

Prima

Benché sconosciute al grande pubblico e pur figurando senza alcuna rilevanza nei libri di storia, le due persone che hanno influito di piú sul destino del Guatemala e, in qualche modo, di tutto il Centroamerica del xx secolo, sono con ogni probabilità Edward L. Bernays e Sam Zemurray, personaggi che non potrebbero essere piú dissimili per origine, temperamento e vocazione.

Zemurray nacque nel 1877 non lontano dal Mar Nero, e siccome era ebreo in un'epoca di terribili pogrom nei territori russi, fuggí negli Stati Uniti, dove giunse per mano a una zia quando non aveva ancora compiuto quindici anni. I due si rifugiarono a casa di alcuni parenti a Selma, Alabama. Edward L. Bernays apparteneva anch'egli a una famiglia di emigrati ebrei, ma di estrazione sociale ed economica piú alta e con un personaggio illustre in famiglia: lo zio Sigmund Freud. Salvo l'essere entrambi ebrei, non troppo praticanti, erano molto diversi. Edward L. Bernays si gloriava di essere una specie di Padre delle pubbliche relazioni, specialità che non aveva certo inventato, ma che avrebbe portato (a spese del Guatemala) a livelli inattesi, sino a trasformarla nella principale arma politica, sociale ed economica del xx secolo. A volte la sua egolatria lo induceva a esagerazioni patologiche, ma quest'ultima affermazione si sarebbe avverata. Il primo incontro tra i due avvenne nel 1948, anno in cui cominciarono a lavorare insieme. Sam Zemurray aveva chiesto un appuntamento a Bernays, che lo ricevette nel suo piccolo ufficio di allora, nel cuore di Manhattan. È probabile che di primo acchito

l'omaccione enorme e mal vestito, senza cravatta, con la barba incolta, la giacca scolorita e gli stivali da contadino non abbia fatto una grande impressione al Bernays dall'abito elegante, l'eloquio ricercato, i profumi Yardley e i modi aristocratici.

– Ho provato a leggere il suo libro *Propaganda*, ma non ci ho capito molto, – disse Zemurray al pubblicitario, a modo di presentazione. Parlava un inglese stentato, come se dubitasse di ogni parola.

– E dire che è scritto con un linguaggio molto semplice, alla portata di qualunque persona alfabetizzata, – lo mise al suo posto Bernays.

– Forse dipende da me, – riconobbe l'omaccione, senza scomporsi minimamente. – Non sono un lettore. Ho frequentato a stento la scuola da bambino in Russia, e non ho mai imparato bene l'inglese, come può vedere. Ed è anche peggio quando scrivo lettere, che vengono piene di errori ortografici. Sono piú interessato all'azione che alla vita intellettuale.

– Be', in tal caso non so come potrei aiutarla, signor Zemurray, – disse Bernays, facendo per alzarsi.

– Non le farò perdere tempo, – lo interruppe l'altro. – Dirigo una compagnia che importa banane negli Stati Uniti dall'America Centrale.

– La United Fruit? – domandò Bernays sorpreso, studiando con piú interesse il visitatore trasandato.

– Sembra che abbiamo una pessima fama negli Stati Uniti e in tutto il Centroamerica, cioè nei paesi in cui operiamo, – proseguí Zemurray, stringendosi nelle spalle. – E lei può essere la persona giusta per rimediare a questa situazione. Sono venuto per assumerla come responsabile delle pubbliche relazioni della società. Insomma, si attribuisca lei il titolo che preferisce. E, per guadagnare tempo, fissi anche il suo compenso.

Cominciò così il rapporto tra questi due uomini dissimili, il raffinato pubblicitario che si credeva un accademico

e un intellettuale, e il rozzo Sam Zemurray, uomo che si era fatto da sé, imprenditore avventuriero che, a partire da centocinquanta dollari di risparmi, aveva messo in piedi una compagnia capace – a dispetto di quanto rivelava il suo aspetto – di renderlo milionario. Non aveva inventato la banana, certo, ma grazie a lui negli Stati Uniti, dove prima di lui avevano assaggiato in pochissimi quel frutto esotico, rientrava già nella dieta di milioni di nordamericani e cominciava a diffondersi anche in Europa e in altre regioni del mondo. Come ci era riuscito? È difficile stabilirlo in modo obiettivo, perché la vita di Sam Zemurray sconfinava nel mito e nella leggenda. Questo imprenditore troglodita sembrava uscito da un libro di avventure, piuttosto che dal mondo industriale statunitense. E lui, che a differenza di Bernays era tutto meno che vanaglorioso, non soleva parlare della propria vita.

Nel corso dei suoi viaggi Zemurray aveva scoperto la banana nelle foreste del Centroamerica e, con un'intuizione felice del possibile tornaconto commerciale che avrebbe potuto trarre da quel frutto, cominciò a trasportarlo per nave a New Orleans e in altre città statunitensi. Sin dall'inizio fu molto apprezzato. Al punto che la domanda crescente lo trasformò da mero commerciante in coltivatore e produttore internazionale di banane. Erano stati questi gli esordi della United Fruit, compagnia che, all'inizio degli anni Cinquanta, dispiegava le sue reti in Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, Colombia e in diverse isole dei Caraibi, e che fruttava più dollari della stragrande maggioranza delle imprese degli Stati Uniti, e persino del resto del mondo. Un simile impero era, senza dubbio, opera di un solo uomo: Sam Zemurray. Ormai molte centinaia di persone dipendevano da lui.

Per questo aveva lavorato dall'alba al tramonto, notte e giorno, viaggiando per tutto il Centroamerica e i Caraibi in condizioni eroiche, si era disputato il terreno con altri avventurieri con la pistola in mano e il coltello tra i denti,

aveva dormito in aperta campagna centinaia di volte, divorato dalle zanzare e vittima di febbri malariche che lo tormentavano periodicamente, aveva pagato le autorità locali e raggirato contadini e indigeni ignoranti, aveva negoziato con dittatori corrotti grazie ai quali – approfittando della loro brama o della loro stupidità – era andato acquistando proprietà che ormai contavano più ettari di un paese europeo di discrete dimensioni, aveva creato migliaia di posti di lavoro, costruito ferrovie, aperto porti e collegato la barbarie alla civiltà. O almeno era quanto Sam Zemurray sosteneva quando doveva fronteggiare gli attacchi rivolti alla United Fruit – chiamata *Frutera* e soprannominata il Polpo in tutto il Centroamerica – non solo da parte degli invidiosi, ma anche dei concorrenti nordamericani ai quali, in realtà, non aveva mai consentito di rivaleggiare in un confronto pulito con la sua impresa, in regioni dove esercitava un monopolio tirannico nella produzione e nella commercializzazione delle banane. A questo fine, per esempio, in Guatemala si era assicurato il controllo assoluto dell'unico porto sui Caraibi – Puerto Barrios –, della rete elettrica e delle ferrovie che attraversavano il paese da un oceano all'altro, che appartenevano anch'esse alla sua compagnia.