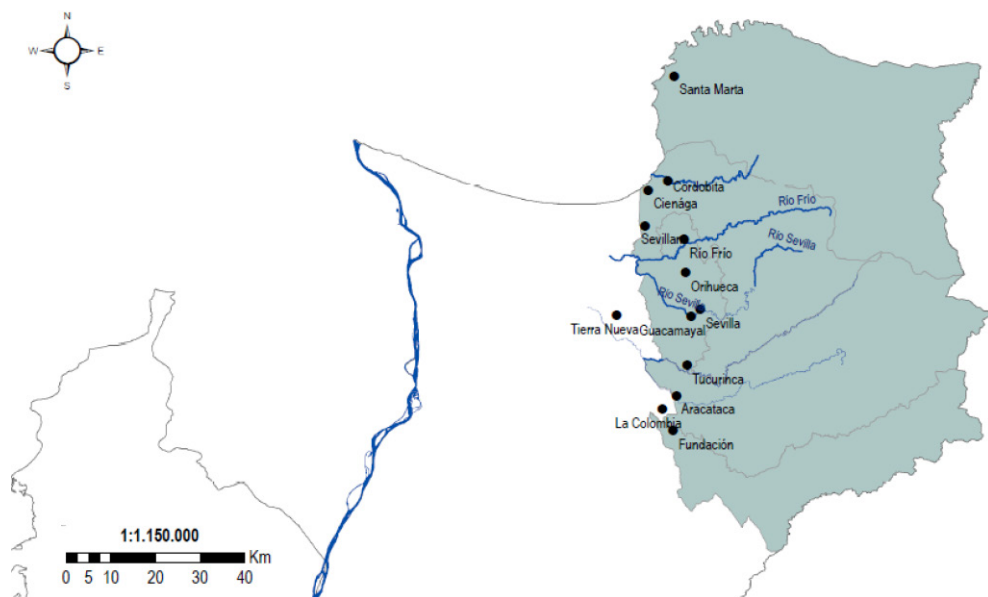
8. La reconstrucción del inicio de la agroexportación bananera en el Caribe colombiano ha sido abordada en varias investigaciones. Me baso en BOTERO y GUZMÁN (1977), WHITE (1978), BUCHELI (2005) y VILORIA (2009).

Keith, marcó el inicio tanto de la construcción del ferrocarril como de las exportaciones de banano de forma sistemática. Los ingleses Carr y Bradbury hicieron los primeros envíos regulares de banano en alianza con una firma de Nueva Orleans, la J. Sanders. Además, Carr vino en representación de la Santa Marta Railway Company, compañía formada en Londres con un capital de 600.000 libras, la cual compró a los señores Roberto A. Joy y Manuel J. de Mier los derechos para la construcción del ferrocarril.

Por su parte, Minor C. Keith llegó en 1890 con el objetivo de participar en la puesta en marcha de las obras del ferrocarril y comenzar a adquirir tierras para la exportación de banano. Con este fin, fundó la Colombian Land Company, que, desde un comienzo, tuvo estrechas relaciones con la compañía del ferrocarril. De hecho, ambas tuvieron como apoderado a otro inmigrante, Mr. Copperthwaite, y al formarse la UFC en 1899 tras la fusión de varias empresas (entre ellas la Colombian Land Company), la UFC va a poseer el 92% de las acciones de la Santa Marta Railway Co., lo que la convertiría en una subsidiaria de aquella. El ferrocarril conectó Santa Marta, principal puerto de exportación de la región, con Ciénaga, y desde esta población se extendió hacia el sur, llegando a Sevilla en 1894 y a Aracataca en 1911.

MAPA 1

Zona bananera en el departamento del Magdalena (Colombia)



Fuente: elaboración propia.

La llegada del ferrocarril transformó el paisaje agrícola y las perspectivas económicas de toda la región. De acuerdo con el minucioso estudio de Botero y Guzmán (1977), en un primer momento fueron los colonos y pequeños propietarios los que solicitaban adjudicaciones de tierra a orillas de la línea férrea. Sin embargo,

[...] detrás de los pequeños asentamientos agrícolas que de esta manera proliferaban, la Colombian Land Co., [...] se dedicó a comprar tierras ya desmontadas y a intensificar los cultivos de banano. Se ensancharon de esta manera los cultivos en las fincas Alicia Gertrudis, Colonia, Naranjos, Las Palmas y Neerlandia, todas grandes fincas bananeras (Botero & Guzmán, 1977: 344).

Entre las compras de tierras más importantes de la Colombian Land Co. estuvo un lote de 3.000 hectáreas en San José de Sevilla, comprado en 1893 a José Manuel González, el mismo empresario que realizó la primera exportación de bananos en 1887. Para finales de la década de 1890, cuando se crea la UFC, la Colombian Land Co. tenía alrededor de 5.500 hectáreas en la región (Viloria, 2009: 16).

Los mecanismos empleados por la Colombian Land Co. para la adquisición de tierras fueron, en primer lugar, las compras a propietarios privados, a otras compañías extranjeras o al Estado. Algunos de los predios comprados a finales del siglo XIX pertenecían a viejas familias terratenientes que poseían títulos de origen colonial. Dado que estos títulos utilizaban medidas agrarias antiguas para definir el área, y que los linderos se referían a descripciones ambiguas o que podían cambiar con el paso del tiempo, las sucesivas transacciones de compraventa pudieron ser aprovechadas para establecer el dominio privado sobre tierras que en realidad podían ser públicas. Así lo comenta un periódico de Santa Marta, al rememorar esa época:

La lucha por el acaparamiento de las tierras aptas para el cultivo de banano se libraba en dos frentes: en el terreno mismo, con los desmontes y siembras; y en el de los estrados de la justicia, donde los títulos antiguos, o la falta de éstos ponía en tela de juicio la legitimidad de las compra-ventas y transacciones de todo orden, que transferían el dominio, o que respaldaban las posesiones y ocupaciones de hecho, de aquellos ambicionados terrenos y latifundios⁹.

El segundo mecanismo de apropiación consistió en la expropiación directa a los campesinos y colonos que habían establecido fincas o siembras en diferentes lugares,

9. *El Estado. Diario de Santa Marta*, 30 de diciembre de 1947 (citado en BOTERO y GUZMÁN, 1977: 339).

presumiendo que estaban ocupando o explotando tierras baldías. Un ejemplo puede servir para ilustrar la manera como se producían estas expropiaciones. El 11 de julio de 1923 se presentó el señor Fletcher A. Hatch, apoderado general de la UFC, en la alcaldía municipal de Ciénaga con el fin de solicitar «se dicte orden de lanzamiento de los ocupantes, sean quienes fueren, que de hecho y sin mediar consentimiento de la United Fruit Company, ni menos contrato de arrendamiento, han ocupado por orden de los señores Manuel S. Polo y Justo Castilla O., parte de dos predios contiguos de propiedad de dicha Compañía, ubicados en el corregimiento de Orihueca»¹⁰, predios que, según la UFC, había adquirido mediante compra. Sin mediar acción de ningún juez, y tan solo cinco días después de haber recibido la solicitud, la alcaldía decretó el lanzamiento de los ocupantes, acción que debería hacerse efectiva dos días después. Ya en la acción del lanzamiento,

[...] se presentó el señor Manuel S. Polo y como al interrogarle el señor Alcalde, si era él el que había ordenado las tumbas [de bosque nativo] en el expresado terreno, el citado Manuel S. Polo contestara afirmativamente, el señor Alcalde lo excitó para que presentara el título o prueba que justifique las tumbas que allí se han estado verificando; y como el señor Manuel S. Polo no exhibió y vagamente habló de que él creía tener algún derecho para lo que estaba haciendo, se le hizo así presente y en su presencia se entregó la finca al Representante del demandante [la UFC] señor Hatch, habiéndosele advertido al señor Polo que no podía hacer trabajos de ninguna clase y que debía desocupar en el acto el predio del cual quedaba lanzado¹¹.

En el caso del señor Justo Castilla, que lideraba la ocupación por parte de los colonos en el otro predio, la respuesta fue más desafiante, pues, de acuerdo con el acta, el señor Castilla dijo:

[...] que se creía con derecho para efectuar las tumbas que estaba haciendo, en virtud de un título otorgado a su favor por el señor Santiago Cueto, vecino de Ciénaga, título número ciento treinta y tres [de 1923] otorgado en la Notaría Segunda del Segundo Circuito, y en virtud del cual ocupó las tierras, de buena fé; que si la Compañía [UFC] se cree con derecho a esas tierras que exhiba los títulos, planos y demás documentos que acrediten su propiedad, con los cuales

10. Archivo Histórico del Magdalena Grande (AHMG), fondo Notaría primera de Santa Marta, tomo 3, escritura número 295, 1923.

11. Archivo Histórico del Magdalena Grande (AHMG), fondo Notaría primera de Santa Marta, tomo 3, escritura número 295, 1923.

el exponente se convencerá del derecho que alega la Compañía, ya que en las tierras ocupadas por el exponente no hay cercas que señalen los linderos de la expresada Compañía¹².

Ante lo cual, el representante de la UFC, señor Fletcher, respondió:

[...] atento a la manifestación del señor Castilla O., ocupante de hecho en una parte del área del predio comprado por la United Fruit Company [...] la Compañía tendrá mucho gusto en exhibir al señor Castilla todos los títulos, planos, documentos como así mismo las diligencias sobre el juicio de deslinde y amojonamiento llevado a cabo sobre las tierras que formaban el *antiguo globo* de Orihueca y Cañabobal¹³.

Lo anterior bastó para que el oficio de la Alcaldía concluyera:

[...] queda comprobado la legal propiedad de la Compañía y el derecho de dominio claro y firme sobre ambos predios, los cuales ha venido ocupando dicha Compañía, quieta y pacíficamente, ejerciendo actos regulares de dominio, tales como arrendamiento de parte de esos predios en donde hoy existen valiosas plantaciones de bananos, y quede así bien establecida la tradición de esos fundos, cuya propiedad esta fuera de toda duda¹⁴.

Varios aspectos son llamativos de este caso, que podría ser representativo de muchos. En primer lugar, el hecho de que se resolviera simplemente por la vía administrativa y no la judicial, cuando es claro que se trataba de un conflicto en el que ambas partes –en el caso de Justo Castilla– estaban mostrando actos de adquisición del predio debidamente registrados en notaría. En segundo lugar, la celeridad con la que se llevó a cabo todo el proceso administrativo para ordenar la diligencia de lanzamiento. Y, en tercer lugar, el hecho de que las ocupaciones de los colonos se dieran sobre terrenos que no estaban siendo aprovechados por la UFC, es decir, que se encontraban enmontados o en bosque original. Esto se evidencia en el hecho de que los colonos habían estado haciendo «tumbas» en los predios ocupados. Este es un aspecto relevante, puesto que es conocido cómo la UFC explotaba solo una parte minoritaria de las tierras que poseía, lo cual podía tener

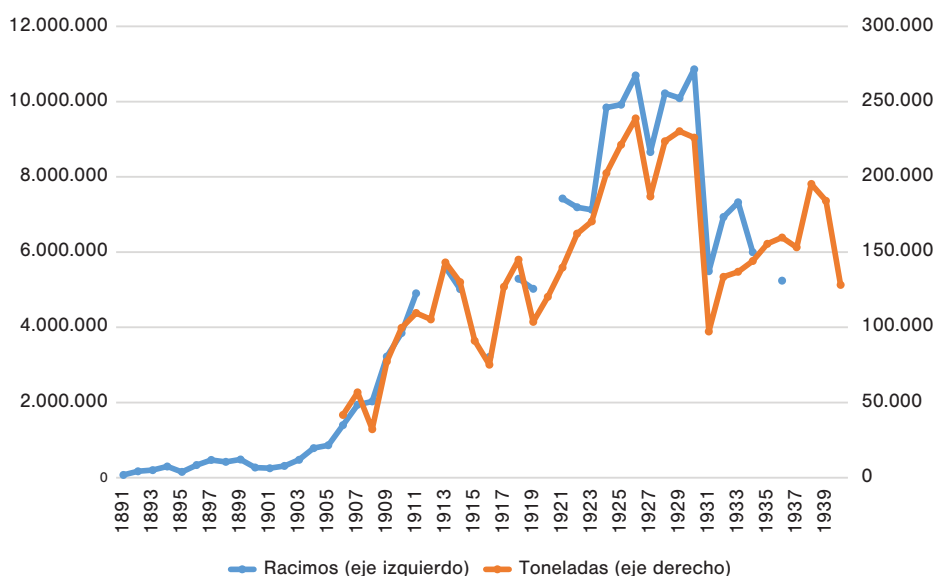
12. Archivo Histórico del Magdalena Grande (AHMG), fondo Notaría primera de Santa Marta, tomo 3, escritura número 295, 1923.

13. Archivo Histórico del Magdalena Grande (AHMG), fondo Notaría primera de Santa Marta, tomo 3, escritura número 295, 1923.

14. Archivo Histórico del Magdalena Grande (AHMG), fondo Notaría primera de Santa Marta, tomo 3, escritura número 295, 1923.

un doble propósito: por un lado, el interés de la compañía de tener una reserva de tierras en caso de que se viera obligada a trasladar las plantaciones de banano a otras zonas con el fin de evadir la presencia de plagas o enfermedades de las plantas¹⁵; por otro lado, privar a los campesinos del acceso al factor fundamental para mantener un medio de vida independiente, impulsando así la existencia de un mercado de trabajo, otra de las «mercancías ficticias», junto con la tierra¹⁶.

GRÁFICO 1
Cantidades exportadas de banano, 1891-1940



Fuentes: para el valor en racimos, White (1978: 123). Para el valor en toneladas: 1906-1907, Ministerio de Hacienda (1919); 1908-1940, datos tomados de GRECO (2022), que a su vez obtiene los datos de los anuarios de comercio exterior de Colombia.

A pesar de estas fricciones¹⁷, para el crecimiento de la frontera agraria del banano, en Colombia la producción y exportación de la fruta pudo realmente progresar, como puede

15. De hecho, esta era una práctica recurrente en las tierras que la compañía poseía en el Caribe centroamericano como consecuencia del mal de Panamá. Véase SOLURI (2013: 128-134).

16. Me remito al argumento central de Polanyi, profundizado por BLOCK y SOMERS (2014). Para el caso colombiano, esta es la tesis central de LEGRAND (1983) en relación con la expropiación de tierras por parte de la UFC.

17. Utilizo el término *fricciones* en el sentido de BECKERT *et al.* (2021): como elementos históricos que surgen dialécticamente como freno a la tendencia expansionista de un determinado régimen

observarse en el Gráfico 1. En efecto, después de un inicio muy tímido a finales del siglo XIX, y de sufrir un bajón durante la guerra de los Mil Días (1899-1902), las exportaciones de banano despegaron a partir de 1905. Para 1913, con casi 6 millones de racimos exportados, Colombia era el cuarto exportador a nivel mundial, superado por Costa Rica (9,4 millones), Honduras (8,2 millones) y Jamaica (11,4 millones). Y en 1930, con casi 11 millones de racimos exportados, Colombia solo era superado por Honduras (28,2 millones) y Jamaica (22 millones)¹⁸. Al igual que en otras partes, durante la coyuntura de la Gran Depresión, las exportaciones cayeron hasta que un nuevo ciclo ascendente fue interrumpido por la Segunda Guerra Mundial.

4. EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DE TIERRAS DE LA UNITED FRUIT COMPANY EN COLOMBIA

Una vez analizados los principales mecanismos de adquisición de tierras aplicados por la UFC en la zona bananera del Magdalena, podemos detallar cómo fue dicho proceso a nivel agregado. En el Gráfico 2 se muestra la evolución en la cantidad de tierra propiedad de la UFC hasta 1925, y la cantidad de tierra plantada con banano hasta el comienzo de la Segunda Guerra Mundial. Como puede observarse, el proceso de adquisición de tierras por parte de la compañía no fue paulatino, sino que se presentó en momentos coyunturales. La serie comienza en 1900, un año después de la creación de la UFC. En ese momento Panamá era un departamento de la República de Colombia, por lo que no es claro cómo estaban repartidas las 5.214 hectáreas entre la división de Bocas del Toro (Panamá) y la división de Santa Marta¹⁹. Dado que para ese momento prácticamente toda la tierra estaba efectivamente cultivada con banano, lo más probable es que se tratara de territorio exclusivamente panameño, donde el sector bananero se había desarrollado exitosamente desde tiempo atrás.

El salto en la cantidad de tierra poseída en 1901 obedece a que en ese año la Colombian Land Co. transfirió formalmente sus tierras a la recientemente creada United Fruit Company. Las tierras en propiedad de la compañía pasaron a ser 9.716 hectáreas (un incremento de 4.502), pero las plantaciones de banano apenas aumentaron en 1.200 hectáreas, lo que refleja la poca cantidad de tierras efectivamente plantadas con banano en

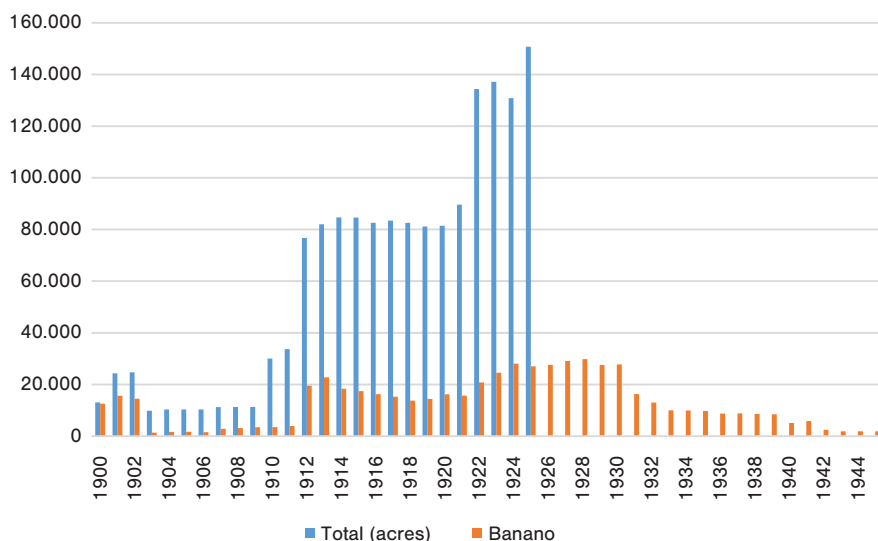
de mercantilización. En este caso, la invasión de tierras por parte de colonos y los conflictos por la propiedad de la tierra.

18. Datos tomados de KEPNER (1936).

19. Los datos del Gráfico 1 están en acres, sin embargo, para el análisis prefiero usar hectáreas. La conversión es 1 acre = 0,4 hectáreas.

el departamento del Magdalena comparado con la cantidad de tierras poseídas. A partir de 1903, y como consecuencia de la separación de Panamá y Colombia, la cantidad de tierras en propiedad cayó a 3.924 hectáreas, y las plantaciones de banano a tan solo 550.

GRÁFICO 2
United Fruit Company en Colombia: tierras poseídas (1900-1925)
y tierras cultivadas con banano (1900-1945) (en acres)



Fuente: elaborado por el autor a partir de informes de la UFC a sus accionistas, varios años; AHMG, fondo Notaría primera de Santa Marta, varios años; protocolos notariales de la notaría única de Ciénaga, varios años.

Con pequeños cambios, y un lento incremento en las siembras de banano, la situación se mantiene estable hasta 1910, cuando se da un salto importante en la cantidad de tierras poseídas por la UFC (Gráfico 2). Ese incremento, que es de 7.500 hectáreas exactas, obedece a una venta que le hizo Ramón B. Jimeno a la UFC sobre unos terrenos llamados Santa Ana, en Aracataca²⁰. El caso refleja bien el fenómeno de apropiación de tierras en manos privadas mediante mecanismos que se mueven en una zona gris de legalidad, y en donde se entremezcla la historia de las formas de apropiación tradicionales por parte de élites rurales y la llegada de un nuevo y poderoso actor en la zona, como fue la UFC.

20. Dado que la escritura de compraventa de estas tierras se realizó en alguna notaría de Bogotá, no contamos con los detalles de esta transacción. La información se infiere a partir de un poder que la UFC otorgó a los hermanos Koppel, conocidos industriales y banqueros alemanes de la capital del país desde finales del siglo XIX, para que representaran a la UFC en la transacción. AHMG, Notaría primera de Santa Marta, escritura 158, 31 de octubre de 1910.

La historia es la siguiente. Hacia 1912 o 1913 la Nación demandó a la UFC, exigiéndole la devolución de dichas tierras, con el argumento de que no estaba comprobada la legitimidad ni la legalidad de la tradición sobre el derecho de dominio de ese predio, desde sus supuestos propietarios originales –quienes, de acuerdo con el expediente, supuestamente lo habían recibido como merced de tierra otorgada por la Corona española en el siglo XVIII– hasta llegar a manos de Ramón B. Jimeno, quien posteriormente lo vendió a la UFC. En el marco del proceso judicial, el apoderado del gobierno, Dr. José A. Barros, argumentó que una de las escrituras que servía para demostrar la tradición legal en la propiedad sobre el predio (una escritura de 1834 en la que José Munive vendía el predio a Joaquín Munive) era falsa. Adicionalmente, el representante de la Nación argumentó que al momento del juicio el predio estaba inculto y que, al no estar los títulos debidamente soportados en la documentación, de acuerdo con el Código Fiscal debía presumirse como baldío, de manera que debía volver a manos de la Nación²¹.

Por otra parte, hay evidencias de que hacia 1908-1910 se establecieron acuerdos y asociaciones entre la UFC y miembros de la élite regional para impulsar el cultivo del banano, pero bajo condiciones en las que la compañía norteamericana ostentaba claramente una posición dominante. Así, por ejemplo, en 1910, la UFC y U. A. de Valenzuela & Cía. se comprometieron a formar una sociedad conjunta para levantar una plantación de bananos en un terreno de 1.600 hectáreas. El acuerdo se firmó en un contexto en el que la UFC le había prestado 24.000 pesos oro a Valenzuela al 6% de interés anual, los cuales no habían sido devueltos a tiempo. Ante esa situación, la UFC forzó la creación de la sociedad, la cual se comprometía a sembrar 1.000 hectáreas de banano a un ritmo de 300/año, y destinar el 50% de sus dividendos al pago del préstamo de 24.000 pesos oro realizado por la UFC. Mientras tanto, el activo de las 1.600 hectáreas permanecería hipotecado a la UFC.

Otro ejemplo es el de los acuerdos entre la UFC y la Santa Marta Fruit Company. Esta compañía había sido formada en 1908, cuando don Manuel Dávila Pumarejo y otros miembros de la élite de Santa Marta estaban a punto de tomar la propiedad de unas 10.000 hectáreas en las tierras de la Santísima Trinidad de Aracataca y La Concepción. No está del todo claro el origen de ese enorme predio, pero en un documento relacionado con este caso se habla de un proceso de «división judicial», en el marco del cual a don Manuel le tocaría un 60% del predio, es decir, 6.000 hectáreas. La idea era que los diferentes condueños entrarían a formar parte de la nueva sociedad (Santa Marta

21. Véase BARROS (1913). Desafortunadamente, no contamos con documentación que permita conocer el desenlace final del caso. Sin embargo, los datos de tierras publicados por la UFC parecen indicar que el predio continuó contabilizándose como parte de las propiedades de la compañía.

Fruit Company)), con una participación accionaria equivalente a la cantidad de tierras percibidas en el proceso de división judicial. El punto aquí es que Manuel Dávila firmó un contrato con la UFC, en el que esta le otorgaría un préstamo de 20.000 pesos oro al 6% de interés anual, con la obligación de sembrar al menos 4.000 hectáreas con banano a razón de 1.000 hectáreas/año durante la vigencia del préstamo, que era de máximo tres años. Se establecía, además, que, tarde o temprano, las 6.000 hectáreas debían dedicarse al cultivo de banano. La UFC se comprometía a comprar la producción a Dávila, a los precios que dicha compañía estableciera. Adicionalmente, Dávila quedaba comprometido a traspasar sus terrenos a la Santa Marta Fruit Co., y a hipotecar sus acciones en la empresa a la UFC hasta que hubiera pagado la totalidad del préstamo²².

Por otra parte, uno de los puntos más relevantes del contrato firmado entre Dávila y la UFC fue que se estableció la condición de que todo el acuerdo quedaba sujeto a que antes del 1 de febrero de 1909, el gobierno de Colombia hiciera la concesión de garantizar que no gravaría el banano con derecho de exportación alguno durante 20 años. Condición que fue cumplida, ya que el gobierno de Rafael Reyes garantizó mediante decreto que el Estado no impondría impuesto alguno a la exportación de bananos hasta 1929. Es probable que esta condición fuera insertada con el objetivo de lograr que la élite local intercediera ante el gobierno nacional para que hiciera dicha concesión fiscal.

El siguiente salto importante en el proceso de acumulación de tierras por parte de la UFC se dio hacia 1911 o 1912 (Gráfico 2). En esta coyuntura, la UFC incrementó sus propiedades en unas 19.000 hectáreas. Infortunadamente, no contamos con información sobre estas adquisiciones, ya que en el fondo de la notaría primera de Santa Marta del AHMG faltan los tomos correspondientes a esos años. Sin embargo, lo más probable es que se trate de la compra de uno o unos pocos predios grandes, cultivados parcialmente con banano, ya que los cultivos de banano en manos de la UFC pasaron de 1.566 hectáreas en 1911 a 7.550 en 1913.

La siguiente compra importante se dio en 1917. En ese año, la UFC terminó comprando a la Santa Marta Fruit Company las 8.115 hectáreas que poseía en Aracataca²³. Esto, junto con otras 1.520 hectáreas que compró a otra compañía, la Sevilla Fruit Company, dio como resultado que la UFC se hiciera con 9.600 hectáreas adicionales en ese año²⁴. Por último, hacia 1921 la UFC adquirió unas 20.000 hectáreas que estaban en manos de una vieja compañía francesa, la Compagnie Immobiliere et Agricole de

22. AHMG, fondo Notaría primera de Santa Marta, escritura 217, 17 de agosto de 1908.

23. AHMG, fondo Notaría primera de Santa Marta, escritura 301, 11 de septiembre de 1917.

24. AHMG, fondo Notaría primera de Santa Marta, escritura 313, 3 de octubre de 1917.

Colombie (Gráfico 2), que llegó a la zona en la década de 1870 con el fin de establecer plantaciones de cacao y tabaco para la exportación.

Con todo ello, y de acuerdo con los datos proporcionados por la propia compañía, la UFC logró acumular aproximadamente 60.000 hectáreas en su momento de mayor expansión, que se dio hacia 1925-1928. A partir de ese momento, y en el contexto de las crecientes y fuertes huelgas por parte de los trabajadores de las plantaciones bananeras en la zona, así como de la crisis económica internacional de los años 1930, la UFC decidió iniciar un proceso de venta paulatina de sus tierras con el objetivo de centrar su atención mayoritariamente en las actividades de transporte y comercialización de la fruta. Durante la década de 1930, además, los campesinos de la región pasaron a tener una posición mucho más ofensiva en sus conflictos con la empresa. Las invasiones de tierras por parte del campesinado se intensificaron y la UFC pudo haber perdido algunas de sus tierras en el marco del conflicto²⁵. Aun así, el retiro total de la empresa no se completó hasta 1969, cuando la compañía le vendió al Instituto Colombiano para la Reforma Agraria (INCORA) los últimos predios que aún conservaba en la zona²⁶.

Finalmente, el Gráfico 2 evidencia un aspecto que no es insignificante: el porcentaje supremamente bajo de tierras efectivamente cultivadas con banano en las fincas y plantaciones de propiedad de la UFC. Este osciló entre un mínimo de 12% hacia 1910 y un máximo de 28% en 1913 tras la gran adquisición de 1911-1912, que no se ha podido identificar. Aunque una parte de esas tierras tuvieron otros usos, como la formación de potreros para la ganadería, la mayor parte de ellas permaneció sin utilizar, lo que obstaculizó la posibilidad de que grupos de colonos y campesinos pudieran establecer colonias agrícolas independientes de la economía agroexportadora.

5. EL MERCADO DE TIERRAS DURANTE EL CICLO DE EXPORTACIÓN DEL BANANO

El proceso de acumulación de tierras llevado a cabo por la UFC, por otras sociedades mercantiles y por miembros acaudalados de la élite regional no implicó que no hubiera un movimiento relativamente dinámico de compraventa de fincas, potreros y terrenos sin

25. De acuerdo con el informe que rindió la comisión de la Cámara de Representantes (Congreso colombiano), que visitó la zona bananera hacia 1934, la UFC tenía prácticamente perdidas 9.500 hectáreas como consecuencia de las invasiones de colonos: 1.000 hectáreas en Río Frío, 2.500 en Sevilla, 2.500 en Aracataca y 3.500 en otras regiones (República de Colombia, 1935: 35).

26. Archivo de Protocolos Notariales, Notaría primera de Bogotá, escritura 1199, 20 de marzo de 1969.

cultivar en toda la zona bananera. Las posibilidades económicas abiertas por la economía bananera no solo motivaron a los grandes capitalistas, sino en realidad a casi todos los sectores de la sociedad: trabajadores llegados de otras zonas del país en búsqueda de oportunidades de trabajo, pequeños comerciantes que veían posibilidades de prosperar, pequeños y medianos propietarios de tierras, entre otros. En la zona bananera no era infrecuente la existencia de fincas productoras de banano de menos de 10 o 20 hectáreas en las décadas de 1910 y 1920.

El surgimiento de nuevas oportunidades económicas a partir de la exportación de bananos, ya en la década de 1880, antes de la entrada en escena de la UFC, generó dos efectos importantes relacionados con la tierra: por una parte, un afán por procurarse tierras nuevas en la frontera agraria; por otra, una preocupación por asegurar los derechos legales sobre tierras poseídas, especialmente entre los pequeños y medianos productores, frente a la posibilidad de que alguno de los miembros más ricos y poderosos de la élite regional se presentara reclamando la propiedad de la tierra, basado en títulos antiguos. En la información notarial se observa en esos años un claro aumento de las escrituras en donde se protocolizan diligencias para solicitar la adjudicación de tierras, o donde se busca ratificar la posesión de un terreno mediante declaraciones extrajudiciales. Muchas de estas solicitudes se referían a predios más bien pequeños y medianos, desde una hectárea hasta 20 o 30 hectáreas, aproximadamente.

El mercado de tierras que surge en el contexto de la economía bananera implica un proceso de mercantilización de la frontera agraria exportadora. Nuevas tierras son incorporadas al sistema de compraventa mediante diferentes mecanismos, tales como: a) la enajenación de tierras baldías del dominio público por parte del Estado, que entregarlas a manos privadas, y posteriormente son vendidas a otros agentes, como la UFC u otras sociedades; b) la colonización informal de tierras por parte de campesinos, las cuales pueden ser posteriormente vendidas a pequeños propietarios o a grandes terratenientes como *mejoras*²⁷; c) la apropiación irregular de tierras, aprovechando la vaguedad de los títulos respecto a los linderos de los predios privados, y que luego pueden ser vendidos a otros agentes; y d) el rescate de viejos títulos de origen colonial, para reclamar la propiedad de tierras que habían sido olvidadas por parte de las familias elitarias, pero que ahora recobraban un nuevo valor con la economía exportadora.

27. La venta de mejoras, aunque no implica la existencia formal de un título de propiedad, en muchos casos sí genera una tradición de posesión que a la larga termina repercutiendo en que dicha tierra sufre un proceso de privatización *de facto*. De hecho, la ley 200 de 1936, expedida por el gobierno liberal de Alfonso López Pumarejo, va a tener el efecto de darle estatus de propietario a todos los predios que fueron colonizados y posteriormente vendidos como mejoras, siempre y cuando los poseedores hicieran un uso económico del suelo. Véase MACHADO (2009: 194-216).

En el Gráfico 3 hemos contabilizado el número de transacciones de tierras entre 1882 y 1938 (solo para años pares), de acuerdo con el tipo de predio (finca, potrero y terreno virgen o solo desmontado) para el caso de la notaría de Ciénaga, la población más importante de la región por número de habitantes²⁸. En primer lugar, se observa que el mercado de tierras fue ganando dinamismo entre la década de 1880 y 1912, dinamismo que solo fue interrumpido por la guerra civil de los Mil Días hacia 1899-1903. Por el contrario, con la Primera Guerra Mundial, el dinamismo del mercado de tierras disminuyó, mientras que en la década de 1920 se mantuvo relativamente estable²⁹.

Por otra parte, llama la atención el hecho de que hasta 1906 la gran mayoría de las transacciones fueron de fincas ya cultivadas, mientras que a partir de 1908 crece de forma importante la proporción de transacciones de terrenos vírgenes o no cultivados. Esto es un indicador de que, con el despegue del banano (Gráfico 1), el mercado de tierras comienza a incorporar una porción mayor de la frontera agraria, que hasta ese momento se mantenía separada del proceso agroexportador. La relevancia de este hecho radica en que una incorporación mayor de los bosques y recursos naturales a la frontera agroexportadora implica un proceso de cambio ecológico importante, en el que la naturaleza es transformada y simplificada en el proceso de establecer el monocultivo del banano.

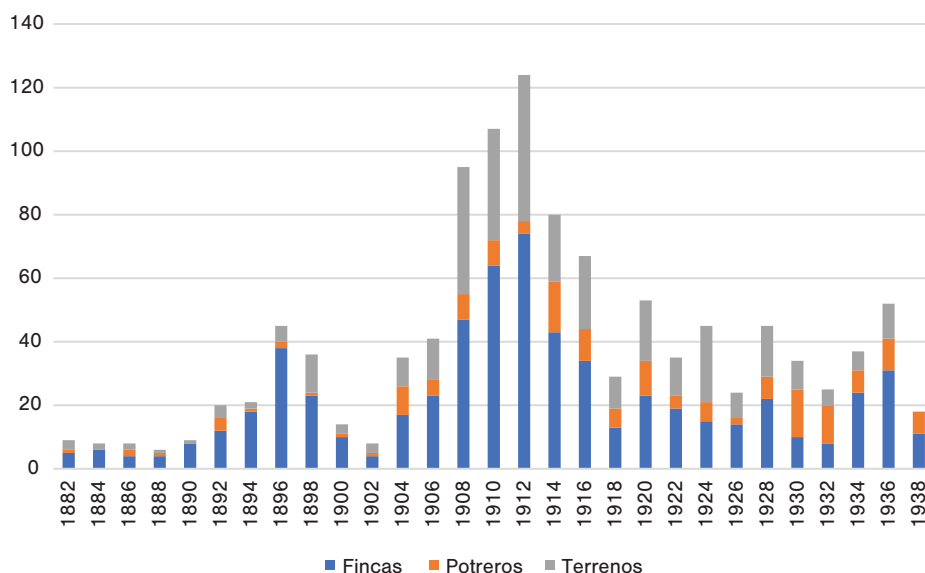
Es importante tener en cuenta que el mercado de tierras tiene unas particularidades que lo hace funcionar de una manera distinta a un mercado de bienes convencional. En su calidad de «mercancía ficticia» o de bien que no fue producido para ser vendido en un mercado (Polanyi, 2001), su oferta es inelástica por naturaleza. Esto implica que su precio no depende de un punto de equilibrio entre oferta y demanda que permita el vaciamiento del mercado. Más bien, su precio depende fundamentalmente de un proceso de valoración realizado por vendedores y compradores, que normalmente toma como punto de referencia los siguientes elementos: a) las «mejoras» realizadas a la tierra, es decir, el desmonte del bosque natural y su reemplazo por diversos tipos de cultivos o pastos; b) las perspectivas económicas presentadas por los cultivos más valorizados en la región (en este caso el banano); c) la ubicación del predio vendido respecto de factores como acceso al agua, a caminos o al ferrocarril; d) las características de los suelos y su potencial para producir los bienes más valorizados en los mercados; y e) el estatus jurídico

28. Los datos del gráfico no representan las transacciones totales de la zona bananera, ya que había otras notarías en la región, principalmente la notaría primera de Santa Marta y la notaría segunda de Ciénaga, que se creó en 1919.

29. No podemos asegurar que el dinamismo del mercado en la década de 1920 sea menor al que había antes de la Primera Guerra Mundial, ya que, al crearse una segunda notaría en Ciénaga en 1919, el archivo de la notaría única/primería dejó de registrar todo lo ocurrido en las zonas rurales del círculo notarial de Ciénaga, a nivel de transacciones de compraventa de terrenos.

de la tierra, es decir, la calidad de los títulos obtenidos y el estatus de propietario o de simple poseedor. En consecuencia, el precio de la tierra puede variar considerablemente entre un predio y otro, incluso aunque estén en la misma zona.

GRÁFICO 3
Número de compraventas de tierras, según tipo de predio,
en la notaría única (primera) de Ciénaga, 1882-1938



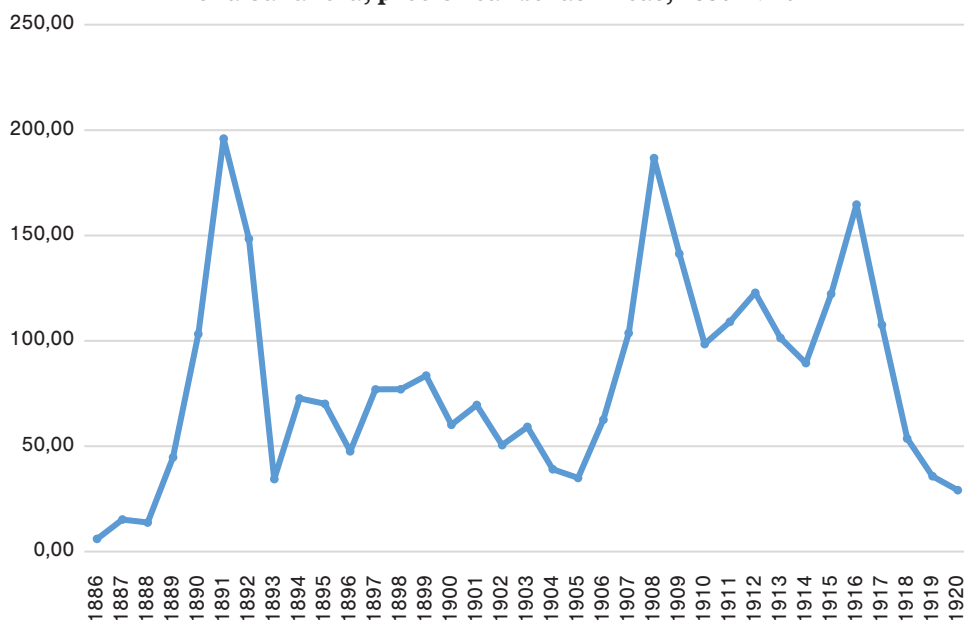
Fuente: cálculos del autor a partir del Archivo de los Protocolos Notariales, Notaría única de Ciénaga.

Con el fin de establecer el efecto del mercado internacional del banano sobre la valoración de las tierras a nivel local y la dinámica del mercado, hemos levantado la serie de precios promedio de diferentes tipos de predios en la zona bajo estudio. Los resultados se presentan en los gráficos 4 y 5.

En el Gráfico 4 se puede observar la trayectoria seguida por el valor de la hectárea en las fincas de la zona bananera, entre 1886 y 1920. Se revela la presencia de tres coyunturas alcistas muy claras: 1890-1891, 1907-1908 y 1914-1916. Estos cambios relativamente bruscos en los precios coinciden con momentos clave en el ciclo del banano: primero, 1890-1891, cuando se inician las exportaciones de la fruta de forma tímida, aunque más o menos regular. Como vimos anteriormente, esto coincide con el inicio de las obras del ferrocarril de Santa Marta y con la llegada a la región de inversionistas extranjeros. Las perspectivas abiertas por estos factores alimentaron una fiebre de adquisición de tierras, y con ello una serie de compras y transacciones que reflejaban unas esperanzas enormes

en las posibilidades de obtener ganancias con la exportación de la fruta. Sin embargo, la manía fue fugaz. El precio de la tierra volvió a caer, aunque siguió alto con respecto a la década de 1880. De hecho, la tendencia del precio fue a seguir aumentando hasta el estallido de la guerra de los Mil Días en 1899, que marca el inicio de un bajón en el precio real de la tierra, que llegó a uno de sus puntos más bajos en 1905.

GRÁFICO 4
Zona bananera, precio real de las fincas, 1886-1920



Fuentes: cálculos del autor a partir de los protocolos notariales de la notaría primera de Santa Marta y la notaría única de Ciénaga. Para obtener precios reales, los precios nominales fueron deflactados con el índice de precios de los alimentos de Barranquilla (véase Colmenares, 2023: anexo 1).

Tras el periodo caótico de los Mil Días y la separación de Panamá en 1903, entre 1906 y 1908 se observa otra burbuja parecida a la que se presentó quince años atrás. Esta alza de precios coincide con el momento en que la UFC comenzó a firmar contratos con diversos propietarios pequeños y medianos de la región, para la provisión regular y estable de banano a la compañía. Se trata de un fenómeno especulativo ante las perspectivas favorables que se le abrían a la exportación de banano de la región, en un momento en que parecía claro que las élites liberales y conservadoras del país habían optado por abandonar la práctica de trasladar la pugnacidad política al campo de batalla. El trauma nacional generado tras la separación de Panamá, su departamento más rico, había llevado a las élites gobernantes a la convicción de que debían impulsar el desarrollo nacional para evitar nuevos desmembramientos del territorio, y esto pasaba por dar un firme

impulso al sector exportador. En este contexto, las facilidades dadas por el gobierno de Reyes a la economía bananera del Magdalena, y especialmente a la UFC, pudo generar nuevamente unas expectativas muy optimistas que alimentaron una nueva burbuja de precios de la tierra.

La caída subsiguiente en el precio de las fincas, empero, no fue tan brusca como había sucedido antes, y de hecho el precio de la tierra se mantuvo alto con respecto a 1900-1905. Por otra parte, el estallido de la Primera Guerra Mundial no pareció afectar, inicialmente, el optimismo del mercado. De hecho, entre 1914 y 1916 se observa un tercer momento de crecimiento fuerte de los precios de las fincas. Si bien la guerra afectó de manera considerable las actividades de la UFC, ya que se vio compelida a ceder una parte de su flota mercante para los objetivos de la guerra, lo cierto es que el mercado del banano en Estados Unidos no se vio perturbado, y los reportes de la UFC hablan de una demanda importante y dinámica de banano por parte de Gran Bretaña. Hay que tener presente que, en ese momento, el banano era la única fruta en el mercado estadounidense que no era de temporada, lo que le daba una ventaja importante frente a las demás.

A partir de 1916, sin embargo, la caída en el precio de la tierra *en las fincas* fue fuerte. Para 1920, el precio había retornado a los niveles relativamente bajos de 1905 o de 1893. No obstante, como se ilustra en el Gráfico 5, el precio de las fincas poco tenía que ver con el precio de las plantaciones, es decir, de aquellas fincas, grandes o pequeñas, que se dedicaban casi en su totalidad a la producción de banano. En el Gráfico 5 se puede comparar el precio de la hectárea en las fincas de la zona bananera con el precio de la hectárea en otros tipos de predio³⁰.

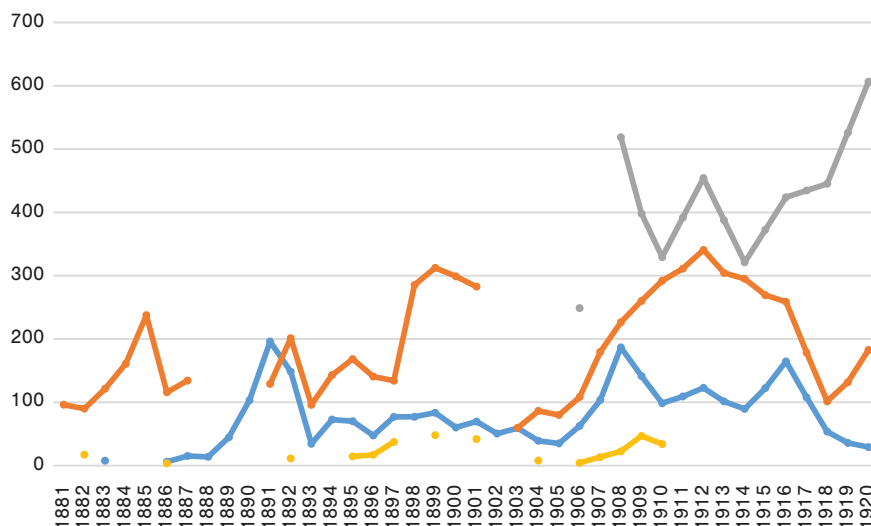
Como se puede observar, la diferencia entre el precio de las fincas (curva azul) y el precio de las plantaciones de banano (curva gris en la parte alta) es notable. Para comprenderlo, es necesario hacer una aclaración metodológica. La razón por la que antes de 1906 no hay precios de plantaciones de banano es que el monocultivo de la fruta en las unidades de producción (fincas) fue excepcional hasta 1905. Por lo menos en lo que es el mercado de las tierras, solo a partir de 1906 se transan monocultivos de banano en un número suficiente como para que el cálculo del promedio del valor de la hectárea en las transacciones tenga algún sentido. Antes de 1906, la producción de banano se llevaba a cabo en fincas que también cultivaban otros bienes, o en predios que tenían amplios pastizales o tierras sin aprovechar. Como muestran los resultados, el precio de las planta-

30. Es decir, la curva del precio de las fincas del Gráfico 4 es la misma que la curva azul del Gráfico 5, solo que en este último hemos introducido los precios de otros tipos de tierras, como la plantación bananera.

ciones de banano, aunque fue muy volátil, experimenta un gran crecimiento desde 1906 y hasta 1920, multiplicándose por más de dos veces, en línea con el gran crecimiento y auge de la economía bananera.

GRÁFICO 5

Zona bananera y norte, precio real de las tierras, 1881-1920 (pesos de ley/hectárea)



Fuentes: cálculos del autor a partir de los protocolos notariales de la notaría primera de Santa Marta y la notaría única de Ciénaga. Para obtener precios reales, los precios nominales fueron deflactados con el índice de precios de los alimentos de Barranquilla (véase Colmenares, 2023: Anexo 1).

Otro resultado significativo del Gráfico 5 es la comparación del precio de la hectárea de las fincas de la zona bananera con lo que he denominado la zona norte. La zona norte hace referencia a predios ubicados entre Ciénaga y Santa Marta, una región que no forma parte del núcleo bananero clásico, pero que desde décadas atrás mostraba igualmente una vocación agrícola importante, y que probablemente estuviera mejor valorizada debido a su cercanía al puerto de Santa Marta, al mar, y a que el ferrocarril que conecta la zona bananera con el puerto de Santa Marta también pasaba por esta zona. Como se puede observar, las *tendencias* de los precios de las fincas de la zona norte y de la zona bananera fueron más o menos similares hasta 1908, excepto que el nivel de precios en la zona norte fue bastante más alto. Por otra parte, entre 1908 y 1916 las tendencias de ambos grupos de fincas sí fueron muy diferentes. Los precios de la zona norte tuvieron un crecimiento continuo desde 1903 hasta 1912, momento a partir del cual comenzaron a caer de forma sostenida.

Por último, la curva del precio de los potreros en la zona bananera sigue una tendencia paralela al precio de las fincas, pero a un nivel más bajo. Así, entre los diferentes tipos de propiedad en la región, los potreros son los que tienen el menor valor, con excepción de los terrenos incultos o vírgenes, que no hemos graficado.

En síntesis, el análisis de la dinámica del mercado de tierras muestra que evidentemente el ciclo exportador de banano tiene una injerencia directa sobre los precios de los diferentes tipos de propiedad. Sin embargo, en varias coyunturas el efecto es impulsar un fuerte *shock* de precios, que sacude el mercado por espacio de dos o tres años, para posteriormente volver a un nivel más acorde con las tendencias históricas. El surgimiento del monocultivo de banano, a partir de 1906, introduce en el mercado un tipo de propiedad diferente, valorizado a un nivel mucho más alto que el de las tradicionales fincas diversificadas. Si bien la UFC acumuló un acervo de tierras muy importante en esta época, esto no impidió, para el caso de la zona bananera del Magdalena, el surgimiento de un mercado de tierras relativamente dinámico.

6. CONCLUSIÓN

La aparición de mercados como el de la tierra o el trabajo no es un proceso que se dé de forma espontánea, por acción de fuerzas invisibles. La aparición de estos mercados es el resultado de procesos históricos en donde instituciones como el Estado y, para el caso, compañías poderosas y con alta capacidad de influencia sobre el Gobierno, como la UFC, cumplen papeles determinantes. En el caso de la frontera del banano del Caribe, la acción del Estado se materializó en aspectos como la concesión de tierras a particulares, la expedición de una legislación que protegiera a los particulares que hicieran una explotación económica del suelo, la planeación y autorización para la construcción de infraestructuras como el ferrocarril, entre otras. Por su parte, la UFC controló y, al tiempo, posibilitó el crecimiento de las exportaciones de banano, lo que generó un gran incentivo para que los particulares hicieran sus solicitudes de tierras baldías, o buscaran la manera de proteger sus derechos sobre la tierra frente a la amenaza de competidores con mayores recursos y poder, como la propia UFC.

En ese contexto, y sintiéndose respaldada por una época en la que Estados Unidos desplegaba una abierta política imperialista sobre el Caribe, la UFC logró avanzar firmemente en un proceso de acumulación de tierras en el Caribe colombiano. Si bien no existe evidencia clara de que haya recibido tierras baldías directamente del Estado colombiano, la UFC fue capaz de ir haciendo compras estratégicas de grandes fincas y plantaciones a socios comerciales como la Santa Marta Fruit Company, o a otras compañías extranjeras

como la Compagnie Immobiliere et Agricole de Colombie. En el caso de las compras realizadas a familias tradicionales de la élite regional, el origen de las propiedades reposaba en títulos de origen colonial, otorgados por la Corona española. En otros casos, podía surgir de baldíos de la nación concedidos por el Estado. Hacia finales de los años 1920, la UFC llegó a poseer alrededor de 60.000 hectáreas de tierras, de las cuales menos del 20% estaba cultivado con la fruta.

Paralelo a este y otros procesos de acumulación, un mercado de tierras relativamente dinámico comenzó a desarrollarse. Los resultados del análisis indican la presencia de choques especulativos fuertes de corta duración, en momentos claves para la economía bananera, como el inicio de las exportaciones en 1890 o su firme despegue como sector exportador a partir de 1906. Además, hemos podido constatar y estimar los diferenciales de precios entre distintos tipos de predios, de acuerdo con el tipo de «mejoras» realizadas. La mejora más valiosa que surge del proceso de mercantilización de la tierra fue, por supuesto, la plantación bananera, basada en el monocultivo, a partir de 1906. No obstante, lo que es mejora para el sistema de valorización de los agentes que participan en el mercado es simplificación del ecosistema desde el punto de vista ambiental, y transformación del sistema de reproducción económica de los campesinos que, con mucha frecuencia, pasan de colonos independientes a asalariados dependientes. Esto genera tensiones, resistencias y fricciones, tanto por parte de la naturaleza como por parte de los campesinos, colonos y trabajadores del banano. Los mecanismos y el grado en que estos factores influyen sobre el mercado de las tierras deberán ser abordados en futuras investigaciones.

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. Agradezco 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 la excelente asistencia de investigación brindada por la historiadora Manuela Parra Echeverri. Finalmente, agradezco a los dos evaluadores anónimos de la revista *Historia Agraria* por hacer sugerencias que me permitieron mejorar notablemente el texto, así como a su consejo editorial.

REFERENCIAS

- BARROS, José A. (1913). *Alegato de primera instancia en el pleito que adelanta la Nación contra la United Fruit Company sobre reivindicación de los baldíos nombrados Santa Ana en el Departamento del Magdalena*. Imprenta Eléctrica.
- BECKERT, Sven, ULBE, Bosma, SCHNEIDER, Mindi & VANHAUTE, Eric (2021). Commodity Frontiers and the Transformation of the Global Countryside: A Research Agenda. *Journal of Global History*, 16(3), 435-450. <https://doi.org/10.1017/S1740022820000455>
- BLOCK, Fred & SOMERS, Margaret R. (2014). *The Power of Market Fundamentalism: Karl Polanyi's Critique*. Harvard University Press.
- BOTERO, Fernando & GUZMÁN, Álvaro (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*. Johns Hopkins University Press.
- BUCHELI, Marcelo (2005). *Banana and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*. New York University Press.
- CHARLIP, Julie A. (2003). *Cultivating Coffee: The Farmers of Carazo Nicaragua, 1880-1930*. Ohio University Press.
- CHOMSKY, Aviva (1996). *West Indian Workers and the United Fruit Company in Costa Rica, 1870-1940*. Louisiana State University Press.
- COLMENARES, Santiago (2023). *Cosechar para el mundo, pastar para la región: Una historia de globalización en los Montes de María*. Banco de la República/Universidad Nacional de Colombia.
- DELGADO, Brayan (2020). ¿Qué hay detrás del café?: Transformación agrícola, mercado de tierras y sociedades comerciales en la producción cafetera del Valle del Cauca (1900-1930). *Tiempo & Economía*, 7(1), 97-124. <https://doi.org/10.21789/24222704.1520>
- DELGADO, Brayan & QUEJADA, Juan (2021). La democratización de la tierra: Expansión cafetera, operaciones de mercado de tierras y adjudicaciones de la empresa Burila: El caso del municipio de Sevilla (Valle, Colombia), 1912-1926. *Historelo*, 14(30), 77-112. <https://doi.org/10.15446/historelo.v14n30.93980>
- DOSAL, Paul J. (1993). *Doing Business with the Dictators: A Political History of United Fruit in Guatemala, 1899-1944*. Scholarly Resources.
- DUNCAN KENNETH & RUTLEDGE, Ian (1977). *Land and Labour in Latin America: Essays on the Development of Agrarian Capitalism in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. Cambridge University Press.
- ELTIS, David (2003). The Slave Economies in the Caribbean: Structure, Performance, Evolution and Significance. En Franklin W. KNIGHT (Ed.), *General History of the Caribbean III: The Slave Societies of the Caribbean* (pp.105-137). UNESCO.

- EURAQUE, Darío A. (1997). *Reinterpreting the Banana Republic: Region and State in Honduras, 1870-1972*. The University of North Carolina Press.
- FLORESCANO, Enrique (Ed.) (1975). *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*. Siglo Veintiuno.
- FRANCO, Adriano (2022). Economía política y desarrollo en la Zona Bananera (Magdalena, Colombia), 1850-1930. *Regions & Cohesión*, 12(3), 21-46.
<https://doi.org/10.3167/reco.2022.120303>
- FREEMAN, Robert (1991). América Latina, los Estados Unidos y las potencias europeas, 1830-1930. En Leslie BETHELL (Ed.), *Historia de América Latina 7: Economía y sociedad, 1870-1930* (pp. 73-105). Crítica.
- GLADE, William (1991). América Latina y la economía internacional, 1870-1914. En Leslie BETHELL (Ed.), *Historia de América Latina 7: Economía y sociedad, 1870-1930* (pp. 1-49). Crítica.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO (GRECO) (2002). *El crecimiento económico colombiano en el siglo XX: Aspectos globales*. Banco de la República/Fondo de Cultura Económica.
- HERRERA, Roberto & ROMERO, Rafael (1979). *La zona bananera del Magdalena: Historia y léxico*. Instituto Caro y Cuervo.
- HERNÁNDEZ-APARICIO, Nicolás (2023). Mercado de tierras y «activos líquidos»: La incidencia del agua para riego en la valorización de la propiedad en los Valles Centrales de Jujuy, Argentina (1840-1900). *Historia Agraria de América Latina*, 4(1), 1-26.
<https://doi.org/10.53077/haal.v4i01.140>
- HOYOS, Patricia (1982). *La inversión extranjera y la conformación de la Zona Bananera en el Departamento del Magdalena 1880-1920* (Tesis de grado). Pontificia Universidad Javeriana.
- KEPNER, Charles D. (1936). *Social Aspects of the Banana Industry*. Columbia 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 (1989). El conflicto de las bananeras. En Álvaro TIRADO (Ed.), *Nueva Historia de Colombia 3: Relaciones Internacionales Movimientos Sociales* (pp.183-218). Planeta.
- MACHADO, Absalón (2009). *Ensayos para la historia de la política de tierras en Colombia: De la colonia a la creación del Frente Nacional*. Universidad Nacional de Colombia/Centro de Investigaciones para el Desarrollo.
- MAY, Stacy & PLAZA, Galo (1958). *The United Fruit Company in Latin America*. National Planning Association.
- MINISTERIO DE HACIENDA (1919). *Anuario de comercio exterior de la República de Colombia, año de 1916*. Imprenta Nacional.

- MONTERO, Andrea & VIALES, Ronny (2014). «Agriculturización» y cambios en el paisaje: El banano en el Atlántico/Caribe de Costa Rica (1870-1930). *Historia Ambiental Latinoamericana y Caribeña (HALAC) Revista de la Solcha*, 3(2), 310-338.
- MOORE, Jason W. (2021). *Climate, Class & the Great Frontier: From Primitive Accumulation to the Great Implosion*. Unpublished paper. World-Ecology Research Group, Binghamton University.
- MOORE, Jason W. (2000). "Sugar and the Expansion of the Early Modern World-Economy: Commodity Frontiers, Ecological Transformation, and Industrialization." *Review (Fernand Braudel Center)*, 23(3), 409-433.
- OCAMPO, José Antonio & COLMENARES, Santiago (2019). Exportaciones y desarrollo económico en Colombia: Una perspectiva regional, 1830-1929. En Sandra KUNTZ (Ed.), *La primera era exportadora reconsiderada: Una revaloración de su contribución a las economías latinoamericanas* (pp. 229-275). El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos.
- PALACIOS, Marco A. (2009). *El café en Colombia, 1850-1970: Una historia económica, social y política*. 4.^a edición corregida y aumentada. El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos.
- POLANYI, Karl (2001 [1944]). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press.
- QUIJANO, Aníbal & WALLERSTEIN, Immanuel (1992). La Americanidad como concepto, o América en el moderno sistema mundial. *Revista internacional de ciencias sociales*, 134, 583-591.
- RAMÍREZ BACCA, Renzo (1999). De la distribución de baldíos a la consolidación de una región cafetera: Dinámica comercial y estructuras agrarias en El Líbano-Tolima, 1866-1897. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 26.
- REPÚBLICA DE COLOMBIA (1935). *Informes que rindió a la honorable Cámara de Representantes la comisión designada para visitar la zona bananera del Magdalena*. Imprenta Nacional.
- RODRÍGUEZ, Eugenia & MOLINA, Iván (1992). Compraventas de cafetales y haciendas de café en el valle central de Costa Rica (1834-1850). *Anuario de estudios centroamericanos*, 18(1), 29-50.
- SANTOS, Adriana, SÁNCHEZ MEJÍA, Huges & BLANQUICETH, Miguel (2015). Tierras públicas y privadas para la cría de ganados y cultivos de café en una zona de frontera del Caribe colombiano: Valledupar (Magdalena), 1920-1940. *Memorias: Revista digital de historia y arqueología desde el Caribe*, 27, 244-275.
<http://dx.doi.org/10.14482/memor.27.7155>
- SINGH, Kelvin (1997). A Change of Hegemony. En Franklin W. KNIGHT & K. O. LAURENCE (Eds.), *General History of the Caribbean: The Long Nineteenth Century: Nineteenth-Century Transformations* (pp. 545-572). UNESCO.

- SOLURI, John (2013). *Culturas bananeras: Producción, consumo y transformaciones socioambientales*. Universidad Nacional de Colombia/Siglo del Hombre.
- SULLIVAN, Edmund J. (1954). *A History of the United Fruit Company in Guatemala, 1906-1935*. Tesis de maestría. University of Arizona.
- TUCKER, Richard P. (2000) *Insatiable Appetite: The United States and the Ecological Degradation of the Tropical World*. University of California Press.
- VILORIA, Joaquín (2009). Historia empresarial del Guineo: Empresas y empresarios bananeros en el departamento del Magdalena, 1870-1930. *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, 23.
- VILORIA, Joaquín (2014). *Empresarios del Caribe colombiano: Historia económica y empresarial del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena, 1870-1930*. Banco de la República.
- WALLERSTEIN, Immanuel (2005). *El moderno sistema-mundial: la agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. Siglo Veintiuno Editores. (Publicado por primera vez en 1979).
- WHITE, Judith (1978). *Historia de una ignominia: La United Fruit Co. en Colombia*. Editorial Presencia.