

MULTINACIONAIS E NEOCOLONIALISMO: A ATUAÇÃO DA *UNITED FRUIT COMPANY* NA AMÉRICA LATINA NO SÉCULO XX

*MULTINATIONALS AND NEO-COLONIALISM: THE ROLE OF THE UNITED FRUIT
COMPANY IN LATIN AMERICA IN TWENTIETH CENTURY*

Gleydson Pinheiro Albano¹

Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN)

Resumo

Durante o século XX, a multinacional *United Fruit Company* era símbolo de poder e práticas neocolonialistas em toda a América Latina. O objetivo deste trabalho é compreender como esta grande empresa multinacional privada conseguiu impor suas vontades sobre os Estados latino-americanos durante o século XX, e quais os resultados desta agressiva interferência externa nas relações de trabalho e no mercado de terras. Para isso se fez necessário entender o modo de operação desta empresa multinacional que atua se utilizando muitas vezes de um processo agressivo de verticalização e o contexto de inserção dessa multinacional na política externa dos Estados Unidos para a América Latina. Em um segundo momento foi analisada a atuação da multinacional em dois conjuntos de países produtores com características distintas: O primeiro conjunto são os pequenos países da América Central e o segundo os países de porte médio América do Sul.

Palavras-chave: Multinacionais. *United Fruit Company*. América Latina. Neocolonialismo.

Abstract

During the twentieth century, the multinational *United Fruit Company* was a symbol of power and neocolonial practices throughout Latin America. The objective of this study is to understand how this large multinational company private could impose their will on the Latin American states during the twentieth century, and what the results of this aggressive foreign interference in labor relations and the land market. For it was necessary to understand the mode of operation of this multinational company that operates using it often in an aggressive process of vertical integration and the context of this multinational company in the United States foreign policy for Latin America. In a second step we analyzed the role of the multinational in two sets of producer countries with different characteristics: The first set are the small Central American countries and the second medium-sized South American.

Keywords: Multinationals. *United Fruit Company*. Latin America. Neo-Colonialism.

¹ Doutor em Geografia pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e professor Adjunto do Departamento de Geografia da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (CERES-UFRN). E-mail: gleydson_albano@hotmail.com

1. Introdução

No decorrer do século XX, a *United Fruit Company* era conhecida como símbolo maior de poder e de práticas neocolonialistas na América Latina. Esse texto visa analisar o poder dessa empresa na América Latina dentro de um quadro de referência que envolve um agressivo processo de verticalização e a inserção da mesma na política externa dos Estados Unidos para a América Latina.

Para analisar o poder dessa empresa na América Latina levou-se em conta sua interferência nas relações de trabalho e no mercado de terras. Além disso, a análise diferenciou dois blocos de países, com vulnerabilidade diferenciada. O primeiro bloco de países analisados, foram os principais países produtores da América Central (Costa Rica, Honduras, Guatemala e Panamá). Esses países têm pequena área territorial e uma economia modesta que faz com que a multinacional em questão se torne a principal empresa do país. Os mesmos foram vítimas historicamente da agressiva política externa americana de intervenção na América Central e Caribe que considerava essa área como estratégica. O segundo bloco de países analisados, os principais produtores da América do Sul (Colômbia e Equador), são países com uma área territorial considerável, com um porte econômico maior e não foram vítimas de uma política externa tão agressiva, mantendo certa autonomia econômica e política.

2. Multinacionais e neocolonialismo: o início da *United Fruit Company* na América Latina

As empresas multinacionais têm surgimento que remonta ao século XVII, com a fundação da Companhia das Índias Ocidentais e Orientais, na Holanda. Naquele século, se tinha como ator principal o Estado, que centralizava o comércio por intermédio das suas Colônias Ultramarinas e do Pacto Colonial.

Na segunda metade do século XIX, tem-se uma rápida concentração de capitais nas mãos de grandes grupos multinacionais, graças a uma intensa acumulação de capitais e um intenso processo de fusão, incorporação e associação de várias pequenas empresas. Esse período sinaliza uma nova fase, a fase do capital monopolista. “Os empresários mais hábeis e mais articulados com o setor bancário e com o Estado, que incorporaram o progresso técnico à produção industrial, tiveram enormes ganhos de produtividade e passaram a concorrer em posição de força com outros capitalistas” (COSTA, 2008, p. 81).

Com enormes ganhos de produtividade, se fazem enormes empresas monopolistas multinacionais, que já se destacam em nível global no início do século XX. Essas empresas,

elemento fundamental da vida das grandes potências capitalistas, já nessa época detinham o controle da cadeia produtiva, muitas vezes com a formação de cartéis e trustes (COSTA, 2008). Durante esse período, entre a segunda metade do século XIX e início do século XX foram formadas boa parte dos grandes grupos multinacionais que existem hoje no mundo, como a Nestlé (1867), Coca-Cola (1886), *General Electric* (1890), dentre outros.

Em 1914, só as multinacionais dos Estados Unidos já investiam mais de 2,5 bilhões em outros países. Nesse ano, um grupo de quatro países – EUA, França, Alemanha e Reino Unido – detinham 87% do Investimento Estrangeiro Direto mundial. Nessa época existiam em voga duas estratégias de investimentos das multinacionais: a primeira estratégia era o investimento voltado para adquirir matérias-primas e alimentos ao mercado doméstico, geralmente feito em colônias de potências europeias; a segunda estratégia era o investimento nos mercados consumidores dos países desenvolvidos. Como exemplo da segunda estratégia, pode-se citar a existência de firmas americanas na Europa, como a Ford, *General Motors* e a *General Electric*, da montadora italiana Fiat que já tinha aberto fábricas da Áustria em 1907, nos Estados Unidos em 1909 e na Rússia em 1912, e da indústria farmacêutica *Merck*, considerada a empresa farmacêutica e química mais antiga do mundo, que fundada originalmente em Frankfurt (Alemanha), no ano de 1654, já tinha afiliada nos Estados Unidos em 1887 (WRIGHT, 2002).

A multinacional americana *United Fruit Company* nasce nesse contexto, buscando frutas (principalmente a banana) para o mercado doméstico americano e se inserindo preferencialmente na principal área de hegemonia dos Estados Unidos, a América Central. A multinacional vai se aproveitar das práticas neocolonistas americanas na região para expandir suas atividades reproduzindo as mesmas práticas e se transformando na maior empresa exportadora de bananas do mundo, sob a proteção do governo americano (BUCHELI, 2006b).

Nessa época os Estados Unidos detinham um domínio esmagador na América Central, impondo a entrada dos investimentos americanos, cooptando governos e praticando a intervenção militar direta em praticamente todos os países do istmo americano quando os interesses americanos estavam em perigo. Antes de 1945, os Estados Unidos já tinham invadido Honduras (1903, 1907, 1912, 1919, 1924), República Dominicana (1903, 1914, 1916), Haiti (1914, 1915), Nicarágua (1907, 1909, 1915), Cuba (1906, 1912, 1917), Panamá (1912, 1918, 1925), Guatemala (1920), e El Salvador (1932). O Caribe se tornou um autêntico *Mare Nostrum* americano que dava as companhias desse país, como a *United Fruit* a confiança para expandir seus negócios pela região (BUCHELI, 2006b).

A história da *United Fruit* na América Latina começa com o início do transporte de bananas entre a América Central e os Estados Unidos. O primeiro a trazer as bananas do Caribe

para o mercado americano foi um americano capitão de navio chamado Lorenzo Dow Barker, que por acaso estava consertando o navio na Jamaica e teve a ideia de trazer as bananas para vender nos Estados Unidos em 1870. Um ano depois, o mesmo compra muitas terras na Jamaica e se torna o maior exportador do Caribe. Barker se une a Preston em 1885, o inventor dos navios refrigerados (que inicialmente funcionavam com milhares de blocos de gelo) que viabilizaram a distribuição das bananas para os lugares mais distantes dos Estados Unidos, e fundam a primeira multinacional de exportação de bananas, chamada de *Boston Fruit* (KOEPEL, 2008).

Nessa época, principalmente entre os anos 1870 e 1899, havia o predomínio de fazendeiros independentes na América Central vendendo frutas para empresas norte americanas de navegação. Mas, por causa da logística complexa do mercado bananeiro, a tendência com o tempo foi a da concentração da produção e comércio em poucas empresas (WILEY, 2008).

Em 1889, Minor Keith, que construiu várias estradas de ferro na Costa Rica² que serviram para escoar sua produção de bananas se une a *Boston Fruit* criando a *United Fruit Company*. Com esse fato, já se observam as características básicas de uma multinacional de banana presentes na primeira empresa criada. Características essas que serão empregadas por todos os conglomerados de banana: *produção em larga escala*, o controle do *transporte e da distribuição* (através de trens e navios refrigerados próprios) e o *domínio agressivo da terra e do trabalho* (terras próprias e trabalhadores assalariados) (KOEPEL, 2008; CHIQUITA, 2009).

É relevante notar também a estreita dependência entre o comércio internacional de bananas e o processo de inovação tecnológica. A multinacional *United Fruit* vai desenvolver uma série de tecnologias para viabilizar o transporte e logística do comércio bananeiro, entre elas podemos citar: navios refrigerados, trens modernos interligados com portos e navios e um moderno sistema de comunicação *wireless* entre os Estados Unidos e a América do Sul para aperfeiçoar a logística de transporte (CHIQUITA, 2009; WILKINS, 1998).

Friedland (1994) destaca no lado da produção, que com a tecnologia de refrigeração se melhora a vida útil dos vegetais e frutas frescas, além de melhorar a qualidade. No lado do consumo, ressalta a combinação de urbanização, processo de proletarização nas grandes cidades da Europa e dos Estados Unidos e o desenvolvimento tecnológico dão as bases para o consumo

² Acordo Costa Rica- Minor Keith (1884) – O acordo tinha como objeto a construção de estrada de ferro ligando a capital ao porto caribenho, inicialmente para escoar as exportações de café. O acordo incluía para Keith 7% do território da Costa Rica, 20 anos sem pagar taxas de terras, uso da estrada por 99 anos e *Duty Free* para materiais usados na construção da estrada de ferro. Keith, começa a plantar bananas nas suas terras perto da estrada de ferro e a mesma passa a servir para o comércio de bananas. Keith também fez acordos similares para a construção de estradas de ferro na Guatemala onde ganhou mais de 168.000 acres e 10 anos para operar a estrada, 35 *duty free* e o controle das docas (WILEY, 2008).

de massa dos produtos frescos.

Nos anos iniciais do século XX, um punhado de capitalistas puxados pela *United Fruit*, com ambíguos relacionamentos com trabalhadores, camponeses, organizações do trabalho, governos nacionais e consumidores, transformaram efetivamente a banana em uma completa *commoditie* global. Dentro desse processo, esses empreendedores não só transformaram eles mesmos em grandes corporações multinacionais, mas dramaticamente alteraram as paisagens políticas, econômicas, culturais e naturais de numerosos países Latino Americanos e regiões caribenhas (STRIFFLER; MOBERG, 2003).

Segundo Wiley (2008), um dos fatores da concentração do comércio bananeiro em poucas empresas, será a impossibilidade para fazendeiros independentes, que operam sozinhos, exercer controle suficiente para assegurar o tempo necessário de chegada da fruta ao mercado consumidor.

A título de informação, só a *United Fruit*, na década de 1920 já valia mais de 100 milhões de dólares, tinha mais de 67.000 empregados e era dona de mais de 650.000 hectares, tendo negócios em mais de 32 países. A mesma empresa tinha mais de 3.500 milhas de cabos telegráficos e telefônicos, além de terminais portuários (KOEPEL, 2008).

Nesse período, a banana já era consumida largamente nos Estados Unidos. De produto exótico, caro e quase inacessível na segunda metade do século XIX, passou por um rápido processo de massificação e nos primeiros anos do século XX a banana já se encontrava nas mochilas e lancheiras de milhões de americanos e era objeto de inovações culinárias como a “*banana split*” e de novos hábitos como a *banana machucada* que era dada por algumas mães para seus bebês e que foi amplamente difundida pela *United Fruit* através de grande campanha de marketing com a utilização de médicos que endossavam a prática. A *United Fruit* inclusive firmou uma “parceria” com a Associação Médica Americana para a divulgação das qualidades da banana. Em 1900 a banana se tornava mais barata que a maçã nos Estados Unidos e era considerada uma fruta de pobre, acessível a todas as classes sociais (KOEPEL, 2008; CHIQUITA, 2009; SOLURI, 2003).

As multinacionais bananeiras americanas, eram as grandes favorecidas pela massificação da banana, como se pode observar no Quadro 1, que relata o crescimento do comércio mundial de banana nas primeiras décadas do século XX e sua concentração nas mãos da *United Fruit*.

Quadro 1 – Crescimento do Comercio Mundial de Banana e do Monopólio Multinacional, 1900-1932

Ano	Total exportado em cachos
1900	19.848.692
1913	50.111.764
1929	97.233.972
1932	87.888.200 <i>United Fruit: 51.600.000</i> <i>Standard Fruit: 15.559.887</i>

Fonte: Kepner e Foothill *apud* Striffler e Moberg (2003).

Essa banana barata que chegava à mesa dos americanos tinha um custo muito alto para os países produtores e suas populações, principalmente para os países que se subordinavam às companhias de frutas e ao governo americano, que eram chamados de “Repúblicas das Bananas”.

A banana chegava muito barata nos Estados Unidos, porque havia uma economia de escala, um controle total da multinacional que ia desde a produção, com fazendas próprias muitas vezes com terras roubadas de comunidades indígenas, além do trabalho extremamente mal remunerado e em péssimas condições nessas fazendas, passando pelo controle dos meios de transporte da banana, com estradas de ferro próprias, navios refrigerados próprios e tecnologia de comunicação *wireless* para comunicação terra-navio, até a distribuição na rede varejista americana (UNCTAD, 2009; KOEPEL, 2008; CHIQUITA; 2009; STRIFFLER; MOBERG, 2003).

Florestas impenetráveis foram abaixo para a criação de toda uma infra-estrutura industrial para a produção e transporte de uma *commoditie* altamente perecível em formato de monocultura. Muitos viam as infra-estruturas de suporte para a monocultura de banana – estradas de ferro, modernos portos, eletrificação – como um processo de modernização econômica e social para esses países (STRIFFLER; MOBERG, 2003).

Mas de fato, não se tinha uma intenção em integrar o país com estradas de ferro e eletrificação, essa modernização econômica e social era somente dirigida para as zonas de produção e comercialização de banana. Tinha-se na verdade uma destruição sem precedentes dos ecossistemas e danos para a população local, principalmente pelo caráter migratório da produção de banana. Esse caráter era resultante das estratégias das multinacionais de abandonar as terras infectadas pelo Mal do Panamá (doença que destrói a produtividade das bananas). Em função da doença, as empresas compravam sempre mais e mais terras que serviam de reserva,

já que por ano podiam ser abandonadas de 10 a 15% das terras produtivas, gerando um grande impacto ambiental e migrações (SOLURI, 2003; WILEY, 2008).

Todos esses fatores, principalmente o roubo de terras e as péssimas relações de trabalho geravam desestabilização para toda a região produtora de banana, com inúmeras greves e levantes que foram massacrados pelos governos autoritários apoiados pelos Estados Unidos ou pelo próprio exército americano que intervinha militarmente para manter a produção e o comércio bananeiro.

Para se ter uma idéia da proporção dessas intervenções, seguiremos com alguns dados. Só nas primeiras três décadas do século XX, o governo americano interveio militarmente na América Latina 28 vezes. A maioria das intervenções aconteceu na área da atuação das empresas bananeiras para garantir o comércio bananeiro (KOEPEL, 2008).

Podemos citar abaixo alguns exemplos das intervenções militares americanas com o claro objetivo de proteger as empresas bananeiras americanas. As principais intervenções foram:

- 1912 – Invasão americana em Honduras para garantir direitos de compras de estradas e crescimento do mercado bananeiro para a *United Fruit*;

- 1918 – Intervenção militar americana no Panamá, Colômbia e Guatemala para pôr abaixo as greves dos trabalhadores das empresas de bananas;

- 1928 – Massacre da banana em 1928 na Colômbia, com a morte de mais de mil trabalhadores de banana quando se reuniam em uma praça pelo exército colombiano, sob o patrocínio dos Estados Unidos e da empresa bananeira *United Fruit* (KOEPEL, 2008).

3. *United Fruit Company* e diferenças entre América Central e América do Sul

A *United Fruit Company* chegava à metade do século XX como sendo a principal companhia multinacional de exportação de banana do mundo. A referida companhia tinha nessa época mais de 561.000 acres³ de terras próprias em uso, sendo distribuídas por vários países da América Latina, como a Colômbia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Equador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Panamá dentre outros (veja Quadro 2).

³ O acre é a unidade de medida usada nos Estados Unidos. Um acre equivale a 0,40 hectares.

Quadro 2 – United Fruit: terras e ferrovias - 1955

País	Acres							Ferrovias Milhas	Bondes Milhas
	Banana	Cana	Cacau	Abacá	Óleo de Palma	Outros	Total		
Colômbia	6.815	-	-	-	500	9.180	16.495	17.06	1.08
Costa Rica	34.636	-	23.851	5.006	9.836	33.333	106.662	309.88	92.73
Cuba	-	91.521	-	-	-	49.934	141.455	327.10	
República Dominicana	4.067	-	-	-	-	6.490	10.557	34.57	--
Equador	9.090	-	3.328	-	-	6.786	19.204	-	56.48
Guatemala	20.617	-	-	4.372	651	25.534	51.174	181.59	35.93
Honduras	34.071	-	-	4.913	5.108	80.494	124.586	369.34	4.68
Jamaica	1.863	3.869	-	-	-	909	6.641	11.24	-
Panamá	26.600	-	3.000	-	-	67.761	67.761	196.24	8.91
Outros	8.087	-	-		1.389	7.807	17.283	-	65.33
Total	145.846	95.390	30.179	14.291	17.484	258.628	561.818	1447.00	265.14

Fonte: MAY, PLAZA, 1958.

No referido quadro também se nota o caráter verticalizador da companhia, com a posse de ferrovias para o transporte de suas *comodities* em praticamente todos os países em que a referida multinacional dispõe de terras em uso (veja Quadro 2).

Além de representar ganho de escala, a integração vertical é explicada pela companhia como necessária frente aos inúmeros condicionantes e riscos inerentes a atividade de exportação de bananas, como as doenças, desastres naturais e a demanda de uma logística de distribuição excepcional devido ao caráter perecível da fruta (MAY, PLAZA, 1958).

A *United Fruit*, através da sua operação na América Latina traz uma série de mudanças para os países em que está alojada. Dentre as mudanças mais significativas, temos o processo de modernização com o avanço tecnológico e a implantação de novas técnicas se estabelecendo com isso, um novo patamar de infraestrutura e tecnologia para os referidos países.

Entre as mudanças técnicas, tem-se: a chegada de tratores nas suas áreas de produção; instalação e operação de linhas de trens que ajudam a levar a produção no tempo certo para os portos; chegada do rádio e serviço telegráfico para facilitar a comunicação entre os portos, navios e fazendas da multinacional a partir de 1903 (a primeira rádio comercial é inaugurada pela companhia em 1904 e em 1910 já se tem comunicação por rádio entre os EUA e a América

Central de forma ininterrupta. A *Tropical Radio Telegraph Company* é incorporada como subsidiária da *United Fruit* e passa a operar como empresa de utilidade pública); melhoria de portos e inclusão de tecnologias em vários portos na América Latina; formação de mão-de-obra com novas habilidades para operar sistemas tecnológicos modernos implantados pela referida multinacional, como tratores e outros processos mecânicos; fundação da Escola Pan Americana de Agricultura pela *United Fruit* em Honduras, para gerar funcionários especializados para a multinacional em vários aspectos da agricultura e gerência agrícola e dissemina conhecimentos e técnicas por toda a América Latina (MAY, PLAZA, 1958).

A partir da emergência desses novos conhecimentos técnicos com a escola de agricultura da multinacional e com a oportunidade aberta de preencher as terras descartadas pelas pragas da banana, a *United Fruit* insere novos plantios de forma inédita na América Latina. Dentre os novos plantios se destacam a monocultura de óleo de palma, abacá e cacau.

O Óleo de Palma foi implantado principalmente na Costa Rica e Honduras e veio para suprir uma importante demanda local por óleos e sabões, livrando os referidos países de trocas externas para atender a sua indústria (veja Quadro 2).

O Abacá foi introduzido pela companhia durante a Segunda Guerra Mundial devido à dificuldade de obtenção da *comodittie* do sudeste asiático. A referida mercadoria proporciona uma das fibras mais resistentes do mundo para amarrar navios em portos, além de muitos usos no setor têxtil. O referido produto foi produzido com um contrato de exclusividade com o Governo dos EUA, no Panamá, Costa Rica, Honduras e Guatemala (veja Quadro 2).

O Cacau e sua implantação ganharam destaque como resultado da pesquisa feita pela multinacional para aumentar a produtividade por acre e beneficiar a companhia e os produtores locais associados. Tem destaque a referida produção na Costa Rica, Equador e Panamá (veja Quadro 2).

A companhia ainda trabalha com a pecuária, fornecendo carne, leite e derivados, além de outros produtos agrícolas que são vendidos exclusivamente para seus funcionários (May, Plaza, 1958).

4. *United Fruit Company*: Diferenças entre áreas produtoras da América Central e América do Sul

Quando se observa mais detalhadamente a inclusão da multinacional na América Latina, chega-se a dois blocos (onde estão os principais produtores de bananas) com diferenças significativas de inserção pela referida empresa: bloco de países da América Central e o bloco

de países da América do Sul.

O primeiro bloco, de países da América Central (Costa Rica, Guatemala, Honduras e Panamá), é composto por países pequenos, em que a presença da multinacional tem um peso enorme na economia desses países. Na Costa Rica, Guatemala e Honduras a multinacional era em 1955 a maior empregadora do país e a que mais contribuía para o pagamento de impostos. De acordo com o Quadro 3, observa-se claramente o peso das exportações da multinacional para a balança comercial dos países da América Central em 1955, principalmente a Costa Rica (onde a multinacional é responsável por 99% das exportações de bananas que representam 41% das exportações nacionais), Honduras (onde a multinacional é responsável por 69% das exportações de bananas que representam 50% das exportações nacionais) e o Panamá (onde a multinacional é responsável por 93% das exportações de bananas que representavam 74% das exportações nacionais) (MAY, PLAZA, 1958).

Além disso, como já falado anteriormente, esse bloco de países da América Central, foi vitimado durante boa parte do século XX por intervenções militares dos Estados Unidos que visavam muitas vezes garantir os bens e as propriedades da multinacional americana *United Fruit*. Como exemplo disso, cita-se o desembarque americano na região do Panamá durante a Guerra dos Mil dias. O desembarque dos *marines* ocorreu exatamente na província de Chiriqui, onde a multinacional tinha suas operações com terras, linhas férreas e embarcações (VEGA, 2004).

Quadro 3: Importância relativa do total das exportações de bananas e das exportações da *United Fruit* nos seis principais países - 1955 (em mil dólares)

País	Valor total das exportações	Valor das exportações de bananas	Porcentagem das exportações de bananas sobre o valor total das exportações	Exportações de banana da <i>United Fruit</i>	
				Valor	Porcentagem sobre o total das exportações de bananas
Colômbia	579.600	24.200	4	13.073	58
Costa Rica	80.900	33.210	41	32.843	99
Equador	113.900	62.300	55	11.594	19
Guatemala	109.200	19.900	18	14.043	75
Honduras	50.500	25.500	50	17.577	69
Panamá	30.300	27.000	74	25.194	93
Total	970.400	192.110	20	116.124	60

Fonte: MAY, PLAZA, 1958

O segundo bloco, de países da América do Sul (Colômbia e Equador), é composto por

países de médio porte, em que a presença da multinacional tinha uma importância pequena na economia deles. Na Colômbia, as exportações de bananas representavam em 1955 apenas 4% do total, sendo que a multinacional detinha apenas parte das exportações, pois, trabalhava com subcontratos. No Equador, apesar das exportações de bananas representarem 55% da sua pauta de exportações, apenas 19% era controlada pela multinacional e desses, boa parte, era comprada pela multinacional de fornecedores locais ou no mercado local, não se configurando uma ação monopolística (veja Quadro 3).

4.1 Mercado Fundiário

A *United Fruit Company* para produzir bananas e outros produtos agrícolas detinha uma quantidade considerável de terras nos seis principais produtores e exportadores de bananas da companhia, se tornando uma das maiores latifundiárias de terras dos países exportadores de bananas.

A multinacional dispunha de 1.726.000 acres em terras próprias para a produção em 1955, muitas delas sem uso agrícola, servindo como área de reserva. Vale lembrar que em 1929, a *United Fruit* chegou ao pico de quase dois milhões e meio de acres, quase a totalidade em terras próprias, quando foi atingida pela Crise de 1929. Muitas das terras da multinacional eram em áreas de florestas tropicais virgens. A explicação da companhia para tamanha quantidade de terras, muito superior a produção bananeira, está em manter comunidades de 30 a 40 mil pessoas associadas ao trabalho da banana, em usar parte dessas terras para a dragagem, engenharia hidráulica para suprir a irrigação e principalmente em ter muitas terras virgens em substituição às terras infectadas pela *Sigatoka* e principalmente o Mal do Panamá que invade o solo e se multiplica, ocasionando muitas vezes o abandono da terra (ROCA, 1998; MAY, PLAZA, 1958).

De acordo com o Quadro 4, nota-se que existe uma alta porcentagem de terras nas mãos da multinacional no que se refere aos países da América Central, principalmente, no caso da Costa Rica, Honduras e Guatemala. Nesses países a multinacional é a principal proprietária de terras do país e controla a maior parte da área de produção de banana nacional, além de possuir grande quantidade de terras com outros produtos (como o cacau, abacá e óleo de palma) e ter grande soma de terras de reserva e sem uso para futura exploração econômica.

Já no caso dos países da América do Sul (Colômbia e Equador), nota-se nitidamente a pequena representatividade das terras da multinacional em relação à área total da produção de banana nos referidos países. Além disso, a terra de reserva da multinacional nesses países é

muito menor que a dos países da América Central já referidos acima, apesar da Colômbia e do Equador disporem de uma área territorial muito mais ampla (veja Quadro 4).

Quadro 4: Terras disponíveis nos seis países e uso das terras pela *United Fruit* - 1955 (em milhares de acres)

País	Seis Países			<i>United Fruit Company</i>			
	Área total	Terras cultiváveis totais	Área plantada de banana	Área total proprietária	Terras próprias	Plantações maduras próprias ou controladas	Outras plantações
Guatemala	27.000	3.683	40	461	21	28	31
Honduras	28.000	1.815	70	325	34	28	91
Costa Rica	13.000	875	60	497	35	39	72
Panamá	18.000	650	42	151	27	23	41
Colômbia	256.000	7.200	112	100	7	20	10
Equador	72.000	2.344	284	192	9	7	10
Total	414.000	16.567	608	1.726	133	145	255

Fonte: MAY, PLAZA, 1958

Na América Central, a maior parte das terras da multinacional são próprias, pouco se remetendo a contratos com os produtores locais. Honduras é um exemplo dessa política de terras da companhia. Dos 34.000 acres de plantação de bananas em 1955, somente 6.400 eram utilizados de produtores rurais independentes, menos de 20% do total de terras. Na Costa Rica, a mesma política se repete, dos 35.000 acres de plantação de bananas em 1955, somente 4.600 eram utilizados de produtores rurais independentes, menos de 15% do total de terras. Tal regime de concentração de terras nos principais países exportadores de bananas do istmo americano pela multinacional *United Fruit* é gerado pela compra com subsídio dado pelos referidos países, que muitas vezes vendem a terra a ‘preço de banana’, com isenção de taxas, impostos e flexibilização das leis de terras. Isso gera descontentamento e protestos de camadas da população e às vezes um governo de oposição a multinacional é eleito nesses países. Acontecendo isso, os interesses latifundiários da multinacional têm de ser resguardados pelo dito ‘suporte moral do Departamento de Estado dos Estados Unidos (MAY, PLAZA, 1958).

Um exemplo de tensão criada pelo monopólio de terras da *United Fruit* na América Central foi a reforma agrária posta em prática pelo governo de esquerda de Jacobo Arbenz Guzman (1951-54) na Guatemala. O referido governo em 1952 aprovou uma reforma agrária que expropriou 178.000 acres da *United Fruit Company* e ofereceu um pagamento de 525.000,00 dólares americanos (valor declarado pela companhia no imposto de renda), que foi rejeitado pela companhia que exigia 15 milhões pela terra desapropriada. Essa exigência teve o suporte do Departamento de Estado dos EUA (KOEPEL, 2008; MAY, PLAZA, 1958). A

multinacional então fez uma ampla propaganda vinculando as ações do presidente da Guatemala a União Soviética e chamando a atenção do Governo Americano e da CIA para o referido país. Com a ajuda do Governo Americano, da CIA e com o financiamento da *United Fruit*, foi executado um golpe de estado que retirou o presidente Arbenz em 1954 (KOEPEL, 2008).

Na América do Sul (Equador e Colômbia) existia uma diferença em relação à posse e ao uso das terras da América Central na metade do século XX. A maioria das terras que eram utilizadas pela multinacional na América do Sul eram terras contratadas de produtores locais independentes. No Equador, a multinacional produzia apenas 5% da exportação de bananas em 1955. A quase totalidade das bananas vinha de produtores independentes que vendiam sua produção para a *United Fruit*. Na Colômbia, se teve uma realidade similar. Cerca de 70% de todas as bananas exportadas em 1955 eram fornecidas por produtores locais que tinha contratos com a multinacional. Em 1955 eram 225 produtores locais operando 12.900 acres de terras, porcentagem de terras muito maior que as terras em produção próprias da companhia que representavam nesse ano apenas 18% das terras que produziam bananas para a multinacional. Vale lembrar que a multinacional nas primeiras décadas do século XX chegou a ter uma grande produção na região do Caribe Colombiano, que representou mais de 17% de toda a área de produção de bananas da *United Fruit* em 1928. Essa produção não se manteve pelo aumento dos custos de produção com o aceite de reivindicações trabalhistas em greves que o governo central colombiano se alinhava aos trabalhadores, forçando a multinacional a aceitar as reivindicações. A Colômbia era um país com território mais de 10 vezes maior que a Guatemala, sendo muito complicado exercer o mesmo poder que a multinacional exercia nos países da América Central (ROCA, 1998, MARQUETTO, 2010).

4.2 Relações de Trabalho

4.2.1 Política de assistência ao trabalhador

A *United Fruit* tinha, na metade do século XX, uma política de assistência ao trabalhador robusta que visava trazer uma infraestrutura básica para as fazendas que muitas vezes ficavam nas florestas, longe das cidades, e evitar a transmissão de doenças, além de difundir os ideais americanos por meio da sua cultura de massa.

A política de assistência ao trabalhador incluía: a oferta de uma casa, oferecida aos trabalhadores e seus dependentes de forma gratuita (as casas se tornavam melhores, mais modernas e espaçosas quando se subia na hierarquia da empresa); clube para os trabalhadores,

com pelo menos um filme (na maioria das vezes americano) sendo exibido por semana para os trabalhadores e seus dependentes; atendimento a saúde por meio de hospitais próprios, enfermeiras e consultas e unidades de saúde móvel, para os empregados, mulheres e crianças com a contrapartida de 2% de contribuição no salário do trabalhador; escolas de ensino básico eram disponibilizadas de graça para os filhos dos empregados, com o oferecimento de seis anos de estudo; era disponibilizado treinamento para os funcionários na Escola Agrícola Panamericana; além do fornecimento de alimentos e gêneros de primeira necessidade a partir de lojas da *United Fruit* que ficavam nas fazendas e que vendiam produtos a preços mais baixos que o comércio local, pois a empresa muitas vezes fabricava os referidos produtos que eram direcionados a seus funcionários, como leite, carne e seus derivados. Essas lojas implantavam uma noção de modernidade na população local, acostumada com as feiras e com o comércio itinerante característico das comunidades tradicionais (MAY, PLAZA, 1958).

4.2.2 Relações de Trabalho

As relações de trabalho da *United Fruit* nos principais países produtores variavam sensivelmente, principalmente de acordo com o poder dos trabalhadores/sindicados e das leis trabalhistas de cada país.

Nos principais países produtores da América Central, a multinacional se deparava com uma gigantesca massa de trabalhadores, já que era a principal empregadora desses países. Na Costa Rica, por exemplo, seus funcionários representavam em 1955 cerca de 10% do total da mão de obra empregada no campo. Já nessa época, a multinacional incentivava o aumento de salário baseado no aumento da produtividade (MAY, PLAZA, 1958).

O ambiente sindical nas unidades da multinacional da América Central variava muito de país para país, estando mais forte na Guatemala e Costa Rica. Na Guatemala, existiam leis trabalhistas que fixavam a contribuição sindical em 1% e cinco membros do sindicato tinham seus empregos e estabilidade resguardados. Na Costa Rica, existiam na década de 1950, três sindicatos representando os trabalhadores, um dos quais com influência comunista (MAY, PLAZA, 1958).

Na década de 1950 (assim como nas décadas passadas), ocorreram uma série de greves em várias unidades produtoras da *United Fruit* na Guatemala, Honduras e Costa Rica. Só em 1954 uma série de greves e problemas com trabalhadores ocorreram em várias propriedades da multinacional na Guatemala. Nesse mesmo ano, uma longa e cara greve tomou forma em Honduras, onde os sindicatos eram proibidos oficialmente até então. E na Costa Rica, em 1955,

uma gigantesca greve ocorreu na unidade de Laurel que só teve fim com importantes concessões por parte da multinacional (May, Plaza, 1958). Vale ressaltar que inúmeras greves na América Central, durante a primeira metade do século XX, foram abaixo pela intervenção americana alinhada muitas vezes com as ditaduras que estavam a serviço da *United Fruit*, como falado anteriormente (KOEPEL, 2008).

Essas greves na América Central trouxeram para a companhia severos danos a seus interesses, devido em grande parte a cadeia produtiva da banana ser toda coordenada em função do tempo e da logística de comunicação e transportes. Uma vez que ocorrem problemas com trabalhadores na produção, toda a cadeia de transporte e distribuição é comprometida.

Em relação aos principais países produtores da América do Sul, a representatividade dos trabalhadores próprios da *United Fruit* era muito pequena na década de 1950, devido ao processo de subcontratação de produtores locais, que ocorreram de forma mais intensiva na Colômbia e no Equador. No Equador, se tinha apenas 3.000 funcionários, tendo apenas 1% destes trabalhando diretamente na agricultura (MAY, PLAZA, 1958). Em relação a sindicalização, os dois países tinham sindicatos legalizados em negociações constantes com a multinacional.

Essa pouca relevância na produção da Colômbia, com baixo nível de funcionários e prestadores de serviço, aconteceu devido a problemas pretéritos com os trabalhadores e fornecedores na Colômbia. Grandes greves aconteceram na principal região de atuação da multinacional na Colômbia (Magdalena) em 1918, 1919, que fazia à essa época uma pressão para a compra monopolística a preços baixos e usava sua rede ferroviária como mais um fator de pressão monopolística contra os trabalhadores e os produtores rurais, forçando os mesmos a só venderem sua produção para a multinacional. O poder local age no sentido de defender os interesses dos produtores locais e na década de 1930, o governo central resolve encampar a defesa de direitos trabalhistas reivindicados historicamente pelos trabalhadores (muitos mortos no massacre de Ciénaga na Colômbia em 1928, com a participação da *United Fruit*, exército colombiano e patrocínio indireto dos Estados Unidos) enfraquecendo a empresa na região (BUCHELI, 2006A; KOEPEL, 2008).

5. Considerações Finais

Por fim se observa que a atuação da *United Fruit Company* na América Latina estava em consonância com a política externa americana e com a característica comum das empresas multinacionais durante o neocolonialismo, que era de atuar em áreas que a potência tinha grande

influência e poder, muitas vezes aproveitando-se do seu poder para impor suas práticas, de inspiração neocolonialista.

No caso da multinacional em questão, nota-se uma forma de atuação diferenciada entre os países da América Central e os países da América do Sul. Esse fato ocorre pela importância da atividade econômica da companhia em relação ao tamanho do país e a economia do país em questão.

Na América Central, em muitos países em que a multinacional atuava, ela era a principal empregadora do país, a principal latifundiária e em muitos casos a principal gestora de infraestrutura, ganhando assim um papel de destaque e uma influência gigantesca nos destinos dos referidos países. Sem falar do poder dos Estados Unidos que era mais intenso nesses países, chegando a invadir a região dezenas de vezes para consolidar seu poder político e econômico e as vezes prestar assistência as multinacionais americanas.

Já na América do Sul, a multinacional se deparava com países maiores em que suas operações não chegavam a influir de forma intensa na economia do país, já que os referidos países tinham economias mais solidas e grupos econômicos diversos. Os Estados Unidos também não invadiam a região, nem exerciam o poder na mesma escala que era exercido na América Central.

6. Referências

BUCHELI, Marcelo. **Confronting the Octopus: United Fruit, Standard Oil, and the Colombian State in the Twentieth-Century.** 2006a. Disponível em: <<http://www.helsinki.fi/iehc2006/papers3/Bucheli94.pdf>>. Acesso em: 10 abr. 2015

BUCHELI, Marcelo. **Good dictator, bad dictator: United Fruit Company and Economic Nationalism in Central America in the Twentieth Century** Champaign: Universidade de Illinois. 2006b. Disponível em: <http://www.business.illinois.edu/working_papers/papers/06-0115.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2015.

CHIQUITA. Cincinnati. 2009. Disponível em: <<http://www.chiquita.com>>. Acesso em: 3 abr. 2009.

COSTA, Edmilson. **A globalização e o capitalismo contemporâneo.** São Paulo: Expressão Popular, 2008.

FRIEDLAND, William H. The New Globalization: The Case of Fresh Produce. In: BONANNO, Alessandro et al (Orgs). **From Columbus to ConAgra: The Globalization of Agriculture and Food.** (p. 210-231). Kansas: The University Press of Kansas, 1994.

KOEPPPEL, Dan. **Banana**: the fate of the fruit that changed the world. New York: Penguin Group, 2008.

MARQUETTO, Stéfano Rahmeier. **United Fruit Company**: Poder e influência na América Latina. Monografia (Curso de Graduação em Relações Internacionais) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Dep. de Ciências Econômicas, Porto Alegre, 2010. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/28378/000770884.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 15 abr. 2015.

MAY, S; PLAZA, G. **United Fruit Company in Latin America**. Washington: National Planning Association. 1958. Disponível em: <<http://ia600200.us.archive.org/6/items/unitedfruitcompa00maysrich/unitedfruitcompa00maysrich.pdf>>. Acesso em: 15 abr. 2015.

ROCA, Adolfo Meisel. **Dutch Disease and Banana Exports in the Colombian Caribbean, 1910-1950**. Chicago: Meeting of the Latin American Studies Association, 1998. Disponível em: <<http://quimbaya.banrep.gov.co/docum/ftp/borra108.pdf>>. Acesso em 15 abr. 2015.

SOLURI, John. Banana Cultures: Linking the Production and Consumption of Export Bananas, 1800-1980. In: STRIFFLER, Steve; MOBERG, Mark (ORGs). **Banana Wars**: Power, Production, and History in the Americas. (p.48-79). Durham and London: Duke University Press, 2003.

STRIFFLER, Steve; MOBERG, Mark (ORGs). **Banana Wars**: Power, Production, and History in the Americas. Durham and London: Duke University Press, 2003.

UNCTAD. 2009. Disponível em: <<http://r0.unctad.org/infocomm/anglais/banana/sitemap.htm>>. Acesso em: 13 abr. 2009.

VEGA, Renán. Antecedentes y consecuencias del atraco yanqui en Panamá. Una reconstrucción a partir de los archivos diplomáticos de Francia. In: BONILLA, Heraclio; MONTAÑEZ, Gustavo (ORGs). **Colombia y Panamá**: La metamorfosis de la nación en el siglo XX. (p.239-290). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2004.

WILEY, James. **The Banana**: Empires, Trade Wars, and Globalization. Nebraska: University of Nebraska Press, 2008.

WILKINS, Mira. *Multinational Enterprises and Economic Change*. Australian Economic History Review. vol, 38, n.2. p. 103-134, 1997. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-8446.00026/abstract>>. Acesso em: 12 abr. 2015.

WRIGHT, Richard. Transnational Corporations and Global Divisions of Labor. In: JOHNSTON, R. J.; TAYLOR, Peter J.; WATTS, Michael J (Orgs). **Geographies of global change**: remapping the world. 2. ed. (p. 68-77). Malden: Blackwell Publishing, 2002.