

TEORIA E HISTORIA

R PINO SANTOS

LA OLIGARQUIA YANQUI EN CUBA



87



EDITORIAL NUESTRO TIEMPO

OSCAR PINO-SANTOS

LA OLIGARQUIA YANQUI EN CUBA

Premio Ensayo 1973
Casa de las Américas

Epílogo por
FIDEL CASTRO



E D I T O R I A L
NUESTRO TIEMPO, S. A.

Colección: TEORÍA E HISTORIA

Primera edición en español, 1975

Derechos reservados conforme a la ley

© Editorial Nuestro Tiempo, S. A.
Avenida Copilco 300
Locales 6 y 7
México 20, D. F.

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

*A los héroes y mártires
del asalto
al cuartel Moncada,
en el vigésimo aniversario
de la gran hazaña.*

Y debe también conocer nuestro pueblo cómo se apoderaron los imperialistas de nuestra economía... Cómo fue aquello y por qué los ferrocarriles, los servicios eléctricos, las mejores tierras, los centrales azucareros, las minas y todo fue a parar a manos de ellos...

FIDEL CASTRO

(Discurso del Centenario, La Demajagua, 10 de octubre de 1968.)

índice

<i>Nota</i>	9
Ensayo introductorio: las relaciones cubano-norteamericanas durante el siglo XIX	15
I. El período de la penetración y la rivalidad interimperialista (1898-1913)	25
II. El asalto a Cuba por la oligarquía financiera yanqui (1911-1925)	58
III. El imperialismo y la deformación y crisis estructural de la economía de Cuba	113
IV. Intermedio: el período de la crisis (1925-1934)	149
V. La neocolonia (1934-1958)	159
EPÍLOGO	178
APÉNDICE	195
<i>Medidas y abreviaturas</i>	202
<i>Bibliografía seleccionada de autores citados</i>	203

NOTA

Esta obra —resumen del producto de una investigación del proceso imperialista yanqui en Cuba— comprende un trabajo introductorio y otros cinco más amplios. Cada uno mantiene su propia individualidad de contenido aunque, como podrá notarse, el conjunto integra un todo de cierta coherencia —dada por su unidad temática e incluso programación cronológica—, lo que permite considerarlo tanto como un solo —relativamente largo— ensayo o como un grupo de ensayos más breves, íntimamente enlazados entre sí.

En la elaboración de estos trabajos el autor ha partido desde luego de ciertos puntos de vista que debe declarar con franqueza. Uno de ellos —fundamental— es que las ciencias sociales en Cuba no están maduras *todavía* para ciertos tafetanes teoretizantes. Particularmente en lo que respecta a ciertas disciplinas —como la historia en sus diversas aplicaciones—, que se dirigen al estudio de nuestro pasado, resulta a su juicio obvio que falta aún mucha documentación factual, elaboración de repertorios de consulta e investigaciones de base, para que sea posible —por el momento— avanzar hacia ciertas generalizaciones de alto vuelo. Este conjunto de ensayos, entonces, surgió sencillamente del planteamiento de un problema (el «cómo fue aquello» a que se refería el Comandante Fidel Castro en su discurso del Centenario en La Demajagua) y en la obten-

ción, sistematización y análisis de los datos necesarios para su estudio científico (de ahí que el carácter ensayístico de la obra esté dado por sus planteamientos, enfoques y metodología investigativa). De lo que se ha tratado, pues, ha sido de hacerle frente a una imperativa cuestión informativa, lo que explica ciertas características del contenido y el estilo expositivo seleccionado, *v. gr.*: el predominio de los elementos objetivos —factográficos pudiera decirse—, el soslayamiento de la tendencia —tan en boga— a cierto género de abstracciones especulativas, y la redacción escueta y libre de retórica. En general, los hechos que se presentan —bien documentados y probados— son tales, que en más de una ocasión se notará que hablan y se interpretan por sí mismos o resultan lo suficientemente provocativos como para dar amplio margen para que el lector (estudioso o especialista) reflexione por su cuenta y extraiga sus propias conclusiones.

En realidad, los temas estudiados no habían sido objeto de tratamiento sistemático anterior y ocurría que ni las fuentes convencionales —y mucho menos la bibliografía disponible— permitían un agarre profundo y a la vez panorámico de su esencia. Por tanto, la labor investigativa produjo resultados a veces sorprendentes. En el trabajo que enmarca los años de 1898 a 1913 («El período de la penetración y la rivalidad interimperialista»), póngase por caso, se revela que el capital norteamericano que llegó a Cuba en esa época procedía de ciertos grupos específicos de la burguesía monopolista industrial norteamericana (no de una oligarquía financiera que entonces sólo estaba en ciernes en los Estados Unidos) y que su arribo no tuvo lugar en forma de avalancha invasora e incontenible de inversiones (como hasta ahora se ha sostenido), sino en la de una incursión relativamente limitada e incluso —nuevo hallazgo— probablemente inferior en su cuantía a las del capital inglés —con el que hubo de trabar aguda lucha por el control de ciertos sectores de la economía del país). En

el trabajo que cubre el lapso de 1914-1925 («El asalto a Cuba por la oligarquía financiera yanqui»), la indagación a fondo del vertiginoso y masivo fenómeno de inversiones norteamericanas, que entonces sí tuvo lugar, particularmente en el sector azucarero, permitió no sólo examinar detalladamente algunos de los más complejos mecanismos económico-financieros característicos de la acción imperialista, sino que ello a su vez descubrió la presencia de un nuevo y poderoso —aunque hasta ahora desconocido— protagonista de aquella etapa histórica: la oligarquía financiera yanqui (ya para esta época en pleno ascenso), a cuyas manos pasó de modo tan súbito como violento el control de los sectores claves de la economía cubana. El cuarto trabajo («Intermedio: el período de la crisis») se limita a explicar —ya con aquellos antecedentes a mano— los factores determinantes en el período crítico de 1925 a 1933. Pero el quinto («La neocolonia»), referido a los años que corren entre 1934 y 1958, tras un examen perspectivo de la evolución económica, pone énfasis en un hecho que, bien investigado, seguramente arrojará en el futuro imprevistas luces sobre los acontecimientos históricos de la época: en este período hace crisis la hegemonía que sobre Cuba había estado ejerciendo —desde 1914— el poderoso grupo financiero de la Casa Morgan, cuyos intereses aquí comenzaron a ser desplazados o absorbidos por el rival y ascendente grupo de los Rockefeller de la *Standard Oil*, quienes vinieron a representar así, desde las medianías de la década del '30, el sector imperialista yanqui de más influencia y poder —económico y político— en nuestro país. El tercer tema («El imperialismo y la deformación y crisis estructural de la economía de Cuba»), en cambio, muestra ciertos caracteres diferentes en cuanto a contenido y forma expositiva. Trata de ofrecer una versión sistemática del proceso histórico del subdesarrollo cubano y del papel que en éste le tocó desempeñar al imperialismo. Aquí sí había algunas aportaciones teóricas anteriores, aunque, desafortunadamente dispersas,

de modo que el esfuerzo consistió más bien —con el apoyo de nuevos elementos documentales— en planear un modelo tentativo de hipótesis que permitiera la aprehensión coherente del problema.

Unas palabras hay que decir también sobre las fuentes documentales.

Como se explicó más arriba, las fuentes historiográficas tradicionales —y mucho menos la escasísima bibliografía existente sobre el tema— no permitían de modo alguno enfrentar la tarea que se propuso desde el inicio el autor. Esta dificultad insurgía tanto para la parte externa de la investigación (proceso de la oligarquía financiera yanqui y su papel imperialista en Cuba) como para la interna (desenvolvimiento de la propia acción imperialista en nuestro país). La primera pudo ser resuelta. El autor dispuso no sólo de toda la bibliografía clásica sobre el tema (desde Tarbell y Myers, principios de siglo, hasta Menshikov, década del '60, pasando por Lundberg, Rochester, Perlo y tantos otros), sino también de cuantos repertorios biográficos (*Who's who* generales y especializados desde principios de siglo) y estadísticos le fueron necesarios. El problema para el tratamiento de la acción imperialista dentro de Cuba, pareció más difícil, pero finalmente tuvo adecuada solución. Partiendo de la tesis de que el mecanismo fundamental de esa actividad lo constituyó la gran empresa monopolista (corporación, compañía o sociedad anónima), fue factible obtener una singular, extraordinaria y por completo inexplorada fuente de información. Trátase de la papelería documental que produjeron aquellas empresas durante el lapso de las seis décadas bajo estudio. Este material incluyó reportes anuales (de los presidentes a los accionistas de las corporaciones), balances de contabilidad, circulares emitidas en la Bolsa de valores de Nueva York, correspondencia interna de administraciones de centrales azucareros y así por el estilo. El *curriculum vitae* de cada una de las princi-

pales empresas imperialistas que operaron en Cuba entre 1898 y 1958, desde su fundación hasta su nacionalización, año por año, pudo así ser seguido con casi absoluta precisión, lo que explica desde luego la soltura con que el autor pudo desenvolverse en ciertas áreas del proceso estudiado.

Parece innecesario declarar que un trabajo semejante de recopilación documental hubiera sido absolutamente imposible sin la ayuda de un equipo de colaboradores. En cambio, por inusitado y ejemplar, sí vale la pena apuntar que ese equipo de colaboradores estuvo constituido por varios jóvenes norteamericanos que durante casi tres años se mantuvieron trabajando con tan sistemático como fervoroso tésón en la búsqueda de aquellos materiales, a veces dispersos por bibliotecas de los Estados Unidos. A decir verdad, los nombres de los protagonistas de tan noble gesto de solidaridad intelectual y revolucionaria debieran aparecer junto al del autor.¹ Sus nombres, y los de tantos otros compañeros y compañeras —e instituciones— sin cuya ayuda el trabajo no hubiera podido realizarse.

Y una observación, final, más.

Cuando se comenzó a trabajar en este proyecto de investigación (1968), lo que había *in mente* era elucidar ciertos aspectos medulares del proceso de Cuba intervenida y seudorrepublicana, particularmente, tal y como lo había planteado Fidel en su discurso del Centenario, los mecanismos ínsitos en la acción imperialista yanqui en Cuba, con la simple pero ambiciosa añadidura de experimentar —al propio tiempo— con un modelo de estudio que permitiera repetir la tarea con otros países de la América Latina. Ahora, en los finales del trabajo, el mismo autor se pregunta inquieto hasta qué punto logró acercarse a sus objetivos, pero sin encontrar respuesta, como no sea la de que ello implica un

¹ Singularmente los de Mige y Stephanie Rugoff (de la *NACLA: North American Congress on Latin America*) de Nueva York.

juicio que sólo personas ajenas al trabajo —y más autorizadas— podrán emitir.

No obstante, a alguna conclusión retribuyente sí pudo llegar.

Espera que su modesta tarea resulte útil.

Y, mientras tanto, se conforma con la satisfacción de saber que ha sido fascinante.

OSCAR PINO-SANTOS

La Habana, diciembre de 1972

ENSAYO INTRODUCTORIO:
LAS RELACIONES
CUBANO-NORTEAMERICANAS
DURANTE EL SIGLO XIX

Las relaciones cubano-norteamericanas, durante el siglo XIX,¹ pasaron por tres períodos más o menos bien definidos.

PERÍODO DE c1800 A c1860

Su característica esencial fue el conflicto creado alrededor de la idea de la anexión de Cuba al territorio norteamericano.

Pero el origen de tal proyecto en los EUA no hay que buscarlo —como hasta ahora se ha hecho— en la esfera de las supraestructuras políticas, sino en las características del propio desarrollo nacional de la economía de aquel país. Ese

¹ Estos trabajos se refieren al período de las relaciones entre Cuba y los EUA que corre en el lapso de 1898 a 1958. Para su mejor comprensión, sin embargo, parece útil comenzar por una revisión muy escueta del carácter de estas relaciones durante el siglo XIX. Es lo que se hace en este trabajo introductorio, donde, no obstante su ceñido marco sintetizador, se plantean algunas tesis sobre los rasgos esenciales de aquel proceso, aún no bien investigado. Para una exposición más detallada, v. Oscar Pino-Santos: «El imperialismo yanqui y el caso de Cuba». *Casa de las Américas*, La Habana, a. v, n. 60, may-jun. de 1970, pp. [31]-51.

proceso tuvo lugar en la forma de una expansión hacia el oeste (*Westward Movement*), que convirtió el río Mississippi en la arteria central de todo el crecimiento económico estadounidense. Entonces la estratégica posición de Cuba, a la entrada —como quien dice en la boca misma— del gran río, convirtió la Isla en una de las mayores preocupaciones de las clases dominantes norteamericanas, que dieron así con la idea de incorporarla al territorio de la Unión.

El argumento —con un trasfondo de especulación logística— era el siguiente:

Quien dominara a Cuba dominaba el golfo de México.

Quien dominara el golfo de México dominaba la desembocadura del río Mississippi.

Quien dominara la desembocadura del río Mississippi dominaba el movimiento económico que tenía por base el transporte fluvial a través de ese río, desde el enclave meridional de Nueva Orleans hasta las alturas de Ohio. Esto implicaba todas las actividades desenvueltas a lo largo y lo ancho del gigantesco valle que se extiende entre el sistema de las Alleghanies y las Rocallosas y que en aquella época comprendían el 90% de la producción agropecuaria y lo fundamental del auge demográfico en que se sustentaba el desarrollo de la Unión.

Más claro, quien dominara a Cuba dominaba el valle del Mississippi y tenía en sus manos la llave de los truenos del futuro de los EUA.

La anexión de Cuba no se produjo por la acción de estos tres factores:

- a. Temor de las clases dominantes norteamericanas a la reacción de Inglaterra.
- b. Negativa de España a ceder la Isla; y
- c. Cohibición de los intereses norteños de la Unión que pensaban que la anexión de Cuba podría inclinar decisivamente la balanza de los destinos norteamericanos en favor de los esclavistas sureños.

Apenas hay acontecimiento significativo en la historia de las relaciones cubano-norteamericanas —y, por extensión, norteamericano-europeas— durante el período citado que no pueda explicarse por las razones arriba mencionadas.

La anexión de Cuba, en realidad formó parte esencial del repertorio de aspiraciones de casi todos —pues no de todos— los presidentes norteamericanos entre 1800 y 1860. Jefferson (1801-1809) la manifestó del modo más crudo y desenfadado que cabe. Monroe (1817-1825) la elevó a categoría de doctrina. Adams (1825-1829) hizo de ella la «cuestión más importante» de la historia de la Unión.² Polk (1845-1849) la expresó en términos de negocio mercantil. Buchanan (1857-1861) la hizo objeto de sus más cínicas intrigas. Ninguno de ellos, sin embargo, logró la ansiada meta de incluir a Cuba como una estrella más en la bandera de la Unión. Y, luego de Buchanan, se abrió un período en que ni siquiera volvió a hablarse del tema.

² John Quincy Adams fue el lucubrador de la «ley de la gravitación política» o tesis de «la fruta madura», según la cual Cuba caería más tarde o más temprano en brazos de la Unión, en virtud de cierto fatal proceso determinado por la historia y la geografía. Esta teoría le valió luego el más acerbo trato por parte de los historiadores cubanos, sobre todo los antimperialistas. Sin embargo, el caso de esta fascinante figura —sin duda el político más completo que produjo el siglo XIX norteamericano— resulta incomprensible si se le juzga superficialmente. Nótese, por ejemplo, que Adams estaba convencido de la inevitabilidad —a largo plazo— de la anexión de Cuba, pero que en la práctica se opuso a ella. Y téngase en cuenta, también, sus posiciones conservadoras, pero positivas en cuanto al problema esclavista y su gallarda actitud ante el desvergonzado incidente de la anexión de Texas. En realidad, Adams fue un hijo preclaro de su clase —la naciente burguesía norteamericana— y su tiempo —primera mitad del siglo XIX—, y opiniones como la del historiador norteamericano Ph. S. Foner en el sentido de que su actitud hacia Cuba «arroja una mancha sobre una carrera que en muchos aspectos se distinguió por sus orientaciones progresistas» parecen carecer —científicamente— de jurisdicción.

PERÍODO DE 1860 A 1887

El segundo período (desde el inicio de la Guerra de Secesión hasta la década del '80), en efecto, se caracterizó por una pérdida de interés de las clases dominantes norteamericanas respecto a Cuba.

La idea prevaleciente en este lapso fue la del mantenimiento del *statu quo* (Cuba bajo la férula de España), tal y como se expresó, por ejemplo, en la oposición a los movimientos independentistas en Cuba (gobierno de Grant), el rechazo tajante a la idea de la anexión (gobierno de Garfield) o la inclinación en favor de las tesis autonomistas (gobierno de Cleveland).

Esta nueva actitud se relaciona con la pérdida de importancia del Mississippi como vía fluvial concentradora de todo el movimiento económico norteamericano, con el auge de las «comunicaciones horizontales» mediante la extensión este-oeste de las líneas ferroviarias y con el tránsito de la economía norteamericana de una fase puramente agropecuaria a una de carácter industrial.

PERÍODO DE 1887 A 1900

La tercera etapa —postrimerías del siglo pasado— muestra un inusitado reavivamiento del interés por la anexión de Cuba.

Este regreso a las posiciones anteriores sólo tiene que ver indirecta y débilmente con el tránsito del capitalismo norteamericano de una fase competitiva a una dominada por los monopolios. Con lo que se relaciona de inmediato es con el surgimiento de los EUA como potencia con intereses ultramarinos. *El interés por Cuba, entonces, se vincula ahora a otro móvil estratégico: el dominio potencial de la Isla sobre las vías de comunicación con el Canal de Panamá.*

LAS RELACIONES ECONÓMICAS

Por lo que se acaba de ver, durante el siglo XIX las relaciones económicas cubano-norteamericanas jugaron un papel muy subalterno como provocadoras y/o conformadoras de actitudes políticas, por lo menos en lo que se refiere a las clases dominantes norteamericanas (las posiciones de la oligarquía proanexionista de Cuba sí estaban determinadas primordialmente por las ventajas de una vinculación más orgánica al mercado de los EUA, aparte de otros factores).

A los efectos de una interpretación de los acontecimientos posteriores, sin embargo, resulta importante tomar en cuenta las características de esas relaciones económicas entre Cuba y los EUA a lo largo del siglo XIX.

Los datos fundamentales a considerar son:

- a. *Auge progresivo del intercambio comercial entre los dos países con paulatina concentración de las exportaciones azucareras cubanas en el mercado estadounidense.*

Las exportaciones del dulce a los EUA, hacia los años '20, representaban quizá poco más de un tercio del total de las exportaciones cubanas. En la década del '70 pasaban del 60% y en el '80 llegaban al 100%.³

- b. *Surgimiento en los EUA de cierto tipo de comerciante-rejaccionista que prosperó en base a negocios de importación y exportación con Cuba.*

Los casos más típicos —o quizá, aquellos sobre los que se dispone de mejores datos— fueron los de la firma neo-

³ Utilizo como fuentes a Pezuela y Friedlaender. Para obtener datos más confiables habrá que esperar el resultado de los trabajos de M. Moreno Fraginals, que parecen anunciar serias rectificaciones, aunque sin desmentir la tendencia apuntada.

yorkina de Moses Taylor,⁴ y la bostoniana de *Atkins & Co.*⁵ Pero seguramente hubo muchos más en Nueva York, Boston y otras ciudades de la costa atlántica norteamericana.

- c. *Proliferación de las actividades en Cuba de cierto tipo de empresario capitalista de origen norteamericano que se dedicó a la producción de azúcar y/o café y al comercio.*

Este tipo de hombre de negocios norteamericano inmigrado a Cuba, parece haber sido más numeroso de lo que los pocos historiadores que lo mencionan dan a entender. Las cartas al presbítero Abiel Abbot, que estuvo aquí en 1828, resultan un indicador sorprendente.⁶ Otros observadores extranjeros de la época como R. Madden⁷ y J. Salas

⁴ Moses Taylor —a fines del siglo pasado un millonario presidente del *National City Bank*— hizo su primer capital con el comercio cubano-norteamericano. Había iniciado sus actividades en la década del '40, tejiendo una lucrativa red de relaciones con numerosos hombres de negocios de Cuba. Taylor, como señaló un investigador, «convirtió \$202 000 (hechos en el comercio con Cuba) en una fortuna de \$35 000 000 por medio de la banca, el transporte y la minería». (Roland T. Ely: *Comerciantes del siglo XIX*, p. 187.)

⁵ La firma *Atkins & Co.* se dedicaba en Boston a la refinación y ventas de azúcares. Un hijo del fundador, Edwin P. Atkins (1850-1926), vino a Cuba a los 16 años para entrenarse en el negocio y llegó a convertirse en uno de los más conspicuos personajes de la Cuba colonial de fines del siglo XIX y semicolonial de principios del presente siglo.

⁶ El presbítero Abiel Abbot vino a Cuba atraído por la fama del país como centro de cura (padecía tuberculosis). Se mantuvo todo el tiempo saltando de un lugar para otro —de hacienda en hacienda— entre Pinar del Río y Matanzas. Sin embargo, las fincas en que pernoctaba o pasaba algunos días *siempre* —o *casi siempre*— *eran propiedad de norteamericanos*. Si se tiene en cuenta que su visita se alargó por cuatro meses, se llega a la conclusión de que debieron ser muy numerosas las propiedades de inmigrantes de EUA existentes aquí entonces.

⁷ Richard R. Madden: *La Isla de Cuba*, p. 106.

Quiroga⁸ ofrecen datos interesantísimos al respecto. Madden llegó a señalar en la década de los '30 que

algunos distritos de la costa norte de la isla, especialmente en la vecindad de Cárdenas y Matanzas, tienen más bien las características de colonias (norte) americanas que españolas.

Los tipos de comerciante-refaccionista y hacendados citados arriba, más bien se corresponden a una categoría de empresarios pequeños y medianos, individuales, *representativa de la fase competitiva del capitalismo norteamericano*.

A principios del último tercio del siglo pasado su número se había reducido de modo notable; pero para entonces, comenzaban a intervenir en las relaciones económicas cuba-norteamericanas otros nuevos e inesperados factores.

LA ALBORADA DE LOS MONOPOLIOS

Los acontecimientos de la economía norteamericana —precisamente en el último tercio del siglo XIX— ocasionaron, en efecto, desde el principio, el consecuente impacto en Cuba. El nacimiento y auge de los monopolios (inicialmente en forma de *trusts*) incidió, por ejemplo, en las exportaciones azucareras, que cayeron bajo el control del *Trust del Azúcar* de H. O. Havemeyer (como apuntó Jenks: el *Trust* se convirtió en el mercado del azúcar cubano). El propio Havemeyer, unido a E. F. Atkins, erigió en Trinidad un ingenio. Asimismo, cierto capital industrial mino-metalúrgico hizo su aparición en Cuba (*Juraguá Iron Co.* y *Spanish American Iron Co.*) En la *Spanish American* tenía intereses el magnate petrolero J. D. Rockefeller (*Standard Oil Co.*) y ello dio lugar luego, por cierto, a uno de los escándalos jurídico-financieros más sonados de la historia de los EUA.⁹

⁸ J. Salas Quiroga: *Viajes*, p. 76.

⁹ Rockefeller entró en negocios con una familia de apellido

Resulta muy importante destacar, sin embargo, que todos estos nuevos elementos —desde el *Trust del Azúcar* hasta las citadas inversiones en los yacimientos ferrosos de la provincia de Oriente— se correspondían con una fase embrionaria o inicial del proceso monopólico que entonces estaba teniendo lugar en la economía norteamericana, donde aún no se había arribado a la etapa más alta —imperialismo— del desarrollo capitalista. Se trataba, aclarémoslo bien, de un fenómeno que se desenvolvía aún dentro de los marcos de ciertos sectores industriales —el minero-metalúrgico y el ferroviario sobre todo— que, por el momento, se hallaba dando todavía los primeros pasos en el camino de la fusión de sus intereses con la banca, un hecho que de todas maneras tuvo características muy peculiares en los EUA. *Ni hablar, por tanto, para esa época —fines del siglo XIX— de la existencia de una oligarquía financiera norteamericana, cuyo nacimiento —no obstante— ya comenzaba a prefigurarse en las actividades de aquel poderoso personaje que se llamó John Pierpont Morgan.*

Estas observaciones tienen —como se apuntó más arriba— una gran importancia, porque el desconocimiento de esos hechos —y el tratamiento superficial y mecánico de ese proceso— ha dado lugar a más de una errónea interpretación de los acontecimientos históricos que culminaron en el esta-

Merrit a principios de la década de los '90. Juntos fundaron la *Consolidated Iron Mines Co.* en la que el magnate petrolero ponía —entre otros recursos— sus acciones en la *Spanish American Iron Co.* (que operaba en Cuba), mientras sus socios aportaban acciones que poseían de diversas empresas mineras y ferroviarias. *La Consolidated Iron Mines Co.*, sin embargo, no marchó bien y los Merrit acusaron luego a Rockefeller de haberlos estafado al valorar sus intereses en Cuba en \$ 1 553 000 cuando —argumentaban— no valían más de \$ 306 000. Se inició un espectacular proceso ante los tribunales; pero, finalmente, los Merrit retiraron sus demandas y firmaron una declaración por escrito retractándose de sus acusaciones contra Rockefeller. Este arreglo «extrajudicial» le costó al fundador de la *Standard Oil Co.* \$ 525 000 (pagados a los Merrit). A. Nevins: *John D. Rockefeller*, t. II, pp. 359 ss.

llido de la Guerra hispano-yanqui, el establecimiento en Cuba de un gobierno militar interventor, la imposición de la Enmienda Platt y de todo lo que —por consecuencia de esos determinantes acontecimientos— vino después.

Véase, si no, a guisa de ejemplo, el caso de la Guerra hispano-yanqui de 1898.

¿Quiénes provocaron aquel conflicto?

Aparte de las versiones superficiales de los historiadores burgueses y reaccionarios, entre los escritores progresistas —incluso entre los marxistas— la respuesta usual es que la guerra fue impulsada por los grupos monopolistas yanquis, que ensayaron así por vez primera sus armas imperialistas.

Esta apreciación, sin embargo, no parece ajustarse a la verdad histórica.

Por el contrario, la documentación disponible tiende a demostrar que muchos de los más poderosos magnates de la época y sus bien conocidos testaferros y corifeos (desde Mark Hanna hasta el presidente Mc Kinley), salvo excepciones, adoptaron una posición cautelosa o se opusieron decididamente a la intervención de los EUA en el diferendo hispano-cubano. El propio Henry Cabot Lodge, senador del grupo de los más frenéticos guerreristas del '98, hablaba con desprecio de los nombres de Wall Stret: «Se echan a temblar, decía, cada vez que se habla de guerra y bajan los valores en la Bolsa.»

A los hechos que explican esta paradójica actitud no nos vamos a referir aquí, por trascender los límites que nos hemos impuesto en este trabajo. Baste señalar que el análisis de la evolución de la economía norteamericana en las postrimerías del siglo pasado y, más concretamente, su grado de monopolización y, sobre todo, el carácter aún embrionario de su oligarquía financiera, sugieren de modo suficientemente claro por qué los magnates ferroviarios, mineros, industriales y bancarios del '98, no favorecían la guerra con España y más bien la temían. En realidad, sus verdaderos provocadores fueron una serie de elementos ajenos al mundo de los negocios, pero bien ubicados en posiciones claves

del Poder ejecutivo (Roosevelt), el Congreso (Lodge, Foraker, Frye, Chanler, Morgan, Davis y otros), la prensa (Hearst) y las fuerzas armadas (Mahan). *Estos personajes —los famosos jingoes— con visión mucho más perspectiva que la de los acaudalados pero ignorantes capitanes de la industria y la banca norteamericana, calaron que la lucha hispano-cubana brindaba una maravillosa oportunidad para —antes de que fuera demasiado tarde— lanzar a los EUA a una empresa que les permitiera ocupar las únicas posiciones —territorios coloniales y ex-coloniales españoles— que aún quedaban disponibles en un mundo que ya las potencias imperialistas europeas se habían repartido.* Ellos lucubraron el conflicto. Lo planearon y prepararon. Pusieron la dinamita que hizo saltar el Maine hecho añicos. Y desataron la guerra. Todo, contra el criterio de los magnates de Wall Street. Aunque fueran los herederos de estos magnates quienes recogieran, años después de aquella gigantesca provocación, la cosecha que constituye el tema de este libro.

EL PERIODO DE LA PENETRACION Y LA RIVALIDAD INTERIMPERIALISTA 1898-1913

Al tigre no se le oye venir, sino que viene con zarpas de terciopelo.

José MARTÍ, *Nuestra América*

Al emanciparse de España a principios del XIX, la mayoría de los países latinoamericanos ingresaron en una nueva etapa de su desenvolvimiento económico. Por una parte, se abrieron al comercio con el exterior, comenzando a participar así en la inequitativa división internacional del trabajo que el capitalismo europeo impuso al mundo (las áreas coloniales, semicoloniales y ex-coloniales suministrando materias primas, y las metrópolis del viejo continente exportando a cambio productos industrializados). Por otra parte, aunque jugando un papel secundario por comparación con la importancia del comercio, empezaron a recibir inversiones internacionales (particularmente de Inglaterra, la primera potencia capitalista mundial hasta 1914).

Hacia las postrimerías del siglo, el capitalismo europeo —y, más paulatinamente, el norteamericano— ingresó en una etapa imperialista. Consecuentemente, el movimiento de inversiones extranjeras hacia América Latina se aceleró de

modo extraordinario,¹ un fenómeno que estuvo íntimamente relacionado con el auge del comercio exterior que entonces tuvo lugar en la región y, ambos procesos, ratificando el desenvolvimiento de esta a través de un patrón estructural basado en la monoproducción y monoexportación de bienes primarios. El cuadro siguiente muestra la posición de los principales países inversionistas en el año culminante de 1913.

CUADRO 1.1

INVERSIONES EXTRANJERAS EN AMERICA LATINA:
1913/1914

	<i>Miles de US dólares</i>
Inglaterra	3.7
EUA	1.7
Francia	1.2
Alemania	0.9
Otros	1.0

FUENTE: «Las inversiones extranjeras en América Latina». NU. E/CN.12/360/ST/ECA/28.

Resulta importante destacar algunos rasgos de la estructura internacional de inversiones que revelan esos datos.

Puede comenzarse por notar que, al igual que durante todo el siglo XIX, *hacia 1913/14 Inglaterra tenía aún primacía entre todos los inversionistas extranjeros en América Latina*. Los británicos incluso mantenían su tradicional distribución de capital por sectores, con el 80% invertido en

¹ En 1870 Inglaterra tenía invertidos en la región £85 millones, pero en 1913/14 pasaban de £750 millones. En 1900 Francia tenía unos Fr2 000 millones, pero en 1913/14 más de Fr6 000 millones. En igual período los alemanes avanzaron hasta 3 800 millones de marcos en 1913/14. EUA, mientras tanto, pasó de \$308 millones en 1897 a \$1 649 millones en 1913/14.

ferrocarriles y valores públicos. Aparte, ese capital había tendido a dirigirse a Brasil y Argentina (60% del total), y el resto a México y otros países.

Los EUA representaban un caso singular. Como puede notarse, habían llegado a ocupar en 1913/14 el segundo lugar entre las potencias inversionistas en América Latina. Mas en el cuadro no aparece, desde luego, otro dato de gran interés. Y es que, el año citado, las inversiones totales de los EUA en el exterior (incluidas las latinoamericanas) ascendían a unos \$3 513 millones, pero *las inversiones extranjeras en los propios* EUA llegaban casi al doble: \$7 200 millones.² Más claro: en 1913/14 ese país era *un importador neto de capitales*, lo que plantea por cierto una interesante discusión acerca del carácter imperialista de la economía norteamericana de esa época (sobre este punto volveremos más adelante). Por el momento, sin embargo, resulta más importante tener en cuenta que el grueso de las inversiones exteriores de los EUA en aquel entonces residía en México, Cuba y otros países del área circundante.

Francia y Alemania tenían la casi totalidad de sus inversiones en Argentina, Brasil y México (Alemania, además, en Chile).

Puede ahora reflexionarse sobre otros aspectos sugeridos por esos datos, *v. gr.* el caso de Cuba. El Cuadro, efectivamente, plantea algunas interrogantes. Pues, si en 1913/14 Inglaterra ocupaba el primer lugar y los EUA el segundo entre los inversionistas extranjeros en América Latina, pero con el grueso de las inversiones norteamericanas concentrado en México y Cuba, ¿cuál de aquellos dos países ocupaba el primer lugar en Cuba? Tradicionalmente se ha aceptado que los norteamericanos. Más aún. *Apenas puede encontrarse autor que haya hecho referencia a la importancia del capital inglés aquí invertido en esa época.* Pero, dados los antecedentes expuestos, ¿fue ese realmente el caso?

² H. Faulkner: *Historia económica de los Estados Unidos*, pp. 38, 766; y otras fuentes.

EL CAPITAL EXTRANJERO EN CUBA: 1913/14

Hacia 1913/14 en nuestro país había invertidos capitales cubanos, españoles, norteamericanos, ingleses, franceses, alemanes y otros. No hay estadísticas que permitan apreciar con relativa exactitud la parte de cada uno dentro del conjunto. La proporción del cubano y el español ni siquiera ha sido objeto de cálculos razonables. Y, en cuanto al extranjero, sólo hay un estimado citado por Jenks,³ que cifra el total en unos \$400 millones, pareciendo indicar que la mitad correspondía al norteamericano. El dato quizá no esté del todo mal. Pero nuestras propias evaluaciones, conjugando entre sí diversas fuentes, arrojan un monto algo superior. Lo más significativo de las cifras de que hemos podido disponer muestran un hecho sorprendente: *hacia 1913/14 los ingleses ocupaban en Cuba el primer lugar entre todos los inversionistas extranjeros.*

El cuadro siguiente muestra la situación estadística entonces.

Resulta ostensible que en él no aparece el capital español. Esto puede explicarse.

El capital invertido por ciudadanos españoles en esa época no puede por supuesto calificarse de cubano y, a los efectos de la balanza de pagos y aunque por rubros diferentes, su comportamiento era parecido al de cualquier capital foráneo.

Se calcula que, hasta hace poco, los españoles en Cuba remitían a su país de origen de diez a veinte millones de pesos al año y que los intereses del capital llevaban a España otros tres millones.⁴

³ L. H. Jenks: *Nuestra colonia de Cuba*, p. 167.

⁴ Foreign Policy Association: *Problems of the New Cuba*, p. 48.

CUADRO 1.2

INVERSIONES EXTRANJERAS
EN CUBA: 1913/1914

<i>Procedencia</i>	<i>Millones de dólares</i>
Inglaterra	216
EUA	215
Francia	13
Alemania	5
Otros	?
TOTAL	449

FUENTES: Para Inglaterra, NU (E/CN. 12/360) basados en H. Feis: *Europe, The World's banker*, 1931 y *US Department of Commerce*, basados en *South American Journal*, London sept. 1928. Para Cuba, los datos del cónsul Rodgers citados por Jenks y reajustados por nosotros en \$ 10 millones para cubrir los años 1912 y 1913. Para Alemania y Francia el *Libro de Cuba*, 1925, datos de R. Santos Jiménez (incluye sólo cifras de inversiones entre 1909 y 1913). Sobre inversiones de otros países no hay hasta ahora información disponible, excepto en el caso de las inversiones canadienses en bancos (*Bank of Nova Scotia y Royal Bank of Canada*), no cuantificadas sin embargo en las fuentes que hemos podido consultar.

Esas cifras han sido refutadas por excesivas. Pero el problema cuantitativo resulta secundario como también el problema mismo de la remisión de una parte de los ingresos o ganancias al exterior. La realidad es que el capital aquí invertido en aquella época por ciudadanos de origen español si bien como se expresó antes no puede calificarse como capital cubano, tampoco puede denominársele taxativamente como capital extranjero, mucho menos, como capital imperialista.⁵ A nuestros efectos, por lo menos, preferiríamos in-

⁵ España, ex potencia colonialista, permaneció en el atraso y ni siquiera se desarrolló adecuadamente como país capitalista, por lo que huelga hablar de que fuera capaz de exportar capital imperialista. En realidad, la mayor parte de los empresarios españoles es-

cluirlo, junto al cubano, dentro del concepto de *capital doméstico*. Así enmarcado, no estaría de más añadir que, cuanto resistencia a la penetración de nuestra economía por el capital norteamericano, jugó un papel más airoso que el capital cubano propiamente dicho.

EL CAPITAL INGLÉS EN CUBA: 1913/14

Despejando el problema del capital español, eludiendo el análisis de las comparativamente poco importantes inversiones francesas y alemanas y posponiendo para su tratamiento más a fondo el sector norteamericano, debemos referirnos ahora al caso de las inversiones inglesas.

El lector puede volver ahora a los Cuadros 1.1 y 1.2. Notará la casi perfecta correspondencia entre uno y otro, pues en ambos, América Latina y Cuba, el capital británico ocupa el primer lugar. La diferencia es de simple orden de magnitud, ya que el trecho entonces entre el monto del capital inglés y el norteamericano en toda América Latina era sustancial (\$3.7 millones *vs* \$1.7 millones), mientras que en Cuba era tan mínimo (\$216 millones *vs* \$215 millones) que puede considerarse prácticamente deleznable desde el punto de vista de las estadísticas históricas.⁶ Esto se explica desde luego por la concentración de las inversiones norteamerica-

tablecidos en Cuba acumularon sus capitales aquí mismo, usualmente partiendo del comercio (me refiero sobre todo a la generación que actuó en el primer período seudorrepublicano). La administración de esos capitales (el «centro de decisiones») también residía en Cuba y se caracterizaba por su carácter personal, familiar a lo sumo, aunque se escudara tras la fachada de una sociedad anónima que era pura ficción. La relación entre estos capitales y España era sólo «emocional», lo que, desde luego, podía traducirse en remisiones de dinero a familiares y viajes, la compra de alguna finca en el terruño natal (más simbólicamente, la donación de una nueva capilla o una reluciente campana para la iglesia del pueblo) o, en algunos casos, el establecimiento de una firma comercial en Madrid.

⁶ Nótese que, de todos modos, se trata de estimaciones.

nas en esta parte de la región. Por lo demás, la estructura de las inversiones inglesas en nuestro país mantenía su típico patrón latinoamericano.

CUADRO 1.3
INVERSIONES DE INGLATERRA
EN CUBA: 1913/1914

Sector	Millones	
	Libras esterlinas	Dólares de EUA
Ferrocarriles	25.8	125.6
Valores Públicos	9.7	47.2
Otros	8.9	43.3
TOTAL	44.4	216.1

FUENTE: U. S. Department of Commerce: *Investment in Cuba, 1956.*

Esta práctica equivaluación de las inversiones anglonorteamericanas en Cuba hacia 1913/14 plantea tal serie de incógnitas que sólo una muy distinta y mucho más certera dirección en nuestras investigaciones historiográficas futuras podrán resolverlas. En el campo de las supraestructuras, sobre todo las políticas, por ejemplo, resulta bien probable que más de una interpretación histórica de la época deba ser revisada o, cuando menos, indagada nuevamente a fondo y reajustada conforme a las nuevas variables que los hechos apuntados hacen intervenir.⁷

El hecho es que los ingleses les habían tomado la delantera a los yanquis y entre 1898 y 1913 prácticamente adquirieron el dominio del sistema ferroviario de las provincias

⁷ Para sólo mencionar un caso: posición de José Miguel Gómez y, tal vez, otras figuras del Partido Liberal de entonces. Evidentemente, Gómez no era instrumento servil de los intereses norte-

occidentales de Cuba.⁸ En 1898 controlaban el amplio sistema al que denominaron *United Railways of Havana & Regla Warehouses* (441 km) que —con toda probabilidad a fin de anticiparse al capital norteamericano— rápidamente comenzó a extender sus tentáculos adquiriendo una tras otra la *Cárdenas & Jaruco Ry.* (1906), la *Matanzas Railway Co.* (1906), la *Havana Central* (1907), la *Western Railway of Havana Ltd.* (1911), y la *Cuban Central Ry.* (1913).

Los norteamericanos tuvieron que conformarse con la línea de tranvías de La Habana (la *Havana Electric Ry.*), que quedó como una especie de plaza de negocios yanquis sitiada por el denso sistema ferroviario de la *United Railway Ltd.* británica. En cada ocasión en que el capital norteamericano pretendió sacar los pies de esta especie de reserva, se encontró con la acción agresiva y astuta del inglés. La misma gente de los tranvías de la *Havana Electric Ry.* intentó la aventura fundando en 1906 —bajo las leyes del estado de Delaware— la *Havana Central Railroad Co.* Pero poco después, en 1907, esta nueva empresa también caía en las manos del grupo de J. Henry Schroder, que controlaba la *United Railways of Havana & Regla Warehouses.*⁹

La verdad es que cuando los norteamericanos quisieron

americanos como lo fue su antecesor en la presidencia, Estrada Palma, o como resultaron serlo sus sucesores, notablemente Menocal, Machado y los que vinieron después. Los mismos datos que hacen pensar que Gómez no disfrutó nunca de las simpatías yanquis, por cierto, se complementan con otros indicativos de la forma en que su gestión presidencial favoreció los intereses británicos (casi la tercera parte de las inversiones inglesas en Cuba en 1913/14 se efectuaron entre 1909 y 1913).

⁸ El capital inglés estuvo vinculado al negocio ferroviario de Cuba desde sus inicios (década del '30 del siglo XIX). El ferrocarril Habana-Bejucal-Güines (1837) fue financiado, según consta en datos manejados por Manuel Moreno Fragnals, por la firma germano-británica de los Schroder. A principios de este siglo, según nuestra documentación actual, los Schroder seguían o habían adquirido el control de los ferrocarriles existentes en las provincias occidentales de Cuba.

⁹ Archivos.

entrar de lleno en el jugoso negocio del transporte ferroviario de Cuba no tuvieron otra alternativa que proceder paulatina e indirectamente. Así, se montaron en el carro del famoso empresario canadiense de origen holandés —Van Horne—, quien tuvo la perspicacia de tirar sus líneas en las provincias más orientales (de Santa Clara a Santiago de Cuba), fuera del área de control monopólico de la *United Railways & Regla Warehouses Ltd.*¹⁰

LAS INVERSIONES NORTEAMERICANAS EN CUBA: 1913/14

Muy cerca del capital inglés, cuantitativamente, se hallaba en Cuba en 1913/14 el norteamericano.

Para ese año los inversionistas de los EUA tenían aquí alrededor de \$215 millones, una cifra que desde luego, apuntamos, debe tomarse con muchas reservas. Además, los diversos sectores hacia los que se canalizó esa inversión tampoco se pueden determinar con gran precisión. Lo mejor sería resignarse a tomar los datos elaborados para 1911 por el cónsul Rodgers, citados por Jenks. Aparte presumibles inexactitudes, en tanto que idea general de la estructura de la ocupación del capital por ramas económicas, resultan útiles y aceptables.

Una cuarta parte de las inversiones yanquis en Cuba hacia 1913/14 se había dirigido al sector azucarero.

INVERSIONES YANQUIS EN EL AZÚCAR

Tal preferencia es lógica. El país tenía una experiencia de siglos en la producción del dulce (*i. e.*, cierto dominio tecnológico del cultivo de la caña y su procesamiento industrial); a pesar de los efectos destructores de la guerra, había un número de instalaciones en pie o recién construidas y dispuestas para la venta; existía o era fácil de reorganizar

¹⁰ Van Horne, además, tenía buenas relaciones con los capitalistas ingleses.

un buen aparato de comercialización y no faltaban los mercados, sobre todo el norteamericano; había el Tratado de Reciprocidad, que alentaba arancelariamente las importaciones de azúcar en los EUA;¹¹ el sector, finalmente, tenía fama de rentabilidad (derivada de los buenos precios y el aprovechamiento de la fertilidad de la tierra y la baratura de la mano de obra en Cuba).

CUADRO 1.4

INVERSIONES NORTEAMERICANAS
EN CUBA: 1911

<i>Sector</i>	<i>Millones de dólares</i>
Ingenios azucareros	50
Tierras y agricultura	25
Ferrocarriles	25
Minas	25
Marina	5
Bancos	5
Créditos e hipotecas	20
Obras públicas	20
Deuda pública	30
TOTAL	205

FUENTE: L. H. Jenks: *Nuestra colonia de Cuba*, p. 167.

A pesar de esas ventajas, hay que señalar la falsedad de cierto criterio muy común, según el cual el capital yanqui arribó a nuestro país a principios del siglo y en un dos por tres no sólo se adueñó de este sector de la economía, sino que

¹¹ Probablemente las preferencias arancelarias al azúcar cubano jugaron un papel favorable en estas inversiones en un sentido más bien psicológico. De todos modos, hacia 1909, con la caída del precio, los exportadores de Cuba tuvieron que renunciar al beneficio preferencial para poder competir.

impulsó de manera espectacular su desarrollo. Un fenómeno más o menos parecido tuvo lugar en efecto. Pero ello no fue entre 1898 y 1913, sino, más bien, entre 1914 y 1925/26. Las inversiones azucareras yanquis de 1898 a 1913 desempeñaron un papel muy importante, pero en otro sentido, como se verá más adelante.

El Cuadro 1.5 puede ayudar a formar una idea más precisa acerca de la verdadera índole de aquel proceso. Contiene una relación —la primera que se publica que sepamos— de los centrales de propiedad yanqui en Cuba hacia 1913/14.

La lista incluye 47 unidades azucareras.

Sin embargo, esta cifra requiere ciertos ajustes. Debemos restar de ella, digamos, las unidades que no eran sólo o exactamente norteamericanas, pues se trataba de empresas de capital mixto (cubano-yanqui o hispano-yanqui) o de capital hispano o cubano «naturalizado» como norteamericano.

En el primer caso estaban los ingenios del inefable coronel Tarafa,¹² cuya empresa —la *Central Cuba Sugar Co.*— había recibido alguna inyección financiera de capital neoyorquino. En el segundo caso estaban los ingenios de Andrés Gómez Mena,¹³ J. P. Baró¹⁴ y Francisco del Valle,¹⁵ que en las estadísticas de la época aparecen como «norteamericanos», cuando, en realidad, su control no estaba en manos del capital yanqui, sino de unos dueños —los citados personajes—, que de norteamericanos sólo tenían la carta de ciudadanía. Sumados entonces, estos ingenios representan 9 unidades que en rigor debieran restarse de las 47 arriba mencionadas, lo cual dejaría un saldo de 38 unidades «genuinamente» yanquis para 1913/14.

¹² Saratoga, Santo Domingo y Cuba.

¹³ Amistad, San Antonio y Gómez Mena.

¹⁴ Conchita y Asunción.

¹⁵ Natividad.

CUADRO 1.5
CENTRALES DE PROPIEDAD NORTEAMERICANA, EN 1913/1914

<i>Propietario</i>	<i>Ingenio</i>	<i>Año de construcción</i>	<i>Provincia</i>
CUBAN AMERICAN SUGAR Co.	Mercedita	1899	PR
	Chaparra	1901	O
	Delicias	1911	O
	Unidad	1841	LV
	Tinguaro	1841	M
	Constancia	1857	LV
GUANTÁNAMO SUGAR Co.	Isabel	?	O
	Los Caños	?	O
	Soledad	?	O
UNITED FRUIT Co.	Preston	1906	O
	Boston	1901	O
RIONDA Y OTROS	Tuinucú	1830	LV
	Francisco	1899	C
	Manatí	1912	O
CUBA Co.	Jatibonico	1906	C
	Jobabo	1912	O

(Continuación)

<i>Propietario</i>	<i>Ingenio</i>	<i>Año de construcción</i>	<i>Provincia</i>
ROSARIO SUGAR Co.	Rosario	1851	H
	Feliz	?	M
FLORA SUGAR Co.	Flora	1868	M
Cía. CENTRAL ARMONIA	Armonía	?	M
CÁRDENAS SUGAR Co.	Dos Rosas	?	M
CUBAN COMERCIAL & INDUSTL.	San Vicente	?	M
NEW NIQUERO SUGAR Co.	Niquero	1905	O
MAPOS CENTRAL SUGAR Co.	Mapos	1910	LV
SANTA CECILIA SUGAR Co.	Santa Cecilia	1850	O
CONFLUENTE SUGAR Co.	Confluente	?	O
WASHINGTON	Washington	1844	LV
NORTH AMERICAN SUGAR Co.	Narciza	1860	LV
STEWART SUGAR Co.	Stewart	1906	C
CAPE CRUZ SUGAR Co.	Cape Cruz	1903	O
RÍO CAUTO SUGAR Co.	Río Cauto	1912	O
SANTA LUCÍA SUGAR Co.	Santa Lucía	1857	O
HAVANA SUGAR Co.	Lucía	?	H

<i>Propietario</i>	<i>Ingenio</i>	<i>Año de construcción</i>	<i>Provincia</i>
ELIE PONVERT	Hormiguero	1839	LV
E. F. ATKINS	Soledad	1847	LV
ATKINS/HAVEMEYER	Trinidad	1895	LV
HUGH KELLY & Co.	Teresa	?	O
JÚCARO MORÓN	Jagüeyal	1907	C
CENTRAL CUBA SUGAR	Saratoga	?	LV
	Santo Domingo	1805	M
	Cuba	1865	M
ANDRÉS GÓMEZ MENA	Amistad	c1800	H
	San Antonio	1880	H
	Gómez Mena	?	H
J. P. BARÓ	Conchita	1823	M
	Asunción	1800	PR
FRANCISCO DEL VALLE	Natividad	1902	LV

FUENTE: Secretaría de agricultura, comercio y trabajo; ingeniero Pedrosa; *Cuatro siglos de industria azucarera; Cuba económica y financiera* y otras de la época. El cuadro es tentativo e investigaciones futuras pudieran establecer otros ajustes en la nacionalidad. La fecha de fundación sobre todo, en algunos casos es discutible.

Estas 38 unidades significan sólo el 22% de los 172 centrales existentes aquel año en Cuba, aunque el volumen de su producción —por incluir ciertas fábricas muy eficientes de Oriente y Camagüey— pesó entonces tanto como el 39% del total de la zafra.

Por otro lado, cuando menos seis de esas unidades ya estaban en manos norteamericanas desde antes —y, a veces, desde mucho antes— de 1895, lo que sugiere que se deben restar de las 38 arriba citadas a los fines de reducir a sus justas proporciones el resultado del fenómeno de penetración de capital yanqui en la economía azucarera entre 1898 y 1913.

Lo anterior limita a sólo 32 el número de unidades azucareras que pasaron a manos norteamericanas en los tres lustros que corren entre el inicio de la intervención militar yanqui y el estallido de la Guerra Mundial I.

Pero aún podemos analizar esta cifra desde otros puntos de vista.

¿Representaron, por ejemplo, esos 32 ingenios o centrales una *adición neta* a la capacidad de producción azucarera de Cuba?

De nuevo la respuesta es, no.

Una parte de esas unidades fueron adquiridas, *pero no construidas*, por el capital yanqui.

En realidad, 18 de ellas habían sido erigidas en el siglo XIX. Algunas de ellas, no obstante su venerable edad, tenían por cierto condiciones suficientes como para (mediante las necesarias reinversiones periódicas) mantenerse en la producción a través del tiempo, al extremo de que varias todavía siguen activas: fueron los casos del central Tinguaro, construido en 1841, y el Constanza de Abreus, construido en 1857. Pero otras unidades adquiridas por los norteamericanos en esa época constituían instalaciones tan obsoletas e ineficientes que no fueron capaces de resistir la tensión de precios de los años '20 y tuvieron que desmantelarse (ingenios Feliz, Armonía y Confluente).

Además, entre las unidades que estaban bajo control norteamericano en 1913/14 y que, a diferencia de las anteriores, sí fueron construidas luego de 1898, se contaban por lo menos cuatro que *no se levantaron a impulsos de la iniciativa empresarial yanqui*. Las habían erigido capitalistas cubanos y/o españoles, que luego quisieron o se vieron forzados a deshacerse de ellas. La transferencia fue el resultado de ventas: aparentemente el caso del Mercedita, el Washington y el pequeño Mapos. Pero también pudo ser producto de algún tortuoso procedimiento jurídico-financiero: sin dudas el caso del Stewart.

Entonces, si restamos de la cifra de 32 ingenios o centrales «genuinamente» yanquis en 1913, los que fueron construidos en el siglo XIX (dieciocho) y los que fueron construidos por capitalistas cubanos y españoles en el siglo XX (cuatro), tendremos que la real aportación del capital norteamericano al desarrollo de la industria azucarera cubana entre 1898 y 1913 fue de sólo diez centrales.

CUADRO 1.6

ORIGEN DE LAS UNIDADES AZUCARERAS QUE ESTABAN EN PODER DEL CAPITAL NORTEAMERICANO EN 1913/1914

1. Unidades de capital mixto o de capitalistas naturalizados como norteamericanos	9
2. Unidades que ya estaban en manos yanquis en 1898	6
3. Unidades que fueron compradas:	
a) construidas durante el siglo XIX	18
b) construidas entre 1898 y 1913/1914	4
4. Unidades nuevas realmente construidas por las empresas norteamericanas	10
TOTAL	47

FUENTE: Datos extractados de los anuarios de la Secretaría de agricultura, comercio y trabajo, particularmente la edición 1913/14; los reportes anuales de empresas y otros documentos.

TRANSPORTE (FERROVIARIO)

A principios de siglo el sistema ferroviario cubano sólo llegaba hasta Santa Clara a través del sistema de la *United Railways of Havana & Regla Warehouses* (capital inglés). El resto de la Isla carecía de líneas ferroviarias, excepto algunos tramos cortos y dispersos. Tampoco había, por supuesto, nada parecido a una red de carreteras o caminos adecuados que cubriera al menos los puntos céntricos del país. Tal carencia de comunicaciones en una nación que comenzaba a experimentar cierto crecimiento económico y demográfico ofrecía buena oportunidad para realizar inversiones previsiblemente rentables en el negocio ferroviario. Esa perspectiva fue avizorada por más de un empresario y/o especulador de la época; pero, entre todos, sólo hubo uno con relaciones, prestigio y astucia suficientes como para iniciar la empresa, luego de eliminar los competidores y sortear —mediante manejos con el State Department— ciertos obstáculos legales (singularmente la *Ley Foraker*, que prohibía al gobierno interventor otorgar concesiones).

Este personaje fue William Van Horne (1843-1916), un empresario de versátil curriculum ciudadano. Sus padres procedían de Holanda; nació en Illinois (EUA); hizo su carrera de hombre de negocios en Canadá; se naturalizó como súbdito de la Gran Bretaña; y acabó sus días como presidente de la más poderosa compañía ferroviaria de Cuba.

Van Horne visitó La Habana a principios de 1900 (supuestamente interesado en la firma que controlaba los tranvías aunque, tal vez, esto no fue más que un pretexto encubridor) y vio o comprobó de inmediato las posibilidades que ofrecía como negocio el establecimiento de una línea ferroviaria desde Santa Clara hasta Santiago de Cuba (fuera del área dominada por los ingleses). Inmediatamente comenzó sus gestiones con Wood y, sobre todo, con el presidente Mc Kinley y el State Department, para viabilizar el

reconocimiento oficial al proyecto.¹⁶ En estas actividades debió contar desde luego con el apoyo del influyente grupo de magnates que luego aparecieron en la lista de directivos de la empresa que poco después (abril de 1900) fundó con el nombre de *The Cuba Co.*

La Cuba Co. fue quizá la primera empresa establecida por el capital yanqui en Cuba con el respaldo de un grupo de hombres de negocios de lo más selecto y poderoso de los EUA. La directiva de la *Cuba Co.* en 1900, en efecto, incluía a E. J. Berwind (magnate del carbón vinculado a J. P. Morgan); P. A. B. Widener (magnate ferroviario y del tabaco, también vinculado a Morgan); H. P. Whitney (magnate del cobre, con intereses ferroviarios y bancarios; asimismo una figura política); T. F. Ryan (magnate del cobre, el tabaco, los transportes y la electricidad); G. M. Dodge (cobre y ferrocarriles); S. Thomas (banquero, figura determinante a fines del XIX en el *Chase National Bank*); y así por el estilo.¹⁷

A fines de 1900 comenzaron los trabajos.¹⁸ Van Horne personalmente dirigió las obras. Fue él quien orientó a los ingenieros a efectuar el trazado de la vía exactamente por el centro de la Isla, *i. e.*, siguiendo la divisoria de las aguas, de modo que el negocio controlara ambas vertientes —norte y sur— y que el costo en puentes fuera el menor para la *Cuba Co.* (por la línea divisoria los ríos tienen su curso más estrecho) y el mayor para cualquier empresa que intentara competir (a medida que se acercan al mar, los ríos se en-

¹⁶ Van Horne logró incluso un subsidio del gobierno por cada kilómetro de vía ferroviaria construida.

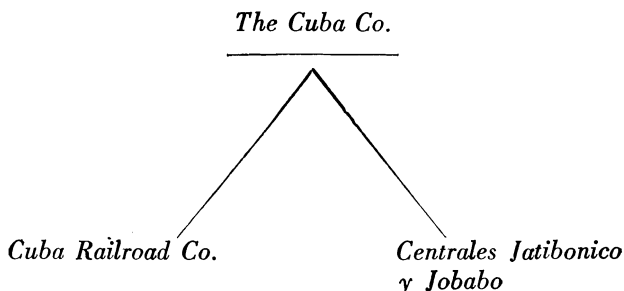
¹⁷ Con esta constelación de estrellas respaldándolo, resulta dudosa la afirmación de Jenks en el sentido de que Van Horne contó con el respaldo del capital inglés para su empresa.

¹⁸ La Empresa de Van Horne no construyó la absoluta totalidad de las líneas. Por ejemplo, el tramo más difícil —el que daba acceso a Santiago de Cuba a través del lomerío de la Sierra Maestra— lo encontró hecho, limitándose a adquirirlo (Ferrocarriles de Sabana a Moroto).

sanchan y los puentes son más costosos). Era él mismo, también, quien, cada vez que la empresa tenía dificultades con las servidumbres de paso (derecho a atravesar las fincas), paraba los trabajos e incitaba a los obreros desplazados a que protestaran ante Wood por la actitud de los propietarios renuentes. Con estos trucos, más el respaldo constante de sus socios capitalistas, Van Horne pudo construir su ferrocarril en dos años (las obras quedaron terminadas en noviembre de 1902).

Unos meses antes de la inauguración de la nueva línea, sin embargo, Van Horne produjo (o quizá tuvo que aceptar) ciertos cambios sustanciales en la organización de la empresa. La *Cuba Co.*, en efecto, quedó como casa matriz de una nueva empresa que instituyó la *Cuba Railroad Co.*, la cual se hizo cargo de la dirección del negocio ferroviario. La *Cuba Co.*, entonces, abrió una nueva línea de intereses, esta vez en el sector azucarero, erigiendo los centrales Jatibonico (1906) y Jobabo (1911).

La situación quedó así:



En 1913 la *Cuba Co.* había expandido de manera notable sus negocios. Tenía dos centrales (456 mil sacos en total en 1913/14) y una línea ferroviaria central de 552 km (Santiago de Cuba-Santa Clara y ramales de extensión por 452

km (total: más de 1 000 km), controlando así el transporte ferroviario de catorce unidades azucareras y el de pasajeros de tres provincias. Su equipo incluía 103 locomotoras, 106 carros de pasajeros y 2 873 carros de carga.

Ese mismo año de 1913, Van Horne informaba a los accionistas de la empresa en su reporte anual:

Las ganancias de este año procedentes del ingenio y las plantaciones fueron de \$418 308.92; las procedentes del ingenio y plantaciones de Jobabo fueron de \$305 083.68; las del Departamento de tierras (fundamentalmente las localidades anexas) fueron de \$55 835.82. Añadiendo los dividendos por \$400 060 de la Cuba Railroad Co. y deduciendo interés y gastos generales, el superávit fue de \$771 519.79.¹⁹

Van Horne fue sin duda una de las figuras más interesantes —y en cierto sentido determinante— de nuestros comienzos seudorrepblicanos. A diferencia de otros inversionistas yanquis, meros recortadores de cupones, el famoso fundador de la *Canadian Pacific* unía a su espíritu de iniciativa y organización una cierta *conservadora* pero amplia visión de porvenir. Su obra aquí —independientemente de su origen capitalista— no fue por completo negativa. *Resultaría demasiado simplista, por ejemplo, desconocer el papel influyente que la construcción del ferrocarril de Santa Clara a Santiago de Cuba jugó en la evolución formativa de la nación cubana.* Y parecería no menos injusto dejar de reconocer su oposición inicial al latifundio y su honestidad al plantearle al gobierno interventor las ventajas de un régimen tributario que gravara las grandes fincas improductivas y favoreciera el desarrollo de un sistema de pequeñas granjas agrícolas. Como señaló Jenks, «toda la historia social de la República de Cuba habría quedado alterada» si aquel pro-

¹⁹ «*The Cuba Co. to the shareholders*», 20 de ago. de 1913. (Archivos).

yecto se hubiese puesto en práctica. Pero Wood sabía más que eso, y la vida demostró que tales concepciones hubieran sido de todos modos anuladas por las realidades del proceso histórico-económico. *Aparte, difícilmente el mismo Van Horne hubiera sido capaz de impulsar exitosamente sus ideas, limitado como estaba por su ideología mercantilista y la propia ejecutoria de su carrera en nuestro país.* Así el sistema de pequeñas granjas —en sus lucubraciones— no representaban económicamente sino la base de una amplia clientela para su negocio ferroviario y, políticamente, no tenía otra sustentación teórica que sus tesis en el sentido de que «los países en que es mayor la proporción de personas que poseen la tierra prevalece el conservadurismo y se desconocen las insurrecciones».²⁰ Aparte de ello, Van Horne, el opositor al latifundio en 1900, murió quince años después como presidente de una empresa azucarera —la *Cuba Co.*— que poseía en Camagüey 500 caballerías y en Oriente 2 807.²¹

TRANSPORTE URBANO Y ELECTRICIDAD

La *Havana Electric Railway Co.* fue fundada en 1899 y en 1901 comenzó a operar un servicio de tranvías para La Habana y Marianao. También tenía la concesión para el alumbrado eléctrico de ambos centros urbanos. Aparentemente la empresa comprendía capital canadiense (Van Horne era directivo), cubano y/o español (por ejemplo, Narciso Gelats) y también norteamericano.

A partir de 1906/07 se inicia una etapa en la historia de la empresa que al parecer no puede escribirse sin mencionar un destacado personaje de la época: Frank Steinhart.

Steinhart (1864-1938), un ex soldado norteamericano de origen alemán y temperamento aventurero, llegó a Cuba a principios de la intervención, actuando al servicio de Brooke

²⁰ *Cit.* por L. H. Jenks: *Nuestra colonia de Cuba*, p. 158.

²¹ Las cifras corresponden respectivamente a los centrales Jaitibonico y Jobabo en 1913/14.

primero y de Wood después. Entre 1903 y 1907 ocupó el cargo de Cónsul general de los EUA en La Habana, desde el cual —según algunas fuentes— jugó un importante papel como activo promovedor de la segunda intervención.²² A partir del último año citado o un poco antes, comenzó a vincularse al negocio tranviario. Parece que el gobierno norteamericano le hizo portavoz de su malestar por el hecho de que «un grupo de capitalistas, principalmente de Montreal, había tomado las riendas de la compañía (que operaba en La Habana, PS), distribuyendo ampliamente acciones entre cubanos y españoles».²³ Las quejas de Steinhart, afirmase, fueron rechazadas como intolerable intromisión por los directivos de la *Havana Electric Ry.*, quienes le contestaron que, «cuando comprara las acciones necesarias para ocupar un cargo de director en la compañía, podría hacer todas las observaciones que quisiera respecto a su administración».²⁴ Steinhart se dedicó entonces a realizar una serie de gestiones financieras que culminaron en 1912 en la fundación de la *Havana Electric Railway & Power Co.* (inscrita en Nueva Jersey), la cual enseguida absorbió la antigua *Electric Railway Co.* y la Compañía de gas y electricidad.²⁵

Para aquella fecha la empresa era —de cabo a rabo— una corporación yanqui.

La compañía es una compañía norteamericana en la medida que ha sido inscrita como corporación en New Jersey, sus directores y accionistas son norteamericanos y es operada por funcionarios norteamericanos.²⁶

²² El curriculum vitae de Steinhart está trazado con cierto detalle —aunque con anecdótica y apologética superficialidad— por L. H. Jenks: *op. cit.*, pp. 168 ss.

²³ *Op. cit.*, p. 170.

²⁴ *Ibidem*, p. 170.

²⁵ Carta de Frank Steinhart al *Guaranty Trust Co. of New York*. (Archivos.)

²⁶ Circular de *Brooke, Stokes & Co.* de diciembre de 1915. (Archivos.)

En 1913, con un ingreso bruto de \$5 417 054, obtuvo ganancias por \$2 589 429, *i. e.* más del 50%, lo que de paso explica la simpatía de las inversiones colonialistas por el rentabilísimo sector de los servicios públicos.

TELÉFONOS

El sistema telefónico también quedó bajo control del capital yanqui a partir de 1909, cuando la *Cuban Telephone Co.* obtuvo una concesión oficial que le permitió monopolizar ese tipo de servicios en 94 localidades del país. La concesión partió del Congreso (ley de julio de 1909), fue aprobada por el Poder ejecutivo (decreto presidencial de José Miguel Gómez de 9 de septiembre de 1909) y mantenida en pie por el Tribunal supremo de justicia, no obstante los alegatos de otros empresarios que reclamaban el derecho a explotar el negocio. Más claro: los famosos tres poderes del estado actuaron en Cuba al unísono y en perfecta armonía a los fines de favorecer una empresa monopolista norteamericana.

MINERÍA

El capital norteamericano poseía cierta experiencia en la explotación de los recursos naturales de Cuba. Antes de 1895 tenía operando aquí por lo menos dos importantes empresas que extraían hierro de la provincia de Oriente: la *Juraguá Iron Co.* y la *Spanish American Co.*, bajo control, a partir de determinado momento, de la *Bethlehem Steel Co.* Pero el impulso fundamental en este sector comenzó con la primera intervención (1898-1902).

Uno de los primeros actos del general Wood, en efecto, bien expresivo de su clarividencia colonialista, consistió en pedir a Washington el envío de una comisión de expertos capaz de dictaminar sobre la cuantía de los recursos minerales de Cuba. La solicitud fue inmediatamente atendida y, poco después, arribaba aquí una misión exploratoria seleccionada entre los geólogos y mineralogistas más eminentes

de la *Geological Survey* de Washington. La presidía C. Willard Hayes, auxiliado por T. Wayland Vaughan y Arthur Spencer.

El grupo estuvo en Cuba entre el 23 de marzo y el 28 de junio de 1901. Recorrió las áreas de interés geológico más significativas del país (incluyendo la Isla de Pinos) y reunió y estudió toda la literatura antecedente disponible sobre el tema. Finalmente, rindió un famoso —para algunos clásico— *Report on a geological reconnaissance of Cuba*, que luego obtuvo varias ediciones.²⁷

El trabajo de Hayes y sus compañeros, no obstante el académico título de su trabajo, fue más práctico que científico, más mineralógico que geológico, más dirigido al mundo de los negocios yanquis corporativos que al de los estudiosos de la historiografía de las rocas cubanas. No podía ser de otra manera, pues la tarea que se les encomendó era tan concreta como desprovista de interés teórico: se trataba, simplemente, de determinar las posibilidades económicas de explotación de los recursos minerales de Cuba. Para ser justos, debemos reconocer, sin embargo, que Hayes logró dedicar algún tiempo —tal vez por vocación— a reflexiones de carácter científico que le permitieron establecer un esquema sobre el proceso de formación geológica de Cuba, que durante muchos años se mantuvo en pie. Pero este ejercicio no pasó de ser un subproducto académico de su trabajo, como ingenua o sutilmente él mismo dejó entrever:

Aunque el objeto económico del reconocimiento se mantuvo constantemente presente durante el trabajo de campo, se hicieron muchas observaciones de carácter puramente científico sobre los fenómenos.²⁸

Resulta significativo que el general Wood no esperase la terminación de las investigaciones de la Misión Hayes para

²⁷ *Informe sobre un reconocimiento geológico de Cuba*, publicado luego (1918) por la Secretaría de agricultura de Cuba.

²⁸ *Informe sobre un reconocimiento geológico de Cuba.*

tomar algunas medidas de orden práctico. A las pocas semanas de haber llegado los geólogos les convocó para que rindieran una primera apreciación del resultado de sus trabajos. El informe debió impresionar mucho al interventor, pues, *apenas nueve semanas después de la llegada de aquellos y cuando aún faltaban casi cuatro más para su regreso a los EUA*, promulgó una orden militar por la cual se eximía a los correspondientes concesionarios de la obligación de pagar el canon minero, *i. e.* el impuesto anual por pertenencia otorgada.²⁹

Sobre las consecuencias de tal medida escribía luego el ingeniero A. Calvache:

Fue así por virtud de esa disposición, como los grandes yacimientos de mineral de hierro de la costa norte de la provincia de Oriente se convirtieron prácticamente en una gran reserva de las empresas siderúrgicas norteamericanas en territorio cubano. Y como nunca se ha restablecido ese impuesto (pues veremos que los preceptos legislativos de 1920 y 1924 fueron letra muerta y acabaron por ser derogados), el erario nacional no ha percibido los derechos que los concesionarios han debido pagar por retener durante media centuria la potestad exclusiva de lucrar, en el momento oportuno y conveniente, con un bien que es patrimonio de la comunidad. Y aún más irrisorio resulta que los concesionarios que en esa época arrendaron sus minas a esas empresas, sí han cobrado los derechos de arrendamiento, no obstante haberse ausentado del país desde entonces muchos de ellos.³⁰

El mismo Wood, a despecho de la Ley Foraker, que expresamente lo prohibía, *otorgó nada menos que 218 concesiones mineras*, entre ellas 39 en Camagüey y 62 en Orien-

²⁹ Orden militar No. 143 de 31 de mayo de 1901.

³⁰ A. Calvache: *Historia y desarrollo de la minería en Cuba*, p. 64.

te para la explotación del cobre; 22 en Camagüey y 39 en Oriente para la explotación del hierro; 50 en Camagüey y 50 en Oriente para la explotación del manganeso; y 15 en Camagüey y 15 en Oriente para la explotación del plomo.

Como uno de los resultados del informe geológico y la orden militar No. 143 —arriba mencionados— a principios de siglo la *Bethlehem Steel Corporation* controló 89 concesiones mineras con un total de 28 567 ha en el municipio de Mayarí (costa Norte de Oriente). Allí, a través de su subsidiaria, la *Spanish American Iron Co.*, levantó en 1909 una serie de instalaciones que le permitieron exportar en unos pocos años varios millones de toneladas de mineral de hierro, aparte las extracciones que desde antes realizaban por el sur de la provincia la propia *Spanish American* y la *Juraguá Iron Co.* A estas dos empresas se unió en 1907 la *Ponupo Manganese Co.*, que abandonó la explotación de este mineral que había iniciado dos años antes, para dedicarse también al hierro, hacia el oeste de Santiago de Cuba.

Al informe geológico y la orden militar No. 143, asimismo, se debió la febril oleada de investigaciones y prospecciones mineras que se desató en Cuba luego de 1901 y que dio lugar, en poco más de una docena de años, a una producción técnicoliteraria más profusa que la que salió de las imprentas en los cuatro siglos anteriores.³¹

³¹ Aparte del clásico *Report on a geological reconnaissance of Cuba* de W. Hayes, T. Vaughan y A. Spencer, 1901, reimpresso y traducido varias veces, pueden mencionarse a guisa de selección: *On the bituminous deposits situated at South and East of Cardenas, Cuba*, H. E. Peckhan, 1901; *Bitumen in Cuba*, T. W. Vaughan et al, 1902; *El asfalto cubano*, T. H. Beerman, 1902; *The manganese deposits of Santiago province, Cuba*, A. C. Spencer, 1902; *The iron ores of Santiago de Cuba*, A. C. Spencer 1902; *Pinar del Río copper region of Cuba*, R. H. Vail, 1906; *Copper mining in Cuba*, B. B. Lawrence, 1906; *Deposits of residual iron in Cuba*, A. C. Spencer, 1908; *The residual brown ores of Cuba*, C. M. Weld, 1909; *Ocurrence origin and character of superficial iron ores of Camagüey and Oriente provinces, Cuba*, A. C. Spencer, 1911; *Origin of the iron ores of central and N. E. Cuba*, Ch. K. Mead,

MANUFACTURAS

El grueso —probablemente casi la totalidad— de las inversiones norteamericanas (1898-1913) en el sector industrial no azucarero se dirigió al de la manufactura de tabacos.

Hacia los finales de la tercera década del '80 esta rama comenzó a ser penetrada por el capital británico de forma tan acelerada que según un autor comenta «tal parecía que algunos capitalistas ingleses estaban decididos a monopolizar las industrias tabaquera y cigarrera cubanas, adquiriendo al efecto sus principales talleres».³² Sin embargo, no pudieron pasar más allá del control de la *Henry Clay & Bock Co. Ltd.* y la *Havana Cigar & Tobacco* (110 marcas de tabaco y 42 de cigarros), y tal vez alguna más.

Los capitalistas yanquis vinieron más tarde, pero fueron más absorbentes. En 1899 formaron la *Havana Commercial Co.*, que pronto dominó la firma de importadores españoles de Francisco García y Hno., y, entre ambos, a la *Henry Clay & Bock Co. Ltd.* En este punto del proceso de monopolización, entonces, entró en escena el famoso *trust* del tabaco, *American Cigar Co.*, que controló la *Havana Commercial* (1902).

De un golpe quedaba concentrado bajo el dominio de la *American Cigar Co.* el 90% de la exportación de tabaco habano: esto significaba casi la mitad de la elaboración total de tabacos y cigarros en Cuba.³³

El *trust*, aparentemente, no obtuvo las ganancias que esperaba de su proceso monopólico en Cuba. Las huelgas de

1911; *Characteristics and origin of the brown iron ores of Camagüey and Moa, Cuba*, W. C. L. Cummings y B. L. Miller, 1911; *The geology of the iron ore deposits near Daiquiri; Cuba*, J. F. Kemp, 1915; *Informe sobre depósitos de mineral de hierro en la costa norte de la provincia de Santiago de Cuba*, s/f, T. V. Church.

³² J. Rivero Muñiz: *Tabaco: su historia en Cuba*.

³³ L. H. Jenks: *Nuestra colonia de Cuba*, p. 161.

los trabajadores, el surgimiento más o menos organizado de un número de productores independientes en Cuba y las dificultades arancelarias y de mercado de los EUA, fueron aflojando sus controles. Según Jenks, en 1905 el 52% del negocio de exportación de tabaco estaba en manos independientes y las operaciones del *trust* arrojaban pérdidas continuadas en Cuba, aunque en el conjunto las ganancias de sus negocios en EUA eran fabulosas (fenómeno no ajeno a sus operaciones en nuestro país, de donde salían materia prima y obreros calificados que emigraban rumbo a Tampa y Cayo Hueso).

DEUDA PÚBLICA

Entre las inversiones más rentables del capital yanqui en Cuba se hallaba la indirecta de los empresarios públicos.

Este tipo de negocios tenía por cierto turbios antecedentes. En ellos aparece vinculado Tomás Estrada Palma, cuya conexión con los intereses norteamericanos parece tener mucha más larga data de lo que hasta ahora se ha estimado. Documentos en nuestras manos,³⁴ en efecto, prueban que el luego primer presidente seudorrepblicano —y furibundo anexionista por lo demás— resultó responsable de dos emisiones de bonos de por lo menos \$4 millones,³⁵ que se hicieron a nombre del Gobierno cubano en armas en 1869 y 1872 y que fueron circulados en los EUA. Esta aventura financiera corresponde a la Guerra de los diez años. Pero, poco después de iniciada la Guerra de 1895, nuevamente, Estrada Palma aparece comenzando a gestionar otro empréstito norteamericano para «comprar un poderoso acorazado y armar 40 000 hombres o más en Cuba... poniendo como garantía las propiedades del estado, cualesquiera que

³⁴ Archivos.

³⁵ Parece que el capital autorizado era \$ 20 millones. A principios de siglo un grupo de bandidos de Wall Street estaba tratando de colocar esos bonos en el mercado, con la promesa de que el nuevo gobierno de Cuba les haría honor pagándolos.

sean... y otorgando algunos privilegios y concesiones respecto de algunas empresas que (los prestamistas) intenten establecer en Cuba». Como en muchas cosas de Estrada Palma, aquí resulta difícil establecer las fronteras entre el candor y el cinismo irresponsable. Afortunadamente el proyecto fracasó. Mas, impertérrito, a fines de 1897 se le encuentra comprometiéndose —inconsultamente— con una firma medio desconocida de Wall Street (*Christy & Janney*) y firmando por su cuenta un contrato, a nombre de la República de Cuba en armas, para una emisión de bonos cuyo producto se destinaría a lograr —mediante sobornos y cabildeos en el Congreso y el Poder ejecutivo norteamericano— el reconocimiento de la independencia de Cuba. Los acontecimientos tomaron luego otro curso, pero el Janney exigió que se le pagaran los officiosos trajines realizados y, ya en la presidencia, Estrada Palma logró que de las arcas del Tesoro público salieran \$2 195 350 para redimir los bonos de un empréstito absurdo del cual él era el único responsable.³⁶

Con estos antecedentes —y otros de la misma índole que pudieran añadirse— no sorprende que, tan pronto ascendió a la presidencia, Estrada Palma se lanzara a la búsqueda de un empréstito, esta vez con el pretexto de pagar adeudos al Ejército libertador. La operación fue concertada con *Speyer & Co.* Esta era una firma de segundo orden en los EUA, pero —según sugieren ciertos documentos— su presidente, Jimmy Speyer, estaba bien conectado con Theodore Roosevelt, al que indudablemente pagó una buena comisión por auspiciar el negocio.

El empréstito se contrató por \$35 millones al 5%.³⁷ Se proveyó para su amortización de una serie de impuestos (a

³⁶ Sobre este *affaire* hay datos de interés en diversos trabajos de Emilio Roig de Leuchsenring. V. sobre todo, *Los Estados Unidos contra Cuba republicana*.

³⁷ El gobierno de Cuba se comprometió a pagar mensualmente, con toda puntualidad, \$ 85 000, o sea, \$ 1 020 000 anuales hasta la expiración de la deuda.

las bebidas, los fósforos, el cigarro, el tabaco y otras manufacturas) y se garantizó su pago hipotecando el 15% de los ingresos de las aduanas de la República.

El leonino empréstito Speyer, que no estaba destinado ni mucho menos a inversiones reproductivas que impulsaran el desarrollo y la independencia económica del país, sólo sirvió para enriquecer a un grupo de capitalistas yanquis³⁸ y especuladores domésticos,³⁹ y para lanzar sobre la nación cubana el peso de una deuda cuantiosa que le costó más de cuatro décadas liquidar.

En tiempos de Estrada Palma se emitieron también los «Bonos al 5% de la Deuda interior de la República de Cuba» (capital autorizado: \$14 millones), parte de los cuales en realidad, estaban en circulación en los EUA, se vendían en la Bolsa de Nueva York y se pagaban en dólares norteamericanos contantes y sonantes.

Por otro lado, con el pretexto de terminar las obras del acueducto y el alcantarillado de Cienfuegos y el acueducto y pavimento de La Habana, el gobierno de la segunda intervención yanqui (Mr. Magoon) «ordenó y decretó» (*sic*) que su sucesor, el nuevo presidente de Cuba, concertara un empréstito por \$16.5 millones. La pragmática fue debidamente cumplimentada por José Miguel Gómez, que realizó la correspondiente operación con la propia Casa Speyer sobre la base de un 4½% de interés a 40 años.

A los empréstitos anteriores, finalmente, deben sumarse los de las emisiones de «Bonos al 5% primera hipoteca del Municipio de La Habana» (capital autorizado: \$7 millones),

³⁸ Aparte los intereses, la banca Speyer quedaba autorizada por el contrato para maniobrar en el mercado norteamericano del dinero con los pagos hechos por el gobierno de Cuba (al que sólo pagaba un 1% de operaciones que debió realizar con una ganancia del 5% y el 6%).

³⁹ Desde que comenzó a hablarse del empréstito, los especuladores se lanzaron a la calle y al campo, adquiriendo, por cifras irrisionarias de los ingenuos veteranos, el derecho a cobrar la paga ofrecida.

y los «Bonos al 6% segunda hipoteca del Municipio de La Habana» (capital autorizado: \$3 millones), que se cotizaban también en los EUA.

BANCOS

La ausencia notoria de elementos financieros de calibre entre los capitalistas yanquis que arribaron a Cuba entre 1898 y 1913 explica que no hubiera inversiones significativas en el sector bancario durante este período.⁴⁰

CONTRATAS Y OTROS NEGOCIOS

Un renglón —el más típicamente escandaloso— de los negocios yanquis en Cuba durante 1898-1913 fue el de las contrataciones de obras públicas.

Por su propio carácter aquí sólo se hace referencia general a ellas.

Consistían usualmente en negocios oscuros realizados a la sombra de la intervención y la Enmienda Platt. La documentación sobre ellos es abundante.

Uno característico fue el de la contrata para un sistema de cloacas y pavimentación para la ciudad de La Habana. En 1901 —bajo la primera intervención— el Municipio contrató las obras con una firma norteamericana (*MacGivney & Rocheby*), pero el asunto se durmió y pasaron los años sin que las autoridades locales —por falta de fondos— dieran la orden y pusieran dinero para iniciar las obras. Aparte, parece que había gran repulsa popular al proyecto. A principios de 1908, entonces, la gente de la *MacGivney & Rocheby* comenzó a mover sus influencias, tocando sucesivamente a Magoon (Interventor), Taft (secretario de Guerra), Root (secretario de Estado) y Roosevelt (Presidente), de

⁴⁰ El único banco típicamente norteamericano de entonces fue el *Trust Company of Cuba*, que se dice era filial de la Casa Morgan, un extremo que no hemos podido comprobar.

modo que *desde arriba* vino la orden de que se allegaran los fondos e iniciaran los trabajos con el consiguiente beneficio de la firma constructora y en medio de una decidida oposición en el país.

La concesión Reilly para el acueducto de Cienfuegos también fue impuesta por Magoon.

La famosa concesión para el dragado de los puertos cubanos hecha a la especulativa *The Cuban Ports Co.*, en cambio, fue obra de los tiempos de José Miguel Gómez y sus características eran tales que hasta el State Department se escandalizó y tomó medidas.⁴¹

Un caso que puede calificarse de pintoresca estafa fue el emprendido a principios del período seudorrepblicano por la *Cuban Terminal Railway Co.*, que adquirió ciertos derechos y/o propiedades en la península de Sabinal al norte de Camagüey. Según la propaganda de la empresa, estas tierras eran una especie de «paraíso en el corazón del mundo civilizado» (*sic*), donde cualquiera podía hacerse rico de la noche a la mañana explotando la ganadería, la agricultura y sobre todo la silvicultura, pues no sólo había «madera de sándalo» (*sic*), sino árboles de caoba tales «sólo dos de ellos —de los grandes— podían venderse por el equivalente de cien acres de tierra a los precios actuales» (*sic*). En Sabinal, insinuaba la campaña de promoción, ya se estaban «levantando dos grandes ciudades», «Palm City» y «Lemona City», destinadas a ser las más prósperas de Cuba.⁴²

Publicidad de esta naturaleza es la que, en parte al menos, explica aquella arribazón de norteamericanos que tuvo lugar en Cuba a principios de siglo. Las cifras sobre su número son poco confiables. Pero hay idea de que en su composición entraban no sólo aventureros, especuladores y cazafortunas estafadores sino, también, algunos elementos laboriosos y emprendedores captados por cierto tardío espíritu

⁴¹ Sobre esto ver a L. H. Jenks: *Nuestra colonia de Cuba*, pp. 131 y ss.

⁴² Archivos,

pioneril. La mayoría —o buena parte— regresó luego, defraudada, a los EUA. Otros persistieron —casi heroicamente— en una aventura que desde los comienzos estaba fracasada (colonia «La Gloria» del norte de Camagüey), y un cierto número logró establecerse o dejar huellas más o menos imperecederas de su paso por nuestra Isla (Caballos en Camagüey y algunos emprendimientos agrícolas de Isla de Pinos).

II

EL ASALTO A CUBA POR LA OLIGARQUIA FINANCIERA YANQUI

1914-1925

Cuando la presa despierta tiene
al tigre encima.

JOSÉ MARTÍ, *Nuestra América*.

El período histórico cubano que cursa entre 1898 y 1913 se caracterizó por la penetración económica del país por grupos inversionistas norteamericanos vinculados al proceso de monopolización entonces en ascenso en los EUA. Aquellos elementos vinieron aquí a abrirse paso en medio de los ya establecidos intereses del capital doméstico (cubano y español) y británico. Pero, al igual que estos, se acomodaron al patrón económico vigente, tendiendo a acentuar los rasgos monoprodutores y monoportadores (fundamentalmente azucareros) de la etapa colonial anterior.

El lapso subsiguiente de 1914 a 1925 merece un tratamiento aparte.

Hablando con precisión, no puede afirmarse desde luego que durante estos últimos años se introdujeran desconocidos o novedosos componentes históricos que no estuviesen presentes —al menos en cierne— en el período anterior. En

realidad, lo más significativo de los desenvolvimientos que tienen lugar entre 1914 y 1925 consiste en que vienen a representar una ratificación de ciertos rasgos ya ostensibles en los tres lustros precedentes. Ahora bien, se trata de una ratificación de tal índole, fuerza y caracteres, que lo que en 1898-1913 aparece como simple, tentativo y abocetado esquema, en 1914-1925 insurge como cuadro de firmes y bien trazadas líneas, cual perfil definitivo que le imprime a esta nueva fase una bien distinta y prácticamente nueva calidad.

En 1898-1913 la tendencia de las inversiones norteamericanas en Cuba era evidentemente hacia una adaptación al patrón económico colonial. En 1914-1925 se trata ya de un hecho consumado: el capital yanqui se ha vaciado en el molde estructural del siglo decimonónico, que así se afianza, solidifica y deviene rigidísimo modelo monoprodutor, monoexportador y subdesarrollado. En 1898-1913 las inversiones norteamericanas aquí experimentaron un ascenso notable, canalizándose hacia el azúcar y penetrando en otros sectores, pero sin superar —al menos cuantitativamente— a las inglesas, por no hablar de las domésticas. En 1914-25 la situación es otra: las inversiones norteamericanas se han quintuplicado o sextuplicado, dominando las tres cuartas partes de la producción azucarera y adquiriendo un control casi absoluto en minería, servicios públicos, deuda externa y otros, mientras el capital británico se batía en retirada, y el doméstico, luego de efímero auge, tendía a contraerse en virtud de dramáticos procesos de enajenación y ruina. En 1898-1914, en fin, los grandes inversionistas yanquis arribados a Cuba procedían de ciertas capas monopolistas industriales que en aquella época estaban sólo en los comienzos de sus relaciones con los grupos bancarios en ascenso en los EUA. En 1914-25 esta coyuntura o fase se halla superada: en aquel país se había acelerado de modo impresionante la fusión del capital industrial con el bancario, surgiendo una verdadera oligarquía financiera e imperialista que vino a tomar —no menos súbitamente— el control de las más cuantiosas y estratégicamente ubicadas inversiones norteamerica-

nas en Cuba, imprimiéndole así a este período su rasgo más característico y preñado de consecuencias históricas.

Pues, tal vez, fue esta, de 1914 a 1925, la etapa más configuradora —y, por otro lado, rica y compleja— de nuestro pasado seudorrepublicano. Los cimientos de lo que luego vendría architépica neocolonia se echaron entonces y en un proceso que, si en lo medular puede trazarse con líneas fuertes pero sencillas, cuanto a sus manifestaciones externas ocurrió caracterizarse por la más disímil, intrincada y por momentos escandalosa trama de acontecimientos económicos, políticos y sociales.

Fueron aquellos, en efecto, años de un auge sin precedentes —aunque unilateral— de las fuerzas productivas, impulsadas por masivos fenómenos de reproducción ampliada y centralización acelerada de capitales, ahora sometidos a los remotos pero inescapables controles ejercidos desde Wall Street por los más notorios personeros del mundo de las altas finanzas imperialistas. Un período, asimismo, de audaces e incluso aventureros emprendimientos económicos, asombrosas transacciones mercantiles, sorprendentes cambios en el régimen de propiedad y conmocionales procesos de ruina y prosperidad. Todo ello reflejándose en la pura superficie histórica, donde los acontecimientos —Menocalate, Chambelona, Danza de los millones, Crac bancario, Proconsulado Growderiano—, ora fluidos u ora violentos, siempre vertiginosos y con una expresiva —a veces dramática— riqueza anecdótica, no representaban otra cosa que floraciones externas de aquellas corrientes subterráneas determinantes, cuyo estudio constituye el objeto esencial de las páginas que **siguen**.

LAS INVERSIONES NORTEAMERICANAS

Durante la década que siguió a la Guerra Mundial I las inversiones de los EUA en el exterior crecieron de manera fabulosa (de \$3.5 millones en 1914 a \$13.8 mil millones en

1927).¹ Parte de ese capital vino a Cuba, donde alcanzaban el último año citado \$1 360 millones, según el departamento de Comercio de los propios EUA.

CUADRO 2.1

INVERSIONES NORTEAMERICANAS
EN CUBA: 1924/1925

<i>Sector</i>	<i>Millones de dólares</i>
Azúcar	750
Ferrocarriles	110
Deuda pública	110
Servicios públicos	100
Inmuebles y otros	105
Tabaco	50
Manufacturas	40
Minería	35
Comercio	30
Bancos	20
Terminales marítimas	10
TOTAL	1 360

FUENTE: U. S. Department of Commerce. *Cit.* por R. W. Dunn: *American Foreign Investments*, New York, BW Hebsh & the Viking Press, 1926.

Esas cifras no pueden tomarse como exactas. Se notarán en ellas sobrevaluaciones (azúcar) y subvaluaciones (minería). En realidad, deben aprovecharse más bien como órdenes de magnitud que ayudan a hacerse una idea del monto global —y, por tanto, del impacto— de las inversiones yanquis en Cuba hacia aquella época y su composición por

¹ *Historical Statistics*, Department of Commerce, Government Printing Office, Washington.

sectores. También puede observarse que el azúcar representa alrededor del 58% del total, lo cual sugiere que nuestros análisis deben comenzar por ahí, para continuar luego con el examen de las otras áreas, por cierto justamente llamadas de típica inversión colonialista (deuda externa, servicios públicos y minería).

SECTOR AZUCARERO

El análisis del papel del capital norteamericano en la industria azucarera cubana debe a su vez ir precedido de una reseña general de la evolución de este sector durante el período estudiado.

Lo cierto es que hacia 1913/14 las perspectivas en esa industria no eran nada halagüeñas. El mercado norteamericano, a los efectos de las exportaciones isleñas, había estado ampliándose durante la mayor parte del primer período (1898-1913). Pero esta evolución mostraba hacia sus finales una característica que resulta importante destacar. *Durante los años 1898-1909, aproximadamente, la producción azucarera de Cuba y su consumo por el mercado de los EUA marchaban —por así decirlo— al mismo sincrónico y acelerado paso.* En 1898-1904 Cuba produjo 3.8 millones de toneladas y los EUA adquirieron 3.6, dejando un excedente estadístico de sólo 200 mil toneladas. En el quinquenio siguiente de 1905-1909 Cuba produjo 6.3 millones de toneladas y los EUA adquirieron 5.9, lo que arrojó un excedente mayor —pero aún manejable— de 400 mil toneladas.

Pero en 1910-1914 la situación fue distinta.

La isocronía de los dos movimientos (producción de Cuba y adquisición por los EUA) se rompió. La producción azucarera de la Isla aumentó a un compás más acelerado que el que fue capaz de seguir el mercado norteamericano. En 1910-1914 Cuba produjo 10.2 millones de toneladas y los EUA sólo adquirieron 8.9 millones, quedando un excedente en el quinquenio de 1.3 millones de toneladas (que, desde luego, el reducido mercado doméstico cubano era incapaz

de absorber). En otras palabras, que entre 1910 y 1914 —más o menos— se produjo ya un importante desequilibrio entre la capacidad productiva de azúcar de Cuba y la capacidad consumidora del mercado norteamericano. El resultado fue la acumulación de sobrantes que comenzaron a ejercer presión bajista sobre los precios del dulce, que así descendieron de 3.09 c/lb (1911), a 2.80 c/lb (1912) y 2.15 c/lb (1913).

EL AZÚCAR Y LA GUERRA

El estallido de la Guerra Mundial I fue entonces lo que salvó la situación. El conflicto afectó severamente la producción de azúcar de remolacha europea y las dificultades de transporte y otros factores impidieron una expansión compensadora de las áreas cañeras de Java y otros países asiáticos. Ninguna otra región productora pareció además en condiciones de aumentar su producción al ritmo demandado por el mercado.

Como se deduce del cuadro, el único país del mundo que estuvo en condiciones de aumentar de modo notable su producción durante los años de guerra fue Cuba (2.6 a 4.0 millones de toneladas). De esta manera imprevista —y, paradójicamente, tan trágica como favorable— surgió para nuestro país un mercado cuyo papel inicial consistió en absorber los excedentes que resultaban de la ya limitada capacidad importadora de los EUA. Esta circunstancia, desde luego, estableció un nuevo patrón para el mercado exterior de nuestra producción azucarera; patrón menos concentrado geográficamente que el anterior pero igualmente riesgoso. La producción azucarera cubana, en realidad, quedaba ahora vinculada tanto al desarrollo, competencia y altibajos del ciclo capitalista norteamericano como a los idénticos azares del capitalismo europeo. Encima de ello, esta última dependencia tenía un carácter de por sí eminentemente coyuntural (la guerra), un hecho cuyos negativos efectos habrían de experimentarse luego.

CUADRO 2.2

PRODUCCIÓN AZUCARERA DURANTE LA GUERRA
MUNDIAL I POR ÁREAS SELECCIONADAS

<i>Áreas</i>		1913/1914	1918/1919	<i>Miles de Tons.</i>	
				<i>Aumento</i>	<i>Disminución</i>
Hawai		551	538		— 13
A. del Sur		781	747		— 34
Java		1 272	1 749	477	
Remolacha europea	Alemania	2 718	1 749		— 969
	Checoslovaquia				
	Austria-Hungría	1 685	607		—1 078
	Francia	781	110		— 671
	Rusia y Ucrania	1 740	337		—1 403
Cuba		2 598	3 972	1 374	

FUENTE: Willet & Gray.

Los precios del azúcar, que como hemos visto tendían a la baja desde 1911-1913, escorzaron por supuesto hacia el alza. De modo que de 2.15 c/lb en (1913), subieron a 2.75 c/lb (1914), 3.63 c/lb (1915), 4.77 c/lb (1916) y 5.21 c/lb (1917). Este último año fue el de la entrada de los EUA en la guerra y el azúcar —por vez primera en su historia— ingresó a una etapa de controles gubernamentales.

EL AZÚCAR BAJO CONTROL DE GUERRA

Al presidente Wilson se le otorgaron facultades extraordinarias para regular los abastos alimenticios de los EUA. A tal efecto se aprobó la creación de la *US Food Administration*,² cuya División azucarera —actuando también en nombre de un comité norteamericano-británico representante de las potencias aliadas— inició los trámites para la compra de toda la zafra cubana a un precio fijo. De esta manera la de 1917/18 se vendió a 4.60 c/lb LAB Cuba, aunque los productores habían solicitado 4.75 c/lb.³ La zafra de 1918/19, negociada por un nuevo organismo norteamericano, la Junta de igualación del azúcar (*Sugar Equalization Board*), provocó mayores discusiones, pues la oferta final fue de 5.50 c/lb LAB Cuba, contra los 6.00 c/lb LAB Cuba, demandado por los productores.⁴ Pero el gran problema surgió con la zafra de 1919/20.

² Al frente de este organismo fue nombrado H. Hoover, luego trigésimo primer presidente de EUA, un personaje reaccionario que fue quien manejó la cuestión azucarera en este período.

³ Como los productores se negaron al principio a vender a 4.60 c/lb los EUA suspendieron el abastecimiento de harina, carbón y otros artículos a Cuba. Esta amenaza de bloqueo económico hizo que aquellos comenzaran a embarcar a ese precio y el pan reapareció en La Habana (v. L. H. Jenks: *Nuestra colonia de Cuba*, p. 193).

⁴ La Junta de igualación de azúcar, que negó a los productores de Cuba 0.50 c/lb en el precio, tuvo en cambio a bien reclamar para sí 0.33 c/lb de comisión, lo que representó una bonita suma: \$42 millones, que engrosaron los fondos del gobierno norteamericano, sus funcionarios y un sector nutrido de especuladores que

Se planteaban varias cuestiones.

¿Se vendería esa zafra también en condiciones de intervención oficial, globalmente, a precio fijo?

Si era así: ¿a cuál precio?

O, por el contrario, ¿se liberaría el azúcar de los controles de guerra, permitiéndose su venta libre y al precio que determinara el libre juego de la oferta y la demanda en el mercado?

DANZA DE LOS MILLONES

Hubo un largo período de expectación. La mayor parte de 1919 transcurrió sin una declaración explícita del gobierno norteamericano sobre el problema azucarero mientras en los círculos especializados comenzaban a hacerse cálculos sobre los posibles niveles de producción y consumo durante 1920.

Los estimados parecían inclinarse en favor de una predicción de desequilibrio entre la oferta (baja) y la demanda (alta) y algo de ello se filtró —o fue infiltrado— en la prensa norteamericana que comenzó una campaña alarmista sobre las perspectivas de un desabastecimiento del dulce.⁵ Desde julio 19 los productores de Cuba se habían dirigido a la Junta de igualación del azúcar sugiriendo la compra global a precio adecuado de la zafra 1919/20,⁶ y apenas un

sembraron remolacha, sabedores de que las pérdidas de esta producción ineficiente serían compensadas luego por subsidio.

⁵ He aquí algunas muestras: en junio 20 el *Greater New York Star* publicó un artículo con este título: «Se predice escasez de azúcar aquí»; tres días después un periódico de Atlanta informaba: «Atlanta al borde de la escasez de azúcar: no alivio a la vista»; otro de esa misma ciudad ampliaba: «Todo el país se enfrenta a una escasez de azúcar»; el 18 de septiembre cintilleaba el *New York American*: «Hambre azucarera aquí mientras las toneladas van para Inglaterra: subirán los precios». Veinticuatro horas después precedía *N. Y. Express*: «El país se enfrenta a una escasez de azúcar: déficit de un millón de toneladas». (Archivos.)

⁶ Esta era la línea de Rionda, Hawley y otros, curiosa por lo

mes después, ese organismo elevaba una recomendación semejante al presidente de los EUA.

Pero Wilson se mantuvo silencioso.

¿Por qué motivo?

La respuesta quizá pueda encontrarse en esta opinión de Hoover:

Cuando la guerra terminó, el problema más vital, lo mismo en nuestro país que en el mundo en general, era el de si los gobiernos continuarían poseyendo y administrando, como en tiempos de guerra, numerosos medios de producción y distribución.⁷

Pero, en realidad, para Wilson no había tal disyuntiva. Estaba tan en contra de la ingerencia estatal en la economía que, al terminar la guerra, recomendó una liquidación inmediata de las actividades gubernamentales en la esfera de los negocios privados y, durante su misma administración, se dispuso la devolución de los ferrocarriles a las corporaciones de negocios y se fomentó la marina mercante en manos de compañías particulares.

Su silencio en el caso azucarero, por tanto, no podía significar otra cosa que una tática negativa a que continuaran los controles de guerra en este sector y así parece que lo entendieron los dirigentes de la Junta de igualación del azúcar, quienes a fines de 1919 comenzaron a dismantelar el organismo.

El resultado fue que la ola especulativa subió de punto.

El 12 de noviembre la prensa norteamericana publicó

demás, ya que suponía defender la intervención estatal en la economía. Probablemente defendían la idea no como principio sino como producto de una situación coyuntural. Por otro lado, teniendo tan cuantiosos intereses en juego, resulta lógico que prefirieran una situación de mercado segura y estable a otra de prosperidad, pero riesgosa, especulativa y a corto plazo.

⁷ S. E. Morison., H. S. Commanger: *Historia de los Estados Unidos de Norteamérica*, t. III, p. 90.

una declaración señalando que «como resultado de una conferencia de los productores de Louisiana, el fiscal general Palmer ha aprobado 17 centavos LAB en plantación, como máximo (!) por libra de azúcar. . .» La noticia, entonces, resultó la señal esperada por ciertos elementos y sectores. El precio del azúcar cubano se disparó para arriba como una flecha. A principios de febrero se cotizaba a más de 9 c/lb y sobre mediados de abril estaba a 18 c/lb. Un 19 de mayo llegó a 23½ c/lb. Y esto era nada comparado con los pronósticos de la prensa norteamericana.

Azúcar para sólo tres días: se predicen 35 c/lb
(*Cincinnati Post*, 15 de abril).

El azúcar aquí de 19 a 30 c/lb
(*Chicago Evening American*, abril 22).

Los precios avanzan sin consideración del costo original
por limitación del abasto de Cuba
(*New Orleans Time Picayune*, abril 23).

Hambre azucarera inminente, dicen los mayoristas,
con precios saltando y sin esperanzas de alivio
(*Syracuse Herald*, 23 de abril).

El azúcar a 50 c/lb antes que acabe el verano
(*The Democrat*, Conn., 17 de abril).

En Cuba también se hacían predicciones parecidas. Una especie de frenética locura mercantilista sacudió ciertas clases y grupos sociales. Hacendados, colonos, corredores, banqueros, negociantes de todas clases, se dieron a la especulación. El azúcar —mayo de 1920— estaba sobre los 20 c/lb, pero, ¿quién, en efecto, podría dudar de las afirmaciones de la prensa norteamericana de que llegaría a los 40 o 50 centavos? Comenzó a apostarse en cada esquina. Se compraba y vendía azúcar. Se compraban y vendían inmensos cañave-

rales y pequeños y medianos y grandes, buenos y malos, nuevos y viejos ingenios. La Habana se llenó de los últimos modelos de automóviles. En el Vedado comenzaron a echarse los cimientos de suntuosas residencias. El empresario azucarero que lograba abstraerse por varias semanas de aquella atmósfera febril, tomaba pasajes de primera en algún trasatlántico y se iba con su familia a Nueva York o Europa en viaje de placer.

Era la Danza de los millones.

EL CRAC BANCARIO

De pronto vino la catástrofe. Hacia los EUA comenzó a fluir una corriente de azúcares hasta entonces «invisible» (*sic*), que llegaban desde los más imprevistos y remotos lugares del mundo, que llenaban los almacenes portuarios, pasaban a las refinerías, industrias y consumidores, convirtiendo la presunta escasez en puro aguaje de los especuladores.

El precio comenzó entonces a bajar con la misma vertiginosidad con que había subido.

A 19 c/lb en junio. A 15½ en julio. A 11 en agosto. A 8 en septiembre. A 6 en octubre.

Vistas las cosas ecuanímente, 6 c/lb no era, después de todo, un precio malo para el azúcar, sino bueno, más que bueno en aquella época. Pero el caso es que los negociantes de ese sector en Cuba no habían hecho sus operaciones a base de 6 centavos sino —con el estímulo especulativo de los precios y los banqueros, *incluidos los banqueros norteamericanos*— a base de 20 c/lb y con la expectativa de 30, 40 y aun 50 c/lb. Sus peticiones de préstamos, sus promesas de pago con garantía hipotecaria, sus gastos todos en fin, estaban calculados y hechos sobre tan altos como ilusorios niveles. Cuando llegó la baja, pues, se encontraron en descubierto, endeudados hasta el cuello y sin posibilidades de hacerle frente a los acreedores que tocaban a la puerta.

La crisis comenzó por los bancos,

El 6 de octubre de 1920 el Mercantil americano comenzó a doblar campanas anunciando quiebra. Fue la señal. Sobre los demás bancos se encimó una marejada de depositantes angustiados reclamando fondos. En un solo día —9 de octubre—, el Banco español tuvo que pagar 9 millones a cientos de hombres y mujeres que enloquecidos por el pánico se agolpaban por las cercanías. Comenzaba el amargo despertar de la Danza de los millones.

El 11 de octubre el presidente Menocal decretó la Moratoria bancaria. Luego, a principios del año siguiente, se promulgaron las leyes del cese de la Moratoria y de la liquidación bancaria, llamadas también «Leyes Torriente», por ser Cosme de la Torriente —aquel viejo carcamal de tan siniestra historia de entreguismo proimperialista— su autor aparente.

En realidad, las llamadas Leyes Torriente —golpe de gracia a la banca nacional y a parte de la burguesía doméstica— fueron redactadas por abogados norteamericanos y tuvieron el apoyo inflexible del general Enoch Crowder (enviado personal del presidente de los EUA). Con las Leyes Torriente sólo lograron sobrevivir las grandes entidades bancarias yanquis que contaban con el respaldo financiero de sus casas matrices en Boston, Nueva York y Atlanta. Algunos de estos bancos, como el National City, pudieron incluso apoderarse de numerosos centrales, tierras y empresas que hasta entonces estaban en manos de capital doméstico. Pero sobre esto volveremos luego.

El estudio a fondo del proceso que dio lugar a la Danza de los millones y el Crac bancario del '20, está aún por hacer. Se cuenta, por supuesto, con numerosos trabajos sobre momentos políticos y culturales de ese período de nuestro pasado. Pero, en cambio, desdichadamente, apenas puede encontrarse nada serio hecho sobre aquellos decisivos —y, por lo demás, fascinantes— acontecimientos histórico-económicos. El mismo Jenks, único autor que trató seriamente de indagar en el tema, reconoció que ningún episodio de la historia de Cuba «fue tan dramático, funesto y complejo

como este» y «ninguno tan oscurecido por el misterio». Cierto. Sin embargo, aun sin pretender develar los arcanos que rodearon —y que aún envuelven por falta de investigación— aquellos hechos, nos parece posible, y nada imprudente, establecer algunas conclusiones provisionales sobre las circunstancias más evidentes.

- 1) La ola especulativa pudo iniciarse, primero por la incertidumbre y luego por la certeza de que el gobierno norteamericano de Wilson iba a eliminar de los controles de guerra el azúcar, dejando su destino al libre juego de la oferta y la demanda en un momento crucial de tensión en el mercado.
- 2) La ola especulativa resultó incentivada por ciertas autoridades (ej: fiscal general Palmer de Louisiana), la prensa y elementos especulativos de los EUA y por la política crediticia de los bancos domésticos y norteamericanos establecidos en Cuba (el *National City Bank*, además estuvo envuelto en maniobras financieras de alto nivel con el azúcar).
- 3) Al estallar la crisis, la banca doméstica de Cuba fue llevada deliberadamente a una quiebra (que hubiera sido evitable), bajo la presión del gobierno norteamericano y con la ayuda de algunos de sus testaferros en Cuba (Menocal y Cosme de la Torriente), dejando a la banca yanqui dueña del sector crediticio y con una cosecha de negocios azucareros, empresas diversas y propiedades inmuebles en su poder.

WALL STREET ENTRA EN ACCIÓN

Las circunstancias dramáticas que caracterizaron la Danza de los millones y el Crac del '20, sin embargo, no deben absorber tanto la atención como para que se pierdan de vista las decisivas —y por otro lado no menos complejas— ocurrencias inmediatamente posteriores. En realidad, el pe-

riodo que se abre en aquellos delirantes primeros meses de 1920 no se cerró hasta, por lo menos, los últimos meses de 1922. En el telón de fondo de los acontecimientos de ese lapso se dibujaba, desde luego, la curva descendente de una fase recesiva⁸ de la economía norteamericana. Pero la trama que dominaba en el escenario se tenía alrededor de los intereses afectados por la caída del precio y la aparición de un cuantioso sobrante de azúcar en Cuba, por una parte, y, por otra parte, la ofensiva desatada en los EUA contra el dulce isleño por los productores remolacheros.

El hecho es que el volumen exportado a los EUA se había desenvuelto a un ritmo bastante estable durante los últimos tiempos. Pero las zafras cubanas se mantenían a un nivel de producción mucho más alto. La diferencia, además, no resultaba absorbida por el fluctuante mercado europeo.⁹ Durante 1921 el mercado tuvo sobre sí el preocupante peso de 1.2 millón de toneladas almacenadas en Cuba sin comprador posible. Ese mismo año, por ejemplo, el precio CIF New York fluctuó entre 1.81 c/lb y 5.25 c/lb (para un promedio de 3.46 c/lb).¹⁰

A principios de 1921 el gobierno de Menocal —con las correspondientes instrucciones y/o apoyo del State Department— creó la Comisión financiera del azúcar, un organismo que con la representación de los productores, *los banqueros* y el «público», tenía por función hacerse cargo de la venta de todo el azúcar. Trabajó sin gran éxito varios

⁸ La depresión que siguió al *boom* de la posguerra. Sin embargo, por los datos que hemos podido manejar, la característica inelasticidad de la demanda azucarera ante los cambios de ingreso y/o precios parece haber estado presente —si no anulando, por lo menos atenuando los efectos del ciclo.

⁹ La producción de Cuba se mantuvo cerca o alrededor de los 4 millones de toneladas largas entre 1919 y 1922. Las exportaciones al mercado norteamericano, en toneladas largas, fueron: 2.2 en 1918; 3.1 en 1919; 2.3 en 1920 y 1921; 3.9 en 1922. El mercado europeo captó un promedio de 750 mil tons. entre 1919 y 1922, pero con máximas de casi 1 millón en 1922 y menos de 1/2 millón en 1921.

¹⁰ Willet & Gray.

meses y a fines de año se la disolvió. Lo interesante aquí fue la *participación activa y prácticamente oficial de algunos grupos financieros norteamericanos (National City Bank y Casa Morgan) y el Royal Bank*, justificada en apariencia por los préstamos (más de \$100 millones) que tenían comprometidos en el sector azucarero cubano. Fueron estos elementos los que liquidaron la Comisión financiera del azúcar, tratando de sustituirla por un plan de venta de los sobrantes de Europa a través de una proyectada *Sugar Export Co.* En todas estas maniobras jugaban un papel determinante D. Morrow (Casa Morgan) y H. Hoover (secretario de Comercio de EUA).

Hoover era partidario de la restricción de la zafra en Cuba, idea que encontró cierto apoyo al principio por parte del ya presidente Zayas y por determinados círculos azucareros. Los remolacheros norteamericanos, que desde fines de 1921 y principios de 1922 estaban impulsando en el Congreso de EUA un aumento importante en los derechos de importación al azúcar, intentaron incluso un chantaje, ofreciendo —por voz del senador Smoot— no presionar por una tarifa demasiado alta, si Cuba procedía a la restricción. Sin embargo, parece que los grandes productores norteamericanos establecidos en Cuba y el grupo de banqueros que los respaldaba (*National City Bank y Casa Morgan*) no tenían ningún entusiasmo por esa medida, que de algún modo perjudicaba sus intereses. El proyecto de restricción comenzó de este modo a ser abandonado. En el Congreso de los EUA se aprobó entonces la tarifa proteccionista Fordney y MacCumber que elevó los derechos contra el azúcar cubano a 1.7648 c/lb.¹¹

Por esos días los banqueros lanzaban al mercado una buena dosis de excedentes azucareros de Cuba, en lo que hizo chillar al senador Smoot por la prensa: «Un complot

¹¹ Esta tarifa dio lugar a indignadas manifestaciones de protesta en Cuba, llegando a organizarse poderosas manifestaciones populares en su repulsa.

de Wall Street.»¹² Lo más probable es que este no fuera exactamente el caso.¹³ *En cambio, sí era cierto que, a través de todos estos trajines de 1921 a 1922, por vez primera, Wall Street tomaba en sus manos las riendas de la economía azucarera de Cuba: un hecho determinante en la historia del período seudorrepublicano.*

LOS AÑOS DE RECUPERACIÓN

Entre 1923 y 1925 hubo un período de recuperación azucarera. La zafra de 1923 fue de 3.6 millones de toneladas, la de 1924 volvió a alcanzar el tope anterior de más de 4 millones. Y en 1925 sobrepasó todos los records históricos con más de 5 millones de toneladas largas. Se había duplicado la producción de la preguerra del '95. Pero el salto, lamentablemente, se daba sobre terreno poco sólido. Por detrás de aquellos 5 millones de toneladas había unos cuantos cientos de miles más acumulados de años anteriores y que no encontraron comprador. Por delante había la perspectiva de una recuperación ya casi completa de la producción remolachera de Europa y el auge de otros competidores en otras partes del mundo. Los precios comenzaron a descender en picada. Habían cerrado a 3.26 c/lb en 1924; pero iniciaban 1925 a sólo 2.44 c/lb y clausuraban ese mismo año a no más de 1.80 c/lb, no era sólo una crisis azucarera —la más larga en la historia del país— lo que así comenzaba. *Toda la estructura económica de Cuba —por motivos que luego analizaremos— quedaría a partir de ese momento*

¹² R. F. Smith: *The United States and Cuba*. p. 48.

¹³ Los intereses del *National City Bank* estaban vinculados al sector refinador de la costa atlántica y a la producción de crudos de Cuba. La Casa Morgan, en cambio, tenía intereses (préstamos) entre los remolacheros de los EUA, aparte de los que poseía en Cuba. Esto —como en el caso de la *American Sugar Refining Co.*— determinaba que siguiera por lo regular una línea intermedia conciliadora, entre los intereses cubanos y los remolacheros norteamericanos.

afectada, quebrantada, agotada como quedaron sus posibilidades de crecimiento sobre la base del modelo monoprodutor y monoexportador que fuerzas explotadoras externas le habían impuesto.

LAS INVERSIONES YANQUIS

La contrapartida del auge que experimentó la producción azucarera cubana entre 1914 y 1925 fue el desarrollo de un proceso acelerado de desnacionalización de esa industria, que pasó, en parte, a manos de empresas norteamericanas, las cuales cayeron, a su vez, durante este período, bajo el control de la oligarquía financiera entonces en ascenso en los EUA.

En 1913 en Cuba sólo había 38 centrales en poder del capital estadounidense y representaron apenas el 40% de la zafra de ese año que fue de alrededor de 2.5 millones de toneladas. A partir de entonces el incremento de los intereses norteamericanos fue notable. Una década después, en 1923/24, poseían aquí 74 centrales y estos representaron más del 60% de la zafra de ese año que ya fue de 4.2 millones de toneladas.

El cuadro siguiente brinda una idea bastante exacta del desenvolvimiento de ese proceso.

CUADRO 2.3

AUGE DE LA PARTICIPACIÓN NORTEAMERICANA
EN LA PRODUCCIÓN AZUCARERA DE CUBA
(Años seleccionados)

Años	Centrales		% de la producción	
	EUA	Otros	EUA	Otros
1913/14	38	134	39.0	61.0
1918/19	65	130	49.0	51.0
1920/21	75	123	53.6	46.4
1923/24	74	106	60.3	39.7

FUENTE: Archivos.

Destacan en el cuadro los momentos culminantes de los diversos períodos que aparentemente tuvo el proceso. El primero de ellos se desarrolló entre 1914 y 1919, cuando el número de centrales en manos norteamericanas fue aumentando desde 38 hasta 65 y su participación en la zafra, consecuentemente, pasó de menos del 40% a un 49%. Otro período más breve, se desarrolló entre 1919 y 1921, cuando el número de centrales en manos de norteamericanos saltó de los 65 mencionados a 75 y su participación en la zafra aumentó del 49% citado al 53.6%. El último período, 1921 a 1924, parece más complejo. El número de centrales bajo poder estadounidense se redujo de 75 a 74, pero la participación de estos en la zafra, en lugar de disminuir, aumentó sustancialmente del 53.6% referido a un 60.3%.

Esta periodización tiene bastante sentido.

Las dos primeras etapas —de 1914 a 1918 y 1918/19— refleja el interés norteamericano por una industria como la azucarera cubana tan favorecida por el desenvolvimiento de la primera guerra y posguerra mundial. En cambio, el auge de la participación yanqui en la industria que se nota entre 1920 y 1921 es evidentemente el resultado de la ruina de muchas empresas azucareras domésticas —luego del Crac del 20— y el subsiguiente traspaso de sus propiedades a compañías y bancos estadounidenses. Finalmente, el paradójico fenómeno que tiene lugar entre 1922 y 1923/24 —el número de centrales en manos de norteamericanos, como se apuntó arriba, se redujo de 75 a 74, pero su participación en la producción aumentó de un 53.6% a un 60.3%— se debió a varias causas, *v. gr.*: desaparición de ciertas unidades azucareras domésticas, ineficientes, que fueron incapaces de resistir la inestable tensión de precios de esos años y, por otro lado, el incremento que tuvo lugar en la productividad de los centrales controlados por los norteamericanos y explicable por medidas de intensivismo en el sector de la fuerza de trabajo y probablemente cambios y/o adiciones en los equipos fabriles.

¿Cómo tuvo lugar ese proceso de desnacionalización? Esta

es una cuestión que nunca antes se había planteado la historiografía cubana.¹⁴ Sin embargo, *grosso modo* es posible adelantar algunas respuestas.

La propiedad de los centrales que estaban en poder yanqui en 1923/24 tuvo uno de estos tres orígenes: (a) construcción; (b) compra o similar; (c) ejecución judicial o similar. El Cuadro 2.4 intenta una primera, estimativa y provisional cuantificación del peso de cada uno de estos procedimientos para el año citado.

CUADRO 2.4

ORIGEN DE LA PROPIEDAD DE LOS CENTRALES
EN PODER DEL CAPITAL NORTEAMERICANO
EN 1923/1924

Origen	Número de centrales		Total
	Adquiridos antes de 1914	Adquiridos entre 1914 y 1924	
Compra	11	27	38
Construcción	13	10	23
Vía judicial	3	10	13
SUMA	27	47	74

Estos datos resultan de gran interés.

Analícese, por ejemplo, la última columna («Total»), que se refiere a los resultados de todo el proceso, incluyendo los períodos de antes de 1898, de 1898 a 1913 y de 1914 a 1923/24. *Ella prueba, contrario a lo que parece haber sido opinión generalizada, que el capital norteamericano no fue el que realmente llevó a cabo el principal esfuerzo de des-*

¹⁴ Fue el comandante Fidel Castro quien la puso sobre el tapete en su a la vez histórico discurso del 10 de octubre de 1968 en La Denajagua.

arrollo que caracterizó la industria azucarera cubana hasta el último año citado. Lo cierto es que la mayoría de los centrales en Cuba —incluidos varios de los grandes «colosos» de Oriente y Camagüey— fueron erigidos por capital doméstico, limitándose las empresas yanquis a adquirirlos mediante compra o proceso similar o por vía judicial. El capital yanqui apenas construyó un par de docenas de unidades y tal vez fue su único real, directo y constructivo aporte a esa industria.¹⁵

El criterio erróneo según el cual fue el capital yanqui el que levantó la industria azucarera cubana, erigiendo las más poderosas unidades azucareras existentes en Oriente y Camagüey, se explica sin embargo. Durante los primeros años de cada uno de los períodos citados (1898 a 1913 y 1914 a 1923/24), la coyuntura favorable del mercado y otras circunstancias determinaron un incremento notable en las inversiones destinadas a la construcción de centrales y este fenómeno se produjo al mismo tiempo que un auge del control de muchas de esas unidades por capital yanqui. La coinci-

¹⁵ Nuestra indagación, que tal vez posteriores investigaciones rectifiquen en algún extremo, arroja estos resultados sobre el origen de la propiedad de las unidades azucareras que estaban en poder de las empresas yanquis en 1923/24.

Antes de 1898: *Comprados*: Ninguno. *Construidos*: Trinidad y Teresa. *Vía judicial*: Tuinicú.

Entre 1898 y 1913: *Comprados*: Rosario, Tinguaro, Constancia, Mercedita, Unidad, Isabel, Los Caños, Soledad, Dos Rosas, San Vicente y Santa Cecilia. *Construidos*: Francisco, Manatí, Boston, Preston, Delicias, Chaparra, Jatibonico, Jobabo, Niquero, Cape Cruz y Tánamo. *Vía judicial*: Stewart.

Entre 1914 y 1923/24: *Comprados*: Gómez Mena, Amistad, La Julia, Alava, Conchita, S. Gertrudis, S. Ignacio, Soledad, Mercedes, Perseverancia, Jagüeyal, Lugareño, Morón, Violeta, Báguanos, Tacajó, Violeta, Alto Cedro, América, Hatillo, S. Ana, Canagua, Caracas, Jesús María y San Agustín, Palma. *Construidos*: Elia, Hershey, Punta Alegre, Jaronú, La Francia, Macareño, Baraguá, Miranda, Ermita y Cupey. *Vía judicial*: Agramonte, Vertientes, Estrella, S. Isidro, Pilar, Camagüey, S. Cristóbal, S. Rita, Progreso y Santa Rosa.

dencia de estos procesos —por otro lado, desde luego, relacionados entre sí— indujo entonces a la confusión.

Tómese por ejemplo concretamente el período de 1914 a 1923/24.

Según se expuso anteriormente, fue este un período de auge extraordinario de la producción azucarera, que aumentó en 2 millones de toneladas. Este fenómeno vino por cierto acompañado de un tal desplazamiento geográfico de la producción azucarera hacia las provincias orientales, que en estos últimos años cambió definitivamente la correlación productiva entre las distintas regiones de la Isla. En 1894/95 el 89% de la zafra se realizó en la parte occidental. Esa proporción bajó a un 62% en 1913/14 y a un minoritario 46% en 1924/25. En las provincias occidentales continuó habiendo un mayor número de unidades azucareras que en las orientales, pero las de estas últimas tenían mucho más grande capacidad productiva.

El auge de la producción en general se explica en parte por un incremento en la capacidad de los centrales ya existentes al comenzar el período, lograda bien mediante la adición de equipos o bien sustituyendo los obsoletos y depreciados por otros de mayor eficiencia. Pero lo fundamental del crecimiento se debió indudablemente a la erección de nuevas unidades: entre 1914 y 1927 entraron a moler 53 recién construidas.

Alrededor de una docena eran pequeños y hasta improvisados ingenios que se levantaron a instancias de la coyuntura del mercado en los primeros años del período y que poco después —generalmente antes de 1930— tuvieron que ser desmantelados.¹⁶

Sobrevivieron, pues, 40 centrales.

¹⁶ En Pinar del Río: Clotilde, Galope, Los Palacios y Mercedes. En Las Villas: Escambray y Santa Isabel. En Camagüey: Pilar, Santo Tomás y Velasco. En Oriente: Altagracia, Cupey, Monona y Pennsylvania.

De esos 40 centrales, en 1923/24 había sólo 16 en manos del capital doméstico¹⁷ y 25 se hallaban bajo el control de las empresas norteamericanas.

Cabe plantearse: ¿Cómo fue posible que tan alta proporción de unidades azucareras recién construidas, nuevas y mayormente eficientes, quedaran bajo el dominio del capital estadounidense? ¿Las levantó este? y, si no, ¿cómo pasaron a su poder?

La respuesta se halla también en el Cuadro 2.4. Ahí se verá que las compañías norteamericanas, a lo sumo, construyeron 10 centrales —de 53— en ese período y que el resto de las unidades, las obtuvieron luego de cumplimentada la fase más ardua de las inversiones —proyecto, construcción y puesta en marcha—, por compra o procedimiento similar¹⁸ o por la vía judicial.¹⁹

Véase también al respecto el Cuadro 2.5.

¹⁷ En Pinar del Río: Andorra y Niágara. En La Habana: Occidente. En las Villas: Nela y La Vega. En Camagüey: Adelaida, Algodones, Najasa, Patria, Santa Marta y Siboney. En Oriente: Algodonal, Baltony (Almeida), Cacocum, Estrada Palma y Mabay.

¹⁸ El término «procedimiento similar» indica aquí el uso de ciertos mecanismos de enajenación más complicados y sutiles que la simple transferencia mediante el pago de efectivo. Un caso a investigar como posiblemente típico fue el de Andrés Duany, que construyó el Alto Cedro en Oriente. Duany entró en negocios con la *West India Sugar Finance Corp.*, que comenzó por controlarlo mediante créditos y procedimientos administrativos. Aun así logró sobrevivir un tiempo pero sólo hasta cuando la *Cuban Dominican Sugar* absorbió la *West India*, que parece que fue la que lo liquidó. Los Mendoza —que no dependían sólo del azúcar— pudieron mantener posiciones en la industria, pero como funcionarios de la empresa controladora (*American Sugar Refining Co.*). Los que vieron transferidas sus propiedades a raíz de la crisis del '20 generalmente no tuvieron otro escape que la ruina (Domingo León y otros al parecer).

¹⁹ Nos referimos a la ejecución de los dueños (domésticos) de los centrales por deudas y la adjudicación correspondiente de sus propiedades a las entidades yanquis acreedoras.

CUADRO 2.5

NACIONALIDAD APARENTE DE LA INVERSIÓN ORIGINAL EN LOS CENTRALES QUE FUERON CONSTRUIDOS DESPUÉS DE 1914 Y QUE ERAN PROPIEDAD NORTEAMERICANA EN 1923/1924

Concepto	Central	Año de fundación	Inversionista
<i>Construidos por capital doméstico</i>	Cunagua	1918	Víctor G. Mendoza y Cía.*
	Céspedes	1916	Pérez y González S. en C.
	Alto Cedro	1917	Andrés Duany
	Agramonte	1916	Cía. Azucarera Vertientes
	Báguanos	1918	Flia. Sánchez Aballí
	Estrella	1918	Domingo León
	Florida	1916	Cía. Azucarera Vertientes
	Maceo	1922	Cía. Azucarera Arroyo Blanco
	Palma	1915	M. García Menocal
	San Cristóbal	1920	Rafael Peña
	San Germán	1919	Cía. Azucarera Canarias
	Tacajó	1916	Flia. Dumois
	Vertientes	1921	Cía. Azucarera Vertientes
	Violeta	1918	Ferrara, Arango y Mesa
<i>Construidos por capital norteamericano</i>	Cupey	1915	<i>West India</i>
	Elia	1916	<i>Elia Sugar*</i>
	Macareño	1920	<i>Caribbean Sugar Co.</i>
	La Francia	1916	<i>Cuban Sugar Mills*</i>
	Baraguá	1916	<i>Baraguá Sugar Co.*</i>
	Hershey	1918	<i>Hershey Sugar Corp.</i>
	Miranda	1917	<i>Miranda Sugar*</i>
	Jaronú	1921	<i>American Sugar Refining Co.</i>
	Punta Alegre	1917	<i>Punta Alegre Sugar Co.</i>
Tánamo	1921	<i>Atlantic Sugar Co.</i>	

FUENTE: Archivos.

* Los marcados con asterisco representan casos dudosos.

LA OLIGARQUÍA FINANCIERA

Pero lo significativo del período 1914-1925 no fue sólo el incremento de la participación del capital yanqui en la industria azucarera de Cuba sino, también, el hecho de que ese fenómeno vino acompañado de otro de aún no bien estudiadas, pero sin dudas decisivas, implicaciones en nuestro proceso histórico: la oligarquía financiera yanqui hizo su aparición en Cuba y en el brevísimo curso de la década citada asumió el dominio prácticamente absoluto de los sectores más dinámicos y estratégicos de la economía nacional.

Hasta 1913/14 los más importantes inversionistas yanquis arribados a Cuba procedían de ciertos grupos capitalistas vinculados al sector comercial (*United Fruit Co.*), bancario (Speyer), industrial, minero o ferroviario (*Cuban American, Guantánamo Sugar, Cuba Co., Bethlehem Steel* y otros). Se destacaban entre ellos algunos multimillonarios (como los magnates que integraron la directiva de la *Cuba Co.*). Estos grupos actuaban independientemente los unos de los otros. Es decir, no había un elemento financiero —por ejemplo, bancario— que enlazara los intereses de dos o más de ellos relacionándolos entre sí y haciéndolos dependientes de un mismo centro común.²⁰ Speyer, por ejemplo, se limitó a su empréstito por \$35 millones y no parece de ninguna manera haberse inmiscuido en algún otro tipo de negocio. En otras palabras: apenas hay trazas en esta época de la acción centralizante y absorbente que tipifica la presencia de una oligarquía financiera. *Esto se explica por el hecho de que entonces tal oligarquía financiera estaba en proceso de formación en los EUA, no comenzando a adquirir su verda-*

²⁰ El fenómeno quizá estaba en cierne en el caso de la *Cuban American Sugar Co.* Esta empresa estaba dominada por los intereses de la *National Sugar Refining Co.* y entre ésta y el *National City Bank* pudo haber una vinculación a través de James H. Post, que era directivo, desde fines o principios de siglo, en ambas entidades.

dero desarrollo y plenitud sino a partir de la primera guerra y posguerra mundial.

Sólo a partir de ese período fue que, fenómeno concomitante, la oligarquía financiera norteamericana comenzó a intervenir en Cuba, en un proceso de escalada a ritmo acelerado en la que, de todos modos, parece posible distinguir distintas fases. Así, hubo una preliminar, y como tentativa, desenvuelta durante los primeros años de la Guerra Mundial I (acontecimiento significativo: fundación de la *Cuba Cane Corp.* en 1915), seguida de otra más amplia y ostensible que tuvo lugar entre 1918 y 1920 (ejemplo: multiplicación de las sucursales del *National City*, más también de la Casa Morgan, del *Chase National Bank* y otros grupos). Pero, hay que insistir. No obstante la periodización citada, tomando el proceso en su conjunto, todo este se desarrolló—historiográficamente hablando— con tal rapidez y con caracteres de irrupción tan violenta, voraz y absorbente, que bien puede calificársele de verdadero asalto financiero a Cuba.

EL CASO DE LA CUBA CANE

La *Cuba Cane* fue seguramente la primera empresa norteamericana fundada con la participación directa de elementos de la oligarquía financiera yanqui. Surgió a fines de 1915, al socaire del alza en los precios del azúcar a que dio lugar el estallido de la Guerra Mundial I. Su proyección inicial fue típicamente monopolista. Abrió con un capital de \$50 millones —una cifra sensacional en aquella época—, mayormente dedicados a la adquisición, en una relampagueante campaña de compras, de 17 centrales (muchos de ellos, sin embargo, viejas unidades: 8 tuvieron que desmantelarse antes de 1930). Este racimo de fábricas de azúcar, con su secuela latifundiaria de más de 10 mil caballerías, volcó a la *Cuba Cane* en condiciones de absorber desde sus

inicios el 15% de la producción cubana (de hecho, hacia 1925 representaba alrededor del 13% de la zafra total).

El promotor de la *Cuba Cane* fue casi seguramente Manuel Rionda, pero desde el principio participaron en ella algunas figuras representativas de la crema de la oligarquía financiera en ascenso en los EUA. En su directiva inicial Rionda logró colocar por lo menos siete miembros de su grupo. Pero la Casa Morgan tenía por lo menos cuatro agentes suyos o cercanos a sus intereses.²¹ *J. & W. Seligman* impuso dos,²² el *National City Bank*, tal vez, uno,²³ y *Sullivan & Cromwell* uno.²⁴ Aparte, se notaba la presencia de algunos capitalistas azucareros (Havemeyer, Spreckles, Jarvie) y de otros sectores, amén de un trío de testaferros cubanos (Ferrara, Sánchez de Bustamante y Truffin).

A medida que fue transcurriendo el tiempo tuvieron lugar ciertos cambios en la composición de esos intereses. Ocurrió, en efecto, al cabo de una década, que los Rionda se vieron notablemente reducidos (su representación en la directiva bajó a sólo tres miembros); *J. & W. Seligman* debió en cambio aumentarlos (de dos pasó a tres miembros en la directiva, pero eran personajes todavía nítidamente representativos de la firma); *Sullivan & Cromwell* probablemente se mantuvo igual (aunque momentáneamente no aparezca identificable ningún agente suyo, uno aparecía tanto en la directiva de 1916 como en la de 1929). Por otro lado, vinculados a la empresa aparecieron nuevos, muy poderosos intereses, como los del *Chase National Bank* y *Hayden & Stone*.

²¹ Cornelius N. Bliss Jr., W. Ellis Corey, Charles Sabin y G. M.-P. Murphy.

²² Frederick y Albert Strauss.

²³ John D. Ryan.

²⁴ Alfred Jaretzki.

CUADRO 2.6

LOS VINCULOS FINANCIEROS DE LA PRIMERA DIRECTIVA
(1915/1916) DE LA CUBA CANE CORP.

<i>Grupo</i>	<i>Directivos</i>	<i>Total</i>
<i>Clan Rionda</i>	Manuel Rionda, Manuel E. Rionda, Leandro V. Rionda, José B. Rionda, B. Braga Rionda, Víctor Zevallos, Higinio Fanjul	7
<i>Casa Morgan</i> ¹	Cornelius N. Bliss Jr., W. Ellis Corey, Charles Sabin, G. M.-P. Murphy	4
<i>J. & W. Seligman</i>	Frederick y Albert Strauss	2
<i>National City Bank y otros</i>	John D. Ryan ²	1
<i>Capitalistas azucareros</i>	Horace Havemeyer, Claus Spreckels, James N. Jarvie	3
<i>Otros capitalistas</i>	W. H. Childs, S. B. Fleming, W. J. Matheson, H. F. Kroyer	3
<i>Agentes en Cuba</i>	Orestes Ferrara, J. A. Sánchez de Bustamante, Regino Truffin	4
<i>Funcionarios</i>	G. A. Knap	1
<i>Sin identificar</i>	M. W. Maclachlan, G. H. Whigham	2
	SUMA	27

¹ Agentes de la Casa Morgan o de alguna manera vinculados a ella.

² *National City, Anaconda Copper y/o otros intereses.*

CUADRO 2.7

VÍNCULOS FINANCIEROS DE ALGUNOS MIEMBROS DE LA DIRECTIVA DE LA CUBA CANE CORPORATION: 1925

<i>Grupo</i>	<i>Directivo</i>
Clan Rionda	B. Braga Rionda, Manuel E. Rionda, Manuel Rionda
<i>J. & W. Seligman</i>	W. P. Phillips, Frederick Strauss, Albert Strauss
Casa Morgan	Ch. Sabin, Eugene Stetson
<i>Chuse National Bank</i>	Robert I. Barr, Carl Schmidlapp
<i>Hayden & Stone</i>	Charles Hayden

FUENTE: Documentos de la empresa.

PUNTA ALEGRE SUGAR CO.

Fue fundada en agosto de 1915 con capital autorizado de \$3 millones (más una emisión de bonos hipotecarios por \$1¼ millón). Enseguida comenzó la construcción del central Punta Alegre en Camagüey, a cuya propiedad añadió poco después, por compra la del Trinidad (que más tarde revendió) y el Florida. En 1922/23 adquirió el Baraguá; en 1923/24 el Báguanos y el Tacajó; y en 1925 el San Germán. Hacia 1923/24, con media docena de centrales y un área latifundiaria de alrededor de 9 mil caballerías, la empresa estaba produciendo 1½ millón de sacos de azúcar o 5.6% de la zafra de ese año.

La *Punta Alegre* al principio representó un emprendimiento puramente bostoniano.²⁵ Nueve miembros por lo me-

²⁵ He aquí un tema sugestivo para la investigación: las relaciones histórico-económicas Cuba-Boston, representadas durante el XIX por los Atkins y en el XX, además, por la *United Fruit* y la *Punta*

nos de su directiva fundadora procedían del estado de Massachusetts y vivían en Boston —como el conspicuo Ernest B. Dane del *Brookline Trust Co.* y el *Merchants National Bank of Boston*— o, procedentes de Boston, vivían en Nueva York, donde desenvolvían una próspera carrera en el mundo de los negocios bancarios, pero sin perder contacto con su lugar de origen (Ch. Wiggin, E. V. R. Thayer y G. L. Stone).

CUADRO 2.8

INTERESES FINANCIEROS EN LA PUNTA ALEGRE
SUGAR Co. 1925

<i>Grupo</i>	<i>Directivo</i>
<i>Hayden & Stone Co.</i>	G. L. Stone, R. Hoyt, J. B. Hardon
<i>Chase National Bank</i>	E. V. R. Thayer, G. L. Stone
<i>Brown Bros.</i>	H. P. Binney
<i>Grupo Boston</i>	E. V. R. Thayer, E. B. Dane, Ch. E. Spencer

Con el andar del tiempo, sin embargo, la *Punta Alegre* fue perdiendo su carácter bostoniano, lo que parece lógico dada la decadencia de la histórica ciudad como centro financiero de segundo orden en los EUA. Una década después de su fundación, en efecto, los intereses predominantes en

Alegre. Otro material de estudio: las relaciones de la familia Adams —oligarquía de Massachusetts— con Cuba: desde J. Q. Adams —sexto presidente norteamericano y autor de la teoría de la «fruta madura» o de la gravitación política, que avizoraba la anexión de Cuba a EUA por puro fatalismo histórico-geográfico— hasta Charles Francis Adams, su bisnieto y directivo de la *Cuban Dominican Sugar Co.*

la empresa radicaban en la mucho más dinámica y poderosa Nueva York. Para entonces, alrededor de 1925, algunos de sus más rancios y bostonianos fundadores habían sido lanzados por la borda, como el notorio Edwin F. Atkins. El viejo yanqui —empresario azucarero desde la terminación de la Guerra de los diez años en Cuba— recordaba en su autobiografía, melancólicamente, los buenos tiempos del capitalismo de libre competencia, cuando aún predominaba «... la propiedad individual o familiar, ahora gradualmente absorbida por la propiedad de las corporaciones».²⁶

En la *Punta Alegre* de 1925, en efecto, predominaban intereses financieros como los de Charles Hayden (*Hayden & Stone*), el *Chase National Bank*, *Brown Brothers* y, en cierta medida aún, el grupo de Boston.

GRUPO RIONDA

Se dedicaba a la producción y exportación de azúcar crudo en Cuba, aunque su cabeza dirigente, Manuel Rionda, especulaba además con azúcar en la Bolsa del azúcar y el café en Nueva York, refaccionaba hacendados en Cuba y cubría toda la gama posible de negocios con el dulce. Rionda, cuya historia se incluye en otra parte de este trabajo, estaba vinculado a varias compañías azucareras —entre ellas, sobre todo, a la *Cuba Cane*— en las cuales actuaba como promotor, accionista o directivo. Por otro lado, personalmente —aunque en unión de otros familiares y socios suyos— este buido empresario dominaba prácticamente en varias empresas, a saber: *Tuinucú*²⁷ *Sugar Co.*, *Manatí Sugar Co.*, *Francisco Sugar Co.* (que incluía el central Elia) y otras. En 1923/24 los cinco centrales de este clan familiar-financiero produjeron más de 1½ millón de sacos o 5.5% de la zafra de ese año.

²⁶ Edwin F. Atkins: *My sixty years in Cuba*, Cambridge, 1926, p. 31.

²⁷ Originalmente este nombre también se escribía y pronunciaba así: Tuinicú.

GENERAL SUGAR

La *General Sugar*, junto con la *Cuba Cane*, la *Punta Alegre* y el grupo Rionda, puede incluirse en el sector de los productores y exportadores de azúcar crudo. Tenía sin embargo ciertas características especiales esta empresa, pues estaba bajo el dominio absoluto del *National City Bank*, que fue quien la fundó para consolidar en una sola compañía el grupo de varias que le cayeron en las manos a raíz del Crac bancario del '20.

La historia es la siguiente:

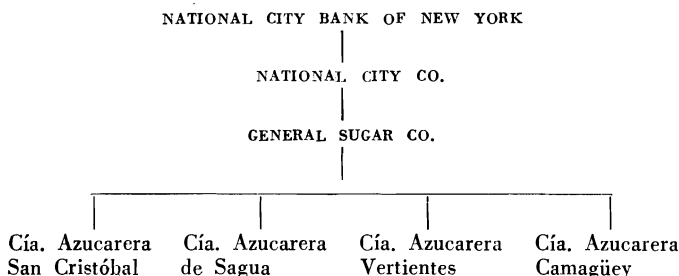
En 1920 el *National City Bank* tenía prestados en el sector azucarero más de \$42 millones, una cifra que formó parte de los recursos financieros que dieron alas a la especulación del período de la Danza de los millones. Cuando vino la caída de los precios —segunda parte del año 1920—, resultó que los diversos clientes a quienes el banco había prestado en total aquella cantidad, no pudieron hacer honor a los compromisos correspondientes. El banco, entonces, no titubeó en cobrarse en especie: estableció las necesarias reclamaciones judiciales, ejecutó a sus deudores y quedó con un verdadero emporio en sus manos, formado por centrales, fincas y empresas de todo género.

Tal y como vinieron las cosas, parece que el *National City* no se hallaba preparado para hacerle frente al manejo de los nuevos negocios que cual rico legado de la crisis habían venido a su poder. La entidad tenía experiencia en operaciones bancarias y bolsistas, pero no en la administración directa de compañías azucareras. Decidió por tanto solicitar los servicios de un empresario metalúrgico norteamericano, Gordon S. Rentschler, que se decía era hombre particularmente dotado en materia de organización de industrias. Rentschler vino a Cuba e inició así una carrera que le conduciría años después a la presidencia misma del *National City Bank*.

Como el banco, oficialmente, no podía aparecer haciendo de propietario de empresas azucareras, la táctica de Rents-

chler consistió en organizar cuatro compañías subsidiarias de otra especialmente creada al efecto: la *General Sugar Co.* Esta, a su vez, estaba bajo el control de la *National City Co.*, que era una empresa cuyas acciones estaban en manos del *National City Bank*.

La estructura del nuevo monopolio azucarero fue la siguiente:



En 1923/24 los diez centrales de la *General Sugar* produjeron 1½ millón de sacos o 5.5% de la zafra.²⁸

AMERICAN SUGAR REFINING CO.

La *American Sugar Refining Co.*, el gran monopolio fundado en 1891 por Henry O. Havemeyer como sustituto formal del *Trust del Azúcar*, tardó bastante tiempo en hacer inversiones directas en la industria azucarera cubana.²⁹ His-

²⁸ Los intereses azucareros en Cuba del *National City Bank* eran más amplios, pues no sólo controlaba la *General Sugar*, sino que ejercía una influencia determinante en la *National Sugar Refining Co.* y, por esa vía, en otras varias compañías azucareras que operaban en Cuba, según se verá en otra parte de este trabajo.

²⁹ En la década del '90 —en sociedad con Edwin F. Atkins— Henry O. Havemeyer levantó el central Trinidad en Las Villas; pero este parece haber sido un emprendimiento más bien personal que corporativo.

tóricamente, su primera inversión aquí ocurrió en 1919 (central Cunagua) y la segunda y última, en 1921 (central Jaronú), cuya producción conjunta en 1923/24 fue de más de un millón de sacos o 3.6% de la zafra de ese año.

En la *American Sugar Refining* intervenía al parecer, una variada gama de intereses. En 1925 tenía un Comité ejecutivo que recordaba poco los tiempos de su fundador. Lo componían Earl D. Babst, procedente de la *National Biscuit Co.*, quien era directivo del *National City Bank* y del *Chase National Bank*; Albert Wiggin,³⁰ la figura dominante en el *Chase*; Phillip Stockton, procedente del grupo financiero secundario de Boston y muy relacionado con el *First National Bank of the City of New York*; y Lynde Selden, del *National City Bank*. Todos estos grupos, unos más (*First National Bank*) y otros menos (*National City*), tenían vínculos con la Casa Morgan.

Un resumen de la situación sería la del Cuadro 2.9.

CUADRO 2.9

INTERESES FINANCIEROS EN LA AMERICAN SUGAR
REFINING Co. 1925

Grupo	Directivos
<i>National City Bank</i> y <i>Chase National Bank</i>	Earl Babst (Presidente)
<i>Chase National Bank</i> (y Morgan)	A. H. Wiggin
<i>First National Bank</i> (Baker y Morgan)	Phillip Stockton
<i>National City Bank</i>	Lynde Selden

³⁰ Wiggin era un «hombre de Morgan», según Anna Rochester.

GRUPO DE LA NATIONAL SUGAR REFINING CO.

La *National Sugar Refining Co.*, una empresa refinadora de azúcar muy vinculada a la *American Sugar Refining Co.* y que se fundó al filo del inicio del siglo xx, no había hecho inversiones directas en Cuba. Sin embargo, tenía el control de cuatro empresas azucareras que operaban aquí y que en conjunto poseían 16 centrales con una producción total de 3¼ millones de sacos o 7.8% en la zafra de 1923/24.

En síntesis, estas empresas eran las siguientes:

Cuban American Sugar Co.: Surgida en 1906 de la consolidación en una sola de la media docena de compañías azucareras que había fundado a principios de siglo un R. B. Hawlay con la colaboración de Mario García Menocal. Poseía en 1923/24 seis centrales azucareros.

Guantánamo Sugar Co.: Fundada en 1905, controló tres viejos ingenios de la región de su nombre en la provincia de Oriente, teniendo una trayectoria parecida a la de la *Cuban American*.

New Niquero Sugar Co.: Poseía el central Niquero, en la provincia de Oriente, construido en la fecha de la fundación de la propia empresa, 1905.

West India/Cuban Dominican: El origen de este grupo, fruto de una serie de maniobras y fusiones financieras, es relativamente complejo. En 1923/24 la *Cuban Dominican Sugar Co.* (empresa sucesora de la *Cuban Dominican Development Syndicate*) absorbió y disolvió la *West India Sugar Finance Corporation*, asumiendo el control de la subsidiaria de esta última: la *Sugar Estates of Oriente*. Como la *Cuban Dominican* controlaba los centrales Santa Ana y Hattillo, al dominar en la *Sugar Estates of Oriente* pudo añadir a esas propiedades las de los centrales Palma, Cupey, Alto

Cedro y América³¹ redondeando así un total de siete unidades azucareras (aparte las que poseía en la República Dominicana).

La *Cuban Dominican* estaba controlada por la *National Sugar Refining Co.* y, ambas entidades, por el *National City Bank*.

WARNER SUGAR CORPORATION

En 1906 se fundó en EUA la *Warner Sugar Refining Co.*, que se convirtió en 1924 en la *Warner Sugar Refining Corporation*. La empresa —una propiedad de la familia industrial de los Warner— tenía una refinería en Edgewater (Nueva Jersey) y tres centrales en Cuba: Miranda, Amistad y Gómez Mena. En la zafra de 1923/24 produjeron unos 700 mil sacos o 2.9% de la zafra.

EMPRESAS NO SÓLO AZUCARERAS

Un grupo de las empresas norteamericanas que en Cuba operaban centrales, no sólo se dedicaban a este sino a otros negocios que a veces les eran más importantes que el azúcar. Los casos típicos eran los de la *United Fruit* y la *Atlantic Fruit* (producción y comercio de frutas tropicales), Hershey y Hires (industriales norteamericanos que utilizaban azúcar como materia prima) y la *Cuba Co.* (ferrocarriles).

United Fruit Co.: La *United Fruit Co.* entró en Cuba a principios de siglo, fundando dos centrales, Boston y Preston, que en 1925 continuaban formando parte de un imperio que incluía fincas, muelles, líneas ferroviarias y hoteles en diversas partes del mundo; una flota mercante y una refinería en los EUA. Para esa época en la empresa dominaban aún los intereses del grupo financiero menor de Boston. Sin embargo, debe tomarse en cuenta la supeditación

³¹ Y el *Altagracia*, poco después desmantelado.

que ya entonces existía por parte de ese grupo respecto a la Casa Morgan. El mismo Andrew Preston, fundador de la compañía, acabó sus días como directivo del *First National Bank of Boston*, que a su vez, estaba en el área de influencia de la Esquina de Wall Street.

Atlantic Fruit Co.: La empresa de este nombre, fundada en 1912, se convirtió en 1923/24 en la *Atlantic Fruit & Sugar Co.*, al adquirir en Cuba el central Tánamo. Estaba controlada por un grupo de magnates multimillonarios yanquis, la mayoría de ellos muy relacionados con el *National City Bank*, y se desenvolvía más o menos competitivamente en el área de negocios de la *United Fruit Co.*

Hershey, Hires, Armour y otras: Ciertas compañías norteamericanas de origen industrial no azucarero también invirtieron en Cuba en esta época. El caso más destacado —y estable— fue el de M. Hershey, dueño de una especie de reino chocolatero en EUA, quien construyó en 1919 el central de su nombre y compró luego los centrales Rosario y San Antonio (Habana). Otros intereses industriales fueron los de *Hires & Co.*, firma fabricante de bebidas en Filadelfia, que adquirió el ingenio Dos Rosas en Matanzas. La gente de la *Armour & Co.* también dominó por esta época un ingenio en Matanzas (el Washington). Al parecer, todos estos grupos representaban fundamentalmente capital industrial todavía no vinculado a intereses financieros. El origen de sus inversiones en Cuba está claro. Se trataba de empresas manufactureras que, teniendo el azúcar como uno de sus insumos esenciales de materia prima, quisieron liberarse de las actividades especulativas de las compañías productoras y vendedoras de crudos. Su mismo desenvolvimiento en Cuba —ver caso Hershey— tuvo ciertos matices que las diferenciaban de las demás compañías azucareras yanquis aquí establecidas.

Cuba Co.: El caso de la *Cuba Co.* fue más especial. Se fundó a principios de siglo para explotar la construcción de un sistema ferroviario entre Santa Clara y Santiago de Cuba, pero, casi inmediatamente, invirtió en dos centrales

azucareros (Jatibonico y Jobabo). En su origen se podían encontrar los intereses de un importante grupo de magnates norteamericanos, algunos de los cuales permanecieron a través del tiempo (como los de Berwind, sector del carbón), desapareciendo otros y surgiendo algunos nuevos (hacia 1925: William y Percy Rockefeller). La empresa estaba en realidad bajo la esfera de influencia del *National City Bank*.

EMPRESAS INDEPENDIENTES

Para terminar, pueden mencionarse una serie de propietarios individuales, *aparentemente independientes*, que parecían operando centrales azucareros, *v. gr.*:

CUADRO 2.10

EMPRESAS AZUCARERAS YANQUIS EN APARIENCIA
INDEPENDIENTES 1923/1924

<i>Empresa</i>	<i>Centrales</i>	<i>Producción miles/sacos</i>	
	<i>White</i>	Jesús María y Fe	106 125
<i>Foreign Banking Corp.</i> ¹	—	—	—
<i>Ermita Sugar Co.</i>	Ermita		141
<i>Caribbean Sugar Co.</i>	Macareño		130
<i>Cape Cruz Sugar Co.</i>	Cape Cruz		80
<i>S. Teresa Sugar Co.</i>	Teresa		58
<i>S. Cecilia Sugar Corp.</i>	Santa Cecilia		43
<i>San Juan Sugar Co.</i>	La Francia		56
<i>Cía. Azucarera A. Blanco Atkins</i>	Maceo Caracas, S. Agustín y Soledad		39 558
<i>Matanzas American S. Co.</i>	Jesús María		106
	TOTAL		1 442

¹ No hemos podido —todavía— identificar los centrales que operaban bajo esta denominación.

CUADRO 2.11

LOS INTERESES DE LA OLIGARQUÍA FINANCIERA YANQUI EN LA
INDUSTRIA AZUCARERA DE CUBA. RESUMEN PARA 1923/1924

<i>Grupos financieros</i>	<i>Compañías controladas</i>	<i>No. de centrales</i>	<i>Producción (En miles de sacos de 325 lb valor crudo)</i>	<i>% de zafra</i>
Morgan, Hayden, Seligman, Sullivan & Cromwell	<i>Cuba Cane</i>	3	3 683	12.94
	<i>Grupo Rionda</i>	5	1 553	5.46
	SUMA:	8	5 236	18.40
<i>National City Bank</i>	<i>General Sugar</i>	10	1 557	5.47
	<i>West Indies</i>	6	1 061	3.73
	<i>Cuban American</i>	6	1 825	6.41
	<i>Guantánamo</i>	3	401	0.70
	<i>New Niquero</i>	1	208	0.73
	<i>¿Atlantic?</i>	1	171	0.60
	SUMA:	27	5 223	17.64
<i>National City, Chase, First National y Morgan</i>	<i>American Sugar Refining</i>	2	1 026	3.60
	SUMA:	2	1 026	3.60

<i>Grupos financieros</i>	<i>Compañías controladas</i>	<i>No. de centrales</i>	<i>Producción (En miles de sacos de 325 lb valor crudo)</i>	<i>% de zafra</i>
Hayden, Chase, Brown Bros. y Grupo de Boston	<i>Punta Alegre</i>	6	1 519	5.62
Grupo de Boston (y Morgan)	<i>United Fruit Co.</i>	2	752	2.64
Berwind, P. A. Rockefeller y <i>National City Bank</i>	<i>Cuba Co.</i>	2	808	2.84
	TOTAL:	57	14 564	50.74

LOS MECANISMOS FINANCIEROS

Otro aspecto de importancia en los desenvolvimientos mencionados se refiere a los mecanismos a través de los cuales tuvo lugar la dominación de la industria azucarera cubana por la oligarquía financiera de Wall Street.

Esos mecanismos fueron de tres tipos:

- a) Control mayoritario de acciones;
- b) Control minoritario o repartido de acciones;
- c) Control bancario.

Curiosa pero explicablemente, esos tres sistemas reproducen las etapas sucesivas de desarrollo del capitalismo una vez que ha llegado éste a su etapa monopólica y de fusión de intereses bancarios e industriales, que da lugar al surgimiento de las oligarquías financieras.³²

CONTROL MAYORITARIO DE ACCIONES

En estos casos se trata del dominio de un conjunto de empresas por un solo grupo. El control se puede ejercer mediante la posesión de la mayoría de las acciones de una empresa matriz (*holding company*) que, a su vez, tiene la mayoría de las acciones de las empresas dominadas, o mediante la posesión directa de la mayoría de las acciones de cada empresa. Por supuesto, a la vez, cada empresa puede ser propietaria de varias unidades de producción.

Este sistema es, por así decirlo, el más atrasado, correspondiéndose con una etapa embrionaria o inicial del desarrollo.

³² Para el planteamiento general sobre el surgimiento de las oligarquías financieras, v. V. I. Lenin: *El imperiaidismo: fase superior del capitalismo*. La existencia de diversos tipos de mecanismos de control la dedujimos del análisis de las empresas yanquis operantes en la industria azucarera de Cuba. Luego encontramos que Anna Rochester (*Rulers of America*) hacía un planteamiento exactamente igual al examinar la oligarquía financiera de los EUA en su conjunto, lo cual, desde luego, añade a nuestra experiencia el peso de la autoridad de la gran marxista norteamericana.

llo de los controles más típicamente financieros. De ahí que, por lo general, se tipifica en los casos en que el control mayoritario está en manos de un solo capitalista o, lo que es más común, en manos de un clan familiar. En Cuba, al menos, funcionó así, siendo los ejemplos más característicos los de Manuel Rionda, Hershey, Warner y Hires.

CUADRO 2.12

CASOS DE CONTROL FINANCIERO MEDIANTE POSESIÓN MAYORITARIA DE ACCIONES 1923/1924

<i>Grupo</i>	<i>Empresa</i>	<i>Centrales</i>
RIONDA	<i>Tuinucú Sugar Co.</i>	Tuinucú
	<i>Cía. Azucarera San Vicente</i>	San Vicente
	<i>Manatí Sugar Co.</i>	Manatí
	<i>Cía. Azucarera Céspedes</i>	Céspedes
	<i>Francisco Sugar Co.</i>	Elía
		Francisco
HERSHEY	<i>Hershey Corporation</i>	Hershey
		Rosario
		San Antonio
WARNER	<i>Cía. Azucarera Gómez Mena</i>	Amistad
		Gómez Mena
	<i>Warner Corporation</i>	Miranda
HIRES	<i>Hires Sugar Co.</i>	Dos Rosas

CONTROL MINORITARIO O REPARTIDO

Un sistema más avanzado era el del control minoritario o repartido de acciones. En estos casos, diversos grupos financieros controlaban cada uno cierta porción minoritaria de acciones. Ocasionalmente, uno de los grupos disponía de un paquete de acciones que por su clase —preferidas, por ejemplo— o cantidad, le daba mayores prerrogativas que a

los otros componentes del consorcio; pero, en general, la tendencia era al usufructo coordinado de los beneficios.

En Cuba hubo por lo menos tres empresas de este tipo: la *Cuba Cane*, la *Punta Alegre* y la *United Fruit*.

El caso *Cuba Cane* es ultratípico.

Disponemos de algunos datos, incluso, que nos permiten tener una idea aproximada de la distribución de las acciones para un año como 1920, cuando el capital de la empresa estaba distribuido en 500 mil acciones preferidas al 7% de \$100, más 500 mil comunes sin valor par.

(Véase al respecto el Cuadro 2.13.)

CUADRO 2.13

CONTROL DE ACCIONES EN LA CUBA CANE CORP.
1920

Grupo	Preferidas	Comunes
<i>J. & W. Seligman</i>	200 000	200 000
<i>Sullivan & Cromwell</i>	80 000	
Casa Morgan		35 000
Rionda	327 000	
<i>Hayden & Stone</i>	?	?
Otros	?	?
TOTALES	500 000	500 000

NOTAS: Los datos sobre *Seligman*, *Morgan* y *Rionda* fueron tomados de Henry H. Klein (*Dinastic America*). La cifra para *Sullivan & Cromwell* la hemos estimado nosotros. Las acciones de *Rionda* aparecen en el medio del cuadro por no haberse podido determinar la parte correspondiente a comunes y la parte de preferidas. De *Hayden & Stone* y otros no tenemos datos.

Este caso sirve también de ejemplo ilustrativo de las dificultades que presenta la determinación del grupo más influyente entre los que participan en una empresa monopólica como la *Cuba Cane*. En el Cuadro 2.13, aparece *J. & W.*

Seligman con un sustancial paquete de acciones comunes y preferidas (40%), en tanto que la Casa Morgan sólo muestra un 7% de acciones comunes sin valor par. No obstante, sería en extremo riesgoso afirmar que *J. & W. Seligman* tenía la última palabra en todas las operaciones importantes de la *Cuba Cane*. Con sólo el 7% de las acciones, pero disponiendo como disponía de un verdadero imperio financiero en su respaldo, la Casa Morgan debió ejercer una influencia mucho mayor en aquella empresa, que la que pudiera presumirse en términos puramente aritméticos. Por aquella época, además, *Sullivan & Cromwell* y, probablemente, *Hayden & Stone*, debían funcionar muy armónicamente en la Esquina de Wall Street (*Cromwell* participó con Morgan en la fundación de la *US Steel Corp.*, y Charles Hayden tenía intereses en muchas empresas vinculadas a Morgan). Con el andar del tiempo, además, hubo cambios en esta situación, pues la influencia de Hayden en la *Cuba Cane* —hacia finales de la década del '20— había aumentado de modo notable.

En la *Punta Alegre* las acciones se repartían entre el propio Hayden, el *Chase National Bank*, *Brown Bros.* y el grupo de Boston (muy cercano a la Casa Morgan).

En la *United Fruit*, hacia las medianías de los años '20, parece que el propio grupo financiero secundario de Boston mantenía sus fuertes posiciones iniciales.

(Véase el cuadro 2.14.)

CONTROLES BANCARIOS

Pero el modo más desarrollado, sofisticado y típico de estos mecanismos, era el control financiero de las empresas a través de los bancos. En Cuba funcionó así en un solo caso, pero paradigmático, y por lo demás impresionante en sus alcances. Fue el del *National City Bank*, que llegó a tener bajo su control directo o indirecto o bajo su esfera de influencia nada menos que 32 centrales representativas en 1923/24 del 25% de la zafra de este año.

CUADRO 2.14

CASOS DE CONTROL FINANCIERO MEDIANTE POSESIÓN
MINORITARIA O REPARTIDA DE ACCIONES 1923/1924

<i>Grupo</i>	<i>Empresa</i>	<i>Centrales</i>
Morgan Hayden & Stone, Sullivan & Cromwell, J. & W. Seligman, Rionda	Cuba Cane Corporation	La Julia Álava Conchita Sta. Gertrudis S. Ignacio Soledad Mercedes Perseverancia Jagüeyal Lugareño Morón Stewart Violeta
Hayden Chase National Bank Brown Bros. Boston	Punta Alegre Sugar Co.	Punta Alegre Florida Baraguá Báguanos Tacajó S. Germán Trinidad
Boston y Otros	United Fruit Co.	Boston Preston

El *National City* utilizó diversos tipos de mecanismos financieros en su proceso de control de la industria azucarera cubana.

Tal vez el más sencillo —y, también, impremeditado— fue el del control más o menos directo de las empresas cuya propiedad pudo adquirir mediante ejecución judicial de sus deudores. Fue el caso de la decena de centrales que cayeron en sus manos, a raíz del Crac bancario del '20. Como se

vio en otra parte de este trabajo, estas unidades fueron consolidadas bajo la *General Sugar Co.*, a su vez controlada por la *National City Co.*, subsidiaria por su parte del *National City Bank*.

Otro sistema, algo más complicado, consistió en controlar empresas comprometiéndolas en una política especulativa de emisión de bonos y acciones con el respaldo del propio banco. La *Cuban American*, la *Guantánamo* y la *New Niquero Sugar Co.* cayeron bajo la influencia del *National City*, a través de este procedimiento. Sin duda, el proceso estuvo muy vinculado a la gestión del notorio Charles Mitchell, entonces presidente del *National City Bank*.

Como señaló Perlo:

Durante los años de la década del '20, la filial inversionista del banco, la *National City Co.*, bajo la égida de Charles Mitchell, se convirtió en la más activa vendedora de valores especulativos de Wall Street, drenando así los ahorros de decenas de miles de personas de la clase media en beneficio del grupo del *National City*.³³

La táctica consistió efectivamente no sólo en aumentar el capital emitido por las empresas sino, también, en bajar el valor nominal de las acciones, multiplicando aún más su número, de modo de ponerlas al alcance de un sector más amplio —y candoroso— de la población.

El Cuadro 2.15 demuestra el caso.

El tercer método era mucho más complicado.

Pudiera comprenderse mejor estudiando el caso del grupo azucarero de la *West India/Cuban Dominican*.

En 1913 el grupo azucarero refinador de Howell (*National Sugar Refining Co.*) fundó en Connecticut la *West India Sugar Finance Corp.*, dedicada a construir, refaccionar y administrar centrales (y vender azúcar). La empresa más o menos controlada en Cuba, hacia 1919, la *Cupey Su-*

³³ V. Perlo: *The empire of high finance*, p. 175.

gar Co. (central Cupey), la *Alto Cedro Sugar Co.* (central Alto Cedro) y la *Palma Soriano Sugar Co.* (central Palma). A raíz de la crisis del '20 Howell y Cía. encontraron que no podían hacerle frente a sus obligaciones con los tenedores de bonos que habían emitido (y estaban en circulación por 3.4 M) y con los bancos (deudas por \$5.6 M). Aparte una emisión de acciones preferidas (para sacar a flote el central Palma), se decidió crear entonces una nueva empresa (la *Sugar Estates of Oriente*) que asumió el control de los tres centrales citados, emitiendo \$4 M en acciones preferidas, 600 mil comunes sin valor par, y bonos al 7% por \$6 M. Con estos recursos, a tiempo que se controlaban los centrales (la *West India* tenía las acciones de la *Sugar Estates of Oriente*) se liquidaban las deudas.

CUADRO 2.15

CAMBIOS EN LA CAPITALIZACIÓN DE TRES COMPAÑÍAS AZUCARERAS BAJO EL NATIONAL CITY BANK

<i>Empresa</i>	<i>Capital autorizado (hasta c1920)</i>	<i>Capital incrementado en 1921/1922</i>
<i>Cuban American Sugar</i>	100 mil acciones comunes y 100 mil preferidas	Un millón de acciones comunes de \$10 y 100 mil de \$100
<i>Guantánamo Sugar Co.</i>	60 mil acciones comunes de \$50 (Total: \$3 M)	375 mil acciones comunes sin valor par (cotización: \$10) y 15 mil preferidas de \$100. (Total: \$4.5 M)
<i>New Niquero Sugar Co.</i>	\$1 M en acciones preferidas y \$0.5 M en comunes (Total: \$1.5 M)	45 mil acciones de \$100 (Total: \$4.5 M)

FUENTE: *Manual of sugar companies*, Farr & Co., 1924, y documentación de las empresas.

Estas complicadas maniobras financieras, sin embargo, hubieran resultado imposibles sin el respaldo —y probablemente la iniciativa— del *National City Bank*, que actuó como *trustee* de todas las operaciones, colocando así en su esfera financiera a la *West Indies* y su subsidiaria, la *Sugar Estates of Oriente*. Poco después —en conexión con la nueva incidencia que enseguida se refiere— la *West India* fue liquidada y el *National City* quedó señoreando sobre la *Sugar Estates of Oriente* y sus tres centrales iniciales (Cupey, Palma y Alto Cedro) y otro más que adquirió (América).

Pero la historia no terminó ahí.

En 1922 se fundó la *Cuban Dominican Development Syndicate* (mismo grupo de Howell) con varios ingenios en Santo Domingo y dos en Cuba (Santa Ana y Hatillo).

Esta *Cuban Dominican Development Syndicate* rápidamente absorbió la *Sugar Estates of Oriente* (4 centrales), que se añadieron a los dos iniciales (Santa Ana y Hatillo) y a otro más adquirido rápidamente (Altagracia). El conjunto entonces fue rebautizado como *Cuban Dominican Sugar Co.* (\$11.5 M en preferidas y 1 630 000 comunes sin valor par). Y, por descontado, comenzó a girar en los dominios del *National City Bank*, que le hizo posible una emisión de \$15 M en bonos y participó en todos los demás ajustes relativos a la capitalización. Esto explica que en las directivas del grupo *Cuban Dominican* aparecieran en 1925 personajes como William A. Rockefeller, Gordon S. Rentschler —elementos determinantes en el citado banco— y otros magnates vinculados al mismo grupo financiero como Astor, Goelet y Post. Y también que en 1924 T. H. Howell, presidente de la empresa, reconociera que «las acciones comunes y preferidas de la compañía están en manos de muy poderosos intereses financieros...»

Utilizando los mecanismos referidos, a mediados de la década del '20 el *National City Bank* tenía en Cuba bajo su propiedad, control financiero más o menos directo o esfera de influencia, el más fabuloso imperio azucarero de la era moderna. (Véase el Cuadro 2.16.)

CUADRO 2.16

EL IMPERIO AZUCARERO EN CUBA DEL NATIONAL CITY BANK 1925

<i>Tipo</i>	<i>Grupo</i>	<i>Centrales</i>
Control directo	<i>General Sugar Co.</i>	Vertientes Estrella Pilar Camagüey Santa Rosa San Isidro San Cristóbal Santa Rita Progreso Agramonte
Control financiero	<i>Cuban American Sugar Co.</i>	Delicias Chaparra Tinguaro Constancia Mercedita Unidad
	<i>Guantánamo Sugar Co.</i>	Soledad Isabel Los Caños
	<i>New Niquero Sugar Co.</i>	Niquero
	<i>Cuban Dominican Sugar</i>	Palma Alto Cedro América Cupey Hatillo Santa Ana Altagracia
Área de influencia	<i>Atlantic Fruit & Sugar Co.</i>	Tánamo
	<i>Cuba Co.</i>	Jatibonico Jobabo
	<i>American Sugar Refining Co.</i>	Cunagua Jaronú

LAS INVERSIONES Y CONTROLES FINANCIEROS
EN OTROS SECTORES

El capital imperialista norteamericano, entre 1914 y 1925, no solamente controló la industria azucarera de Cuba, sino otros sectores estratégicos de la economía nacional como la minería, los servicios públicos, los bancos y la deuda externa.

Minería

La *Bethlehem Steel Corp.* (intereses financieros Mellon, pero con influencia de la Casa Morgan) controlaba en 1925 la *Bethlehem-Cuban Iron Mines*, que realizaba sus operaciones a través de la *Spanish American Iron* y la *Bethlehem Iron Co.* Las propiedades de la *Bethlehem* en Cuba se ampliaron al fusionarse con la *Midvale Ordnance Co.* Las inversiones de la *Bethlehem* para la explotación del hierro de la provincia de Oriente se calculaban en 1924/25 en unos \$15 millones.

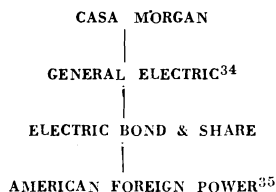
La *American Metal Co.* (Morgan y otros intereses) tenía unos \$10 millones invertidos en las minas de cobre de Matambre (Pinar del Río).

Otras empresas yanquis con intereses en la minería cubana en 1925: la *US Steel Corp.* (Morgan), la *Cuba Copper Leasing* (subsidiaria de la *International Mineral & Metals Corp.* la *Sun Development Co.* y la *Inland Oil & Transport Co.*

Electricidad

Alrededor de 1925 estaba culminando la ofensiva que habría de dejar los servicios de electricidad de Cuba bajo el control del poderoso complejo monopólico de este sector que en los EUA controlaba la Casa Morgan.

El sistema, entonces, funcionaba así:



Teléfonos

La *International Telephone & Telegraph Co.* —un monopolio aliado a la *American Telephone & Telegraph* y a la *Western Union*, ambas completamente controladas por la Casa Morgan— tenía en 1924 el 96% de las acciones de la *Cuba Telephone Co.* La *A. & T. Co.* y la *I. T. & T. Co.* además, dominaban también las comunicaciones por cable entre Cuba y la Florida.

Ferrocarriles

En 1925 el capital inglés mantenía aún su control del sistema ferroviario occidental (*United Railway*). Pero, a partir de Las Villas, continuaban dominando las líneas de la *Cuba Railway Co.* (filial de la *Cuba Co.*) y algunas otras compañías menores. Entre estas últimas, la de los Ferrocarriles del Norte (*Cuba Northern Railways*) del coronel Tarafa. La gente de la *Cuba Co.* (*Cuba Railroad*) y Tarafa (Ferrocarriles del Norte) lograron ponerse de acuerdo —con el apoyo del *National City Bank*— para fusionar sus intereses en una nueva empresa, los Ferrocarriles consolidados de Cuba.

³⁴ La *General Electric* (que tal vez fue la primera entidad en la que Morgan fusionó capital bancario con industrial: 1892), fue separada formalmente del grupo de la *Electric Bond & Share* el mismo año 1925. Pero la empresa, de todos modos, continuó bajo el área de influencia de la Casa Morgan.

³⁵ Fundada en 1923.

El monopolio ferroviario de los consolidados

1 144 km	342 km	1 786 km
<i>Cuba Railroad</i> + <i>Cuba Northern Railways</i> = <i>Consolidated</i>		
(<i>Cuba Co.</i>)	(<i>Tarafa</i>)	(<i>Cuba Co.</i> : 91%)

Las enormes ventajas que esta operación tenía para sus promotores no radicaban tanto en las usuales en este tipo de fusión de intereses, sino el hecho de que se la acompañó de una maniobra monopólica legal de alto nivel. Con sus contactos políticos y el apoyo de sus poderosos socios yanquis, en efecto, el coronel Tarafa logró sacar adelante en el Congreso un proyecto de ley que obligaba a realizar los embarques de azúcar y otros productos por una serie determinada de puertos. . . precisamente los puertos donde sólo llegaban líneas de los Ferrocarriles consolidados.

El proyecto (Ley Tarafa) encontró, desde luego, tal oposición de las compañías azucareras que la firma *Sullivan & Cromwell* (que tenía intereses en la *Cuba Cane*) hubo de intervenir para armonizar las contradicciones.

En la operación monopólica de los Ferrocarriles consolidados estaba J. E. Berwind (intereses del carbón y otros), Percy A. Rockefeller, Horacio Rubens (el ex amigo de Martí que, a costa de ese prestigio, hizo luego una carrera en el mundo de los monopolios yanquis, ahora actuando como testaferro de P. A. Rockefeller), W. H. Woodin (*American Car & Foundry*) G. H. Walker, H. W. Bull (*Harriman & Co.*) y otros.

Detrás de todos ellos, moviendo los hilos principales, coordinando intereses, ejerciendo influencia y dando apoyo financiero, estaba el *National City Bank*.

Por otro lado, en lo que respecta al sistema ferroviario occidental, aunque dominado por el capital inglés, parece que hacia 1925 experimentaba ya la penetración de los intereses norteamericanos.

CUADRO 2.17

OTRAS INVERSIONES YANQUIS EN CUBA: 1925

Sector	Empresas
Industrias energéticas básicas	Berwind-White Coal & Co. (<i>Havana Coal Co.</i>); Standard Oil Co. (<i>West India Refining Co.</i>); US Industrial Alcohol (<i>Cuban Distilling Co.</i>); Atlantic Gulf & West Indies Steamship Lines (<i>Cuban American Terminals</i>) y otros
Manufacturas	Armour & Co. (Fábrica de Conservas); International Portland Cement (Fábrica de cemento del Mariel); Coca-Cola (Fábrica de refrescos); Cuban Tobacco Co. y otros
Banano y otras	United Fruit Co., Atlantic Fruit & Sugar Co., Di Giorgio Fruit Co.
Otros	Hotel Sevilla Biltmore

En la *United Railways* británica, en efecto, hacia 1924-1925 había \$15 millones de inversión yanqui. La *United Railways*, además, controlaba la *Havana Central Railways*, pero esta empresa estaba inscrita en New Jersey y sus directivos vivían en Nueva York. Puede añadirse que la *United Railways* y la *Havana Central*, a su vez, controlaban la *Havana Terminal Railroad*, pero que esta también era una compañía inscrita en EUA (Maine) y la dirigía un norteamericano (W. E. Ogilvie).³⁶

Finalmente, debe señalarse que en 1925 la *Havana Electric Railway Light & Power* —que regenteaba Frank Steinhart en nombre de los intereses yanquis— dominaba aún el sistema de tranvías de La Habana y otros negocios por un total estimado de \$65 millones.

³⁶ Robert W. Dunn: *American Foreign Investments*, New York, B. W. Hebsh & the Viking Press, 1926, p. 128.

Bancos

Para 1924/25 todo el sistema bancario cubano estaba prácticamente bajo el control del capital norteamericano.³⁷

Tenían sucursales aquí el *National City Bank* (24 agencias), el *First National Bank of Boston* y otros.

CUADRO 2.18

PRÉSTAMOS CONCERTADOS EN EE.UU. POR LOS GOBIERNOS DE CUBA

<i>Gobierno</i>	<i>Prestamista</i>	<i>Período</i>	<i>Valor</i>
E. Palma	Speyer & Co.	1904-44	\$35 000 000
J. M. Gómez	Speyer & Co.	1909-49	\$16 000 000
M. G. Menocal	J. P. Morgan & Co.	1914-49	\$10 000 000
	J. P. Morgan & Co.	1915-20	\$ 5 000 000
	J. P. Morgan & Co.	1917-24	\$30 000 000
	J. P. Morgan & Co.	1918-31	\$ 7 000 000
A. Zayas	J. P. Morgan & Co.	1923-53	\$50 000 000
G. Machado	J. P. Morgan & Co.	1927-37	\$ 9 000 000

FUENTE: *Cuba Económica y Financiera*.

Deuda pública

Los sucesivos gobiernos seudorrepublicanos continuaron la línea establecida por Estrada Palma de salir de apuros presupuestarios hipotecando el país con empréstitos públicos concertados en los EUA. Hubo un cambio significativo al respecto, sin embargo, entre los gobiernos de Estrada Palma y J. M. Gómez, que se corresponden al período de la

³⁷ Había también capital canadiense (*Royal Bank of Canada* y *Bank of Nova Scotia*) y español (Gelats y Cía.).

penetración del capital yanqui en Cuba (1898/1913), y los gobiernos inmediatamente posteriores de Menocal, Zayas y también de Machado, que se incluyen en la etapa del predominio en el país de los grupos más significativos de la oligarquía financiera norteamericana (1914/25). Hasta 1913, en efecto, los empréstitos se concertaron por Estrada Palma y J. M. Gómez con el grupo financiero secundario de *Speyer & Co.* A partir de 1913/14, en cambio, los gobiernos de Menocal, Zayas y Machado transfirieron el negocio de la deuda pública cubana al control de la ya ultrapoderosa Casa Morgan.

Véase el Cuadro 2.18.

Puede notarse que el total prestado a los gobiernos de Cuba por la Casa Morgan entre 1913/14 y 1927 ascendió a \$111 millones, resultando interesante añadir que el pago (amortización e intereses) ascendió a \$170.8 millones, lo que dejó una ganancia neta de \$59.8 millones.

III

EL IMPERIALISMO Y LA DEFORMACION Y CRISIS ESTRUCTURAL DE LA ECONOMIA DE CUBA

El tigre de adentro se entra por
la hendidija, y el tigre de afuera.

JOSÉ MARTÍ, *Nuestra América*.

Donde las inversiones de los imperialistas yanquis produjeron un impacto mayor y de más trascendentales consecuencias fue en la estructura económica de nuestro país.

La deformación de esa estructura económica —el hecho clave del proceso histórico cubano— pasó en realidad por dos etapas.

La primera se inició en los finales del siglo XVIII, cuando el capitalismo europeo —particularmente el inglés— le impuso al mundo su desigual régimen de división internacional del trabajo: unos países (metropolitanos) desarrollando sus industrias y otros países (coloniales) suministrando materias primas y alimentos. La singularidad del caso cubano consistió en su especialización en la producción azucarera —sobre la base del trabajo esclavo— y en que con el transcurso del tiempo sus exportaciones fueron desviándose y concentrándose en el mercado norteamericano y no en el europeo. Por lo demás aquí también se impusieron aquellas

reglas de desarrollo de aparentemente universal cumplimiento.¹

La segunda etapa se inició aproximadamente un siglo después con la penetración en Cuba del capital yanqui. *Su rasgo característico consistió en adoptar el patrón monoprodutor y nomoexportador heredado de la etapa anterior, pero desarrollándolo y consolidándolo de modo que tal deformación estructural se convirtió en un fenómeno aún más negativo, por lo mismo que más absorbente, más rígido y más irreversible.*

LAS INVERSIONES YANQUIS EN EL SECTOR AZUCARERO

Como se ha notado ya, tanto durante su período de penetración (1898-1913), como en el de expansión (1914-25), el grueso del capital yanqui que vino a Cuba se dirigió al sector azucarero.

La razón de ese fenómeno resulta fácil de explicar: era el más rentable de todos los sectores hacia los que se podía dirigir una inversión en Cuba.

Alienes, con su característica fraseología marshall-keynesiana, intentó describir la situación así:

La razón económica de esto (la unilateralidad de la inversión que condujo al monocultivismo, la monoproducción y la monoexportación) se encuentran en que todas las demás producciones cubanas no podían aguantar ape-

¹ En América Latina la nueva estructura internacional del trabajo dio lugar al surgimiento de tres grupos de países exportadores de productos primarios: 1. los exportadores de productos agropecuarios de clima templado (Argentina y Uruguay); 2. los exportadores de productos agrícolas tropicales (Brasil, Colombia, Ecuador, Centro América y el Caribe); 3. los exportadores de minerales (México, Chile, Perú, Bolivia y, aunque mucho más tarde, Venezuela). Celso Furtado —no obstante que utilizando cierta terminología eufemística— se refiere certeramente a este proceso en *La economía latinoamericana desde la Conquista ibérica hasta la Revolución cubana*.

nas la competencia extranjera, en tanto sí la aguantó y la aguanta el azúcar, casi único medio que Cuba tiene a su disposición para competir en el extranjero, junto con algunas otras líneas tradicionales de exportación. Además desde un punto de vista interior puede decirse que los rendimientos marginales de la producción azucarera cubana son de tal naturaleza que, aun después de haberse empleado en tal producción grandes masas de capital, de recursos naturales y de trabajo, continúan siendo superiores a los que se podrían obtener aplicando nuevos medios productivos en otras producciones situadas, desde luego, a muy inferiores niveles absolutos de actividad.²

Hasta qué punto el negocio azucarero en Cuba producía ganancias a la oligarquía financiera yanqui puede probarse tomando un solo caso como ejemplo: el de la *Cuba Cane Corporation*.

Véase el Cuadro 3.1, que apenas requiere comentarios. Sus cifras son las oficiales de la empresa, tomadas año por año y partida por partida de sus balances de contabilidad, sólo que recompuestas según una concepción marxista de sus operaciones. Este tipo de análisis arroja, desde luego, beneficios logrado por la empresa muy superiores a los que ella reconocía, dado que el concepto de plusvalía es más amplio que el de ganancia neta (*net profit*), incluyendo pagos a otros sectores de la burguesía (compañías de seguros y bancos, por ejemplo) y al Estado.³ De todos modos, los

² J. Alienes: *Características fundamentales de la economía cubana*, p. 231.

³ En realidad, nuestros cálculos sobre la plusvalía obtenida por la *Cuba Cane*, si tienen un defecto, es el de la subvaluación, pues hubo partidas que no pudimos desglosar de los balances. Por ejemplo, dentro del grupo de costos hay plusvalía de las empresas ferroviarias y gastos de administración legales que tampoco pudimos deducir. Esto, sin tomar en cuenta las marrullerías contabilísticas usuales de las empresas capitalistas (para burlar el fisco y los accionistas) y de las cuales —tenemos la impresión— la *Cuba Cane* hizo una especialidad.

CUADRO 3.1

ANÁLISIS DE LOS BALANES DE LA CUBA CANE CORPORATION RECOMPONANDO LAS PARTIDAS POR CATEGORÍAS MARXISTAS: 1916-1925

En miles de dólares

<i>Partidas</i>	<i>1916</i>	<i>1917</i>	<i>1918</i>	<i>1919</i>	<i>1920</i>	<i>1921</i>	<i>1922</i>	<i>1923</i>	<i>1924</i>	<i>1925</i>	<i>Total</i>
Ing. por ventas	42 404	47 484	59 070	81 515	126 323	50 263	27 955	50 831	55 093	39 166	580 104
<i>Menos:</i>											
Costo (c + v) ¹	28 594	36 388	50 251	69 181	102 459	55 082	20 503	37 300	41 725	33 339	474 822
Plusvalía total	13 810	11 096	8 819	12 334	23 864	(4 819)	7 452	13 531	13 368	5 827	105 282
<i>Menos:</i>											
Seguros	—	—	751	537	547	425 ²	241	268	877	994	46 040
Impuestos	290	1 286	677	727	1 068	1 549 ²	383	654	381	1	7 016
Intereses	91	244	680	556	2 157	2 918 ²	3 528	2 960	2 380	2 346	17 860
Plus. compartida:	3 381	1 530	2 108	1 820	3 772	4 892 ²	4 152	3 882	3 638	3 341	29 516

<i>Partidas</i>	<i>1916</i>	<i>1917</i>	<i>1918</i>	<i>1919</i>	<i>1920</i>	<i>1921</i>	<i>1922</i>	<i>1923</i>	<i>1924</i>	<i>1925</i>	<i>Total</i>
<i>Menos:</i>											
Div. pagados	2 328	3 500	3 500	3 500	3 500	1 750 ²	—	—	—	—	18 078
Depreciación ³	1 250	1 750	1 750	1 750	3 500	1 750 ²	1 750	1 750	1 750	1 750	18 750
Reservas y otros ⁴	—	500	835	1 379	4 248	602 ²	544	312	400	—	8 820
Utilid. retenida	9 851	3 815	626	2 420	6 761	(20 721)	1 006	6 478	3 048	736	14 020
Ajustes	—	—	—	1 465	2 083	6 908 ²	—	1 108	4 533	—	16 097
Plus. Cuba Cane	13 429	9 565	6 711	10 514	20 092	(9 648)	3 300	9 648	9 731	2 486	75 766
Acum. de capital	9 851	13 666	14 292	16 712	23 473	3 758	10 236	13 284	14 020	—	

¹ O sea, capital constante más variable. Incluye gastos de tiempo muerto y zafra, sacos, transporte ferroviario y otros. Las cifras están algo sobrestimadas por comprender elementos de plusvalía que no pudieron desglosarse. Tampoco fue posible separar el capital constante del variable.

² Fue un año de pérdidas. Los déficit en el costo y la plusvalía que no obstante se distribuyeron, fueron cubiertos a través de la cuenta de superávit (plusvalía acumulada) de años anteriores.

³ Las reservas de depreciación en el caso de la *Cuba Cane* —como en el de muchas empresas capitalistas— no representaban otra cosa que un tipo de las llamadas ganancias ocultas.

⁴ Incluye reservas para contingencias, cuentas dudosas, pago de impuestos y otras.

datos son casi fabulosos. En sólo una década (1916-1925) la compañía tuvo ingresos por concepto de ventas de azúcar y mieles ascendentes a más de \$580 millones. Sus costos (capital constante más capital variable) durante ese período fueron de \$475 millones (82%) y la plusvalía obtenida del sudor de los trabajadores cubanos fue tanto como \$105 millones (18%).⁴ *Una parte de esa plusvalía tuvo que ser compartida con otros sectores (29.5 millones o 28% de la plusvalía total) y otra parte, la mayor, se la quedaba la propia Cuba Cane (\$74.4 millones o 72% de la plusvalía total).* Es decir, que en sólo una década esta corporación más que duplicó —en plusvalía— su inversión inicial.

Iguales cálculos se pudieran hacer con las demás compañías imperialistas que operaron en Cuba. Mas, por el momento, lo que interesa destacar es que, si bien una parte de esas enormes ganancias iba a parar a los bolsillos de los magnates que controlaban aquellas entidades y otras de Wall Street, amén de un buen grupo de parásitos recortadores de cupón, otra parte se reinvertía de nuevo en nuestro país, empero siempre o casi siempre, *dentro del mismo sector azucarero*. La corporación yanqui típica no diversificaba, en efecto, sus inversiones como no fuera en renglones colaterales vinculados a la propia industria azucarera (ferrocarriles, departamento comercial del ingenio, muelles y algún ganado para ocupar el latifundo semiocioso). Hay que considerar, además, que esas inversiones y reinversiones azucareras no tuvieron aquí el efecto multiplicador de ingreso y empleo que cabía esperar en función de su cuantía. De un lado —como ya se hizo notar en otra parte de este trabajo—, los yanquis solamente construyeron un cierto número de los centrales que estaban bajo su poder, pues muchos de ellos los compraron a empresarios domésticos (o los obtuvieron mediante adjudicación judicial), *lo que significa que la in-*

⁴ Volvemos a reiterar que la plusvalía fue en realidad mayor, resultando imposible calcularla con exactitud, debido a las características de los balances de la empresa.

versión consistió en una simple transferencia jurídico-financiera de títulos de propiedad y no una real adición a la capacidad productiva del país.⁵ De otro lado, cuanto a las unidades realmente construidas por ellos, sólo un limitado por ciento de la inversión (la porción del capital variable representada por sueldos y salarios pagados al personal cubano) quedaba en este país, pues, los medios de producción (el capital constante en equipos y materias auxiliares) se adquirían mayormente en los EUA y producían su efecto multiplicador en los propios EUA.⁶ Desde luego, pudiera aducirse que en el caso de estas nuevas unidades construidas por el capital yanqui tenía lugar de todos modos, objetivamente, una adición neta a la capacidad productiva instalada en Cuba. Esto es cierto. Sin embargo, debe tomarse en cuenta, no menos objetivamente, que sólo parte de ese incremento aprovechaba a la economía cubana, puesto que un por ciento sustancial de los ingresos generados en esas unidades retornaba a los EUA por la vía de amortización de capital, intereses y ganancias.

LA CUESTIÓN DE LA TIERRA

Resulta importante destacar que las inversiones azucare-

⁵ Si el producto de la compra de un central por un capitalista doméstico hubiera dado lugar a una nueva inversión de este último en la industria azucarera o en cualquier otro sector productivo de la economía cubana, se hubiera producido un incremento en el proceso de formación de capital en Cuba. Pero, como es sabido, tal no fue el caso. El producto de la venta a lo que dio lugar fue a la emigración de algunos hacendados a EUA y a Europa o a su gasto en viajes de placer o consumos suntuarios o inversiones improductivas.

⁶ Los molinos de los colosos azucareros de Oriente y Camagüey procedían de la *Farrel Co.* (Connecticut), la *Fulton Iron Works* (Missouri) o la *Fives Lille* (Francia); los turbogeneradores eran de la *General Electric* y las locomotoras de la *Baldwin Locomotive Works* (ambas norteamericanas). El cemento, las vigas, las planchas de acero y hasta los clavos, todo era importado de los EUA.

ras yanquis venían acompañadas usualmente de un afán voraz de acaparar tierras.

Véase, por ejemplo, el razonamiento —más de terrateniente que de industrial— con que Manuel Rionda, presidente de la *Cuba Cane Corp.*, explicaba a sus accionistas una reinversión de la empresa:

Durante ese año (1920) vuestra corporación compró al precio de \$3 500 000 el *stock* completo, libre de gravámenes, de la *Violeta Sugar Co.*, una empresa cubana perteneciente a la hacienda Violeta de 494 caballerías (16 477 acres), en la sección este de la Isla, adyacente a Morón, localizada en la línea de la *Northern Railroad Co.* y con una capacidad de 200 000 sacos (última zafra: 180 000).

En adición al Violeta, vuestra corporación ha aprovechado —en beneficio de la *Eastern Cuba Corp.*, inscrita en Cuba, pero cuyo *stock* completo está en manos de nuestra *Cuba Cane Corp.*— las opciones que tenía para adquirir las propiedades conocidas por Redención y Río Máximo, consistentes en 1 436 caballerías (47 867 acres), y también para arrendar las tierras de la *Alegrías Land Co.*, comprensivas de 864 caballerías (28 800 acres), incluyendo una opción para adquirir luego 1 634 caballerías (54 467 acres) de una propiedad denominada Velazco. El precio promedio pagado por dichas tierras, incluyendo el precio de opción de la propiedad Las Alegrías es muy razonable, no excediendo de \$1 200 la caballería (\$37 por acre).

Las compras y arrendamientos arriba citados comprenden 4 428 caballerías (147 600 acres) situadas por la *Cuba Northern Railroad*, al este de Morón, entre esa hacienda y Lugareño, una posición muy estratégica para el desarrollo futuro. Con la adquisición de estas tierras, la producción de nuestros centrales orientales puede aumentarse en 3 000 000 de sacos, lo que sería una gran logro

comparado con los 557 867 sacos producidos en 1916, en ese distrito, por vuestra corporación.⁷

Cumple una pregunta.

¿A qué se debía esta casi lujuriosa ansiedad por controlar tierras, tan característica de las empresas azucareras imperialistas?

La respuesta exige ciertos antecedentes.

ORIGEN DEL LATIFUNDIO AZUCARERO

El latifundio azucarero fue un producto histórico.

Hasta alrededor de la Guerra de los diez años (1868-1878) la típica unidad azucarera cubana consistía en un pequeño ingenio, cuya limitada capacidad de producción se satisfacía fácilmente con las cañas sembradas en unas cuantas caballerías aledañas. Cañaveral e ingenio o cultivo de la caña y fabricación de azúcar, constituían entonces una misma unidad empresarial que, por otro lado, requiriendo poco capital de inversión, tendía a proliferar por todas las regiones, particularmente las occidentales.

Luego del período citado, una serie compleja de factores —que no viene al caso citar aquí— permitió la aparición de la gran fábrica azucarera, el central, con creciente capacidad de producción a escala y demandante, por tanto, de una cantidad progresivamente mayor de materia prima caña. De este modo, la tendencia histórica anterior a incrementar la producción azucarera sobre la base de una constante multiplicación en el número de ingenios (característica de los dos primeros tercios del siglo XIX), se invirtió por completo. Es decir, se fabricaba cada vez más azúcar, pero cada vez con un menor número de ingenios o centrales de aumentada capacidad de producción.

⁷ *Annual report*, 5 de nov. de 1920.

Al finalizar los años '80 Cuba cuenta con gigantes productores capaces de hacer hasta 10 000 toneladas de azúcar en una zafra como el Constanca, el Santa Lucía, el Conchita, el San Joaquín y el Álava.⁸

Lo cual explica que en 1860 se requirieron casi 1 400 ingenios para producir menos de medio millón de toneladas de azúcar (460 mil), mientras que en 1894 se hizo una zafra de más de un millón de toneladas con sólo 450 centrales.

Con el surgimiento de los centrales vino también la división del trabajo en el sector azucarero: la parte agrícola se separó de la industrial y aparecieron los colonos (cultivadores de caña) y los hacendados (fabricantes de azúcar).

Y aún otro factor vino a alterar la situación tradicional.

Comenzó por aquella época a expansionarse la red ferroviaria —pública y privada—, lo que permitió a los centrales traer cañas desde puntos cada vez más lejanos. Consecuentemente, pudieron establecerse colonos dedicados a cultivar cañas para centrales que estaban a una gran distancia. En otras palabras, que el movimiento de reducción en el número de unidades fabriles vino acompañado por uno de multiplicación de unidades agrícolas.

Esta doble evolución, por otro lado, en las condiciones del capitalismo de la época, no tuvo lugar, desde luego, de un modo organizado, sincrónico. Se hallaba entonces la industria azucarera —y así se mantuvo durante un período cíclico bastante largo y sólo interrumpido por cortos lapsos coyunturales— atravesando una fase muy favorable, esto es, acuciada por una demanda externa casi siempre en alza. Las inversiones en la construcción de poderosos centrales, precisamente, respondían a esa situación. Pero, a su vez, estas nuevas unidades fabriles requerían el suministro creciente de materias primas, es decir, de caña, y el garantizar ese suministro se convirtió en la principal preocupación de los empresarios —hacendados— de este sector, lo que dio lugar

⁸ M. Moreno Fraginalls en la revista *Cubazúcar*.

al surgimiento de una competencia entre ellos por captar las cañas de los colonos (situación que ciertamente aprovecharon estos para lograr un mejor pago por su producto).

Desde el momento en que un central necesitado de caña pudo invadir la zona que hasta entonces había sido de abastecimiento exclusivo del otro (merced al desarrollo del ferrocarril), la rivalidad entre ellos fue inevitable. Se manifestó, en un principio, en un aumento de la cantidad de azúcar ofrecida al colono, a cambio de molerle su caña,⁹ de tal manera que, después de muchos años, todavía en una fecha reciente, podían distinguirse las zonas donde los ingenios tenían dicha competencia, caracterizada por el número mayor de arrobas de azúcar que el central ofrecía al cultivador por cada 100 arrobas de caña puesta en el batey. En La Habana, Matanzas y Las Villas, donde el número de centrales era grande y el ferrocarril público permitía la rivalidad, vendiendo el colono libre su

⁹ Los contratos de ventas de cañas de los colonos al central nunca o casi nunca se efectuaban a base de un precio alzado. Lo que impuso la tradición, fue reconocer al colono un cierto número de arrobas por cada 100 de caña entregadas al central. El pago se abonaba entonces en azúcar o, lo que era usual, se *liquidaba* al colono en dinero (multiplicando la cantidad de azúcar que le correspondía por el precio promedio y vigente en el mercado). Si un central extraía, por ejemplo, 12 arrobas de azúcar por cada 100 de caña molidas, le pagaba al colono el equivalente de 6 arrobas de azúcar, y con el valor de las otras 6 arrobas hacía frente a sus costos de fabricación y otros, quedando un saldo que era la ganancia. El «colono libre» podía venderle a cualquier central. El «colono controlado», que cultivaba tierras facilitadas por el central, sólo podía vender sus cañas a éste. En Cuba los colonos constituían un nutrido sector social, dividido en clases y capas. Había el grupo muy numeroso de los «pequeños colonos» (producían, por ejemplo, unas 30 mil arrobas de caña en cada zafra), verdaderos campesinos pobres que trabajaban la tierra en unión de sus familiares. Y había el núcleo reducido de los «grandes colonos» (millones de arrobas de caña), representativos de una burguesía agrícola terrateniente. Entre unos y otros se distinguían varias capas intermedias.

caña a quien más le ofrecía, se daban más de 7 arrobas por cada 100 arrobas de cañas; en ciertos lugares de Pinar del Río, Oriente y Camagüey, faltos de ferrocarriles, sólo se ofrecían 4 a 5½ arrobas, cuando más. En el momento en que los centrales comenzaron a competir se les creó un problema nuevo: el de asegurarse la provisión indispensable de caña para la zafra.¹⁰

Para resolver este problema, el hacendado o compañía azucarera tenía tres alternativas: controlar al colono mediante contrato que le impidiera vender sus cañas libremente (es decir, convirtiéndolo en un vasallo feudatario del ingenio); adquirir tierras para cultivar por administración las cañas que iba a necesitar; o, finalmente, complementar las dos alternativas anteriores en una sola: adquirir tierras y darlas en arrendamiento o aparcería a colonos que de este modo quedarían vinculados al central y obligados a venderle sus cañas.

Para las compañías azucareras norteamericanas que vinieron a establecerse aquí, el problema del abastecimiento de cañas era no menos crítico —y probablemente más crítico— que para los hacendados domésticos. Eran empresas nuevas, sin antecedentes de relaciones con los cultivadores de las regiones donde sentaban sus reales —cuando había estos cultivadores, pues, frecuentemente, el emprendimiento azucarero tenía por escenario zonas despobladas de Oriente y Camagüey— y, por lo general, procediendo del ambicioso y desarrollado medio capitalista de los EUA, pensaban en sus necesidades de materia prima, no sólo con vista a la próxima o próximas zafras, sino con un sentido mucho más prospectivo de su expansión futura. *Por tanto, se fueron por la última y más segura de las opciones arriba señaladas y siguieron una política de adquisición de tierras en gran escala —en las provincias de Camagüey y Oriente, que era donde las había no sólo vírgenes y fértiles, sino baratas y disponi-*

¹⁰ R. Guerra: *Azúcar y población en las Antillas*, p. 85.

bles—, para sembrar por administración sus cañas o, todavía mejor, para darlas a los colonos para que las trabajaran, pero bajo el absoluto control de ellas.¹¹

No hay que pensar, desde luego, que aquella conducta geofágica —facilitada por la famosa Orden militar No. 62 del gobierno de intervención— se desarrolló dentro de los cánones de un apacible proceso jurídico.

El latifundio se extendió en Cuba mediante la desposesión violenta y tortuosa, brutal y leguleyesca, de los campesinos y el robo descarado de las tierras del estado que, muy cuantiosas al finalizar la Guerra de independencia, quedaron reducidas a nada, 50 años después. . . Sobre todo en las provincias de Camagüey y Oriente, los campesinos fueron violentamente despojados de sus tierras, desalojados en masa, incendiadas sus casas, destrozadas sus cosechas, cercados y perseguidos por el cañaveral, echados al camino, sin techo ni pan.¹²

La posesión de tierras, particularmente en Oriente y Camagüey en efecto, llegó a convertirse en tal obsesivo fenómeno entre las compañías imperialistas, que hubo una que intentó transferir sus propiedades de Matanzas y Las Villas, para reubicarlas en las provincias arriba citadas.

¹¹ Los datos de las últimas décadas del período seudorrepublicano denotaban siempre que la mayoría de los colonos *pequeños* y *medianos* se hallaban en las provincias occidentales, mientras que los *grandes colonos* (desde medio millón hasta varios millones de arrobas de caña per zafra) se concentraban en Oriente y Camagüey. Esto indicaría que las compañías azucareras imperialistas no sólo evitaron (como a nuestro juicio, trataron siempre de evitar) el trato directo con los obreros agrícolas (tal y como se producía indefectiblemente en el sistema de cañas de administración) sino, también, con una masa de pequeños cultivadores cañeros. Parece, entonces, que fomentaron el surgimiento de una capa intermedia entre ellos y los trabajadores de la tierra que vendría a ser, precisamente, la de los grandes colonos. El punto, desde luego, requiere investigaciones.

¹² Blas Roca: *Los fundamentos del socialismo en Cuba*, p. 37.

Si se realizan los planes de esta administración de traslado de algunos pequeños ingenios de occidente hacia áreas más favorables de este país, donde vuestra corporación tiene opciones para adquirir extensas y adecuadas tierras cañeras, la producción en esta parte oriental podrá elevarse fácilmente en dos o tres años a 2 500 000 sacos durante el período normal de zafra.¹³

CUADRO 3.2

EXPANSIÓN DEL ÁREA LATIFUNDIARIA DE LA PUNTA ALEGRE SUGAR Co.

(EN CABALLERÍAS)

Años	Propias	Arrendadas	Controladas	Total	Notas
1915	848	212		1 060	(1)
1916/18	1 149	481		1 630	(2)
1920	1 753	1 423	1 036	4 212	(3)
1923	3 606	2 090	1 879	7 575	(4)
1924	4 000	2 273	2 273	2 484	(5)
1925	4 061	2 606	2 455	9 121	(6)

FUENTES: Reportes anuales de la empresa, *Manual azucarero* de Farr y otras.

- (1) Sólo el Punta Alegre (Circular de *Hayden, Stone & Co.*, según comunicación de E. F. Atkins en agosto de 1915.)
- (2) Incluye tierras del Trinidad y el Florida (Circular de *Lamborn & Co.*, 1918.)
- (3) Descompuestas así: Punta Alegre 23 069, Florida 1 136.3 y Trinidad 768.6 *V. Report to stockholders*, 1920.
- (4) Este año adquirió el Baraguá (1 363.3 propias y 454.5 controladas.) *V. Report*, 1923.
- (5) Adquisición de la *Antilla Sugar States* (1 515.1 propias y 2 727.2 arrendadas, según Farr).
- (6) Incluye operación de la *Ceballos Sugar Co.* (de la *Camagüey Sugar Co.*) conjuntamente con la *Cuba Cane*, v. Farr.

¹³ *Cuba Cane Corp., Annual report*, 1920.

Pero en lo que respecta al puro fenómeno de la expansión latifundiaria, el caso paradigmático fue, tal vez, el de la *Punta Alegre Sugar Co.*, que pasó de unas mil caballerías en 1915 a cerca de 10 mil en 1925. En su proceso geofágico, la *Punta Alegre* utilizó todo tipo de recursos, desde la compra de tierras (adquisición de la compañía Canasí), hasta el control de empresas azucareras (caso de la *Fidelity Sugar Co.*, dueña del San Germán, que le permitió absorber la *Presidente Sugar Co.*, y «consolidar bajo su control un área de 600 millas cuadradas»).¹⁴ En el Cuadro 3.2 se nota la evolución estadística de ese proceso.

EL PROBLEMA CON EL LATIFUNDIO

En tales circunstancias, entonces, el latifundio se convirtió en la condición *sine qua non* de la existencia de la compañía azucarera.

Peró, precisamente, he aquí el problema.

Aquella situación contrariaba el interés nacional de Cuba. El sector azucarero era ciertamente el centro dinámico del crecimiento de la economía cubana y el que tendía a polarizar no sólo los recursos naturales (tierras) sino, también, la expansión demográfica del país. *Debe tomarse en cuenta, por ejemplo, que en las provincias de Oriente y Camagüey no menos del 41.5% del área cultivable se hallaba bajo control de las empresas azucareras imperialistas.*¹⁵ Y debe considerarse, asimismo, que estas empresas —y, en general, las azucareras— absorbían buena parte del incremento de la po-

¹⁴ Farr & Co.: *Manual of sugar companies*, 1930.

¹⁵ Área latifundiaria tomada de diversas fuentes y área cultivable, según el censo agrícola de 1946, pero reajustada según las estimaciones de Planificación física. Incluye 32% de tierras propias y 9% controladas. Al latifundio imperialista habría que añadir el ganadero y el azucarero domésticos. Por otro lado, las áreas controladas por las empresas yanquis incluían las más fértiles y con mejores comunicaciones del pleniplano camagüeyano y el gran valle oriental del Cauto.

blación, puesto que eran ellas mismas uno de los factores determinantes de ese incremento.¹⁶ Mas el control y mantenimiento como reserva cañera de extensas áreas de tierras fértiles y bien ubicadas, suponía, tanto la ociosidad de este recurso natural, como la ociosidad o semiociosidad de una parte sustancial de la fuerza de trabajo en ellas vecinada. El resultado era el surgimiento de un obstáculo infranqueable para el auge de la producción agropecuaria.

Pues suponía, por una parte, la existencia en el campo de una población con ingresos monetarios misérrimos, lo que impedía, desde luego, la formación de un mercado interno capaz de estimular el desarrollo autosostenido de una producción agropecuaria, agroindustrial y manufacturera doméstica. Y también, por otra parte, implicaba que los ingresos generados en el mismo sector azucarero —y, en menor medida, en los demás débiles sectores productivos— se jugaran del país por la vía de importaciones de bienes aquí producibles, con lo que se limitaban aún más las posibilidades de generar internamente nuevos ingresos y, por tanto, acumulaciones para invertir en otras ramas de la economía que hubieran representado diversificación y desarrollo más o menos equilibrado.

Por otro lado, esos dos efectos económicos del latifundio —ingresos de la población que, además de bajos, tendían a emigrar sin efectos multiplicadores internos debido a la alta

¹⁶ La población de Cuba, como señaló Alienes, fue creciente a un tipo creciente hasta 1925, y creciente a un tipo decreciente después. Creció a un tipo creciente debido al auge azucarero, promotor de una fuerte inmigración. Y creció a un tipo decreciente desde que, con la propia crisis azucarera, comenzó la crisis estructural de la economía cubana. Pero la sincronía población-azúcar o viceversa no sólo era temporal sino espacial. Durante el período de crecimiento a un tipo creciente (hasta 1925), la tasa correspondiente a Camagüey era más alta que en el resto de las provincias (el llamado *centro de gravedad demográfico* también iba desplazándose hacia el este, de modo que en 1925 ya estaba cerca de Camagüey).

propensión a importar bienes producibles domésticamente—iban aún más allá, y un más allá en el que había, implícitos, grandes intereses de los monopolios imperialistas. Ello ocurría también en un doble sentido. Uno, funcionando en beneficio directo de las compañías azucareras. Otro, actuando en favor de las grandes empresas productoras y exportadoras de los EUA.

Veamos el primer caso.

La existencia del latifundio no sólo impedía el acceso a las áreas más fértiles del país de una gran masa de cultivadores —situación por cierto tan cerrada y sin escape como la que las dramáticas luchas campesinas por la tierra, en determinados momentos históricos, dejan entrever.¹⁷ En realidad, también ponía en manos de las compañías azucareras el destino del trabajador agrícola —el proletario típico del campo: una categoría sin embargo no siempre fácilmente desglosable de la masa semiproletaria y campesina—, que sólo podía encontrar ocupación en ellas, aunque a lo sumo tres o cuatro meses del año. Las consecuencias de todo esto, entonces, resultan claras: *el latifundio se convirtió en creador automático de un creciente ejército de reserva obligado a vender a las compañías azucareras su fuerza de trabajo en*

¹⁷ Para el campesino sólo quedó la alternativa de defender a todo trance su asentamiento en precario en zonas donde los títulos de propiedad de las entidades latifundiarias no estaban claros (por ejemplo, en las famosas tierras realengas) o en aquellas zonas altas, montañosas y medio inaccesibles, donde los peligros del desalojo eran menores. Cuando pensaba en términos de aprovechamiento de la tierra a través de medios legales, aun tratándose del usufructo de una mísera parcela con vistas a la pura subsistencia física, no había otra alternativa que enderezar la gestión hacia las compañías azucareras. Así, aquellos programas de producción de alimentos en las áreas de los centrales —para el mantenimiento y hasta casi que para la sobrevivencia de los hambreados trabajadores— de que se habló a principios de la década del '30 y a los que, por cierto, las compañías «no concedieron ni un décimo de la atención que han prestado al cuidado de sus bueyes». (Foreign Policy Association: *Problems of the new Cuba*, p. 491.)

*circunstancias en que su capacidad de negociación era casi nula.*¹⁸

Generalmente, sin embargo, esta presión bajista sobre el valor de la fuerza de trabajo no se ejercitaba de un modo directo. Un número de compañías, por supuesto, cultivaban ellas mismas parte de las cañas que insumirían sus centrales («cañas de administración») y entonces practicaban su régimen de explotación sin mayores rodeos e incluso, durante una época, en forma verdaderamente salvaje, como fue el caso de los braceros traídos de Haití y Jamaica en condiciones de mano de obra semiesclava. Sin embargo, la explotación de los trabajadores del campo por las compañías imperialistas se realizaba usualmente de un modo más indirecto: a través del régimen de colonato.

Pues, contrario a lo que generalmente se cree, parece que las empresas azucareras imperialistas (notoriamente en Oriente y Camagüey) se inclinaban más bien a obtener su materia prima caña de los colonos, que dedicarse ellas mismas a su cultivo mediante el sistema de administración, lo que explica que en los años '20 alrededor del 80% de las cañas molidas en Cuba procedieran de *colonos controlados* (que utilizaban tierras de un central al que estaban obligados a vender la cosecha). La razón de esta preferencia era muy simple: la caña les salía más barata y a un costo flexible dependiente de la coyuntura del mercado azucarero.¹⁹ *Esta ventaja derivaba precisamente del latifundio, que era el que obligaba al colono a aceptar las condiciones de pago que le imponían las empresas azucareras, las cuales poseían*

¹⁸ Esto resulta particularmente cierto para el período anterior a 1925-1933, cuando la organización de los colonos era relativamente débil y la de la clase obrera rural casi no existía.

¹⁹ Las compañías imperialistas, a veces, por lo menos en documentos que circulaban en los EUA, aludían a esto. En 1925, por ejemplo, la *American Sugar Refining Co.* publicó un folleto en el que se examinaban minuciosamente las ventajas del sistema de colonato en Cuba. (Archivos.)

la tierra y creaban la demanda para el casi único producto agrícola de segura realización mercantil: la caña.

Pero el latifundio no sólo favorecía a las compañías azucareras al garantizarles sus abastos futuros de caña y mantener deprimido el valor de la fuerza de trabajo en el campo con el fin de aumentar su cuota de plusvalía. También, aunque indirectamente, servía los intereses de ciertos sectores de la economía norteamericana dedicados a la producción y exportación. Aquel control en la ociosidad de enormes áreas de tierra fértil, en efecto, impedía el desenvolvimiento de las diversas ramas agropecuarias cubanas y ello, a su vez, obstaculizaba la formación de un mercado interior capaz de incentivar y sostener el desarrollo de otros sectores no azucareros de la economía del país. *Brevemente: el latifundio influyó decisivamente en la caracterización de Cuba como país monoprodutor y monoexportador, pero multimportador de casi todos sus bienes de producción y consumo.* En 1924/28, por ejemplo, culminando ya este proceso de deformación estructural, el 57.8% de las importaciones cubanas consistieron en alimentos y manufacturas de la industria ligera que se podían haber producido domésticamente. El grueso —casi la totalidad— de estas compras, desde luego, se efectuó en los EUA.²⁰

EL PROCESO CIRCULAR DEL SUBDESARROLLO CUBANO

El fenómeno de inversionismo y reinversionismo imperialista en el sector azucarero —con su secuela latifundiaria—, por otro lado, tendió a convertirse en una suerte de proceso

²⁰ De ahí que, cada vez que en el Congreso norteamericano comenzaba a elaborarse una tarifa arancelaria afectando negativamente el azúcar cubana, surgía de inmediato una alianza defensiva entre las compañías azucareras yanquis y ciertos grupos monopólicos también yanquis que tenían a Cuba como uno de sus mercados fundamentales.

CUADRO 3.3

ÁREA LATIFUNDIARIA DE LAS COMPAÑÍAS AZUCARERAS
YANQUIS ESTABLECIDAS EN ORIENTE Y CAMAGÜEY 1928

<i>Compañías</i>	<i>Centrales</i>	<i>Tierras propias y controladas (en caballerías)</i>
Cuban American Sugar Co.	Chaparra	6 647
	Delicias	4 966
Guantánamo Sugar Co.	Soledad	318
	Los Caños	1 090
	Isabel	228
New Niquero Sugar Co.	Niquero	2 048
Cuban Dominican Sugar Corp.	Santa Ana	616
	Hatillo	587
	Alto Cedro	—
	Cupey	1 290
	Palma	935
	América	607
	Altagracia	620
General Sugar Co.	Vertientes	7 463
	Agramonte	2 780
	Camagüey	—
	Pilar	—
	Estrella	3 051
Cuba Cane Sugar Corp	Jagüeyal	1 626
	Lugareño	2 504
	Morón	2 733
	Velazco	1 307
	Stewart	2 466
	Violeta	2 438
Grupo Rionda	Céspedes	1 575
	Manatí	7 680
	Francisco	3 752
	Elia	866

<i>Compañías</i>	<i>Centrales</i>	<i>Tierras propias y controladas (en caballerías)</i>
Punta Alegre Sugar Co.	Punta Alegre	2 552
	Báguanos	2 307
	Florida	1 120
	Tacajó	362
	San Germán	1 971
	Baraguá.	2 122
American Sugar Refining	Cunagua	4 939
	Jaronú	—
United Fruit Co.	Preston	5 683
	Boston	2 960
Cuba Co.	Jatibonico	2 631
	Jobabo	4 051
Warner Sugar	Miranda	4 128
Atlantic Fruit & Sugar	Tánamo	5 511
Teresa Sugar	Teresa	814
C. Ermita Sugar	Ermita	498
Santa Cecilia Sugar	Santa Cecilia	320
Caribbean Sugar	Macareño	787
Cape Cruz Sugar	Cape Cruz	1 043
	TOTAL	103 992

FUENTE: Secretaría de agricultura, comercio y trabajo; las propias compañías y otras.

en círculo,²¹ que tenía la peculiaridad de actuar en forma centrífuga, atrayendo hacia sí factores de supraestructura e infraestructura que le soportaban excluyendo cualquier otro tipo de actividad. De este modo, toda la armazón económica institucional del país —fisco y aranceles, moneda y crédito— fueron funcionando progresivamente en favor del sector azucarero —y sólo en favor de este sector— e imponiendo obstáculos infranqueables a cualquier tipo de producción ajena al mismo.

EL SISTEMA FISCAL

El sistema fiscal por ejemplo, se basaba en los mismos principios establecidos por el régimen colonial español y consistía esencialmente en un complejo de impuestos indirectos cargados sobre las mercancías. Tenía por fin exclusivo generar ingresos para los gobiernos seudorrepublicanos, sin responder, desde luego, a ningún tipo de política económica, como no fuera la de dejar manos libres al imperialismo explotador del país.

Las fuentes de estos ingresos se observan en el Cuadro 3.4.

Pueden notarse algunos hechos significativos.

Más del 50% de los ingresos procedían de las rentas de aduanas —fundamentalmente derechos impuestos a las mercancías importadas—, cuyas características, sin embargo, analizaremos en el epígrafe siguiente. Algo muy importante, de todos modos, hay que adelantar. Y es que un buen porcentaje de estos ingresos estaban hipotecados como garantía de los empréstitos concertados con las casas bancarias Speyer y Morgan. Pero no sólo eso. Los ingresos que ocupan el segundo y el cuarto lugar en orden de magnitud también esta-

²¹ Que vendría a ser la versión cubana del conocido *círculo vicioso del subdesarrollo*, esto es, una «constelación circular de fuerzas que tienden a actuar y reaccionar una sobre otra, en tal forma que mantienen el país en un estado de pobreza» (Nurkse).

ban en función de esa deuda externa. El impuesto sobre las ventas fue establecido en 1922 para pagar el empréstito al gobierno de Zayas por \$50 millones, y los denominados impuestos Speyer —varios que gravaban diversas ramas de la producción y el comercio— se crearon en 1904 para pagar los \$35 millones del empréstito de ese nombre al gobierno de Estrada Palma. *Más brevemente: en 1924/25 el 68.8% de los ingresos fiscales de Cuba servían para garantizar el pago o para pagar préstamos con casas bancarias de Wall Street.*

CUADRO 3.4

INGRESOS DEL GOBIERNO DE CUBA POR FUENTES
PRINCIPALES 1924/1925

<i>Concepto</i>	<i>Millones de pesos</i>	<i>%</i>
Rentas de aduanas	49.4	53.0
Impuestos sobre las ventas	10.8	11.5
Impuestos de utilidades	5.1	5.5
Impuestos Speyer ¹	4.9	5.0
Lotería	3.7	4.0
Azúcar	3.5	4.0
Otros	16.5	17.0
TOTAL	93.6	100.0

¹ Para el pago del empréstito de los \$35 millones.

Por otro lado, llama la atención el ínfimo rendimiento del impuesto azucarero: \$3.5 millones en un año en que la zafra se valoró en más de \$362 millones (esto es, menos del 1%). Pero esto no es sorprendente. *Hasta 1917, aunque ello parezca increíble dentro de los mismos cánones del régimen capitalista, la industria azucarera de Cuba no pagó impuestos y, cuando este se estableció el año citado, la carga se redujo*

a 10 centavos por saco de 325 lbs (ese mismo año el valor de un saco alcanzó más de \$16 LAB, puerto cubano).

No menos extraordinario —por llamarlo de algún modo— es el hecho de que *hasta 1925 no hubo impuesto territorial en Cuba, lo que explica la gratuita impunidad conque pudo extenderse el latifundio.*²² Y, cuando vino a establecerse este género de impuestos,²³ resultó tan tímido el gravamen que hasta un experto norteamericano traído poco después para estudiar el régimen fiscal de Cuba quedó sorprendido de su inocuidad.

Es realmente impresionante que las tierras rurales en Cuba sólo pagaran en 1928/29 un impuesto de poco más de 4 millones.²⁴

Lo que parece explicar esta situación es el predominio casi absoluto de la influencia del sector azucarero —yanqui y doméstico— sobre las decisiones del gobierno de Cuba. La oligarquía de ese sector debió aceptar, desde luego, la existencia de un régimen impositivo capaz de generar impuestos para el sostenimiento de un aparato estatal que, por supuesto, respondía a sus intereses. Sólo que, durante décadas, se negó a contribuir a sus gastos, lanzando la carga correspondiente sobre otros sectores (importadores y productores no azucareros), los cuales, a su vez, la trasladaban a la población a través de los precios.

El empréstito Speyer de 1904 por \$35 millones, por ejemplo, se pagó con impuestos que gravaban sobre todo la producción (bebidas, tabacos, cigarros y fósforos). *Lo lógico hubiera sido lanzar el peso de la deuda sobre la actividad*

²² Había unos impuestos territoriales de carácter municipal, sobre los cuales la misión de la Foreign Policy Association estimó que favorecían «la creación de grandes fincas y el mantenimiento de tierras baldías».

²³ Por Machado, para financiar su absurdo régimen de gastos a través del denominado Fondo especial de obras públicas.

²⁴ Seligman: *A report on the revenue system of Cuba*, p. 367.

azucarera que era la principal del país. Pero la Casa Speyer y Estrada Palma, presionados sin duda por el grupo azucarero, desviaron el golpe hacia otros sectores. En el caso de los empréstitos Morgan la cuestión parece más evidente. Morgan, como hemos visto, tenía fuertes intereses azucareros en Cuba, que le rendían buenas ganancias. Entonces, permitirle a los gobiernos de aquí que le pagaran sus préstamos con impuestos al azúcar, hubiera equivalido a aceptar que le sacaran dinero de un bolsillo (ganancias azucareras) para metérselo en el otro (intereses de los préstamos).

Por lo demás —he aquí el remache— ninguno de aquellos gobiernos llamados republicanos estaba facultado para alterar el sistema fiscal de Cuba sin el permiso previo, no ya del US State Department, sino de las casas bancarias Speyer y Morgan, según constaba fehacientemente en determinadas cláusulas de los contratos de préstamos contraídos en ellas.²⁵

EL SISTEMA ARANCELARIO

A mediados de 1900 comenzó a regir en Cuba, por orden del interventor, un nuevo sistema arancelario. No tan nuevo, desde luego, puesto que, con algunos cambios de tipo formal, lo que hacía era reproducir el espíritu de los vigentes bajo el gobierno metropolitano español.²⁶ Es decir, se trataba de un régimen aduanero con características típicamente coloniales y enderezado por tanto a mantener el país como exportador de materias primas e importador de la mayor parte de sus bienes de producción y consumo. El nivel general de los adeudos, consecuentemente, era bajo en extremo, sin otro criterio determinante que el fiscal.

²⁵ Ver, por ejemplo, el párrafo quinto de la cláusula cuarta del contrato de la Casa Speyer.

²⁶ El primer arancel que tuvo Cuba luego de la Guerra de independencia comenzó a regir el 1 de enero de 1899 y estuvo vigente año y medio, hasta el 14 de junio de 1900, cuando comenzó a regir el nuevo a que se hace referencia.

Pero el gobierno de los EUA comprendió pronto que si bien tal sistema garantizaba la absorción competitiva del mercado cubano por la producción extranjera, no aseguraba, en cambio, que fuera precisamente la norteamericana la favorecida. Inclusive, por aquellos años (1901/1902) se hablaba en ciertos círculos, insistentemente, de la firma del Convenio de Bruselas, que prometía mercados preferentes para el azúcar cubano en Europa, ocurriendo, al mismo tiempo, que nuestras importaciones procedentes de aquella región habían comenzado a aumentar. De inmediato, entonces, vaya casualidad, empezó asimismo a comentarse la urgente necesidad de un Tratado de reciprocidad comercial entre Cuba y los EUA.

El proyecto fue motivo de ardorosa polémica.

Los productores norteamericanos de azúcar de caña y remolacha pusieron el grito en el cielo, y una mayoría republicana apretó filas en su defensa. Pero ciertos grupos exportadores de los mismos EUA y otros sectores —incluyendo, parece, el *Trust del Azúcar*, que se dice hizo correr el dinero— se pronunciaron por el Tratado. En Cuba, los hacendados, importadores y otros grupos de intereses —teniendo como portavoz reaccionario al *Diario de la Marina*— iniciaron una vigorosa campaña en su favor. Como en otros casos, la voz de Manuel Sanguily y otras pocas se levantaron contra el proyecto y en defensa de los intereses nacionales de Cuba.

Lo cierto es que el propio Teodoro Roosevelt, con aquella cínica ingenuidad tan característica de los abanderados del Destino Manifiesto, llegó a expresar en su mensaje anual al Congreso (2 de diciembre de 1902), que insistían en aconsejar el planteamiento de la reciprocidad con Cuba,

para favorecer eficazmente nuestros intereses, dominar el mercado cubano e imponer nuestra supremacía en todas las tierras y mares tropicales del sur de nosotros.²⁷

²⁷ Cit. por R. Martínez Ortiz: *Cuba. Los primeros años de independencia.*

El tratado fue firmado el 11 de diciembre de 1902.

Por él, a cambio de ciertas mínimas concesiones arancelarias para el azúcar y otros productos cubanos —nótese, otra vez, el favorecimiento al azúcar—, se otorgó un margen preferencial general del 20% y, en algunos casos, del 25%, el 30% y el 40%, en los derechos aduanales imponibles en Cuba a las mercancías procedentes de los EUA.

CUADRO 3.5

LAS CONCESIONES PREFERENCIALES HECHAS POR
CUBA A LOS EUA POR EL TRATADO DE
RECIPROCIDAD DE 1902

<i>Rebajas preferenciales</i>	<i>No. de partidas y subpartidas afectadas</i>	<i>% del total</i>
20%	256	48.3
25%	87	16.4
30%	151	28.5
40%	3	0.6
Más del 40%	33	6.2
TOTAL	530	100.0

El Tratado de «reciprocidad» comercial de 1902, en cuanto al azúcar, no rindió el beneficio a que aspiraban sus promotores. El proyecto consistía en vender azúcar al mismo precio que los competidores, pero embolsillándose el preferencial. Esto no pudo mantenerse largo tiempo.

Durante algunos años posteriores a la firma del Tratado de reciprocidad, los vendedores de crudos cubanos estuvieron en condiciones de obtener sustancialmente el precio mundial, más los derechos aduanales completos, ya que los refinadores domésticos les pagaban el mismo precio a ellos que a los demás competidores extranjeros...

(Pero) desde comienzos de 1909 los vendedores de crudos cubanos tuvieron que optar por vender más azúcar a un precio menor que el equivalente al preferencial, en lugar de vender menos disfrutando de la ventaja arancelaria.²⁸

En otras palabras: el preferencial azucarero, mientras fue aprovechable, *i. e.* durante poco más de un lustro, sólo funcionó en beneficio de las ganancias de las empresas azucareras y no fue utilizado, ni mucho menos, para hacer más competitiva la producción cubana en los EUA; y, cuando dejó de ser aprovechable —después de 1909—, su único papel consistió en justificar las grandes concesiones arancelarias que Cuba le había hecho a los EUA, las cuales, por cierto, sí fueron aprovechadas por los exportadores de este país, durante todo el período de vigencia del Tratado. De este modo, las importaciones cubanas procedentes del voraz vecino aumentaron en un 45% en 1902-06 a un 65% en 1922-26.

CUADRO 3.6

EL TRATADO DE RECIPROCIDAD DE 1902 Y LA
CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO
EXTERIOR DE CUBA
(En millones de pesos)

Periodos	De EUA	%	Importaciones	
			del resto del mundo	%
1902-06	\$ 174.6	45	\$219.4	55
1907-11	253.8	51	244.1	40
1912-16	452.0	61	286.4	39
1917-21	1 348.6	74	470.2	16
1922-26	840.7	65	456.4	35

FUENTE: Ministerio de hacienda y *Anuario azucarero de Cuba económica y financiera*, 1957.

²⁸ *Sugar Economics Statistics and Documents, US Cane Sugar Refiners Association*, 1938.

Aunque cronológicamente extralimita el período histórico que aquí consideramos (1914-25), por su contenido implícito en el tema de este epígrafe, convendría alguna referencia —siquiera breve— a la famosa Reforma arancelaria de 1927. Esta, por cierto, ha sido objeto de los más diversos enfoques, producto, entre otros factores, del hecho desconcertante de que se la promulgara como medida nacionalista por un gobierno como el de Machado, que era la esencia misma del entreguismo proimperialista. El caso, sin embargo, puede esclarecerse un tanto.²⁹

O, por lo menos, pueden dejarse bien definidas algunas de sus características más importantes, por ejemplo, la de que aquella reforma arancelaria, por su origen y envergadura, no representó ni pudo representar nunca un verdadero esfuerzo por romper el padrón monoprodutor, monoexportador y dependiente de la economía cubana.

Pues, cuanto a su origen, hay que señalar que la verdadera meta de Machado no era promover la industrialización, sino más bien, actuando en nombre de los grupos azucareros e importadores, llevar a cabo un intento de chantaje destinado a forzar a los EUA a otorgarle un mayor preferencial al azúcar cubano. Meses antes de la promulgación de los nuevos aranceles, en efecto, Machado había instruido a su embajador en Washington —nada menos que Orestes Ferrara— para que iniciara en el State Department una gestión encaminada a obtener un incremento hasta el 40% en el preferencial azucarero o, en su defecto, para iniciar conversaciones con vistas a una unión aduanera entre Cuba y los EUA (!), un proyecto que, de tener éxito, hubiera llevado como un tiro a la anexión.³⁰ La agitación en favor de una

²⁹ Sólo un tanto. Hay que apuntar que este tema de los aranceles de 1927, como otros tantos claves para la comprensión del proceso seudorrepblicano, se encuentra virgen de investigación.

³⁰ Robert F. Smith (*The United States and Cuba*, 1956) manejó una buena documentación sobre todo esto en la papelería del Departamento de Estado del archivo nacional de los EUA.

política proteccionista que tuvo lugar aquí entonces —respaldada nada menos que por la Cámara norteamericana de comercio—, por tanto, no tenía otro fin que calzar aquella gestión con la amenaza de una revisión hacia arriba de los adeudos arancelarios vigentes.³¹

De alguna manera, sin embargo, el State Department hizo llegar a Machado la noticia de que estaba fuera de sus manos y era muy difícil —dada la posición de los productores domésticos de azúcar en EUA— lograr la ampliación del preferencial o la descabellada Unión aduanera que había propuesto, lo cual, evidentemente, fue lo que determinó al dictador a seguir adelante con su programa de Reforma arancelaria. Después de todo, poco era lo que podía perder con ella y, en cambio, algo sí tenía por ganar.

El carácter de la reforma, digamos, no enfrentaba necesariamente a Machado con los intereses imperialistas. Tímida y prudente en grado sumo, era incapaz de producir tal colisión.³² Y, encima de ello resulta que también podía ser aprovechada por los propios intereses imperialistas.³³ Por otro lado, representó para el régimen, probablemente, el apoyo de una parte de la oligarquía doméstica, cuyas acumulacio-

³¹ El Tratado de reciprocidad de 1902 no impedía tal reajuste, siempre que se mantuviera el margen preferencial en favor de las mercancías norteamericanas. De ahí que en el Tratado de reciprocidad de 1934 los EUA se preocuparan; como se verá más adelante, por establecer en su beneficio un régimen de adeudos específicos. En este sentido parece muy justa la apreciación emitida por Carlos Rafael Rodríguez de que el convenio de 1934 fue «el desquite imperialista por los aranceles del '27».

³² Los propios miembros de la comisión arancelaria de 1927 así lo reconocieron en su exposición de principios, al aclarar que el nuevo arancel tiene el carácter de un ensayo o experimento y que, por ello, «se notará en el trabajo un espíritu de extrema cautela» y una «tendencia cautelosa a las innovaciones».

³³ Cierta número de empresas norteamericanas aprovecharon el arancel para establecerse en Cuba (pinturas y productos farmacéuticos, por ejemplo), para expansionarse (cemento) o para controlar sectores protegidos (jabones y productos de tocador).

nes de capital no tenían ya ocupación posible en el crítico sector azucarero y que, en cambio, podían encontrar empleo en otros sectores industriales, previsto un mínimo de protección.³⁴ El mismo Machado parece que quiso dar el ejemplo haciendo algunas inversiones, quizá, también, para justificar el título que le habían otorgado ciertos círculos financieros norteamericanos: el *business-man president*.³⁵

El balance objetivo y sistemático de la Reforma arancelaria de 1927, añadamos finalmente, está aún por hacer y, por cierto, no sólo en términos cubanos. *Sin duda, ella antecedió la política de sustitución de importaciones que se extendió por un buen número de países latinoamericanos a partir de 1929,*³⁶ *aunque, en cambio, fue mucho más débil que en estos (contrastar, por ejemplo, con Chile, Brasil, Argentina, México y Colombia).* Entonces, un estudio comparativo entre ambos casos —el cubano y el latinoamericano— no sólo ofrecería las ventajas del enfoque perspectivo, sino que —tal vez— resultaría fructífero en función esclarecedora de los desenvolvimientos económico-políticos y políticos que han caracterizado desde entonces la historia de la región.

MONEDA Y CRÉDITO

Si el esquema fiscal y arancelario se adaptó a las condiciones de una economía semicolonial, monoexportadora y

³⁴ Esta es precisamente una de las tesis que se han planteado para explicar la Reforma arancelaria de 1927. Sin pretender refutarla, no obstante, cumple que aclaremos que *no ha sido demostrado, todavía*, que los hacendados cubanos hicieran inversiones, a partir de 1927, en las industrias protegidas.

³⁵ Con un crédito del *Chase National Bank*, Machado invirtió en una fábrica de materiales de construcción y una de pinturas, dos sectores amparados por la Reforma arancelaria.

³⁶ Esto se explica porque la crisis del producto básico de exportación de Cuba —el azúcar— comenzó en 1925, mientras que para el resto de los productos primarios se inició luego de 1929, con el estallido de la crisis económica capitalista mundial.

multimportadora, cabe deducir que el sistema monetario y crediticio seguiría iguales pautas. Así fue en efecto.

La reforma monetaria cubana se produjo en 1914, pero en vista de las estrechas relaciones económicas y políticas con los EUA, es claro que la reforma no podía entrañar la eliminación del dólar. Si Cuba quería su moneda propia, tenía que contentarse con un sistema dual.³⁷

Por aquella reforma se dispuso la acuñación de la primera moneda cubana y se organizó un sistema monetario a base del patrón oro y con el peso como unidad, pero *un peso con características idénticas al dólar oro norteamericano* y que, por cierto, poco después de acuñado desapareció de la circulación. Se tomaron medidas, desde luego, para desplazar las monedas españolas (centenes de 25 pesetas) y francesas (luises de 20 francos) que estaban en circulación, pero, en cambio, *se le otorgó al dólar norteamericano curso legal y fuerza liberatoria ilimitada*. No se creó papel moneda ni se estableció un órgano monetario central, mas, sin embargo, *se facilitó que toda la expansión económica que se iniciaba entonces —virtud al auge azucarero— se llevara a cabo con billetes norteamericanos*. En pocas palabras: la reforma sólo tuvo por fin unificar el sistema monetario cubano en base al dólar.

De las anteriores circunstancias se derivó que el dólar americano llegase a ser nuestro patrón *de facto* y la moneda principal de nuestro mercado.³⁸

Interesa, por otro lado, destacar que la banca privada construyera una estructura crediticia adaptada y, al mismo tiempo, consolidadora de la deformación estructural de la economía cubana.

³⁷ H. E. Wallich: *Problemas monetarios de una economía de exportación*.

³⁸ F. Pazos, J. M. Cubillas: *El problema monetario de Cuba*, p. 27.

Ese proceso resulta singularmente apreciable a partir de 1920, año de la gran quiebra que dejó el sistema bancario del país en manos de las entidades extranjeras, sobre todo norteamericanas.

Antes de la Guerra Mundial I no había aquí bancos a los que pudiera aplicarse taxativamente la calificación de cubanos. La mayor parte de ellos surgieron y se expansionaron al socaire de la excepcional coyuntura azucarera creada por aquel conflicto. Resulta evidente, además, que casi todos se excedieron en el ejercicio de su capacidad crediticia, influidos por la delirante atmósfera de la Danza de los millones, libres de control estatal y acicateados por la competencia. De esa manera, cuando a mediados de 1920 los precios del azúcar comenzaron a descender, la liquidez bancaria resultó más débil que lo previsto y una oleada de quiebras estremeció el sector.³⁹

El 11 de octubre el presidente Menocal redactó el decreto de la Moratoria y unos meses después se promulgaron las leyes del cese de la Moratoria y la Liquidación bancaria, también llamadas leyes Torriente. Entre ambas acabaron con lo que era la banca doméstica en Cuba, pudiendo mantenerse en pie —con el respaldo externo de sus casas matrices— sólo los bancos extranjeros, particularmente los norteamericanos. No podía ser de otra manera. Las leyes Torriente hicieron caso omiso del Código de comercio vigente en Cuba, que concedía más tiempo y mayor número de oportunidades a las firmas insolventes para su recuperación, y vinieron a basarse en los más severos procedimientos de administración judicial de los códigos norteamericanos. Wal-

³⁹ Todo esto ocurrió en medio de circunstancias bastante dramáticas. A fines de marzo apareció suicidado José López Rodríguez, *Pote*, presidente del denominado Banco Nacional (el cual días después, se descubrió sólo tenía \$1.9 millón en caja y un pasivo de 67 millones). Un mes después, J. L. Lezama, famoso especulador azucarero, huyó del país acusado de falsificación y con una orden de arresto y un pasivo de \$24 millones pisándole los talones. Episodios como estos fueron frecuentes en la época.

lich, por ejemplo, en su estudio sobre los problemas monetarios de la economía cubana, señaló que sin la ley de Liquidación bancaria «el sistema bancario nacional hubiese tenido mejor oportunidad de sobrevivir». El mismo Wallich también se hizo eco de la versión de que *la Ley fue redactada por abogados norteamericanos interesados en aumentar la dependencia económica de Cuba respecto a los EUA*.⁴⁰

Esa explicación parecerá a algunos demasiado simplista. Mas el hecho cierto es que la ley de Liquidación bancaria tuvo el apoyo decisivo de Crowder, enviado personal del presidente de los EUA, quien ante una comisión de congresistas que lo fue a visitar al «Minnesota», anclado en el puerto, manifestó oposición a todo tipo de modificaciones en ella.⁴¹

De este modo, desde 1920 y durante varias décadas, la regulación práctica del crédito en Cuba radicó en agencias bancarias afiliadas al sistema de la Reserva federal de los EUA. Y la estructura de ese crédito, con más fidelidad que nunca, quedó al servicio de la monoproducción azucarera y el comercio multimportador, convirtiéndose en un freno para el desarrollo agroindustrial del país.

LA CRISIS ESTRUCTURAL

El período histórico de 1898-1913 y 1914-1925 —correspondiente a la penetración y control de nuestro país por el capital yanqui— no representó como algunos han querido hacer ver, una fase de «desarrollo» o de «desarrollo hacia afuera» de la economía cubana. En realidad, si de denominación se trata, el término más expresivo de la esencia histórico-económica de aquel proceso sería el de período de *an-*

⁴⁰ H. C. Wallich: *Problemas monetarios de una economía de exportación*, p. 94.

⁴¹ Ello motivó una airada protesta del senador Aurelio Álvarez. El periódico *La Prensa* —30 de enero de 1921— tituló un editorial así: «Se legisla a las órdenes de un representante personal del presidente Wilson».

tidesarrollo, según el diagnóstico preciso emitido una vez por Carlos Rafael Rodríguez.⁴² Pues, en efecto, sobre la base de la monoinversión azucarera y su secuela, el latifundio, con el descrito reforzamiento institucional —fisco y aranceles, moneda y crédito—, en ese período se estableció —con todas sus negativas consecuencias para el futuro— el patrón atrasado, monoprodutor y monoexportador que regiría en lo sucesivo la economía del país.

Este modelo estructural —típico de la mayoría de los países ahora llamados subdesarrollados— hizo crisis —o comenzó a hacer crisis— alrededor de 1925. Cuanto a ese año hay dos datos que conviene considerar. El de la producción azucarera (5 millones de toneladas) y el de la población (unos 3 millones de habitantes). Para, enseguida, contrastarlos con la situación unas tres décadas después, cuando la producción azucarera aún se mantenía alrededor de los 5½ millones de toneladas (promedio 1954-1958), pero con una población que había aumentado hasta cerca de 7 millones de habitantes. *O sea, mientras la producción azucarera se mantenía estancada,*⁴³ *la evolución demográfica continuó su ascenso imperturbable. El resultado fue el surgimiento de un bache estructural entre las posibilidades de ingreso y empleo que podía proveer el sector azucarero y la demanda objetiva de ingreso y empleo que planteaba el crecimiento de la población y, por tanto, la fuerza nacional del trabajo.* Este bache —como luego veremos— no fue cubier-

⁴² En 1957 Carlos Rafael Rodríguez, examinando el modelo económico cubano en su trayectoria histórica, planteó, por vez primera, el concepto de «antidesarrollo» como un fenómeno negativo, unilateral y desproporcionado, capaz de producirse en los países emergentes de un marco colonial. La anticipación fue certera. En la actualidad se va abriendo paso con cada vez mayor fuerza el concepto de «crecimiento» (antidesarrollo) como un proceso exactamente opuesto al más satisfactorio de «desarrollo».

⁴³ En términos de desenvolvimiento secular, lo que vale no sólo para los niveles absolutos de producción, sino para otras variables como su valor y la tecnología azucarera (en tanto que influyente en los niveles de empleo).

to con nuevas, diversificadas, expansivas actividades económicas. Sin duda, se establecieron algunas —unas pocas— industrias sustitutivas de importaciones luego de 1925. Pero, por definición, insuficientes para compensar la discrepancia que se planteaba entre las curvas de la producción (o del valor de la producción) azucarera y la de la población. La consecuencia de todo ello es conocida: niveles crecientes de desempleo y descenso en los estándares de vida del país.

IV

INTERMEDIO: EL PERIODO DE LA CRISIS 1925-1934

El tigre espera, detrás de cada árbol, acurrucado en cada esquina.

JOSÉ MARTÍ, *Nuestra América*.

Luego de la Guerra Mundial I, la mayoría de los países europeos adoptó una política de restauración y desarrollo de su industria de azúcar de remolacha, poniendo trabas a las importaciones y subsidiando las exportaciones con el fin de elevar los niveles internos de ingreso y empleo y mejorar las posiciones de sus balanzas internacionales de pago. Así, la producción remolachera europea en los años '20 cobró un auge que no se limitó a la recuperación de las zonas tradicionales afectadas por el conflicto bélico, sino que también dio lugar a una expansión de la industria que, a su vez, lógicamente tendió a traducirse en una adición neta de elementos competitivos en el mercado mundial.¹ Por otro lado,

¹ Un caso característico fue el de Inglaterra, que antes de la guerra no producía azúcar (refinaba) pero que, hacia las medianías de la década del '20, ya tenía montada una agroindustria vertical que en 1929 rindió 300 mil toneladas.

bajo la influencia del período de alza del propio mercado y, también merced a ciertos desarrollos tecnológicos (aplicación de nuevas técnicas agronómicas a las plantaciones de caña y mejoras en el proceso industrial de extracción del azúcar), la producción cañera de las áreas tropicales tendió, asimismo, a aumentar considerablemente. Como resultado de todo esto, la producción azucarera mundial, que, excluida Cuba, bajó de 15.8 millones de toneladas en 1913/14 a 11.8 millones en 1919/20, había superado ya el citado nivel de la preguerra en 1923/24, y a un ritmo tal que, a finales del lustro 1923/24 a 1929/30, llegaba a 22.7 millones de toneladas.

Tal auge de la producción demostró rápidamente, que sobrepasaba los límites de la capacidad de asimilación de los mercados capitalistas y los sobrantes invendibles comenzaron a acumularse y aumentar año tras año, ejerciendo una presión bajista sobre los precios.² Estos fueron descendiendo FOB en puerto cubano) de un promedio de 4.19 c/lb, en 1924, a 2.56 c/lb en 1925, comenzando a fluctuar durante los años restantes de la década, alrededor de los 2.50 c/lb.

Ante esta coyuntura desfavorable del mercado, una parte poderosa —pero sólo una parte— de las empresas azucareras yanquis, secundada por la oligarquía azucarera doméstica, asumió una línea de conducta que luego mantendría durante más de 30 años: restringir la producción para elevar los precios. Sobre el origen de esta política y las contradicciones a que dio lugar dentro del mismo campo imperialista, hablaremos más adelante. Ahora puede verse el cuadro 4.1, que muestra las actividades realizadas en ese sentido por los intereses azucareros predominantes en Cuba durante el período 1926/29. Como se nota, los trajines restriccionistas —perfectamente suicidas desde el punto de vista económico, pues Cuba, en su afán de mantener altos precios, recortaba su producción, mientras otras áreas la aumentaban— fueron muchos y exigiría largo espacio el exponerlos en de-

² En 1925 el sobrante era de 2 millones de toneladas.

CUADRO 4.1

CRONOLOGÍA DE LA POLÍTICA AZUCARERA
 RESTRICCIÓNISTA DE CUBA DURANTE 1926-1929
 (GOBIERNO DE MACHADO)

<i>Fecha</i>	<i>Acontecimiento</i>	<i>Observaciones</i>
1926		
3 de mayo	Ley Verdeja	Limitaba a un 90% la zafra y dictaba otras medidas restrictivas.
4 de octubre	Ley de defensa del azúcar	Medidas restriccionistas de Machado.
1927		
noviembre	Viaja el coronel Tarafa a Europa buscando apoyo a la política de convenios restriccionistas que culmina en la Conferencia de París.	Cuba, Alemania, Polonia, Checoslovaquia y luego Bélgica, acuerdan medidas restriccionistas; pero el <i>Trust azucarero</i> holandés, que controla la producción de Java, se niega a restringir.
1928		
31 de agosto	Cuba anuncia abandono de su política de restricción.	
1929		
abril	Consulta de expertos azucareros convocada por la Liga de las Naciones.	Los representantes de Machado proponen algo tan absurdo e inviable que ni siquiera se discute: organizar un <i>pool</i> para hacer <i>dumping</i> a los competidores.
junio-julio	Convenio de Bruselas	No se adhirieron Java y Filipinas, Santo Domingo, Perú y otros.
julio	Machado establece el vendedor único	Los precios siguen cayendo.

talle. Sin embargo, sus resultados se pueden expresar muy brevemente: en 1930 el precio del azúcar no llegó a 1½ c/lb.

Por otro lado, 1929/30 fue un año catastróficamente decisivo. El azúcar, como se acaba de referir, llevaba ya entonces cinco años de crisis de sobreproducción, un fenómeno relativamente excepcional en el sentido de que este fue un período de alza para el conjunto de la economía capitalista mundial. En 1929, sin embargo, estalló el famoso Crac en Nueva York, que resultó como la señal que marcó el inicio de una pavorosa crisis que se extendió por los EUA, Europa y prácticamente todos los países capitalistas de la época. De modo que la crisis específicamente azucarera, iniciada en 1925, se vio ahora incorporada a la corriente aún más arrolladora de otra de caracteres casi universales (no afectó desde luego, al único estado socialista de la época: la Unión Soviética).

En medio de este proceso, además, el 18 de junio de 1930 fue aprobada en los EUA la Tarifa Hawley-Smoot, que elevó los derechos al azúcar cubano de 1.7648 a 2.00 c/lb.

La Tarifa Hawley-Smoot se promulgó con la intención declarada de proteger a los productores azucareros domésticos de los EUA. En la práctica, sin embargo, funcionó también en beneficio de los productores de Hawai, Puerto Rico y Filipinas. Así, entre 1929 y 1934, la participación en el mercado norteamericano de los productores de azúcar de caña y remolacha de los EUA pasó de un 16% a un 29%, y la de los productores de azúcar de caña de Hawai, Filipinas y Puerto Rico, pasó de un 30.3% a un 46.0%. Cuba, en cambio, bajó de un 51.9% a un 24.6%. *El auge de la producción doméstica, filipina y puertorriqueña, debido a la Tarifa Hawley-Smoot, benefició sobre todo a un puñado de grandes monopolios azucareros norteamericanos.*³

³ En EUA: la *Great Western Sugar Co., Amalgamated & American Beet, Utah-Idaho, Holly Sugar Co.* En Filipinas: la *Carlota Sugar Central, Hawaiian Philippine Co., Binalgan Estate Inc., Baco-*

Desde su promulgación, los resultados de la Tarifa Hawley-Smoot eran previsibles, y a mediados de 1930 un grupo de elementos azucareros yanquis que operaba en Cuba comenzó de nuevo a maniobrar con vistas a hacerle frente a la crisis por la vía de elevar los precios mediante la política restriccionista. Se volvía pues, al camino que a tantos fracasos condujo durante 1926-30. Sólo que, ahora, la iniciativa y dirección del asunto la tomaron directamente en sus manos los intereses norteamericanos, con el apoyo —no faltaba más— del gobierno de Machado.

Así comenzó la historia del famoso Plan Chadbourne.

Chadbourne era un abogado neoyorquino que había tenido intereses azucareros en Cuba y trabajaba estrechamente conectado con Charles Hayden —de *Hayden & Stone*—, figura decisiva en la *Cuba Cane*, la *Manatí Sugar Co.* y la *Punta Alegre Sugar Co.* Las conexiones entre Chadbourne y Hayden se revelan en los cargos que el primero tenía en empresas como la *Otis Elevator Co.*, *Mack Trucks Inc.* y *Curtis-Wright Corp.*, en las cuales Hayden tenía fuertes intereses. *Puede establecerse, por tanto, que Chadbourne actuaba en representación del poderoso grupo de exportadores de crudos que incluía la Cuba Cane, la Punta Alegre y Rionda, tal vez el grupo del National City Bank —esto no es probable—, pero de ninguna manera, por ejemplo, en nombre de la American Sugar Refining Co.* Esta última, con intereses tanto remolacheros (EUA) como cañeros (Cuba) y más refinadora que exportadora de crudos, estaba por un régimen de libertad de mercados que favoreciera bajos precios en el azúcar (*que era la materia prima de su industria refinadora*), oponiéndose, por tanto, a la política azucarera de restricciones y convenios que impulsaban otros intereses azucareros respaldados por el gobierno de Machado.

lod-Murcia Milling Co.; North Negros Sugar Co., Calamba Sugar Estates, Cía. Azucarera Tarlac; Pampanga Sugar Mills. En Puerto Rico: la *Aguirre Sugar Co., Fajardo Sugar Co., United Puerto Rico Sugar Co.* Todas estas empresas aumentaron su producción luego de la imposición de la Tarifa Hawley-Smoot,

Este Chadbourne, en agosto de 1930, reunió un grupo de representantes de diversos sectores abastecedores de azúcar de los EUA, con el fin de llegar a un acuerdo que estabilizara el mercado y elevara los precios. De ese cónclave surgió un comité cubano-norteamericano que formaban, por la parte decisiva, que era la yanqui, Th. L. Chadbourne (socio testafarro de Ch. Hayden), el propio Ch. Hayden (como señalamos, el personaje determinante en la *Cuba Cane*, *Manatí* y *Punta Alegre*), John R. Simpson (presidente de la *Cuba Cane*) y William C. Douglas (directivo de la *Punta Alegre*). Más claro, la parte norteamericana del comité encargado de dirigir la política azucarera de Cuba la formaban, *exclusivamente*, Charles Hayden y sus socios.⁴

El comité decidió sobre un proyecto que comenzó a llamarse Plan Chadbourne, que suponía: (1) limitar las exportaciones de azúcar de Cuba a EUA (a 2.8 millones de toneladas); (2) segregar de las existencias sobrantes en Cuba no menos de un millón de toneladas (para colocar en el mercado, paulatinamente, en un plazo de 5 años); (3) un compromiso de EUA, Filipinas y Hawai en el sentido de también limitar su producción a los niveles de 1930.

La reunión de Nueva York representó un primer paso en la política azucarera que se le preparaba a Cuba.

El segundo momento se produjo aquí mismo.

Bajo la presión de Machado, el Congreso (15 de noviembre de 1930) aprobó el Plan Chadbourne, y lo que era no menos importante, autorizó al Poder ejecutivo a flotar un empréstito por \$42 millones para adquirir 1½ millón de toneladas del sobrante azucarero que había de 2.2 millones, con el fin de ir colocándolas en el mercado en el plazo fijado en Nueva York (5 años).

El tercer y último paso se dio enseguida.

⁴ La parte cubana la formaban Julio Lobo, José Gómez Mena, Marcelino García y Jacinto Pedroso. Estos representantes cubanos quizá no jugaban un papel puramente ornamental (¿M. García Beltrán?) Entonces quizá, representaba el *National City Bank*.

Siempre bajo la dirección de Chadbourne, se comenzaron a efectuar gestiones en Europa que culminaron en la firma del Convenio azucarero de Bruselas, el 9 de mayo de 1931.

Este acuerdo tuvo más defectos que virtudes.

Se basaba en el principio de la restricción de la producción para estabilizar el mercado, pero con Cuba realizando la mayor parte del sacrificio y dejando libre una zona de productores que se negaron a incorporarse al convenio.

Los resultados del Plan Chadbourne —maquinación de *un grupo* de intereses imperialistas yanquis con el apoyo del gobierno de Machado— pueden resumirse —casi tabularse— brevemente:

1) Los países que se adhirieron al Convenio de Bruselas recortaron su producción azucarera en 6.4 millones de toneladas; pero los que no se adhirieron a él la aumentaron en más de cuatro millones (de modo que la producción mundial de 1935 fue inferior a la de 1930 en sólo 2 millones de toneladas).

2) Países que no se adhirieron al Convenio, pero que habían dado su aquiescencia a un Pacto de Caballeros en la reunión de Nueva York (agosto 1930), asegurando que restringirían su producción (EUA, Filipinas, Puerto Rico), burlaron sus compromisos y expandieron su industria azucarera todo lo que pudieron. La zafra de Filipinas saltó de 774 mil ton. (1930) a 1.4 millón (1934); la de Puerto Rico de 773 mil a más 989 mil (1934); la remolacha norteamericana pasó de poco más de 902 mil ton. (1930) a 1.5 millón (1934).

3) La producción azucarera de Cuba —por contraste con la producción mundial— descendió así:

CUADRO 4.2

PRODUCCIÓN AZUCARERA DE CUBA Y LA PROPORCIÓN MUNDIAL EN AÑOS SIGNIFICATIVOS

(Millones de toneladas)

<i>Año</i>	<i>Producción mundial</i>	<i>Producción de Cuba</i>	<i>% de Cuba</i>
1925	23.9	5.1	21.3
1930	27.4	4.7	17.1
1934	25.4	2.3	8.9

La participación de Cuba en el mercado norteamericano, virtud la Ley Hawley-Smoot y el Plan Chadbourne, quedó así:

CUADRO 4.3

DESPLAZAMIENTO DEL AZÚCAR CUBANA EN EL MERCADO DE LOS EUA

(Porcientos)

<i>Años</i>	<i>Consumo</i>	<i>Caña y remolacha EE.UU.</i>	<i>Hawai Filipinas y P. Rico</i>	<i>Otros países</i>	<i>Total Cuba</i>
1929	6 964 000	16.4	30.3	0.4	51.9
1934	6 154 000	29.3	46.0	0.1	24.6
	Variación	+ 12.9	+ 15.7	- 0.3	- 27.3

La crisis afectó, desde luego, las compañías azucareras imperialistas establecidas en Cuba. No todas, desde luego, lo pasaron igual. En algunas hubo simple descenso de ganancias, que incluso llegaron a pérdidas. Pero en otras la situación golpeó de modo casi fatal. Las empresas del grupo

de Hayden y su aliado Rionda (*Cuba Cane, Manatí, Francisco Céspedes y Punta Alegre*) fueron quebrando sucesivamente, una tras otra, de manera que en el quinquenio 1929-34 algunas de ellas desaparecieron definitivamente del mapa azucarero cubano.⁵

Véase el Cuadro 4.4:

CUADRO 4.4

PROCESO DE QUIEBRA DEL GRUPO AZUCARERO
HAYDEN Y RIONDA

<i>Fecha de quiebra</i>	<i>Empresa</i>
Julio 1929	<i>Cuba Cane Corp.</i>
Junio 1930	<i>Punta Alegre Sugar Co.</i>
Febrero 1932	<i>Manatí Sugar Co.</i>
Agosto 1932	<i>Céspedes Sugar Co.</i>
Noviembre 1933	<i>Francisco Sugar Co.</i>

La quiebra de este grupo de empresas fue un proceso complejo. En su origen estaba la crisis azucarera y económica, pero agravado por la política especulativa —lindante en la estafa— de Rionda, Hayden y compañía. Durante su curso, resultaron eliminados —eutanasia capitalista— algunos elementos importantes (Hayden y en parte Rionda), aunque probablemente más perdieron los posibles pequeños y medianos accionistas de la empresa (no representados, desde luego, en los diversos comités de reorganización surgidos a raíz de la bancarrota). Por otro lado, en realidad, la crisis de este grupo tuvo una importancia mayor en el sentido de

⁵ Particularmente se afectó Hayden —paradójicamente el auspiciador de aquella política ruinosa— que lo perdió casi todo. Rionda, en cambio, pudo obtener ayuda de sus socios capitalistas yanquis y en fin de cuentas sobrevivió a la catástrofe.

que marcó el reflejo en Cuba de los cambios en el balance de fuerzas político-financieras que tenía lugar en los propios EUA. *La quiebra de la Cuba Cane, en efecto, fue también la quiebra del grupo azucarero aliado a la poderosa Casa Morgan, y su transformación posterior en Cuban Atlantic Sugar Co., marcó, asimismo, la emergencia del ahora ascendente grupo de los Rockefeller de la Standard Oil.*

En ese sentido, el período de la crisis 1925-1934 fue decisivo en el proceso de Cuba seudorrepública, en tanto que nudo histórico transicional entre épocas bien diferenciadas de la dominación imperialista del país: la del Protectorado (1898-1913 y 1914-1925) y la de la Neocolonia (1934-1958).

LA NEOCOLONIA 1934-1958

El tigre, espantado por el fongazo, vuelve de noche al lugar de la presa.

JOSÉ MARTÍ, *Nuestra América*.

Los años que corren entre 1934 y 1958, desde cualquier punto de vista que se analicen, representan un nuevo período histórico dentro del proceso seudorrepblicano de Cuba. La esencia misma de la explotación imperialista, aclaremos, no varió en lo absoluto. Pero, junto con cambios internos relativamente profundos en la estructura de los intereses yanquis dominantes, ocurrieron también otros en las técnicas de sojuzgamiento, todo lo cual influyó en la fisonomía externa de los desenvolvimientos económicos, políticos y sociales de la época.

LA EVOLUCIÓN DEL AZÚCAR Y LA ECONOMÍA

La producción azucarera, recaídas aparte, fue recuperándose luego de 1934. El mercado norteamericano, ahora sujeto al régimen de cuotas de la Ley Jones-Costigan —que le fijó a Cuba una parte completamente injusta y, aún así, rebajada desde luego en más de una ocasión—, tendió, de

todos modos, a crear cierta estabilidad. La Guerra Mundial II y, sobre todo, la posguerra inmediata, permitieron hacer varias zafras de cierto volumen y a no muy bajos precios, hasta 1952, cuando el régimen de Batista —émulo de Machado en todo— inició una política de restricciones.¹

LAS INVERSIONES NORTEAMERICANAS

Hasta 1925, con cierta relativa lentitud en el lapso 1898-1913 y de forma acelerada en el de 1914-1925, las inversiones norteamericanas en Cuba manifestaron siempre una tendencia expansiva. Pero la crisis azucarera de 1925-1933 y la económica general de 1929-1933 alteraron ese proceso. Durante aquellos años las inversiones se contrajeron de modo sustancial² y, a partir de 1934, su crecimiento fue mínimo.

Las comparaciones estadísticas no son fáciles.

El problema consiste en las enormes discrepancias que manifiestan las diversas fuentes. Para 1929/30, por ejemplo, los estimados fluctúan entre \$1 150 millones (Jenks), y \$1 500 millones (Winkler).

Para 1935/36 hay un estimado de \$666 millones (Dickens). Y, para 1958, hay varios, uno de ellos de alrededor de \$700 millones, que de ser cierto probaría el aserto de arriba sobre la tendencia al estancamiento, ya que quizá no

¹ Por diversas razones, no dedicamos aquí un gran espacio al análisis de la evolución azucarera del período. Para un trabajo serio sobre el particular, especialmente en lo que respecta a relaciones obrero-patronales en la industria y a la utilización extorsionista de la cuota azucarera de Cuba en el mercado de los EUA por los sucesivos gobiernos de ese país, habría que consultar la obra —desafortunadamente aún dispersa— de nuestro prematuramente fallecido Jacinto Torras. En cambio, para el rejuego político-azucarero de la tiranía batistiana (1952-58), una fuente abundante en información íntima se encuentra en la recopilación de artículos periodísticos del también desaparecido Raúl Cepero Boinilla.

² Parte de la contracción se explica, desde luego, por reajuste en libros de las sobrevaluaciones que usualmente se hacían de los activos en las empresas hasta 1927/28.

a la contracción, de las inversiones yanquis en Cuba en el período 1934-1958 que ahora examinaremos.³

Esta evolución, por cierto, contrasta con la experimentada en la América Latina. Entre 1946 y 1953, como notó en una ocasión el departamento de Comercio de Washington, las inversiones norteamericanas en la región aumentaron un 98.2%, pero en Cuba, sólo un 24.1%. La citada dependencia oficial trataba entonces de explicar ese fenómeno señalando que el motivo residía en no haberse encontrado petróleo en Cuba, existir dificultades técnicas para la explotación del hierro y el níquel, hallarse la inversión azucarera «en un punto de saturación» y existir «hasta recientemente condiciones no muy favorables para la inversión manufacturera».⁴ Este razonamiento parece impecable. Pero falta el apuntamiento esencial. Es decir, por consecuencia de los hechos citados, la cuota de ganancia a que aspiraba el inversionista yanqui no podía lograrse ya —como otrora— en la industria azucarera y resultaba más negocio transferir los capitales hacia sectores más rentables: por ejemplo, petróleo y manufacturas. En Cuba, sin embargo, no se había hallado aún petróleo y las manufacturas encontraban el doble obstáculo representado por la estrechez del mercado interno

³ En 1957/58 había la base material necesaria para permitir un cálculo adecuado de las inversiones estadounidenses en Cuba. Las discrepancias estadísticas son posteriores y parten —sobre todo luego de la expropiación de las empresas— de la existencia de puntos de vista evaluativos diferentes. Los inversionistas cuyos negocios fueron nacionalizados por la Revolución, por ejemplo, tienden a la sobrestimación (los ojos puestos en una hipotética indemnización futura). Cuanto más pequeño el capitalista, mayor la sobrestimación. El yanqui dueño de los timbiriches (*drive-in*) donde se vendían hamburguesas y perros calientes en La Habana, testificó ante una comisión de la Cámara de representantes del Congreso de los EUA que sus propiedades valían nada menos que \$500 mil. Por esa vía se llegó a la cifra de \$1 500 millones reclamados en conjunto por las empresas y capitalistas expropiados en 1960 (*Claims of US nationals against the Government of Cuba*).

⁴ *Department of Commerce, USA: Investment in Cuba*, p. 11.

y las leyes sociales logradas por una clase obrera que llevaba décadas de lucha contra la explotación capitalista-imperialista. Por tanto, el capital norteamericano comenzó a desviar sus recursos hacia otros países.

Donde la contracción de las inversiones yanquis en Cuba resultó más ostensible fue en el sector azucarero.

Hacia 1928 los norteamericanos poseían en Cuba 74 centrales. En 1958 sólo les quedaban 36, lo que quiere decir que en tres décadas desmantelaron o vendieron 48 unidades. Las 36 que permanecieron en sus manos, por supuesto, eran las más eficientes de la industria, lo que explica que, constituyendo menos de la quinta parte del total de centrales del país, representaran sin embargo alrededor del 42% de la producción.

Vale, sin embargo, hacer una aclaración. Y es que de ninguna manera este proceso de liquidación de sus intereses azucareros puede estimarse como indicativo de una retirada del capital imperialista yanqui establecido en Cuba. *Todo parece indicar, por el contrario, que lo que se estaba gestando con las inversiones norteamericanas aquí —desde la década del '50— era un cambio en su estructura por sectores. Abandonaban —en favor de la oligarquía doméstica aliada— el sector azucarero, donde, como decía el departamento de Comercio de los propios EUA, el negocio había llegado a un punto de «saturación», pero mantenía sus jugosos intereses bancarios (\$210 millones en préstamos a corto plazo hacia 1954/55) y programaban para el período 1955/1965 inversiones por \$205 millones en el monopolio eléctrico, el giro de las refinerías de petróleo, la minería y, tal vez, las manufacturas.*⁵

LOS INTERESES FINANCIEROS EN EL SECTOR AZUCARERO

Se produjeron cambios significativos en la composición de los grupos de la oligarquía financiera yanqui que operaba en Cuba.

⁵ *Department of Commerce, USA: Investment in Cuba*, p. 11.

Tómese el caso azucarero como ejemplo.

La mayoría de aquellas destacadas figuras, que jugaron tan decisivo papel en los agitados y coloridos años de la década del '20 —Atkins, Hayden, Post, Rionda, Rentschler, los Strauss— desaparecieron;⁶ otros vieron muy menguados sus intereses; y sólo algunos, en fin, lograron aumentar su poderío.

Los cambios más espectaculares se produjeron en la *Cuba Cane*.

El gigantesco monopolio, como ya vimos, se había declarado en quiebra en 1929, pasando a las manos de un interventor judicial. En 1934 sus propiedades, valoradas en 1927/28 en alrededor de \$111 millones, fueron rematadas —luego de un complejo proceso de litigios judiciales— en sólo poco más de \$4 millones. Para entonces la empresa había perdido su primer nombre, *Cuba Cane Corp.* (1916), y también el segundo, *Cuba Cane Products Co. Inc.* (1932), convirtiéndose en *Cuban Atlantic Sugar Co.* o Compañía azucarera Atlántica del golfo.⁷ Lo que pasó con los intereses financieros que usufructuaban el dominio de esta empresa resulta interesante. (Véase el Cuadro 5.1.)

De este cuadro se pueden extraer algunas conclusiones interesantes. Por ejemplo, es evidente que luego del período más grave de la crisis —sobre la medianía de la década del '30— un grupo de antiguos y poderosos intereses —los de la Casa Morgan y ciertos elementos cercanos a ella como J.

⁶ Biológicamente, además, estaban cumplidos: los más longevos fueron Post y Rionda, que murieron en 1943. Los nombres de estos personajes, desde luego, no aparecen en las historias de Cuba convencionales. Sin embargo, algunos de ellos, por ejemplo Rionda —al que ya calificamos como cicerone del imperialismo yanqui en Cuba—, pesaron más en el proceso seudorrepblicano que, pongamos por caso, un José Miguel Gómez, un Menocal o un Zayas, que en fin de cuentas no fueron más que instrumentos de aquellos y de los poderosos intereses financieros que representaban.

⁷ La *Cuban Atlantic* era la compañía matriz que controlaba la totalidad de las acciones de la Cía. azucarera atlántica del golfo, que venía a ser subsidiaria inscripta en Cuba.

& *W. Seligman* y *Ch. Hayden*— fueron eliminados de la *Cuba Cane*, es decir, de la *Cuban Atlantic Sugar Co.* Sobrevivieron en la empresa, entonces, pasando a ocupar posiciones dominantes, el *Chase National Bank* (luego *Chase Manhattan Bank*) de los *Rockefeller*, los eternos *Sullivan & Cromwell* y dos elementos nuevos: *Wertheim & Co.* y *Ladenburg, Thalmann & Co.*, representativos típicos de los denominados intereses secundarios o menores de Nueva York, más un *Hershey*, que ingresó en la compañía merced a la venta —a cambio de acciones— de las viejas propiedades azucareras de la familia en Cuba (centrales *Hershey*, *San Antonio* y *Rosario*).⁸

CUADRO 5.1

DE LA CUBA CANE A LA CUBAN ATLANTIC SUGAR CO.: EVOLUCIÓN DE INTERESES FINANCIEROS PREDOMINANTES EN AÑOS SELECCIONADOS^a

1930	1938/1939	1954/1955
<i>Hayden & Stone</i>	<i>Hayden & Stone</i>	—
<i>J. & W. Seligman</i>	—	—
<i>Sullivan & Cromwell</i>	<i>Sullivan & Cromwell</i>	<i>Sullivan & Cromwell</i>
<i>Chase National Bank</i>	<i>Chase National Bank</i>	<i>Chase National Bank</i>
<i>Morgan</i>	—	—
<i>Dupont</i>	—	—
	<i>Wertheim & Co.</i>	<i>Wertheim & Co.</i>
	<i>Ladenburg & Thalmann</i>	<i>Ladenburg & Thalmann</i>
		<i>Hershey</i>

^a Analizando la composición de las directivas y, para 1938/39, el control de acciones.

⁸ Esto en cuanto a la situación en 1954/55. Pero hacia 1958/59 se habían producido cambios no menos interesantes. La gente del *Chase* se había retirado dejando sólo como grupo financiero importante a *Sullivan & Cromwell*, mientras que, por otro lado, había

¿Representaba esta evolución de la propiedad del grupo *Cuba Cane/Cuban Atlantic* un modelo de la evolución general en todas las empresas azucareras imperialistas que operaban en Cuba durante el período que analizamos?

Es muy probable que sí.

Pero, en tal caso, las líneas generales resultan fácilmente discernibles:

- 1) Hasta 1929-1933, predominio de los intereses de la Casa Morgan y de sus grupos financieros cercanos, aliados o, por lo menos, no abiertamente rivales.
- 2) Liquidación de la etapa Morgan a partir de 1933-1934 y comienzo del predominio de los intereses del clan Rockefeller de la *Standard Oil*, junto con grupos financieros menores o secundarios de Wall Street.
- 3) Evacuación paulatina de los intereses Rockefeller, predominio de los grupos secundarios e ingreso de elementos de la oligarquía cubana destinados finalmente a heredar la empresa.

Esta evolución de la *Cuba Cane/Cuban Atlantic*, además, resulta similar a la experimentada por su subsidiaria, la *Central Violeta Sugar Co.* y por la *Punta Alegre Sugar Co.*

La *Central Violeta Sugar* dominada por la *Cuba Cane/Cuban Atlantic*, en 1947, pasó al control de los Falla Gutiérrez.

La *Punta Alegre* tuvo un desenvolvimiento paralelo al de la *Cuba Cane/Cuban Atlantic*, sólo que con algunos matices diferenciales. Lo mismo que esta última, efectivamente, lo fundamental de los intereses Hayden fueron liquidados. Permanecieron en pie nada más que los intereses del *Chase National Bank* (ya entonces el banco de los Rockefeller de la

ingresado en la empresa otro grupo secundario: el de *Loeb Rhoades & Co.* Estos Loeb fueron los que facilitaron la venta de las viejas propiedades de los Hershey a Julio Lobo y, parece, estaban en negocios con los Falla Gutiérrez (que habían adquirido ya el Violeta e intentaban comprar también el resto de los centrales).

Standard Oil) y los de un grupo secundario, pero también importante, como era el de *Brown Bros. Harriman & Co.* (también cercano a Rockefeller). En los años '50 aparecen también en su directiva representantes de *Wertheim & Co.* y *Ladenburg & Thalmann*, es decir, el mismo proceso que la *Atlantic* y, seguramente, idéntica perspectiva, pues en 1947, uno de sus más eficientes centrales, el San Germán y, en 1951, otro no sólo eficiente sino muy vinculado al origen histórico de la compañía, el Punta Alegre propiamente dicho, pasaron a propiedad de los Falla Gutiérrez.⁹

Por otro lado, algunos grupos azucareros yanquis poderosos aunque no habían comenzado aún, aparentemente, a deshacerse de sus ingenios y cañaverales, comenzaban, sin embargo, a diversificar —en sentido restringido— sus inversiones.

Estaba el caso del grupo Rionda.

El clan, gracias a sus influyentes conexiones, logró sobrevivir a la crisis de los años '30 (aunque varias de sus empresas pasaron por intervención judicial, luego de declararse en bancarrota). Su conexión financiera más importante era con *Sullivan & Cromwell* y, por esta vía, con el no menos siniestro consorcio germano-británico, norteamericanizado, de la Banca Schroder, a su vez muy vinculada a las dos ramas de la familia Rockefeller.

A la hora de diversificar sus inversiones —con el fin de evitar la ya poco rentable y muy riesgosa concentración en el sector azucarero—, el grupo Rionda¹⁰ se lanzó por la opción ganadera.¹¹ Ni que señalarlo, se trataba de una línea

⁹ El interés de los Rockefeller en la *Punta Alegre* era muy fuerte. No sólo sentaban en la directiva a un testaferro del *Chase* como Carl Schmidlapp, sino que el propio David Rockefeller ocupaba allí un puesto y, según documentos en nuestro poder, participaba activamente en cada una de sus sesiones. (Archivos.)

¹⁰ Volvemos a reiterar que el grupo Rionda operaba generalmente como *Cuba Trading* y/o como *Czarnikow, Rionda & Co.*

¹¹ También, luego, trató de desarrollar la industria del aprovechamiento del bagazo.

bastante conservadora y, por lo demás, poco original. Esto —de una manera u otra— lo habían hecho aquí en todas las épocas todas las compañías azucareras, como no fuera más que por darle algún aprovechamiento mercantil a su área latifundiaria ociosa. La novedad del emprendimiento Rionda residía, en todo caso, en la escala de la operación y los recursos técnicos que la acompañaron, una y otros, sin precedentes en Cuba. Sin embargo, esto tampoco tiene excesiva importancia. Lo que merece destacarse en estos desenvolvimientos, como ejemplo de la relativa complejidad de los procesos en el seno de las grandes corporaciones imperialistas, es el mecanismo de interrelaciones financieras a través del cual se arribó a la decisión de redistribuir el capital invertido en nuestro país, precisamente, en el sector pecuario.

La historia, a grandes rasgos, es la siguiente:

En el territorio de Texas se había estado desarrollando, desde fines del siglo pasado, un fabuloso imperio ganadero perteneciente a las familias King y Kleberg. Su nombre era *King Ranch* y consistía en una hacienda de 30 000 caballerías donde, mediante cruces genéticos, se había logrado como quien dice «fabricar» el ganado Santa Gertrudis (3/8 de Cebú con 5/8 de Shorthorn).¹² En 1940 —o quizá antes—, uno de los Kleberg le vendió a los Rockefeller de la *Standard Oil* cierta parte de la hacienda donde había petróleo. Por ahí comenzaron las relaciones entre los Kleberg y los Rockefeller. Pero, por esa época, además, los Rockefeller tenían ya muy íntimas relaciones con la Banca Schroder. Entonces —puede inferirse fácilmente— los Schroders contactaron a los Kleberg y en las medianías de la década del '40 compraron el *King Ranch*.

Esa es una fase de la historia.

La otra también puede deducirse sin dificultades. Los

¹² El latifundio del *King Ranch* era tan gigantesco, que los cambios de estación se producían con un mes de diferencia entre la parte norte y la del sur de la hacienda de Texas.

Schroders estaban muy relacionados no sólo con los Rockefeller, sino también —y quizá a través de ellos— con la firma *Sullivan & Cromwell*. Como *Sullivan & Cromwell*, a su vez, poseía amplios intereses en el azúcar cubano por la vía del clan Rionda, lógicamente debieron de servir como intermediarios para unir los dos últimos eslabones de la cadena financiera que condujo en 1952 al establecimiento en Cuba de una especie de subsidiaria del *King Ranch* —la Cía Ganadera Becerra—, que en 1958 tenía 950 caballerías en el norte de Camagüey (Nuevititas) y otro gigantesco latifundio en el sur de la provincia en tierras de la *Francisco Sugar Co.* (del grupo Rionda).¹³

El otro grupo azucarero imperialista de importancia era el que encabezaba el *National City Bank*, a fines del '50, dominado por los intereses del sector financiero que lideraba la familia Stillman-Rockefeller.¹⁴ Para esa época el banco mantenía aún su control sobre la *West Indies* (ya nada más que 4 centrales), la *Cuban American* (también reducida a 3 centrales), la *Guantánamo* y la *Cuba Co.* El *National City*, otrora reinante sobre 27 unidades azucareras, en 1958 ejercía jurisdicción —mayor o menor, según el caso— solamente sobre 15. El resto lo había desmantelado o vendido a hacendados de Cuba.

La *American Sugar Refining Co.* —en cambio— se mantenía estable con el Cunagua y el Jaronú. Pero de la *United Fruit Co.* se decía en la década del '50 que estaba dispuesta a soltar el Boston y el Preston por \$25 millones. En ambas empresas tenían intereses los Rockefeller: en un caso, aliado

¹³ En el sur de Camagüey, el establecimiento de la Cía. Ganadera Becerra —«Rancho King» como le llamaban aquí— tuvo dificultades al negarse los campesinos que habitaban la zona a ser desalojados.

¹⁴ Los Rockefellers, debe notarse, se dividían en dos ramas: la de William (vinculada a los Stillman y siempre parapetada tras el *National City*) y la de John D. (grupo de la *Standard Oil Co.*, que luego del '30 comenzó a operar a través del *Chase*, más tarde *Chase Manhattan Bank*).

al grupo financiero de Boston (*United Fruit*), y en otro, a los Milbank y los Bedford, *Whitney & Co.* (*American Sugar Refining Co.*)

LOS INTERESES FINANCIEROS EN OTROS SECTORES

Pero no sólo en la industria azucarera. Prácticamente en todos los sectores económicos en los que había inversiones norteamericanas en Cuba, podían encontrarse, durante el período analizado (1934-1958), sobre todo en sus postrimerías, intereses de los diversos grupos de la oligarquía financiera yanqui. El cuadro 5.3 sirve de muestra al respecto. *Convendría notar en el mismo el predominio de los intereses Rockefeller, no sólo por el número, sino por la importancia de las empresas aquí establecidas bajo su esfera de influencia. Una situación, por cierto, bien distinta a la del período 1914-1925 cuando, sin duda, el grupo de la Casa Morgan era el dominante en nuestro país.* Pero esta evolución no resulta sorprendente: también en los EUA los años '30 marcan el inicio de una etapa de declinación *relativa* de la Casa Morgan y de ascenso —hasta hoy sostenido— de los herederos del imperio petrolero de la *Standard Oil Co.*

LA ESTRUCTURA

Entre 1934 y 1958, lo esencial de la estructura económica de Cuba —tal y como había quedado establecida en 1925— se mantuvo intangible.

La producción azucarera continuó siendo la «variable estratégica» de la economía del país, dominando aún sobre inmensas áreas latifundiarías, buena parte de ellas bajo control yanqui.¹⁵ En el campo de las instituciones económicas

¹⁵ En 1954/55 las compañías azucareras norteamericanas dominaban sobre más de 110 mil caballerías, entre propias y controladas.

CUADRO 5.2

LOS INTERESES DE LA OLIGARQUÍA FINANCIERA YANQUI EN LA INDUSTRIA
AZUCARERA DE CUBA: 1953-1954

<i>Grupo financiero</i>	<i>Compañías</i>	<i>Centrales</i>	<i>Producción en miles-sacos</i>	<i>Área (cab.)</i>	
ROCKEFELLER, SULLIVAN & CROMWELL Y GRUPOS SECUNDARIOS (Loeb, Wertheim, Ladenburg, Hershey y otros)	<i>Cuban</i>	Alava	258	2 527	
		<i>Atlantic</i>	Conchita	254	2 091
		<i>Sugar Co.</i>	Mercedes	191	2 057
			Lugareño	338	2 328
			Morón	765	4 214
			Stewart	596	4 040
			Rosario	193	601
			Hershey	501	1 391
			San Antonio	217	660
		<i>Punta</i>	Baraguá	491	1 421
		<i>Alegre</i>	Florida	210	654
	<i>Sugar Co.</i>	Macareño	271	1 314	
	<i>Central</i>				
	<i>Violeta</i>	Violeta	456	3 779	
	<i>Sugar Co.</i>				

<i>Grupo financiero</i>	<i>Compañías</i>	<i>Centrales</i>	<i>Producción en miles-sacos</i>	<i>Área (cab.)</i>
SULLIVAN & CROMWELL, BANCA SCHRODER, RIONDA y otros	<i>New Tuinicú Sugar Co.</i>	Tuinicú	214	1 001
		La Vega	94	139
	<i>Manatí Sugar Co.</i>	Manatí	660	6 018
	<i>Cía. Azucarera Céspedes</i>	Céspedes	217	1 831
	<i>Francisco Sugar Co.</i>	Elia	300	1 899
Francisco		405	3 540	
NATIONAL CITY BANK	<i>General Sugar</i>	Agramonte	263	7 802
		Estrella	278	7 802
		Vertientes	612	7 802
	<i>West Indies Sugar Corp.</i>	Alto Cedro	227	2 706
		Palma	290	903
		Santa Ana	180	647
		Miranda	407	3 953
	<i>Cuban American Sugar Co.</i>	Chaparra	533	4 000
Delicias		756	6 000	
Mercedita		149	822	

(Continuación)

172

LA OLIGARQUÍA YANQUI EN CUBA

<i>Grupo financiero</i>	<i>Compañías</i>	<i>Centrales</i>	<i>Producción en miles-sacos</i>	<i>Área (cab.)</i>
	<i>Guantánamo Sugar Co.</i>	Isabel Los Caños Soledad	94 111 141	16 37 10
	<i>The Cuba Co.</i>	Jobabo Jatibonico	223 298	3 452 1 744
ROCKEFELLER Y GRUPO DE BOSTON	<i>United Fruit Co.</i>	Boston Preston	356 451	3 015 5 573
ROCKEFELLER, MILBANK, BEDFORD WHITNEY & Co.	<i>American Sugar Refining Co.</i>	Cunagua Jaronú	444 678	4 888 5 081
SIN IDENTIFICAR O INDEPENDIENTES		Ermita Soledad (c) Hormiguero	118 134 205	137 1 055 1 077
		TOTAL	13 589	110 030

CUADRO 5.3

INTERESES DE LOS GRUPOS FINANCIEROS EN LAS
INVERSIONES NORTEAMERICANAS EN CUBA: c1958

<i>Grupo financiero principal*</i>	<i>Empresas en Cuba</i>
ROCKEFELLER	<i>Moa Bay Mining, Freeport Sulphur Co., Nickel Processing Corp., Good-year Tire & Rubber, Standard Oil Co. (NJ), Chase Manhattan Bank</i>
MORGAN	<i>Sun Oil, Coca Cola, Cuban Tobacco, B. F. Goodrich, Sabatés (Procter & Gamble)</i>
SULLIVAN & CROMWELL	<i>King Ranch, Pepsi Cola, Sears, Woolworth (Ten Cents)</i>
FIRST NATIONAL CITY BANK	<i>First National City Bank, Grace & Co., Owens Illinois Glass, Phelps Dodge, Cía. Cubana de Teléfonos (IT&TCO.)</i>
GRUPO DE CHICAGO	<i>Swift & Co., Armour & Co., Liquid Carbonic of Cuba</i>
MANUFACTURES HANOVER TRUST Co.	<i>Cía. Cubana de Electricidad (America Foreign Power), Crusellas (Colgate & Palmolive Co.)</i>
HARRIMAN NEWMONT MINING	<i>Cuban Air Products Corp. (Air Reduction)</i>
GOLDMAN, SACHS	<i>Continental Can</i>
BANK OF AMERICA	<i>Sherwin Williams</i>
GRUPO DE BOSTON	<i>First National Bank of Boston</i>
MELLON	<i>Cuban Gulf Oil</i>

FUENTES: Para los grupos financieros, Perlo y Menshikov; la selección de empresas fue extractada de otras fuentes.

* Sólo incluimos el grupo financiero principal y no los otros intereses secundarios en las empresas relacionadas.

—que ya analizamos en algún detalle para 1914-25— se habían producido algunas modificaciones, pero que no alteraban la esencia de la situación antes descrita. El sistema fiscal sólo había cambiado en los términos cuantitativos de una proliferación de impuestos o en los cualitativos de establecerse exenciones en favor de empresas extranjeras (yanquis).¹⁶ El sistema crediticio, luego de una serie de bancos de capital doméstico y la inauguración de un flamante Banco Nacional. Pero los avances aquí eran más aparentes que reales. La «cubanización» de la banca incluía la expansión del *Trust Co. of Cuba* —la mayor de estas entidades—, donde había capital norteamericano, y el control del grupo Falla Gutiérrez de la oligarquía doméstica, a su vez muy vinculado a ciertos sectores financieros yanquis. En el propio Banco Nacional tenían representación —por ley— los bancos privados, entre ellos los extranjeros y, entre estos, las subsidiarias de los de EUA. Por lo demás, en 1958 la estructura de los préstamos bancarios en Cuba reflejaba todavía el modelo de una economía monoprodutora y multimportadora.¹⁷ Y si tales eran los casos con el sistema fiscal y crediticio, no muy diferente resultaba la situación con el arancelario. Pero este punto merecería una mayor atención.

En 1934 se firmó un Convenio de reciprocidad entre Cuba y los EUA, destinado a sustituir el Tratado de 1902. Lo

¹⁶ Por ejemplo, los decretos-leyes del régimen de Batista Nos. 10038 (agosto de 1953) y 1758 (noviembre de 1954).

¹⁷ En 1958 (mes de octubre), cuanto a presupuestos y aceptaciones con destino a producción nacional, la distribución de las operaciones bancarias fue la siguiente: azúcar (30%); alimentos, incluyendo sólo 4 ó 5 renglones básicos (18.2%); cigarros y tabacos (7.6%); servicios públicos (4.2%); tejidos y manufacturas (3.3%); siendo el resto material surtido. En lo que respecta a financiamiento de las importaciones, ocurría que el grupo de ferretería y construcción (vinculado a las edificaciones, sobre todo suntuarias) absorbían el 25%; los alimentos el 18.1%; los automóviles y efectos eléctricos 19.9% y los tejidos el 9%; pero, maquinaria e implementos agrícolas e industriales, sólo el 5.7% (fuentes: Banco Nacional de Cuba).

que representó este nuevo acuerdo se puede expresar en pocas palabras: fue un paso atrás respecto a la situación creada con los aranceles de 1927 e, incluso, con relación a lo negociado en 1902. En efecto, el Convenio de reciprocidad de 1934 —y sus disposiciones legales complementarias— amplió el margen preferencial arancelario en favor de los EUA, dando mayor énfasis al tipo de rebaja del 40% y estableciendo «reducciones exclusivas y preferenciales» del 35, 45, 50 y 60%.

CUADRO 5.4

LAS CONCESIONES PREFERENCIALES HECHAS POR CUBA A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA POR EL TRATADO DE RECIPROCIDAD DE 1934

<i>Rebajas preferenciales</i>	<i>No. de partidas y subpartidas afectadas</i>	<i>% del total</i>
20%	81	16.6
25%	24	4.9
30%	132	27.1
35%	36	7.4
40%	156	32.0
45%	5	1.0
50%	27	5.5
60%	26	5.3
TOTAL	487	99.8%

Esas concesiones, por otro lado, afectaron renglones muy importantes del comercio exterior de Cuba.

Si sumamos el valor de las importaciones aforadas por gran parte de las partidas y subpartidas que fueron objeto del Convenio de reciprocidad de 1934, obtendremos para el período 1935-1939 —lapso inmediato al año en

que fue suscrito el Convenio— un promedio anual de, por lo menos, \$55.8 millones, o sea, el 51.7% del promedio anual de importaciones hechas por Cuba durante aquel período.¹⁸

El Convenio de 1934 puso además término al régimen arancelario autónomo e implantó la tarifa convencional.

A ningún artículo cosechado, producido o fabricado en los Estados Unidos de América... con respecto al que se especifique un tipo de derechos... se le someterá en ningún caso... a derecho de aduana alguna en exceso del tipo así especificado.

CUADRO 5.5

EL CONVENIO DE RECIPROCIDAD DE 1934 Y LA ACELERACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE CUBA

(En millones de pesos)

<i>Años</i>	<i>Totales</i>	<i>EUA</i>	<i>Importaciones de Cuba % de EUA</i>
1934	\$ 73	\$41	56.2
1935	96	56	58.3
1936	103	67	65.0
1937	131	90	68.7
1938	108	77	71.3
1939	114	84	73.7
1940	116	91	78.4

El decreto-ley de 24 de agosto de 1934, que acompañó al Convenio, en fin, consolidó 186 adeudos en favor de los EUA.

¹⁸ *Revista del Banco Nacional de Cuba*, enero de 1958.

De este modo el Convenio se convirtió en un instrumento de suma rigidez, que impedía las negociaciones arancelarias de Cuba con otros países y que, al propio tiempo, entregaba el mercado nacional a las exportaciones norteamericanas dejando en la orfandad el grueso de la producción interna. Por consecuencia, la concentración geográfica de las importaciones cubanas se aceleró aún más. Los EUA quedaron señoreando a sus anchas en el mercado cubano.¹⁹

Podemos ahora resumir lo expuesto hasta aquí. A partir de 1927 —sobre todo, durante y después de la Guerra Mundial II— se desarrollaron en Cuba algunas nuevas industrias y renglones agropecuarios. Pero, en lo fundamental, se mantuvo el viejo patrón estructural: monoexportación, con la actividad azucarera representando del 25% al 40% del ingreso nacional, control latifundiaro de la tierra e inadecuación de los sistemas fiscal, arancelario y crediticio, dependencia económica respecto a los EUA, bajos niveles de producción y atraso técnico general. Saldo, por tanto, del período: en 1958 la desocupación afectaba más del 16% de la fuerza de trabajo, y los ínfimos estándares de vida en las áreas urbanas, y sobre todo rurales y semirurales, eran impresionantes.

¹⁹ El Convenio exclusivo suplementario suscrito por Cuba y EUA en Ginebra (30 de octubre de 1947), con motivo de la concertación del Tratado general sobre aranceles y comercio (GATT) puso término a la vigencia del arancel de 1927 (o lo que de él quedaba) respecto a EUA, al Tratado de reciprocidad de 1902, al Convenio de reciprocidad comercial de 1934 y los convenios suplementarios de 1939 y 1941. El régimen preferencial en los EUA se mantuvo en forma de una diferencia absoluta entre los tipos de adeudos aplicables a los países de categoría de «nación más favorecida» y el tipo preferencial existente para los EUA. El carácter multilateral del GATT permitió a Cuba elevar ciertos adeudos para proteger algunas industrias domésticas; pero en general, su capacidad de maniobra estaba reducida a un mínimo, debido al entreguismo de los gobiernos seudorrepublicanos y las limitaciones de una institución (GATT) en realidad organizada para servir los intereses de los países altamente industrializados.

EPILOGO

LA REVOLUCION ERRADICA AL IMPERIALISMO*

FIDEL CASTRO

[NUESTRO TIEMPO *considera que nadie con más autoridad que el jefe de la Revolución Cubana puede explicar cómo el pueblo de un pequeño país, situado a unos cuantos kilómetros de la metrópoli norteamericana, pudo liberarse en unos cuantos meses, en forma contundente y definitiva y en una desigual y dura lucha, del capital monopolista extranjero y de la oligarquía y la burguesía alta y media internas, y con ello, de la explotación, el saqueo de recursos, el desempleo, la corrupción y las causas más profundas de la dependencia estructural y el capitalismo.*

A nuestro juicio las páginas que siguen aportan, clara y sucintamente, esta explicación.]

A los cinco años, cinco meses y cinco días del asalto al Moncada, triunfó la Revolución en Cuba. Un record verdaderamente impresionante si se tiene en cuenta que transcurrieron para sus dirigentes casi dos años de cárcel, más de

* Fragmento del "Informe Central rendido al Primer Congreso del Partido Comunista de Cuba por el Comandante en Jefe Fidel Castro, primer secretario del Comité Central del PCC", el 17 de diciembre de 1975. El Congreso fue realizado en la ciudad de La Habana. Tomado de *Granma. Resumen Semanal*. La Habana, año 10 No. 52, 28 de diciembre de 1975.

año y medio de exilio y 25 meses de guerra. Lapso en que la correlación mundial de fuerzas también había cambiado lo suficiente como para que la Revolución cubana pudiera sobrevivir.

No fue sólo necesaria la acción más resuelta, sino también la astucia y la flexibilidad de los revolucionarios. Se hicieron y se proclamaron en cada etapa los objetivos que estaban a la orden del día y para los cuales el movimiento revolucionario y el pueblo habían adquirido la suficiente madurez. La proclamación del socialismo en el período de lucha insurreccional no hubiese sido todavía comprendida por el pueblo, y el imperialismo habría intervenido directamente con sus fuerzas militares en nuestra patria. En aquel entonces el derrocamiento de la sangrienta tiranía batistiana y el programa del Moncada unían a todo el pueblo. Cuando más tarde la revolución pujante y victoriosa no vaciló en seguir adelante, algunos dijeron que había sido traicionada, sin tomar en cuenta que la verdadera traición consistía en que la revolución se hubiese detenido en la mitad del camino. Derramar la sangre de miles de los hijos del pueblo humilde para mantener el dominio burgués e imperialista y la explotación del hombre por el hombre, habría sido la más indignante traición a los muertos y a todos los que lucharon desde el 68 por el porvenir, la justicia y el progreso de la patria.

Tampoco se detuvo jamás la revolución ante los reveses. Moncada y Alegría de Pío, dos amargas derrotas, no impidieron el curso ulterior de la lucha. Con siete armas se inició de nuevo la contienda en la Sierra Maestra y al cabo de dos años el ejército de la tiranía, supuestamente invencible, había sido liquidado y el pueblo victorioso empuñaba los 80 mil fusiles que un día se esgrimieron contra la nación. La guerra propiamente constituyó un alentador ejemplo de lo que podían lograr el tesón y la voluntad revolucionaria de un pueblo. Los combatientes revolucionarios armados, en la fase final de la lucha, apenas rebasan los 3 mil hombres. Las armas fueron arrebatadas al enemigo en los combates. No hubo logística exterior tampoco en nuestra última guerra por la independencia. Nuestros obreros y campesinos, integrados en el Ejército Rebelde, con el apoyo de las capas

medias, pulverizaron la tiranía, destruyeron el aparato armado de la opresión y alcanzaron la independencia plena de la patria. La clase obrera con su huelga general revolucionaria en la batalla final aportó un elemento decisivo al triunfo. Esta brillante hazaña de nuestra revolución en el terreno militar es, por cierto, poco conocida en el exterior del país. Sobre ella se ha publicado en forma anecdótica y esporádica, pero su historia sistemática y documentada está por escribir.

Todas las maniobras imperialistas de última hora: golpe de estado militar, gobierno provisional, etcétera, fueron destruidas. El imperialismo tenía que vérselas ahora con una nación latinoamericana sin ejército represivo y con un pueblo armado. Eso significó el 1.º de Enero de 1959. A los 92 años del Grito de La Demajagua, Cuba era al fin dueña absoluta de su destino, y las banderas de los heroicos caídos del Moncada flameaban victoriosas en nuestra patria.

Esto no fue obra sólo del Movimiento 26 de Julio. El Partido marxista-leninista, que agrupaba a lo mejor de nuestra clase obrera, pagó un elevado tributo de sangre entregando la vida de muchos de sus hijos. Los combatientes del Directorio Revolucionario protagonizaron numerosos episodios heroicos, como el ataque al Palacio Presidencial el 13 de marzo de 1957, y participaron activamente en la lucha insurreccional. De estas canteras surgió más tarde nuestro glorioso Partido Comunista.

El día 1.º de enero de 1959, al arribar a la ciudad de Santiago de Cuba, dijimos: "¡Al fin hemos llegado a Santiago! Duro y largo ha sido el camino, pero hemos llegado. Esta vez no se frustrará la revolución. Esta vez, por fortuna para Cuba, la revolución llegará de verdad a su término; no será como en el 95, que vinieron los americanos y se hicieron dueños del país; intervinieron a última hora y después ni siquiera a Calixto García, que había luchado durante 30 años lo dejaron entrar en Santiago de Cuba; no será como en el 33, que cuando el pueblo empezó a creer que la revolución se estaba haciendo vino el señor Batista, traicionó la revolución, se apoderó del poder e instauró una dictadura feroz; no será como en el 44, año en que las multitudes se enardecieron creyendo que al fin el pueblo había llegado

al poder y los que llegaron al poder fueron los ladrones. ¡Ni ladrones ni traidores ni intervencionistas, esta vez sí es una revolución!”

Pero estábamos también concientes de las dificultades y al arribar a la capital de la República, el 8 de enero de 1959, expresamos: “Estamos en un momento decisivo de nuestra historia. La tiranía ha sido derrotada. La alegría es inmensa. Y, sin embargo, queda mucho por hacer todavía. No nos engañamos creyendo que en lo adelante todo será fácil. Quizás en lo adelante todo sea más difícil”.

Sabíamos que se iniciaba una etapa enteramente nueva en la historia de la patria, que el camino sería largo y duro, pero que unidos estrechamente al pueblo, marcharíamos adelante. Llegaba el momento de cumplir las promesas del Moncada.

Una de las primeras medidas de la revolución fue castigar ejemplarmente a los principales responsables de los crímenes cometidos por la tiranía batistiana. Los torturadores y asesinos, victimarios de incontables patriotas a lo largo de nuestra historia, jamás habían tenido que rendir cuenta de sus hechos. Este elemental acto de justicia, que reclamaba unánimemente nuestro pueblo, dio lugar a una feroz campaña de la prensa imperialista contra la revolución. En Estados Unidos, sin embargo, decenas de criminales lograron refugiarse y recibieron protección y asilo llevando sobre sus conciencias el asesinato de miles de cubanos.

- De igual modo se procedió a la confiscación inmediata de todos los bienes malhabidos por los funcionarios del sangriento régimen. Esto también ocurría por primera vez en nuestra historia.
- El viejo ejército que había reprimido cruelmente al pueblo fue totalmente disuelto, asumiendo la función correspondiente a las Fuerzas Armadas el glorioso Ejército Rebelde, que como dijo Camilo: “era el pueblo uniformado.”
- La Administración Pública fue saneada de elementos que habían sido cómplices de la tiranía.

- **La** malversación de fondos públicos, las prebendas y la funesta práctica del cobro de sueldos sin desempeñar el cargo fueron erradicados de inmediato.
- Los partidos políticos que habían servido a la opresión quedaron disueltos.
- La dirección corrompida y entreguista de los sindicatos fue barrida, restableciéndose los derechos a los trabajadores.
- Los obreros despedidos de su centro de trabajo bajo la tiranía, fueron reintegrados a sus cargos. Cesaron en el acto los desalojos campesinos.
- El 3 de marzo de 1959 se dispone la intervención de la Compañía Cubana de Teléfonos, monopolio yanqui implicado en turbios negocios con la tiranía contra los intereses del pueblo.
- El 6 de marzo se dictó una ley que rebajaba hasta el 50 por ciento los onerosos alquileres que pagaba el pueblo, medida que despertó gran entusiasmo en la población urbana y suscitó verdadera conmoción en los medios burgueses.
- El 21 de abril se declaran de uso público todas las playas del país, suprimiendo el exclusivismo y la odiosa discriminación establecidos por la burguesía en muchos de estos centros.
- El 17 de mayo se dictó la primera Ley de Reforma Agraria. Este paso resuelto, necesario y justo nos enfrentó directamente no sólo a la oligarquía nacional, sino también al imperialismo, pues muchas empresas norteamericanas poseían considerables extensiones de las tierras más fértiles del país dedicadas, sobre todo, a plantaciones cañeras. Aunque el límite máximo establecido de 30 caballerías, equivalente a 402 hectáreas era todavía relativamente amplio, había empresas norteamericanas que poseían hasta 17 mil caballerías, es decir 227 mil hectáreas, con relación a las cuales la ley era profundamente radical.

- El 20 de agosto de 1959 son rebajadas las tarifas eléctricas, poniendo fin a los abusos de otro poderoso monopolio imperialista.

Aparte de las medidas señaladas que se aplicaban en el corto espacio de unos meses, la Revolución desde los primeros instantes dio pasos para enfrentar el terrible azote del desempleo, y prestó especial atención a la lucha por mejorar las pésimas condiciones de la educación y la salud pública. Miles de maestros fueron enviados a las zonas rurales y numerosos hospitales comenzaron a ser construidos en los más apartados rincones de nuestros campos.

El juego, el tráfico de drogas y el contrabando fueron suprimidos radicalmente, a lo que más tarde seguirían los pasos necesarios para eliminar la prostitución, que tan humillante destino imponía a tantas mujeres humildes del pueblo, mediante medidas humanas y justas que incluían educación y empleo para sus decenas de miles de víctimas.

En relativamente poco tiempo se comenzó a trabajar con éxito en la erradicación de los barrios de indigentes, que tanto abundan en las grandes ciudades de América Latina.

Poco a poco desapareció la mendicidad y no fue visto más el espectáculo de niños abandonados y descalzos pidiendo limosnas en las calles.

El país, sin embargo, se encontraba en apretadas condiciones económicas: el precio del azúcar estaba deprimido y las reservas del país habían sido saqueadas por la tiranía.

Como este programa de realizaciones era seguido con hostilidad creciente por el imperialismo yanqui, los créditos comerciales de Estados Unidos fueron suprimidos y las importaciones necesarias al país se vieron considerablemente afectadas. Esto obligó a la Revolución a adoptar severas medidas de austeridad. Pero no lo hizo a costa de los sectores humildes del pueblo como suele ocurrir en el mundo capitalista. Se suprimieron las importaciones de bienes superfluos y se estableció una distribución igualitaria de los productos esenciales que, sin lugar a dudas, fue una de las medidas más justas, radicales y necesarias implantada por la Revolución, que habría de enfrentar en los años futuros una lucha desesperada por la supervivencia.

Pero el imperialismo no estaba dispuesto a permitir tranquilamente el desarrollo de una revolución en Cuba. Fracados sus planes de impedir el triunfo con un golpe de estado militar al final de la guerra, victorioso y armado el pueblo, ensayó fórmulas diplomáticas; reconoció al Gobierno Revolucionario y envió a su embajador, quien recibido con extraordinario despliegue de publicidad por la prensa burguesa, asumió de inmediato las habituales actitudes de procónsul, que caracterizaban a estos funcionarios yanquis en Cuba, a fin de presionar, frenar y domesticar la revolución. El esfuerzo era, sin embargo, inútil. Por primera vez se encontraban en Cuba con un pueblo sobre las armas y un gobierno revolucionario en el poder. No existía un ejército mercenario al que recurrir para imponer en último instante sus dictados y proteger sus intereses. Ya desde los primeros meses la misión militar norteamericana, que había instruido al ejército de Batista y que todavía pretendía permanecer en su puesto, fue despedida sin protocolo alguno.

Se trataba de una situación enteramente nueva. Aún le quedaban, sin embargo, al imperialismo poderosos recursos en nuestro país. Las empresas monopolistas, los terratenientes y burgueses eran dueños de la nación. Aparte de la economía, todos los medios de divulgación masiva se encontraban en sus manos y nuestra sociedad estaba infestada de ideología reaccionaria. A muchos de nuestros ciudadanos, incluidas personas de procedencia y condición humildes, la palabra socialismo infundía pavor y mucho más la secuela de decenas de años de propaganda pérfida y calumniosa contra las ideas revolucionarias. Sin una idea elemental de la raíz social de los problemas nacionales y las leyes objetivas que rigen el desarrollo de la sociedad humana, una parte considerable de nuestro pueblo era víctima de la confusión y el engaño. Más que ideas políticas los explotadores habían logrado inculcarles a muchos, verdaderos reflejos reaccionarios. La presencia de una capa relativamente alta de pequeña burguesía en el seno de nuestra sociedad, el atraso cultural y el analfabetismo facilitaban el trabajo político del imperialismo y las clases dominantes. Si éramos una colonia en lo económico, lo éramos también ideológicamente de Estados Unidos. Un viejo orden social no se

mantiene solamente por la fuerza de las armas, el poder del Estado y la omnipotencia económica de sus clases privilegiadas, sino también en grado muy alto por las ideas reaccionarias y los prejuicios políticos que inculcan a las masas. En la época de las revoluciones socialistas que constituyen el más profundo y radical cambio en la vida de la humanidad, este factor se revela con particular fuerza. Todo cambio social revolucionario supone por ello la erradicación de la vieja cultura política y el triunfo de las nuevas ideas. En nuestro país las ideas libraron sus batallas al lado de los acontecimientos. El pueblo en realidad adquirió conciencia socialista con el desarrollo de la revolución y la violenta lucha de clases desatada, tanto en el plano nacional como en el internacional. La pugna de intereses del pueblo con sus opresores engendró la revolución y la revolución elevó esta pugna de intereses a su grado más alto. Esta lucha desarrolló extraordinariamente la conciencia de las masas. Les hizo ver, en el transcurso de unos meses, lo que en decenas de años de explotación despiadada y dominio burgués imperialista sólo una minoría había alcanzado comprender.

Ya desde los primeros meses de la Revolución, el imperialismo y la reacción, acudiendo a los métodos clásicos, lanzaron una feroz campaña anticomunista apoyada por todos los medios de divulgación, que estaban todavía en sus manos. El arma del anticomunismo fue empleada a fondo para confundir a las masas cuando eran débiles todavía políticamente; con ello esperaban dividir al pueblo, a las organizaciones revolucionarias y al propio Ejército Rebelde, restar apoyo al gobierno y alentar las corrientes reaccionarias. Pero la confianza del pueblo en la revolución, la autoridad política de sus dirigentes, el firme espíritu de unidad revolucionaria y sobre todo los hechos y las medidas incuestionablemente justas de la Revolución fueron factores que ayudaron tremendamente a derrotar esta peligrosa maniobra que, de prosperar, habría dado al traste con el proceso revolucionario.

Ahora bien, en las condiciones de un país como Cuba, ¿podía la Revolución concretarse al simple objetivo de la liberación nacional, manteniendo el régimen capitalista de

explotación, o debía avanzar también hacia la definitiva liberación social?

El imperialismo no podía tolerar siquiera una revolución nacional liberadora en Cuba. Apenas se dictó la Ley de Reforma Agraria, Estados Unidos comenzó a dar los primeros pasos para organizar una operación militar contra Cuba, mucho menos estaría dispuesto a tolerar el socialismo en nuestro país. La mera idea del ejemplo que significaría para América Latina una revolución cubana victoriosa, espantaba a los círculos gobernantes yanquis; pero la nación cubana no tenía alternativa, el pueblo ni quería ni podía detenerse. Nuestra liberación nacional y social estaban indisolublemente unidas, avanzar era una necesidad histórica, detenerse una cobardía y una traición que nos habría llevado de nuevo a ser una colonia yanqui y esclavos de los explotadores. Naturalmente que las condiciones para la liberación definitiva de nuestro país en el terreno nacional y social estaban dadas por la nueva correlación de fuerzas en el escenario mundial, pero en aquel entonces más que un cálculo frío de todas las posibilidades, prevaleció en el ánimo del pueblo y sus dirigentes la decisión de ser libres a cualquier precio. Incluso el del holocausto nacional. Creemos que este factor era fundamental; sin ello habría sido inútil toda la cooperación y solidaridad internacional que recibimos después.

La historia transcurre en función de leyes objetivas, pero los hombres hacen la historia, es decir la adelantan o retrasan considerablemente en la medida en que actúan o no en función de esas leyes. Estados Unidos usaría todos los medios para aplastar la Revolución Cubana, pero su propia acción no consiguió otra cosa que acelerar el proceso revolucionario. La acción imperialista y la respuesta revolucionaria estuvieron indisolublemente asociadas con el desarrollo de los acontecimientos. Nuestro pueblo ha salido victorioso en esta épica prueba que estuvo repleta de mortales peligros, pero la lucha no fue en ningún sentido fácil. En todo instante una intensa movilización de masas y de educación política acompañó al proceso revolucionario. Cuando fue necesario no vacilamos en nacionalizar los medios de divulgación masiva, arrebatándoselos a la reacción y al im-

perialismo para ponerlos al servicio del pueblo y su heroica causa.

Los terratenientes y la burguesía nacional lo confiaban todo a Estados Unidos; puede decirse que el imperialismo dirigió omnímodamente a la contrarrevolución interna. Pero no se limitó a maniobras diplomáticas iniciales y campañas ideológicas, acudió progresivamente a todo su arsenal de medidas contrarrevolucionarias. Dueño y señor de América Latina, movilizó rápidamente su ministerio de colonias en este hemisferio. la Organización de Estados Americanos, para aislar a Cuba y agredirla en el terreno político, económico y militar.

Cuando Estados Unidos comprendió que la Revolución no retrocedería ni se plegaría a sus presiones, comenzó la cadena de agresiones económicas, a la vez que reclutaba mercenarios y los entrenaba para actos de sabotaje y acciones militares. En nuestro caso las agresiones económicas concitaban la codicia de las corrompidas oligarquías que gobernaban en América Latina. Durante casi un siglo se había ido creando un mercado para nuestra azúcar en Estados Unidos. Fuimos los abastecedores de ese país desde la época de la colonia. En las guerras mundiales, el pueblo norteamericano recibió a bajos precios el abastecimiento seguro del azúcar cubano. Este era, además, el único renglón de nuestra economía con algún desarrollo, del cual dependía el sustento de millones de cubanos, que era por cierto bien escaso, pues el pueblo trabajador recibió siempre muy poco del fruto de su esfuerzo, ya que la mayor parte invariablemente quedaba en manos de oligarcas burgueses y monopolios extranjeros, lo mismo en la época de la esclavitud que después bajo las formas de trabajo asalariado.

- Como una política de justicia social no podía ser permitida en nuestra patria, el imperialismo, pisoteando groseramente los derechos históricos de Cuba, se propuso comprar, con nuestra cuota azucarera en el mercado de Estados Unidos, la impúdica conciencia de otros gobiernos latinoamericanos. Este fue en parte el precio de la bochornosa complicidad de las oligarquías latinoamericanas para sumarse a las agresiones del im-

perialismo a Cuba, aparte de que un elemental espíritu de clase y su histórica sumisión a Estados Unidos las llevaban por ese camino. Hubo mucho de repugnante interés turbio y podrido egoísmo en la cínica historia de la OEA con relación a Cuba. De por medio estaban el azúcar y otros sórdidos intereses materiales ocultos bajo las actitudes anticomunistas y otras poses de meretrices disfrazadas de vírgenes vestales. En consecuencia, las cuotas azucareras cubanas fueron criminalmente suprimidas y repartidas entre otros países. Esto, por sí solo, habría bastado para asfixiar la economía de cualquier nación.

- No eran, sin embargo, los únicos recursos de Estados Unidos. La mayoría de nuestros escasos centros industriales estaban equipados con maquinarias de ese país: industria eléctrica, refinerías de petróleo, las minas, los talleres textiles, la industria alimenticia, etcétera; otro tanto ocurría con el transporte y los otros medios mecánicos de producción.

Estados Unidos suprimió de modo absoluto la exportación de piezas de repuesto a Cuba no sólo por parte de su industria interna, sino también de sus numerosas subsidiarias en todo el mundo. Este golpe también habría sido anonadante para cualquier economía.

- El tercer golpe criminal en el terreno económico fue la supresión del combustible. Ellos eran los suministradores de este elemental producto a través de sus empresas monopolistas, que controlaban casi todo el abastecimiento del mundo y eran los propietarios de las refinerías radicadas en Cuba.

- Al conjunto de estas medidas se sumó en último término la prohibición de todo comercio con nuestro país, incluidos alimentos y medicinas. Estos suministros habían llegado siempre fundamentalmente de Estados Unidos en virtud de los tratados comerciales que nos impusieron a principios de siglo. En Cuba no había siquiera almacenes al por mayor. Estos radicaban más bien en aquel país, donde los pedidos se hacían con un corto tiempo de anticipación. A esto se sumaba el

hecho de que la mayor parte de las economías de los países del mundo occidental estaban sometidas a Estados Unidos y las medidas de bloqueo económico eran en general acatadas no sólo por las subsidiarias yanquis, sino también por los gobiernos de esos países.

Ningún pueblo de América Latina recibió jamás golpes tan brutales a sus medios de subsistencia.

Pero las agresiones de Estados Unidos no se limitaban ni mucho menos al terreno económico. Las puertas de ese país, que antaño se limitaban a un grupo muy reducido de ciudadanos, fueron abiertas de par en par, a todos los que quisieran marcharse de Cuba. Terratenientes, burgueses, políticos, esbirros, proxenetas, explotadores del vicio, e incluso lumpen proletarios aprovecharon la oportunidad. Uno de los objetivos fundamentales de esa política, aparte de cínicas campañas contra la Revolución disfrazadas de ridículo humanitarismo y el reclutamiento de mercenarios para futuras agresiones, era privar al país de profesionales y técnicos, muchos de los cuales habían estado al servicio de la burguesía y con franca mentalidad pequeñoburguesa se asustaban de los cambios revolucionarios. Por esa vía le arrancaron al país miles de médicos, numerosos ingenieros, arquitectos, profesores, maestros, laboratoristas y técnicos en general. Este robo abarcó incluso personal calificado de industrias y centros de producción importantes, parte del cual disfrutaba de los privilegios inherentes a la llamada aristocracia obrera.

Fue el último movimiento anexionista que escenificaron las clases reaccionarias en Cuba, sólo que en este caso, al cumplir sus sueños, anexaron sus personas al imperio, pero no la patria.

A la Revolución no le interesaba mantener a alguien en Cuba contra su voluntad, a pesar de que se trataba de la opción de permanecer en un país subdesarrollado, de ingresos *per cápita* varias veces inferiores a Estados Unidos, o marcharse a la nación más industrializada y de más alto standard de vida material del mundo. Se aceptó el reto. Creíamos firmemente que la construcción del socialismo era obra de revolucionarios y patriotas y nos dimos a la tarea

de formar nuevas generaciones de técnicos verdaderamente dignos de la misión histórica que debían cumplir.

Las masas ignorantes de los desposeídos, a juicio de los yanquis, fracasarían al tener que hacerse cargo del país.

Nuestro pueblo admirable sobrevivió y venció. Hoy son incontables los que se lamentan de haber escogido el país del egoísmo y la inhumanidad para vivir.

El imperialismo, a través de la Agencia Central de Inteligencia, apoyándose en las clases reaccionarias, se dio también a la tarea de organizar decenas de grupos contrarrevolucionarios para promover la subversión y el sabotaje.

Pero si todo esto fracasaba, el golpe de gracia al país sería dado en el terreno de la violencia contrarrevolucionaria y militar. Utilizando elementos seudorrevolucionarios, antiguos agentes de la tiranía y desafectos de toda clase, organizó y suministró recursos económicos y equipos a numerosas bandas armadas contrarrevolucionarias en las montañas del Escambray. Allí quiso constituir, rememorando las acciones contrarrevolucionarias de la nobleza y el clero reaccionario de Francia después de 1789, una especie de Vendée frente a la revolución, no obstante que la mayoría de los campesinos de la región y los obreros agrícolas estaban firmemente unidos a la causa del pueblo. Estas bandas armadas fueron organizadas después en todas las provincias, incluso en La Habana. Eran suministradas descaradamente por mar y por aire desde Estados Unidos. Cometieron numerosos y abominables crímenes contra maestros, estudiantes alfabetizadores, militantes revolucionarios, obreros, campesinos y administradores de la economía popular. La lucha contra estas bandas costó a nuestro pueblo numerosas vidas y a la economía cientos de millones de pesos.

En las ciudades los sabotajes a centros de producción costaron la sangre preciosa de valiosos hijos de nuestro pueblo trabajador.

Parejamente a esto se organizó la expedición mercenaria de Girón. Guatemala y otros países latinoamericanos prestaron desvergonzadamente sus territorios para estas agresiones. Los aviones que atacaron nuestras bases aéreas al amanecer del 15 de abril de 1961 traían insignias de nuestra Fuerza Aérea. Varios de ellos aterrizaron después en terri-

torio de Estados Unidos, mientras el representante de ese país en las Naciones Unidas declaraba con tranquilo cinismo que eran aviones cubanos que se habían sublevado contra el régimen. Una fuerza mercenaria, con el más moderno equipo bélico, desembarcaba dos días después en la Bahía de Cochinos para iniciar la invasión del país. El objetivo claro era ocupar un espacio del territorio cubano, constituir un gobierno provisional y solicitar la intervención de la OEA, es decir de Estados Unidos.

La fulminante respuesta de nuestro pueblo, que en menos de 72 horas aplastó al ejército mercenario, frustró los planes tan esmeradamente elaborados por la CIA y el Pentágono.

No quedaba en el terreno militar sino una alternativa a los Estados Unidos: la invasión directa a Cuba. Hacer con nuestro país lo que después hicieron con Viet Nam. La firme convicción de que el imperialismo yanqui, en un momento dado y utilizando cualquier pretexto, lanzaría sus fuerzas militares en un ataque directo contra Cuba, y nuestro criterio de que las medidas propuestas para prevenirlo fortalecerían al campo socialista en su conjunto, determinaron nuestra decisión de suscribir el Acuerdo cubano-soviético sobre el establecimiento de armas nucleares en nuestro territorio, que originaron después la Crisis de Octubre.

Estados Unidos no se resignó al derecho soberano de nuestro país a decidir sobre sus relaciones internacionales y adoptar las medidas pertinentes para su defensa. Ello puso seriamente en peligro la paz mundial. La guerra se evitó afortunadamente para toda la humanidad. Pero el gobierno de Estados Unidos tuvo la oportunidad de comprobar hasta dónde su descabellada, abusiva y aventurera agresión contra un pueblo pequeño e indoblegable podía conducir a una catástrofe y hasta dónde, en el mundo de hoy, su omnipotencia imperial tenía un límite infranqueable en la fuerza creciente y la solidaridad del campo revolucionario. Como parte de la solución se vieron obligados al compromiso de no invadir Cuba. A los cubanos nos costó entonces comprender en todo su alcance el valor de aquella fórmula; hoy después de 13 años vemos objetivamente que la Crisis de Octubre de 1962 significó una victoria del campo revolucionario. La URSS es ahora más poderosa que en-

tonces, la correlación de fuerzas ha variado considerablemente en favor de las fuerzas revolucionarias, y Estados Unidos no pudo eludir el cumplimiento de aquel compromiso.

Dada la alternativa terrible de guerra que surgió, la victoria consistió en preservar la paz en uno de sus momentos de mayor riesgo, sin sacrificar los objetivos políticos fundamentales. El éxito aparente del imperialismo se ha disuelto con el tiempo como pompa de jabón. Después de aquella escalofriante prueba incluso la guerra fría comenzó a ceder.

Aunque después de esa fecha fueron organizadas por el gobierno de Estados Unidos bases militares en Centroamérica y la Florida para realizar ataques piratas contra nuestras costas, muchos de los cuales se llevaron a cabo, estos hechos constituían los últimos zarpazos de orgullo imperial herido, pero impotente. El comprometimiento ulterior de Estados Unidos en Viet Nam y la heroica resistencia de ese pueblo hermano, terminaron por reducir progresivamente la acción militar contra Cuba y nuestro pueblo pudo disfrutar de un período de relativa paz.

Para los que preguntan cómo es posible que Cuba a 90 millas de Estados Unidos se haya librado de una guerra devastadora como la que sufrió Viet Nam a 20 mil kilómetros de distancia, los hechos referidos lo explican perfectamente.

A grandes rasgos es así: en la guerra de liberación, creyeron que se trataba de un simple problema de orden interno y que el ejército de Batista, con la ayuda de los asesores yanquis, aplastaría a los combatientes. Entonces ni siquiera sospechaban su potencialidad revolucionaria. Cuando fueron a maniobrar para sustituir a Batista e impedir el triunfo revolucionario, imaginándose que disponían de tiempo, la fulminante ofensiva del ejército rebelde a fines de 1958 los sorprendió. El primero de enero de 1959 no había ya ejército mercenario en Cuba. Ofensiva diplomática, presiones políticas, brutal agresión económica que vinieron después también fracasaron. Subversión, bandas armadas contrarrevolucionarias, ataque a Playa Girón: aplastamiento de la invasión sin tiempo a la OEA para intervenir, liquidación de las bandas armadas. Por último, intenciones evidentes de

invadir a Cuba: Crisis de Octubre y compromiso de no realizar un ataque militar directo contra nuestra patria.

Cada uno de los pasos fundamentales que dio o quiso dar el imperialismo llegaba demasiado tarde y en todos los casos estuvieron preñados de subestimación al pueblo de Cuba, su capacidad de resistencia y su espíritu de combate.

De este modo nuestro pueblo, con su firmeza y decisión heroica en cada instante, apoyado en la solidaridad revolucionaria internacional, se libró de peligros que habrían costado la vida a millones de sus hijos e infinita destrucción material.

Debe añadirse que la Agencia Central de Inteligencia durante muchos años organizó decenas de atentados contra la vida de los dirigentes de la Revolución Cubana. Las armas más sofisticadas, como venenos capaces de matar ciudades enteras, pistolas con silenciador y balas microscópicas envenenadas, que no dejaban prácticamente huellas en la piel; lapiceros equipados con agujas minúsculas, que podrían ser usados sin que la víctima se percatase de ello para inocular pavorosos productos tóxicos de efecto retardado, que mataban sin que pudiera diagnosticarse después la causa del fallecimiento, se encontraban en el arsenal de recursos de la CIA para estos fines, aparte de fusiles con mira telescópica, bazucas, cañones sin retroceso, ametralladoras, explosivos y otros medios más convencionales, que muchas veces entregaron a sus agentes para realizar los atentados. Connotados miembros de la mafia fueron contratados también para estos propósitos. Hoy se conoce una parte de esta tenebrosa página de terror oficial por propia confesión de una comisión del Senado de Estados Unidos. Jamás en la historia de las relaciones internacionales se habían sistematizado semejantes prácticas, que en este caso eran realizadas por un estado poderoso y moderno, contra la vida de dirigentes de otro país. Este hecho reviste por sí mismo una connotación insólita. Ni una sola voz, sin embargo, en el concierto de la OEA se ha levantado para hacer una denuncia de tan criminales prácticas, y esa fue la institución infame que, por encontrar al marxismo-leninismo, incompatible con el sistema, nos expulsó de sus filas e invocando la subversión años después

nos condenó a brutales medidas de bloqueo económico y aislamiento político.

Los organismos de seguridad del Estado revolucionario, con la eficaz ayuda de los Comités de Defensa de la Revolución y de todo el pueblo, destrozaron estos planes de la CIA, y ello sin dudas constituyó otra brillante victoria de la revolución.

Nuestro pueblo respondió contundentemente a cada una de las agresiones del imperialismo:

- El 26 de octubre de 1959 se crearon las Milicias Nacionales Revolucionarias.
- El 5 de marzo de 1960 se lanzó la consigna de Patria o Muerte en el entierro de los mártires de la Coubre.
- El 8 de mayo de ese mismo año se restablecieron las relaciones diplomáticas con la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.
- El 6 de agosto se nacionalizaron las refinerías de petróleo, las empresas de electricidad y teléfono y 38 centrales azucareros, propiedades, todas de empresas norteamericanas. [Véase el Apéndice de este libro].
- El 2 de septiembre se aprobó la Primera Declaración de La Habana.
- El 28 de septiembre, en acto de masas, bajo el eco de los estallidos de bombas contrarrevolucionarias, se crearon los Comités de Defensa de la Revolución.
- El 13 de octubre de ese mismo año se nacionalizan todos los bancos y 383 grandes empresas económicas. [Véase el Apéndice].
- Un día después, el 14 de octubre, se dictó la Ley de Reforma Urbana.

El programa del Moncada se había cumplido en lo esencial y la Revolución Cubana, en medio de épica lucha ant imperialista, pasaba a la etapa socialista [...]

APENDICE

LAS EMPRESAS MONOPOLISTAS EXPROPIADAS

[Reproducimos a continuación algunos de los decretos del Consejo de Ministros del Gobierno Revolucionario de Cuba, que formalizan las más importantes expropiaciones y nacionalizaciones realizadas, en forma fulminante, en el segundo semestre de 1960. Cabe recordar que en el caso de algunas empresas claves medió la previa intervención de las mismas por el Estado y que otras leyes revolucionarias no recogidas aquí —como las de la reforma agraria, la nacionalización de la banca y la de reforma urbana— también formalizaron la liquidación de sectores importantes del capital monopolista extranjero y nacional: *National City Bank, First National Bank, hoteles Havana Hilton, Havana Riviera, Nacional, etcétera*].

1) Decreto del 6 de agosto de 1960*

[...] POR CUANTO: En la fundamentación de la expresada Ley [la No. 851 del 6 de julio de 1960], se contempló la actitud asumida por el Gobierno y el Poder Legislativo de los Estados Unidos de Norteamérica, de constante agre-

* Tomado de *Obra Revolucionaria*, Imprenta Nacional de Cuba, La Habana, 9 de agosto de 1960, No. 17, pp. 8-9, del texto leído por el comandante Fidel Castro en el acto de clausura del Congreso Latinoamericano de Juventudes el 6 de agosto de 1960.

sión con fines políticos, a los fundamentales intereses de la economía cubana, evidenciada en la Enmienda acordada por el Congreso de dicho país a la Ley Azucarera, mediante la cual se concedieron facultades excepcionales al Presidente de dicha nación, para reducir la participación en el mercado azucarero del mencionado país, a los azúcares cubanos, como arma de acción política contra Cuba.

Por cuanto: El Ejecutivo del Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, haciendo uso de las expresadas facultades excepcionales, y en notoria actitud de agresión económica y política contra nuestro país, ha procedido a la reducción de la participación en el mercado norteamericano, de los azúcares cubanos, con la indiscutible finalidad de agredir a Cuba, y a su desarrollo y proceso revolucionario.

Por cuanto: Este hecho constituye una reiteración de la continuada conducta del Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, dirigida a evitar el ejercicio por nuestro pueblo de su soberanía, y su integral desenvolvimiento, correspondiendo así a los deleznable intereses de los monopolios norteamericanos, que han obstaculizado el crecimiento de nuestra economía, y la afirmación de nuestra libertad política.

Por cuanto: Ante tales hechos, los que resuelven, conscientes de sus altas responsabilidades históricas, y en defensa legítima de la economía nacional, están en la obligación de proveer las medidas necesarias para contrarrestar el daño causado por las agresiones de que ha sido objeto nuestra Nación.

Por cuanto: De conformidad con nuestro ordenamiento constitucional y legal, en ejercicio de nuestra soberanía, y como medida legislativa interna, entendiendo que resulta conveniente, ante la consumación de las medidas agresivas a que se refieren los *por cuantos* anteriores, [. . .] proceder a la expropiación forzosa, a favor del Estado, de bienes y empresas propiedad de personas jurídicas nacionales de los Estados Unidos de Norteamérica, como decisión justificada,

por la necesidad que tiene la Nación de resarcirse de los daños causados en su economía, y afirmar la consolidación de la independencia económica del país.

Por cuanto: La Compañía Cubana de Electricidad y la Cuban Telephone Company han constituido un ejemplo típico de monopolio extorsionista y explotador, que han succionado y burlado durante largos años la economía de la Nación y los intereses del pueblo.

Por cuanto: Las Compañías Azucareras se apoderaron de las mejores tierras de nuestro país y al amparo de la Enmienda Platt, cláusula ominosa y cercenadora de la economía nacional que facilitó la invasión del país por el capital imperialista [...] que [ha] recuperado muchas veces el valor de lo invertido.

Por cuanto: Las compañías petroleras estafaron de manera continuada la economía de la Nación, cobrando precios de monopolio, que significaron durante muchos años la erogación cuantiosa de divisas, y en el afán de perpetuar sus privilegios desacataron las leyes de la Nación y fraguaron un criminal plan de boicot contra nuestra Patria, obligando al Gobierno Revolucionario a su intervención.

Por cuanto: Es deber de los pueblos de América Latina propender a la recuperación de sus riquezas nacionales, sus trayéndolas del dominio de los monopolios de intereses foráneos que impiden su progreso, promueven la ingerencia política y menoscaban la soberanía de los pueblos subdesarrollados de América.

Por cuanto: Cuba ha de ser ejemplo luminoso y estimulante para los pueblos hermanos de América y todos los pueblos subdesarrollados del mundo, en su lucha por librarse de las garras brutales del imperialismo.

POR TANTO: En uso de las facultades de que estamos investidos, de conformidad con lo dispuesto en la Ley No. 851 del 6 de julio de 1960.

RESOLVEMOS:

PRIMERO: Se dispone la nacionalización, mediante la expropiación forzosa, y por consiguiente se adjudican a favor del Estado Cubano, en pleno dominio, todos los bienes y empresas ubicados en el territorio nacional, y los derechos y acciones emergentes de la explotación de esos bienes y empresas que son propiedad de las personas jurídicas y nacionales de los Estados Unidos de Norteamérica, y operadoras de empresas en que tienen interés predominante nacionales de dicho país, que a continuación se relacionan:

1. Compañía Cubana de Electricidad
2. Compañía Cubana de Teléfonos
3. Esso Standard Oil, S. A., División de Cuba
4. Texas Company West Indian
5. Sinclair Cuba Oil Company, S. A.
6. Central Cunagua, S. A.
7. Compañía Azucarera Atlántica del Golfo, S. A.
8. Compañía Central Altagracia, S. A.
9. Miranda Sugar States
10. Compañía Cubana, S. A.
11. The Cuban American Sugar Mill
12. Cuban Trading Company
13. The New Tuinucú Sugar Company
14. The Francisco Sugar Company
15. Compañía Azucarera Céspedes
16. Manatí Sugar Company
17. Punta Alegre Sugar Sales Company
18. Baraguá Industrial Corporation of New York
19. Florida Industrial Corporation of New York
20. Macareño Industrial Corporation of New York
21. General Sugar States
22. Compañía Azucarera Vertientes Camagüey de Cuba
23. Guantánamo Sugar Company
24. Compañía Azucarera Soledad, S. A.
25. Central Ermita, S. A. [...]

2) *Decreto del 13 de octubre de 1960**

[...] **POR CUANTO:** La obra creadora de la Revolución, en sus múltiples aspectos, está basada fundamentalmente en el pleno desarrollo económico de la Nación.

Por cuanto: Es evidente que ese desarrollo no puede lograrse sino mediante la planificación adecuada de la economía, el aumento y racionalización progresiva de la producción y el control nacional de las industrias básicas del país.

Por cuanto: Muchas de las grandes empresas privadas del país lejos de asumir una conducta consecuente con los objetivos y metas de la transformación revolucionaria de la economía nacional, han seguido una política contraria a los intereses de la Revolución y del desarrollo económico, cuyos signos más evidentes y notorios han sido el sabotaje a la producción; la extracción del numerario sin reinversiones adecuadas; la utilización exagerada de los medios de financiamiento sin empleo del propio capital operativo, con la ostensible finalidad de acumular efectivo y de invertirlo en el extranjero previa obtención clandestina de divisas; y el abandono frecuente de la dirección directa de las fábricas, lo que, en muchas ocasiones, ha obligado a la intervención por el Ministerio del Trabajo en evitación preventiva de la crisis laboral que el cierre o la disminución de la producción puedan crear [...]

Por cuanto: El proceso revolucionario impuso la necesidad de dictar leyes cuyo contenido de beneficio popular tendía a liquidar los privilegios de ciertos núcleos económicos, los que, reaccionando violentamente ignoraron y violaron esas leyes, llegando aun al extremo de financiar con los dineros mal adquiridos a grupos de contrarrevolucionarios en franca alianza con el imperialismo financiero internacional, y constituye la mejor respuesta a esas actividades que el Gobierno Revolucionario con severa valentía, pro-

* Tomado de *Obra Revolucionaria*, Imprenta Nacional de Cuba, La Habana, 17 de octubre de 1960, No. 27, pp. 45-50.

mulgue las leyes necesarias a la defensa y consolidación de la Revolución Cubana.

Por cuanto: Es deber del Gobierno Revolucionario tomar las medidas que demandan las circunstancias expuestas en los *por cuantos* anteriores y adoptar fórmulas que liquiden definitivamente el poder económico de los intereses privilegiados que conspiran contra el pueblo, procediendo a la nacionalización de las grandes empresas industriales y comerciales que no se han adaptado ni se podrán adaptar jamás a la realidad revolucionaria de nuestra Patria, y a la vez brindar efectivas garantías y a facilitar por distintos medios el normal desenvolvimiento de todas aquellas empresas pequeñas y medias cuyos intereses pueden y deben coincidir con los grandes intereses de la Nación.

Por cuanto: La nacionalización debe verificarse mediante la expropiación forzosa de dichas empresas industriales y comerciales, según lo autoriza el Artículo 24 de la Ley Fundamental de la República.

POR TANTO: En uso de las facultades que le están conferidas, el Consejo de Ministros resuelve dictar la siguiente,

LEY N° 890

ARTÍCULO 1: Se dispone la nacionalización mediante la expropiación forzosa de todas las empresas industriales y comerciales, así como las fábricas, almacenes, depósitos y demás bienes y derechos integrantes de las mismas, propiedad de las siguientes personas naturales o jurídicas:

[En esta fecha se nacionalizaron también todos los bancos, mediante un decreto distinto que comprendió a las instituciones cubanas y norteamericanas. El decreto que aquí se transcribe en sus principales estipulaciones, abarcó 383 grandes empresas, incluyendo 105 ingenios azucareros, 24 destilerías y fábricas de bebidas alcohólicas, 127 plantas industriales diversas, 74 comercios, 11 salas cinematográficas, etcétera. Entre las empresas extranjeras afectadas por este decreto están las siguientes: Hershey Corporation, operadora del Central "Hershey"; Rosario Sugar Company, operadora del Central "Rosario"; The Hires Sugar Company, operadora del Central "Dos Rosas"; North American

Sugar Company, operadora del Central "Narcisa"; Caribbean Sugar Producing Company, operadora del Central "Victoria"; Antilla Sugar Estates, operadora del Central "Báguanos"; Belona Sugar Company, operadora del Central "Baltony"; Cuban Canadian Sugar Company, operadora del Central "Río Cauto"; Santa Lucía Company, S. A., operadora del Central "Santa Lucía"; Antilla Sugar Estates, operadora del Central "Tacajó"; The Francisco Sugar Co.; Nauya Distilling Co.; Cía. Mennen de Cuba, S. A.; Pittsburgh Plate Glass International, S. A.; The Sherwin Williams Co. of Cuba, S. A.; Dupont Interamerican Chemical Co. Inc.; Panam Products Co., S. A.; The Bohon Trading Corp.; Gold Seal Hosiery, S. A.; Azze Hosiery Mills, S. A.; Ribbon Fabric Co. of Cuba, S. A.; Glamour Textile, S. A.; Hershey, S. A.; Hershey Terminal Railroad; The Cuba Railroad Company; Compañía Ferrocarrilera de Guantánamo y Occidente; Master Electric, S. A. N. T.]

[...] ARTÍCULO 5: Las expropiaciones y consecuentes nacionalizaciones y adjudicaciones a favor del Estado Cubano de las empresas señaladas en el Artículo 1 de esta Ley, se hacen extensivas a las empresas subsidiarias o colaterales de aquéllas, lo cual se llevará a efecto por medio de resoluciones que dictarán los jefes de los organismos o departamentos del Estado a quienes se les encomiende la dirección y administración de las empresas expresamente expropiadas por esta Ley [...]

ARTÍCULO 7: Los medios y formas de pago de las indemnizaciones que correspondan a las personas naturales y jurídicas afectadas por las expropiaciones que se disponen en esta Ley, serán reguladas mediante una Ley posterior [...]

MEDIDAS Y ABREVIATURAS

1 caballería = 33.2 acres = 13.4 ha

1 tonelada larga española = 2 240 lb españolas
= 1 030 toneladas métricas

1 saco de 325 lb españolas = 13 arrobas = 149.5 kg

1 arroba = 11.5 kg

c/lb = centavo por libra (en cotización azucarera)

CIF = costo, seguro y flete

Co. = company = compañía

Corp. = corporation = corporación

EUA = Estados Unidos de Norteamérica

LAB = FOB = libre a bordo

BIBLIOGRAFIA SELECCIONADA DE AUTORES CITADOS

Lo medular de este ensayo se ha elaborado sobre la base de material documental de las empresas yanquis —particularmente las azucareras— que actuaron en Cuba entre 1898 y 1958.

Ese material incluyó reportes anuales (de los presidentes a los accionistas de las empresas), balances de contabilidad, circulares en la Bolsa de Nueva York, correspondencia interna de administraciones de centrales azucareros y buena parte de toda la variada y, por lo demás, voluminosa papelería que produjeran aquellas compañías durante el lapso de seis décadas estudiado. Como contrapartida de ese trabajo de investigación fue necesario también analizar el desenvolvimiento de la economía norteamericana y, muy singularmente, el de sus círculos financieros, a manera de poder establecer las debidas correlaciones con los intereses que vinieron a establecerse en Cuba. En esta última labor se utilizaron, como fuentes básicas, los repertorios norteamericanos disponibles (*Who's who* generales y especializados en ediciones desde principio de siglo) y también la valiosísima bibliografía clásica sobre el tema de la oligarquía en los propios Estados Unidos: desde la Tarbell y Myers (principios de siglo) hasta T. Menshikov (década del '60), pasando por Lundberg, Rochester, Perlo y tantos otros. Por supuesto, resultaron asimismo imprescindibles una serie de

trabajos —libros, folletos, artículos— específicos sobre la historia económica de Cuba y redactados por autores cubanos y extranjeros. A estas últimas fuentes de consulta, precisamente es a lo que se refiere la siguiente bibliografía, que tiene un carácter más bien selectivo.

- Abbot, Abiel: *Cartas*, La Habana, Consejo Nacional de Cultura, 1965.
- Alienes y Urosa, Julián: *Características fundamentales de la economía cubana*, La Habana, Editorial Cenit, 1950.
- Allen, Frederick Lewis: *The lords of creation*, Harper & Brothers, New York, 1935.
- : *The great Pierpont Morgan*, New York, Brothers Publishers, 1949.
- Beard, Charles A.: *The rise of american civilization*, New York, The Macmillan Company, 1962.
- Bemis, Samuel Flagg: *John Quincy Adams*, Alfred A. Knopf, New York, 1956.
- Birmingham, Stephen: *Our growd*, Harper & Row, New York, 1967.
- Calvache, Ing. Antonio: *Historia y desarrollo de la minería en Cuba*, La Habana, 1944.
- Chinard, Gilbert; *Thomas Jefferson*, Little, Brown & Co., Boston, 1943.
- Cresson, W. P.: *James Monroe*, University of N. Carolina Press, 1946.
- Cuba Económica y Financiera: (Revista y anuarios), La Habana, Cuba.
- Daniel, Josephus: *The Wilson Era*, University of N. Carolina Press, 1946.
- Department of Commerce, USA: *Investment in Cuba*, Washington, 1956.
- Domhoff, G. William: *The higher circles*, Vintage Books Edition, New York, 1971.
- FAR, Dirección Política: *Historia de Cuba*.
- Farr & Co.: *Manual of sugar companies*, New York, Farr & Co., 1924 a 1958.

- Faulkner Underwood, Harold: *Historia económica de los Estados Unidos*, Buenos Aires, Editorial Nova, 1956.
- Foreign Policy Association: *Problems of the New Cuba*, New York, 1935.
- Foreign Relations of the United States: (Colección) US Government Printing Office, Washington.
- Fortune: (Revista), New York, USA.
- Friedlender, H. E.: *Historia económica de Cuba*, Editorial Montero, La Habana, 1944.
- Furtado, Celso: *La economía latinoamericana, desde la Conquista ibérica hasta la Revolución cubana*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1970.
- Guerra, Ramiro: *Azúcar y población en las Antillas*, La Habana, Imprenta Nacional de Cuba, 1942.
- Holbrook, Stewart H.: *The Age of the Moguls*, New York, The Country Life Press, 1953.
- Ibarra, Jorge: (Trabajos varios), La Habana.
- Jenks, Leland H.: *Nuestra colonia de Cuba*, Buenos Aires, Editorial Palestra, 1959.
- Lech, Margaret: *In the days of McKinley*, Harper & Brothers, New York, 1959.
- Lenin, V. I.: *Obras Escogidas*, tomo I, Moscú, Ediciones en Lenguas Extranjeras, 1960.
- Le Riverand, Julio: *Historia económica de Cuba*, Instituto del Libro, La Habana, 1967.
- Locker, Michael: (Artículos varios), North American Congress on Latin America (NACLA), New York.
- Lockmiller, David A.: *Enoch H. Crowder*, University of Missouri, 1955.
- Lundberg, Ferdinand: *The rich and the super-rich*, Bantam Book, New York, 1968.
- : *America's 60 Families*, Vanguard Press, New York, 1937.
- Madden, Richard R.: *La Isla de Cuba*, La Habana, Consejo Nacional de Cultura, 1964.
- Martínez Ortiz, Rafael: *Cuba. Los primeros años de independencia*, París, Editorial Le Livre, 1929.

- Menshikov, S.: *Millionaires and managers. Structure of US financial oligarchy*, Moscú, Progress Publishers, 1969.
- Morrison y Commager, Samuel Eliot y Henry Steele: *Historia de los Estados Unidos de Norteamérica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1950.
- Myers, Gustavus: *History of the great american fortunes*, The Modern Library, New York, 1936.
- Naciones Unidas: *El financiamiento externo de A. Latina*, New York, 1955.
- Nejvins, Allan: *John D. Rockefeller*, New York, Charles Scribner's Sons, 1941.
- Pazos y Cubillas, Felipe y José M.: *El problema monetario de Cuba*, La Habana, Imprenta La Verónica, 1940.
- Pedroza Puertas, Rafael: *5 siglos de industria azucarera cubana*, La Habana, MINAZ, sin fecha.
- Perlo, Víctor: *The empire of high finance*, New York, International Publishers, 1957.
- Pino-Santos, Oscar: *El imperialismo norteamericano en la economía de Cuba*, La Habana, Editorial Lex, 1960.
- : *Historia de Cuba. Aspectos fundamentales*, La Habana, Editora Universitaria, 1964.
- Portuondo del Prado, Fernando: *Historia de Cuba*, Editorial Minerva, La Habana, 1957.
- Pratt, Julius W.: *Expansionist of 1898*, John Hopkins Press, 1936.
- Rivero Muñoz, José: *Tabaco: su historia en Cuba*, La Habana, Instituto de Historia de la Academia de Ciencias de la República de Cuba, 1965.
- Roca, Blas: *Los fundamentos del socialismo en Cuba*, Ediciones Populares, La Habana, 1960.
- Rochester, Anna: *Rulers of America*, International Publishers, New York, 1937.
- Rodríguez, Carlos Rafael: *El desarrollo económico de Cuba*, La Habana, 1957.
- Salas Quiroga, Jacinto: *Viajes*, Consejo Nacional de Cultura, La Habana, 1964.
- Seligman Shoup, Edwin R. A. y Carlos S.: *A report on the*

- revenue system of Cuba*, Carasa y Cía. S. en C., La Habana, 1932.
- Smith, Robert F.: *The United States and Cuba: business and diplomacy*, Bookman Associates, New York, 1962.
- Torras, Jacinto: (Artículos de prensa), La Habana.
- Wallich, Henry C.: *Problemas monetarios de una economía de exportación*, Banco Nacional de Cuba, 1953.
- Winker, John K.: *Morgan the Magnificent*, Garden City Publishing Co. Inc., Garden City, New York.

La Oligarquía Yanqui en Cuba —ensayo premiado por la Casa de las Américas en 1973— es un trabajo que, al conjugar con acierto el enfoque histórico y el tratamiento sistemático, consigue explicar en forma coherente, bien fundada y clara la acción imperialista en Cuba, haciendo girar esta explicación sobre la gran empresa monopolista, mecanismo fundamental de esa acción. Toda vez que Pino Santos logra poner en claro los resortes básicos y la esencia misma de la acción imperialista en Cuba, supera la descripción de un caso particular, arribando a planteamientos generales, válidos para todo el continente...”

El presente volumen “...no solo contribuye de manera importante a acrecentar nuestros conocimientos teóricos sino, en especial, a orientar... la lucha antiimperialista que hoy libra la América Latina...”

Sergio Ramos Córdova



EDITORIAL NUESTRO TIEMPO