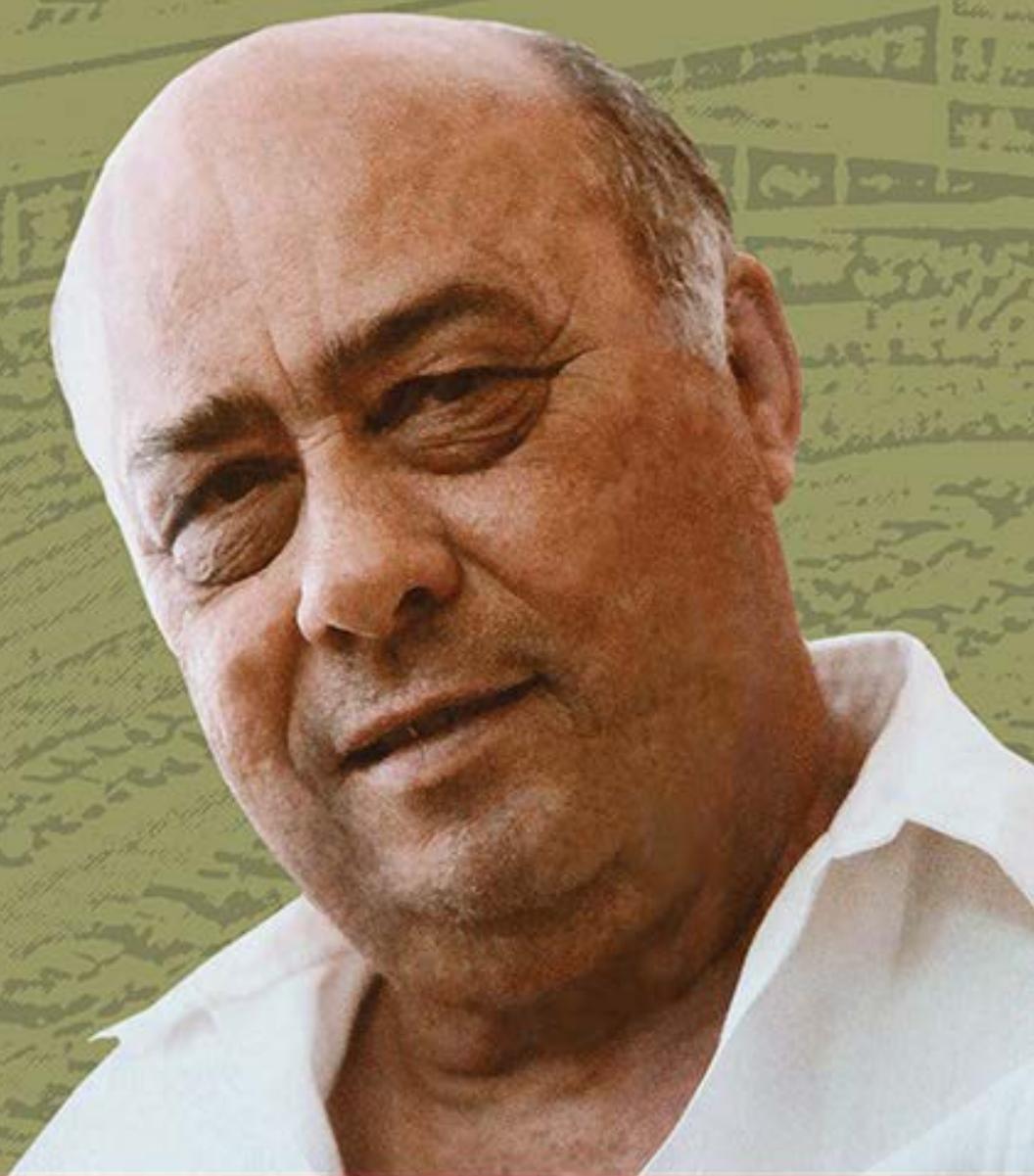


José Antonio Santana Mendoza

“Tony Santana - Forjador de Sueños”



Carmelo Rosario Natal

UNE

UNIVERSIDAD
DEL ESTE

SISTEMA UNIVERSITARIO
ANA G. MÉNDEZ

JOSÉ ANTONIO SANTANA MENDOZA



Tony Santana: Forjador de Sueños

Tony Santana

CARMELO ROSARIO NATAL

JOSÉ ANTONIO SANTANA MENDOZA



Tony Santana: Forjador de Sueños

UNE | UNIVERSIDAD
DEL ESTE
SISTEMA UNIVERSITARIO
ANA G. MÉNDEZ

Tony Santana

CONTENIDO

13

PRESENTACIÓN

Lcdo. Alberto Maldonado Ruiz
Rector de la Universidad del Este

17

INTRODUCCIÓN Y DEDICATORIA
Lcdo. Guillermo F. DeGuzmán Vendrell

21

MENSAJE DE LA FAMILIA
Dr. José A. Santana de la Rosa

23

PRÓLOGO DEL AUTOR
Carmelo Rosario Natal

Don Tony, el conocido dadivoso (Cuento) | 29

Esta publicación es propiedad de la Universidad del Este., la cual tiene todos los derechos de diseño y textos. Ninguna parte podrá ser reproducida de forma alguna sin el permiso de la Universidad del Este.

Primera edición: 2016

© Universidad del Este

© Universidad del Este

P.O. Box 2010

Carolina, P.R. 00984-2010

Tel 787-257-7373 Ext. 2008

Fax: 787-787-752-0070

Editor: José Carvajal

ISBN: 978-1-61790-054-9

31

CAPÍTULO 1

DE PEÑA POBRE A SANTURCE: LOS AÑOS FORMATIVOS (1922-C.1940)

Entrada a Peña Pobre | 31

En busca de una familia: los testimonios orales | 36

En busca de una familia: los testimonios documentales | 46

José Antonio en Santurce | 57

Pagar la cuenta no cuesta, paga (Cuento) | 62

65

CAPÍTULO 2

DE AGUADILLA A ISLA GRANDE, 1942-1954: UN NUEVO CAMINO

Aguadilla: hangares, aviones, servicio y mantenimiento | 65

Amor, matrimonio, paternidad y nuevos trabajos | 79

Rumbo a Isla Grande | 97

Agüeybaná el humilde (Cuento) | 106

109

CAPÍTULO 3

EN EL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE ISLA VERDE: SE AMPLÍA EL ESCENARIO

Los comienzos del Aeropuerto de Isla Verde | 109

La movida de Tony Santana | 114

La familia, el crecimiento y la transición hacia Interstate Aviation Services | 118

Otras actividades y la experiencia en las islas | 135

Defensor de sus clientes hasta la muerte (Cuento) | 145

147

CAPÍTULO 4

LAS EXPANSIONES Y EL APOGEO DE LAS EMPRESAS SANTANA

Expansiones y apogeo reconocidos | 147

El mundo del trabajo obrero que lo hizo posible | 185

Voodoo Room (Cuento) | 200

203

CAPÍTULO 5

HISTORIA, BIOGRAFÍA Y CARÁCTER: EL CASO DE TONY SANTANA

223

APÉNDICES

235

EL LEGADO

249

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA



JOSÉ ANTONIO (TONY) SANTANA MENDOZA (CIRCA 1970)

Tony Santana

PRESENTACIÓN

*L*a Universidad del Este estableció en el 2007 su nuevo proyecto de publicaciones, bajo el nombre de Ediciones UNE. Esta iniciativa editorial busca promover la investigación, la publicación, la divulgación y el contraste de ideas que caracteriza la actividad universitaria. Pretendemos ofrecer a la facultad universitaria un nuevo cauce para publicar y compartir los resultados de sus investigaciones. En esta novena publicación, exploramos el género histórico de la biografía, por el cual no sólo nos acercamos a los personajes que nos aportan sus visiones y ejemplos, sino que nos permiten comprender el valor de sus esfuerzos en sus verdaderas circunstancias históricas. Individuo e Historia se encuentran, para facilitarnos la comprensión no solo del pasado, sino del mejor significado del legado de los hombres y las mujeres que lo forjaron.

Un puertorriqueño excepcional fue José A. “Tony” Santana. Muchos le recordarán por sus iniciativas pioneras en el campo de los servicios para la aviación; como un emprendedor en la forja de nuevos negocios, tanto en Puerto Rico como en la región caribeña; como un visionario empresarial, anticipando continuamente las transformaciones en el sector de los servicios a la aviación; así como un buen amigo y un hombre especial. Hasta la culminación de esta obra, pocos, su familia y los amigos más cercanos, conocían las particularidades de su tránsito existencial. Al presente, gracias al trabajo meticuloso de reconstrucción



Inauguración de la José A. (Tony) Santana International School of Hospitality and Culinary Arts. Universidad del Este.

histórico-biográfica llevada a cabo por el Dr. Carmelo Rosario Natal, comprendemos mejor el tejido urdido por este incansable empresario puertorriqueño. El testimonio de su vida, servirá para ilustrar mediante su ejemplo a las nuevas generaciones, el valor del trabajo; la satisfacción que brinda la solidaridad; la paciencia y la observación que nos permite alcanzar el éxito de las iniciativas bien ponderadas; en fin, la conquista de sueños individuales que se convierten en los capítulos de nuestra historia.

Nuestra institución se honra, además, en mantener su memoria viva con la designación de la José A. (Tony) Santana International School of Hospitality and Culinary Arts. Como él, nuestros estudiantes están lle-

nos de sueños. Con su ejemplo, los convierten también en monumentos a su tesón y compromiso.

Agradecemos a la familia Santana de la Rosa y a las empresas que dirige el Dr. José A. Santana, por la colaboración interinstitucional que mantenemos, la cual hace posible que nuestros egresados repliquen los pasos andados por este forjador de esperanzas. En las manos del lector queda este testimonio ejemplar y el reto de reconstruir el entendimiento de su propio pasado, a través de otra vida y de otros pasos.

Lcdo. Alberto Maldonado Ruiz

Rector de la Universidad del Este

El testimonio de su vida, servirá para ilustrar mediante su ejemplo a las nuevas generaciones...

INTRODUCCIÓN Y DEDICATORIA

UN EPISODIO EN LA VIDA DE DON JOSÉ A. (TONY) SANTANA.

*M*e han pedido que consigne aquí una corta introducción y dedicatoria en esta singular biografía. El libro presenta múltiples detalles sobre la vida de este insigne ser humano; pienso que resumir lo que el libro explica, a manera de introducción, no le aporta al legajo. Además, don Tony nunca necesitó introducciones ni era amante del protocolo. Su estilo de vida fue simple y dentro de esta sencillez se produjeron grandes acontecimientos. De ahí que rompo con el protocolo y procedo a dedicarle, a él, en donde esté dentro del universo espiritual, un cuento que pretende reflejar quién era don Tony. Este cuento, ficción histórica, que comparto con ustedes los curiosos lectores de este singular libro, dice así:

“Tony era tan exigente como generoso”,
por G.F. DeGuzmán (el autor, no el abogado)

Lo conocí cuando yo apenas tenía 31 años, un joven abogado emergente, él 67 y un mundo de experiencias acumuladas como empresario exitoso. Depositó su confianza en mí; no le fallé. Entre los muchos casos y encomiendas que me asignó, incluyó un caso que parecía de poca monta. Dos empleados de la cocina *in-flight* discutieron; mientras uno lavaba y cortaba lechugas, el otro atendía finos cortes de carne para las porciones a incluirse en las bandejas de primera clase del próximo avión.

Su estilo de vida fue simple y dentro de esta sencillez se produjeron grandes acontecimientos.

Esa tarde se llevarían para sus casas los cuchillos, sus instrumentos de trabajo, para “darles mantenimiento”. Afuera, en el estacionamiento luego de salir de su turno de trabajo continuaron la discusión que culminó en pelea cuerpo a cuerpo, ambos armados con sus filosos utensilios. El altercado desembocó en tragedia. Gracias a Dios nadie murió, pero sí uno de ellos quedó incapacitado para volver a trabajar y con dos hijas menores que dependían de su sustento. Ese fue el que demandó.

Luego de mucho litigio la juez lo favoreció, condenando a la empresa de don Tony a pagarle \$350,000. Destacó en su sentencia que no se trataba de un accidente del trabajo, aunque sí causas interventoras habían emanado de su trabajo, por el patrono haber provisto cuchillos y no haber supervisado. Sólo restaba apelar o tratar de transigir. Cuando se lo informé a don Tony temí por su reacción; me miró y me preguntó: “¿Somos o no culpables?” Yo le dije que no, que era una decisión equivocada en derecho. “Entonces no vamos a pagar eso”, me dijo. Don Tony era tan exigente como generoso. “Apela, llama a Rubén, a Panchito también; si es necesario que te ayuden...yo voy a ti”, me instruyó antes de retirarse. Ambos abogados, de vasta experiencia y prestigio, eran amigos de don Tony. Los dos habían colaborado con éste anteriormente en otros asuntos legales de sus empresas. Pero aunque colaboradores, en este momento histórico me tocaba a mí, prácticamente toda la responsabilidad recayendo en mí. Así lo quiso don Tony. Sin embargo, tan generoso como exigente, me llamó a los pocos días. “Mientras apelas, llámame a ese abogado y proponle \$100,000 para transigir; pero no le ofrezcas el dinero, dile que vamos a establecer un fondo por esa cantidad en una beca, para cubrir los estudios de las dos hijas de su cliente, para que puedan educarse en un ambiente sano y competente; será un mejor sustituto que las manos trucas para trabajar de su propio padre”. Me pareció una idea genial. ¡Qué creatividad la de mi cliente, qué generosidad tan práctica, pensé; imposible que rechazaran esta oferta! Pero,

el abogado y su cliente rechazaron la propuesta, conscientes de que en aquel momento histórico en Puerto Rico reinaba el “No ha lugar” en el Supremo y no había Tribunal de Apelaciones. Lograr una revocación del Tribunal Supremo de Puerto Rico era casi un milagro. Don Tony no se amilanó, y apelamos. Confió en su abogado. No obstante, en privado luego me confesó que le hubiese gustado establecer esa beca de todas formas.

No estoy seguro de qué les picó la curiosidad en este caso, tal vez que simplemente teníamos razón en derecho. Los dioses de la judicatura decidieron favorecernos y rescindir aquel dictamen. El Tribunal Supremo revocó y le concedió cero compensación al demandante. Sabíamos que pedirían reconsideración. Don Tony aprovechó para insistir en su oferta, hasta la subió a \$125,000, sin necesidad; quería que su generoso experimento funcionara. Sin embargo, la codicia de aquellos seres humanos aparentemente fue más grande que su capacidad para apreciar la nobleza de mi cliente; otra vez la rechazaron. Fue entonces cuando el Tribunal Supremo decidió utilizar su acostumbrado “No ha lugar” ante la solicitud de reconsideración, poniendo así fin a aquel reclamo, quedando el demandante lisiado sin compensación, sin capacidad para trabajar, sus hijas sin aquella noble oportunidad de estudios asegurados.

Luego me enteré de que no pasaron seis meses cuando el abogado del tullido murió inesperadamente, de una pulmonía sobrevenida. Pocos años después le tocó a don Tony, víctima del cáncer. Pero aún dentro de su enfermedad, siempre supo recordar aquel episodio cuando me veía. Con un mero cruce de miradas, no teníamos ni que hablar del mismo para recordarlo.

Lcdo. Guillermo F. DeGuzmán Vendrell

MENSAJE DE LA FAMILIA

*L*a familia Santana de la Rosa se honra en compartir la vida y legado de nuestro patriarca, don José A. “Tony” Santana Mendoza. Don Tony, un ser extraordinario cuya trayectoria trascendió más allá de nuestra familia y sus negocios, dejó una huella indeleble en nuestro país. Este libro recorre ese rastro y destaca el camino que culminó en tanto éxito.

Visionario, pionero y de innata habilidad empresarial, don Tony fue parte de una generación que impulsó el desarrollo económico y social de Puerto Rico con el fin primordial de promover el bienestar de los habitantes de su amada isla. A través de las páginas de este libro, y gracias a la colaboración de familiares, asociados y amigos, develamos la profundidad de su existencia.

Agradecemos a don Carmelo Rosario Natal, su magistral recopilación y proyección de la vida de nuestro querido don Tony, hijo, hermano, esposo, padre, abuelo, amigo y visionario hombre de negocios, quien por su carismática personalidad llegó al corazón de todo el que le conoció.

Reconocemos también el apoyo incondicional de la Universidad del Este, particularmente de su Rector, el Lcdo. Alberto Maldonado Ruiz y del Dr. José F. Méndez, Presidente del Sistema Universitario Ana G. Méndez, en la realización de este proyecto. Apreciamos la oportunidad que nos han brindado de contribuir a iniciativas que fortalecen la edu-

*Visionario,
pionero y
de innata
habilidad
empresarial,
don Tony fue
parte de una
generación
que impulsó
el desarrollo
económico y
social de
Puerto Rico...*

cación superior de nuestro país. Como parte de dichas iniciativas, entusiastas compartimos el legado de don Tony para futuras generaciones.

Ha sido un trabajo extraordinario que requirió de gran esfuerzo, tenacidad, dedicación y compromiso. Precisamente son esas las cualidades que pretendemos destilen de esta lectura, sirviéndole de inspiración a los que hoy se preparan para aventurar en el mundo empresarial. Solo nos resta invitarles a descubrir al don Tony que nosotros conocimos y amamos... ¡un forjador de sueños!

Dr. José A. Santana de la Rosa

PRÓLOGO DEL AUTOR

*L*a encomienda que recibí de parte de los sucesores de José Antonio (Tony) Santana Mendoza, por medio del Sistema Universitario Ana G. Méndez, específicamente desde la Universidad del Este en Carolina, representó el mayor reto de mi carrera como biógrafo. El practicante de este género normalmente se apoya en una considerable variedad de fuentes: inéditas, impresas, bibliográficas, periodísticas, fotográficas, orales y de otra variada índole, incluyendo, desde luego, las publicaciones previas en torno al sujeto de estudio. Esto ha sido así tradicionalmente porque los temas biográficos abordados en Puerto Rico casi exclusivamente se han referido a las grandes personalidades que han ocupado espacios amplios y más o menos largos en la atención académica y pública. La investigación se ha centrado casi siempre en la gente importante e impactante, cuyo paso por nuestra historia ha generado la variedad de informaciones y fuentes a las que me acabo de referir arriba. Generalmente, los sujetos biografiados han dejado obra escrita, trabajos periodísticos, a veces memorias, diarios y correspondencia, mucho comentario público y escritos sobre ellos como ensayos, tesis de grado, folletos y libros. Se ha tratado generalmente de una galería de nombres que se estudian una y otra vez, muchas veces de forma repetitiva y sin aportar materiales nuevos de una publicación a otra. La mayor atención la han recibido los grandes héroes políticos de todas

Estas personas sencillas, las que constituyen las mayorías abrumadoras en cualquier sociedad, tan pocas veces celebradas, son las que apenas comienzan a ser recordadas...

las gradaciones y tendencias, algunos destacados artistas y creadores, pensadores, científicos y académicos.

Como parte de la eclosión global de nuestro tiempo en lo que se refiere al estudio, investigación y publicación de trabajos sobre historias de vida, ya se trate de biografías, autobiografías, memorias y otros géneros relacionados, se ha comenzado a percibir en Puerto Rico el impacto, todavía tenue, de las nuevas tendencias que se debaten internacionalmente. En el contexto de la explosión historiográfica que aplica los puntos de vista económicos, culturales y sociales, se va abriendo el espacio para una gran cantidad de temas y enfoques nunca antes ensayados. Así, nuestras bibliografías se van poblando de estudios sobre la mujer y el género, las historias locales y regionales, los trabajos sobre grupos tales como los obreros, los esclavos, los campesinos, los vigilantes y protectores de los derechos civiles y las organizaciones ambientalistas, entre muchos otros. La repercusión de estas tendencias dentro de la historiografía en general comienzan a ser importantes en el caso de la práctica del biógrafo en Puerto Rico. La prevalencia de la historia social y cultural comienza a dar margen al interés por el estudio biográfico de personas y grupos comunes y corrientes, tales como la familia, los círculos de obreros, los educadores, los campesinos, los y las sufragistas, entre otros. En el plano individual, ya comienza a comprenderse que toda vida humana, no importa su procedencia social o niveles educativos formales, merece ser investigada, puesto que, al igual que las grandes figuras, es parte de la misma historia que les afecta y a la cual responden desde sus particulares perspectivas. Mientras la atención pública, periodística y académica se fija en unas personas importantes determinadas que parecen acaparar la atención general, ¿cómo viven su vida los hombres y mujeres comunes y corrientes que no son atractivos para los “medios” y los intelectuales elitistas acostumbrados a los próceres? ¿Cómo ha vivido su vida aquella viuda pobre en su lucha para levantar

a sus muchachos? ¿Qué fue de ella y de sus sacrificios, y de sus hijos, con el tiempo? Aquel pequeño comerciante del pueblo, con su nombre y apellido concreto, ¿cómo y por qué llegó a ser un gran y exitoso distribuidor de mercancías a nivel local e internacional? ¿Cómo fue posible que un adolescente procedente de uno de los barrios más pobres de un pueblo pobre del extremo este de Puerto Rico se haya convertido en un empresario sumamente exitoso en un área de servicios muy importante, en la capital de la isla? Estas personas sencillas, las que constituyen las mayorías abrumadoras en cualquier sociedad, tan pocas veces celebradas, son las que apenas comienzan a ser recordadas y convertidas en objeto de investigación biográfica.

Este libro se inserta en esta nueva corriente investigativa que pretende recuperar la trayectoria vital y la voz de la gente tradicionalmente olvidada y preterida. Es la historia de un hijo del pueblo, con nombre y apellido normales, sin gran prosapia ni ascendencia espectacular. Un individuo del campo que como tantos miles más, tuvieron la valentía y el arrojo de lanzarse a la aventura por una mejor vida, intentando superar la pobreza y las limitaciones extremas de un Puerto Rico abrumadoramente rural y con muy pocas expectativas de superación. La investigación sobre la trayectoria de este personaje en particular indica que supo acoplarse y responder con mucha visión a las realidades sociales cambiantes que le circundaban y, contrario a las masas que le acompañaron a la emigración del campo a la ciudad, incorporó a aquella visión, carácter, disposición, confianza en sí mismo, disciplina y sobre todo, convicción visceral en el éxito.

Tal es la historia de José Antonio (Tony) Santana Mendoza que presentamos a los lectores. La reconstrucción de los elementos esenciales de su biografía ha sido posible gracias al esfuerzo especial que ha impuesto el hecho de que no abunda el material inédito, documentación impresa, escritos éditos o inéditos de parte del biografiado, materiales

Es la historia de un hijo del pueblo, con nombre y apellido normales, sin gran prosapia ni ascendencia espectacular.

periodísticos numerosos, ni mucho menos literatura biográfica previa. No obstante, más allá de la escasa documentación escrita accesible que se ha utilizado, ha podido contar el biógrafo en este caso con una rica y variada documentación oral procedente de un número relativamente amplio de testimonios de primera mano, cuyos recuerdos y memorias han provisto información básica confiable, perspectivas coherentes y muy importante, concordancias evidentes en lo relativo tanto a los hechos como a las apreciaciones de la personalidad y el carácter de Tony Santana.

Sobre este último particular hay que destacar la disposición y colaboración de los tres hijos del matrimonio Santana de la Rosa: Dr. José Antonio Santana, Lcdo. Willie Santana y el Sr. Edwin Santana, que nos dieron su tiempo y apoyo. La importante contribución que recibimos de los hermanos de Doña María Luisa de la Rosa (Magie), Doña Yelí y José Manuel de la Rosa, resultó indispensable para la reconstrucción de aspectos importantes de la vida familiar y doméstica. Las diversas entrevistas que nos concedió Federico Bauzó Álamo aclaró, con documentación y memorias frescas, muchos aspectos de la carrera gerencial y empresarial de Santana. Por esta misma vertiente fueron muy valiosos los aportes de los señores José Algarín y Luis R. Varona. El Sr. Orvil Miller contribuyó con sus recuerdos y nos localizó varios testigos a quienes luego entrevistamos. A todos los demás entrevistados, cuyos nombres se consignan en el texto y la bibliografía al final, muchas gracias. Al Sistema Universitario Ana G. Méndez, a la Universidad del Este y a su Sr. Rector, el Lcdo. Alberto Maldonado Ruiz y al personal de apoyo relacionado con este proyecto, expresamos nuestro agradecimiento tanto por habernos encargado de la misión como de la oportunidad de enfrentar los retos investigativos pertinentes.

El texto de este libro consta de este prólogo y cinco capítulos. Entretejidos entre los capítulos se encuentran cinco cuentos: ficción histórica

que refleja la personalidad de Tony Santana en pleno despliegue social. Los cuentos, contribución del autor G.F. DeGuzmán (también conocido como Lcdo. Guillermo F. DeGuzmán, en su rol de abogado), presentan estampas reveladoras de las actitudes, intereses y desempeños de Santana. Atinados en sus descripciones sencillas, breves aunque detalladas, estos cuentos presentan certeras selecciones de momentos cotidianos pero de trascendencia en la vida de José Antonio (Tony) Santana. Así lo destacan aquellos que contribuyeron con sus testimonios particulares sobre encuentros, anécdotas y vivencias con ese “don Tony”, esencia de los cuentos. Una introducción y dedicatoria, aportada por G.F. DeGuzmán, completa la presentación inicial de este libro.

En el primero de los capítulos, se desentrañan elementos desconocidos de los primeros años y formación de José Antonio (Tony) en Naguabo y en Santurce. En el segundo, se traza su trayectoria desde Aguadilla al Aeropuerto de Isla Grande hasta aproximadamente mediados de la década de los años cincuenta. En el tercer capítulo se reconstruye el crucial período del crecimiento y desarrollo de las empresas de servicios a la aviación de Santana en el Aeropuerto Internacional de Isla Verde, en el proceso que hemos llamado “la ampliación del escenario”. El cuarto capítulo recoge las expansiones, el apogeo y los reconocimientos públicos de los aportes de las empresas de Santana en el campo de los servicios a la aviación civil y el turismo. Un último capítulo más breve plantea algunas sencillas consideraciones teóricas, conducentes a esclarecer para el lector las tendencias más recientes, que buscan elucidar, en última instancia, lo más importante; a saber, el carácter, la personalidad, mentalidad y tendencias predominantes del biografiado, que nos ayudan a mejor comprender su trayectoria vital, en este caso, las luchas, frustraciones y éxitos de Tony Santana. En la sección de apéndices se incluyen algunos breves documentos complementarios.

A los estimados lectores, les extiendo aquí una invitación a recorrer conmigo la aventura vital de uno de los muchos hijos humildes de nuestro pueblo que aún esperan por ese reconocimiento, adeudado y bien merecido, ante la huella de su mucha grandeza humana con un legado palpable que permanece con nosotros. Se trata de uno de esos hijos de Puerto Rico, uno muy especial.



Mapa de Naguabo



Barrios de Naguabo

Cuento I

DON TONY, EL CONOCIDO DADIVOSO

ERA BASTANTE TARDE, o temprano en la madrugada. Me contó que saliendo de Las Nereidas, en el Condado, se dirigió a su guagüita, la Volvo de ese momento. Cuando fue a abrir la puerta del conductor sintió un pequeño cilindro de hierro frío empujándolo por el cuello acompañado de una voz temblorosa, como de persona nerviosa o asustada que le pedía entrar al vehículo “sin chistar”. Una vez dentro del carro la voz y su arma amenazante entraron por la puerta trasera, sin permitir que la víctima mirara hacia atrás. Exigió el trillado “el dinero o te mato”. Pero no pasaron diez segundos que don Tony viró la cabeza hacia su asaltante y le pidió que se estuviese tranquilo, que dinero habría si lo dejaba buscarlo.

Fue entonces cuando el asaltante, al ver el rostro de frente de aquella víctima escogida por casualidad, exclamó con sorpresa mezclada con vergüenza:

–¡A Dios, Tony! ¿Eres tú? –Lo que un don Tony estupefacto y sin estar seguro de qué conocido se trataba, le respondió:

–Mijito, ¿qué haces tú a estas horas por ahí asaltando gente?

No lo dejó contestar ni dar explicaciones, le quitó el revolver sin resistencia y se lo llevó para Las Nereidas. Allí le pidió una sopa caliente y un hot dog, pues eso fue lo que el neófito asaltante quiso. Aunque don Tony lo seguía tratando de “Mijito”, empezó a recordar que había sido su empleado en el taller de motores de aviación, en Isla Grande, ya hacía varios años; recordó que lo apodaban Chuíto.



Terminada la merienda improvisada aquella madrugada –merienda que hizo las veces de varias cenas atrasadas de Chuíto– don Tony pidió la cuenta. Pidió también al cajero que le adelantara \$200 y los acreditara a su cuenta. Se los dio a Chuíto con grave advertencia de que no eran para beberse los, que tenía que usarlos para una compra para su familia. Chuíto lloró, pidió perdón, dijo gracias mil veces; hasta quiso besar a don Tony.

Los dos se montaron en la guagüita Volvo, a las cuatro de la mañana, pero esta vez ambos en los asientos delanteros, sin armas o amenazas. Chuíto le dijo cómo llegar a su casa en Lloréns y don Tony supo encontrar el camino. Don Tony lo dejó en su casa, otra vez con mil consejos y advertencias, recibiendo a cambio mil bendiciones y gestos de agradecimiento de Chuíto. Luego, se fue para su casa que era un poco más adelante de Lloréns.

Me lo contó al otro día tomándonos un café, yo listo para irme a la escuela, a las 7:00 de la mañana.

*“Mi padre, don Tony, siempre tan conocido
y generoso, sin importar la hora o el riesgo”.
Edwin Santana de la Rosa*



CAPÍTULO 1

DE PEÑA POBRE A SANTURCE:
LOS AÑOS FORMATIVOS (1922-1940)

ENTRADA A PEÑA POBRE

En el extremo oriental de Puerto Rico, albergado por las estribaciones de la cordillera que desciende suavemente hacia el mar, se extiende, entre otros, el fértil valle que ha servido de asiento histórico al pintoresco pueblo de Naguabo. La historia de sus asentamientos humanos es milenaria y se asocia con el poblamiento gradual de las Antillas por parte de las olas sucesivas de migraciones procedentes del norte de América del Sur. Los valles del este de la isla siempre fueron, por su situación geográfica, tanto puentes que facilitaron las entradas de las culturas migrantes, como atracción para el establecimiento de culturas agrícolas sedentarias. Ello propició, sin duda, la existencia de importantes cacicazgos indígenas en sus perímetros, aunque sus asentamientos no están identificados, dado la escasez de estudios arqueológicos en la zona.

Al momento del descubrimiento, conquista y colonización de Puerto Rico a partir de 1493 y 1508, el contacto del invasor europeo/español con las culturas autóctonas se caracterizó por la beligerancia continua, hecho que se explica esencialmente por las resistencias que oponían los naturales a las incursiones militares de los españoles, que pretendían, como en efecto lo lograron, sentar sus reales sobre la riqueza minera y

agrícola de la tierra. Los conquistadores trataron de fundar una avanzada fronteriza para consolidar su control del este de la isla y lanzar desde allí sus subsecuentes invasiones esclavistas a las islas menores. Tal fue el efímero poblado de Santiago del Daguao, en las riberas del río del mismo nombre, cuyo asentamiento fue de muy corta duración (1513-1514).¹ A su desaparición siguió un relativo despoblamiento de la región, lo que caracterizó a toda la zona este de la isla desde el siglo XVI al XVIII.

Pero, tal como ocurría frecuentemente durante el proceso de colonización de la isla, a los intentos fallidos iniciales de poblamiento permanente en determinados lugares, seguían los valientes y persistentes esfuerzos de pequeños grupos de aventureros que se quedaron a trabajar precariamente la minería del oro al principio, y la agricultura y la ganadería en lo sucesivo. Naguabo y los valles aledaños (Humacao, Las Piedras) se convirtieron gradualmente en tierras de estancias agrícolas, cotos, hatos ganaderos y criaderos. Los esforzados y desparramados pobladores vivían de los frutos que extraían de la tierra y, al igual que en toda la isla, sobrevivieron a base de la principal actividad económica, que lo era el contrabando.

En el siglo XVIII se incorporó a la economía del valle de Naguabo el oficio de montero. Eran vaqueros que a caballo se dedicaban a internarse en la cordillera de Luquillo para capturar ganado vacuno cerril, cabras y puercos, cuyas carnes y pieles suplían la alimentación y también el amplio mercado clandestino de los cueros. De hecho, la importancia comercial del contrabando se hacía tan notoria que la ganadería iba convirtiéndose en la actividad más rentable; esto es, más rentable que la producción agrícola de las estancias y cotos, en la medida que la producción de cueros suplía abundantemente la demanda de las islas azucareras circuncaribeñas. Este comercio clandestino ocurría por diversos puntos

de la costa de Naguabo. Por tal razón, y también porque lentamente crecía la población, y con ella las carencias y la pobreza, se observa que comenzó a aumentar hacia mediados del siglo XVIII el número de peticiones de los lugareños al Cabildo de San Juan, a fin de que se les concedieran tierras para estancias y hatos para las actividades agrícola y ganadera. Los hatos eran inmensas extensiones de terreno que se caracterizaban en su mayor área por ser monte bien espeso y cerrado dedicado a la captura, cría y ceba de ganado vacuno y caballar principalmente. Dentro del marco de gran pobreza imperante, se iban destacando ya algunos lugareños que, al convertirse en portavoces de otros pobladores, solicitaban tierras para estancias y hatos de modo que se pudieran suplir las necesidades de los pobres y desacomodados.

Las actas del Cabildo de San Juan y otras fuentes documentales recogen abundantemente estas peticiones y las correspondientes concesiones.² Aunque en este momento se desconocen los pormenores, se sabe que hacia mediados del siglo XVIII se habían concedido tres grandes hatos en el valle de Naguabo; a saber, los de Santiago, Cayures y Peña Pobre. La documentación disponible señala que Peña Pobre lindaba con la sierra hasta confinar con el hato de Las Piedras, y que además de la ganadería, era más apto para la agricultura que Santiago y Cayures. Hacia fines del siglo se documenta que Peña Pobre pertenecía a unos once dueños, puesto que el gobierno concedía el usufructo de las tierras reales para la ganadería de forma mancomunada.³ Hasta el presente no ha aparecido documentación que señale los nombres de las familias que dominaban en Peña Pobre entonces.

La actividad económica en la transición del siglo XVIII al XIX se caracterizó en Puerto Rico por la demolición de los hatos y su conversión en múltiples fincas para dedicarlas principalmente a la producción agrícola para la exportación. El siglo XIX será, como se sabe,

el del predominio del azúcar, el café, el tabaco y los frutos menores. Claramente, los agricultores terminaron ganando la batalla contra los hateros. Al filo del siglo XIX Naguabo ya no era tierra de unos pocos hateros, sino un complejo de fincas de muy diversos tamaños y extensiones, agrupadas en núcleos que le darían los nombres a los nacientes barrios: Del Río, Santiago, Maizales, Quebrada Palma y Peña Pobre.

Así, Peña Pobre evolucionaba de hato a barrio agrícola importante durante el proceso de fundación oficial del pueblo de Naguabo, lo que ocurrió entre 1794 y 1821. La nueva municipalidad se fundó originalmente en el Barrio del Río y tuvo que trasladarse y refundarse, por razones principalmente sanitarias, a su nueva y actual sede en el Barrio de Santiago.⁴ Peña Pobre, aunque enorme en extensión y variedad geográfica, estaba muy lejano del poblado urbano y figuraba entre los barrios más desprovistos de la naciente municipalidad. Su población era escasa y dispersa. El pueblo que nació bajo la advocación de San Juan Nepomuceno y Nuestra Señora del Rosario apenas promediaba entre 2,000 y 3,000 habitantes entre 1800-1830 de acuerdo a la documentación existente. En 1825 del total de casas que había en el pueblo y sus barrios (95), en Peña Pobre había solamente una. Del total de bohíos (337), en Peña Pobre había 80 de ellos, el número más alto entre todos los barrios rurales.⁵ Estos indicadores parecen sugerir el patrón de extrema pobreza que padecía el barrio desde sus orígenes como hato, lo que muy probablemente se recogía en su nombre mismo.

Aquel campesinado que sobrevivía en los trabajos agrícolas de las fincas de las llanuras y en la ganadería, los frutos menores y otras ocupaciones muy diversas en la altura piamontesa (verduras, maíz, aguacates, aves), fabricaba sus bohíos con la madera que abundaba en los alrededores y con las palmas de yaguas que estaban casi al alcance de la mano. A medida que avanzaba el siglo XIX, mientras la zona costera de

toda la isla se convertía en tierra para la explotación de la caña de azúcar, el pueblito de Naguabo crecía modestamente, y al igual que ocurría en todos los municipios, se iban creando nuevos barrios. De acuerdo al primer censo federal para Puerto Rico efectuado en 1899, a fines de la dominación española Naguabo estaba constituido por diez (10) barrios y sostenía una población de 10,900 personas. Prácticamente todos eran blancos, nativos, y con una idéntica proporción entre hombres y mujeres. Peña Pobre tenía entonces 1,064 habitantes. Era el tercer barrio más poblado del municipio, después de los barrios Pueblo y Río Blanco.⁶ El censo de 1930 señala una población total de 18,500 habitantes. Ya otros barrios habían sobrepasado a Peña Pobre, que era entonces el quinto en número de habitantes (1,700), detrás del Barrio Pueblo, Mariana, El Duque y Río Blanco. Lo cual se comprendía, puesto que la lejanía del centro, su geografía predominantemente escabrosa y el atractivo para la población que la industria cañera representaba para los barrios costeros bajos mencionados, resultaban en el rezago poblacional comparativo de Peña Pobre.⁷

Esta había sido a grandes rasgos la trayectoria del lugar hasta la altura de la década de 1930, cuando Puerto Rico era una extensa colonia cañera de las empresas agrocapitalistas ausentistas y nativas. Máxime, cuando las condiciones económicas de la abrumadora mayoría de la población, pobre, miserable e indigente, se retorció de necesidad en medio de la Gran Depresión económica que abatía a la metrópolis colonial de los Estados Unidos y a gran parte del resto del mundo. Tal sería el contexto histórico/geográfico que sirvió de marco al nacimiento y los primeros años de la vida de José Antonio Santana Mendoza, un muchachito entre muchos otros de Peña Pobre que luego advendría a un destino totalmente insospechado. ¿Qué sabemos de sus raíces familiares?

EN BUSCA DE UNA FAMILIA: LOS TESTIMONIOS ORALES

En el Naguabo de hoy, la principal ruta de acceso a Peña Pobre es la Carretera #31 que conduce en su trayecto desde el pueblo hasta Juncos y Las Piedras. El recorrido va señalando la rotulación de los caminos que llevan a los importantes barrios llanos que anteceden a Peña Pobre: Maizales y Río Blanco. Una vez superados los límites de este importante barrio/poblado que lo es Río Blanco, Peña Pobre está a la vista en su sección llana y en sus comienzos lomosos. Se van dejando atrás los sectores El Centro, Parcelas Nuevas, Parcelas Viejas, Calle Mendoza, La Cuesta del Pilón y otros. Al llegar a una intersección de la Carretera #31 con la Carretera #950, se comienza, a la derecha, el ascenso a los Sectores de Higüerillo y Medianía. La vista panorámica es espectacular. La diversidad geográfica de la altura, su riqueza vegetal, y la impresionante cordillera que sirve de telón de fondo a los habitantes, albergan una serie de comunidades que por muy diversas razones han superado, como todo el país, aquella extrema pobreza que les arropaba hasta bien entrado el siglo XX.

Hoy día, Peña Pobre es muy importante en el conjunto socio-económico de Naguabo, como lo atestiguan, entre otros indicadores, la existencia de numerosos comercios, pujantes empresas de construcción y viviendas cómodas y modernas en por lo menos algunos núcleos de la altura. De la población total de Naguabo que reportó el censo del año 2000 (23,735), en Peña Pobre ubicaban 3,872 almas. Era el barrio más poblado de toda la municipalidad.⁸

Nos interesa la búsqueda y ubicación de una familia en particular de Peña Pobre. ¿Cuál fue su procedencia y situación en el barrio cuando todavía se vivía allí en la extrema pobreza de fines de la dominación española y los primeros treinta años del control colonial de los Estados

Unidos? A continuación se informan nuestros hallazgos, basados en una combinación de la investigación oral *in situ* y la pesquisa bibliográfica y documental.

Entre los días domingo 21 y martes 23 de abril (inclusive) del 2009 hicimos una incursión investigativa en Naguabo; en particular, en el barrio de Peña Pobre. El domingo 21 conversamos con Doña Vicenta Santana Milián, de 90 años, residente en la altura del sector Medianía. De inmediato expresa la entrevistada que le consta que el apellido Santana ha existido “desde siempre” disperso en todo Peña Pobre. Quedan otros en Medianía y en la parte alta del Sector Higüerillo. Doña Vicenta nació en Medianía el 5 de abril de 1919. Tuvo doce hijos y dos abortos. Su padre era peón de la caña. La familia trabajaba cultivando arroz, tabaco y frutos menores. También sacaba carbón. No fue a la escuela, dice, “porque tenía que trabajar en la casa, sembrar, tostar café, pilar arroz, ayudar a criar los hermanos.”⁹ Estábamos hablando con una coetánea de José Antonio Santana, quien como veremos más adelante, nacería tres años después que Doña Vicenta. El padre de ésta, que era peón de la caña, seguramente trabajaba para los colonos que suplían a la Central San Cristóbal (inaugurada en 1901) y la Central Triunfo (comenzó a moler en 1917).¹⁰

El lunes 22 de abril subimos a Higüerillo y de inmediato nos topamos con un establecimiento que nos llamó la atención. Era la “Panadería Repostería Familia Placeres”. La encargada, doña Noelia Milián Denis, de 64 años, informa que su esposo (incapacitado) es Francisco Placeres Reyes. Al lado viven dos hermanos de éste, Juan y Francisca Placeres Reyes. Confirmamos que además de los Placeres, hay bastantes Santanas en Higüerillo. Asegura doña Noelia que los Placeres eran españoles y que su simiente es de Higüerillo. Hoy día los Placeres trabajan en construcción, carpintería, plomería y algunos, como su esposo y ella, en

pequeños negocios. Al visitar a doña Francisca Placeres (vecina), quien nació el 3 de diciembre de 1943 en el mismo Higüerillo, ésta confirma la notable presencia de los Santana y los Placeres en el sector y reitera que éstos últimos procedían de España y vinieron a Peña Pobre. Le parece que al principio algunos de ellos pudieron ser pequeños agricultores de la caña, la que cultivaban y vendían.

Observará el lector la evidente relación sanguínea y geográfica que parece surgir entre ambos apellidos y cómo los testimonios orales de personas, tanto de edad intermedia como avanzada, coinciden en reiterar la presencia, relación y proximidad entre ambos apellidos. De hecho, Juan García, contable, de 50 años, quien trabaja para una compañía de construcción en el área de las Parcelas Nuevas, cuyo dueño se apellida Santana Santana, recuerda que su anciano padre de noventa años le decía que los Santana que luego se dieron a conocer en San Juan eran originalmente del sector La Cuesta del Pílon (entre Peña Pobre y Río Blanco, cerca del cementerio). Esta aseveración puede ser o no cierta; no obstante, confirma por sí misma la evidente presencia del apellido en variados sectores de Peña Pobre.

El principal hallazgo que hicimos en la fecha de referencia (22 de abril), con relación a estos testimonios orales, se refiere a una persona de quien nos había dicho doña Francisca Placeres Reyes que sabía mucho de la historia de ambos apellidos. Efectivamente, localizamos a don Miguel Placeres Placeres, de ochenta años, quien nació el 25 de mayo de 1929 en Higüerillo, donde ha vivido toda su vida. Don Miguel dice que ha trabajado en todo, hasta en la caña, pero es barbero desde hace cuarenta y cinco años en el lugar.

Afirma y reitera Don Miguel que conoció a la familia de don Julio Santana Placeres y doña Oliva Mendoza. Los conocía a ellos y a sus hijos, insiste. A doña Oliva se le conocía generalmente como doña Liboria.



Don Miguel Placeres Placeres, barbero de Higüerillo, en Peña Pobre.

A la madre de Liboria le decían doña Manuela. No recuerda el apellido. [El apellido era Cabrera] El padre era don Julio Mendoza. Don Miguel recuerda que doña Liboria era una ama de casa “servidora” y “humanitaria”. Vivían entre gran pobreza. Don Julio trabajaba en la caña, en

las carreteras, “en todo”. No sabían leer ni escribir y nunca fueron a la escuela. “Se las buscaban” como todos lo hacían. Hasta vendían café y pan a los peones.

Don Miguel Placeres Placeres, de Higüerillo, es el típico barbero de barrio de muchos años que generalmente conoce a todo el mundo en la comarca. Asegura que José Antonio Santana Mendoza fue uno de los hijos del matrimonio Santana Mendoza que nació cuando la familia vivía en una casita de madera a la entrada de Higüerillo, específicamente lo que debió ser como la segunda vivienda a la derecha del comienzo del camino que conduce al sector, en la intersección de lo que es hoy la Carretera #31 con la Carretera #950.

Afirma el barbero, con un tono de absoluta seguridad, que él los conoció y vio allí. José Antonio tendría entre seis y siete años cuando él nació en 1929. Según el censo federal para 1930, a esa fecha don Julio y doña Oliva (Liberia) tenían los hijos: Miguel (9 años); José Antonio (7 años: [8, como se verá más adelante]); Ana Delia (6 años); Julio (4 años); Ismael (un año y medio).¹¹ Don Miguel Placeres recuerda que los esposos tuvieron otros hijos: Roberto y otro varón, que murieron, y dos hembras más; quizás entre nueve a diez hijos en total; o tal vez podrían ser entre doce a catorce hermanos, según recuerda que le contó el propio Tony Santana posteriormente a su hijo, el Dr. José Antonio Santana de la Rosa.¹² En la memoria de Don Miguel queda el recuerdo de una visita que hizo Tony Santana desde San Juan en la década de los años cincuenta, con motivo de la muerte de uno de sus hermanos menores, cuando ya se sabía que Tony tenía negocios “por allá”. Su memoria visual lo describe entonces como medio llenito en carnes, de baja estatura, bastante parecido a su padre, hasta en la semi calvicie que ya estaba presente. En algún momento doña Liberia se fue a vivir a Estados Unidos con una hija. La suegra de don Miguel (el barbero) le compró la



casita que estaba a la entrada de Higüerillo. Doña Liberia falleció antes que su esposo don Julio.

¿Qué recuerda don Miguel Placeres Placeres específicamente sobre el José Antonio que conoció entonces? Le decían “Toño” y fue a una escuelita que ubicaba en Peña Pobre. Tal vez asistió por tres o cuatro años, pero como ocurría con muchos miles de niños en todo Puerto Rico, y según lo atestiguaron los mayores entre nuestros entrevistados, tuvo que dejar la escuela para ayudar a la familia a sobrevivir, junto a sus hermanos. Entre otras tareas, José Antonio ayudaba con la venta de café y pan entre los peones de la caña e iba los sábados a cobrarles. El Dr. José Antonio Santana, en la entrevista citada, recuerda que su padre

Actual residencia, donde ubicó originalmente la casa de madera del matrimonio Santana Mendoza.

hablaba del ordeñado de vacas en los alrededores de la casita de madera que habitaba la familia “en la parte baja de Peña Pobre”. Este recuerdo sobre la casita de madera en la parte baja del barrio parece corroborar la memoria de don Miguel Placeres en cuanto a la ubicación (ya mencionada) del lugar de nacimiento de José Antonio.

El martes 19 de mayo de 2009 regresamos a Peña Pobre a continuar nuestra investigación en busca de otros testimonios que aportaran pormenores adicionales para reconstruir, al menos parcialmente, aquellos importantes primeros años de Tony Santana. De inmediato tuvimos el acceso que no logramos en la primera ocasión, a la moradora actual de la segunda residencia que está a la derecha del cruce de las carreteras #31 y #950. Se trata de doña Sabad González Vázquez, de setenta y tres años, quien nació el 30 de enero de 1936. Vive allí desde 1951.

Doña Sabad afirma sin vacilación alguna que su actual residencia fue el lugar donde estaba la casita de don Julio Santana y doña Liboria Mendoza y su familia. Era una “casita de madera bien cuadrada”, que tenía “una chozita al laito de la casa” que servía de cocina. El habitáculo era un cuarto grande con divisiones, en las cuales se repartían el matrimonio y “los muchachos”, entre catres y hamacas. La morada de los Santana era una entre muchas de las que habían construido los peones del azúcar, agregados como ellos, a quienes los dueños de las tierras, la Eastern Sugar Associates, les emitía los permisos. Alrededor de 1954, cuando doña Oliva Mendoza (entiéndase que todos la conocían por “Liboria”) se disponía a emigrar a Nueva York con algunos de sus hijos, los esposos don Agustín González y doña Dominga Vázquez, padres de doña Sabad, le compraron la casita a doña Liboria. Doña Dominga, informa doña Sabad, era la suegra de nuestro conocido barbero, lo cual constata el recuerdo de don Miguel Placeres a los efectos de que su suegra en efecto le compró la casita de marras a doña Liboria. Esta regresaría a Puerto Rico eventualmente y moriría en Peña Pobre en otra



casa que tenía en una pequeña parcela, no lejos de su residencia original. Doña Sabad recuerda que ella asistió a los actos fúnebres.¹³ Sus restos eventualmente fueron trasladados al cementerio del Barrio Río Blanco, que fue erigido en 1982. Allí localizamos su tumba con la lápida: “Oliva Mendoza Cabrera, 1900-1970”. Don Julio Santana Placeres fallecería posteriormente en el municipio de Humacao.¹⁴

El testimonio de doña Sabad corrobora también los ya citados en lo relativo a la vida y trabajos del matrimonio Santana Mendoza y sus

Doña Sabad. González Vázquez, actual moradora de la residencia en cuyo solar estuvo la casa de los Santana Mendoza.

hijos en Peña Pobre. La prole era muy numerosa. Ella conoció a los muchachos. Miguel Angel era el mayor. A José Antonio le decían “Toño”. Recuerda a Ismael, Roberto, William. A otro le decían “Carta” y a otro “Dosito” y “Dosín”. Entre las mujeres, recuerda a Aida, Mercedes y Ada, la mayor. Dos o tres murieron muy jóvenes. Su recuerdo es que todos o casi todos eventualmente emigraron a Nueva York. Iban y venían. Algunos regresaron para quedarse. Miguel Ángel está enterrado en el cementerio de Río Blanco. Falleció el 15 de octubre de 1986. El encargado, un hombre de muchos años de labor en el lugar, quien prefirió el anonimato, me informó que “a ese lo trajeron de Nueva York”.¹⁵ Señala doña Sabad que de esta prole quedan aún vivos Aida, Mercedes, Roberto, Ismael y “Dosito”, quien vive en Caguas y visita a su gente en Peña Pobre ocasionalmente.¹⁶

Los agregados del sector bajo de Peña Pobre eran parte del panorama laboral azucarero que dominaba el país. La llanura era una inmensa sabana sembrada de cañaverales y allí se daba la conocida explotación del peonaje agrícola. Se trabajaba y se trataba de sobrevivir, máxime cuando se trataba de las familias de muchos hijos. Ya sabemos que los Santana Mendoza eran muy laboriosos. Doña Sabad dice que mientras don Julio “dejaba el cuero” en los cañaverales, doña Liboria dirigía la economía del hogar. Don Julio era trabajador, serio, tranquilo, “evangélico”. Doña Liboria, aunque de carácter firme, fuerte y luchadora, “le servía a todos”; tanto a su familia como a los vecinos y demás relacionados. El escenario mismo sugería algunas maneras de sostener el hogar y “buscárselas”, tareas en las que los hijos e hijas colaboraban inevitablemente. Mantener la casa; atender la huerta; cultivar verduras; criar animales; ordeñar la vaca (había y hay varias ganaderías en los alrededores); hacer mandados; llevar la comida a papá en el cañaveral; vender café con leche y pan a los peones; ir a cobrarles los sábados, el día de paga.



Lápida de la tumba de doña Olivia Mendoza Cabrera (1900-1970), y Julio Santana (1900-1979), padres de José A. (Tony) Santana, en el cementerio del barrio Río Blanco en Naguabo.

Doña Sabad confirma que la escuela a la que asistió Toño se llamaba Francisco Cordero. Nos enteramos que el plantel se dedicó a la memoria de quien había sido alcalde de Naguabo entre 1921-1925. Se construyó en 1930 y constaba de tres salones y un comedor escolar.¹⁷ El censo federal de 1930 indica que el único de los hermanos nacidos hasta entonces que asistía a la escuela lo era el mayor, Miguel. Es evidente que Miguel perteneció al primer grupo de estudiantes que fue a la escuelita que recién se fundaba en esa fecha. Tenía entonces nueve años, según el censo. Era muy característico en todo el país, dada la pobreza imperante y la escasez de escuelas, que los pocos que lograban acceso a las aulas comenzaran sus primeras letras con bastante edad. José Antonio no sería una excepción. Nació en 1922, tenía ocho años en 1930 y aún no asistía a la escuela (según el censo). Si se asume razonablemente que comenzó

sus primeras letras a los ocho o nueve años y estudió cuatro años, según el recuerdo del Dr. Santana, abandonaría la escuela en 1934 ó 1935, a los doce o trece años. Estaría ayudando a la familia unos tres o cuatro años. Cerca de los dieciseis o diecisiete años; más probablemente a los diecisiete, según insiste el testigo presencial que lo fue don Miguel Placeres, el joven saldría del barrio. A doña Sabad le parece que “Toño se fue pa’ allá abajo hecho ya un muchacho”, tal vez cerca de los dieciocho años. Lo más probable es que José Antonio haya salido de Peña Pobre a labrarse un destino en otros escenarios en algún momento entre 1938-1940.

EN BUSCA DE UNA FAMILIA: TESTIMONIOS DOCUMENTALES

Hasta aquí, la relación de los resultados de la investigación oral *in situ*. En lo que sigue se articula la información que procede de las fuentes bibliográficas y documentales consultadas, las que confirman y amplían en términos generales el escenario histórico en que se ubica el contexto familiar del que procedía José Antonio Santana Mendoza, de Peña Pobre. Hay que comenzar con algunas observaciones en torno al apellido Santana. Es evidente que el mismo figura desde muy temprano en la historia de la colonización de Puerto Rico. No se ha demostrado, que sepamos, la presencia de Santanas al momento del descubrimiento y conquista mismas de la isla, aunque es muy probable que comenzaran a llegar en dicho momento o poco después. Se ha demostrado que ya desde mediados de siglo XVI se había criollizado la descendencia de los primeros Santanas que llegaron de España hacia las décadas de los años veintes y treintas. En un estudio sobre el proceso de integración de los criollos a los institutos religiosos de la colonia en el siglo XVI (cabildo eclesiástico, órdenes religiosas), la Dra. Elsa Gelpí Báiz documenta la presencia de por lo menos dos generaciones de Santanas que hasta fines de la centuria ocuparon puestos en el cabildo eclesiástico de San Juan

y que ingresaron a la muy importante y poderosa orden de los dominicos. En ambos casos, se trataba de acceso a instituciones de prestigio y poder, lo que significaba la presencia del apellido en los altos rangos de la sociedad de entonces.¹⁸

La simiente de los Santana fue amplia y a través de los siglos se diseminó por casi toda la geografía de la isla. En la historiografía existente sobre los pueblos de Puerto Rico se puede comprobar cómo ramales de familias que al principio fueron poderosas en la capital desde el siglo XVI se dispersaron gradualmente en aldeas y estancias que luego se convirtieron en importantes pueblos. Sus nombres quedaron estampados hasta el presente en la herencia de la sangre en las municipalidades, y hasta en algunos parajes de nuestra topografía. Al incorporarse la colonia a la dinámica expansión agrícola que ocurría en la transición del siglo XVIII al XIX, el apellido Santana seguiría muy presente entre los inmigrantes que se incorporaban al país, generalmente provenientes de las Islas Canarias, especialmente de Gran Canaria y Tenerife.

Los casos que ha documentado la Dra. Estela Cifre de Loubriel revelan Santanas ocupando puestos en la milicia y en la administración pública.¹⁹ Pero fue principalmente en la agricultura y en todas las tareas relacionadas, con las que se asociaron casi siempre los inmigrantes canarios, entre ellos los Santana, Mendoza y Placeres. Generalmente venían en grupos familiares. Algunos, atraídos por las ofertas e incentivos que estimulaban la repoblación y la producción, recibían tierras y llegaban a ser agricultores propietarios. Otros, los más, venían por contrata a labrar la tierra como peones y jornaleros. El mejor estudio que existe sobre los inmigrantes isleños a Puerto Rico indica que en el siglo XIX en Naguabo hubo hasta 125 agricultores entre ellos, el número más alto de canarios en ese renglón en toda la isla. Su contribución a la agricultura y la ganadería en la zona sería significativa.²⁰ No existen cifras sobre la cantidad de peones y jornaleros. No obstante, se sabe que a través de

La simiente de los Santana fue amplia y a través de los siglos se diseminó por casi toda la geografía de la isla.

diversas entradas como grupos familiares en los siglos anteriores, fueron engrosando gradualmente el contingente de lo que serían los canarios campesinos ya acriollados en casi toda la geografía del país.

Cifre de Loubriel presenta instancias específicas de familias de apellido Santana que se ubicaron en Naguabo para trabajar la tierra, desde mediados del siglo XIX. Francisca Santana Sánchez, hija de María Sánchez, de La Laguna, Tenerife, llega a Naguabo para dedicarse a la agricultura junto a su madre y cuatro hermanos. Llegaron en el buque “Las Palmas” en marzo de 1857 y entraron por el puerto de Húcares. Esta familia de La Laguna había sido contratada por la firma J. B. Anduze e Hijos, que tenía tierras en Vieques y Naguabo. En Naguabo la firma era propietaria de la finca “Quebrada Palmas”. A Francisca (12 años) la acompañaban además de su madre, sus hermanos José (25 años); Manuel (26 años); María (12 años); Ramón (13 años). De hecho, por el puerto de Húcares entraron ese mismo año de 1857, contratados por Anduze e Hijos para trabajar en “Quebrada Palmas”, unas 166 personas procedentes de las Canarias, entre adultos de ambos sexos y menores de edad. Concluye Cifre que “de los pueblos de la región (este), Naguabo recibió el mayor número de inmigrantes.”²¹

Más adelante se observará que ya había otros Santana de origen canario cultivando la tierra en Naguabo antes de la llegada de estos grupos de 1857. Así parece sugerirlo el hecho de que otra familia de canarios ubicada en el pueblo y que estaría íntimamente emparentada con los Santana; a saber, los Placeres, ya había llegado desde por lo menos a fines del siglo XVIII. Esto lo establece la siguiente ficha que documenta Cifre de Loubriel: “Placeres Vera, Domingo. Hijo de Dionisio (Placeres) y de Rosalía Vera; natural de Islas Canarias. Casado con Rosa Hernández. Reside en Naguabo y muere de 44 años de edad en 1827.”²² Asimismo, se destaca la abundancia del apellido Mendoza, también proveniente de

las islas e identificado en muchas municipalidades diferentes, Humacao y Naguabo inclusive.²³

Una búsqueda en los censos federales de 1910, 1920 y 1930 que hizo nuestra colaboradora, la profesora Heidi Dilán, de la Universidad Interamericana de Puerto Rico en San Germán, retoma el hilo de esta narración. Lo primero que se va estableciendo es la ubicación geográfica de los Santana y los Placeres. Estaban, como señalaron los testimonios orales ya citados, dispersos por la geografía rural de Naguabo. Unos pocos procedían de El Duque, algunos más eran de Maizales. Pero la inmensa mayoría se originaba y residía en Peña Pobre. Esta era y es sin duda la patria chica de estas familias que siguen relacionadas hasta el día de hoy. A continuación, la relación que pudo compilar la profesora Dilán como su contribución a esta búsqueda:

Censo Federal de 1910:

Nombre	Nacimiento	Reside
Georgina Placeres de Santana	1850	Peña Pobre
José Santana Placeres	1880	“ “
Luis Santana Placeres	1882	“ “
Bartolo Santana Placeres	1886	“ “
Aleja Santana Placeres	1891	“ “
Modesta Santana Placeres	1892	“ “
Ignacia Santana Placeres	1893	“ “
Julio Santana Placeres	1896	“ “
Eugenio Santana Placeres	1900	“ “
Bonifacio Santana Placeres	1900	Maizales

El censo de 1930 es muy parco sobre estos particulares, aunque aporta algunos Santana Placeres adicionales: Juan (1880, El Duque) y Lina (1882, Peña Pobre). El censo de 1920, más extenso en cuanto a estos apellidos juntos, registra la mayoría de los nombres ya conocidos, por supuesto; aunque en algunos casos hay variantes en cuanto a las fechas de nacimiento que se informan, lo cual no es particularmente importante para lo que nos interesa. También hay algunas variantes en cuanto a los barrios en que se reside: Georgina (Maizales); Bartolo (Maizales); Ignacia (Maizales); Eugenio (Maizales). Los nombres nuevos son Carmen (1892, Maizales); Juan (1885, Maizales); Juana (1908, Mariana); Tomasa (1916, Peña Pobre); Martina (1916, Peña Pobre); Cecilio (1880, Peña Pobre); Sofía (1889, Peña Pobre).

Es en el seno de esta prolífica familia Santana Placeres que ubica principalmente en Peña Pobre desde por lo menos a mediados del siglo XIX (casi seguramente desde antes), que surgen los progenitores de José Antonio Santana Mendoza. En el censo de 1910 se indica que Julio Santana Placeres nació en 1896 y que residía entonces en Peña Pobre. Aunque curiosamente no aparece censado en 1920 ni en 1930, la profesora Dilán localizó su tarjeta de inscripción para el Servicio Militar Obligatorio, cumplimentada en Peña Pobre el 5 de julio de 1917. Los datos en el documento son claros e inequívocos. Julio Santana Placeres tenía entonces veintiún años. Nació en 1896 en Peña Pobre. Era blanco, de complexión regular, de pelo y ojos claros, soltero y jornalero de ocupación. La tarjeta de inscripción se la cumplimenta el Registrador Francisco Álvarez porque Julio “no sabe escribir”. En el espacio donde se le pregunta si tiene alguna razón para reclamar exención del servicio militar obligatorio, alega que “sí, por tener madre y dos hermanas, ciega una y sorda [sic] muda”.²⁴ Julio Santana Placeres no asistió a la escuela y no sabía leer ni escribir. Se confirma que era jornalero en una finca de caña. Su padres eran Ramón Santana (nació en 1845) y Georgina

Placeres, quien nació en 1850. Ambos eran naturales de Peña Pobre. (Censo de 1910).

El martes 23 de abril de 2009 visitamos la Parroquia Nuestra Señora del Rosario en Naguabo. No tardamos en localizar la Fe de Bautismo de José Antonio. En el Libro 24 de Bautismos, que cubre del 16 de octubre de 1921 al 31 de marzo de 1925, folio 366, número 1098, se consigna: “En el día 19 de mayo de 1923 yo, el Presbítero Don Ramón Romañach bauticé a José Antonio que nació el día 14 de diciembre del año mil novecientos 22 hijo legítimo de Don Julio Santana natural de Naguabo vecino de idem y Doña Oliva Mendoza natural de Naguabo y vecina de idem. Abuelos: Paternos, Ramón Santana y Georgina Placeres. Maternos, Julio Mendoza y Manuela Cabrera. Fueron padrinos Don Bonifacio Benítez y Doña Sabas Díaz. De que doy fe: Ramón Romañach.”²⁵

Este documento es muy importante por varias razones. Se consigna la fecha exacta de nacimiento de José Antonio Santana Mendoza al momento del bautismo, ceremonia que ocurre solamente cinco meses después del alumbramiento. No era muy común que los niños de familias campesinas pobres fueran bautizados en tan corto plazo; por diversas razones, entre ellas los descuidos, las carencias y las intenciones que muchas veces se posponían por largos años. Parece claro que este núcleo familiar que nos interesa solía proceder a la ceremonia del bautismo con relativa regularidad y cercanía a las fechas de nacimientos de sus hijos. Es muy improbable que haya habido equivocación en cuanto a la fecha de nacimiento, 14 de diciembre de 1922. Una equivocación supondría un lapso colectivo de la memoria de los presentes en el acto. Esto no era muy factible a tan solo cinco meses del nacimiento.

Los padres de José Antonio, Oliva y Julio, se casaron el 31 de julio de 1920.



Parroquia Nuestra Señora del Rosario
Apartado 665
Naguabo, Puerto Rico 00718
Teléfono (787) 874-2235 * Fax(787) 874-0150



FE DE BAUTISMO

CERTIFICATE OF BAPTISM

Yo, el infrascrito Cura Párroco de esta Parroquia, certifico que en el archivo de la misma se encuentra la siguiente partida de Bautismo:
I, the undersigned, priest of this parish, certify that in the archives of the parish the following record of baptism appears:

EN EL DÍA 19 DE Mayo DEL AÑO 1923
on the of of the year

YO, EL PBRO. Pbro. Ramón Romanach
I, Rev.

BAUTICÉ A JOSÉ ANTONIO SANTANA MENDOZA QUE NACIÓ EN No Consta
baptized who was born

EN EL DÍA 14 DE Diciembre DEL AÑO 1922 HIJ O-Legítimo
on the of of the year child

DE DON Julio Santana
of

NATURAL DE Naguabo VECINO DE Idem
born in resident of

Y DE DOÑA Oliva Mendoza
and

NATURAL DE Naguabo VECINO DE Idem
born in resident of

ABUELOS PATERNOS Ramón Santana y Georgina Placeres
Grandparents Paternal Maternal

MATERNOS Julio Mendoza y Manuela Cabrera

PADRINOS Bonifacio Benítez y Sabas Díaz
Godparents

Nota Marginal: SI No *
Notations: Yes No *

Contrajo Matrimonio Con: _____
Marrried with:

Hijo(a) de _____ y _____
Child of of

En el día De De
On the day of of

En la Parroquia: Lugar:
In the parish: Place:

Seguro Social: _____

DE QUE DOY FE: Pbro. Ramón Romanach
To which I testify

NOTA: La partida anterior es copia fiel y exacta del original que se encuentra en el Libro de Bautismo.
NOTE: The foregoing is a faithful and exact copy of the origin which is found on our Baptismal Record.

Doy fe: Pbro. A. Medina
I testify: Pastor or Curate

Fecha: 22 de abril de 2009
Date: Certificate: Secretaria

TOMO 24 FOLIO 366 NUM. 1098
Book Page No.

Fe de Bautismo de José Antonio Santana Mendoza, en el archivo de la Parroquia Nuestra Señora del Rosario de Naguabo.

Así se consigna en el Registro de Matrimonios, Libro 4, del 4 de mayo de 1901 al veinte de agosto de 1920, Registro No. 588, folio 171: “En esta Parroquia de Ntra. Sra. Del Rosario y San Juan Nepomuceno de Naguabo, Diócesis de Puerto Rico, a treinta y uno de julio del año de Ntro. Señor mil novecientos veinte, yo, el Pbro. Don Prudencio Monserrat, Cura Ecónomo de ella, llenados todos los requisitos canónicos y civiles, sin resulta de impedimento alguno, presencié y bendije el matrimonio que en face Ecclesia contrajeron D. Julio Santana Placeres, soltero, de veintidos años de edad, natural y vecino de Naguabo, hijo legítimo de Ramón Santana y Georgina Placeres; y Liboria Mendoza Vélez [sic], soltera de diecinueve años de edad, natural de Las Piedras y vecina de Naguabo, hija legítima de Julio Mendoza y Manuela Vélez [sic]; fueron testigos presenciales del mismo D. Francisco E. Catarineu y Da. María Bera [sic], ambos mayores de edad y vecinos de este, de todo lo cual doy fé. Prudencio Monserrat Pbro.”²⁶

Cabe hacer tres aclaraciones. El documento registra que el apellido de doña Manuela era “Vélez”, por lo que lo sería también el segundo de doña Liboria, lo cual es un error, a la luz de la evidencia anteriormente presentada. Además, en la tumba de doña Manuela en el cementerio de Río Blanco la información es clara: “Manuela Cabrera, (fallecida) 20 de junio de 1969”. Por otra parte, en el folio No. 191 aparece una nota de una línea en la que además de repetir el mencionado error en el apellido, se nos entera y se confirma que a la esposa de don Julio se le conocía indistintamente como “Oliva (su nombre original oficial) o Liboria”; aunque es claro que todos los testigos consultados, y en el vecindario en general, según estos recuerdan, la conocían como doña Liboria. En tercer lugar, se consigna que al momento de casarse, Julio Santana tenía veintidos años de edad, lo que ubicaría su nacimiento hacia el 1900. Recuérdese que en 1917, cuando le cumplimentaban su registro en el sistema de reclutamiento obligatorio para la Primera Guerra Mundial,

había informado que nació en 1896. De ser así, tendría veintiseis años al contraer matrimonio. No tenemos explicación para la discrepancia, salvo posibles errores de la memoria, o motivaciones desconocidas e inescrutables.

La documentación precedente apoya con mayor detalle la lúcida memoria de nuestro barbero informante Don Miguel Placeres Placeres. Este informó correctamente que el padre de doña Oliva (Liboria) era Julio Mendoza y que a la madre le decían doña Manuela, aunque no recordaba el apellido. La Fe de Bautismo lo confirma: se llamaba Manuela Cabrera. El documento reitera, como se había indicado anteriormente, que los abuelos paternos de José Antonio lo fueron Ramón Santana y Georgina Placeres, ambos de Peña Pobre.

Al articular las informaciones obtenidas por medio de la combinación metodológica de la pesquisa oral *in situ* y la investigación bibliográfica y documental, podemos resumir y articular los elementos sobresalientes del relato de la siguiente manera. Al promediar el siglo XIX, si no antes, ya las familias Santana y Placeres, procedentes originalmente de las Islas Canarias, estaban criollizadas, afincadas y estrechamente unidas por lazos familiares, en la geografía rural de Naguabo. Tenían algunos nexos con El Duque, Mariana y Maizales, pero muy especialmente con Peña Pobre, de donde procedía y residía la inmensa mayoría de sus miembros y descendientes. Hacia 1930, según se documenta en el censo, los lugareños eran casi todos nativos, blancos y analfabetos. La abrumadora mayoría de ellos no tenía ocupación fija alguna, aunque la designación de “labradores en fincas de caña” que se hace de casi todos obviamente los asocia al empleo estacional típico de la gran industria azucarera de entonces. Entre los listados censales, que son monótonamente repetitivos en este sentido, se anotan unos pocos oficios especializados. Algunos agricultores trabajaban sus fincas de frutas y frutos menores. Tres o

cuatro chóferes con carro o guagua propia. Comerciantes y dependientes de tiendas de provisiones. El pintor, el carretero, el soldador y el maquinista que trabajaban en la central completaban el cuadro típico del vecindario rural cañero de la parte baja del barrio.

Es en este contexto de la transición del dominio colonial español de Puerto Rico al dominio colonial estadounidense, cuando gran parte de la isla es convertida en un emporio azucarero del gran capital ausentista y local, que debemos ubicar el nacimiento y primeros años de José Antonio Santana Mendoza. Procedía de una familia de peones agrícolas muy pobres, numerosa y conocida en el barrio. Sus abuelos paternos fueron Ramón Santana y Georgina Placeres. Abuelos maternos: Julio Mendoza y Manuela Cabrera. Su padre, quien nació en 1896 o 1900, lo fue Julio Santana Placeres, quien contrajo matrimonio en julio de 1920 con Doña Oliva Mendoza Cabrera. De esta unión nace, el 14 de diciembre de 1922, José Antonio Santana Mendoza, en la modesta casita de madera de la familia en la parte baja de Peña Pobre, al comienzo del camino que hoy conduce a la altura de Higüerillo.

Este niño era el segundo del matrimonio, después de Miguel Ángel, el mayor. Hacia 1930, cuando tenía ocho años, aún no había podido asistir a la escuela. Miguel Ángel ya estaba aprendiendo las primeras letras en la escuelita del barrio y ahora le tocaba en este empeño a José Antonio; al parecer, siguiendo un patrón según el cual los padres enviaban los niños a la escuela en orden de edades partiendo del mayor. Según ya se ha indicado, José Antonio no habría estudiado más allá de tres o cuatro años puesto que tuvo que incorporarse a la fuerza de trabajo del colectivo familiar. Ya hemos sugerido la variedad de tareas domésticas y fuera del hogar que el muchacho tendría que compartir con sus hermanos en aquel contexto terrible de pobreza y privaciones. Así, el niño crecía y se iba convirtiendo en adolescente en medio de una vida en extremo

dura. Aquellas juventudes que se iban forjando en los rigores del trabajo extremo y en circunstancias poco esperanzadoras en la ruralía puertorriqueña estaban marcadas, en la gran mayoría de los casos, hacia una adultez consumida prematuramente por el hambre, la miseria, las enfermedades y las pocas alternativas para el futuro.

Pero un buen número de aquellos muchachos que luchaban en toda la geografía del país mostraba promesa desde temprano por su inteligencia natural, su tesón, disciplina para el trabajo y su deseo de superación. Llamaban la atención de la familia, ya fuera porque eran voluntariosos y de personalidades más recias, ya porque se enfermaban menos, ya porque de ellos mismos surgiera alguna expresión de sus deseos de salir de aquellos atolladeros, aspirando a lanzarse a otros rumbos.

En un momento determinado, cuando Toño tendría tal vez entre quince a diecisiete años, tomó la gran decisión. El Licenciado Willie Santana de la Rosa, segundo de los tres hijos de Tony Santana, quien laboró junto a su padre en las empresas muy de cerca por muchos años, asegura que su progenitor le dio la explicación que sigue. Toño se percataba de que en Peña Pobre no había futuro para él, puesto que tal parecía que el favorecido con la dirección de la finquita familiar lo sería el mayor, Miguel Ángel. Por otro lado, veía cómo éste no mostraba una disposición al trabajo sacrificado similar a la suya, ni en el ambiente familiar la iniciativa para salir de aquel ambiente limitante sin variedad de alternativas. Tal parece, según esta versión que recuerda el Licenciado Santana de la Rosa, que a los padres de Toño no le cayó muy bien esta decisión, aunque tampoco opusieron mucha resistencia, especialmente doña Liboria.²⁷ El muchacho, al igual que lo estaban haciendo otros del barrio, se iría para la capital, tal como me lo expresó doña Sabad González Vázquez en la entrevista ya citada, “a buscar vida, como se decía.” Enlió sus bártulos, y junto a otros pasajeros, seguramente algunos de ellos conocidos por él, abordó un carro público que salía para Santurce.

JOSÉ ANTONIO EN SANTURCE

¿A dónde fue a parar José Antonio, aquel adolescente que procedía de una numerosa familia pobre de un remoto barrio rural del pueblo de Naguabo, en el extremo este de Puerto Rico? Toño se bajó del carro en la Parada 15 en Santurce, lugar conocido por ser el punto de salida y llegada principal de los carros públicos. Caminó hasta un punto muy cerca de la Parada 15 y la Calle Cerra. Se detuvo en la Cafetería Liberty, ubicada en una esquina de la Avenida Ponce de León, frente a lo que era el Hogar de Niñas. Se identificó y expresó su deseo de trabajar. Cayó bien a los dueños, quienes prácticamente lo adoptaron, y le asignaron las tareas gruesas de limpieza y preparación del local para recibir a la clientela. Pronto asumió otras responsabilidades en la cafetería. Además de limpiar, organizaba los materiales y los productos, y hasta vendía. El Dr. José A. Santana y doña Yelí de la Rosa confirman que el joven en efecto trabajó en la modesta cafetería de referencia y que a Toño le permitieron vivir por un tiempo en una marquesina, separada de la casa que tenía en la Calle Hoare, muy probablemente una señora de nombre Sylvia, según el recuerdo del Licenciado Willie Santana. En todo caso, el Dr. Santana afirma con seguridad que su padre le decía: “Yo me crié en la Hoare y en la 15.”²⁸ El Sr. Miguel A. Olivo Ferrer, dueño de un negocio de rótulos en Santurce, quien nació en San Juan el 3 de octubre de 1928 y se crió en Santurce entre las Calles Cerra y Monserrate, conoció a Tony Santana en esa época. El Sr. Olivo, conocido por “Maof” entre clientes y amigos, por las siglas de su nombre y apellidos, asistía a la escuela Rafael Cordero del vecindario y supo de Tony (así le decían ya) cuando él (Olivo Ferrer) estaba como en sexto grado. No cree que Tony haya asistido a la escuela entonces. Recuerda que el muchacho podría tener entre catorce o quince años cuando lo veía al pasar frente a un edificio de apartamentos de la Calle Monserrate. En su memoria, lo ubica como

viviendo entonces en un apartamento del primer piso. Pasaba con sus amigos de la escuela, lo saludaban, hablaban. A veces iban al cine Liberty juntos. Olivo asegura que Tony era “bien despierto, activo y tenía el don de relacionarse.” Siempre fue “muy amigable”. Tenía “azúcar para atraer y siempre estaba bien activo, nunca estaba ‘amotetao’”.²⁹

Estas importantes apreciaciones relativas al carácter amigable, inquieto, activo y trabajador del muchacho, seguramente tenían sus precedentes desde aquella niñez de privaciones en Peña Pobre, que lo habrían convertido en un prematuro y afanoso trabajador rural con iniciativa y capacidad para relacionarse en aquel precario mundo del peonaje del cañaveral. De hecho, los pocos datos que recuerdan doña Yelí y el Dr. Santana tienden a confirmar lo antedicho. En la cafetería, Tony “hacía de todo.” Limpiaba el piso, colocaba las cajas nítidamente en los aparadores, vendía. Se relacionaba. Por otro lado, se dice que limpiaba zapatos, recogía y vendía cosas; entre ellas, botellas, que cambiaba por algunas monedas o por boletos de entrada al cine, tal como ocurría en todos los pueblos.

Así creció el joven por aquellos alrededores, por varios años, trabajando, inventando, sin “amotetarse.” No tuvo problemas de complicaciones y relaciones juveniles peligrosas o dudosas en aquel Santurce complejo cuya población y caserío se expandían aceleradamente en las décadas de los años treinta y cuarenta. Conoció y supo distanciarse de aquel mundillo en el que abundaba la ilegalidad, el alcoholismo, las drogas, la prostitución y el homosexualismo. Entre sus amistades duraderas, que le ayudarían posteriormente, durante los tiempos de residencia en la Calle Pesante, estuvieron los hermanos Franco, (Cheo y Chón), quienes tenían un taller de hojalatería, y Taso, el barbero.

Ese fue el universo urbano del Santurce que sirvió de fondo a José Antonio Santana Mendoza durante aquellos penosos cuatro o cinco

años. Al sur y al norte de la Avenida Ponce de León se iban desarrollando nuevos sub-barrios eminentemente proletarios: Alto del Cabro, Campo Alegre, Bayola, Minillas, San Mateo, Pulguero, Chicharo, Machuchal, Seboruco. Se seguían expandiendo los sectores Gandul, Figueroa, Hipódromo, Melilla, Bolívar. Más al sur, al otro lado de la vía del tren, donde se recuperaban terrenos a los manglares, se desarrollaban Tras Talleres, Marruecos y Buenos Aires. Hacia 1930 ya se habían definido puntos o paradas del trolley eléctrico, siendo una de ellas la 15, en la intersección de la Calle Cerra y la Avenida Ponce de León. Entre aquella abigarrada y fluida población que se precipitaba hacia la capital y sus alrededores, y que era parte significativa de las grandes migraciones internas que motivaba la pobreza en los pueblos y campos del país, se desenvolvían millares de jóvenes que, al igual que Tony Santana, optaron por hacer sus propios caminos. Su escenario era amplio y complicado. Sus movimientos se concentraban en el sector Gandul/Hipódromo, que incluía las calles Cerra y Hoare. El muchacho de Peña Pobre era una entre las cerca de 133,000 almas que se calculaba que vivían en Santurce hacia 1940.³⁰

El muchacho de Peña Pobre era una entre las cerca de 133,000 almas que se calculaba que vivían en Santurce hacia 1940.

NOTAS DEL CAPÍTULO 1

- ¹ Carmelo Rosario Natal, *Historia de Naguabo (Primera Parte). Orígenes, fundación y primeros tiempos (1511-1825)*, (San Juan, Puerto Rico: 1979), 16-20.
- ² Véase la colección de las *Actas del Cabildo de San Juan* para mediados y fines del siglo XVIII, publicadas por el Municipio de San Juan.
- ³ Rosario Natal, *Historia de Naguabo*, 25-38.
- ⁴ *Ibid.*, 51-53.
- ⁵ *Ibid.*, 77-87; Carmelo Rosario Natal y Enrique Lugo Silva, *Naguabo: notas para su historia* (San Juan:1984), 60-63.
- ⁶ *Censo de Puerto Rico para 1899*, Washington, Government Printing Office, 379.
- ⁷ Véase el *Censo de 1930*, varias secciones.
- ⁸ Véase “Población de los barrios de Naguabo” en www.boricuaonline.com
- ⁹ Entrevista, 21 de abril de 2009.
- ¹⁰ Rosario Natal y Lugo Silva, *Naguabo: notas...*, 70.
- ¹¹ Debo esta información a la búsqueda por Internet que a instancias mías hizo la profesora y candidata doctoral en historia, Heidi Dilán.
- ¹² Entrevista, 20 de octubre de 2008.
- ¹³ Entrevista, 19 de mayo de 2009.
- ¹⁴ Entrevista conjunta con Dr. José A. Santana y Edwin Santana, 3 de febrero de 2011. Edwin Santana es quien señala el lugar del deceso.
- ¹⁵ Visita al cementerio de Río Blanco, 19 de mayo de 2009.
- ¹⁶ Entrevista, 19 de mayo de 2009.
- ¹⁷ Rosario Natal y Lugo Silva, *Naguabo: notas...*, 84.
- ¹⁸ Elsa Gelpí Báiz, “Los procesos de integración criolla dentro del cabildo eclesiástico”, en *Iglesia y sociedad: 500 años en Puerto Rico y el Caribe*, (San Juan: 2008) 310-325.

- ¹⁹ Estela Cifre de Loubriel, *La inmigración a Puerto Rico durante el siglo XIX*, (San Juan, Instituto de Cultura Puertorriqueña: 1964), 377-378.
- ²⁰ Estela Cifre de Loubriel, *La formación del pueblo puertorriqueño. La contribución de los isleño-canarios*, (San Juan, Centro de Estudios Avanzados de Puerto Rico y el Caribe: 1995), 63-78.
- ²¹ *Ibid.*, 86-87.
- ²² *Ibid.*, 420, 459-460.
- ²³ *Ibid.*, 390-391.
- ²⁴ Se reitera nuestro agradecimiento a la valiosa colaboración de la profesora Heidi Dilán. Los impresos con esta información obran en nuestros archivos.
- ²⁵ Parroquia Nuestra Señora del Rosario y San Juan Nepomuceno de Naguabo, *Libro 24 de Bautismos*.
- ²⁶ Parroquia Nuestra Señora del Rosario y San Juan Nepomuceno de Naguabo, *Registro de Matrimonios, Libro 4*.
- ²⁷ Entrevista, 23 de octubre de 2009.
- ²⁸ Entrevista, 8 de mayo de 2009.
- ²⁹ Entrevista, 12 de mayo de 2009.
- ³⁰ Aníbal Sepúlveda y Jorge Carbonell, *Cangrejos-Santurce. Historia ilustrada de su desarrollo urbano (1519-1950)*, (San Juan, Centro de Investigaciones Carimar: 1987) 29-30; 62-68.

Cuento II

PAGAR LA CUENTA NO CUESTA, PAGA

HABÍA EMPEZADO A TRABAJAR ALLÍ, en el aeropuerto, hacía casi dos semanas. Todavía no conocía todos los detalles, tampoco a algunas de las personas claves con quienes tendría que relacionarme cada día en mi nuevo empleo. Gerente a cargo del desempeño exitoso de más de cuatrocientos empleados y unas empresas millonarias, respondiendo directamente a los jefes, a la familia dueña del negocio, al patriarca; no sería fácil. Lo había visto en la oficina de mantenimiento un día, otro día de casualidad en la pista como si estuviese bajando maletas de un avión con otros empleados. No podía ser él pues en negocios grandes como éste los jefes no bajan maletas, pero se parecía. Sabía quién era por las fotos que había visto en el periódico, recibiendo premios y reconocimientos por sus ayudas caritativas. Estaba curioso, sabía que pronto tendría que conocerlo pues mi puesto así lo requería. Se rumoraba que él conocía a todos sus empleados, con nombre y apellido, que era muy estricto y exigía la misma eficiencia que él demostraba. Alguien me dijo que muchas veces llegaba a las 6:00 de la mañana, aún cuando se acostaba tarde atendiendo otros de sus negocios nocturnos fuera del Aeropuerto. Todo el mundo lo conocía por su primer nombre y título de respeto –don Tony. ¡Qué personaje! Qué ganas tenía de conocerlo personalmente.

Pero esa noche no sería. La había reservado para compartir en una cena con mi esposa y nuestras dos pequeñas hijas, Carla y Michelle. Era nuestro aniversario pero no conseguimos quien se quedara con las niñas; celebraríamos los cuatro por el momento, en lo que las nenas se quedaban dormidas en el coche doble. Con un trabajo distinto y las incertidumbres de un nuevo comienzo profesional no pensaba gastar mucho. Aquel restaurante me lo habían recomendado muy bien en la oficina y, aunque no demasiado caro, se veía bastante elegante. ¿Pediría un vino, tal vez una langosta para compartir con mi esposa?; no me atrevía. Optamos por churrasco y Prime Rib, arroz mam-posteado, ensalada de aguacate y, por si acaso, tostones con ajo. Antes de todo eso, coctel de camarones o *escargot*, de aperitivo para compartir. El mozo trajo un vino blanco extraño que no le pedí; dijo que era “por la casa”, pues se habían enterado de que era nuestro aniversario. Cuando lo abrió, sonó como a una explosión seguida de chorros de espuma refrescante con aroma a alcohol del bueno. ¡Aquel vino sabía a gloria!

Las niñas se durmieron en el cochecito, lo que nos permitió disfrutar a plenitud de la cena con aquel manjar y vino de los dioses. Mientras terminábamos aquella delicia comencé a preocuparme por la cuenta. Apenas semana y media de trabajo, todavía no había cobrado el primer cheque y la tarjeta de crédito estaba casi al tope. Aunque tenía unos billetitos de veinte no sabía a cuánto podía subir la cuenta. Sin mayor titubeo decidí llamar al mesero, pagaría lo que fuera y mañana sería otro día para trabajar y conseguir con qué pagar a fin de mes esa tarjeta.

Fue entonces cuando se acercó el capitán de los mozos y me dijo: “su cuenta ya está paga, cortesía del señor Tony Santana”. Miré sorprendido, algo avergonzado. El capitán me señaló con la mirada; él estaba allí, en una mesa en la esquina, sólo acompañado de una elegante copa de vino. Cruzamos miradas, yo con gesto de agradecimiento y él de aprobación. Quise mo-



verme hacia su mesa, para agradecerle personalmente pero el mozo me detuvo entregándome un papelito. Lo tomé y leí lo escrito a puño y letra: “José Ángel, bienvenido a mi familia del aeropuerto; gracias por querer ayudarme. No tienes nada que agradecerme hoy. Pagar la cuenta no cuesta, paga. Hoy, además de un empleado, tengo un nuevo amigo”. Cuando levanté la vista para buscar y conocer al jefe, para estrechar la mano de ese nuevo amigo, ya no estaba allí.

“Mi jefe y amigo, don Tony, el que siempre sabía cómo tratar a sus empleados y amigos”.

José A. Algarín

CAPÍTULO 2

DE AGUADILLA A ISLA GRANDE,
1942-1954: UN NUEVO CAMINO

AGUADILLA: HANGARES, AVIONES, SERVICIO Y MANTENIMIENTO

Tony Santana tenía veinte años, marcados por sus modestas experiencias de trabajo en la extrema pobreza de la ruralía de Naguabo y en las precarias condiciones urbanas de un Santurce obrero en crecimiento acelerado, cuando nuevas circunstancias y oportunidades le señalarían otro derrotero. Hacia fines de la década de los años treinta los medios noticiosos del país alertaban sobre los avances del fascismo y el nazismo en Europa y sobre las señales que presagiaban la guerra. Los barruntos eran claros y las carreras armamentistas se aceleraban. Las agresiones de Hitler y Musolini en Europa no dejaban lugar a dudas sobre sus pretensiones ulteriores. Los Estados Unidos se sacudían de sus políticas aislacionistas tradicionales y también revisaron y maduraron sus planes de guerra. Esto quería decir, en lo que a su colonia caribeña de Puerto Rico se refería, que habría que culminar la militarización de la isla que se inició a raíz de la invasión de 1898, y cuyo valor estratégico para la defensa del hemisferio occidental era harto conocida.¹

Los mejores estudios disponibles sobre los planes de militarización de los Estados Unidos en Puerto Rico recogen y documentan la importancia vital que tenía la isla como bastión para la defensa del Atlántico sur y los accesos al Canal de Panamá. Por consiguiente, se pensaba en

las prevenciones que había que tomar para contrarrestar las predecibles incursiones de los submarinos nazis en el Caribe y las demás rutas conducentes a las costas orientales de Sur América. Uno de estos trabajos recientes lo sintetiza así: “[Se] le asignaba una tremenda importancia estratégica a Puerto Rico y (se) consideraba que en caso de guerra, este sería el primer sitio donde el enemigo proyectaría atacar. La isla de Puerto Rico era...el punto más cercano a Europa y era absolutamente esencial para defender la zona del Canal de Panamá, las costas de Sur América y la costa norte del Atlántico de Estados Unidos. [Se pensaba] que Puerto Rico era la llave de todo el sistema de defensas costaneras a este lado del Atlántico.”²

Pero el problema particular de Puerto Rico y de otras islas que de una forma u otra serían parte de la red de defensas aliadas encabezadas por los Estados Unidos, era que, mientras se les convertía prácticamente en bases militares, habría que tomar simultáneamente medidas económico-sociales que respondieran al objetivo militar defensivo preponderante. El complejo de bases militares que se construiría (Ceiba, Vieques, Culebra, San Juan, Aguadilla, Cayey) debería estar acompañado por una estrategia política que condujera a una relativa paz social. En las islas, propiciar la tranquilidad social y política, sería contribuir a complementar los planes de guerra y facilitar la ejecución de los complejos de instalaciones militares que se erigían. Había que neutralizar la agitación política que surgía de la pobreza y en general de la inestabilidad social, adoptando programas que ofreciesen incentivos económicos y laborales en las islas. Para poner en funciones dicha estrategia fue que llegó precisamente en octubre de 1941 a Puerto Rico el Gobernador Rexford G. Tugwell. Tugwell va a presidir sobre la continuación de la vasta operación de militarización de la isla, al mismo tiempo que su mentalidad y experiencia como funcionario civil dirigirá la estrategia

de estabilización política y de concesiones al hambre, la pobreza, el desempleo y la necesidad de reformas sociales.³

¿Qué significó para Tony Santana y para muchos miles de jóvenes puertorriqueños pobres como él, en busca de oportunidades, aquel gran contexto de la urgente y masiva militarización de Puerto Rico cara a la Segunda Guerra Mundial, especialmente cuando la entrada de los Estados Unidos se formalizó en diciembre de 1941 a raíz del ataque japonés a Pearl Harbor? La acelerada militarización de la isla, catalizada por la crisis, provoca la inversión de enormes cantidades de recursos y programas por parte del gobierno de los Estados Unidos a través de su representante Tugwell. La multiplicidad de proyectos canalizados a través de la poderosa agencia Work Projects Administration (WPA), particularmente los militares, se convierten en una fuente de trabajo masiva para una parte importante de la siempre necesitada mano de obra puertorriqueña. Ocurrió un gran éxodo de toda clase de personas hacia las zonas escogidas por los estrategas, en busca de trabajo en las áreas de las instalaciones militares, navales y aéreas que se completaban o se iniciaban. Acudían desde los más sofisticados profesionales relacionados con las distintas ramas de la ingeniería y la tecnología y trabajadores diestros, hasta los más humildes obreros que solamente podían ofrecer sus brazos para edificar estructuras, limpiar y despejar caminos, habilitar pistas de aterrizaje, muelles y otras obras similares.

En el caso concreto de Aguadilla, “el pueblo que le dio la espalda al mar”, según lo ha caracterizado un autor reciente, la pobreza y la necesidad se manifestaban, a comienzos del siglo, como su más patente continuidad histórica. Al finalizar la primera década, la ciudad tenía una población estimada de 21,500 personas con más de 15,000 de ellas dispersas por la ruralía. En balance, transcurrida la primera década del siglo, el pueblo mostraba “un debilitamiento social que era cónsono a su

estancamiento económico.”⁴ No había ocurrido cambio socioeconómico significativo en vísperas de la guerra, de modo que las noticias que comenzaron a circular a comienzos de 1939 en el sentido de que en Punta Borinquen se llevarían a cabo grandes obras de instalaciones militares, se convirtió en esperanza para miles de residentes, habitantes de pueblos limítrofes y hasta de alejadas poblaciones del resto de la isla. Las vagas y lejanas memorias de la movilización militar que había ocurrido en Puerto Rico con motivo de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) resurgían ahora con resonancias mucho más dramáticas y abarcadoras. ¿Cómo afectaría la nueva militarización a la región oeste de Puerto Rico en lo relativo a su efecto sobre los pobres de la zona y en cuanto a sus oportunidades de empleo en particular?

Para acercarnos al tema hay que contextualizar. Afortunadamente, nuestra búsqueda en la Internet produjo resultados inmediatos. Nos sorprendió el hecho de que existe una organización que se llama Ramey Air Force Base Historical Association.⁵ Se puede consultar en línea una relación histórica de 33 densas páginas, en la que se recogen los principales hitos de la evolución del famoso complejo militar/aéreo de Aguadilla, desde sus comienzos a mediados de la década de los años treinta. A partir de entonces se consideraban planes militares por parte del Departamento de la Guerra de Estados Unidos para establecer alguna base aérea en Puerto Rico, máxime cuando a nivel internacional las intenciones de expansionismo de la Alemania nazi se hacían patentes.

En enero de 1939, ya examinadas las alternativas por los expertos militares, se decidió que el lugar más apropiado para el proyecto desde el punto de vista estratégico lo sería Punta Borinquen, en Aguadilla. A partir de abril de ese mismo año de 1939 se comenzó un proceso rápido de expropiaciones forzadas que afectó principalmente a las comunidades agrícolas pobres allí establecidas. Los devastadores efectos socioeco-

nómicos y humanos de esta trágica historia de la gente más humilde de Punta Borinquen en Aguadilla han sido documentados por el historiador Carlos I. Hernández Hernández en su obra: *Pueblo nómada: de la villa agrícola de San Antonio al emporio militar de Ramey Base*. (Eds. Huracán, 2006) Desplazamientos masivos, repoblamiento de otros barrios del municipio, relocalización del pintoresco poblado de San Antonio, llegada de obreros en busca de trabajo de pueblos cercanos y lejanos. Todo este entramado penoso, aunque produce alivios económicos y laborales temporeros a ciertos sectores, no resolvía los problemas permanentes de los más necesitados. Con el agravante de que, según los testimonios vivos consultados por Hernández Hernández, “la construcción de la base aérea creó un éxodo masivo de trabajadores diestros de otros pueblos hacia esta zona de la isla, lo que a su vez posiblemente ocasionó un impacto significativo en la demanda por servicios como salud, educación, hospedaje y recreación. Además, los trabajos que se realizaban en la base aérea demandaban personal diestro y los residentes de los barrios expropiados eran en su mayoría agricultores.”⁶ Uno de los testimonios citados por el autor confirma lo anterior al decir que contrataban a carpinteros, ebanistas, electricistas y otros obreros diestros que eran necesarios para la erección de las numerosas estructuras del complejo. Según la memoria de don René Ramos Cajigas “el 90 por ciento de la gente no son de Aguadilla, vinieron de otros pueblos. En los caseríos, 90 por ciento de la gente no son aguadillanos. Los carros públicos venían a la base cargados y el tapón era tan grande que la gente llegaba a pie más rápido”.⁷

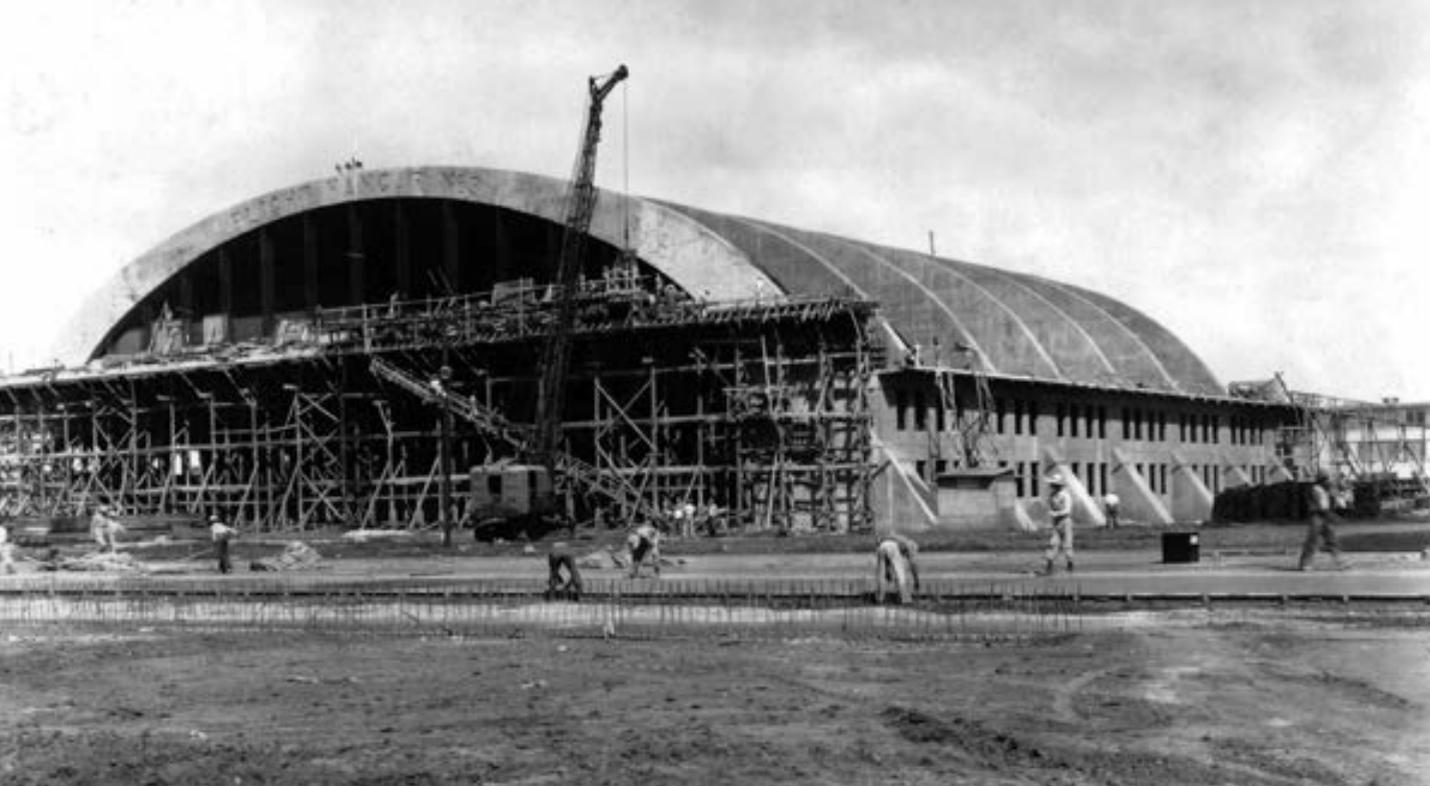
Otras fuentes consultadas tienden a complementar el cuadro de las complicaciones laborales para los aguadillanos a que señalan los hallazgos de Hernández Hernández. Entre los días 10-12 de julio de 2009 hicimos una visita investigativa a Aguadilla en busca de información

documental y testimonial. Allí, en Punta Borinquen, entre los viejos hangares históricos, descubrimos la existencia del Museo de la Historia de Ramey Field, de la Ramey Air Force Base Historical Association (RAFBHA, en lo sucesivo). Nos atendieron y nos ofrecieron su apoyo de inmediato los señores Garred Giles y Ricardo Busquets, Presidente y Vicepresidente respectivamente del Museo. Por su conducto, obtuvimos información corroborativa sobre el proceso laboral que nos interesa, de parte de un gran conocedor de la historia de la Base, miembro destacado de la RAFBHA. El 21 de julio de 2009 entrevistamos en su hogar en Aguadilla al Sr. José Enrique Suárez Milán (Quique), quien nació en el barrio Maleza Alta (en Ramey), de dicha ciudad el 22 de septiembre de 1934. Su memoria es bien precisa. Recuerda las largas filas que había para reclutar al personal civil solicitante y las voces de los capataces que decían: “los carpinteros acá, los albañiles allá”, y así sucesivamente. Había “montones de civiles” en los trabajos de construcción llamados “de pico y pala”, quienes tenían que dormir en cualquier sitio, en hamacas, en barracas o chozas improvisadas; y acaso, en algún modesto lugar de alquiler en barrios adyacentes en la zona urbana.⁸ Otro testigo entrevistado, el Señor Luis Ángel Palau, natural del poblado de San Antonio y hoy residente en Manatí, recuerda aquellos montones de obreros de pico y pala trabajando al lado de las grandes palas mecánicas, las llamadas “puercas”, que dejaban los antiguos cañaverales del lugar como “planicies”.⁹ No obstante, señala Suárez Milán que mientras había “montones de civiles en la construcción”, eran pocos los que conseguían empleo en los trabajos que requerían destrezas específicas. Además, la mayor parte de la tareas especializadas las llevaba a cabo el personal militar mismo. Había, por ejemplo “pocos empleados civiles en mantenimiento de aviones”, tarea en la que los militares, comprensiblemente, se destacaban numéricamente.¹⁰

La investigación en Aguadilla nos condujo a descubrir una importante y pertinente colección fotográfica, depositada en los archivos de la Fundación Luis Muñoz Marín en su sede en San Juan. Se trata de la Colección José Orraca, en la que se pueden ver excelentes tomas panorámicas, tanto desde perspectivas terrestres como aéreas, del proceso de construcción de las facilidades de lo que se llamaría entonces Borinquen Field, que fue una dependencia de la rama aérea del Ejército de los Estados Unidos en la isla. Se documenta la actividad de los obreros de construcción en acción y se visualizan y nombran las facilidades en cuya erección trabajaban: barracas para los soldados; residencias para los oficiales, pistas de aterrizaje, hangares, hospital, salas de almacenaje de piezas, estructuras para mantenimiento de aviones, tiendas, servicios médicos, salas para comunicaciones y otras.



Con el ingreso a la guerra de los Estados Unidos a raíz del ataque japonés a Pearl Harbor, se intensifican los trabajos en Borinquen Field. Se van tomando las indispensables medidas defensivas en la periferia, especialmente contra los submarinos alemanes, y se van definiendo con mayor precisión las funciones principales del complejo. En la historia que ha compilado la RAFBHA se enfatiza que durante la guerra, “the primary mission of Borinquen Field gradually became as a landing field, refueling station and aircraft service depot for American aircraft of all types flying to the European and African war theaters.” En los momentos más críticos de la guerra, especialmente en 1943, “transient aircraft and passengers through Borinquen Field, going to combat theaters (or returning from such theaters to the U.S.) constituted a heavy work load at the base.” [énfasis mío, CRN] Ello significaba que aumentaba la necesidad de la mano de obra ya existente, tanto militar como civil, para



Construcción de un hangar en Borinquen Field.

recibir, suplir y supervisar las piezas en los almacenes y para el mantenimiento y reparaciones de los aviones.¹¹

En la historia de la RAFBHA que reseñamos, se afirma que para 1944 “the primary mission of Borinquen Field continued to be servicing of aircraft that were going to and returning from the war theaters. They again serviced over ten thousand aircraft and more than a hundred thousand crew and members and passengers[...]but the aircraft returning from the war theaters were in a much poorer condition than during the previous year, and many needed extensive repairs before being ready for the long flights to their destinations.” Sin embargo, a medida que se acercaba el desenlace de la guerra y con su fin hacia mediados de 1945, ocurriría un lógico descenso en la cantidad de personal necesario en todo lo relacionado con piezas, mantenimiento y reparación de aviones, como consecuencia de la rápida desmovilización que sufrió Borinquen Field. Por ello, no habría ya muchos incentivos laborales para aquellos empleados civiles que habían logrado acceso a las nóminas de las instalaciones.¹²

Entre los breves datos históricos que incluyen las Empresas Santana en su página cibernética [www.empresasantana.com], se informa que Tony Santana “first became familiar with the aviation environment in 1942 as a civil employee at Ramey Base [era en realidad Borinquen Field] in Aguadilla, Puerto Rico.” La fecha de referencia debe ser la correcta, puesto que la fuente de información la suplió sin duda el propio Tony Santana en su momento. En 1942 el joven tenía veinte años. No hemos tenido acceso a información documental o testimonial que permita establecer inequívocamente por qué Tony se fue específicamente a Aguadilla a solicitar trabajo en Borinquen Field. ¿Por qué no solicitó y consiguió trabajo en algún otro de los muchos programas de obras públicas, inclusive más cercanos a Santurce, de entonces? ¿Por qué tan lejos de donde había pasado sus últimos cuatro o cinco años, según su propio testimonio, “entre la 15 y la Calle Hoare”? ¿Acaso hizo gestiones en la zona metropolitana o pueblos cercanos y no tuvo éxito, lo cual le habría inducido a ir a donde fuera necesario, no importara la distancia? Podría sugerirse, a la luz de las tendencias de su carácter ya observadas, que su natural disposición al trabajo no vería en la distancia y sus implicaciones económicas ningún obstáculo a su empeño. Había que ir a los escenarios a que su disposición y necesidad le condujeran. No sería muy aventurado afirmar que la decisión haya surgido de los intercambios con sus amigos de Santurce y su propia observación de las grandes oleadas de personas pobres que, como él, se movían y fluían por toda la isla en busca de diversas oportunidades de empleo.

Pero el joven, que sepamos, no era un obrero diestro en Santurce. Llegaba a Borinquen Field, en cambio, cuando la intensidad de la guerra y los grandes avances de Hitler y Musolini en Europa, y del imperio japonés en el Lejano Oriente, provocaban más demanda de personal civil en el complejo militar aguadillano. La mayor parte de la mano de obra



Construcción de residencias para oficiales.

civil que tuvo que despejar y preparar las tierras que fueron abruptamente expropiadas, provenía de la clase pobre campesina y urbana de Aguadilla, de pueblos limítrofes y municipios lejanos; aunque, según ya se señaló, se recuerda que la mayoría de los empleados en estos renglones no eran de Aguadilla. Lo mismo sucedía con los obreros diestros en carpintería, ebanistería, electricidad y otros. Algunos profesionales nativos de la ingeniería y la arquitectura ciertamente formaron parte del elenco laboral. Pero como se ha dicho, hay que recordar que fueron los militares mismos los que predominaron numéricamente en los trabajos más técnicos y relacionados directamente con la aviación. En esta área, los civiles eran pocos. Desde esta perspectiva, cabe preguntar por qué y cómo, según se recuerda en los círculos familiares, Tony Santana llegaría a conseguir trabajo en hangares relacionados con almacenaje de piezas y mantenimiento de aviones. En efecto, llegó a pertenecer a este grupo de la minoría de los empleados civiles. ¿Cómo lo logró? ¿Acaso



Air Corps. Supply Warehouse

por alguna capacidad de persuasión demostrada al ser entrevistado para trabajar? ¿Habría convencido a sus patronos de que podrían confiar en la calidad de las tareas que le asignaran?

No han aparecido evidencias documentales directas como listas de trabajadores y nóminas de la época, por ejemplo, que permitan detallar las tareas que conllevaron los empleos a que accedió Tony Santana en Aguadilla. La entrevista que hemos estado citando con el Licenciado Willie Santana aporta alguna información nueva sobre los primeros trabajos del joven en Borinquen Field. Una vez allí, Tony habría intentado como primera opción ingresar al ejército de los Estados Unidos, tal como lo hacían muchos otros jóvenes. Y al igual que sucedía con frecuencia, muchos solicitantes eran rechazados. Willie Santana informa que su padre fue rechazado porque se descubrió que padecía de bilharzia. Atendió su condición y no se amilanó. Ya que estaba allí, se quedaría y seguiría



Avión A-17-A en Borinquen Field.



Avión P-36-A en Borinquen Field.

buscando opciones. Llega el Sr. Nelson Quiñones desde San Sebastián, una persona que sabía trabajar con máquinas pesadas. Se conocen en el sector de los trabajos de acarreo y construcción de Borinquen Field y trabajan juntos por un breve tiempo.

Estas experiencias iniciales lo que realmente significaron fue que la persistencia de Tony lo retuvieron en el escenario que marcaría el resto de su vida laboral. ¿Por qué, algunos años después, se dedicaría a empleos e iniciativas relacionados con servicios a la aviación? Evidentemente, se requería alguna experiencia previa. Fue allí, entre aquellos hangares de Borinquen Field, en Aguadilla, en plena Guerra Mundial, que Tony Santana conoció por primera vez y muy de cerca, lo que era un avión, sus necesidades de mantenimiento, la organización de un almacén que recibía y ordenaba piezas de reemplazo y, como actividad suplementaria, tal vez aprendió allí también elementos básicos de la mecánica de aviación. Su hijo mayor, el Dr. José Antonio Santana, recuerda que en las conversaciones con su padre, éste mencionaba que su oficio principal fue el de “Receiving Clerk” en el almacén de piezas. Las recibía, las ordenaba y mantenía los inventarios al día. Y añade: “Aguadilla le dio su primer oficio en la aviación. Aprendió a manejar un almacén de aviación, mecánica de aviación y mantenimiento de aviones. Allí aprendió con la práctica cotidiana.”¹³ Se trataba de las piezas indispensables de los bombarderos B-18, B-29, C-46, C-47 y cazas P-36 que se desplazaban a los teatros de guerra y de los que regresaban continuamente. Habría que añadir que allí Tony tuvo que aprender rápidamente y bastante bien el idioma inglés, del cual tenía algunos rudimentos, posiblemente por sus tratos con los marinos en el área de la Parada 15.

Aprendió a manejar un almacén de aviación, mecánica de aviación y mantenimiento de aviones. Allí aprendió con la práctica cotidiana.



Una actitud muy característica del joven se ponía de manifiesto en aquella oportunidad. Le gustaba el trabajo porque era importante, limpio y requería organización y responsabilidad. No tenía nada de tímido, y aprovechaba cuanta notificación de cursos y entrenamientos especiales circulaban para matricularse, ya fuesen en inglés o español. De alguna forma se las agenciaba. Estas iniciativas le hacían crecer en conocimientos y al mismo tiempo llamaban la atención de sus superiores. No le intimidaba el acercarse a ellos para seguir aprendiendo y progresando, que era lo que le interesaba. Con esta perspectiva en mente, según recuerda el Licenciado Willie Santana que su padre le contaba, no perdía tiempo Tony en las frivolidades (fiestas, alcohol, mujeres) a que se daban muchos empleados civiles y reclutas. Sus amigos eran oficiales del ejército y jefes administrativos. Siempre buscaba relacionarse “hacia arriba”. Se tomaba nota de que aquel modesto empleado civil era muy responsable y trabajador, que no se amilanaba y que se ofrecía como voluntario para tareas especiales. Podía irse en su tiempo libre, por ejemplo, a acompañar a los pilotos que hacían vuelos de prueba, ocasión que aprovechaba para conocer mejor las partes y las interioridades de los aviones.

El Señor Luis Angel Palau, en la entrevista citada, recuerda los momentos del 1939 en que su familia, dirigida por su padre Don José (Pepe) Palau González, fue abruptamente desplazada de su casa en San Antonio en cuestión de semanas. Los detalles interesantes que rememora Palau (hijo) contribuyen a darle color y perspectiva a lo que sin duda fue el escenario que también vivió allí Tony Santana. La muchachería acostumbraba correr detrás de un avioncito amarillo de un motor que aterrizaba en algún cañaveral en una pista improvisada, trayendo el dinero del pago de los obreros. Estos bautizaron a la nave como “El chulito”, en alusión a la preciosa carga que para ellos traía. Por otra parte, Palau recuerda inequívocamente que su padre era el gerente de la pana-

dería del poblado de San Antonio, cuyo dueño era Don Rito Hernández. El edificio que ocupaba la panadería fue utilizado por los constructores de la base, al principio, para almacenar las piezas de los aviones. Poco después se construiría una nueva edificación para esos fines. Allí, en la antigua panadería, radicó por lo tanto, el primer local de lo que posiblemente fue poco después el taller de trabajo de Tony en Aguadilla.



La historia de la RAFBHA a que nos hemos referido anteriormente, establece que entre las principales unidades de Borinquen Field que se enumeran para diciembre de 1945 había cuatro de ellas denominadas “Air Service Squadrons” y una compañía denominada “Supply and Maintenance.” (p. 13) Estas unidades debieron ser las que, al momento de la construcción de la base a partir de 1939 se conocían como “Air Corps Supply Warehouse”, “Shipping and Receiving Warehouse” y “Engine Exchange Building”¹⁴ (Nótese en particular el “Shipping and Receiving Warehouse”). En estas tareas, con especialidad en el área de piezas y organización del almacén, se desenvolvería Tony Santana hasta el final de la guerra en 1945. Es casi seguro que la desmovilización que siguió al fin del conflicto, y con ella el gran bajón en la oferta laboral, haya tenido que ver con su decisión de salir de Borinquen Field hacia 1946 para buscar nuevos caminos. Pero para entonces la decisión no fue de él solo.

AMOR, MATRIMONIO, PATERNIDAD Y NUEVOS TRABAJOS

El joven Tony Santana se había desenvuelto solo y por la fuerza de sus propias iniciativas desde que hacía trabajos diversos a nivel familiar y en los campos de caña cuando era un niño en la ruralía pobre de

El joven Tony Santana se había desenvuelto solo y por la fuerza de sus propias iniciativas desde que hacía trabajos diversos a nivel familiar y en los campos de caña...



Doña Yeli y José Manuel De la Rosa, hermanos de María Luisa (Magie).



Naguabo, y luego, como adolescente, en las entrañas de la compleja y creciente urbe santurcina. Así, siempre dispuesto al trabajo que apareciera, luchó y aprendió en Aguadilla un oficio en el Puerto Rico de la Segunda Guerra Mundial. Se sabe que siempre había sido, y siempre sería, una persona alegre, jovial, agradable y accesible. Se hablaba bien de él, lo cual no afectaba la seriedad y dedicación que caracterizaban su trabajo. Estas maneras de manifestarse serían conocidas y apreciadas rápidamente por una persona que por razones biográficas diferentes



coincidiría con él en los predios de Borinquen Field y que cambiaría su vida para siempre.

Doña Yelí y José Manuel de la Rosa Juarbe (QEPD), hermanos de la viuda de Tony Santana (hoy ya fallecida), doña María Luisa de la Rosa Juarbe (“Magie”), dan testimonio preciso del curso de esta otra historia. El matrimonio de Sotero de la Rosa y Alejandrina Juarbe levantó en Yauco una familia compuesta de seis hermanas y un varón: Emma, Isabelita, Esther, Yelí, María Luisa, María y José Manuel. Recuerda doña Yelí que la familia vivió en un momento u otro, además de en Yauco, en Ponce y Aguadilla. Al morir don Sotero, probablemente en 1932, María Luisa posteriormente quiso completar sus estudios hasta la escuela Superior viviendo con su madrina de Ponce, doña Monserrate Lamoutte, quien era maestra. Residían en la Barriada Mariani. Magie logró su objetivo, dedicándose por completo a sus estudios y a ayudar a la familia que la acogía. Había completado el octavo grado en Aguadilla, junto con su hermana Yelí. Esta se graduaría de escuela superior en Aguadilla en 1943, mientras María Luisa lo haría en la Escuela Superior de Ponce en el verano de 1944. Se tituló del Programa Comercial de la institución, en cuyo currículo predominaban asignaturas como servicios secretariales (maquinilla, mecanografía), y principios de contabilidad y de gerencia. A raíz de su graduación en Ponce, regresa al seno de la familia, que a la sazón vivía en Aguadilla. Hacia 1933 ó 1934 la mayor parte de ésta se había trasladado a dicha ciudad, ya que el grueso de la parentela procedía de la zona. La familia de doña Alejandrina Juarbe era de Isabela y la familia de don Sotero de la Rosa era de Aguadilla.¹⁵



María Luisa de la Rosa Juarbe nació en Yauco el 22 de diciembre de 1922. Sus hermanos así lo confirman, añadiendo además que se recuer-



La plaza de Aguedilla, escenario de la familia de Doña Magie, los De la Rosa Juarbe.

da en la familia el dato curioso de que Tony le llevaba a ella apenas unos días (ocho días, en efecto). Yelí y José Manuel dan testimonio de cómo a la niña y adolescente se le reconocía en el seno de la familia como una persona buena, “muy moral”, inteligente y vivaracha. De carácter alegre, era muy popular entre sus relacionados y amigos. Gustaba del baile y de otros entretenimientos típicos de las juventudes de entonces, aunque siempre se atenía a las expectativas de conducta conservadora del núcleo familiar. Doña Alejandrina, quien desde la muerte de su esposo don Sotero hacía de padre y madre de los muchachos, les daba el ejemplo con su vida y sus trabajos. Atendía la casa, hacía pasteles para

la venta, preparaba friambreras, lavaba ropa y servía a algunas casas. Sacaba tiempo para acompañar a los adolescentes a la iglesia, la plaza, a la playa, a los bailecitos en casas de familia y, ocasionalmente, al Casino Puertorriqueño de la ciudad. María Luisa, la adolescente que se fue a vivir y estudiar en Ponce, completaba en 1944 su periplo Yauco-Aguadilla-Ponce-Aguadilla.

Por su preparación académica, particularmente por las materias comerciales que aprendió, logró conseguir empleo como secretaria en alguna dependencia administrativa (no especificada en la memoria de nuestros informantes) de la base militar de Borinquen Field. Mejoró en su conocimiento del inglés y logró establecerse en su trabajo. Muy poco después de su llegada en el verano de 1944 conoció allí a Tony Santana, y se enamoraron. Tony, quien por su arrojo e iniciativas se había relacionado con la oficialidad de la base, tuvo acceso en algún momento determinado al lugar de trabajo de Magie, donde la conoció e iniciaron su relación.

Yelí y José Manuel de la Rosa rememoran aquellos tiempos del noviazgo en Aguadilla. Magie estaba muy ilusionada con su novio. Era bien parecido, serio y cariñoso. A Tony lo recibieron muy bien en la familia y lo integraron a ella rápidamente. Había encontrado un nuevo hogar y una nueva familia. Visitaba y cortejaba a su novia formalmente, tenía don de gentes, era caballeroso, compartía lo que tenía con la familia y se prestaba a ayudar a todos, ofreciéndose a cooperar en lo que fuera. Inclusive, los amigos del vecindario de la casa, ubicada en la Calle Comercio #77 (conocida como La Marina) frente al mar, lo invitaban a sus tertulias en el negocio “Vete y vuelve”, de Gogo, que había en la esquina, frente al matadero. Allí compartía con todos. “En eso era muy sociable”, dice Yelí con una sonrisa afectuosa, y José Manuel reflexiona: “Eso se llama iniciativa. Tony prácticamente nos enamoró a nosotros. Yo

Fachada de la parroquia San Carlos Borromeo de Aguadilla en la década de los años cuarenta).



le tenía mucho afecto. Tal vez porque lo veía como el hermano mayor que no tuve la suerte de tener. ¿Cómo no va a caer bien una persona que casi sin conocerte te abraza, se ocupa de uno y te aconseja?”¹⁶

Según ya se ha indicado, iban a actividades sociales, a bailes, a la plaza, a la misa matutina los domingos, escenas y costumbres que corrobora la distinguida historiadora aguadillana Dra. Haydée Reichard de Cancio en su ensayo “Noviazgo y casamiento de antaño”, de su libro, *Temas y temitas aguadillanos*, 2da ed., Mayagüez, 2006) Tony gustaba entre las otras chicas, pero Magie estaba muy alerta. Quería establecer un matrimonio y una familia feliz y estable. El noviazgo se fue consolidando, se gestaban los planes de boda, la familia se involucraba con

mucho entusiasmo en los pormenores y los preparativos, mientras la pareja seguía trabajando en Borinquen Field. Yelí y José Manuel no recuerdan que en esos momentos haya estado presente representación alguna de la familia de Tony, procecente de Naguabo. Willie Santana afirma categóricamente que, en efecto, no estuvo presente nadie de la familia de Naguabo. Es evidente que el joven continuaba su trayectoria fuera de su pueblo y barrio de origen tal como la había empezado; a saber, completamente solo y librado a sus propios esfuerzos e iniciativas, con la posible excepción de la ayuda inicial que recibió, con relación al hospedaje y el trabajo en una cafetería, al llegar a Santurce, según se ha apuntado anteriormente. Hacia fines de 1945 se tomó la decisión. La boda sería a comienzos de 1946, concretamente en marzo de ese año. En la misma Calle Marina, al lado de donde ubicaba entonces la estación del telégrafo, estaba ubicada la Casa Parroquial de la iglesia San Carlos Borromeo, la cual tenía una pequeña capilla interior donde se



La Calle Comercio de Aguadilla, donde ubicaba la casa de la familia De la Rosa Juarbe.

celebraban bautizos y bodas. La capilla no era tan suntuosa como la de la parroquia mayor en el centro del pueblo. Era pequeña, accesible, y allí solían casarse muchas de las jóvenes de modestos recursos del sector, tal vez porque desde el punto de vista económico era menos oneroso que la celebración de la ceremonia en la parroquia grande. Así, el lugar del enlace matrimonial de Tony y Magie resultó ser aledaño al hogar de la familia y de las amistades y relacionados más cotidianos.



En el archivo de la Parroquia San Carlos Borromeo de Aguadilla, Libro de Matrimonios 19, folio 103, número 320, se certifica que José Antonio Santana, hijo de Julio Santana y Oliva Mendoza, y María Luisa de la Rosa, hija de Sotero de la Rosa y Alejandriana Juarbe, contrajeron matrimonio el 30 de marzo de 1946 según el rito de la Iglesia Católica, Apostólica y Romana. Ofició la ceremonia el Revdo. Bernardo Krimm, sirviendo de testigos Hilario Pérez y Monserrate Crespo. (Certificado por la Parroquia San Carlos Borromeo el 13 de julio de 2009 y firmado por el P. Edgar A. Carlo) En la fotografía de boda que obra en los archivos personales de Doña Yelí aparece la feliz y joven pareja elegantemente ataviada. En lo que parece ser la letra de María Luisa se lee en la esquina inferior derecha: “Para mi qda. [querida] mami, de tus hijos, Tony y Magie, 3/30/46”. El autógrafo confirma la fecha de la boda, y esta copia en particular es la dedicatoria amorosa que le dedica la hija, huérfana de padre, a su abnegada madre, en un momento tan significativo de su vida. Al joven Tony Santana, de veintitres años, la misma edad de su esposa (Había nacido ocho días antes que ella), se le puede observar con su gesto concentrado y serio y con su frente amplia y en receso, como anunciando la semicalvicie prematura que le será característica no muchos años después.



Boda de José Antonio (Tony) Santana y María Luisa de la Rosa (Magie), efectuada el 30 de marzo de 1946.

La celebración nupcial ocurrió en la casa de la familia. Circularon los refrigerios, numerosas golosinas, el helado y el bizcocho tradicionales entre la alegre y feliz familia, compartiendo la ocasión muchos de los vecinos y amistades que los apreciaban. No faltaron a la fiesta las compañeras de trabajo de Magie. No había presentes representantes de la familia de Tony procedentes de Naguabo. En realidad, éste sentía, y así lo expresaba, que su familia entonces lo era la de su flamante esposa.

Como parte de los preparativos de la boda, Tony había logrado que le alquilaran una casa equipada y amueblada en los predios de Borinquen Field. Sin ser soldado, logrará este privilegio, gracias a las relaciones previas que, según se ha relatado, había cultivado entre la oficialidad. Él y María Luisa seguían trabajando en la base. Relatan Yelí y José Manuel que desde el comienzo de su vida matrimonial Tony y Magie dieron muestras de que se llevaban muy bien y que formaban un equipo de trabajo armonioso. Él, como siempre, aprendiendo y cumpliendo a cabalidad con sus deberes en los hangares, y Magie dando muestras de su liderato con su intensa laboriosidad doméstica y su capacidad para el ahorro preventivo, característica permanente que no dejan de enfatizar sus hermanos, los testigos presenciales privilegiados cuyo testimonio hemos estado articulando. Magie no solamente ahorraba al cocinar ella misma, sino que “se inventaba unos almuerzitos para sacar unos chavitos”, dice Yelí, quien añade que sus clientas eran sus propias compañeras de oficina a quienes llevaba a la casa a la hora de almuerzo. Solía cocinar para ellas hasta entrada la madrugada y luego, al acercarse la hora del almuerzo, le bastaba con recalentar la comida.¹⁷

Pero las circunstancias en que comenzaban su vida de casados vencerían muy pronto a Tony y Magie de que el próximo paso en sus vidas no sería en Aguadilla. Ya hemos anticipado que hubo una desmovilización masiva en todas las bases militares a raíz del final de la guerra,

lo cual conllevaba una reducción grande en la demanda de empleados civiles. La mayor parte de los pocos civiles que tuvieron el privilegio de servir en empleos técnicos indispensables, como lo fue el caso de Tony Santana, se encontrarían sin empleo. “Se terminó el trabajo”, confirma Yelí. Tenían que tomar una nueva ruta para encaminar sus vidas. Comprendiblemente, Tony regresaría con su esposa a la zona de Santurce que mejor conocía y donde había dejado amigos y relacionados. Seguramente recibió ayuda y orientación de ellos en su gestiones para conseguir una morada.

En el área de lo que es hoy la llamada Parada 20 en Santurce, a partir de la Avenida Manuel Fernández Juncos, discurre hacia el sur la Avenida Hipódromo. Esta avenida termina abruptamente frente al enorme edificio de lo que era entonces la Cervecería Corona. En ese punto, corre perpendicularmente a la Hipódromo un largo camino embreado que hoy lleva el nombre de Calle Progreso. A lo largo de esa calle ubicaba la antigua vía del tren y sus edificios y facilidades. Si se llega a la intersección de la Hipódromo y la Progreso, y se vira a la derecha, se observa que a partir del edificio de la Corona hay una larga ristra de pequeñas casas, muy parecidas entre sí, que evidentemente estuvieron construidas todas de madera al principio. Hoy, algunas lucen reconstruidas en cemento. Otras combinan la madera y el cemento y una pocas todavía retienen el diseño original y su antigua construcción completa en madera. El 23 de septiembre de 2009 hicimos una incursión al lugar acompañados por José Manuel y entrevistamos brevemente a varios vecinos de bastante edad que allí viven, trabajan o transitaban. Nos informaron que en la parte de atrás de ese sector comenzaba el área de los manglares. Había en los alrededores mucha humedad, charcos y circulación de agua, lo que hacía necesario que para acceder a la parte posterior de las casas se tuvieran que utilizar muchos tablones para poder circular. Aquello era

la zona conocida como La Colectora, no lejos de Trastalleres. Fue una de aquellas humildes casitas de madera que partían de la Corona hacia la derecha de la intersección, la que compraron, con los ahorros que traían de Aguadilla, Tony y Magie. Sería su primera propiedad en común.

En la visita mencionada al lugar, José Manuel y quien escribe hicimos nuestro mejor esfuerzo por tratar de identificar la casa. Otra vez, la prodigiosa memoria de Yelí nos resultó muy valiosa. Ella recordaba que los esposos construyeron una especie de pequeña terraza de madera al frente de la casita, por donde circulaban los residentes y obreros, que serían los clientes que comprarían las bebidas, los refrescos y golosinas que allí expendían ellos. Lo interesante de este recuento es que al lado de un garage de mecánica que está a pocos pasos de la Corona, aún queda, abandonada hoy, una casita de madera con su pequeño balcón, pintada de color rosado. Y al frente de ella, alineado con la Calle Progreso, se pueden apreciar los restos de lo que claramente fue un negocio o “quenepo”. No vimos nada parecido con relación a ninguna de las otras casas del sector. Aunque no se pueda afirmar con absoluta certeza, es muy probable que aquella haya sido la primera residencia en Santurce de los esposos Santana de la Rosa. Al menos, así le parece a José Manuel, ayudado por la pista provista por Yelí y por la rememoración que propició nuestra inspección visual. Es posible también que otra casa similar con el pequeño negocio al frente haya existido en el mismo vecindario, habiendo desaparecido todo vestigio debido a los cambios y transformaciones que, con el tiempo, habrán alterado la geografía habitacional del lugar.

Sería mientras vivían en aquella humilde morada que los esposos tendrían a su primer hijo, José Antonio Santana de la Rosa, quien nació el 5 de abril de 1947, según nos informa, en el Hospital Presbiteriano de Santurce.



Casa en la Calle Progreso en Trastalleres, Santurce, que pudo ser (o alguna similar) la primera residencia del nuevo matrimonio.

Parece claro que esta primera residencia matrimonial en Santurce era a todas luces un lugar de paso en lo concerniente a Magie, quien le expresaba a su esposo que no le gustaban el lugar y el ambiente. Por ello, tan pronto ocuparon la casita, decidieron arreglarla y mejorarla con la intención de venderla para acceder a otra residencia más apropiada a las necesidades de la familia, en los momentos del advenimiento del primogénito. Siguiendo el patrón de la iniciativa comenzada por ella en la casa de alquiler en Borinquen Field para ganar algún dinero extra, fue que montaron la barrita y expendio de refrescos y golosinas en la pequeña terraza a que ya hemos aludido. En efecto, pronto estarían en condiciones de vender la casa a un precio mayor del que pagaron al



En lo que hoy es la Calle Julián Pesante No. 242, en Santurce, residió la familia Santana de La Rosa a partir de 1948.

comprarla. Salieron del vecindario y en el término aproximado de un año, hacia 1948, ya eran dueños de un segundo hogar, mejor ubicado, en la Calle Pesante, no muy no lejos de la Calle Hoare, sector que le era muy familiar a Tony, por haber sido parte de su entorno en aquellos primeros tiempos de su adolescencia de recién llegado de Naguabo.

Entre las Paradas 25 y 26 de Santurce, accediendo por la Calle San Jorge a partir de la Avenida Fernández Juncos, se llega, después de cruzar el sector antes conocido como “La revuelta del Diablo”, a la calle Julián Pesante. Esta comienza en una parte algo elevada y transcurre en forma de curva, hasta desembocar en lo que es hoy el Expreso Baldorioty de Castro. Al bajar por la entrada de la Pesante, hacia mediados de la calle, se puede observar en la acera de la izquierda una casa en cemento



con su balcón y rejas, hoy pintada de blanco con bordes rosados y con el #242, en cuyo frente hay un edificio de dos plantas. Al lado izquierdo de éste hay un callejón que da acceso a una escuela y al lado derecho, un solar vacío. En ese edificio del frente vivía una familia de apellido Flores, que fueron vecinos y amigos muy cercanos del matrimonio Santana de la Rosa. El Dr. Santana tiene algunos recuerdos de cuando tendría tal vez cuatro o cinco años. Don Pepito Flores tenía dos camiones de carga y un garage al lado derecho de la casa (vista de frente). Willie, que había nacido en el Hospital Municipal de la Parada 22 el 2 de diciembre de 1948 mientras vivían en la Pesante, era su compañero de juegos en el patio de su casa, del que recuerdan un árbol grande. Según crecían, a veces sus padres les permitían cruzar la calle bajo la supervisión de doña Magie, a jugar en las cercanías del garage de los Flores. En un momento

Vista del callejón al lado de la casa de la familia Flores, vecinos del frente de los Santana De la Rosa. En la foto el Dr. José Antonio Santana De la Rosa rememora y confirma el lugar.

determinado, mientras se divertían, se abrió abruptamente el portón del garaje de entrada del camión, lo que asustó a Cuquito (hoy Dr. José A. Santana). Tony, quien trabajaba en el techo de su casa, se lanzó al pavimento para atender al niño. El impacto le quebró una pierna. Cuquito, muy asustado, vio a su padre en el suelo, aunque en aquel momento no entendía la razón, lo que luego le hicieron comprender.¹⁸

¿Qué hacía Tony en el techo de la casa? En la década de los años cuarenta todavía casi todas las moradas del lugar eran de madera y zinc. Pero los esposos Santana de la Rosa, característicamente, no tardaron en hacer planes para instaurar mejoras. Tony, siempre pensando en el progreso de su familia, usó sus capacidades de persuasión y logró movilizar a amigos y vecinos, quienes se constituyeron en su mano de obra alquilada. Entre ellos hubo obreros de la construcción, notablemente el bien recordado Valentín, experto en empañetado de paredes, quien contaba con su grupo de trabajo. Tony mismo laboraba con ellos por las tardes y los fines de semana, cuando no estaba en su trabajo. Hasta José Manuel, entonces un joven de unos dieciocho años, trabajó todo el tiempo. La modesta casita de madera ahora se hizo de cemento; se expandió hacia atrás con nuevos cuartos; al final se construyó una terraza con escaleras que daban al patio; se elaboró un balcón pulcramente adornado con sus rejas; se renovaron los baños y los útiles de cocina. Se logró, en fin, convertir la casa de los Santana de la Rosa en una de las más elegantes del lugar, en un momento en que muchos de los vecinos hacían esfuerzos similares para mejorar las suyas.

Otra nota reveladora del carácter emprendedor, desprendido y agradecido del joven Tony Santana en esta coyuntura de su vida lo es el hecho de que, además de renovar su propia residencia en la Pesante, se tomó la iniciativa de ayudar a mejorar también la casa de la familia de su esposa en Aguadilla. No debe olvidarse que después de todo aquella

familia lo había acogido prácticamente como a un hijo. Hay memorias de cómo transportaba a sus amigos y ayudantes, los mismos del vecindario de la Pesante, en algún vehículo de alquiler hasta la casa aguadillana en la Calle Comercio. Allí emprendían conjuntamente, en días libres bajo su liderato, las tareas de construcción y mejoras. Cabe imaginar que no debe haber faltado la nota festiva, entre comida y cervezas, durante aquellas alegres sesiones de trabajo, cuando las muchachas de la familia, para alimentar a los obreros, hacían “grandes ollones de comida”, según lo expresa Yelí con su típico acento en los detalles que pueblan su prodigiosa memoria.¹⁹

Hasta este punto de la narración, María Luisa de la Rosa Juarbe (Magie) ha tenido una presencia muy significativa que merece una atención continuada. Según el testimonio de sus hermanos, la muerte de su padre la había afectado bastante, pues se querían mucho. Veía a su madre luchar y trabajar tanto. Tenía, y lo expresaba, deseos de progresar, de contribuir a mejorar notablemente las condiciones socio-económicas de su familia y su matrimonio. Tony, bien laborioso, tendía a ser desprendido. Lo sería siempre. Ella, sin dejar de ser generosa también, era más práctica. Como su madre, trabajaba bien fuerte, ahorraba mucho, tenía metas precisas y era precavida. Siempre daría su apoyo a su marido y su estímulo en la búsqueda de ocupaciones. Sus más dedicados esfuerzos y trabajos serían desde el principio, y en lo sucesivo, dirigidos a la atención de su esposo e hijos y a lo que sería una muy eficiente administración del hogar.

Sabemos que en algún momento Tony pudo conseguir la ayuda de una empleada para el servicio doméstico en la casa y para colaborar con Magie en el cuidado de los niños. No era difícil entonces conseguir ayuda doméstica. La pobreza que imperaba especialmente en los campos de Puerto Rico forzaba una incontenible emigración interna hacia

los centros urbanos. Grandes cantidades de mujeres muy jóvenes, casi adolescentes, se alquilaban en las residencias de personas de recursos, pero también en las de familias de ingresos modestos, puesto que lo que perseguían aquellas jóvenes era un hogar donde pernoctar, trabajar, alimentarse y sentirse seguras en el seno de las atenciones y el cariño de las familias a las que servían. Es ésta una experiencia histórica que deben recordar fácilmente las generaciones más adultas. En el caso de la familia de Tony y Magie, Yelí y José Manuel recuerdan que la muchacha se llamaba María, se la encargaron sus padres, vivía con ellos, y le pagaban cuatro dólares mensuales.

Mientras tanto Tony, siempre alerta y dispuesto a esfuerzos que superaran superaciones importantes en las finanzas y el bienestar de su familia, se esforzaba en su nuevo trabajo. Sabemos, porque el propio Tony se lo contó a Willie, que en la base en Aguadilla había conocido y tratado a los representantes de los aceites Havoline, quienes a su vez lo eran de la gran industria de San Juan, West Indies Machinery. De modo que al regresar a la capital entre fines de 1946 y comienzos de 1947, Santana ya tenía concertado un acuerdo de trabajo como vendedor de los aceites Havoline. El Dr. Santana recuerda por su parte que Tony también vendía equipo y piezas de lavadoras para la misma compañía. Esta nueva tarea lo mantendría sumamente ocupado durante toda la semana, pues tenía que moverse continuamente por los principales pueblos de la isla. Su dedicación y efectividad se hizo evidente de inmediato, al punto de que la empresa le proveyó de una guagua para sus desplazamientos. De hecho, Willie Santana recuerda que ocasionalmente Tony se llevaba a Cuquito en la guagua.

Sin duda, “ese muchacho tenía una efervescencia tremenda”, según lo expresa Yelí. Ciertamente, aunque carecemos de los detalles, esta etapa de su vida, que duraría pocos años, tal vez de fines de 1947 hasta

algún momento a finales de 1949, sería provechosa en la medida en que se hacía manifiesta su capacidad para mantener a su pequeña familia, conocer mucha gente, iniciarse en los negocios propios y hacer relaciones que luego le podrían ser utilizables. Se notaba, por otra parte, una tendencia ya muy manifiesta. No se conformaría con trabajar siempre para otros. Quería ser su propio jefe y empresario. Decidió que el poco tiempo que pudiera rescatar de su trabajo con la West Indies Machinery lo dedicaría a montar un negocio. Logró alquilar una pequeña cafetería que estaba en una sencilla estructura de madera que ubicaba al frente, al lado del garaje de los Flores. La convirtió en una exitosa barrita para el expendio de bebidas, refrescos y golosinas. Era muy frecuentada por los muchos vecinos y amigos que lo conocían y apreciaban. Los fines de semana, libre de sus obligaciones más pesadas por la isla, atendía y supervisaba el negocio. Alternaba este segundo trabajo con la atención a su familia, no olvidando llevar a la esposa y los niños de paseo a los parques, la playa y el cine. No podría saberlo todavía, pero en el historial de trabajo de Tony Santana se iba prefigurando lo que sería, entre otras iniciativas empresariales, el mundo de los bares y las cafeterías.

RUMBO A ISLA GRANDE

Han pasado unos tres años desde el regreso de Aguadilla a Santurce. Estamos cerca del año de 1950. Por lo que ya sabemos de Tony Santana, no tendría en mente permanecer por demasiado tiempo en empleos tentativos que no le permitieran aprovechar las experiencias laborales que ya le eran familiares: las de Aguadilla y las de las pequeñas barras. En la entrevista que le hicimos en Aguadilla a Enrique (Quique) Suárez, ya citada, cuando le mencionamos el gran éxito que posteriormente tendría Tony Santana en el mundo de los servicios a la aviación civil, nos

Mientras tanto Tony, siempre alerta y dispuesto a esfuerzos que superaran superaciones importantes en las finanzas y el bienestar de su familia, se esforzaba en su nuevo trabajo.

expresó, sin conocer la historia del hombre: “Es evidente que se trata de una persona de gran visión”. Se refería Suárez al hecho de que Tony no tardó en percatarse de que su futuro estaría relacionado con la aviación posbélica en Puerto Rico, puesto que lo que se vislumbraba era un desarrollo acelerado de la aviación comercial civil. La experiencia de su trabajo en Borinquen Field con almacenes de recepción, organización y manejo de piezas de aviones, más lo que aprendió en la práctica en el mantenimiento y reparación de las naves, le proporcionaba una preparación que pocas personas como él, sin mucha escuela formal, tenían en el país.

Es evidente que estaba muy atento a las posibilidades de lo que pasaba en Isla Grande, una de las históricas isletas ubicadas bien adentro en la bahía de San Juan. El lugar había tenido varias funciones durante los siglos del dominio español. Ya hacia mediados de la década de los años treinta del siglo pasado la Marina de Guerra de los Estados Unidos la reclamaba para fines de establecer en el lugar un complejo de facilidades para la aviación naval. Para entonces, ya existían algunas facilidades orientadas a estimular el turismo, e inclusive se hallaba en proceso el desarrollo de una pista de aterrizaje para la línea Pan American Airlines, que había recibido autorización para arrendamiento de terrenos desde abril de 1929 por parte de la Legislatura de Puerto Rico. Se sabe que Isla Grande fue designada como el aeropuerto de entrada para vuelos internacionales a partir del 1 de junio de 1937.²⁰ Con las crisis europeas que presagiaban la guerra, se expandían los planes de militarización de la isla de Puerto Rico y para el mes de mayo de 1938 se autorizaban los planes para la construcción de una base aérea y otra de submarinos en Isla Grande.

Al comienzo de la Segunda Guerra Mundial en septiembre de 1939, y luego con la caída de Francia en junio de 1940, se iniciaban los trabajos

de construcción en las instalaciones. Con el ataque japonés a Pearl Harbor en diciembre de 1941 y la entrada formal de los Estados Unidos a la guerra, se acelera la edificación de nuevos y mayores emplazamientos de defensas navales y aéreas en zona. Las continuas incursiones de los submarinos alemanes en aguas del Atlántico y el Caribe tenían graves consecuencias para la isla, puesto que los problemas de carestía de alimentos y muchas otras necesidades básicas aumentaba, en la misma medida en que el enemigo provocaba crecientes reducciones en el tonelaje que suplía la isla desde la costa este de los Estados Unidos. A medida que se iba definiendo el posible fin de la guerra a partir de 1944, y con su eventual liquidación para el verano de 1945, la suerte inmediata de las facilidades militares navales y aéreas de Isla Grande estaría relacionada con el nuevo rumbo que tomaba Puerto Rico en aquella coyuntura.

Esto quería decir que con la mentalidad predominante en los círculos gubernamentales que comenzaron a dominar la escena política insular entonces, orientada a modernizar e industrializar la isla, las posibilidades de Isla Grande serían muy prometedoras y atractivas tanto para los planes gubernamentales oficiales como para las empresas con capital y para individuos con iniciativa, imaginación y tesón. Isla Grande se integraba al Puerto Rico que comenzaba a moverse por vía de lo que sería una transformación social y económica sin precedentes. Allí, en la isleta histórica al fondo de la bahía, se le daba continuidad, modernizándose y abriéndose al movimiento internacional, a todo un potencial mundo de la aviación comercial civil que se había estado configurando décadas antes de la Segunda Guerra Mundial. La gran base aérea naval que había sido construida para la Marina de Guerra de los Estados Unidos contenía, dentro de sus complejos, un importante aeropuerto con muchas facilidades anexas.²¹ Ahí estaba el elemento principal que podría servir de despegue en grande de la aviación civil en Puerto Rico.

Coincidiendo con el comienzo de la era posbélica y la desmovilización o reducción de los elementos militares que siguió en casi todas las instalaciones, el país comenzó a enterarse, ya desde el verano de 1946, que la Marina de Guerra negociaba con el gobierno de Puerto Rico el gradual traspaso del aeropuerto de Isla Grande para usos civiles. Ello sería una medida transitoria, en lo que las autoridades oficiales pudieran agenciar los recursos para la construcción de un aeropuerto nuevo, más amplio y acorde con las complejas necesidades que se podían anticipar. Por lo pronto, el gobierno insular haría mejoras en Isla Grande y cobraría por el uso de las pistas. Las obras empezarían a comienzos de 1947. La nueva Autoridad de Transporte se haría cargo de las facilidades civiles del aeropuerto. Hacia fines de 1946 se habían materializado los contratos con la Pan American World Airways (PAWA). A comienzos de diciembre de 1947 se realiza la entrega formal del aeropuerto. El 7 de abril de 1949 se efectúa la inauguración del terminal de Isla Grande, cuando ya ocupaba la gobernación, desde enero de ese año, el primer gobernador electo por los puertorriqueños, Don Luis Muñoz Marín.²² Para esta fecha se estimaba que ya pasaban por el Aeropuerto de Isla Grande unas 300,000 personas.²³

Era de esperarse que además de los empresarios estadounidenses (PAWA), se interesaran en las posibilidades de la aviación comercial civil en Puerto Rico algunos empresarios locales de recursos que aprovecharían los grandes estímulos y subsidios que ofrecían las recientes leyes que, a partir de 1947, fomentaban las nuevas industrias. Aquel Puerto Rico en marcha que iniciaba la llamada Operación Manos a la Obra se convertía en un hervidero de actividad empresarial y laboral en diversos frentes, abriéndose como posibilidad de éxito para muchos. La coyuntura era también muy atractiva para individuos sin capital que tuvieran los conocimientos, la experiencia y el arrojito necesarios para

desenvolverse en el nuevo y complejo mundo de la aviación. A este escenario se acercaría un número indeterminado, aunque seguramente no muy amplio, de jóvenes con ambiciones y metas muy precisas.

La información sobre lo que ocurre con el mundo laboral de Tony Santana en este crucial momento de su transición hacia Isla Grande es escasa y difícilmente documentable en sus detalles. Afortunadamente, las memorias de las conversaciones que en su tiempo sostuviera el propio Tony con sus hijos mayores, contribuyen a reconstruir al menos a grandes rasgos la secuencia.

Posiblemente hacia 1948-1949 Tony Santana decidió abandonar su trabajo como vendedor de la West Indies Machinery. Definitivamente, aspiraba a ser algo más que un simple empleado. Había dado muestras, como hemos reiterado anteriormente, de que le animaba un empeño empresarial. Trabajó luego en la línea aérea Caribair de la que era dueño Dionisio Trigo de Orbeta. Hacia fines de la década de los años cuarenta ya operaba en Puerto Rico la Caribbean Atlantic Airlines, una subsidiaria de la compañía National Airlines con base en la Florida. Esta línea se movía al principio entre Puerto Rico y las Islas Vírgenes y ya para 1949 había cambiado su nombre a Caribair y extendido sus vuelos a la República Dominicana. Caribair era la única línea aérea del país, era muy popular entre los residentes y los turistas que viajaban entre la isla y otros destinos caribeños, por lo que siguió creciendo.²⁴ Santana hacía allí el mismo tipo de trabajo que aprendió en Borinquen Field de Aguadilla. Estuvo también relacionado a una pequeña línea aérea de pasajeros, Trade Winds, que operaba en Isla Grande un Sr. Pérez, para dar servicio a las islas. Allí estableció un pequeño taller de mantenimiento de aviones. Este episodio, que se difumina en el tiempo, no duró mucho. Para este mismo período se unió a dos pilotos americanos, uno de ellos de apellido Wolf, para formar una compañía de servicios de fumigación

en los cañaverales. Santana proveía la administración. En este espacio de fines del cuarenta y comienzos del cincuenta Santana buscaba, experimentaba, trabajaba, y se movía de una actividad a otra, e inclusive operaba en varias al mismo tiempo. Se seguía configurando aquella personalidad inquieta que databa de sus años de lucha en la Parada 15, en la pequeña barra frente a su casita en la Parada 20 abajo, y en la otra que tuvo a su cargo en la Calle Pesante.

El Licenciado Willie Santana recuerda que Tony siempre había intentado “vender” la idea de ofrecer, además de los vuelos en sí, servicio de mantenimiento a los aviones. Tal vez, sugiere, ese fue el “embrión”, el concepto clave que pudo haber germinado en la cabeza de su padre desde los tiempos de Aguadilla.

El ya conocido de Tony, Dionisio Trigo, se entera y se interesa en el concepto de ofrecer los servicios duales. No obstante, se hace patente que la Civil Aeronautical Board (CAB) de los Estados Unidos no permitía que una línea aérea, en este caso la Caribair de Trigo, tuviera licencia de línea y de servicios a la vez. O se obtenía licencia para un trabajo, o para el otro. Es en esta coyuntura que Tony Santana toma una decisión crucial. Sabe que su área de competencia, aquella en la que le parece que está su futuro, es la de servicio a los aviones. Debe buscar financiamiento para la iniciativa. No tiene el dinero necesario. Decide buscar un socio capitalista. ¿Por qué no Dionisio Trigo? No había roto el puente con su amigo, como nunca lo haría con muchos otros. Conversan y llegan a acuerdos para darle servicios a Caribair y a las demás líneas aéreas. Trigo sería el socio inversionista y Tony Santana sería el socio industrial operador del servicio. La compañía que distribuía la gasolina Shell la vendía directamente a Caribair. Trigo tenía que pagar tanto por la gasolina como por su acarreo en camiones hasta los aviones. Según el nuevo acuerdo, Tony formaría una pequeña compañía para comprar

y suplir la gasolina a los aviones de la Caribair. De manera que el dinero que anteriormente devengaba la Shell por el servicio de acarreo, ahora lo recibirían Tony y su socio por ese mismo servicio, como se decía entonces, “into the plane”. Se había montado una operación que se ajustaba al requerimiento de la Civil Aeronautical Board: se ha insertado un tercero que compra la gasolina y la suple a los aviones de Caribair. A partir de ese momento, Trigo tiene disponible el servicio de la gasolina las veinticuatro horas, y Santana, quien ha dejado atrás sus trabajos previos, ahora cuenta con un negocio estable y muy prometedor. Los socios siguen trabajando juntos, e incluso incorporan otros empresarios inversionistas, al momento de tomarse la decisión de la mudanza al nuevo Aeropuerto Internacional de San Juan en Isla Verde. Carolina.²⁵

Sabe que su área de competencia, aquella en la que le parece que está su futuro, es la de servicio a los aviones.

NOTAS DEL CAPÍTULO 2

- ¹ Véase de María Estades Font, *La presencia militar de los Estados Unidos en Puerto Rico: intereses estratégicos y dominación colonial*, Río Piedras, Ediciones Huracán, 1988.
- ² Hernández Hernández, Carlos I., *Pueblo nómada. De la villa agrícola de San Antonio al emporio militar de Ramey Base*, (Río Piedras, Ediciones Huracán: 2006) 81.
- ³ Véase de Rexford Guy Tugwell, *La tierra azotada*, Fundación Luis Muñoz Marín y Biblioteca Fundación Rafael Hernández Colón, 2010.
- ⁴ Rivera Ruiz, Álvaro M., *Aguadilla, el pueblo que le dio la espalda al mar. Su desarrollo social ante el cambio de soberanía de 1895 á 1910* (San Juan, Isla Negra Editores: 2007) 105-126, 129.
- ⁵ Rameyafb.org/history.html
- ⁶ Hernández Hernández, *op. cit.*, 121.
- ⁷ *Loc. cit.*
- ⁸ Entrevista, 12 de julio de 2009.
- ⁹ Entrevista, 25 de septiembre de 2009.
- ¹⁰ Entrevista citada, 12 de julio de 2009.
- ¹¹ Historia en línea de RAFBHA, 6-7.
- ¹² *Ibid.*, 9, 12.
- ¹³ Entrevista, 20 de octubre de 2008.
- ¹⁴ Véase la Colección José Orraca en la Fundación Luis Muñoz Marín, fotos #00014, 00057, 00070.
- ¹⁵ Entrevista, 12 de noviembre de 2008.
- ¹⁶ Entrevista, 16 de enero de 2009.
- ¹⁷ Entrevista, 1 de septiembre de 2009.
- ¹⁸ Entrevista, 15 de octubre de 2009.
- ¹⁹ Entrevista, 1 de octubre de 2009.

- ²⁰ Según reza en la Resolución de la Cámara de Representantes de Puerto Rico #9, del 10 de junio de 2009.
- ²¹ Guillermo Baralt, *Una de cal y otra de arena. Panorama histórico de la construcción en Puerto Rico, 1493-2004*, (Puerto Rico, La Asociación de Contratistas Generales de América: 2008) 224.
- ²² *El Mundo*, 16 de noviembre de 1946, 8 de diciembre de 1947 y 8 de abril de 1949.
- ²³ *El Mundo*, 9 de abril de 1949.
- ²⁴ *El Mundo*, 26 de junio de 1949.
- ²⁵ *Ibid.*

Cuento III

AGÜEYBANA EL HUMILDE

DESDE TEMPRANO ESTUVO REFUNFUÑANDO. No le gustaban estas ocasiones; siempre le importunaba el coqueteo con la corbata. Solo se sentía cómodo en su guayabera, dentro de la informalidad que la elegancia permitía. Pero esa noche no podía ser así. El protocolo requería más, sobre todo cuando Agüeybaná estaría con él como protagonistas en el escenario de aquella tan anunciada velada. Ya me había preguntado varias veces, aún cuando sabía la contestación. “Mayí, ¿por qué tengo que ponerme esa chaqueta; y si voy sin la corbata...?” Yo seguí preparándome, tratando de ignorar sus quejas y comentarios.

Había sido seleccionado por el Consejo Superior del Arte para recibir el “Agüeybaná de Oro”; nada más y nada menos que Osvaldo Agüero le entregaría este premio en reconocimiento a la “excelencia en calidad y servicio de sus empresas” y por su “valiosa aportación a nuestra patria”. Tony no entendía cómo era merecedor de un premio para artistas; pensaba que su único arte era trabajar y producir dinero, si eso podía considerarse arte. Se le olvidaba o no quería reconocer que su arte no estaba solo en producir dinero con su arduo y dedicado trabajo, no quería admitir que se había convertido en un filántropo sin título, sin alardes o búsqueda de reconocimiento. Su arte era más artístico que el del más talentoso –no muchos saben cómo compartir lo mucho que reciben y quedarse con lo poco que necesitan. Como si alguien le hubiese inculcado eso que dicen: “de aquel que Dios le dio mucho, mucho se espera”. Sonaba mejor en inglés: “to whom much is given, much is expected”, pero Tony lo había aprendido bien sin importar el idioma de la lección. La enseñan-

za de Tony no fue de la academia, sí de la escuela de la vida. En ella aprendió que hay que ayudar a la familia, a los amigos, a los que trabajan con uno, a los que se sacrifican por el país, a los que menos tienen, a los que Dios no les dio tanto. De esa escuela se graduó mi Tony, con altos honores y sin necesidad de medallas o reconocimientos.

Tenía mucho para dar. Le habían dado mucha energía, gran creatividad, tremenda astucia y sentido común, inagotable perseverancia y confianza en sí mismo. Lo había aprovechado todo para producir tanto. Incansable batallador, tenía mucho para repartir, pero en silencio. Por eso hoy se sentía incómodo. Agüero no entendería eso, su premiación con el “Agüeybaná de Oro” como protagonista de la noche requería de candidatos igualmente lustrosos, que encendieran el espectáculo de esa noche. Ese no era Tony, él solo quería iluminar las vidas de sus familiares, de sus amigos, de los que trabajaban con él, de los que tienen menos, de los que sirven al país; solo encender la llama azul, pequeña pero potente, de su vida para ayudar a su gente. En eso se parecía al personaje histórico: Agüeybaná I, “el Gran Sol”, aunque también a Agüeybaná II, el aguerrido guerrero de la revolución taína de 1511.

–Mayí, ¿dónde está la dichosa corbata?

–Encima de la mesita de noche; los gemelos también, ya está todo listo.

–¡Mayí, Mayita!; nos regresamos temprano, no voy a quedarme allí a recibir codazos de la prensa.

–Así mismo es que se llama, Festival de Codazos.

–Yo pensé que era Agüeybaná..., olvídale; vámonos ya.

“Así me lo contó doña María Luisa al día siguiente, en 1991. Mi jefe don Tony, siempre tan humilde, siempre tan práctico y eficiente”.

Consuelo Carrero



Don Tony (Circa 1992)

CAPÍTULO 3

EN EL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE ISLA VERDE: SE AMPLÍA EL ESCENARIO

LOS COMIENZOS DEL AEROPUERTO DE ISLA VERDE

Como parte del proceso de modernización de la administración pública que comenzaba en Puerto Rico a comienzos de la década de los años cuarenta del siglo pasado, se estableció por ley una serie de instrumentalidades que sirvieran para dinamizar la economía y mejorar significativamente los servicios públicos. Así, por la ley #125 del 7 de mayo de 1942 se crea lo que se conoció entonces como la Autoridad de Transporte, cuyo concepto y nombre cambió a partir de 1955, cuando se le denominó Autoridad de los Puertos. La idea original consistía en concentrar los esfuerzos por coordinar las áreas complementarias de la transportación marítima y la terrestre, ya que para entonces la transportación aérea no era una prioridad.¹ No obstante, se vislumbraba la importancia fundamental que tendría la aviación civil comercial para la economía general del país, a medida que ocurriera la transición a los tiempos de paz que seguirían a la Segunda Guerra Mundial que estaba en su apogeo.

La experiencia que había propiciado la aviación militar que ubicaba en Isla Grande y en Borinquen Field con motivo de la guerra, según ya se ha expuesto, sería otro factor a considerar en el cambio que se esperaba.

Los antecedentes de la aviación civil comercial se habían originado precisamente dentro de los predios de Isla Grande y sería allí, lógicamente, donde se establecería el primer gran aeropuerto internacional de Puerto Rico, siendo la línea aérea Pan American World Airways, como se sabe, el primer gran eslabón de dicha historia. Se sabía que la transición hacia la paz provocaría múltiples necesidades nuevas de servicios y movilidad de la población. Se vislumbraba la necesidad de industrializar una isla que hacia 1940 tenía 1,900,000 habitantes y que en 1950 ya la cifra había aumentado a 2,210,000. El gran crecimiento poblacional, las nuevas carreteras que se necesitaban, el auge del turismo que ya se percibía y que adquiriría una dramática presencia con la inauguración del Hotel Caribe Hilton en 1949, y en general, el amplio movimiento industrial y obrero que se experimentaba, inducen al gobierno a comenzar planes para la construcción y administración de un gran aeropuerto internacional en lugar apropiado. Estas decisiones se tomaban aún mientras ocurría la transición del control militar de Isla Grande al control civil gubernamental de sus facilidades de transportación aérea poco después de la guerra. Esto es, las facilidades del aeropuerto de Isla Grande que pasaban a manos del gobierno, no se concebían como la solución definitiva al problema, sino como una alternativa temporera y transicional, de la cual se sabía que no podría responder a la gran demanda que se vislumbraba.

La única historia de la Autoridad de los Puertos que conocemos indica que desde 1945 se decidió que el aeropuerto internacional estaría ubicado en Isla Verde. En ese año comenzaron los estudios y mensuras necesarias para determinar el lugar más apropiado para su construcción. Hacia fines de 1947 los planos preliminares ya estaban por terminarse y continuaban las gestiones burocráticas entre el gobierno local y las agencias correspondientes del gobierno federal, especialmente la Junta



de Aeronáutica Civil. Ya en 1949 estaban en proceso los trabajos de limpieza, relleno, nivelación y drenaje del terreno y comenzaba la pavimentación para las primeras pistas y andenes.² No obstante, ante los cálculos gubernamentales en el sentido de que el final de los trabajos y la entrega del aeropuerto tardaría entre cinco o seis años más, se optó por ampliar y mejorar las facilidades de Isla Grande, en vista del acelerado y creciente flujo de viajeros, tanto locales como turistas, la circulación entre las islas y el impresionante número de obreros que emigraba hacia los Estados Unidos en busca de trabajo. Fue necesario habilitar un nuevo terminal y hangares adicionales para las líneas aéreas que seguían solicitando y recibiendo licencias para operar.

Aeropuerto Internacional de Isla Verde (circa 1960).

El año de 1955 fue crucial para el programa de modernización y desarrollo que en ese momento conducía el gobierno de Puerto Rico exitosamente. El 22 de mayo de ese año se inaugura el Aeropuerto Internacional de Isla Verde, con el nombre oficial de “San Juan International Airport”. Se calculaba que tuvo un costo de construcción de 22 millones de dólares. Incluía una pista de 7,800 pies, un edificio terminal de seis pisos con torre de control, tres edificios separados aunque interconectados que servirían de estación terminal para los pasajeros, un edificio para carga y facilidades para estaciones de policía y bomberos.³ Según los archivos privados del Sr. Federico Bauzó Álamo, un distinguido y experimentado exfuncionario de la Autoridad de los Puertos, las primeras aerolíneas en instalarse en el nuevo aeropuerto lo fueron: Pan American World Airways, Eastern Airlines, Caribair, Dominicana de Aviación, Iberia, Air France y Delta. Según esta misma fuente, durante el primer año de operaciones del Aeropuerto se movieron 649,199 pasajeros y 28 millones de libras de carga.⁴ Según el historiador Guillermo Baralt, así comenzaba con éxito el nuevo Aeropuerto “a dar servicio a



Aeropuerto Internacional en su construcción y desarrollo inicial.



Desde el año de 1955 ya se daba servicio a las grandes líneas aéreas con motores de propulsión a chorro.

los más grandes aviones que existían entonces y a los de mayor capacidad que llegarían en el porvenir”.⁵

Entre las otras líneas aéreas que comenzaron operaciones poco después de 1955, cabe mencionar, por su pertinencia para este relato, la Trans Caribbean Airways, conocida en su tiempo con el mote popular de “La Tranca”, que se asociaba principalmente con las clases trabajadoras emigrantes hacia los Estados Unidos, que se beneficiaban de las tarifas bajas que había acordado la empresa con el gobierno. La línea había sido fundada en 1945 por el empresario multimillonario neoyorquino Oscar Roy Chalk, quien comenzó operaciones con dos aviones DC-9. Trans Caribbean operó por muchos años en Puerto Rico hasta que fue adquirida por American Airlines en 1971. (<http://en.wikipedia.org/wi->

ki/O._Roy_Chalk; recuperado 27/11/2008) Otra línea menor que se estableció en el Aeropuerto lo fue Arrow Air, fundada en 1947 en California por George Batchelor, que se dedicó desde el principio a la operación exclusiva de carga, si bien se reorganizó para transportar pasajeros hacia fines de la década de 1970. (http://en.wikipedia.org/wiki/Arrow_Air; recuperada en 16/12/2008)

LA MOVIDA DE TONY SANTANA

Este nuevo escenario grande, impresionante, pieza clave para el desarrollo económico de Puerto Rico que lo era el Aeropuerto Internacional de Isla Verde, se convertiría en un imán para numerosos empresarios, grandes y pequeños, y para individuos con conocimientos y preparaciones especializadas que tuvieran la imaginación, la iniciativa y la visión necesarias para lanzarse a tareas que requerían mucho esfuerzo y trabajo, pero que ofrecían espacios nuevos con amplias posibilidades de éxito. Ya hemos trazado la trayectoria en este sentido de Tony Santana Mendoza, desde sus comienzos en Aguadilla hasta sus primeros pininos empresariales en Isla Grande. Claramente, Santana se estuvo preparando para ser parte de la gran movida que provocaba en el país el nuevo Aeropuerto Internacional, instrumento indispensable para el progreso modernizante e industrial del país en general, y para el futuro laboral y empresarial de muchos aspirantes al éxito.

No ha aparecido constancia documental o testimonial que establezca fuera de toda duda el momento específico en el cual Tony Santana se movió hacia el Aeropuerto Internacional de Isla Verde. Los testimonios orales disponibles están de acuerdo en que debió ser muy poco después del verano de 1955, a raíz de la inauguración del Aeropuerto el 22 de mayo. No podía ser de otra manera, puesto que el impulso empresarial

que le motivaba no podía dejar espacios, con una tardía movida, a otros aspirantes que bien podrían insertarse en el área de negocios que le interesaba, desplazándolo. Aunque Santana, por otra parte, confiaba plenamente en que su trayectoria en el área de servicios de apoyo a la aviación, que ya conocía y cuyas amplias posibilidades seguía descubriendo, difícilmente podría ser superado en aquel momento por competidores al acecho.

Al momento de su traslado al nuevo aeropuerto, Santana tenía en mente lanzarse a la aventura solo, por su propia iniciativa, apoyado en sus escasos recursos económicos y su experiencia acumulada y con la clara intención de abrirse nuevas avenidas que lo convirtieran en su propio jefe. Sabemos de un incidente representativo de aquel momento y de aquella actitud. Obviamente, necesitaba dinero para comprar equipo, principalmente una planta eléctrica de emergencia para proveer luz y lograr arrancar a los aviones a los que daba servicio, en un pequeño hangar que improvisó en algún perdido rincón, previo permiso de la Autoridad de los Puertos. No quería acudir a Trigo para que le adelantara o prestara dinero. Tenía bien clara su disposición a lograr cuanto antes su independencia financiera. Su esposa Magie era la clave. Todos los testimonios de la familia consultados documentan sin vacilación el carácter práctico, ahorrativo y estricto de esta exigente administradora del hogar. De alguna forma iba logrando que los recursos que Tony le aportaba a ella para las necesidades domésticas generales, tanto como aquellos que lograba salvar de la tendencia bastante suelta con el dinero, de su esposo, pasaran a un fondo de ahorros bajo su custodia. “Como a mami le gustaba sumar, no restar”, según lo expresa Willie Santana, se acordó hipotecar la casa (de Puerto Nuevo). Con ese dinero y el que Magie le prestó a Tony, éste pudo comprar la planta. El Dr. Santana y Edwin, el menor de los hermanos, tienen este episodio bien claro en su

Al momento de su traslado al nuevo aeropuerto, Santana tenía en mente lanzarse a la aventura solo, por su propia iniciativa, apoyado en sus escasos recursos económicos y su experiencia acumulada

recuerdo, puesto que su madre le reiteraba a Tony a menudo sus obligaciones con la deuda, incluyendo los intereses sobre la cantidad que ella le había aportado en la forma de un préstamo personal. Desconocemos los detalles numéricos, pero se sabe que Tony cumplió rápidamente su parte del acuerdo. Enfatiza Willie Santana que esta historia fue cierta, y añade que “las hay más grandes que esa”.

Por el momento, no obstante, seguía siendo socio minoritario entre el grupo de inversionistas que había organizado Trigo, quien era por supuesto el más importante accionista y que no había tardado en establecerse en el nuevo escenario de Isla Verde. De hecho, al expandirse rápidamente la demanda y las clientelas, ya se trabajaba en grande. Inclusive, se decide fundar una corporación, International Air Services, muy probablemente en 1957, según el testimonio de Edwin Santana⁶, con capital suficiente para construir una estructura en acero, como base fija. Trigo era el principal socio capitalista y Tony Santana el jefe de la operación. Era lo que entonces se conocía como un “Fixed Base Operator” (FBO). Ahora cubrían los servicios a la aviación general (estacionamiento, limpieza, mantenimiento), compraban y suplían la gasolina Shell (para lo cual ya poseían licencia) y atendían la demanda por servicios crecientes que suponía el ingreso de líneas aéreas nuevas al paisaje del aeropuerto. Hubo mucho trabajo en el área de mecánica y reparaciones (esto, parte de la Caribair de Trigo), se pintaban aviones y se atendían y se daba servicio a los llamados vuelos “charter”; esto es, vuelos de aviones que no pertenecían a ninguna línea en particular. Al establecerse en el aeropuerto la Trans Caribbean Airlines (“La Tranca”), Santana también consiguió el contrato de servicios para esta línea. Hasta se logró una franquicia de la línea Piper para vender sus pequeños aviones en toda el área del Caribe. En esta particular instancia, los testimonios consultados recuerdan muy especialmente al Sr. Héctor



González, reconocido como un excelente piloto, quien tuvo a su cargo el grueso de esta operación.

International Air Services, de la cual Tony era el principal oficial ejecutivo en lo concerniente a la operación cotidiana de los servicios, era una corporación de familia (family corporation) que ocupaba a sus hijos. Al salir de la escuela, durante los fines de semana y las vacaciones, se veía a Cuquito y a Willie trabajando “abajo”, en los hangares, talleres y rampas, donde se tenía que hacer el trabajo “sucio” que suponía la variedad de tareas de servicio preparatorio para los vuelos. Tony era estricto y exigente, pero tenía un buen sentido del humor que le servía a menudo para paliar algunos malos ratos. En algún momento en que a

Réplica del interior de la oficina de Tony Santana.

Cuquito se le cayeron unas bandejas de huevos que llevaba a un avión, regándose por la pista, Tony, en vez de molestarse, se ríe y le dice, “Chico, tú eres un huevero”.⁷

Los muchachos, de tal vez doce o trece años, se confundían en el terreno de trabajo con un pequeño núcleo de empleados que se iba formando y consolidando desde el principio, por medio de un fuerte lazo de fidelidad a Tony. Este grupo de empleados, de quienes se nos informa que pudieron ser entre cinco o siete, le seguirían por muchos años. En este punto, los testimonios consultados destacan que Santana tenía el don de saber discernir el tipo de empleados que necesitaba para sus planes, y la capacidad para estimularlos y recompensarlos por la calidad de su trabajo. El lazo obrero-patronal que crecía tenía elementos de mucho afecto personal; al punto de que en momentos malos, cuando no había dinero para pagarles de momento, se hacían arreglos y no se detenían los servicios. No habiendo entonces, por otra parte, grandes divisiones especializadas de tareas, los empleados sabían hacer de todo, y de este modo se resolvían los problemas inmediatos. Santana podía contar con sus muchachos, con su gente, la que lo seguía y sentía que tenía trabajo seguro en un taller diverso que solamente podía crecer, ampliarse y seguir consolidando aquella relación tan cercana.

LA FAMILIA, EL CRECIMIENTO Y LA TRANSICIÓN HACIA INTERSTATE AVIATION SERVICES

Mientras tanto, hacia fines de la década de 1940 y comienzos de la del 1950, la vida familiar de los Santana-De La Rosa iba reflejando gradualmente los éxitos que Tony iba cosechando. Esto quería decir que mejorarían las condiciones, las finanzas y las comodidades del hogar, y las posibilidades educativas de su prole. En algún momento entre 1951-



1952, mientras se construía la Urbanización Roosevelt de Puerto Nuevo, ocurre la próxima mudanza de la familia. En esta ocasión se ubicaron en una de las calles que queda paralela a la Avenida Franklin Delano Roosevelt hacia el sur, la Calle Bahía #1151. Mientras ocupaban esta tercera residencia, nacerá el menor de los tres hijos, Edwin Santana de la Rosa, el 4 de noviembre de 1955, en el Profesional Hospital de Santurce.

Hay memorias que atestiguan los siempre celosos cuidados del hogar y de la prole por parte de Magie, y de los juegos y primeras experiencias escolares de los niños. Desde muy temprano los esposos, conscientes del valor y la gran importancia que adquiriría la educación de la niñez y las juventudes en aquel Puerto Rico que se orientaba hacia la moder-

La residencia de la familia en la Calle Bahía No. 1151, en Puerto Nuevo.

nización y la urbanización, decidieron que sus hijos tendrían la mejor formación que pudieran costearles. Durante aquellos años en Puerto Nuevo se iniciaron los niños como escolares en una academia privada del sector y alternaron sus estudios con los juegos que efectuaban en un lote que servía de cementera a los urbanizadores, no lejos de la casa.

No hay duda alguna de que Tony Santana había tomado la determinación inquebrantable de que sus hijos tendrían formaciones sólidas y profesionales que les permitieran librarse de una vida azarosa y llena de adversidades y trabajos abrumadores, como la que le había tocado a él, quien apenas tuvo acceso a las primeras letras por muy pocos años en su remoto barrio de Naguabo. La educación de sus hijos sería siempre uno de los temas más prioritarios de su vida. Tony tenía ahora un lugar de trabajo seguro, conocido y accesible, desde el cual adelantaba sus metas empresariales, mientras al mismo tiempo dirigía y supervisaba, junto a su amantísima y dedicada esposa, aquella otra “empresa” que lo era la formación de sus hijos. Vale añadir que evidentemente decidió que parte de aquella educación consistiría también en iniciar a los niños, luego adolescentes, en los trabajos arduos y difíciles que él mismo dirigía en sus talleres de Isla Verde. Adquirirían los jóvenes posteriormente educaciones universitarias profesionales, pero no sin antes haber conocido y probado, en calidad de obreros de su propio padre, el esfuerzo y el sacrificio que suponía el trabajo arduo en las pistas y rampas del Aeropuerto Internacional de Isla Verde. ¿Quién podía saberlo entonces? ¿Harían sus carreras profesionales en otros escenarios, o permanecerían relacionados, desde sus respectivas carreras, con las crecientes iniciativas y múltiples éxitos de su padre?

El crecimiento de la operación de servicios a la aviación que ofrecía Santana durante los años de la década de 1950 corría a la par con el de la actividad económica en todo el país. El Aeropuerto Internacional de

Isla Verde era uno de los más importantes y dramáticos escenarios de la febril actividad en Puerto Rico y era sede de la múltiple y compleja madeja de entrada y salida de personas, cargas y servicios. La operación de la Trans Caribbean Airlines tenía mucho movimiento hacia Nueva York, máxime con lo accesible del boleto, que costaba solamente \$45.00. Se autorizaban más vuelos a las líneas aéreas desde otras ciudades de los Estados Unidos, especialmente desde Baltimore, Filadelfia, Boston y Chicago. Hacia fines de 1950 y comienzos de 1960 comenzaban a introducirse los aviones de propulsión a chorro, lo que acortaba el tiempo de las travesías, mientras planteaba nuevas exigencias de equipo, mantenimiento y servicios. Se sobrepasaban por mucho los cálculos del número de pasajeros que transitaban. El triunfo de la revolución cubana a comienzos de 1959 provocaba un mayor flujo de los sectores turísticos industriales y comerciales hacia Puerto Rico. Hacia mediados de 1962 se completaba la extensión de la pista principal del Aeropuerto, que las nuevas demandas requerían.⁸ Desde la perspectiva de Santana, era claro que su estrategia tendría que adaptarse a esas nuevas realidades, de modo que pudiera aprovechar las amplias oportunidades para el crecimiento y expansión de sus negocios. Ya conocemos su actitud firme y agresiva en este sentido. De hecho, para entonces necesitaba y adquiría asesoramiento legal de mayor envergadura. El bufete del Lcdo. José Trías Monge asesoró por algún tiempo a Santana. A recomendación de uno de los socios de Trías, el Lcdo. Lino Saldaña, el Lcdo. Elí Arroyo pasó a representar a Santana hacia 1960. Arroyo viajaba con Tony a Nueva York a atender asuntos relacionados con su contrato con la Trans Caribbean Airlines. Tenían contacto casi diariamente, se hicieron grandes amigos y hasta eran vecinos en la Urbanización El Palmar Sur de Isla Verde. El Lcdo. Arroyo da testimonio del impulso que van adquiriendo los negocios de Santana en este período, e inclusive confirma las observaciones de muchos otros testigos a los efectos de que una de

las principales armas del empresario era su don de gentes y su gran capacidad para franquearse y proyectar sinceridad en sus planteamientos y propuestas. De hecho, Arroyo recuerda la ocasión en que una unión obrera quería pararle las operaciones. Santana negoció directamente con los líderes y resolvió el tranque, que giraba en torno a reclamos salariales. “Así era Tony. –dice el Lcdo. Arroyo–. Se hacía amigo de los contendientes, se los llevaba aparte y resolvía.” Elí Arroyo trabajaría hasta aproximadamente 1978 como asesor legal de Santana y estaría en el proceso de incorporación de las diversas compañías que se organizaban durante el gran despegue de las empresas.⁹

La Compañía de Fomento Industrial le daba alta prioridad al Aeropuerto y trataba de ubicar en el mismo al personal más idóneo que pudiera apoyar a quienes contribuían con los servicios necesarios. Hacia fines de 1960 Fomento había decidido que por desavenencias y disgustos con el trabajo del entonces jefe de operaciones del Aeropuerto, un estadounidense, se le debería sustituir y en su lugar ubicar a personas con experiencia de trabajo en la agencia que tuvieran la confianza del gobierno, y a quienes se les pudiera entrenar rápidamente. Así, a mediados de enero de 1961 Teodoro Moscoso coloca como jefe del Aeropuerto a un experimentado funcionario, el Sr. Federico Bauzó Álamo, con el título de Director de Aviación de la Administración de los Aeropuertos Públicos de Puerto Rico. Informa Bauzó que él no conocía sobre aviación ni tenía experiencia en la supervisión y administración de aeropuertos. No obstante, luego de que se le aprobaran las condiciones que reclamó a los efectos de que se le facilitaran los medios para familiarizarse con sus nuevas tareas a través de entrenamientos, viajes y asesoramiento adecuado, accedió a la posición. En efecto, en su expediente personal figuran cursos y seminarios aprobados en importantes instituciones del continente, relativos a la administración del espacio aéreo de los Estados



Inaguración en el Aeropuerto Internacional en 1963. De izquierda a derecha, Julio Purcell y Federico Bauzó.

Unidos, planificación de aeropuertos, sistemas de transporte aéreo y estructuración de tarifas de aeropuerto.¹⁰ Casi simultáneamente, Fomento trasladaba a otro de sus funcionarios, el Sr. Julio Purcell Bauzá, para trabajar con Bauzó en calidad de principal ayudante administrativo. Bauzó y Purcell serían el “uno dos” del aeropuerto.

Tony Santana, siempre atento a cuanto movimiento pudiera significar la consolidación y crecimiento de sus operaciones, no tardó en personarse a las oficinas de Bauzó y de Purcell a expresarles su satisfacción de que se hubiesen asignado funcionarios puertorriqueños comprometidos con los objetivos de Fomento, en lo que al Aeropuerto concernía. Bauzó y Purcell atestiguan que Tony fue una de las primeras figuras más conocidas del Aeropuerto que los visitaron. “Santana era –según lo expresan– una presencia importante en la vida y trabajos diarios del Aeropuerto”. Purcell señala por su parte que de Santana se hablaba mucho, y hasta se decía que tenía todas las concesiones del Aeropuerto.¹¹ En el rápido e intenso proceso por el que atravesaban para familiarizarse con todo el escenario cuyo mando asumían súbitamente, debían conocer a dueños de líneas aéreas, un gran número de empresarios, solicitantes de franquicias, reclamaciones en torno a la variedad de servicios necesarios. Santana los puso al tanto sobre la historia de sus trabajos y les explicó cuales eran sus principales prioridades. Purcell recuerda claramente el énfasis de Santana: lo que más le interesaba era tener nuevos hangares; oficinas más cercanas a las operaciones del aeropuerto; facilidades de “counter”; espacio y facilidades para los trabajos de mantenimiento que efectuaba su personal. Bauzó tenía autoridad para otorgar los permisos y dado el hecho de que le parecía obvio que los que ofrecía Santana eran necesarios y satisfactorios, le autorizó a construir un nuevo hangar en el borde de la rampa principal, frente al terminal de carga, que daba directamente a los aviones. Pudo así el personal del



César Gordán Ortíz, veterano empleado de Tony Santana y testigo de muchas de sus peripecias empresariales.

empresario, a comienzos de la década de los años de 1960, seguir ampliando y diversificando su oferta. Bauzó recuerda, por ejemplo, cómo los empleados recibían el avión, ponían las escalerillas, llevaban a los pasajeros al edificio terminal a orientarlos y ayudarlos con sus boletos y documentación en los counters. Mientras tanto, otra partida del grupo subía al avión, lo limpiaba, sacaba la carga que llegaba y la llevaba a



Entrada al Terminal del Aeropuerto Internacional de Isla Verde (Circa 1960)



Terminal APO del Aeropuerto Internacional de Isla Verde (Circa 1960)



Interstate Air Services



los almacenes, mientras acarreaba la que habría de salir, acomodándola en los aviones correspondientes.¹²

El núcleo principal de empleados era conocido como los “ramperos”. El público en general no se percataba, ni le daba importancia, a lo que ocurría tras bastidores todo el tiempo para facilitarles sus gestiones de viaje. Aquella gran variedad de servicios que ofrecía International parecía pasar desapercibida. Era un trabajo “sucio”, aquello de recoger, tirar y volver a recoger maletas; asear baños, ingresar a los aviones para limpiarlos y prepararlos; echar gasolina a los tanques. “La gente lo veía como trabajo de los muelles que pocos estaban dispuestos a hacer”, según lo recuerda Edwin Santana, quien lo vio y así lo percibió.¹³

Pero Santana fue capaz de persuadir a sus empleados de que su futuro laboral estaría asegurado con el crecimiento de la empresa. Con su demostrada capacidad para convocar al trabajo fuerte y dedicado, iba gestando a su alrededor un grupo de empleados de gran compromiso y rendimiento. Lo más importante, de acuerdo a la memoria unánime de las fuentes orales consultadas, era la confianza. Tony Santana se rodeaba de un grupo de empleados que eran de su absoluta confianza. Sabía, porque se lo hacía saber, que mientras cumplieran a cabalidad sus encomiendas con puntualidad, dedicación y esmero, podían contar con él, en tiempos buenos o malos, tanto a nivel de sus trabajos como en lo tocante a problemas personales. Don Félix Morera Ortiz (QEPD), quien conoció a Santana en 1954 cuando éste trabajaba para Trigo en la Caribair en Isla Grande, confirma que en efecto, había un núcleo principal de “ases” obreros que componían el círculo con el que Tony contaba siempre.¹⁴ Sobre este grupo se conocerá más en el capítulo siguiente.

Seguían mejorando las perspectivas a comienzos de la década de 1960. Cada vez llegaban más vuelos “charter”; esto es, vuelos fletados que no pertenecían a ninguna línea en particular, con pasajeros gene-

ralmente muy importantes, lo cual suponía que el taller de trabajo aumentaba, con la necesidad de más personal para recibir adecuadamente a estos clientes especiales, llevarlos al terminal, agenciarles la boletería, conseguirles los taxis y orientarlos sobre las alternativas de hospedaje. Sobre este último particular, veremos cómo la visión anticipatoria característica de Santana lo llevaría años después a otro proyecto relacionado con la adquisición de un hotel para estos fines.

Tony Santana era ya una figura muy conocida en el Aeropuerto Internacional y su nombre se relacionaba con una gran diversidad de servicios. Era el jefe, pero daba el ejemplo constantemente, al ser el primero en los talleres. Se le podía ver haciendo los mismos trabajos de sus empleados más modestos, inspeccionando operaciones, relacionándose con clientes potenciales, invirtiendo mucho tiempo en relaciones públicas a tenor personal, y cuidando celosamente de que su empresa no sufriera percances con la posible competencia.

Según los testimonios consultados, Santana no tenía competencia importante. Habría uno que otro pequeño taller de mecánica y diversos proveedores de gasolina. El era reconocido ampliamente como el [énfasis del autor] gran proveedor de servicios de apoyo a la aviación. Pero no bajaba la guardia. Bauzó da testimonio de que Tony “tenía un gran olfato y sabía cuándo había algún grupo o compañía que merodeaba e investigaba para entrar en la competencia por los servicios”. El astuto empresario sabía muy bien que el jefe del aeropuerto estaba satisfecho con la variedad y calidad de sus trabajos y que no se inclinaba a abrir el mercado a otras firmas. Bauzó veía que Santana no solamente respondía a las necesidades de unos servicios, sino que sabía que éste no vacilaba en buscar e invertir mayores recursos cada vez en la ampliación de sus ofertas, siempre respondiendo al creciente mercado. “Si había un operador grande que daba servicios adecuados, con otro operador se com-

plicaría innecesariamente la administración del Aeropuerto”, razonaba entonces Bauzó.

Un incidente relacionado con lo anterior todavía queda en la memoria de Federico Bauzó. En cierta ocasión lo visitó un estadounidense, con recomendaciones de alto nivel, quien interesaba establecer una operación muy similar a la de Santana: “una base de mantenimiento para la aviación”, según sus palabras. Bauzó le explicó a su visitante que el actual operador era suficiente y que no había un mercado tan amplio como para autorizar un operador adicional. Tal opción, argüía Bauzó, le causaría un problema operacional. En un momento determinado, el visitante le dijo: “We can fix this”. Bauzó, airado al captar al instante la insinuación, le ripostó: “La puerta por donde Ud. entró está abierta. salga de mi oficina”. Tony Santana se enteró del incidente, “después”.¹⁵

Todavía, durante estos primeros años de la década de 1960, Santana no era el dueño absoluto de International Air Services. Seguía siendo un socio dentro del grupo en el cual Trigo era la voz mayoritaria. Hacia mediados de 1962 ocurrirá una transición muy importante. Trigo tenía dificultades de solvencia económica y necesitaba mucho dinero con intención de moverse en busca de nuevos inversionistas para ampliar las operaciones de Caribair. Llega una compañía americana (Allighany Airlines) que tenía subsidiarias de servicios en los aeropuertos, y ofrece comprarle la participación (mayoritaria) de Trigo en International Air Services. Este decide vender¹⁶ y además intentará que los socios minoritarios (como Santana), les vendan sus participaciones, puesto que Allighany no iba a comprar habiendo otros socios de por medio. En esta coyuntura ocurre el rompimiento entre Santana y Trigo. Tony expresa su total insatisfacción, puesto que ha sido él, con su trabajo, quien ha levantado y establecido el prestigio de IAS. No quiere vender. Si vende, tendría que trabajar para los americanos; y ello, sin ser

siquiera accionista de la nueva compañía. Definitivamente, no trabajará para nadie. Se perfila el tranque.

Narra Willie Santana que las partes se reúnen y entran en negociaciones. En el aeropuerto existía una pequeña compañía que se llamaba Interstate Air Services (Interstate). La misma era una “Fixed Base Operator”, no una “Aircraft Operator”, que se dedicaba exclusivamente a dar servicios de reparaciones a la aviación general en sus talleres. No tenía nada que ver con los servicios en la rampa. Santana, quien conocía a todos los operadores, de cualquier tipo de servicios, en el sector, tenía buenas relaciones con la gente de Interstate. Señala Willie Santana que lo que ocurrió fue que entre Allighany, Dionisio Trigo, Interstate y Tony Santana se acordó la entrega de Interstate a Santana, de la siguiente manera. Le ofrecen una permuta. En lugar de pagarle la participación (que no quiere vender) en dinero, le darán el cien por ciento de las acciones de Interstate a cambio del por ciento (desconocido) que él tenía en International Air Services. Con esta proposición estuvo de acuerdo Santana, calculando por un lado que no tenía otra alternativa, y por el otro, que por fin adquiriría el control de su propia corporación y no tendría que trabajar para nadie más. Volvía a manifestarse el carácter atrevido, arriesgado y visionario de quien tenía extrema confianza en sí mismo.¹⁷ Resulta evidente que lo que hizo factible este tipo de transacción fue el poder de regateo que tenía Santana, en la medida en que era incuestionable su reclamo de que había sido él con su equipo de trabajo, sus inversiones y su red de relaciones, quien había hecho, en la práctica, a International Air Services. Esto ocurría en el año de 1963, fecha crucial en la historia de los éxitos que coronarían la carrera de Tony Santana en lo sucesivo. Era dueño absoluto de su propio instrumento empresarial, una organización de apenas once personas, que en una década crecería al punto de que en 1972 cambiaría su nombre a Airport Aviation Services.¹⁸

Pero la corporación que al fin dominaba Santana era en sí misma muy poca cosa. Un pequeño hangar, alguna bomba de gasolina. Todo, en un lugar fijo en un área que ya ha desaparecido, al ocupar el espacio posteriormente la construcción de la pista #10¹⁹ ¿Qué hacer para reconvertir la nueva situación legal corporativa en una realidad funcional que incorporase rápidamente la variedad de servicios de apoyo a la aviación, en cuya especialidad Santana era la personalidad reconocida por todos en el Aeropuerto? Por otra parte, no podía correrse el riesgo de que alguna tardanza abriera un intersticio por donde se colaran potenciales competidores.

Una vez más emerge en esta historia la figura de su esposa, Doña María Luisa de la Rosa, “Magie”. Tony le plantea la nueva situación. Es urgente y grave. Es dueño de una corporación, pero no tiene socios capitalistas inversionistas, ni clientes por el momento, ni suficiente dinero para operar. Aquí, la voz de Willie Santana agrega información que es pertinente para entender al hombre y su carácter. “Papi –dice–, al igual que trabajaba, fiestaba. Podía trabajar cuarenta horas, pero se iba de fiesta por cinco horas. Llegaba de las fiestas con lo que le quedaba del dinero en efectivo en sus bolsillos. Era muy generoso con sus amigos y empleados. Mami cogía el dinero que le había sobrado y lo guardaba, y le podía decir, por ejemplo, que le había pagado a todo el mundo”. Y añade: “Y eso pasó toda la vida.”

Tony se franquea con sus esposa. Hay que hacer grandes ajustes. Si es necesario, sacar a los niños del colegio privado a que asisten. Esa alternativa no se considera seriamente, dado el énfasis que los esposos han puesto en asegurar una buena educación a los muchachos. Ella entiende y, como siempre lo haría, apoya una vez más a su esposo en un momento crucial, puesto que confiaba mucho en él y lo veía esforzándose por una causa a la cual se aferraba con voluntad inquebrantable. Willie

Santana recuerda que Magie le dice a su padre: “¿Cuánto tú quieres?” No se puede precisar en la memoria la cantidad en cuestión, pero sin duda se trataba de una cifra considerable entonces; esto es, a comienzos de la década de 1960. Santana había conversado con el director del Banco Crédito y Ahorro Ponceño del Aeropuerto, el Sr. Genaro Rivera. No le era conveniente solicitar un préstamo por la vía regular, dados los intereses altos. Santana, con el arrojo que le caracteriza, y seguro de que su negocio prosperará rápidamente, considera alternativas fuera de lo corriente. Necesita mucho dinero y de inmediato. Si no tiene equipo no tiene clientes; si no tiene clientes no puede pagar el equipo. Se requiere equipo caro con urgencia. Era el encierro clásico del huevo o la gallina. Rivera le propone que si le presta una cantidad, se la tiene que pagar íntegra en un plazo acordado. Si le facilitara, por ejemplo, \$4,000.00, debería Tony devolver íntegra esa cantidad, y así sucesivamente. Tal parece que entre lo que él mismo aporta y la cantidad que le presta Magie puede haber contado con unos \$50,000.00. Sigue negociando con Rivera, pero ahora al contar con una suma considerarle, puede someter una petición de \$100,000.00 porque se siente seguro de que podrá cumplir con la expectativa del banquero. ¡Rivera cede y le presta los \$100,000.00!²⁰

La historia no termina ahí. Santana comienza a pagar los intereses del préstamo con los trabajos que aún hacía: venta de gasolina, tareas misceláneas, clases de piloto que ofrecía su gran amigo de la Piper, Héctor González. Muchos antiguos conocidos y clientes de los tiempos de Isla Grande, entre ellos médicos, abogados, ingenieros, como parte del interés amplio que generaba entonces la aviación en el país y la afición al pilotaje, se interesaron en tomar clases con el grupo de Tony, que en este particular estaba a cargo de Héctor González. Invertía rápidamente el dinero de los préstamos en la compra de los equipos que representaban

su futuro como empresario, pero aún así se quedaba corto. Necesitaba más dinero para más equipo.

En esta coyuntura ocurre un incidente muy revelador de la capacidad de Tony Santana para enfrentar situaciones nuevas con imaginación, arrojo y la habilidad para poner en movimiento a sus muchos amigos y contactos. Como lo han expresado todos los testimonios consultados, Tony Santana tenía una capacidad excepcional para hacer amistades, retenerlas y “amarrarlas.” Nunca rompía relaciones con sus allegados. En este caso, surge la oportunidad aprovechable. Entre la gente grande e importante con la que ya tenía relaciones de servicio y de amistad, se encontraba el dueño de la Trans Caribbean Airlines, la famosa “Tranca”, ya mencionada, Oscar Roy Chalk. Tony se encuentra en una ávida búsqueda de clientes. Le ofrece los servicios de su empresa para atender las necesidades de Trans Caribbean. Chalk le pregunta si tiene todo el equipo necesario para tales efectos. Santana le asegura que sí, confiando en que resolverá la situación. En realidad, todavía no había adquirido todo el equipo necesario.

¿Cómo salir de este compromiso? Va a recurrir a sus amigos. Por allí se movían y trabajaban antiguos compañeros de Isla Grande, operadores con sus equipos, clientes fieles y comprometidos con él. Incluso, había algunos viejos relacionados que conoció en Aguadilla en los tiempos de Borinquen Field. Entre todos articulan un plan. Acuerdan movilizarse y conseguir y prestarle los equipos que le faltaban a Tony para convencer a Chalk. Se sabía que Santana y otros operadores solían tomar equipo prestado, y firmar por ello, cuando lo necesitaban, lo cual era parte de aquel ambiente de familiaridad y camaradería de entonces. Era necesario pasar la inspección requerida, en este caso, por la línea aérea de Chalk. Las inspecciones ocurrían normalmente en algún día de la semana. Santana logra convencerlos de que, por exceso de trabajo,

no podrá exponerse a la inspección sino hasta el sábado. Tony explica sus intenciones a sus amigos. Desde las altas horas de la madrugada de aquel viernes, su grupo transporta los equipos en cuestión hasta su hangar, los pintan con su característico color naranja y le ponen los números de referencia de la empresa, Interstate Air Services. Cuando durante el día del sábado llegan los inspectores, en efecto comprueban que Interstate tenía equipo más que suficiente, quedan impresionados y emiten su visto bueno para el contrato de servicios. La evocación de esta memoria suscita un comentario por parte de Willie Santana: “Nadie entendía por qué y cómo papi conseguía todas las cosas que necesitaba. Es que nunca cerraba una puerta que abría.”²² Frase que, por cierto salió a relucir también de la voz de otro testimonio entrevistado, el Sr. Miguel Ángel Olivo Ferrer, dueño del negocio “Rótulos MAOF”, ubicado en Santurce, que estuvo muchos años rindiendo servicios a Santana. En cierta ocasión Tony pasaba por allí a saludar a su amigo, y tal vez a ordenar también algún rótulo, y vio la puerta del negocio cerrada. Hablaron, y Santana, aprovechando la ocasión, le hizo comprender que nunca se debería cerrar una puerta. El mensaje impactó a Don Miguel Ángel para siempre.²³

OTRAS ACTIVIDADES Y LA EXPERIENCIA EN LAS ISLAS

Mientras hacía sus ajustes en la transición a Interstate Air Services, Santana daba muestras de su inclinación a expandir simultáneamente sus actividades a otras áreas que no le eran ajenas y que le prepararían poco después para lanzarse a empresas diferentes de alto vuelo. A comienzos de la década de 1960 el deporte del béisbol en Puerto Rico se engalanaba con el estreno y el entusiasmo que generaba entre los aficionados el nuevo Estadio Hiram Bithorn. Era lógico que este flamante espacio atrajera a posibles concesionarios de servicios a lo

que sería una clientela aumentada y exigente. Habría buen dinero en el negocio de alimentos y bebidas en el Hiram Bithorn. En la familia Santana se recuerda que Tony llegó a ser el concesionario de los servicios de alimentos y bebidas en el moderno estadio. Se llevó la subasta en 1963, aprendió rápidamente la mecánica de este negocio en particular y completó un arreglo de exclusividad con la Cervecería Corona. Se recuerda al muy eficiente “Chin” Escudero como el empleado de confianza que se entrenó para administrar estos servicios. Todas las transacciones de venta eran en efectivo y el dinero llegaba directa y rápidamente a Santana, quien, por cierto, advenía de este modo a una fuente importante de recursos para invertir de inmediato en su principal empresa en Isla Verde. Al mismo tiempo tiempo, se convertía Santana en el operador de las concesiones de la piscina olímpica del Escambrón en Santurce.

También para este crucial año de 1963 había establecido Tony Santana un lounge en el sector de El Condado, conocido como el “Pirates’ Den”, al lado de lo que era entonces la Dobbs House. Asimismo, operaba otro lounge llamado “Brazil del Norte”, ubicado cerca de la Avenida Baldorioty de Castro.²⁴ Es de notar que se ha señalado esta propensión de Santana, al punto de que, según el decir de su hijo mayor, el Dr. José Antonio Santana, “papi tuvo una barra en todas las etapas de su vida, aún cuando no tuviera un centavo. Eso marca a papi. Aquello era su área de trabajo. Allí era que hacía sus contactos y sus negocios.”²⁵ Recuérdese su primera incursión en este tipo de negocio en la Calle Pesante de Santurce. Es evidente que esta tendencia a socializar y hacer negocios en ambiente festivo e informal tiene que ver con el carácter sencillo, gregario, directo y afable del empresario de tan humildes orígenes sociales. No es difícil pensar que un hombre de poca escolaridad formal y procedente de un remoto barrio signado por la pobreza, se

sintiera libre y a gusto en escenarios que carecieran de rigidez y puntillismos sociales, aparte de que podía también desenvolverse, cuantas veces fuera necesario, en escenarios más sofisticados.

A mediados de aquella crucial década de 1960 continuaban los éxitos, y con ellos, la expansión. Santana no se detenía. Su capacidad para visualizar posibilidades no tenía límites. A medida que Caribair comenzó a extender sus vuelos por las islas a partir de 1964, Interstate se movió con ella. Tony Santana le seguía los pasos a Caribair y montaba allí sus operaciones. Además de darle los servicios a dicha línea los ofrecía a otras que tenían allí sus destinos, precisamente en los momentos en que en el escenario interisleño ocurría también una importante demanda y expansión de los servicios aéreos.

Sobre esta particular etapa hemos logrado el concurso de uno de los principales protagonistas y allegados a la confianza de Santana en aquellos años. Se trata del testimonio del Sr. E. Loo Looby, quien nació en la isla de Antigua el 4 de noviembre de 1928. En comunicaciones con este autor desde su retiro en Austin, Texas, Looby nos ha ayudado a reconstruir algunos pormenores. Había conocido socialmente a Santana temprano en la década en el aeropuerto de Isla Verde mientras transitaba de Miami a Antigua, en sus funciones como empleado de Pan American. Fue en aquella ocasión que hablaron sobre la situación de la aviación en las islas y en torno a las posibilidades de servicio. No hubo compromisos contractuales entre los dos hombres entonces, pero Santana tomó nota del potencial que para sus planes de expansión podría tener el Sr. Looby. Luego, la relación se reanudó cuando en 1972 Looby dejó de trabajar para Pan Am y ya Interstate, ese mismo año, se había convertido en Airport Aviation Services. (AAS)²⁶ Para este año ya Santana estaba establecido en Saint Martin y Looby se convirtió en gerente de una línea aérea regional, para la cual negociaba contratos. De modo

A mediados de aquella crucial década de 1960 continuaban los éxitos, y con ellos, la expansión.

que en algún momento tuvo que negociar el contrato de servicios para su línea aérea directamente con Santana.

Sabemos que éste se movió inicialmente a Saint Martin, estableciéndose adicionalmente en Saint Thomas, Saint Croix, Aruba, Curazao, Santo Domingo y Haití. El testimonio de Looby confirma que el principal centro de operaciones de Interstate en el Caribe lo era Saint Martin. Looby se incorporó al equipo de AAS de Santana en algún momento en 1976, cuando las operaciones allí llevaban varios años. Se le designó como gerente general de operaciones de las islas de Saint Martin, Saint Thomas y Saint Croix, a cargo de la supervisión de los trabajos en la rampa y otras responsabilidades, a medida que a Saint Martin llegaban, además de Caribair y Prinair, líneas tan importantes como Pan American, KLM y algunas de Sur América. Looby recuerda que Santana controlaba las operaciones de carga y correo y era dueño de un restaurante en el aeropuerto de Saint Martin. En las tres islas bajo su supervisión, todos los empleados eran locales, menos el propio Looby que procedía de Antigua.²⁷

Nuestra pesquisa nos condujo a otro protagonista que da testimonio desde el punto de vista laboral. César Gordián Ortiz, quien nació el 7 de noviembre de 1941 en Humacao, y al momento de nuestra entrevista se desempeñaba como gerente de mantenimiento de mecánica de una compañía de servicios de alimentos en el Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín. Conoció a Santana temprano en la década de 1950, mientras trabajaba como mecánico en un garaje de Hato Rey. Era amigo de Cheo y Chón, hojalateros y pintores en el mismo local, quienes le hacían trabajos a Santana en Isla Grande. Gordián inició sus labores en Interstate en Isla Verde en septiembre de 1970. Comenzó echando gasolina a los aviones y luego pasó a trabajar a la rampa cuando, al irse Trans Caribbean, se advino al contrato de American Airlines. Para entonces, recuerda, les daban servicio a las grandes líneas americanas y a las del Caribe y Sur América.



Hacia 1972/73, en plena crisis mundial del petróleo, cuando Interstate se iba convirtiendo en Airport Aviation Services, Santana estuvo a punto de la quiebra. Además de los aumentos en los costos de la gasolina, la compañía tenía falta de capital y problemas con las uniones. En un momento determinado, Santana reunió a su personal para explicarles la situación, proponerles alternativas y pedir su cooperación en el momento de crisis. En aquella oportunidad se puso de manifiesto el resultado del tipo de relación que Santana había establecido con sus empleados desde sus comienzos en Isla Grande. Siempre trabajaban en equipo bajo la estricta y exigente supervisión del jefe. No obstante, se veían los resultados y el progreso. Además, se sabía que los empleados podían contar con la ayuda personal de Tony en caso de necesidad y urgencias

Tony Santana en una pose típica, en su oficina de Airport Aviation Services. Año 1970.

familiares. En este particular, todos los testimonios son unánimes: Tony era tan exigente como generoso. No es extraño, por tanto, que en el momento difícil, su gente le respondiera. En el contexto de marras, algunos empleados esperaron pacientemente a que hubiera dinero para cobrar sus cheques. Otros trataron de mediar con la unión para amortiguar las presiones. Algunos concurrieron con Tony, y lo estimularon, a que se arriesgara y comprara, como lo hizo, un almacén de carga que convirtió rápidamente en la compañía Cargo Services. Gordián recuerda que ésta fue la decisión que “logró levantar” a Tony en aquel momento.

Hacia mediados de la década de los setenta las operaciones en las islas se ampliaban, desde su base en Saint Martin. Un índice de ello lo fue la necesidad que tuvo Tony de llevarse para su sede un buen mecánico que le coordinara los trabajos en esa rama en el archipiélago. César Gordián fue el hombre de confianza. Máxime, cuando las facilidades del pequeño aeropuerto de Saint Martin, tanto el terminal como las pistas, eran objeto de ampliaciones y reparaciones para que las diversas líneas aéreas, tanto las pequeñas como las grandes intercontinentales, pudieran desplazarse con menores riesgos.

En aquel proceso de ampliaciones y expansiones, Santana estuvo muy activo haciendo inversiones tanto de carácter financiero como de relaciones públicas. El testimonio de Gordián es bien preciso en estas instancias. Tony, quien tenía un contrato de exclusividad por más de diez años, contribuyó significativamente con las restauraciones. Por otro lado, se dio a conocer por sus auspicios de actividades benéficas y deportivas. Se organizaron equipos de béisbol, softball y baloncesto que recibían su ayuda. Se iba haciendo famoso en la isla. Tal vez hacia 1978, recuerda Gordián, la isla fue barrida por una de las muchas tormentas tropicales que la azotaban con frecuencia. Santana se movió rápidamente y le dijo a Gordián que necesitaba con urgencia bombas para ayudar a

sacar el agua de la isla. Gordián le alerta sobre la disponibilidad de una gran bomba de la Autoridad de los Puertos de Puerto Rico. A través de amigos y contactos, Santana logra el préstamo y los permisos, envía un avión DC-3 de su propiedad y logra transportar el valioso equipo a Saint Martin. En el pueblo no había luz eléctrica y se había declarado el toque de queda. Las grandes compañías también colaboraron afanosamente con hombres, equipo y mecánicos. La bomba que aporta Santana llega al pueblo, se instalan y conectan las mangas hasta que se controla la inundación. Hubo reconocimientos, aplausos y agasajos.

Por un tiempo se reanudaron en la isla los vuelos de las compañías pequeñas. Pero gradualmente, al continuar los trabajos de expansión, en los cuales Tony seguía invirtiendo, se fueron configurando los preparativos para facilitar el acceso a más y nuevas compañías grandes. Naturalmente, Santana aprovecharía la coyuntura para adquirir y transportar nuevos y más modernos equipos para sus servicios en el aeropuerto de Saint Martin: escaleras, plantas eléctricas, acondicionadores de aire, equipo para mover aviones, carretones, maletas, tractores. Cuando llegó el momento, ocurrió la ceremonia del vuelo inaugural del enorme avión de la Trans World Airlines. Tony Santana figuraba entre los grandes dignatarios, incluido el gobernador de la isla, que tuvieron el privilegio de ser los primeros en abordar la nave. Lo captó la televisión y, como consecuencia, aumentaba su prestigio personal y la celebridad de los servicios que ofrecía. Gordián, testigo presencial privilegiado, afirma que a aquel momento le siguió un “boom” para el negocio de Santana. De allí sacaba mucho dinero para invertir en las operaciones de Airport Aviation Services en Puerto Rico.²⁸

No obstante, llegó el momento en que se decidió vender las operaciones en las islas. Esto ocurrió, según el propio Tony Santana, en octubre de 1979.²⁹ El Dr. José Antonio Santana recuerda que su padre estuvo

afectado del corazón para esos años e incluso había sido intervenido quirúrgicamente en Cleveland, donde se le instalaron tres “by-pass”. Santana no había sufrido hasta entonces enfermedades de consideración. De hecho, no solía ver a los médicos, actitud que a todas luces era compatible con su carácter de suma confianza en sí mismo y su extrema dedicación a sus negocios y a su familia. Para el hijo mayor de Tony, no hubo duda de que la principal causal de la decisión de retirarse de los negocios en las islas fue por razones de salud. Por otra parte, Gordián recuerda que en un momento determinado escuchó que se comentaba que los avatares políticos en Saint Martin podrían desembocar en un cambio de gobierno que tal vez le quitaría un acuerdo de exclusividad del que, por sus servicios a la isla, disfrutaba Tony. No obstante, al recordársele a Santana en entrevista de diciembre de 1985 que en efecto se rumoraba que había salido de las islas por la efervescencia política comprometedora, ripostaba que él personalmente no tenía problemas. De hecho, afirmaba: “Crecíamos 300% cada año.”³⁰ Además, ya se sabía que los aumentados ingresos y recursos que generaban las operaciones en las islas seguían ampliando el caudal que permitía expandir los servicios en Puerto Rico. Era lógico que se articularan estas circunstancias, el problema de la salud, la inestabilidad política y la conveniencia práctica de vender los activos de las islas, para invertir más en Puerto Rico y así continuar el crecimiento de la empresa en el Aeropuerto Internacional.

NOTAS DEL CAPÍTULO 3

- ¹ Autoridad de los Puertos, *50 Años, 1942-1992* (San Juan: 1992) 17-25.
- ² *Ibid.*, 33-37.
- ³ *Ibid.*, 46.
- ⁴ Archivo de Federico Bauzó, en entrevista, 16 de diciembre de 2008.
- ⁵ Baralt, *op. cit.*, 268.
- ⁶ Entrevista, 10 de marzo de 2011.
- ⁷ Willie Santana, entrevista citada.
- ⁸ *50 años.*, 51-52.
- ⁹ Entrevista, 21 de noviembre de 2010.
- ¹⁰ Expediente, en el archivo personal de Federico Bauzó.
- ¹¹ Entrevista, 25 de marzo de 2009.
- ¹² Bauzó, entrevista del 25 de febrero de 2009.
- ¹³ Entrevista citada.
- ¹⁴ Entrevista, 27 de marzo de 2009.
- ¹⁵ Entrevista, 25 de febrero de 2009.
- ¹⁶ *Caribbean Business*, 11 de diciembre de 1985, 39.
- ¹⁷ Willie Santana, entrevista citada.
- ¹⁸ *Caribbean Business*, *loc. cit.*
- ¹⁹ *Ibid.*
- ²⁰ Willie Santana, entrevista citada.
- ²² *Ibid.*
- ²³ Entrevista, 12 de mayo de 2009.
- ²⁴ Edwin Santana, en entrevista del 10 de marzo de 2011.
- ²⁵ Entrevista, 12 de marzo de 2010.
- ²⁶ Dato en Empresas Santana, Corporate Information History, en su página de Internet.

²⁷ Entrevista, 22 de abril de 2010.

²⁸ Entrevista, 12 de febrero de 2010.

²⁹ Véase el reportaje de *Caribbean Business*, 11 de diciembre de 1985, 38 y *El Nuevo Día*, 4 de julio de 1995, 71.

³⁰ Reportaje de *Caribbean Business* citado en la nota anterior, 39.

Cuento IV

DEFENSOR DE SUS CLIENTES HASTA LA MUERTE

ESCUCHÓ POR EL RADIO de onda corta que los “gates” estaban bastante congestionados. Solo quedaba disponible la puerta 8. El vuelo de Trans Caribbean, su cliente, venía repleto con pasajeros que llevaban más de cuatro horas de viaje turbulento de Nueva York a San Juan, cansados, exhaustos, incómodos y con muchas ganas de bajarse del avión y pisar suelo boricua, sin más brincoteos, sube y baja o aguajes de caerse súbitamente a un mar inmenso e intimidante. Pero, ahora que ya estaban en tierra firme, el “gate” 8 era el único disponible; no tomarlo significaría una espera de una hora más en la pista, a las 12:30 p.m., con un sol implacable que había llevado la temperatura ambiente a cerca de 100 grados en el Aeropuerto de Isla Verde. Tony sabía lo que esto significaba para su cliente – pasajeros descontentos, habladurías demás, bochinchas y quejas, mala publicidad para la línea aérea, beneficios para los competidores.

No lo permitiría, tenía que asegurarle a su cliente el único “gate” disponible. Tenía ya a su gente lista para atender el avión. Le había asegurado a su cliente, la Trans Caribbean, que recibiría un trato preferencial sobre todo en las horas de más tráfico. Ahora no podía fallarle. Decidió él mismo bajar a la pista, supervisar el trabajo de rampa para no fallarle a su cliente.

Fue entonces cuando, sin querer, interceptó otro mensaje de la torre de control. El vuelo de Pan Am que había llegado casi simultáneo con el del cliente venía con problemas. Escuchó algo

como “...some smoke in the cockpit...”. No estaba seguro de que fuera una comunicación con la torre o una entre los mismos empleados de Pan Am; ésta no era del grupo de sus clientes. Pensó que podía ser una treta, un subterfugio para quedarse con el único “gate” disponible, el #8 que él necesitaba para la Trans Caribbean. Pero, ¿y si era verdad? No lo iba a permitir, pensó sin titubeo. Se montó en el vehículo y, sin pensarlo mucho, salió a enfrentar el avión. No pasó mucho tiempo sin que se corriera el rumor por todo el aeropuerto, había un hombre tendido en la pista bloqueando el paso hacia la rampa de la puerta 8. Los pilotos del avión lo habían divisado y habían detenido la nave en medio de la pista. La confusión reinaba. Yo, de repente, no encontraba a Tony, quien había estado a mi lado desde que comenzó el episodio. Lo busqué pero no lo encontré hasta que escuché el mensaje oficial. Tony se había acostado en la pista, en la línea de paso para acceder al “gate” 8; había obstruido el paso de un avión, permitiendo que otro atracara en el único disponible. Aunque nadie estaba seguro de lo que acababa de suceder, yo conocía bien a Tony; sabía de lo que era capaz aunque nunca pensé que arriesgara la vida por sus clientes.

Transcurridos veinte minutos finalmente lo encontré, sudado, estrujado, un poco jadeante, pero satisfecho. Me explicó. Fue entonces que le pregunté por qué bloqueó el paso del avión de su cliente, el de la Trans Caribbean, permitiendo así que el competidor, Pan Am, se quedara con la puerta 8, la única disponible. Todavía recuerdo cuando me contestó: “Luis, en este negocio la seguridad del pasajero y la tripulación va por encima de cualquier cosa, incluso de nuestro propio negocio; ¡sin seguridad no hay negocio!”

“Mi amigo y audaz jefe, Tony, el mejor guardián de la aviación en Puerto Rico”.

Luis Varona/César Gordián

CAPÍTULO 4

LAS EXPANSIONES Y EL APOGEO DE LAS EMPRESAS SANTANA

EXPANSIONES Y APOGEO RECONOCIDO

L 10 de abril de 1987 el entonces Gobernador de Puerto Rico, Lcdo. Rafael Hernández Colón, le cursaba una carta a José Antonio Santana, Presidente de Airport Aviation Services (AAS), en la cual le comunicaba su felicitación “por tu triunfo y mis gracias más sinceras por los espléndidos servicios que has brindado en el campo de las industrias en Puerto Rico. Ciertamente, tu aportación personal ha engrandecido no solo la economía de la empresa que representas sino el bienestar total del país, al mejorar y fortalecer sus fuentes económicas.” Termina su misiva el Gobernador reiterando la felicitación a Santana “por la ayuda con que tu dedicación y ejemplo das a esta tierra.”¹

Desde los primeros años de la década de 1980 se iba reconociendo cada vez con mayor acento público la importancia de los logros, la amplitud y la diversidad de las empresas que con tanto esfuerzo y dedicación había levantado el muy humilde hijo de Naguabo. Era el momento en que los negocios se encaminaban a su máxima expansión y apogeo, y se hacía evidente que el salir de las inversiones y servicios en las islas para concentrar todos los esfuerzos en la consolidación y diversificación en Puerto Rico, fue una decisión trascendental. El Gobernador de Puerto Rico en realidad se hacía eco del reconocimiento creciente de aquellas empresas que sin duda ofrecían unos servicios importantes de

gran interés público a una población creciente y en movimiento. En un documentado informe de carácter histórico de la Autoridad de los Puertos se revela que hacia junio de 1987 había una bonanza en todos los renglones de la agencia. En cuanto al aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín en particular, se calculaba que el tráfico de pasajeros había alcanzado la cifra de 6.6 millones, con un aumento de un 29 por ciento sobre el año anterior. Igualmente, la carga aérea alcanzó los 307 millones de libras, un aumento del 19.5 por ciento con relación al año anterior.² El dramático aumento en el tráfico humano, comercial, de mercancías y carga en el Aeropuerto Internacional, signo inequívoco de la bonanza, significaba mayores oportunidades para aprovechar aquel momento, para la mente siempre alerta y dispuesta al crecimiento que lo era el jefe de AAS.

Había que consolidar la gerencia y delegar el mando de las operaciones cotidianas en manos profesionales experimentadas y de extrema confianza. Esto significó el regreso de Federico Bauzó al equipo de trabajo de Santana. Bauzó había acumulado un extraordinario expediente como administrador de los aeropuertos en Puerto Rico y como consultor y asesor en asuntos de aviación civil y administración de aeropuertos en Sur América, Centro América y el Caribe. Su gran hoja de servicios y su prestigio eran muy conocidos y la experiencia previa, la amistad y la confianza que se había generado entre él y Santana constituían los factores ideales para recabar sus servicios en un momento clave. Durante la primera semana de junio de 1983, se hacía el anuncio público de la designación de Bauzó a la recién creada posición de Vice-Presidente y General Manager de (AAS), en señal de la expansión que significaba el rápido crecimiento de la compañía.³

Bauzó se encargaría de todas las responsabilidades operacionales y administrativas. En aquel momento se reconocía a AAS como la única



compañía puertorriqueña que suplía los servicios aeronáuticos en tierra en el Aeropuerto Internacional. Entre sus más importantes ofertas se enumeraban descargar y cargar los aviones; efectuar la limpieza interior de las naves en preparación para los vuelos; suplir y operar el equipo de apoyo para el movimiento de personas y materiales; servicios de orientación y comodidades para los pasajeros; servicios de acarreo por medio de porteadores; almacenaje de carga; servicios de seguridad y mantenimiento de equipo. También aumentaba su participación AAS en el creciente mercado de vuelos “charter”, con lo que completaba su prominente lugar en el área de los servicios a la aeronáutica.

Para mediados de 1983 AAS contaba con 1750 empleados. Se calculaba entonces que el 60% del personal gerencial y el 50% del resto de los empleados mostraban un promedio de alrededor de quince años de experiencia en las áreas de servicio mencionadas. Muchos de los empleados habían recibido entrenamiento en los Estados Unidos en lo relativo a las más modernas técnicas de mantenimiento en la aviación.

La emblemática aeronave Concorde, de Air France, en una de las instalaciones de las Empresas Santana

Cada miembro de la Junta de Directores tenía como promedio unos veinticinco años de experiencia. Se señalaba públicamente que al ser una compañía puertorriqueña, AAS reinvertía su capital y ganancias en el país. Inclusive, con la excepción de el equipo, materiales y piezas que debían ser importadas, todo lo demás se compraba en los mercados locales.⁴

¿Cómo ocurrió esta dramática expansión de los ochentas? ¿De qué maneras se manifestaban la inquieta mentalidad empresarial y el *modus operandi* de Tony Santana en esta etapa de acelerada expansión y crecimiento? Por años, Santana, entre los muchos servicios que ofrecía, había estado atendiendo las necesidades de hospedaje en hoteles de clientes suyos tales como tripulaciones de líneas aéreas y personalidades del mundo empresarial y de negocios en general. El servicio consistía en orientar desde el aeropuerto y transportar a la clientela hasta sus hoteles. Sabemos que solía llevarlos al Hotel San Juan y al Hotel Palace, por lo menos. Un gran amigo de Santana, Luis (Tito) Álvarez Cabrera, da testimonio preciso sobre la historia de esta particular faceta operacional. Álvarez había conocido a Tony como padre de los muchachos que eran sus amigos, cuando estudiaban en el Colegio Santa Mónica de Santurce. Volvería a verlo cuando los Santana se mudaron a la Urbanización Palma Sur en Isla Verde en 1963. Tito Álvarez y su amigo Orvil Miller solían trabajar los veranos y los sábados a tiempo parcial en la empresa de Tony en el Aeropuerto Internacional, ayudando en la preparación de los aviones y echando gasolina a los tanques. Posteriormente, mientras Álvarez trabajaba por diez años en el Hotel San Juan y luego en el Hotel Palace, los amigos reanudaron sus contactos, especialmente con relación a los servicios de hospedaje de los clientes de Tony. A menudo hablaban de la necesidad de obtener la propiedad de un hotel con el cual mejorar y ampliar la atención a la creciente clientela.



De izquierda a derecha, el Honorable Rafael Hernández Colón, Gobernador de Puerto Rico, don Tony, Hon. Sergio Peña Clos y María Luisa de la Rosa en la inauuguración del edificio Cargo Services.

Airport Aviation Services inaugura Terminal de Carga construido a un costo de 7 millones de dólares




Vista aérea del nuevo edificio de CARGO SERVICE CORPORATION, empresa netamente puertorriqueña que habrá de generar 200 empleos directos y 1.500 indirectos.

A la entrada del nuevo edificio, la Junta de Directores de Airport Aviation Services Group: de izquierda a derecha, Federico Bausó, Vicepresidente; Licenciado Willie Santana, Director; Dr. José A. Santana Jr., Director; José A. (Tony) Santana, Presidente; Junta de Directores: María Luisa Santana, Directora; Edwin Santana, Director; y Luis R. Varona, Tesorero.

Ceremonia de inauguración hoy miércoles 28 de octubre a las 5 de la tarde.

Discurso principal por el Gobernador de Puerto Rico Hon. Rafael Hernández Colón.

Cargo Service Corporation cuenta con 108,000 pies cuadrados en el área de carga del aeropuerto Luis Muñoz Marín, para servir a las principales líneas aéreas y al Departamento de Hacienda.

Hoy estamos de fiesta... y siempre estamos a sus órdenes.



AIRPORT AVIATION SERVICES, INC.



Cargo Service Corporation



DEPARTAMENTO DE HACIENDA

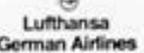






















En algún momento en 1982 Santana le confía a Tito Álvarez que si llegaba a comprar un hotel, Tito sería el encargado de su gerencia. De hecho, le encomendó a éste que buscara un hotel. Álvarez se entera de que el Hotel El Palmar de Isla Verde estaba en quiebra y había sido puesto en subasta. Con el visto bueno de Tony y la colaboración de Edwin Santana, va a la corte de quiebras, adquiere la documentación y orientación necesarias y pasa a explicarle los detalles para la transacción a su amigo. Tony Santana, en un acto en el que deposita toda su confianza en Tito, le dice que consiga ese hotel, que es el que han de adquirir. Consultan y van con Edwin a la subasta, habiendo constituido una corporación presidida por éste, con Álvarez como Gerente General. Examinan la propiedad, la que, por cierto, estaba ubicada casi al frente de la residencia de los Santana, se llevan la subasta y contratan un abogado para completar los trámites. Se procede entonces a la remodelación bajo la dirección de Don Olegario Zamora, un conocido contratista español, y a la renovación de los equipos y demás facilidades.

Se decide traer la franquicia Travelodge para el hotel, considerando que se trataba de un nombre de prestigio que figuraba mucho en aeropuertos o sus cercanías, como era el caso en aquella instancia. Recuerda Álvarez que abrieron operaciones en marzo de 1983 con él como Gerente General, posición que ocuparía hasta mediados de 1986. En ese momento le acompañó en la administración, como Contralor del hotel, el Sr. José Algarín Pabón, quien asumiría el puesto de Gerente General, reteniendo la Contraloría, desde la salida de Álvarez a mediados de 1986 hasta enero de 1988.⁵ Este fue el comienzo del giro hotelero de las Empresas Santana. Allí Tony se convirtió en un gran anfitrión. Los testimonios consultados recuerdan inequívocamente que amaba su hotel, al que prácticamente consideraba su casa. Al presente, el antiguo Travelodge, aún como parte de la misma empresa, fue el exitoso Howard Johnson

de Isla Verde. El cambio de nombre ocurrió después de los daños que sufrió la hospedería a raíz del pasó del Huracán Georges en septiembre de 1998. Hoy opera bajo bandera TRYP by Wyndham.

Otro testigo presencial de primera mano que da testimonio y confirma lo anterior en torno a esta etapa de desarrollo lo es el Sr. Fernando Joubert Nouel, quien ha estado ligado a las Empresas Santana desde febrero de 1984. Joubert llegó desde la República Dominicana en 1974 a trabajar en las tiendas “duty free” del Aeropuerto Internacional. Allí, como tantas otras personas, conoció a Tony Santana, a quien recuerda desde entonces como un caballero muy popular y afable que se llevaba bien con todos. Lo volvió a ver en el Hotel Palace (hoy Intercontinental) en 1981, mientras trabajaba allí como jefe de cajeros de bebida y comida. Santana iba allí a menudo y Joubert lo atendía socialmente. Le impactaba su obsequiosidad, especialmente durante la temporada de Navidad, ocasión en la que solía hacer numerosos regalos a sus empleados. Le costaba ver a la gente con problemas y le hacía feliz ayudarlos a salir adelante. “Tony ayudó a mucha, mucha gente además de los empleados”, recuerda con emoción Joubert. La amistad condujo a su reclutamiento para el equipo de trabajo de Tito Álvarez, en calidad de cajero en el restaurante del TraveLodge. Rápidamente lo ascienden a supervisor del restaurante y ya para 1985 era su gerente nocturno.

La relación entre Santana y Joubert fue muy cercana. Se veían casi diario en el conocido y muy frecuentado “Escort Lounge” del hotel. Era la época del auge de los hoteles y sus elegantes barras. Especialmente los viernes y los sábados había llenos en casi todos lados, con buena música y ambiente. Una vez más, confirma Joubert que Santana estaba en su elemento en aquellos escenarios festivos e informales, en los cuales solía iniciar y completar importantes negocios. Como siempre, se mostraba brillante como negociador. Convencía por su franqueza, por sus atencio-



nes y por la generosidad de sus ofertas. Insistía en que había que atender bien a todos los clientes todo el tiempo. “La palabra servicio –subraya Joubert– era la más grande para Tony.”⁶

Santana no se detenía. Seguía creciendo. Cada vez le llegaban más contratos. Al mismo tiempo mantenía, como era muy característico en él, el oído muy en tierra, siempre dispuesto a investigar nuevas posibilidades que se perfilaban, de modo que pudiera seguir ampliando y articulando la red de servicios que el rico mercado de aquel Aeropuerto en efervescencia requería. Por lo demás, su cómoda capacidad económica ya le permitía invertir rápidamente en nuevas empresas relacionadas con muy buenas perspectivas y sin ninguna o casi ninguna competencia. El prestigio, el reconocimiento y la eficacia de los servicios conocidos, más la sagacidad y el don de gentes de Santana, eran sin duda factores acumulados que militaban a su favor a estas alturas.

El próximo escenario al que se lanzaría Tony Santana se lo proporcionó la accidentada relación obrero-patronal que había caracterizado

Visita del Papa Juan Pablo II a Puerto Rico el 12 de octubre de 1984. Empresas Santana atendió el mantenimiento de la nave durante la estadía del Pontífice en la Isla.

a los servicios de alimentación en el Aeropuerto Internacional, tanto en lo relativo a las cafeterías en tierra, como a los llamados “In-flight Services”; esto es, la alimentación de los pasajeros durante el vuelo. El público se enteraba periódicamente de las dificultades por medio de los reportajes de prensa. En julio de 1969 los conflictos conducen al cierre de las operaciones del concesionario Jorge Bird y al clamor por su reapertura todavía en octubre. A mediados de marzo de 1972 se declara una huelga de los suplidores de alimentos a las aerolíneas. Hubo pedradas, tiros y heridos. Entonces se trataba de lo que se conocía como la Bird-Marriott Corporation. Se planteaban, entre otras cosas, problemas de jurisdicciones de las uniones. Hacia fines de marzo se anunciaba el fin de la huelga, pero a comienzos de noviembre otro paro detiene el flujo de los alimentos a las aerolíneas. La Bird-Marriott demanda a la unión que representaba a los empleados de los servicios de alimentos, hasta que un interdicto judicial ordena el regreso al trabajo, lo cual ocurrió.⁷ Los conflictos continuaban aún hacia 1984. Arreciaban los incidentes de violencia y ya la situación se hacía en extremo difícil para la Marriott Corporation, la cual aparentemente había terminado su relación con Jorge Bird. Fue en aquel contexto que Tony Santana iniciaba sus conversaciones y negociaciones con los representantes de Marriott. Se recuerda que al parecer el mismo Tony no estaba muy consciente de lo serio de la situación y hasta del peligro a que él personalmente se exponía. De hecho, se tomaron precauciones para su protección preventiva, puesto que Santana, tan abierto y campechano como era, se movía espontáneamente entre las partes en disputa y negociaba directamente.

Bauzó, el hombre de confianza de Santana y su principal oficial ejecutivo, revela algunos pormenores de la coyuntura. Como siempre hacía, Tony consultaba el parecer de su amigo. Ante la crisis que enfren-

taba Marriott le pregunta: “Freddie, están vendiendo la cocina. ¿Qué te parece?” La pregunta en realidad era retórica, puesto que en la mente de Santana la decisión parecía estar hecha. Sabía que Bauzó era buen amigo del presidente de la cadena Marriott. Deciden ir a Washington a conocerlo y negociar. Santana designa a Bauzó como el principal negociador. La compañía se llamaba Air Food Catering Services y reclama más de seis millones de dólares. Bauzó desglosa gastos para probar que no puede pagar tal suma. Rechaza otra oferta de sobre cinco millones y ofrece tres millones y medio. Se ponen de acuerdo para cerrar la transacción por cuatro millones y medio, de los cuales tres millones serían financiados por el Citibank a cinco años plazo. Cuando se plantea el asunto de la necesidad de un documento formal, Bauzó, alegando que deben regresar rápidamente a Puerto Rico y que no había tiempo para formalidades, recuerda haber dicho: “Let’s do it the Spanish way. We shake hands and we have an agreement. It’s a deal.”⁸ Marriott cerró operaciones a fines de febrero de 1985, apenas una semana después de que se le diera el nombre oficial de Luis Muñoz Marín al Aeropuerto Internacional de Puerto Rico el 18 de febrero. Santana entró en operaciones en marzo. Se sentía muy orgulloso por esta adquisición. Posteriormente, reveló que estuvo esperando la oportunidad por unos quince años y decía: “Parece que la gente no se ha dado cuenta de que hemos salvado 400 empleos”.⁹

Deber reiterarse que, aparte de utilizar a los funcionarios más preparados para cada caso particular, como en el citado referente a Bauzó, se sabía que Santana era muy efectivo en negociaciones directas, de persona a persona, con la otra parte. Cuando Tony negociaba personalmente algún contrato importante y las conversaciones eran acaloradas y parecían conducir a un tranque, solía recurrir a su peculiar estrategia. En el calor de la discusión Santana pedía un receso, se acercaba al jefe

negociador de la otra parte, le echaba un brazo sobre los hombros y campechanamente continuaba conversando con el individuo en privado. Al regresar el grupo a la mesa de negociaciones se notaba que el ambiente estaba más relajado y que tanto el contrincante como Santana mostraban buen humor. El tranque se había resuelto y los dos caballeros habían llegado a un acuerdo. Esto era lo que algunos llamaban “el arma secreta de Tony Santana”.¹⁰ Por lo que ya sabemos de él, es obvio que en aquellos momentos ponía en juego, en primer lugar, su confianza en sí mismo y en la capacidad financiera que tenía para finiquitar el asunto con alguna oferta rápida y razonable. Por otro lado, según el testimonio unánime que hemos recogido sobre todas las etapas de su vida, Tony Santana poseía el don de caerle bien a todo el mundo, especialmente por su carisma y por la seguridad y la sinceridad que destilaba. Esta estrategia del intercambio directo, franco y jovial frente a frente fue la que utilizó en múltiples ocasiones al cerrar negocios en el ambiente festivo de muchos de los cafés y barras de los que fue dueño en vida.

Se iniciaba, pues, a comienzos de 1985, lo que Bauzá llama “la nueva espiral de los servicios de alimentación”. Se trataba de un instrumento para servir de modo exclusivo a todas las líneas aéreas. No incluía nada de lo relativo a los alimentos a nivel de tierra en el terminal. Estos servicios los suplía la empresa Host International, que era una división de Marriott.¹¹ Muy poco después Freddie volvió a escuchar la voz de Tony: “Freddie, están vendiendo la cocina del terminal. Vamos a averiguar.” Cada vez que Tony decía “vamos a averiguar”, recuerda Bauzó, ya se sabía lo que venía. Se contemplaba nada menos que el control de los derechos exclusivos en todo lo que fuera comida en el Aeropuerto Internacional, en los aviones y en el terminal, en aire y tierra. Hasta se podría vender comidas afuera; en hospitales, por ejemplo. Un restaurant existente, y algunos pequeños kioscos, también fueron adquiridos. Tony





denominó la nueva corporación como Airport Shoppes.¹² Al transcurrir los primeros meses de 1985 se había constituido la corporación Airport Catering Services para reorganizar y ampliar los servicios de comida a los aviones [“in-flight”], mientras que con Airport Shoppes se atendía la demanda terrestre en el terminal.¹³

En este contexto, el testimonio del neoyorquino Mike Tierney es pertinente tanto por ser complementario de lo antedicho, como por demostrar la diversidad y amplitud de recursos que abría, y con los que contaba, Tony Santana. Tierney era nativo de Brooklyn y había conocido a Santana en Nueva York desde 1959 cuando se desempeñaba en los servicios de alimentación (“catering”) y manejo en tierra (“ground handling”) para la Trans Caribbean en la gran urbe, con cuya empresa trabajó por trece años. Colaboraba con Tony desde Nueva York, enviándole equipo y materiales según este los necesitaba. Inclusive, Tierney había ayudado a Santana a adquirir por compra los servicios en tierra de los aeropuertos de Aruba y Haití, cuando las empresas se habían expandido a las islas. Acompañó a Tony personalmente para hacer las gestiones en las dos islas. Como solía suceder cuando rastrea y apreciaba el talento, Santana logró persuadir a su amigo y colaborador para que viniera a Puerto Rico a laborar con él, lo cual ocurrió entre 1984-1989. Tierney atestigua que él fue parte del equipo de trabajo y renovación de los servicios de alimentación que se adquirían para mediados de la década y añade que “cuando se controlaron las cocinas hubo paz y se acabaron los problemas con los sindicatos.” Por otra parte –señala– “desde entonces la calidad de la oferta y los servicios subió de manera impresionante.”¹⁴ José Algarín, a quien Tony había persuadido para que regresara a trabajar con él a mediados de 1989 después de su salida del Travelodge en enero de 1988, confirma la observación de Tierney con relación a la relativa paz laboral. Señala que se estableció

una estrategia eficiente para atender razonablemente los reclamos de las uniones, especialmente las de Airport Catering y Airport Shoppes. A partir de mediados de 1989, recuerda Algarín, fue muy notable la mejoría que hubo en las relaciones de la empresa con los sindicatos.¹⁵

Al terminar el año de 1985 la importante revista de negocios **Caribbean Business** informaba al país que Airport Aviation Services era un gigante que había dejado muy rezagada a la Autoridad de los Puertos del gobierno, y que seguía creciendo: “La Autoridad de los Puertos es una operación muy grande del gobierno. Es eficiente, pero en extremo burocrática. Es casi increíble cómo este hombre [Santana] ha sido capaz de establecer servicios aeroportuarios muy necesarios para la industria de la aviación a pesar de la burocracia”.¹⁶

A estas alturas todo el país tomaba conocimiento más generalizado de la existencia de una importante industria de servicios que hasta hacía pocos años pasaba bastante desapercibida por el ciudadano común. Airport Aviation Services era entonces una operación inmensa que, típicamente, se complacía en anunciar a menudo planes de expansión de sus servicios. Para comienzos de 1986 la que ya era la más importante empresa de servicios a la aviación en el Caribe anunciaba la inauguración de un Corporate Aircraft Service Center a un costo de \$750,000.00 y el inicio de la construcción de un gran almacén de carga que costaría cerca de 2.5 millones de dólares. Se calculaba que en 1985 AAS había atendido el 17% de todos los pasajeros del Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín, tercero en ese renglón con relación a Eastern Airlines y American Airlines. Se atendió el 11% de la carga aérea, resultando cuarto en ese renglón con relación a Eastern, American y Arrow Airlines.

Como se ha reiterado, Santana siempre estaba muy alerta a las posibilidades de servicio en áreas débiles, descuidadas o de difícil atención

por parte de la Autoridad de los Puertos. Observó, estudió, se asesoró y logró los contratos para hacerse cargo de la seguridad en el Aeropuerto. Los pasajeros que ingresaban a los portones de acceso para los vuelos eran revisados electrónicamente y su equipaje examinado con rayos X por el equipo técnico debidamente entrenado de AAS.

La Corporate Aircraft Service Center que se anunciaba respondía, como era lo acostumbrado en las estrategias de la empresa, a una necesidad observada y documentada. Bauzó, una autoridad internacional reconocida, sabía que el Aeropuerto Internacional no tenía las facilidades apropiadas para atender a los aviones, pasajeros y tripulaciones de las muchas corporaciones establecidas en la isla, que con tanta frecuencia arribaban. Se trataba de un mercado con mucha demanda. Diariamente se acercaban a la rampa seis o siete pequeños aviones de propulsión a chorro con ejecutivos importantes a bordo que tenían factorías y otros negocios en diversos puntos del país. Naturalmente, Santana, Bauzó y su equipo de trabajo proveerían todo el ciclo de servicios a una clientela que a menudo se sentía desorientada al llegar. La nueva corporación proveería limpieza, mantenimiento y gasolina a los aviones; el equipaje de los pasajeros sería tramitado rápidamente, al igual que los documentos relacionados con Inmigración y Aduana, para lo cual se proveía un cómodo espacio. A continuación, les esperaban las limusinas para el transporte a los hoteles. Como lo expresaba Willie Santana: “El Centro proveerá toda clase de servicios: secretariales, arreglos para hoteles, transportación, salones para reuniones, servicios de comunicación, y hasta un salón para orientar a los pilotos. Habrá facilidades de cocina y salón comedor y espacios y comodidades para las tripulaciones, incluyendo duchas y camas.” El segundo nivel del edificio que se construía serviría como sede de las oficinas ejecutivas de AAS, con amplias facilidades para sus funciones.

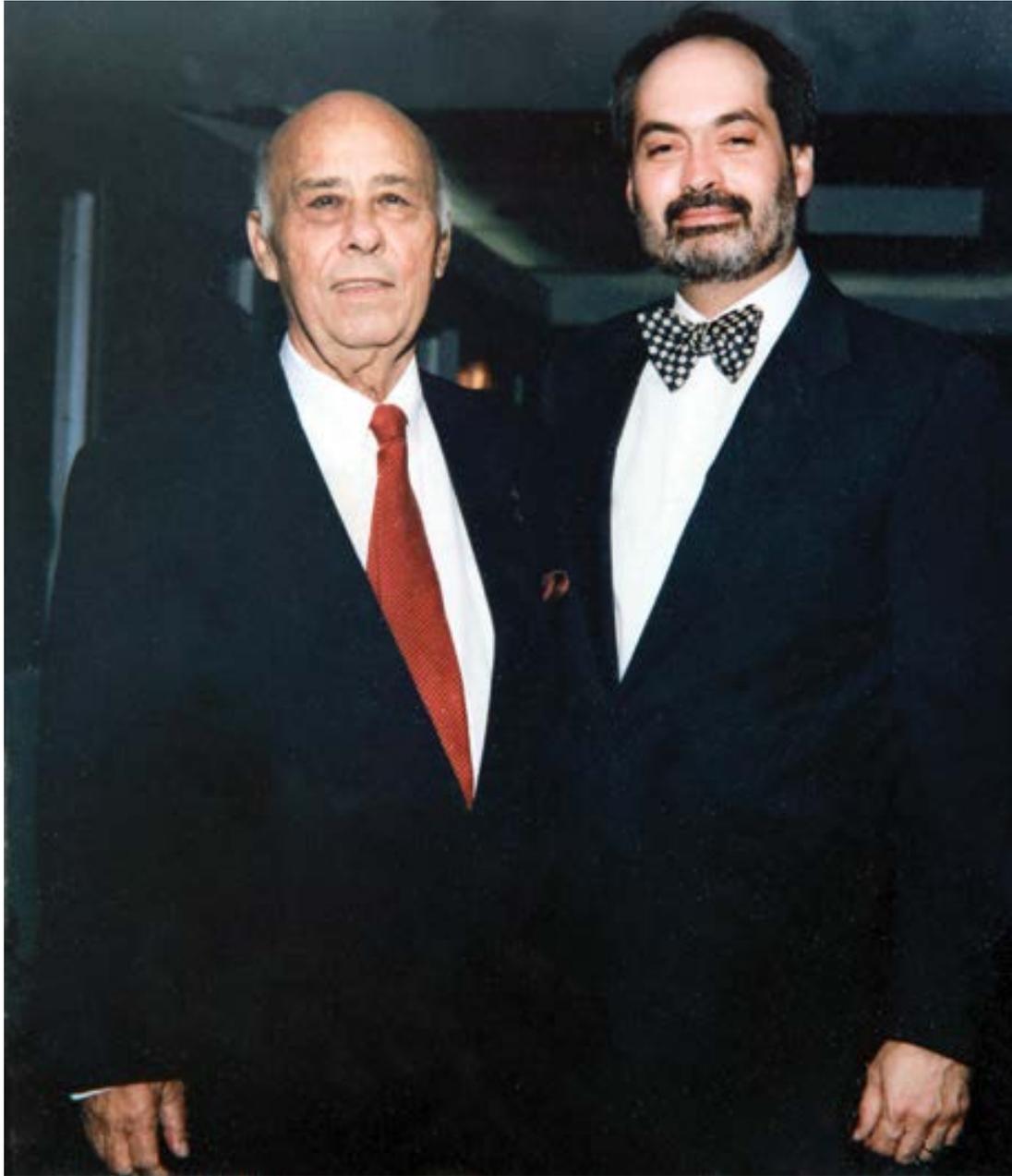
A estas alturas todo el país tomaba conocimiento más generalizado de la existencia de una importante industria de servicios...

Air Cargo Services, que operaba como una corporación separada de AAS, se estaría ampliando considerablemente en su espacio y casi duplicaría su personal, de nueve a cerca de veinte empleados. Su objetivo principal era manejar la carga y proveer espacio de almacenaje para la inmensa y gran clientela de AAS, aunque también se atendería a líneas aéreas pequeñas y a particulares que necesitaran el espacio a precios más reducidos. Así, al promediar el año de 1986, el complejo de la AAS era ampliamente conocido como una corporación de tipo familiar cuya presencia dominaba prácticamente todas las áreas de apoyo al servicio terrestre de la aviación civil en el Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín. En un momento determinado, se le sugiere a Santana que lo único que le faltaba a AAS era adquirir su propia línea aérea. Pero tanto Willie Santana como Bauzó expresaron que ello era muy improbable. “Hemos visto demasiadas llegar y desaparecer”, afirmaba Willie Santana.¹⁷

El año de 1987 fue el de la consagración, el momento del mayor reconocimiento amplio y público que ya se venía perfilando. A comienzos de abril la Asociación de Industriales de Puerto Rico le confiere el gran premio anual en el sector de los servicios a José Antonio (Tony) Santana, Director y Presidente de la Junta de Directores de Airport Aviation Services, Inc. Santana había superado ampliamente los criterios para tal distinción, al aumentar los empleos, la productividad, y las ventas y la ampliación dentro de su organización. Se le reconocía “por establecer y ampliar servicios muy necesitados en el aeropuerto para la industria de la aviación.” De su perfil como ganador se destacaba el hecho de que se trataba de un hombre de más de cuarenta años de experiencia en el campo de la aviación, y que había fundado AAS hacía más de veinte años. Su compañía y demás servicios complementarios proveían empleo a aproximadamente 2,500 personas, lo cual conllevaba una nómina anual estimada en unos 12 millones de dólares.

A estas alturas, el complejo corporativo que regía Tony Santana presentaba el siguiente esquema: Airport Aviation Services ofrecía muy diversos servicios personalizados a la aviación en general y a las líneas “charter” que no podían sostener sus propias operaciones en tierra. El proceso de expansión que siguió a partir de 1972 había incorporado una serie de compañías de servicios complementarios: Airport Catering Services suplía los alimentos a los aviones en vuelo “in-flight”); Airport Shoppes suplía los alimentos en las concesiones en tierra dentro del aeropuerto; Citiserve Corporation proveía servicios a los pasajeros, tales como su recepción y orientación, acarreo de equipaje, incluyendo transportación hacia y desde los muelles de turismo; Travelodge Hotel of Puerto Rico, que suplía los servicios de hotel en el área de Isla Verde; Corporate Aircraft Services, que suplía los servicios necesarios (según descritos arriba) a los grandes ejecutivos que usaban las facilidades del aeropuerto, y a sus aviones; Crown Air, un servicio de taxi aéreo para pasajeros y carga locales; Cargo Services Corporation, para operaciones de servicio de carga.¹⁸ Con la ayuda de profesionales de la talla del Lcdo. Carlos Rivera Vicente, Lcdo. Luis Pellot y Lcdo. Guillermo DeGuzmán, las corporaciones de Tony Santana adquirieron una independencia jurídica singular, lo que permitió su desarrollo acelerado y libre de los tropiezos normales de un crecimiento abundante y abarcador en un importante sector del mercado turístico y de transportación aérea en Puerto Rico.

Pocos años después los medios noticiosos relacionados principalmente con la industria del turismo, continuaban reconociendo los méritos y los impactos de Tony Santana. A comienzos de enero de 1991 Santana recibe el “Agüeybaná de Oro” que otorgaba anualmente el Concejo Superior del Arte, en reconocimiento a “la calidad y excelencia de los servicios de sus empresas” y por su “valiosa aportación a nuestra patria.” Unos meses después, la revista *Travelhost* le dedica un importante



Don Tony y el Lcdo. Guillermo DeGuzmán en la Gala de la Fundación José A. Tony Santana, a beneficio del Hogar Niño Jesús.

reportaje que merece una reseña. Era tiempo ya de que los pasajeros del Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín, y el país entero, se enteraran de la relación que existía entre sus boletos, la rampa por la que conducían su equipaje y la comida caliente que le suplía su línea aérea favorita. Generalmente, los viajeros no se preguntan sobre el tramado complejo de infraestructuras que yacen en el trasfondo de un aeropuerto internacional que les suple los servicios. Estos se dan por sentados. Pero la realidad que conduce hasta las salas de espera es compleja y ha requerido la labor de múltiples personas operando sobre muchos y costosos equipos, pasando los unos y los otros desapercibidos por la mente del pasajero. Desde el combustible y el mantenimiento para los aviones hasta el reclutamiento del personal para las líneas aéreas; desde la inspección de equipaje hasta la preparación de las comidas tanto en vuelo como en las principales proveedoras en el terminal; desde la recepción de los pasajeros hasta las diversas atenciones que los orientaban al llegar y los auxiliaban rumbo a sus destinos. Se trataba de un universo de trabajo colectivo, anónimo, discreto, de sudor y continua agitación, que discurría en todas las áreas del aeropuerto, sin que se convirtiera en el foco de atención de los pasajeros y sus relacionados y acompañantes. Cualquier viajero atento se percata de la presencia de algunos de estos empleados que les sirve de una u otra forma. Pero no se le ocurre pensar sobre la maquinaria administrativa, técnica y humana que se mueve simultáneamente a diario, sin descanso, sin tregua.

Sin embargo, tal infraestructura, en su forma de servicios múltiples y sofisticados y bajo una sola cabeza corporativa y administrativa, era una presencia abarcadora y elemento esencial *sine qua non*. La imponente red de servicios que apoyaba al viajero y en general a la industria del turismo en el Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín era el resultado de una evolución y desarrollo que asombraba a quienes la conocían. Había comenzado cuando el joven Santana se inició como

CARIBBEAN BUSINESS S22 Thursday, April 2, 1987

WINNER
of the 1987
Manufacturers Association
Annual Award
in the Services Sector




Carolina Region
José (Tony) Santana
Chairman and President
Board of Directors of Airport Aviation Services, Inc.

Tony Santana has met the criteria for this award by increasing employment, productivity, sales and expansion within his organization. He is recognized for building up needed airport services for the aviation industry.

Profile of a winner
Tony Santana, a man with more than 40 years experience in the aviation field, founded Airport Aviation Services, Inc. more than 20 years ago.

His aviation services company and his many other supplemental companies have provided employment for approximately 2,500 individuals, providing for an estimated annual payroll of \$12 million.

Airport Aviation Services, Inc.
Airport Aviation Services, Inc. offers personalized services to general aviation and the charter airlines which cannot afford to maintain their own ground services operations.

In 1972 the company expanded to offer its services to the commercial airlines serving Puerto Rico.

Supplemental Services Companies

- Airport Catering Services**
Catering services to aircrafts
Travelodge Hotel of Puerto Rico
Hotel services in the Isla Verde area
- Citiserve Corporation**
Passenger and baggage services, including transfer to and from tourist piers
- Cargo Services Corporation**
Cargo services
- Airport Shoppers**
Terminal food concessions
- Corporate Aircraft Services**
Services to executive jets that use airport facilities
- Crown Air**
Air-taxi that provides local air passenger/cargo service

Airport Aviation Services, Inc.
Airport Catering Services

Travelodge

CITISERVE
Cargo Services Corp.

Crown Air

AIRPORT SERVICES

S-20 SUPLEMENTO DE EL NUEVO DIA VIERNES 3 ABRIL DE 1987



UN EXITO MAS
José A. (Tony) Santana,
Director
Ejecutivo y Presidente de la Junta
de Directores de Airport Aviation Services, Inc.

Tony Santana alcanzó este premio debido a que sus incansables esfuerzos han hecho posible que su organización se expanda hacia nuevos horizontes y significativos aumentos en la empleomanía y en la producción. Ha sido reconocido por estar siempre un paso al frente con las necesidades de la industria de la aviación.

El perfil de un ganador
Tony Santana se ha dedicado por más de 40 años al campo de la aviación. Y hace más de 20 años que fundó Airport Aviation Services.
Su compañía de servicios de aviación y otras compañías suplementarias han empleado aproximadamente a 2,500 personas para un estimado de nómina alrededor de 12 millones.

AIRPORT AVIATION SERVICES, INC.
ofrece servicios personalizados en la rama de la aviación en general y a líneas aéreas pequeñas que no pueden asumir los gastos de mantenimiento de flota terrestre.
En 1972, la compañía expandió sus servicios para poder servirle a las líneas aéreas comerciales que realizan transacciones en Puerto Rico.

Compañías que ofrecen servicios suplementarios:

- Airport Catering Services**
Servicios de comida a los aviones
Travel Lodge de Puerto Rico
Servicios hoteleros en el área de Isla Verde
- Citiserve Corporation**
Servicios a pasajeros y equipajes, incluyendo transporte de y hacia los terminales turísticos
- Cargo Services Corporation**
Servicios de carga
Airport Shoppers
Comercios de comida en el aeropuerto
- Corporate Aircraft Services**
Servicio a los jets ejecutivos que usan las facilidades del aeropuerto
- Crown Air**
Servicio de taxi aéreo a pasajeros locales y servicio de carga

Airport Catering Services

Cargo Services Corp.

TRAVEL LODGE
of Puerto Rico

CITISERVE

Corporate Aircraft Services
a Division of Airport Aviation Services

AIRPORT SHOPPERS

Crown Air

obrero en Borinquen Field en Aguadilla en 1942 y luego, cuando se trasladó a buscar nuevos horizontes en el Aeropuerto de Isla Grande a fines de la década de los años cuarenta y comienzos de los cincuenta. Hasta mediados de los cincuenta experimentó allí en varios trabajos y como operador de una pequeña empresa de mantenimiento de aviones de líneas aéreas pequeñas. Al ocurrir la trascendental mudanza al nuevo Aeropuerto Internacional de Isla Verde en el verano de 1955, ocurrirían, entre 1963 y 1972, las transiciones de International Air Services a Interstate Air Services y, finalmente, a Airport Aviation Services, con la red de corporaciones suplementarias que ya han sido mencionadas. En definitiva, al comenzar la década de los años noventa del siglo pasado, tal como se apunta en el reportaje de Travelhost, “la variedad de servicios que proveen estas compañías es tal, que es prácticamente imposible transitar por el Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín, y no utilizar al menos uno de ellos.”¹⁹

A la altura de junio del 1994 las Empresas Santana; esto es, Airport Aviation Services y sus corporaciones afiliadas, habían llegado a un alto nivel de desarrollo, complejidad y sofisticación administrativa. El Dr. José Antonio Santana de la Rosa era el presidente de su Junta de Directores y de su Comité Ejecutivo. La Junta la componían además del Dr. Santana: Lcdo. Willie Santana de la Rosa, Sr. Edwin Santana de la Rosa, Sr. José Algarín, Sra. Carolina Rodríguez, Lcdo. Francisco de Jesús Schuck, Lcdo. Luis M. Pellot, Sr. Julio Purcell, Sr. Félix Morera. Se constituía así un equipo de trabajo de suma confianza, de vasta experiencia en todas las aéreas que componían el conglomerado y con un sólido compromiso con la institución. José Algarín ostentaba la posición de Presidente Ejecutivo y CEO. La Sra. Rodríguez era Vice-Presidenta a cargo de Finanzas, con sus correspondientes secciones de contabilidad y contraloría. Había departamentos de asesores legales, relaciones públicas, auditorías departamentales y externas y recursos humanos. Existían tres divisiones

básicas controladas por vice-presidencias: Vice-Presidencia de servicios de comidas (“In-flight Kitchens”), responsable de las operaciones de Airport Catering y Sky Catering; Vice-Presidencia de Contratos y Servicios en Tierra (“ground handling”), responsable de Cargo Services, Airport Aviation y Crown Travel; Vice-Presidencia de Hospitalidad, a cargo de Country Kitchen, TraveLodge, Airport Shoppes y Tropimar Beach Club and Convention Center. Se completaba así el esquema organizacional: Airport Aviation Services y sus nueve (9) corporaciones afiliadas constituían el momento de máximo apogeo de la larga, ardua y exitosa carrera de Tony Santana.²⁰ Un año después, hacia el verano de 1995, las empresas, que empleaban unas 2,000 personas, representaban una inversión de aproximadamente \$50,000,000, con una nómina de \$23,000,000, según datos sometidos por el equipo gerencial.²¹

Los reconocimientos públicos y la información que divulgaba la prensa del país sobre el complejo empresarial y los grandes éxitos de las Empresas Santana en la década de los ochentas y hacia mediados de los noventas, estaban cimentados por la característica actitud de Santana, que consistía en seguir atrayendo el mejor talento gerencial posible, e incorporarlo al cuerpo de funcionarios veteranos de largos años de experiencia, que dirigía. Así, hacia mediados de julio de 1983 había persuadido mediante una oferta generosa al experimentado Contralor Luis R. Varona Méndez, quien comienza sus labores en esa capacidad en Airport Aviation Services, manteniéndose como parte del equipo ejecutivo por más de 30 años. La gran expansión que se experimentó en el resto de la década de los años ochenta le tuvo a él junto a Bauzó entre los principales protagonistas. Varona contribuyó a mejorar la estructura corporativa y se desempeñó, como apunta, “en casi todas las áreas”.²²

A este equipo gerencial que Santana seguía reforzando se une a mediados de 1989, según ya se había señalado, José Algarín. Las insistentes

invitaciones de Tony a Algarín para que se quedara en su equipo de trabajo definitivamente, surtieron su efecto. El experimentado Contador Público Autorizado aceptó una excelente oferta y se dispuso a responder a la visión de Tony Santana. Regresaba por lo pronto como Vice-Presidente de Finanzas de todas las empresas con la encomienda de llevar a cabo una reestructuración a nivel gerencial para consolidar el crecimiento presente y el que se avecinaba. La idea era lograr que Santana se fuera saliendo de los trabajos directivos cotidianos y se convirtiera en “la figura de arriba”, con más tiempo para dedicarlo a los grandes contactos, a los nuevos negocios para los cuales tenía un olfato único, y a las negociaciones en las que desplegaba su arsenal de estrategias, que alternaban, como se ha reiterado anteriormente, entre teatrales muestras de indignación (un palmetazo en la mesa, por ejemplo), seguidos por simpáticos abrazos y diálogos en privado. Así, rememora Algarín, Tony Santana, lo fue llevando de la mano, “hizo conmigo una mentoría”, según lo expresa, preparándolo para lo que tenía en mente.²³ En un momento determinado Santana invitó a su Vice-Presidente de Administración y Finanzas a una reunión de la Junta de Directores. Allí, sorprendentemente, planteó que renunciaba a la Presidencia de las Empresas Santana y que presentaba a José Algarín para Presidente. Este rememora que pese a la sorpresa, su nominación recibió el aval de la Junta. Le parece que el haber estado trabajando durante esos años día a día al lado de su mentor, coordinando sus ideas en torno a los rumbos que debían seguir las empresas, por una parte; y por la otra, debatiendo a veces con su jefe con entereza y espíritu constructivo y productivo, le ganaron la confianza de Tony. A partir de aquel momento, trabajarían más unidos que nunca hasta el final. A tal punto, que Algarín recuerda con emoción que el día antes de su deceso, Santana lo llamó a él y al Lcdo. Luis Pellot a su lecho de enfermo para darles instrucciones de cómo resolver tales y cuales asuntos pendientes. Tony le dijo a Algarín,

con relación a un problema laboral en particular: “Lamento no haberte podido dejar este caso resuelto. Pero ya tú sabes lo que hay que hacer”. Esas fueron las últimas palabras que José Algarín escuchó de parte de Tony Santana.²⁴

Las reestructuraciones gerenciales y los planes de expansión y nuevas iniciativas que se gestaban desde fines de los ochentas comenzaron a producir efecto y a divulgarse públicamente hacia fines de 1994. Algarín era Presidente de AAS y Varona Vice-Presidente de Administración y Contratos. A comienzos de octubre de 1994 se divulga ampliamente en los medios noticiosos que las Empresas Santana iniciaban una campaña publicitaria en la que se resumirían sus cuarenta y cinco años de éxito en las industrias del servicio al transporte aéreo y el turismo en Puerto Rico y el Caribe. También se anunciaba lo que se esperaba fuera su plan de expansión más abarcador desde su origen. Algarín y su equipo gerencial anunciaban los planes en primer lugar a los empleados, en reconocimiento a “las generaciones de excelentes trabajadores puertorriqueños que han hecho posible la contribución permanente de estas empresas a la economía del país.”

Los planes a corto plazo incluían la apertura en noviembre o diciembre de un centro de convenciones en Isla Verde; el inicio de operaciones en República Dominicana; contratos de servicio con las líneas aéreas TWA y Continental; la apertura de otros dos restaurantes de la cadena Country Kitchen, cuya franquicia había comenzado a operar las Empresas Santana desde 1991; la adquisición de derechos, permisos y equipo para un nuevo servicio de excursiones; y ampliaciones a las instalaciones existentes.²⁵ El contrato para ofrecerle todos los servicios en tierra y aire a Continental fue efectivo el 15 de diciembre, cuando la línea aérea inauguraba sus vuelos en Puerto Rico. Algarín también anunciaba que la apertura del importante proyecto del Tropimar Beach

Club and Convention Center en Isla Verde se efectuaría el 15 de diciembre. Estas instalaciones se consideraban sumamente necesarias. “Esto es una alternativa para las personas que van a realizar actividades en los hoteles –explicaba Algarín–. El complejo se concentrará en atraer mayormente actividades locales como charlas, fiestas de compañías, graduaciones, bodas y fiestas de Navidad, entre otras”. Algarín revelaba además que ya estaba en conversaciones con algunas líneas de barcos cruceros, como Cunard y Costa, para ofrecerle espectáculos folclóricos a los pasajeros. Le interesaba también conseguir actividades de grupos grandes de hoteles del área que no tuviesen instalaciones de convenciones.²⁶

La apertura oficial del Tropimar Beach Club and Convention Center, un impresionante complejo en la Avenida de los Gobernadores junto al balneario público de Isla Verde, el jueves 15 de diciembre de 1994 a partir de las 7:30 p.m. fue un acontecimiento de impacto que llamó mucho la atención pública. Se materializaba al fin lo que había sido “un sueño de mi papá”, según lo expresa Edwin Santana. Eran facilidades espectaculares con salones de diversos tamaños para convenciones; salas para celebrar reuniones; salones de baile y espectáculos; un cocktail lounge con piano bar; un amplio restaurante, Casa del Mar, que se hizo famoso al instante; la Plazoleta de Jardines Tropicales; un jardín con acceso privado a la playa; un parque para niños con juegos y columpios y un amplio estacionamiento con valet parking.

Pero la apertura oficial del Tropimar fue mucho más que un evento de trascendencia para el turismo, el entretenimiento y la gastronomía, o “un nuevo taller de trabajo y una alternativa para la industria del turismo, tanto de placer como de negocios”, según lo expresó en el acto Edwin Santana. Fue también una gran ocasión para que Tony Santana pudiera mostrar al país de forma más palpable y pública otra faceta





Tropimar
Convention
Center
(Circa 1995)

muy definitoria de su vida. Hemos destacado en este escrito su tendencia constante a la generosidad, a prestar ayuda a personas y causas necesitadas. En esta oportunidad se decidió que la gran gala inaugural se dedicara a beneficio de la Fundación Hogar Niñito Jesús de Cupey. La plana mayor de las Empresas Santana, la Junta de Directores de la Fundación Hogar Niñito Jesús y una pléyade de astros del mundo del entretenimiento, encabezada por Ednita Nazario y por Deborah Carty Deu, en su capacidad de maestra de ceremonia, se conjugaron con las 500 personas congregadas en el complejo, para generar un extraordinario aporte a la institución seleccionada. Según las palabras de la Sra. Eileen de Jesús, su Vice-Presidenta, “los donativos que hemos recaudado durante esta actividad representan un hermoso regalo de Navidad para nuestros niños y una posibilidad más de ayuda en nuestro albergue que cobija niños víctimas del maltrato doméstico, físico y mental”.²⁷ Fue muy notable la divulgación de esta noticia y la de los comentarios favorables que suscitó este aspecto filantrópico de las Empresas Santana y de su fundador. Edwin Santana destaca que así surgió esta tradición en el Tropimar de la gala de beneficio todos los años.²⁸

En la transición del año de 1994 al 1995, el último de la vida de Tony Santana, se hacía evidente que la ofensiva publicitaria y de expansión anunciada por las empresas rendía frutos y propiciaba amplios reconocimientos. A los aplausos públicos que generó el importante donativo a la Fundación Hogar Niñito Jesús en diciembre de 1994, le siguió en enero de 1995 el premio como Chef del año 1994 al Sr. Carlos Hernández, del Tropimar, por parte de la Asociación de Chefs de Puerto Rico. En febrero, la Asociación Internacional de Franquicias otorgaba el premio de excelencia “Franny” a las Empresas Santana, por su contribución al crecimiento experimentado por la franquicia Country Kitchen en la última década. El premio lo recibió a nombre de las Empresas Santana,

Luis R. Varona. Para entonces operaban seis franquicias: Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín, Hato Rey, Caguas, Canóvanas, Fajardo e Isla Verde. Más adelante se anunciaba que cuando la línea aérea española Span Air comenzara operaciones en Puerto Rico el 30 de junio, las Empresas Santana le suministraría los servicios de mantenimiento, todos los servicios terrestres y los de transportación de la tripulación.²⁹

Hacia mediados de 1995 culminaba, con una proyección de futuro que era muy perceptible en sus logros, y con una aportación muy importante al país que era comprendida por el gran público, la extraordinaria trayectoria de Tony Santana. Había recibido reconocimientos de parte del Gobernador de Puerto Rico, Rafael Hernández Colón y de entidades de prestigio relacionadas con la industria y el turismo. ¿Qué faltaba? Un homenaje póstumo proveniente de la institución municipal donde ubicaba la sede de los triunfos de Tony Santana. El Alcalde de Carolina, Hon. José C. Aponte de la Torre, y su familia, conocieron bien a Santana, compartieron socialmente con él y los suyos, y valoraban el gran impacto socio-económico que él y sus empresas tenían en el éxito de la administración municipal. Es por ello que en la Sesión Ordinaria del 13 de febrero de 1998 se adopta una ordenanza (#57) para “designar a la Avenida Central que da acceso a la Base Aérea Muñiz con el nombre de José A. ‘Tony’ Santana.” Los “por cuantos” de la Ordenanza destacan el respeto y el agradecimiento por la visión de Santana y “la importancia que sus servicios aéreos tendrían para el desarrollo del turismo en Puerto Rico”. Asimismo, se hace notar el agradecimiento póstumo a quien, “por su visión al prestarle servicios de excelencia, ayudó a este pueblo a convertirse en una de las ciudades más importantes en Puerto Rico.” Ciertamente, el Alcalde de Carolina, Hon. José C. Aponte de la Torre (QEPD), le daba mucho impulso al turismo en su jurisdicción y era lógico que las empresas de Santana, con sede principal en el municipio



y con su impresionante infraestructura, no solamente prosperaran por sí mismas, sino en el contexto y con el concurso de la obra modernizante que exitosamente propulsaba el alcalde. Santana y Aponte fueron muy buenos amigos. Sabemos que además de sus conversaciones relativas al desarrollo de la economía y el turismo en Carolina, el tópico de la educación era otro de sus favoritos. Aponte, maestro de experiencia, coincidía enfáticamente con Santana, para quien la educación, ya lo hemos destacado, era un renglón de primera prioridad.³⁰ Es justo no olvidar la contribución social de Santana, más allá de sus éxitos personales, al extraordinario desarrollo municipal de Carolina.

Conviene en este punto añadir un episodio especial nunca antes revelado públicamente en torno a esta asombrosa trayectoria de éxitos. Se trata de un proyecto que se concibió y hasta se intentó, aunque no se materializó. Su inclusión es pertinente para abonar con algunos detalles a la mejor comprensión de la mentalidad de un hombre que tenía gran seguridad en sí mismo, que pensaba en grande, que siempre tenía agendas para el futuro inmediato .y que, por lo menos, le daba

Fachada del rótulo de la Avenida José A. (Tony) Santana.

sería consideración a algunas empresas riesgosas. Se recordará que hacia diciembre de 1985, ante una pregunta en torno a la posibilidad de que las Empresas Santana intentaran adquirir su propia línea aérea, sus principales ejecutivos de entonces se mostraron escépticos al respecto. En la misma entrevista se cita a Tony Santana como diciendo que él no descartaba la idea totalmente. Tenía, alegaba, una lista para el futuro, y por lo pronto esperaba a ver qué ocurría. “Hay que prepararse para eso, [pero] en estos momentos –decía– no creo que lo hagamos.”³¹ Detrás de la determinación de no lanzarse a esa aventura, sin embargo, latían los recuerdos y las experiencias de unos discretos y privados intentos por esa banda, de apenas unos diez o doce años antes.

Sobre este particular, hemos logrado el testimonio de una fuente muy confiable. El Sr. Robert Hanchett, un piloto profesional de extenso historial, quien se retiró en 2005 mientras trabajaba con Delta Airlines, había conocido a Santana en 1965, durante el periodo formativo de las empresas. Colaboraría con aquel en varias instancias. El padre de Robert, Walter Hanchett, había sido director de mantenimiento de Pan American Airways hacia mediados de la década de los sesentas. Fue uno de los muchos funcionarios con quien Tony estableció relaciones de amistad y de trabajo. Fueron buenos amigos. Ambas familias se conocían y compartían. Cada cuatro o cinco años, todo el equipo de tierra de Pan American se rotaba. Se disponía de ese equipo para adquirir uno de más reciente manufactura. Hacia 1966 la buena relación con Walter Hanchett le permitió a Santana adquirir a un precio muy razonable el equipo descartado en esa ocasión por Pan Am, lo cual, sin duda representó una importante adquisición en el momento en que éste ampliaba sus servicios en tierra (“ground handling”).

La relación de Santana con los Hanchett se seguía consolidando y Robert, el piloto, tuvo la oportunidad de ser coprotagonista con Tony

en un plan que no materializó relacionado con una posible línea aérea. Tal parece que los éxitos que iba cosechando Santana en su excursión empresarial por las islas en los años setenta, especialmente en Saint Martin, lo indujo a pensar, como resultado de conversaciones informales con Robert Hanchett, en la posibilidad de establecer una pequeña línea aérea para el servicio a las islas. ¿Por qué no investigar las posibilidades? La isla de Granada había advenido recientemente a la independencia política a comienzos de los setentas. Necesitaba servicios modernos de aviación. A Santana le interesó el concepto de una línea aérea con base y certificación granadina, de modo que pudiera beneficiarse de las excenciones contributivas con las que el nuevo gobierno incentivaría la actividad económica. En algún momento en 1975 Hanchett fue a Granada en representación de Santana y logró conversaciones con Derek Knight, la mano derecha del Primer Ministro Eric Geary. Se enteró de que otra corporación había intentado previamente un proyecto similar, sin éxito. No obstante, ya existían los documentos básicos que recogían los parámetros del proyecto, incluyendo propuestas de artículos de incorporación y otros instrumentos legales. De hecho, Hanchett supo de la disposición del gobierno de la isla para ofrecer incentivos contributivos. Esto motivó un segundo viaje a Granada, esta vez encabezado por Tony. En un elegante hotel Holiday Inn en una playa de la isla, que servía en aquel momento de sede para un encuentro de varios primeros ministros de las islas de habla inglesa, transcurrieron las primeras conversaciones entre Santana y Derek Knight. La propuesta de Tony pareció interesarle. En un momento determinado, Knight conduce a Hanchett y a Santana hacia el grupo compuesto por los primeros ministros, incluyendo al de Granada, Geary. Hay las presentaciones y saludos protocolarios. De súbito, recuerda vívidamente Hanchett, Santana, vestido con su típica guayabera blanca y pantalón oscuro, comienza a hacer elocuentes y efusivas manifestaciones de amistad entre el grupo, dándole la mano a

todos los presentes. Hubo asombro inicialmente, pero a los pocos minutos ya los distinguidos funcionarios se referían al efusivo invitado con el apelativo informal de “Tony”. Parecía viejo amigo de todos y por unos momentos se había convertido en el centro de atracción del grupo. Después, en privado, Santana le decía a Hanchett que no había que sentirse inhibido ni intimidado por los grandes. Eran hombres como ellos y entendían, y entendieron, la sinceridad del acercamiento de aquel recién llegado. De lo que se trataba era de atreverse a acercarse y ganar su buena voluntad con aquellos gestos informales.

Ciertamente, el incidente abonó a la disposición de Geary para seguir escuchando la propuesta de Santana, a quien citó para un encuentro privado en una habitación reservada en el hotel. Hanchett estuvo presente. Había buena disposición para conceder los incentivos contributivos que pedía Tony. Se consideró comenzar en escala pequeña con un avión bimotor, propicio para servir a islas pequeñas. Hanchett y Santana enfatizaron la idea de utilizar como base la pequeña isla granadina de Carriacou, cuya pista de aterrizaje y demás facilidades desarrollarían. Desde allí servirían a Granada misma, San Vicente, Santa Lucía y, tal vez, Barbados. Se habló de una concesión por veinte años y hasta se detallaron los posibles arreglos para el avión y el manual de operaciones de la línea aérea. Pese a todas estas gestiones, el plan no prosperó, según el recuerdo de Hanchett, debido a que Tony le informó que en un momento determinado se vio involucrado en dificultades económicas, lo que hacía muy riesgoso seguir con el plan.

Pero el concepto y la posibilidad no desaparecieron. Hacia 1979 Walter Hanchett había dejado de trabajar con Pan Am y laboraba para Santana. Le informa a su hijo, y éste a Tony, sobre la alternativa de crear una línea aérea ubicada en Saint Martin y que daría servicio desde esa base a San Juan y Santo Domingo. Walter Hanchett, muy conocedor,

ya había sugerido que el avión apropiado sería un Convair 440, el cual Tony conocía. Después de varias gestiones con intermediarios en la venta de aviones, los Hanchett, Santana y un intermediario van a Sevilla a inspeccionar y probar las posibles adquisiciones. Santana, sin embargo, quería que las certificaciones de los aviones que adquiriera en España se hicieran en los Estados Unidos. No aparecían los historiales ni los manuales requeridos para la certificación en los Estados Unidos. Además, el costo de poner los aviones al nivel que se exigía para su certificación habría sido muy alto. Santana hizo sus cálculos y se desistió del plan. A Robert Hanchett le pareció que Tony posiblemente se persuadió de que no le convenía tener una línea aérea.³²

Estas fueron las experiencias que estaban en el trasfondo de sus expresiones de diciembre de 1985, en el sentido de que no pensaba para entonces que su empresa se lanzaría a tal aventura. Recuérdese además que era 1979, año de complicaciones de salud para Santana y tiempos en que llevaba a cabo el proceso de salir de sus empresas de servicio en las islas para dedicar, como en efecto lo haría, todos sus recursos a las expansiones en Puerto Rico, cuyos éxitos rotundos se han reseñado. Esta etapa de planificación tras bastidores, que no trascendió en su momento a la atención pública, retrataba una vez más al empresario audaz que no dejaba resquicio alguno sin explorar. Su visión y sagacidad eran tales que podía adelantarse a posibilidades que visualizaba antes que otros, sabiendo además que poseía entonces el capital, los recursos y las conexiones suficientes. Por otra parte, su mente eficiente y calculadora también sabía detenerle impulsos que podrían conducir a empresas no necesarias y en exceso riesgosas.

Tal fue José Antonio (Tony) Santana, el empresario que fue reconocido públicamente en vida en su momento de apogeo por el liderato del país en los campos de los servicios a la aviación y al turismo, y poco después

de su deceso por el agradecido Municipio Autónomo de Carolina, donde ubicaba la sede principal de sus operaciones. Sus sucesores en las Empresas Santana, para perpetuar su memoria y seguir contribuyendo a estimular las profesiones relacionadas con la hospitalidad y el turismo desde el escenario de la educación superior universitaria, establecieron importantes acuerdos de colaboración y auspicio con el Sistema Universitario Ana G. Méndez. Así se logró consolidar en la Universidad del Este en Carolina la International School of Tourism and Hospitality Management. Pocos años más tarde, el martes 18 de noviembre del 2008, se efectuaba una impactante ceremonia en los predios de la Universidad del Este, con la cual se consolidaba el compromiso y legado de Tony Santana y sus herederos con la educación superior. En la mencionada ocasión el Presidente del Sistema Universitario Ana G. Méndez, Dr. José F. Méndez, el Rector de la Universidad del Este, Lcdo. Alberto Maldonado Ruiz y el Decano de la existente Escuela Internacional de Turismo y Hospitalidad, Sr. Omar J. Pagán, convocaron a la comunidad universitaria y a connotados representantes del mundo cultural y empresarial, a fin de significar más aún el nombre de Tony Santana. En efecto, en la ceremonia tuvo lugar el cambio de nombre de la International School of Tourism and Hospitality Management por el de **José A. (Tony) Santana International School of Hospitality and Culinary Arts**.

Era la rúbrica de una biografía signada por la voluntad y la lucha, que había comenzado entre la pobreza de un remoto barrio de la ruralía de Naguabo a comienzos del siglo XX y que ahora se destacaba como modelo estimulante de futuro para generaciones presentes, precisamente un siglo después. En la gran tarja que elaboró para la ocasión el Sistema Universitario Ana G. Méndez en su Universidad del Este se lee: *“José Antonio (Tony) Santana: constructor de sueños, caminante que has trascendido en el tiempo, en tu familia, en tus amigos y en los jóvenes uni-*

versitarios. Unidos, celebremos la vida de un pionero en la industria de la hospitalidad. Gracias, Tony, y a la familia, por ayudarnos a crecer.”

Al rendir su jornada en este mundo el 2 de julio de 1995, José Antonio (Tony) Santana dejaba un legado empresarial extraordinario, aportes de suma importancia al país, mucho reconocimiento público y una importante huella en la educación superior relacionada con los quehaceres que ocuparon toda su vida.

EL MUNDO DEL TRABAJO OBRERO QUE LO HIZO POSIBLE

Tony Santana fue un obrero toda su vida. Sus interminables luchas, su inteligencia y gran visión, junto a su unidad de propósito y la capacidad de adaptarse a las circunstancias y a las demandas de necesidades de servicios que se translucían, le llegaron a encumbrar a niveles de sofisticación empresarial y de complejidades administrativas insospechadas.



Inauguración de la José A. (Tony) Santana International School of Hospitality and Culinary Arts, Universidad del Este

No obstante, nunca dejó de ser un gran obrero con enorme talento para dar el ejemplo y convocar la confianza y el compromiso leal de otros obreros y empleados. Por ello, es necesario destacar y hacer justicia a ese extendido y consistente mundo del trabajo y de los trabajadores que el líder supo aglutinar por tantos años y sin cuyo concurso pertinaz no hubiese podido levantar vuelo. Desde el comienzo el contexto fue obreril. Hijo de una familia pobre y muy numerosa que luchaba contra los elementos que imponía la economía de explotación agrícola azucarera de comienzos del siglo XX, desde muy temprano se destacaba por su dedicación al trabajo, ya fuera en las tareas domésticas que compartía en el seno familiar, ya en los campos cañeros y ganaderos que constituían la atmósfera “normal” del Naguabo campesino de entonces. Pero era un adolescente con ambiciones de progreso y la determinación a lanzarse en su búsqueda.

Y así lo hizo. Hemos reconstruido lo esencial de su valiente periplo hacia el Santurce de los treintas y comienzos de los cuarentas, donde se inicia como joven adolescente obrero que se desempeña en tareas misceláneas, en una zona urbana en crecimiento y de muchas complejidades sociales. No se podía conformar con permanecer en aquel escenario sin futuro y, al igual que muchos jóvenes coetáneos, se dispone a buscar trabajo adonde le lleven las posibilidades. Así, nuestro obrero en continuo movimiento va a parar a Aguadilla, al Borinquen Field que estaba en construcción, en el momento en que la Segunda Guerra Mundial significaba la militarización defensiva de la región del Caribe y por ende de Puerto Rico. Allí ocurrió, según hemos descrito, su comienzo en el mundo del trabajo relacionado con la aviación. El joven Tony Santana siempre estaba dispuesto a hacer de todo, con miras a mejorar y además con disposición para ser persona de iniciativas nuevas que lo destacaran y llamaran sobre él la atención de sus superiores, a fin de avanzar en



su carrera como obrero independiente. Hemos reconstruido aproximadamente el escenario de sus trabajos en Aguadilla, desde el de aguador, según le dijo muchos años después a un amigo³³ hasta supervisor de mantenimiento en talleres de aviación.

Además de su inicio como obrero en el mundo de la aviación, Santana conoció en Aguadilla el amor, el matrimonio y lo que él entonces y siempre consideró su nuevo hogar y familia en aquel proceso de búsqueda de una mejor vida. Ello fue muy importante para entender la relación, desde el punto de vista obrero, de estas nuevas circunstancias de su vida con el trabajo. Tony se integró y articuló muy bien desde el principio con su esposa y su nueva familia, lo cual supuso que en adelante él, en tanto obrero solitario hasta ese momento, tendría en el futuro el apoyo extraordinario de la esposa, los hijos y demás parien-

La Universidad del Este honra el nombre de José Antonio (Tony) Santana al dedicarlo a su prestigiosa escuela. El acto se efectuó el 18 de noviembre de 2008 .

tes. Doña Magie, ya se ha recalado en este libro, fue fundamental en la historia de las luchas y los éxitos de su marido y en el proceso del cuidado y la atención de la prole, a cuya educación como profesionales se dedicaron con gran esmero. Desde aquellos tiempos de Aguadilla es que data la mentalidad del obrero involucrado en pequeñas empresas familiares al principio, y en proyectos complejos y mayores, siempre familiares, en lo sucesivo.

La posguerra provocó la transición de la incipiente familia de Tony otra vez hacia el Santurce que había conocido, hacia nuevos trabajos, atención a las necesidades de los niños y las mudanzas de hogar que iban, poco a poco, reflejando las mejorías económicas del trabajador incesante. Vuelvo a destacar la nota que se debe enfatizar a lo largo de esta parte del relato. Estamos ante un operador obrero de gran voluntad e individualidad que no se detiene y que en el camino incorpora el concurso de una creciente familia que siempre lo apoyará de muchas maneras. Del Santurce al que regresa, los nuevos habitáculos que va compartiendo con su gente y las tareas diversas con las que mantiene el hogar, el escenario se orientará hacia el Aeropuerto Internacional de Isla Grande hacia fines de los cuarentas hasta mediados de los cincuentas. En aquella atmósfera competitiva, ya Tony Santana comienza a convertirse en empresario emergente y por lo tanto, su historial como obrero asumirá otros matices y responsabilidades en tanto supervisor de una empleomanía que, aunque pequeña aún, se va consolidando a su alrededor en una relación de trabajo intensa, exigente y sobre todo, comprometida y leal.

La mudanza al escenario final y definitivo de los grandes éxitos, el Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín, proveerá el trasfondo que transformará y le dará su particular característica a las relaciones del gran obrero-jefe que siempre sería Santana, y el amplio cuerpo de apoyo



laboral que crecía. Es pertinente reiterar la capacidad que iba desarrollando Santana para reclutar, además del personal gerencial y administrativo de alto nivel, según hemos visto, el personal de apoyo tan variado que se necesitaba para atender los múltiples servicios en tierra. “Tenía una gran capacidad para identificar el talento que le ayudaría a crecer”, recuerdan Tito Alvarez y Orvil Miller.³⁴ Otros testimonios que hemos consultado, ya en entrevistas formales, ya en conversaciones breves, son unánimes en ese sentido. Por otra parte, Tony Santana no tenía reparos en recordar cuantas veces fuera necesario que él era el jefe y exigía dedicación, lealtad y sobre todo, trabajo bien hecho. No había cabida para la mediocridad. No tenía mucha tolerancia con los que holgazaneaban, los que pretendían trabajar matando el tiempo o se arrimaban sin trabajar. Tenía mucha sensibilidad para la necesidad de trabajo de los obreros, pero

José Algarín,
Presidente
de Empresas
Santana, junto
a don Tony.



era fuerte al momento de sacudirlos o prescindir de ellos por improductividad o falta de cuidado al cumplir con algún servicio determinado, de los cuales siempre exigía excelencia. Podía ver que se cayeran algunas maletas de la correa de transmisión y eso le costaba una fuerte reprimenda al obrero, incluyendo a veces la palabra bien cargada. Podía ver un descuido al llenar el tanque de la gasolina de algún avión, lo cual resultaba en un duro reproche al trabajador y una expresión fuerte del propio Tony en el sentido de que no debió haberlo contratado. Pero si se era productivo, disciplinado, exigente y leal, Tony Santana apoyaba y cuidaba a su gente con gran celo y generosidad. Se podía contar con él en caso de alguna urgencia familiar, más allá de la relación estrictamente obrero-patronal. Sin duda, Tony Santana era conocido y respetado

Ejemplo de un reconocimiento de Tony Santana a los empleados que se distinguían.

entre sus trabajadores por aquellos niveles de exigencia y excelencia que invariablemente predicaba, y por la lealtad con que él mismo reciprocaba la de sus subalternos, quienes a su vez desarrollaban hacia él lazos de afecto que, según hemos observado en varias entrevistas, aún hacen brotar lágrimas a los ojos de aquellos que lo evocan.

No era un ejecutivo que se encerraba en sus oficinas. Estaba muy presente entre sus compañeros obreros. Era el jefe que mandaba, iba y daba el ejemplo. Si a última hora le faltaba un suplidor de gasolina, por ejemplo, aparte de expresar con vehemencia verbal su disgusto, agarraba las mangueras y hacía el trabajo él mismo. En más de una ocasión tuvo intercambios con líderes unionistas que le recriminaban al verlo hacer los trabajos (por razón de alguna emergencia) de los obreros. Desde que



De pie, de izquierda a derecha, Lcdo. Francisco de Jesús Shuck, José Algarín, Carolina Rodríguez, Luis M. Pellot, Félix Morera, Julio Purcell. Sentados: Lcdo. Willie Santana, doña María Luisa de la Rosa de Santana, don Tony Santana, Edwin Santana y Dr. José A. Santana de la Rosa, todos miembros de la Empresas Santana.

aparecía en la escena se sabía, por su actividad y su carisma, que había llegado el comandante en jefe de la instalación. Sobre este particular las opiniones testimoniales son abrumadoras. En aquel mundo del trabajo en las rampas, las correas en movimiento, el acarreo de maletas, de alimentos, de gasolina y de muchos otros menesteres relacionados, era muy común ver a Tony desplegando su liderato y vitalidad. Se le veía entre los maleteros, moviéndose en un carrito motorizado “a tó meter por ahí, debajo de los aviones”, acomodando las maletas de los viajeros en una “pick-up” para llevarlos a los hoteles, o usando la redcilla sanitaria en la cabeza para ayudar en los trabajos de las cocinas.³⁵ Era dueño,

gerente, relacionista y supervisor cotidiano. Era claro que cuidaba personalmente y con extremo celo todas las caras de unas operaciones muy diversas y complejas. Las empresas eran él mismo, o al menos, el quería que las empresas se parecieran a él.

Un caso en particular, ilustrativo de la perspectiva obrera a que nos referimos en esta sección, confirma lo antedicho con instancias concretas. Don Norberto Vélez Martínez, ebanista, estuvo relacionado con Santana desde que en 1973 éste advino al negocio de la hotelería. Hacia fines del 2009 cumplía veinticinco años trabajando para las Empresas Santana en el hoy Hotel TRYP Isla Verde. Don Norberto le hizo la ebanistería a Tony en su residencia de la Urbanización El Palmar Sur y se encargó de los trabajos de su especialidad en el TraveLodge. Al poco tiempo Santana, complacido con sus servicios y expresándole su confianza, le hizo supervisor de mantenimiento del hotel. La excelencia y responsabilidad de Vélez eran debidamente reciprocadas por el jefe. Le había cumplido con sus exigencias y en lo sucesivo no cuestionaría lo que Don Norberto le dijera sobre el costo de tal o cual trabajo, tanto en términos de materiales como de honorarios. Hubo confianza entre ambos. “¿Por qué no compra un terreno en Luquillo y construye un buen hotel de turismo escénico?”, le propuso una vez el empleado a su jefe. La idea la consideraron, independientemente de que en aquel momento no prosperara. Cuando Santana monta sus servicios en las islas, es a Don Norberto a quien se lleva a Saint Thomas primero y a Saint Martin luego, desde donde regresaba semanalmente. Pero no todo era miel sobre hojuelas. Un día Tony llegó “bien prendió”. Estaba de mal humor y le habló “estrujao” a Vélez. Este quería irse, pero Tony lo detiene, lo persuade y lo retiene. El jefe había dado instrucciones estrictas a la cocina del hotel de que a todos los obreros de ebanistería que trabajaban con Don Norberto se les diera comida allí mismo, para evitar que se fueran a la calle a comer y perder tiempo, y tal vez a no regresar.

Este así se lo notificó al cocinero. Parece que el plan no resultó, porque en un momento determinado don Norberto mismo tuvo que salir un momento a comer. Ello fue el origen de la descarga de Tony hacia su empleado, a quien pudo retener a duras penas. Aunque en realidad el afecto y la confianza mutuas no se habían disipado. Don Norberto Vélez aún recuerda con mucho sentimiento a su jefe, quien en sus momentos de enfermedad hacia finales de su vida lo llamaba ocasionalmente para que lo sacara a pasear. Hablaban, y recordaban los tiempos de lucha, cuando Doña Magie era “el banco de él”. Para este obrero fiel, Santana fue “el mismo desde el primer día hasta el último que lo conocí. No se le trepó el humo a la cabeza. Era el hombre de apariencia humilde con su guayabera típica.”³⁶

Hacia fines de septiembre de 1994 en San Juan se padeció de una sequía que afectó los servicios de abastecimiento de agua en el TraveLodge. A Don Norberto se le ocurrió reciclar el agua de los aires acondicionados del hotel para amortiguar la sequía, iniciativa que aceptó y aplaudió Santana. En una carta fechada el 29 de septiembre de 1994 le expresa las gracias y el reconocimiento por la idea a su empleado y lo estimula a seguir adelante. Dentro del sobre había un cheque de \$1,000.00. A Tony no solamente le gustaba que todo se hiciera bien, sino que se pensara continuamente en el mejoramiento de los servicios y en ideas como la presente para afrontar emergencias. La lealtad y afecto de Don Norberto perdura hasta después de la muerte de Santana. En mayo del 2009, mientras observaba una vieja fotografía de Tony, se le ocurrió captar lo esencial de su expresión. Tomó un coco seco, lo limpió y barnizó bien y pintó esquemáticamente la efigie de Tony Santana, con una amplia expresión. “Así era Tony, bien expresivo”, me dijo. El 28 de julio del mismo año, pensando en Tony, se puso a escribir a lápiz un poema que tituló **El triunfador**:

*Soy el tronco de mi imperio, y en él es que quiero estar
 Porque me ha dado energía para luchar y luchar(...)
 Llevo en mi corazón el orgullo de luchar
 Y lucho para ganar, porque soy un triunfador(...)
 Tengo mi galardón, por los triunfos que he tenido
 A mi mujer y a mis hijos, los llevó en el corazón*

En definitiva, Don Norberto quiso resumir lo que es aún su imagen de la personalidad y el carácter de su jefe: “Tony se ganaba las subastas y se ganaba la gente, y si estuviera vivo y se postulara para gobernador y saliera, pondría este país como el hilo ochenta.”³⁷

En la década que toma impulso el desarrollo de la empresa, a partir de los años sesenta, se fue aglutinando un cuerpo obrero amplio y diverso que respondía a la variedad de tareas especializadas con toda la excelencia que exigía y supervisaba celosamente Santana. Los testimonios consultados coinciden en señalar a un grupo en particular de obreros que se constituyeron en lo que algunos llamaban “la fuerza de choque de Tony”: Ercille Loo Looby, el isleño cuya importancia para Santana en su época de las islas se ha reseñado; Tirso Marrero, supervisor de rampa; César Gordián, jefe de mecánica y mantenimiento; “Chin” Escudero (RIP), jefe de los ramperos; Jesús (Chuito) Calderón, soldador y rampero; Juanito García (QEPD); Eduardo King Todd, hojalatero y pintor; Swiny Seda, mecánico (QEPD); José L. Rosario (Chegüi), rampa, en despacho de gasolina; Juan Ayala (QEPD); Roberto Sánchez (“El militar”), mecánico automotriz. Habría unos pocos más en este grupo cuyos nombres no se han podido rescatar de momento, pero que merecen también el respeto del recuerdo. Y claro está, muchos otros obreros y artesanos que sin pertenecer al taller mismo de Santana en el aeropuerto, se beneficiaban con contratos de servicios específicos, como hemos visto en los casos de Miguel Ángel Otero (rótulos) y Norberto Vélez (ebanistería).



Así captó
 Don
 Norberto
 Vélez
 Martínez
 a Tony
 Santana .

Los lazos de colaboración, trabajo y lealtad que unían a Tony Santana con su gente se expresaban en ocasiones festivas, especialmente durante el período navideño. Se alternaba el trabajo de una temporada tan cargada e intensa como las Navidades con algunos resquicios para la celebración, el festejo y la camaradería. La Sra. Carmen Jovet ha dejado un sencillo aunque sentido testimonio de aquella atmósfera, en la forma de algunas décimas dedicadas a “Tony Santana y su gente”, con fecha del 24 de diciembre de 1987. Se transcriben a continuación tres de ellas:

*Amigos, les voy a hablar
a ustedes de un caballero,
honesto, bueno y sincero
y más que eso, ejemplar;
él ha sabido luchar
para adaptarse al ambiente;
ha sido muy eficiente;
eso ha sido este hermano;
por eso yo doy la mano
a Tony Santana y su gente.*

*Hombre... pulcro, serio y bueno;
fiel amante de su hogar
por ser esposo ejemplar
de amor y cariño lleno
tranquilo, sano y sereno;
y su esposa que fielmente
a él le sirve de aliciente;
ella le sirve de guía;
ayuda Virgencita mía
a Tony Santana y su gente.*

*Como ha sido un sembrador
del Puerto Rico que vive
por eso es que se percibe
en él un hombre de honor
muy franco, gran luchador;
por eso hoy dije "Presente";
traje versos en mi mente*

*para rendirle tributo;
vaya un respaldo absoluto
a Tony Santana y su gente*

*Van mis saludos también
para sus hijos y esposa
que como familia hermosa,
viven en mi Borinquén,
que es mi isla como Edén
que recibe al creyente
hijo del omnipresente
aquel que en la cruz murió
es Él el que protegió
a Tony Santana y su gente.*

*Traje mil felicidades
para toda esta reunión
y tengo muy buena impresión
de todas tus amistades
muy lindas sus cualidades
lo digo sinceramente,
y como me gusta este ambiente
si molestia no les causo
pido dar un fuerte aplauso
a Tony Santana y su gente.*

*Con mucho cariño, Carmen Jovet
24 de diciembre de 1989*



Vista del edificio de Airport Aviation Services, en los terrenos aledaños a la Base Aérea Muñiz .

Tony Santana y su gente. Así, tras el genio del muchacho aquel que salió de Peña Pobre con muchas ilusiones, logró aglutinarse a través de largos años de lucha, mucha “gente” que le propició, no solamente grandes éxitos personales, sino que le permitió servir bien al país en tiempos de despegue económico con la visión y la voluntad de quien supo otear como nadie los espacios de servicio que eran necesarios para multitudes humanas que se desplazaban internacionalmente.

En uno de los rótulos de difusión pública de las Empresas Santana, aquel gran conglomerado obrero que dirigía con su talento y ejemplo Tony, le hacía saber a toda la comunidad que “no le tenemos miedo a las alturas” y que trabajaban, según rezaba el lema de las empresas “Por Puerto Rico en tierra y aire.” Esta era su proclama al país: “Los empleados de las Empresas Santana somos más de 2,000 trabajadores puertorriqueños, orgullosos de servir a las industrias de la aviación, alimentos y turismo en la isla. Trabajamos día a día para ofrecer un servicio de altura y continuar haciendo de Puerto Rico un país con servicio de primera clase. Al acercarnos a un nuevo siglo, reafirmamos nuestro compromiso de ofrecer lo mejor de nuestras destrezas y talentos para el bienestar y desarrollo económico de Puerto Rico. Junto al dinámico equipo de empresas que nos guía, cada meta que nos tracemos será un nuevo reto.. Nuestro compromiso consiste en llevar a cabo un trabajo de altura, en todo momento.”³⁸

NOTAS DEL CAPÍTULO 4

- ¹ Sala/Biblioteca/Archivo de José A. Santana de la Rosa, en Empresas Santana, Cupey, Río Piedras.
- ² Autoridad de los Puertos, *50 años*, 117.
- ³ *The San Juan Star*, domingo 5 de junio de 1983, S-16.
- ⁴ *Ibid.*
- ⁵ Entrevista con José Algarín, 10 de febrero de 2011.
- ⁶ Entrevista, 23 de octubre de 2010.
- ⁷ *El Mundo*, 14, 17 y 25 de marzo; 7,10,14,25-26 de noviembre de 1972.
- ⁸ Entrevista, 12 de abril de 2009.
- ⁹ *El Mundo*, 19 y 23 de febrero de 1985; *Caribbean Business*, 11 de diciembre de 1985, 39.
- ¹⁰ Orvil Miller, entrevista citada.
- ¹¹ Edwin Santana, entrevista del 3 de febrero del 2011.
- ¹² *Ibid.*
- ¹³ Bauzó, entrevista del 12 de abril de 2009.
- ¹⁴ Mike Tierney, entrevista telefónica desde Nueva York, 28 de enero de 2011 (La traducción del inglés es mía).
- ¹⁵ José Algarín, entrevista citada.
- ¹⁶ *Caribbean Business*, 11 de diciembre de 1985, 38. Esta y todas las traducciones del inglés que siguen son mías.
- ¹⁷ *Ibid.*, 39.
- ¹⁸ *Caribbean Business*, 2 de abril de 1987; *El Nuevo Día*, 3 de abril de 1987
- ¹⁹ *Travelhost*, abril de 1991, 29.
- ²⁰ Documento de esquema organizativo en la Oficina/Sala/Archivo de las Empresas Santana en Cupey, Río Piedras.
- ²¹ *El Mundo*, 3 de julio de 1995.
- ²² Entrevista a Luis Varona Méndez, 3 de marzo de 2011.

- ²³ José Algarín, entrevista citada.
- ²⁴ José Algarín, entrevista citada.
- ²⁵ *El Vocero*, 7 de octubre de 1994, 30. En Album de Empresas Santana, Clipping Report, 1994-1996. En lo sucesivo: Clipping Report.
- ²⁶ *El Nuevo Día*, 9 de diciembre de 1994, 63. En Clipping Report.
- ²⁷ *El Vocero*, 3 de enero de 1995. En Clipping Report.
- ²⁸ Entrevista, 3 de febrero de 2011.
- ²⁹ *El Nuevo Día*, 18 de mayo de 1995. En Clipping Report.
- ³⁰ Agradezco al Presidente de la Legislatura Municipal de Carolina, Sr. Reinaldo L. Castellanos, el envío de una copia oficial de la Ordenanza de referencia, y al actual Alcalde de Carolina, Hon. José C. Aponte Dalmau, sus recuerdos de la relación de su padre con Santana.
- ³¹ *Caribbean Business*, 11 de diciembre de 1985, 39.
- ³² Entrevista, 12 de mayo de 2010.
- ³³ A José (Tony) Rosario Piñero. Entrevista, 15 de octubre de 2010.
- ³⁴ Entrevista citada, 10 de agosto de 2009.
- ³⁵ Testimonios de Orvil Miller y de Mike Tierney, en entrevistas citadas.
- ³⁶ Entrevista, 7 de noviembre de 2009.
- ³⁷ *Ibid.*
- ³⁸ Placa en la antesala de las Empresas Santana en Cupey, Río Piedras.

Cuento V

VOODOO ROOM

EN ESE TIEMPO ME LLAMABAN *LAVEAU* aunque no era mi verdadero nombre, tal vez porque mi madre nació y vivió mucho tiempo en Nueva Orleans antes de mudarse a Puerto Rico, o si no por los labios grandes. Fui famosa, admirada, deseada, la más codiciada en aquel tugurio con ínfulas de burdel parisino en la parte de atrás de ese hotel simulando barco trasatlántico. En aquellos tiempos difíciles fui meretriz de muchos, tal vez de todos, menos del que tantas veces quise ser. Siempre me trató con respeto, con el que muchas veces estuvo ausente en aquella casa de lenocinio. Uno que otro pellizco para que no se me ocurriera sentarme en su falda, pero nunca un avance, un oprobio, una propuesta deshonesta; nunca una visita a los cuartuchos para satisfacerse.

Nos visitaba frecuentemente. Al principio creí que era uno de los dueños, pero ningún dueño trataba así a las muchachas, mucho menos don Ismael. Nunca se iba sin dejar una buena propina, no sólo a mí, sino a todas las muchachas que estuviesen trabajando esa noche. Se reunía con los importantes que nos visitaban a altas horas de la noche. Conocía a los llamados togados, los que interpretaban la ley al cruzar la avenida, y compartía con ellos como si los conociera de toda la vida. Siempre pedía el mejor “champancito” de la Viuda o del Dom, aunque nunca para él. Sabía halagar a una amistad, algún conocido, a clientes del aeropuerto que visitaban; en fin, quería siempre compartir lo mejor de sí. Para mí, su saludo sincero, su sonrisa

espontánea, su galantería compasiva al tratarnos como damas de la noche y no como prostitutas siempre fue mejor compensación que cualquier pago de clientes. Me enamoré, aunque sabía que no podía tenerlo; él era fiel a sus dos pasiones –su esposa y su trabajo. Nunca lo supo, aunque tiene que haber sospechado algo pues mi admiración a veces no era fácil de disimular.

Todavía recuerdo cuando me llevó a trabajar con él, al Ocho Puertas que compró con varios socios. De mesera a supervisora, de cajera a administradora, y todo gracias a las clases que me pagó y obligó a tomar para que dejara la venta de mis encantos y desarrollara otros talentos que solo él vio sin necesidad de desnudarme.

Envejecimos juntos, nunca revueltos, aunque siempre en contacto sano y productivo. Siempre tuvo las mayores consideraciones para conmigo y los míos, pero no pensé que llegara a tanto. Nunca pude pagarle, tampoco él lo hubiera permitido. La satisfacción de ver a mi hijo graduarse, luego de aprovechar año tras año aquella ayuda inmerecida pero bien intencionada, fue suficiente. De la cárcel a las aulas universitarias no es un trecho usual. Cómo él lo logró, cómo lo convenció, cómo lo motivó, que magia o *voodoo* utilizó, nunca lo sabremos.

Hoy, 3 de julio de 1995, por las esquelas del periódico me enteré de su deceso y derramé una lágrima por él.

“Siempre recordaré ese ángel llamado Antonio”.

María “Laveau” Alcántara Oppenheimer



Tony Santana en una expresión característica.

CAPÍTULO 5

HISTORIA, BIOGRAFÍA Y CARÁCTER: EL CASO DE TONY SANTANA

Los testimonios ampliamente elocuentes que han dejado los herederos directos de Santana y que han sido fundamentales para orientar esta investigación, han sido complementados por los de numerosos recuerdos de personas que estuvieron allí en su momento y que hoy recuerdan y meditan sobre su carácter y personalidad, a petición nuestra. A continuación se recoge una selección de expresiones en torno a la figura de Tony Santana, a fin de examinar lo que parece predominar como elementos del carácter que se destacarán en el contexto del enfoque de este capítulo:

“Ese hombre fue un genio.” (Marisara Pont)

“Fue un visionario y sabía lo que es soñar. Su vida enseña que se puede soñar.” (Lic. Willie Santana de la Rosa)

“Era atrevido, no temía al trabajo. Si encontraba una piedra en el camino seguía adelante. Creía en el trabajo y en el país. De carácter firme, fue muy bueno como padre, y fuerte en el sentido de que quería dejarnos como herencia la mejor educación posible. Papi tenía un refrán: ‘La luz de adelante es la que alumbra’. Por eso a menudo tomaba decisiones al momento. Tenía esa capacidad innata. Decía que eso lo desarrolló en la universidad de la vida”. (Edwin Santana de la Rosa)

“Era impactante. La gente decía que impactaba al conocerlo. Era así, le caía bien a la gente. Era un líder natural. Sabía hablar y tenía astucia

e inteligencia innata para prever los negocios que podían venir. Amaba su trabajo. Toda su vida era su trabajo. Se dedicaba en cuerpo y alma a su trabajo. Tenía capacidad para comunicarse con personas de todos los niveles y capacidades. Era estricto. Había reglas de conducta y de trabajo. La gente sabía lo que él esperaba de ellos.” (Dr. José Antonio Santana de la Rosa)

“Tony Santana era el tipo de persona que cuando creía en algo, no había forma de no hacerlo. Sabía tomar sus riesgos y, aunque en el camino se cometieran algunos errores, tenía tanta fe y confianza en lo que quería y sabía que podía hacer, que eso lo hizo muy exitoso.” (José Algarín Pabón)

“Si en Puerto Rico hubiera esa capacidad de trabajo que tenía Tony Santana, hoy habría otro país. Tony trabajaba veinticuatro horas al día, para él existía solo el trabajo. Siempre fue idéntico a sí mismo, super humilde, brillantísimo. Buscaba soluciones a los tranques con suma tranquilidad.” (Luis R. Varona Méndez)

“I knew that man for forty years. Don Tony had a magic quality about him, he was very charismatic. I still have his picture, smiling. He was a visionary, very innovative, instrumental. For instance, he bought counter space more than he needed, because he thought for the future. And so it happened that he put service for the big airlines as they came in”. (Mike Tierney, desde Nueva York)

“Era serio, trabajador, dedicado y responsable. Un gran luchador. Su esposa María Luisa lo apoyó mucho siempre y lo atendió muy bien. Eramos amigos y salíamos a menudo a comer. Eran grupos familiares pequeños. Trabajó para sus hijos y su familia. Merece ser recordado por su gran éxito en la empresa que levantó, y su dedicación a la familia.” (Rev. P. Rafael Candelas)

“Fue un hombre humilde, pero muy listo. No se le escapaba ninguna oportunidad para hacer negocios. Era atrevido, arriesgado. Muy honesto, de manera sincera y directa. Sabía entretener muy bien a sus clientes, pero iba al grano. Era jefe de operaciones, de ventas, de relaciones públicas. Una inteligencia natural, además de ‘street knowledge’” (Antonio (Tony) Rosario Piñero)

“Ayudaba a todo el mundo. Yo era a menudo intermediario en esas ayudas. Podía ser fuerte a veces en el trato y la palabra, pero si tú le llevabas un problema ya estaba resuelto.” (César Gordián)

“Como amigo no he encontrado uno como él.” (Diego Vidal Lampón, QEPD)

“Era excepcional. Humilde, luchador incansable. Bueno, generoso. Le gustaba resolver los problemas de todo el mundo. No pensaba yo que lo hacía por interés. Es que de verdad trataba bien a su gente.” (Ada Vidal)

“Fue el hombre apropiado, en el momento apropiado, en el lugar apropiado. No creo que había otra persona que hubiese podido lograr lo que él logró en ese tiempo. Tenía el tesón, el carácter, el empuje. Podía ser muy cálido y emotivo, pero en el negocio era otra persona; ahí lo personal y emotivo no decidían. El trabajo para él era su segunda naturaleza. Las tres de la madrugada eran para Tony lo mismo que las tres de la tarde. Trabajó bien duro y lo hizo sin perder el amor y la pasión que tenía para la familia y los hijos. Su vida fue como un sueño, una visión realizada.” (Robert Hanchett)

“Era muy bueno, generoso; a veces volátil si alguien lo desencajaba o retaba su autoridad. Era muy fuerte como administrador. A veces se desaparecía a descansar, en Dorado. Siempre con apariencia muy humilde, guayabera blanca y pantalones grises o negros con zapatos negros. Recuerdo que me decía: ‘Apréndete esto. Si tú estás seguro de algo y

Tony Santana era el tipo de persona que cuando creía en algo, no había forma de no hacerlo.

lo repites muchas veces con fuerza, con convicción, la gente lo va a creer.' Me lo repetía, y me decía que lo ponía en práctica en sus negociaciones. Además tenía una capacidad extraordinaria para identificar el talento que lo ayudara a crecer. Se hacía amigo de los funcionarios, del partido que fuera, y le daba trabajo a quienes tuvieran el talento.”(Luis “Tito” Álvarez)

“Mi primer impacto sobre su carácter fue cuando nos mudamos a Isla Verde. Salíamos a almorzar y Tony recogía las cuentas de todos los compañeros para pagarlas él. Así, aún empezando, sin ser todavía un gran empresario, sino un modesto empleado como nosotros. ¿Con qué chavos? No lo sé, pero ese era él. A mí me extrañó, era de más bajo nivel [social] que yo.” (Félix Morera, QEPD)

“Más que su abogado, fuimos amigos, amigos de verdad. Si yo fuera a escribir mi autobiografía, Tony ocuparía un espacio muy importante en la narración. Tenía visión. Abría negocios y servicios que hacían falta. Tenía la mente hecha sobre lo que quería hacer. Era siempre la mente directriz y sabía contratar a los profesionales apropiados. El imperio Santana lo hizo Tony Santana.” (Lcdo. Elí B. Arroyo, QEPD)

“No podía ver a nadie con problemas. Ayudaba a mucha, mucha gente, además de a los empleados. Era fuerte de carácter, pero muy noble. Me impactó en extremo su compromiso con el servicio. En todo, en el trabajo, familia, grupos, impedidos. Completamente comprometido con el servicio. Servicio, dar servicio, esa frase era la más grande para Tony. Era brillante. Encontraba la manera de persuadirte para tal o cual negocio. Era que atendía bien, no reparaba en las atenciones. Había que atender a los clientes todo el tiempo, a todos.” (Fernando Joubert Nouel)

¿Qué pertinencia adjudicarle a las expresiones citadas arriba en el contexto de la trayectoria biográfica reconstruida en este libro? ¿Cómo pueden ser éstas reveladoras de algunos rasgos definitorios de la menta-

lidad que buscamos y que subyace a los actos y hechos del biografiado, y que los explican? Lo planteado conduce a revisar someramente algunos aspectos el estado actual de la investigación biográfica en el plano internacional, su impacto en la práctica de ese género en Puerto Rico, y sus lagunas, deficiencias y logros.

Se sabe que hoy existe una eclosión espectacular de carácter global en lo referente al estudio, la investigación y la publicación de lo que se llama las historias de vida (“life writing”). En esta parte de América que se llama Puerto Rico ha existido una tradición en el cultivo de la biografía que data en general de fines del siglo XIX y que despegó profesionalmente a partir de mediados del siglo XX. Ha predominado el tema de la biografía política descriptiva, y tanto en ese renglón como en los casos en que los biografiados se han destacado en otros aspectos del quehacer humano, invariablemente lo que se trata de subrayar es la “obra”. El destaque de la “obra” pública es lo que ha singularizado la tradición biográfica en nuestro medio. Por otra parte, se había asumido que solamente las figuras destacadas y de alto vuelo y reconocimiento público, vivas o muertas, eran las que debían ser objeto de indagación biográfica.¹

Ambas tendencias –el mero destaque de la “obra” y el estudio de los grandes e importantes– son premisas que ya han sido revisadas a la luz de los debates y tendencias más recientes. En primer lugar, en cuanto a la “obra”. La presunción clásica había sido que es la obra; esto es, lo que se hace y se ve y evalúa públicamente, lo que define al ser humano en general y al biografiado en particular. Parece elemental y obvio. Documentar y reseñar la huella del paso y de los logros de tal o cual personaje importante por el escenario específico de su particular ocupación u oficio, se ha considerado tradicionalmente como suficiente para montar una “biografía” y dejar plasmada la supuesta imagen del héroe, prócer

o gran artista. Pero, en realidad, ¿es tan sencillo como eso? Hoy no parece que debamos conformarnos solamente con registrar los logros, o la faz pública del sujeto biografiado. Se exige mucho más. Se espera que se haga una mayor penetración en las profundidades del carácter y la personalidad, de modo que se logre un acercamiento lo más revelador posible de lo que un famoso teórico de la biografía ha llamado “la personalidad debajo de la alfombra” (“the figure under the carpet”). De lo que se trata es de deducir “el mito escondido desde el mito público”; esto es, que hay que buscar las interioridades: “las dudas, los fracasos, las luchas, y no solamente el registro de los éxitos que ven la luz pública.”² Según lo expresa otro autor, la biografía no se agota con la narración de cuadros románticos e idílicos sobre sus sujetos y su obra pública, sino que es necesario, para conocerlos a fondo, acercarse a su complejidad humana, con sus virtudes y debilidades, con sus contradicciones, cambios de objetivos, reconsideraciones, “con sus días buenos y días tristes”, puesto que ninguna vida se agota, en fin, “de un solo brochazo”.³

En definitiva, lo anterior apunta a la necesidad de revisar el viejo supuesto de que **los seres humanos somos solamente lo que hacemos** y que por lo tanto la investigación biográfica se completa con el registro, lo más documentado posible, de la obra visible, pública.

Hoy se considera indispensable dar un paso más radical y postular, por el contrario, que **los seres humanos hacemos lo que somos**. Esta perspectiva más exigente lo que nos dice es que en lugar de examinar solamente “la obra”, hay que ir al fondo y tratar de evocar, descubrir, reconstruir y develar la faz humana compleja que explica “la obra”. ¿Por qué Fulano de Tal escogió tal o cual camino en su vida, de modo que logró esta obra y no aquella otra? ¿Qué rasgos de su carácter, personalidad, sensibilidad y mentalidad hicieron posible que tomara unas decisiones y no otras; unos caminos vocacionales y profesionales y no otros;

unos métodos de trabajo y vida y no otros; unas reconsideraciones de objetivos y metas y el cambio hacia otros en unas circunstancias determinadas? **Porque existe un misterio humano interior, complejísimo y no fácil de descifrar, surge de él, tarde o temprano, su “obra”**. Pero sus misterios y complejidades le anteceden, y son ellos, para comprender mejor la “obra”, los que retan la capacidad y la imaginación del biógrafo. ¿Cuál fue el misterio interior, “la personalidad debajo de la alfombra”, la mentalidad, la forma y estilo de vivir la vida de José Antonio (Tony) Santana? Si hacemos lo que somos, donde “lo que somos” es la parte más importante de la ecuación que explica “lo que hacemos”, ¿cuál era ese “lo que somos” de Tony Santana. ¿Cómo era en realidad?

La otra premisa tradicional a que nos hemos referido; a saber, que la biografía pertenece solamente a los héroes, los próceres o personas de alto relieve e impacto histórico/social, también se ha superado. Hoy se considera que las personas de cualquier situación o condición social también pueden ser objeto de investigación biográfica, del mismo modo que lo han sido los grandes en la historia. Coincidimos con lo que plantea recientemente una distinguida estudiosa del género: “Este nuevo interés en vidas ordinarias y obscuras está estrechamente relacionado con las tendencias democratizantes de las nuevas historias sociales de la década de los años 70, en su interés, no solamente en explorar las vidas y experiencias de la gente común, sino de ver el mundo desde su punto de vista”. Definitivamente, la biografía ya no pertenece solamente a los poderosos, los famosos, e inclusive a los grandes infames. Hay múltiples historias que contar desde la perspectiva de los humildes y sus biografías, que sin duda contribuyen a la comprensión de los contextos históricos complejos.⁴

Una consecuencia inevitable del surgimiento de este nuevo sujeto biografiable –el hombre o la mujer comunes– resulta ser la necesidad de

adoptar nuevos acercamientos metodológicos, puesto que se trabajará necesariamente con menos fuentes y materiales para narrar las vidas que se intenta reconstruir, que cuando se trabaja con la mayor y amplia documentación que maneja la biografía tradicional relativa a los grandes y a los próceres. Ya hemos anticipado en el prólogo de este libro que ese es el caso de la vida de Tony Santana, un desconocido y muy humilde campesino de poca escolaridad que aún en sus momentos posteriores de éxito personal y empresarial retenía la actitud modesta y poco pretenciosa que le caracterizó. Precisamente por tal razón, la huella documental que ha dejado ha sido escasa, obligando al biógrafo a recurrir principalmente, en este caso, aunque no exclusivamente, al método itinerante de la investigación oral y de la incursión *in situ*.

Un tercer asunto que se plantea al presente en torno a la naturaleza del sujeto de la biografía lo es el relacionado con un debate no resuelto sobre la personalidad. ¿Es la personalidad algo más o menos coherente, siempre esencialmente la misma en todas las edades de la persona, o será acaso una serie de etapas diversas, a veces inconexas y contradictorias, en una vida que no muestra necesariamente un desarrollo lineal? En uno u otro caso, no importa la posición que se adopte al respecto, lo que el biógrafo busca como objetivo es auscultar a fondo tanto la vida pública e interior de su sujeto, a fin de mostrar a los lectores cómo enfocó el biografiado los asuntos y preguntas existenciales que todos los humanos enfrentamos, interrogantes como ¿quién soy?, ¿por qué y para qué estoy aquí?, ¿qué significa mi vida?⁵ ¿Fue la personalidad profunda de Tony Santana coherente consigo misma a lo largo de su trayectoria humana, esencialmente la misma siempre, o se constituyó su carácter alrededor de etapas a veces coherentes, a veces contradictorias, o en ocasiones vagamente definibles? Ante este debate inconcluso, quien escribe se inclina a trabajar desde la primera de las premisas menciona-

das. Pese a las etapas en que surgen algunas contradicciones, indefiniciones y a veces incoherencias en alguna vida en particular, es posible observar, por otra parte, algunas tendencias, sensibilidades, gustos y mentalidades que predominan a lo largo del viaje existencial del mismo sujeto. Cada ser humano es, en general, un ente con sus complejidades, contradicciones y algunos misterios insondables, pero al mismo tiempo, y aún entre sus complejidades, contradicciones y misterios, muestra un carácter, sensibilidad y mentalidad específicas que se pueden derivar de sus acciones, de sus decisiones, de las maneras específicas con las que responde a las circunstancias histórico-culturales dadas y que no son el producto de su voluntad.

Pese a la escasez de fuentes documentales manuscritas e impresas, y a la dependencia principal en la historia oral *in situ* que han caracterizado este esfuerzo investigativo, se puede afirmar que la vida de José Antonio (Tony) Santana Mendoza, natural del barrio Peña Pobre de Naguabo, Puerto Rico, muestra una trayectoria en la que predomina un carácter y personalidad que se han manifestado esencialmente iguales a sí mismos, con unas tendencias y sensibilidades predominantes claramente presentes en todas las etapas de su desarrollo.

A lo largo de la investigación tanto los testimonios orales como las escasas fuentes manuscritas y/o impresas apuntan hacia una personalidad que desde muy temprano en su vida mostró un carácter inquieto, voluntarioso y propenso a no conformarse con las circunstancias histórico-sociales que lo circundaban y aprisionaban. La extrema pobreza rural de Peña Pobre, y los trabajos variados y misceláneos en el seno de la familia y en los campos cañeros, no fueron suficientes para el muchacho, quien al entrar en la temprana adolescencia seguramente expresó sus deseos de salir de allí a buscar una mejor vida. Daba así muestras de una iniciativa y arrojo que no veía en otros miembros de su familia,

lo cual debió convencer a sus padres de que no debían poner trabas a sus inquietudes. “Lo que se siembra en la niñez nunca se pierde”, dice un refrán popular. Parece claro que aquellos rasgos de temperamento de los que daba tempranos indicios, estarían como una constante durante toda su vida.

Un tema que surgió consistentemente en nuestra búsqueda apunta hacia el hecho de que en sus etapas de apogeo y éxitos, Santana no solía hablar mucho, ni en detalle, sobre aquella etapa de sus primeros años de pobreza y privaciones, ni de la vida, circunstancias y destinos del círculo familiar numeroso que dejaba atrás en Peña Pobre. Los estudiosos del género biográfico observamos que esta actitud es muy frecuente entre sujetos que, provenientes de la pobreza, han tenido gran éxito posteriormente, aunque se observan también muchos casos en los cuales los biografiados parecen regodearse en los detalles sobre sus primeros años de privaciones. No se ha ofrecido ninguna explicación definitiva sobre el por qué de un caso o el otro. Posiblemente no podrá resolverse de manera precisa la motivación de los que han decidido ser muy parcos. ¿Orgullo personal, al no querer dar a conocer aquel mundo inicial de carencia que podría parecer embarazoso socialmente desde el presente exitoso? ¿Rechazo sicológico inconsciente a los recuerdos tristes de la penuria y las privaciones? ¿Decisión premeditada para romper con la memoria de aquel pasado y mirar solamente al presente y futuro? No parece haber sido, en el caso de Santana, el orgullo personal. Los testimonios dan cuenta con unanimidad de su tenor modesto y humilde en todo momento. Las otras alternativas mencionadas podrían ser consideradas como hipótesis más razonables para explicar lo que se plantea, aunque con la salvedad de que la ruptura, como suele ser, no fue total. Sabemos que Tony Santana hizo visitas ocasionales a su familia en Peña Pobre, se enteraba de su situación y les ayudaba. Yo tuve la oportunidad

de conversar sobre este particular con algunos ancianos que todavía recuerdan a los Santana de Peña Pobre y al muchacho aquel que tuvo mucho éxito por allá por San Juan. La impresión que derivé, no obstante, fue que tuvo poca presencia y resonancia en Peña Pobre. Es muy probable que ello esté relacionado en parte con el hecho de que la numerosa familia que dejaba atrás eventualmente se dispersó por las zonas y pueblos aledaños y por la emigración - de ida y vuelta - a los Estados Unidos, concretamente a la ciudad de Nueva York.

En la trayectoria biográfica de Tony Santana, los años que vivió en Santurce y la experiencia clave y decisiva de Aguadilla (aproximadamente desde 1937 hasta 1946) transformaron definitivamente su derrotero. Aquellos tiempos de adolescencia y primera juventud en Santurce lo despertaron a la realidad escueta de que tendría que depender de sí mismo para ganarse la vida en la variedad de trabajos que fuera, con tal de que fuera trabajo. Lejos de su patria chica y del abrigo familiar, tenía que sobrevivir sin esperar apoyo desde Peña Pobre, en aquel ambiente socialmente limitante, complejo y peligroso. Fue en Santurce que hizo su red inicial de amistades, la que eventualmente le serviría de apoyo y contactos cuando regresara de Aguadilla, ya casado y con nuevos planes, hacia 1946. Hay algún indicio de que entre sus amigos en Santurce pudo haber algunos de Peña Pobre que también dieron el salto con él desde el campo. Tito Álvarez recuerda que uno de ellos lo fue Ignacio Peña (Don Nacho), quien eventualmente sirvió como taxista desde el Hotel Travelodge, y quien decía que alguna vez tuvo fotografías de ambos cuando eran niños en Peña Pobre.⁶ Luis Varona confirma que también conoció a Don Nacho, el humilde y trabajador campesino a quien Tony quería comprarle un taxi nuevo. Don Nacho no aceptó la oferta.⁷ Se iba consolidando a todas luces una personalidad dinámica, inquieta y segura de sí misma, que ya se perfilaba desde

el momento mismo en que tomó la decisión de salir de aquel barrio aislado de Naguabo.

En mis visitas de investigación *in situ*, persiguiendo la huella de Santana cuando regresa de Aguadilla casado y con obligaciones tanto domésticas como laborales, puesto que tendría que conseguir trabajo para poder mantener a su esposa y al primer vástago que llegó en 1947, pude colegir que su primera y breve residencia en el perímetro del Santurce de Trastalleres, habría de ser una jornada tentativa y sujeta a planes de mayor ambición, en los cuales figuraba sin duda la emprendedora joven esposa de Tony, María Luisa (Magie). Robert Hanchett confirma lo que numerosos testigos señalaron: Doña Magie “tenía carisma, carácter, era algo más formal que Tony y era como un ancla.” Según ya hemos expresado, desde temprano formaron un equipo en el que la voluntad y el deseo de superación era el elemento más evidente en sus vidas. Ella era la administradora del hogar mientras su esposo se lanzaba a la calle a laborar.

El voluntarismo, arrojo y disposición incondicional al trabajo que mostraba Tony Santana, siempre alentado y apoyado por su esposa, iban produciendo mejorías en su condición económica y social. Merece observarse que éstas ocurrieron en un plazo relativamente corto, lo cual puede considerarse un índice inequívoco de la intensidad de los esfuerzos del joven matrimonio. De la primera casa que ocuparon, en la que vivieron apenas un año, se trasladaron a la segunda y mejorada residencia de la Calle Pesante #242, en la cual habitaron tal vez cinco años, aproximadamente hasta 1952. Posiblemente ese mismo año, mientras se construía la Avenida Roosevelt de la Urbanización Puerto Nuevo, se mudaron a su tercera casa en la Calle Bahía #1151. Al trasladarse en julio 1963 a la nueva residencia que construye Santana en la Urbanización Palmar Sur, Calle Marginal #4, en Isla Verde, ya había procreado



la pareja a sus tres hijos. El conjunto familiar continuaba percibiendo y disfrutando significativos progresos como resultado de las agresivas e incontenibles iniciativas laborales y empresariales, cada vez más ambiciosas, según ya se ha reseñado, por las cuales ya se iba dando a conocer Tony Santana. La fuerza del carácter y la consistencia en la búsqueda de las metas que materializarían su visión, ya estaban en proceso. **Hacemos lo que somos.** Santana haría su obra porque era como era: visión, voluntad, fuerza y arrojo.

Pero hay otras reflexiones pertinentes a la relación entre historia, biografía y carácter, que es lo que hemos estado explorando en las páginas anteriores. Una prestigiosa estudiosa del tema, al distinguir entre los oficios de historiador y de biógrafo, subraya que este último siempre debe de concentrar su atención principalmente en el señalamiento de todo aquello que denote el carácter y las tendencias típicas de la

Edwin Santana, don Tony y el doctor Santana.

mentalidad en cuestión. Esto es, lo que yo personalmente he llamado, siguiendo a un antiguo profesor cuyo recuerdo atesoro, los pormenores esenciales característicos del sujeto biografiado. A estos efectos, suele citarse el comienzo de la biografía de Alejandro el Grande que escribió el famoso biógrafo de la antigüedad, Plutarco: “Estoy escribiendo biografía, no historia, y la verdad es que las más brillantes hazañas a menudo no nos dicen nada de las virtudes o vicios de los hombres que las ejecutaron, mientras que, por otra parte, alguna observación casual, o un chiste, pueden revelar mucho más del carácter de un hombre, que el mero logro de ganar batallas en los que mueren miles, o dirigiendo grandes ejércitos, o sitiando ciudades.”⁸

No era solamente en el éxito laboral, gerencial y empresarial visible y público de tantos años, que se iba revelando la persona llamada Tony Santana. Nuestra investigación estuvo atenta a detalles, gestos, palabras e incidentes aparentemente pequeños e intrascendentes –según los reportaban los testimonios consultados– y que tendían a retratar, aunque fuera en retazos, al ser humano privado, íntimo. Así, adquieren sentido los recuerdos de muchos entrevistados en torno a ocurrencias características de Tony Santana. Estaba en todos sitios. No podía ver a nadie holgazaneando, según ya se ha señalado. Ni siquiera la apariencia de que se estaba holgazaneando. Diego Santos Rodríguez, quien trabajó muchos años en el área de carga, recuerda la ocasión en que él y otros dos compañeros descansaban y charlaban por unos momentos en un banco en las oficinas centrales. Llega Tony, los ve y les lanza una lindeza de palabra con la que les pregunta qué hacían allí sentados sin hacer nada. Ellos casi saltan al intentar levantarse. Entonces él les dice, con otra lindeza, “¿ para que se van a parar si ya los cogí sentados?”⁹

En la página siguiente, la familia Santana. Sentados: Doña María Luisa (Magie) de la Rosa y Tony Santana. De pie, desde la izquierda: Lcdo. Willie Santana, Dr. José A. Santana y Sr. Edwin Santana.



Terminaba el incidente con un chiste, porque, según recuerda Diego Santos, había tanta confianza, cariño y respeto, que estas salidas del jefe no erosionaban las relaciones personales. Pero Tony, astutamente, les había recordado la norma. Podía notar que algún empleado se descuidaba en el acarreo de maletas, o en las rampas, y allí mismo le salía con una reprimenda. El incidente, no obstante, terminaba generalmente con una lección y una despedida afectuosa. En algún caso extremo en que se molestaba realmente por alguna falla que observaba, podía decirle al obrero que el que falló fue él mismo, por haber empleado a alguien que no hacía un trabajo de calidad. Y era que, según reiteran Santos y muchos otros, había que hacer un trabajo de clase, o no hacer nada. Quien no hiciera el máximo y diera el mejor servicio en su área correspondiente, mejor que no hiciera nada y se fuera para su casa. ¿De dónde provenía esta insistencia? Podría sugerirse que fue durante sus experiencias laborales en Borinquen Field en Aguadilla cuando Santana comenzó a percatarse de que el trabajo persistente, bien hecho y con consecuencias palpables tenía que ser la marca de quien tuviera ambiciones y deseos de superación. Desde aquella época notó que el buen servicio paga en muchos sentidos, y que quienes lo evalúan toman nota y reconocen y recompensan los méritos del proveedor de los mismos. En este sentido fue importante la capacidad que desarrolló Tony para relacionarse y darse a conocer por sus méritos en el seno de la clase gerencial militar de Aguadilla, entre la cual él fue uno de los no muchos empleados civiles de entonces a quienes se les dio responsabilidades mucho más importantes de las que se les asignaban a los obreros de la construcción comunes y corrientes.

Tony Santana era tan generoso con su gente como exigente lo era en tanto jefe. Ya hemos señalado anteriormente que fueron muchos los empleados a quienes ayudó en asuntos de necesidad económica, salud,

becas y numerosas otras instancias. “No tenía nada de él – dice Diego Santos. El que necesitaba algo, ahí lo tenía. Era humanitario con todo el mundo. Quería que le dijeran, al grano, cuál era el problema, y resolvía enseguida”. Estas múltiples ayudas se prodigaban discretamente, sin bombos ni platillos, aunque era inevitable que de ello se hablara a menudo. Se iba develando un carácter de gran entereza, sensibilidad, exigencia, convicción y generosidad humanas. En este contexto, resulta comprensible para este investigador el que en más de una ocasión, la evocación que provocaban nuestras preguntas terminasen en evidentes señales de emoción por parte de los entrevistados. Parecía que estaban viendo y oyendo a Tony Santana en acción. Pero no solamente al jefe patronal, sino al amigo quien, por cierto, encarriló entonces las carreras y oficios de muchos que aún hoy las ejercen.

Muchas personas exitosas se van convirtiendo en maestros durante el proceso de sus luchas. Los caminos de la vida enseñan, y las personalidades que son generosas de múltiples maneras, como lo era Santana, aportan de sus vidas, no solamente empleos, dinero, favores, auxilios en una necesidad, apoyo de todas clases, sino también las enseñanzas que internalizaron en sus trayectorias vitales. En formas directas y explícitas, muchos de las entrevistas y conversaciones que apoyan este libro, aportan observaciones que documentan lo antedicho. Ya se ha hecho suficiente énfasis en el carácter sumamente exigente, consigo mismo, y con todos los demás, de Santana. El éxito lo trae las metas, la ambición apoyada por el trabajo incansable, la sinceridad y la buena fe en las relaciones humanas, la calidad de los productos y servicios que se rinden, y la disposición a lanzarse a empresas cada vez más amplias y mejor organizadas en el momento y el contexto apropiados. La amistad permanentemente cultivada y los consejos bien intencionados fueron prodigados por este empresario exitoso. Hay que tratar bien a

la gente, darle lo mejor que se pueda ofrecer y no convencerlos con meras palabras, sino con la verdad de frente. Si se posee don de gentes y capacidad innata para “caer bien”, las rutas a los negocios y las negociaciones mismas se facilitan. Los extremos cuidados de Santana con sus amigos y clientes, los presentes y los potenciales, han sido reiterados ampliamente en la investigación. Aún cuando personas importantes de confianza desaparecieran, por la razón que fuera, del círculo de la confianza del jefe, esa puerta no debería cerrarse nunca. Esas personas podrían regresar, como en efecto regresaron en algunos casos, y aportar inclusive más que antes. Si por razones diversas obreros de las empresas salían de ellas para ganarse la vida en otros talleres diferentes o en talleres nuevos establecidos por ellos mismos, no había razón para no seguirlos ocupando con contratos y encomiendas relacionadas a los servicios que tan bien conocían. La fidelidad y el agradecimiento no aparecen consignados en los documentos tradicionales, pero sí en las expresiones de respeto y sentimiento que aún afloran entre muchos de los veteranos, y aún entre los no tan veteranos, que han laborado bajo la égida de Tony Santana. De todas estas maneras fue maestro este jíbaro que no tuvo una escolaridad de alta gradación.

Por último, fue maestro Tony Santana por el énfasis y la fuerza con la que propugnaba la necesidad de que las juventudes, empezando por sus propios vástagos, tuvieran la mejor educación formal posible. A este objetivo dirigió, con el apoyo absoluto de su honorable esposa, el encauzamiento de las carreras profesionales de sus tres hijos. Estos, debidamente preparados, y con amplios conocimientos del mundo del trabajo y de la diversidad de servicios que iba articulando su padre, por haber laborado con él desde muy temprano en sus vidas, habrían de imponerse la tarea de honrar, proyectar y ampliar el legado de su progenitor, cuando éste ya no estuviera presente entre todos los suyos.

NOTAS DEL CAPÍTULO 5

- ¹ Carmelo Rosario Natal, “Ser biógrafo en Puerto Rico: reflexiones sobre esa historia, una experiencia autocrítica y la agenda que nos reta”, en *La biografía en Puerto Rico (ensayos sobre historia, teoría, praxis y metodología)*, (San Juan, Ediciones Puerto: 2010) 17-53
- ² Leon Edel, *Writing Lives. Principia Biographica*, (New York, Norton and Company: 1984) 160-164
- ³ Fernando Picó, en Rosario Natal, ensayo citado, 39
- ⁴ Barbara Caine, *Biography and History* (New York, Palgrave Macmillan:2010) 105
- ⁵ Rosario Natal, artículo citado, 44
- ⁶ En entrevista citada del 10 de agosto de 2009
- ⁷ Luis Varona, entrevista citada
- ⁸ Caine, *op. cit.*, 8. La traducción del inglés es mía
- ⁹ Entrevista, 29 de diciembre de 2010

APÉNDICES



JOSE A. "TONY" SANTANA, Airport Aviation Services, Inc.
Chairman of the Board

"Magno Agüeybaná de Oro"

It is a great honor to have been chosen for the 1991 Magno Agüeybaná de Oro. I am pleased to have received this recognition and I thank all of those at the Superior Council of Art and at the Academy of Agüeybaná Awards for the distinction. But this award would not be complete without the proper merit to those who made the accomplishments behind it possible.

For this reason, I would like to extend this award and my most cordial gratitude to the members of the board of directors and to each one of the dedicated 2,000 employees who for the past 40 years have made of Airport Aviation Services, Inc. a firm one can be proud of.

Once more, I thank you all, and may we continue providing the excellence in service and quality for years to come.

Jose A. "Tony" Santana
Chairman of the Board

- AIRPORT AVIATION SERVICES, INC.
- AIRPORT SHOPPES
- AIRPORT CATERING SERVICES CORP.
- TRAVELODGE HOTEL OF P.R.
- CARGO SERVICES CORPORATION
- CITISERVE CORPORATION
- CORPORATE AIRCRAFT SERVICES



Airport Aviation Services, Inc.

Luis Muñoz Marín International Airport
San Juan, Puerto Rico



SEPULTAN AL FUNDADOR DE EMPRESAS SANTANA

EL FUNDADOR DE LAS EMPRESAS SANTANA, José Antonio Santana, fue sepultado ayer en el cementerio Puerto Rico Memorial de Isla Verde. Santana, quien murió el domingo [2 de julio] en la madrugada a los 72 años de edad, fue el fundador de una organización que compone seis compañías que prestan diversos servicios en las áreas de transportación aérea y turismo.

Tales empresas, que emplean unas 2,000 personas, representan una inversión de aproximadamente unos \$50 millones con una nómina de \$23 millones, según cifras provistas por la misma compañía. Santana, a quien le sobreviven su esposa y tres hijos, comenzó en el negocio de servicio a la transportación aérea en el 1946 [sic] en el aeropuerto de Isla Grande, donde laboró con la aerolínea Caribair y luego con West Indies Airways.

Al inaugurarse el Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín en 1955 Santana estableció su propia empresa, International Air Services, una compañía dedicada al mantenimiento de aviones y otros servicios de tierra para compañías aéreas que no tenían sus propios servicios de mantenimiento.

Empresas Santana también es propietaria del Hotel TraveLodge, la franquicia de restaurantes Country Kitchen y el año pasado abrió el complejo de convenciones Tropimar en Carolina.

A partir de 1955 [sic] el empresario logró expandir sus negocios a través del Caribe, hasta que en 1979 decidió vender sus empresas fuera de Puerto Rico con el propósito de concentrar su atención en las operaciones del aeropuerto Luis Muñoz Marín.

El actual presidente de la empresa, José Algarín señaló que “Santana –nacido en Naguabo– fue un empresario que comenzó con pocos recursos y se hizo por sí mismo gracias a su espíritu de lucha y dedicación. Su fallecimiento es para nosotros una pérdida irreparable.”

Por Edward Zayas Torres, de *El Nuevo Día*
3 de julio de 1995

LUCHADOR INCANSABLE

Señores: El pasado julio perdí a un amigo y hermano. Tony Santana, un hombre de gran visión y patriota que luchó incansablemente el tiempo que estuvo al frente de sus empresas, asegurándose así un puesto en la historia de la aviación en Puerto Rico. Persona humilde y un gran ejemplo para todos aquellos que tuvimos la dicha de conocerlo y estar cerca de él una gran parte de los 50 años que estuvo trabajando en lo que sabía hacer, que era proveerle servicios a la industria de la aviación.

Su muerte ha creado un vacío en la comunidad de los aeropuertos en Puerto Rico y la aviación en general, pues éramos muchos los que acudíamos a él para obtener orientación y sus consejos. Siempre recuerdo que me decía: “Julio, en mis empresas no puedo darle empleo a gente que no quiera trabajar”. Y así como le exigía a los empleados, me consta de propio conocimiento, ayudó a muchos de ellos que le pedían ayuda, que iba desde la compra de hogares y automóviles hasta préstamos que nunca les cobraba. De esto pueden dar fe sus propios empleados.

Tony, un jibarito de Naguabo que supo bregar hábilmente contra todo aquello que trataba de evitar su progreso por las razones que fueran. Siempre ha sido mi opinión que tanto este gobierno como los anteriores nunca supieron valorar a Tony y lo mucho que hizo por su Puerto Rico.

Tony, donde quiera que estés en el más allá, donde vamos a ir todos, recibe un fuerte abrazo de tu amigo que te quiere y que supo admirarte por tus ejecutorias.

Atentamente,
Julio Purcell
Santurce

(Cartas, *El Nuevo Día*,
12 de septiembre de 1995)

RECONOCIMIENTO A INICIATIVA DE UN EMPLEADO

Aviation Services Group

27 de septiembre de 1994

Sr. Norberto Vélez

Travelodge of Puerto Rico

Estimado Norberto:

Quiero expresarte mi más profundo agradecimiento por el esmero y dedicación con el cual trabajaste durante la crisis del racionamiento de agua. Tu interés y diligencia hicieron posible continuar proveyendo nuestros servicios a cabalidad. Esto no solo permitió que cumpliéramos con nuestra responsabilidad, sino que en conjunto aportamos a proyectar una imagen positiva de nuestro querido Puerto Rico.

Una vez más el agradecimiento y la exhortación a que sigas con el mismo entusiasmo demostrado hasta ahora, siempre dando ese ingrediente especial que te hace sobresalir.

Sinceramente

Empresas Santana

Tony Santana [firma autográfica]

CERTIFICADOS Y PLACAS DE RECONOCIMIENTO

1. Certificado que le emite Hermán Badillo a Tony Santana, por ser un gran colaborador en el movimiento para su elección como Alcalde de la Ciudad de Nueva York [s.f.]
2. Certificado que le confiere la Universidad de Puerto Rico a José A. Santana por asistencia regular a Cursillo para gerentes de pequeños negocios, 15 de abril de 1959, firmado por Charles Rosario, Director, Oficina de Extensión
3. Reconocimiento al mérito de Tony Santana como “The Grandest Guy”, por parte de E.Z. Riders, 22 de julio de 1973
4. Certificado de agradecimiento a Tony Santana por parte de la Academia Menonita, por haber hecho posible la asistencia de la esturdiante Luz Yadira Romero a un Congressional Seminar en Washington, D.C., del 22-30 de enero de 1988
5. Reconocimiento por la Bomb Technicians and Investigators. “for sharing your expertise and substantial contribution to the success of our endeavour”, con fecha 1 de noviembre de 1991
6. Placa de reconocimiento del Precinto de la Policía del Aeropuerto, por su cooperación con la policía, firmado el 22 de febrero de 1989 por el Capitán Reinaldo Castillo, Comandante del Precinto del Aeropuerto
7. Placa de reconocimiento de parte de Kennedy Airport Airlines Management Council Convention, “for your interest and generous support”. Palmas del Mar, Puerto Rico, 13-17 de septiembre de 1986
8. Certificado de Honor por la Flying Tiger Line, 1986
9. Placa de Reconocimiento, “por sus servicios a la Asociación y a la industria de carga en Puerto Rico”, de parte de la Puerto Rico Air Cargo Management Association, 17 de noviembre de 1994
10. Certificado de reconocimiento por su apoyo y participación en seminarios sobre Seguridad, Crisis y su apoyo a los esfuerzos anti-hijack, de parte de la Autoridad de Puertos de Puerto Rico y de la Civil Aviation Security Division de la Federal Aviation Administration [s.f.]
11. Certificado del United States Department of Transportation, por asistencia a seminario sobre Seguridad en la Aviación Civil, 16-17 de febrero de 1988
12. Certificado de la Universidad del Sagrado Corazón como participante en el Octavo Seminario de Gerencia en la Transportación, 11 de abril de 1980. Firmado por el Presidente, Dr. Pedro González Ramos
13. Certificado de la Universidad del Sagrado Corazón como participante del Undécimo Seminario de Gerencia en la Transportación, 6 de mayo de 1983. Firmado por el Presidente, Dr. Pedro González Ramos
14. Premio Anual de la Asociación de Industriales de Puerto Rico, conferido en abril de 1987
15. Premio Agüeybaná de Oro de parte del Concejo Superior del Arte, conferido en enero de 1991

AVENIDA JOSÉ A. (TONY) SANTANA

Asamblea Municipal, Carolina, Puerto Rico. Ordenanza núm.57. Serie 1997-98-63

Para designar la Avenida Central que da acceso a la Base Aérea Muñiz con el nombre de José A. (Tony) Santana

Por cuanto el Municipio Autónomo de Carolina tiene como norma honrar la memoria de personalidades que se hayan destacado en los diversos campos del quehacer puertorriqueño, denominando vías públicas en su honor, para mantener esa huella indeleble, especialmente en las nuevas generaciones que deben atesorar sus raíces y trasfondo histórico, que tanta esencia le dan a la vida

Por cuanto el pueblo puertorriqueño en gran agradecimiento y respeto por la visión del Señor Santana de la importancia que los servicios aéreos tendrían para el desarrollo del Turismo en Puerto Rico

Por cuanto hoy honramos su memoria, dándole gracias por su visión para prestarle servicios de excelencia que ayudaron a este pueblo a convertirse en una de las ciudades más importantes en Puerto Rico

Por cuanto los componentes de este cuerpo legislativo, mediante esta Resolución queremos expresar el reconocimiento póstumo a Don Tony

Santana y sus ejecutorias que se tradujeron en una gran contribución al desarrollo del turismo en nuestra nación

Por tanto, ordénase por la Asamblea Municipal de Carolina, Puerto Rico:

- 1 Designar la Avenida Central que da acceso a la Base Aérea Muñiz con el nombre de José A. “Tony” Santana
- 2 Facultar al Departamento de Obras Públicas Municipal a instalar el correspondiente letrero
- 3 Esta Ordenanza entrará en vigor inmediatamente sea aprobada y copia de ésta será enviada al Comisionado de Asuntos Municipales, a los familiares del Sr. José A. “Tony” Santana y al Departamento de Obras Públicas Municipal

[Aprobada el 13 de febrero de 1998 y firmada por el Alcalde el 23 de febrero de 1998]

EL LEGADO DE DON TONY SANTANA

JOSÉ A. (TONY) SANTANA
INTERNATIONAL SCHOOL OF HOSPITALITY AND CULINARY ARTS,
UNIVERSIDAD DEL ESTE



FOUR POINTS BY SHERATON CAGUAS REAL HOTEL & CASINO
WYNDHAM GARDEN HOTEL & CASINO AT PALMAS DEL MAR
TRYP BY WYNDHAM ISLA VERDE
FUNDACIÓN JOSÉ A. (TONY) SANTANA MENDOZA

EL LEGADO

Fundado en 1949, Empresas Santana es un conglomerado comercial-familiar de entidades desarrolladas con capital netamente puertorriqueño reconocido como uno de los líderes en las áreas de hospitalidad, servicios de alimentos y bebidas, manejo de eventos y administración de casinos. Desde sus inicios, Empresas Santana ha sido ejemplo de integridad, superación, excelencia e innovación. Destacada como una de las instituciones más prestigiosas del país, ha mantenido su liderazgo a través del tiempo por su incansable empeño en brindar la mejor experiencia a sus clientes, unido a su firme compromiso con el bienestar de nuestra isla.

Siguiendo la filosofía social y empresarial establecida por su fundador, don José Antonio 'Tony' Santana Mendoza, hoy el conglomerado es dirigido por la segunda generación Santana, cuyos logros sirven de inspiración a otros empresarios en el país. En Empresas Santana, un comprometido grupo de profesionales trabaja día a día con pasión y gran dedicación para asegurar que cada operación se transforme, con éxito, en un negocio robusto y eficiente que contribuya a fortalecer la industria del turismo al mismo tiempo que promueva el desarrollo social y económico de Puerto Rico.



José A. (Tony) Santana International School of Hospitality and Culinary Arts, Universidad del Este



José A. (Tony) Santana International School of Hospitality and Culinary Arts, Universidad del Este



José A. (Tony) Santana International School of Hospitality and Culinary Arts, Universidad del Este

BACHILLERATO PLANIFICACIÓN DE EVENTOS Y CONVENCIONES



UNE BIKE TOUR



FROM SAN JUAN TO HAVANA 2011



José A. (Tony) Santana International School of Hospitality and Culinary Arts, Universidad del Este



Four Points by Sheraton Caguas Real Hotel & Casino



TRYP by Wyndham Isla Verde

Wyndham Garden
Hotel & Casino,
Palmas del Mar





TRYP by Wyndham Isla Verde

TRYP by Wyndham Isla Verde

PROPOSITOS DE LA FUNDACIÓN JOSÉ A. (TONY) SANTANA MENDOZA

El propósito filosófico primordial de la Fundación José A. (Tony) Santana Mendoza es realzar, valorizar y perpetuar el nombre del Sr. José A (Tony) Santana Mendoza como pionero y vivo ejemplo del esfuerzo, dedicación y compromiso con las causas identificadas, y a su interés genuino de aportar al desarrollo social y económico de Puerto Rico.

La Fundación Santana Mendoza es una entidad sin fines de lucro destinada a proveer ayuda económica a organizaciones educativas que ofrezcan cursos en las siguientes áreas designadas: turismo, hotelería, comidas y bebidas, aviación, transportación aérea, carga aérea y terrestre. Además, contribuye con organizaciones benéficas, que utilicen sus fondos para ayudar a personas enfermas, necesitadas y de bajos recursos económicos. Apoya a organizaciones que auspicien el bienestar físico, emocional, social, económico y educativo de niños, jóvenes, adultos y/o envejecientes.

Parte de la gestión de la Fundación José A. (Tony) Santana Mendoza es llevar a cabo actividades que faciliten la recaudación de fondos para otorgar a las causas mencionadas. La Fundación Santana Mendoza no brinda donativos a individuos, sólo provee apoyo económico a instituciones debidamente registradas previo convocatoria y/o invitación.





 Universidad del Este
Oficina del Rector

Tel. 787-391-7373
Ext. 2000, 2002
Fax. 787-378-0228

PO Box 2010
Carolina, PR 00984-2010 www.unep.edu/pr

28 de abril de 2015

Dr. José Santana
Chairman of the Board
Empresas Santana
PO Box 6007
San Juan, PR 00914-6007

Estimado doctor Santana:

Le agradezco su participación en el *Desayuno de Donantes y Becados del Fondo Permanente de Becas* que se llevó a cabo en el Hotel Sheraton Convention Center, el 21 de abril de 2015. Adjunto una fotografía del evento del Sistema Universitario Ana G. Méndez y la Universidad del Este (UNE), que se enmarcó en el lema: "20 Años Sirviendo de Forjadores de Futuro".

En dicha ocasión reconocimos el Fondo Permanente de Becas Fundación José A. (Tony) Santana establecido en el 2004. Gracias a este fondo su empresa ha logrado impactar el desarrollo personal y académico de estudiantes en la José A. (Tony) Santana International School of Hospitality and Culinary Arts. Sus becados han puesto en alto el nombre de la Fundación José A. (Tony) Santana, reconociéndolo en sus actividades profesionales y extracurriculares.

Le mantendré informado sobre el desarrollo de sus becados y de la Universidad del Este.

Cordialmente,


Alberto Maldonado Ruiz
Rector

MIG/MRC

Anejo

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

ARCHIVOS

Sala/Oficina/Archivo de José A. (Tony) Santana, (reproducida) en Empresas Santana, Cupey, Río Piedras

Album de recortes de periódicos (Clipping Report) de las Empresas Santana, 1994-1996

Archivo personal de Carmelo Rosario Natal

Archivo personal de Yelí y José Manuel de la Rosa

Archivo personal de Federico Bauzó Álamo

Archivo Parroquial Nuestra Señora del Rosario, Naguabo

Archivo Parroquial San Carlos Borromeo, Aguadilla

Archivo/Biblioteca de la Ramey Air Force Base Historical Association, Aguadilla

Archivo de la Fundación Luis Muñoz Marín, Colección Fotográfica José Orraca, San Juan

ENTREVISTAS

Dr. José A. Santana de la Rosa, 20 de octubre de 2008; 8 de mayo de 2009; 12 de agosto de 2009; 15 de octubre de 2009; 12 de marzo de 2010

Lcdo. Guillermo F. DeGuzmán, 20 de octubre de 2008

Edwin Santana de la Rosa, 3 de noviembre de 2008

Lic. Willie Santana de la Rosa, (en Celebration, Florida), 23 de octubre de 2009

José Algarín Pabón, 10 de febrero de 2011

Luis R. Varona Méndez, 3 de marzo de 2011

Mike Tierney (vía telefónica desde Nueva York), 28 de enero de 2011

Lic. Elí Arroyo, 12 de noviembre de 2010

Yelí y José Manuel de la Rosa Juarbe, 12 de noviembre de 2008; 16 de enero de 2009; 1 de septiembre de 2009

Federico Bauzó Álamo, 12 de noviembre de 2008; 25 de febrero de 2009; 12 de abril de 2009

Antonio (Tony) Rosario Piñero (vía telefónica, desde North Carolina), 3 de febrero de 2009; 25 de noviembre de 2009; 10 de octubre de 2010

Julio Purcell Bauzá, 25 de marzo de 2009

Félix Morera Ortiz [RIP], 27 de marzo de 2009

Rev. P. Rafael Candelas, 2 de julio de 2009

Diego Vidal Lampón, 2 de julio de 2009

Ercille Loo Looby (vía telefónica, desde Austin, Texas), 22 de abril de 2010

Norberto Vélez Martínez, 7 de noviembre de 2009

Ricardo Busquets, 11 de julio de 2009

Garred Giles, 10 de julio de 2009

Luis (Tito) Álvarez Cabrera, 10 de agosto de 2009

Orvil Miller Martín, 10 de agosto de 2009

Miguel Angel Olivo Ferrer, 12 de mayo de 2009

Eva Echavarri de Olivo, 12 de mayo de 2009

César Gordián Ortiz, 20 de febrero de 2010

Robert Hanchett, 12 de mayo de 2010

Marisara Pont, 6 de octubre de 2010

José C. Aponte Dalmau (Hon. Alcalde de Carolina), 18 de noviembre de 2008

Eufemia Villanueva Delgado (en Naguabo), 20 de marzo de 2009

Noelia Milián Denis (en Naguabo), 20 abril de 2009

Francisca Placeres Reyes (en Naguabo), 20 de abril de 2009

Vicenta Santana Milián (en Naguabo), 20 de abril de 2009

Juan García Santana (en Naguabo), 21 de abril de 2009

Miguel Placeres Placeres (en Naguabo), 22 de abril de 2009

Sabad (Sra.) González Vázquez (en Naguabo), 19 de mayo de 2009

José E. Suárez Milán (en Aguadilla), 21 de julio de 2009

Luis Angel Palau (en Manatí), 25 de septiembre de 2009; 15 de agosto de 2010

Domingo Borres Otero (en Trastalleres, Santurce), 12 de julio de 2009

Diego Santos Rodríguez, 29 de diciembre de 2010

Rafael Matos Marrero, 29 de diciembre de 2010

LIBROS

Autoridad de los Puertos. 50 años, 1942-1992, San Juan, 1992

Baralt, Guillermo. Una de cal y otra de arena. Panorama histórico de la construcción en Puerto Rico, 1493-2004, Puerto Rico, La Asociación de Contratistas Generales de América, 2008

Caine, Barbara, Biography and History, New York, Macmillan Palgrave, 2010

Cifre de Loubriel, Estela. La inmigración a Puerto Rico durante el siglo XIX, San Juan, Instituto de Cultura Puertorriqueña, 1964

———. La formación del pueblo puertorriqueño. La contribución de los isleño-canarios, San Juan, Centro de Estudios Avanzados de Puerto Rico y el Caribe, 1995

Estades, María Eugenia. La presencia militar de los Estados Unidos en Puerto Rico, 1898-1918: intereses estratégicos y dominación colonial, Río Piedras, Ediciones Huracán, 1988

Gelpí Báiz, Elsa. Siglo en blanco. Estudio de la economía azucarera en el Puerto Rico del siglo XVI (1540-1612), San Juan, La Editorial de la Universidad de Puerto Rico, 2000

González Morales, Carlos M. "Ramey Air Force Base: su desarrollo y relación con Aguadilla y el Caribe en la prensa puertorriqueña, 1939-1973", Tesis de Maestría en Historia, Centro de Estudios Avanzados de Puerto Rico y el Caribe, 2003

Hamilton, Nigel. How to do Biography. A Primer, Cambridge, Harvard University Press, 2008

Hernández Hernández, Carlos I. Pueblo nómada. De la villa agrícola de San Antonio al emporio militar de Ramey Base, Río Piedras, Ediciones Huracán, 2006

- Reichard de Cancio, Haydée. *Temas y temitas aguadillanos*, 2da. edición, Mayagüez, 2006
- Reichard Esteves, Hernán. *Aguadilla: notas para su historia*, San Juan, 1985
- Rivera Ruiz, Alvaro M. *Aguadilla, el pueblo que le dio la espalda al mar. Su desarrollo social ante el cambio de soberanía de 1895 á 1910*, San Juan, Isla Negra Editores, 2007
- Rosario Natal, Carmelo. *Historia de Naguabo (Primera Parte). Orígenes, fundación y primeros, tiempos, 1511-1825*, San Juan, Producciones Históricas, 1979
- _____. *Los pobres del 98 puertorriqueño. Lo que le pasó a la gente*, San Juan, Producciones Históricas, 1998
- _____. (Coordinador). *La biografía en Puerto Rico (ensayos sobre Historia, teoría, praxis y metodología)*, San Juan, Ediciones Puerto, 2010
- _____. y Lugo Silva, Enrique. *Naguabo: notas para su historia*, San Juan, 1983
- Sepúlveda, Aníbal y Carbonell, Jorge. *Cangrejos-Santurce. Historia ilustrada de su desarrollo urbano (1519-1950)*, (San Juan, Centro de Investigaciones Carimar, 1987 Scarano, Francisco A. Puerto Rico. *Cinco siglos de Historia*, New York, McGraw Hill, 1993
- _____. *Puerto Rico. Una historia contemporánea*, México, 1998 Torrech San Inocencio, Rafael A. *Los barrios de Puerto Rico*, Fundación Puertorriqueña de las Humanidades, 1998
- Torres Luciano, Roberto. *La parada 17: recuerdos de mi barrio*, [s.e, s.f.]
- Tugwell, Rexford Guy. *La tierra azotada*, Fundación Luis Muñoz Marín y Biblioteca Fundación Rafael Hernandez Colón, 2010

OTROS MATERIALES: REVISTAS, PERIÓDICOS, ARTÍCULOS, INTERNET

- Censos de Puerto Rico, 1920, 1930*
- “Cincuentenario del Aeropuerto Luis Muñoz Marín”, *relación cronológica en el archivo privado de Federico Bauzó Álamo*

- Artículo “*Pasión y muerte de la Villa de San Antonio*”, por Juan Bautista Pagán, *El Mundo*, 3 de diciembre de 1939
- Artículo “*Historians and Biography*”, por David Nasaw en *The American Historical Review* (June, 2009), 573-586
- Periódico *El Mundo*, 6 de noviembre y 8 de diciembre de 1947; 9 de abril y 26 de junio de 1949; 6 y 18 de febrero de 1960; 30 de julio y 6 de octubre de 1969; 14 y 25 de marzo y 10, 14, 25 y 26 de noviembre de 1972; 18 y 23 de febrero de 1985
- Periódico *El Nuevo Día*, 2 de julio y 12 de septiembre de 1995
- Revista *View from the Tower*, Ramey Air Force Base Historical Association, March 2009, June 2009
- Revista *Travelhost*, 14 de abril de 1991
- <http://www.rameyafb.org/history.html>
- <http://www.prwow.com/html/Archives/ArcDetail12.php?archID=3668> (12/07/08)
- [http://en.wikipedia.org/wiki/Caribair_\(Puerto_Rico\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Caribair_(Puerto_Rico)) (08/09/2009)
- http://en.wikipedia.org/wiki/Trans_Caribbean_Airways (27/11/2008)
- http://en.wikipedia.org/wiki/Arrow_Air (16/12/2008)
- http://en.wikipedia.org/wiki/O._Roy_Chalk (27/11/2008)

FOTOGRAFÍAS (FUENTES)

- Sala/Oficina/Archivo José A. Santana, en *Empresas Santana Yelí y José Manuel de la Rosa Juarbe*
- Reportajes periodísticos
- Colección José Orraca, en *la Fundación Luis Muñoz Marín*
- Colección *Tienda Sesto*, en *Aguadilla*
- Colección de *la revista View from the Tower*, de *la Ramey Air Force Base Historical Association*, en *Aguadilla*
- Fotografías tomadas por Carmelo Rosario Natal

