Revista Mexicana del Caribe

Publicación semestral Año IV, núm. 8, 1999 Chetumal, Quintana Roo

Consejo interno

Carlos Macías Richard Gabriel A. Macías Zapata Martín Ramos Díaz
(Editor responsable)

Ma. Eugenia Varela Carlos
(Editora asociada)

Margaret Shrimpton
(Editora en lengua inglesa)

Laura Muñoz Mata
(Coordinadora de este número)

Comité editorial

Armando Lampe (Aruba), George Lamming (Barbados), Ángel Cal (Belice), Joseph Palacio (Belice), Nina S. de Friedemann (Colombia), Franz Hinkelammert (Costa Rica), Enrique Baltar (Cuba), Julio Le Riverend† (Cuba), Emilio Jorge Rodríguez (Cuba), Lizabeth Paravisini (Estados Unidos), Hilbourne Watson (Estados Unidos), Murdo MacLeod (Estados Unidos), Martha Otis (Estados Unidos), Clive Thomas (Guyana), Suzy Castor (Haití), Laënnec Hurbon (Haití), Norman Girvan (Jamaica), Héctor Aguilar Camín (México), Alfredo César Dachary (México), Esteban Krotz (México), Patricia Moreno Casasola (México), Laura Muñoz Mata (México), Esperanza Tuñón (México), Silvio Zavala (México), Juan José Baldrich (Puerto Rico), Humberto García Muñiz (Puerto Rico), Aarón Ramos (Puerto Rico), Jorge Rodríguez Beruff (Puerto Rico), Pablo A. Maríñez (República Dominicana), Glenn Sankatsing (Surinam), Rita Giacalone (Venezuela)

Incluida en el Índice de Revistas Mexicanas de Investigación Científica y Tecnológica, Conacyt

Revista mexicana del caribe

Publicación semestral Año IV Chetumal, Quintana Roo

8

ciesas

Instituto Mora

UQROO

Revista Mexicana del Caribe

Publicación semestral Año IV, núm. 8, 1999 Chetumal, Q. Roo

Diseño publicitario y asistencia editorial: Tristana Hernández Villegas
Traducción al francés: Antoinette Nelken-Terner

La *Revista Mexicana del Caribe* es auspiciada por las siguientes instituciones:

- Universidad de Quintana Roo
- Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (Proyecto Chetumal)
- Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora
- Área del Caribe, Centro de Estudios Latinoamericanos (FCPyS, UNAM)
- Asociación Mexicana de Estudios del Caribe

Los artículos firmados son responsabilidad de los autores
Prohibida la reproducción de los artículos sin consentimiento del editor

Edición y Administración:
Blvd. Bahía y Comonfort s. n., col. del Bosque
Chetumal, Quintana Roo, México, 77010
Telfax: (983) 283-88, ext. 142. Correo: recaribe@correo.uqroo.mx
Página en línea: www.recaribe.uqroo.mx

Revista Mexicana del Caribe es un título registrado en la Dirección General del Derecho de Autor (SEP), con el número de reserva 000411/96
Certificado de licitud de título de la Secretaría de Gobernación: 9184
Certificado de licitud de contenido de la misma dependencia: 6838

Composición tipográfica, diseño, producción y cuidado editorial:
Sans Serif Editores, S.A. de C.V., tel. 5611 37 30, telfax 5611 37 37
serifed@prodigy.net.mx

Impreso en los talleres de Sans Serif Editores, S.A. de C.V.
Leonardo da Vinci 199, col. Mixcoac, 03910 México, D.F.

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data
Caribbean Area-Periodicals/*Revista Mexicana del Caribe:* Chetumal, Quintana Roo: v.: ill., 21 cm, Semiannual, in Spanish and English

ISSN: 1405-2962
Tiraje: 1 200 ejemplares

Portada: Emiliano di Cavalcanti, *Samba*, 1925. Tomado de *Artistas latinoamericanos del siglo xx*, Ayuntamiento de Sevilla/The Museum of Modern Art/ Comisaría de la Ciudad de Sevilla para 1992, 1992.

La edición e impresión de este número fue posible gracias al apoyo financiero del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y de las instituciones que figuran como auspiciadoras.

ÍNDICE

Artículos

PEDRO L. SAN MIGUEL
La ciudadanía de Calibán: poder y discursiva campesinista en la República Dominicana durante la era de Trujillo 6

CONSUELO NARANJO OROVIO E IMELCY BALBOA NAVARRO
Colonos asiáticos para una economía en expansión: Cuba, 1847-1880 32

MARÍA DEL ROSARIO RODRÍGUEZ DÍAZ
El Caribe en la estrategia norteamericana: el pensamiento geopolítico de Alfred T. Mahan 66

JORGE L. LIZARDI POLLOCK
Palimpsestos y heterotopías: el espacio y sus prácticas en el Viejo San Juan 90

JOSÉ A. PIQUERAS ARENAS
Azúcar y comercio: los confines del liberalismo cubano (1808-1814) 128

ANTONIO SANTAMARÍA GARCÍA
Un problema, múltiples intereses y dos enfoques historiográficos: la crisis de 1920-1921 en Cuba 158

Crítica

MARÍA TERESA CORTÉS ZAVALA
La casa cultural y la patria criolla: Luis Muñoz Rivera y el pensamiento autonomista de finales del siglo XIX en Puerto Rico 192

Archivos del Caribe

JOHANNA VON GRAFENSTEIN GAREIS
Fondos coloniales de México para el estudio del Caribe 214

ONE PROBLEM, MANY INTERESTS AND TWO HISTORIOGRAPHICAL POINTS OF VIEW

The 1920-1921 crisis in Cuba

ANTONIO SANTAMARÍA GARCÍA
Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, España

A Juan

RÉSUMÉ

Pendant la Première Guerre Mondiale, en fonction des conditions exceptionnelles du marché, l'économie cubaine a renforcé sa spécialisation dans l'élaboration de l'industrie sucrière. C'est pour cela que la crise de 1920-1921, résultat d'un ajustement de l'offre et de la demande aux conditions de l'après-guerre, constitua un évènement-clef dans l'histoire du pays. Indépendamment des causes de cette crise, principalement de caractère international, il est possible de détecter parmi les divers intérêts liés à la production, la commercialisation et le financement de l'élaboration du sucre, une série de mesures destinées à déterminer l'évolution du marché et les décisions politiques favorables à Cuba. Une partie de l'historiographie insulaire a tenté d'expliquer la crise par l'organisation de tous ces intérêts en deux groupes définis fondamentalement par la nationalité —Cuba ace aux États-Unis. Ce travail s'applique à montrer qu'il est impossible de reduire à des termes aussi simples l'explication d'un phénomène fort complexe qui, de plus, prenait place au moment où se produisait à Cuba une considérable transformation et dans la structure de la propriété et dans l'organisation patronale du secteur de l'industrie sucrière.

SAMENVATTING

De Cubaanse economie beleefde een suiker-boom tijdens de Eerste Wereld Oorlog wegens de uitzonderlijke marktvoorwaarden van toen. Daarom was de crisis van 1920-1921, die een resultaat was van de nieuwe relatie tussen vraag en aanbod in de na-oorlogse periode, een uitzonderlijk feit in de geschiedenis van het land. Onafhankelijk van de oorzaken van deze crisis, die vooral een internationaal karakter hadden, kan men een serie van handelingen aanwijzen die de markt en de politieke beslissingen hadden beinvloed ten behoeve van de particuliere belangen rond produktie, distributie en financiering van het suiker. De Cubaanse historiografie heeft tot un toe de crisis verklaard verwijzend naar twee belangengroepen, de Cubaanse tegenover de Noordamerikaanse. Het artikel argumenteert dat deze verklaring te simplistisch is gezien de complexiteit van het fenomeen, dat plaatsvond tijdens een periode van drastische veranderingen in de eigendomstructuur en de handelsorganisatie van de Cubaanse suiker sektor.

UN PROBLEMA, MÚLTIPLES INTERESES Y DOS ENFOQUES HISTORIOGRÁFICOS:

La crisis de 1920-1921 en Cuba*

ANTONIO SANTAMARÍA GARCÍA
Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, España

A Juan

RESUMEN

Durante la Primera Guerra Mundial, debido a las excepcionales condiciones del mercado, la economía cubana aumentó su especialización en la elaboración de azúcar. Por esa razón, la crisis de 1920-1921, resultado del ajuste de la oferta y la demanda a las condiciones de posguerra, fue un hecho clave en la historia del país. Con independencia de las causas de esa crisis, que fueron sobre todo de carácter internacional, es posible detectar entre los distintos intereses vinculados a la producción, comercialización y financiamiento del dulce una serie de acciones destinadas a determinar la evolución del mercado y las decisiones políticas en beneficio propio. Parte de la historiografía insular ha intentado explicar la crisis alineando todos esos intereses en dos grupos definidos, fundamentalmente, por su nacionalidad cubana frente a norteamericana. En este artículo mostramos que es imposible reducir a términos tan simples la explicación de un fenómeno sumamente complejo que, además, ocurrió en un momento en que se estaba operando una enorme transformación en la estructura de la propiedad y en la organización empresarial del sector azucarero cubano.

ABSTRACT

During the First World War, due to exceptional market conditions, the Cuban economy increased its specialization in sugar production. For this reason, the crisis of 1920-1921, which came as a result of the adjustment in supply and demand to the post war conditions, became a key issue in Cuba. Independently to the causes of that crisis, that were above all of an international character, it is possible to detect — amongst the different interests related to the production, commercialization and financing of sugar — a series of actions destined to determining the evolution of the

* Trabajo financiado por el proyecto PB 96-0868 (DGES) y por una beca posdoctoral de la Comunidad de Madrid. Quiero agradecer los comentarios y sugerencias que el doctor Alejandro García Álvarez y Margarita Lillo González hicieron al primer borrador de este artículo, así como la discusión que sobre el tema mantuve con Enrique Collazo, y los comentarios de dos lectores anónimos designados por la *Revista Mexicana del Caribe*.

market and the political decisions made in its own benefit. Part of the island historiography has tried to explain he crisis linking all those interests in two defined groups, basically according to nationality — Cuban versus North American. In this article we demonstrate that it is impossible to reduce so complex an issue to such simple terms, particularly when the crisis occurred in a moment when an enormous transformation in the structure of the ownership and business organization of the Cuban sugar sector was taking place.

Introducción

En 1920-1921 la economía cubana experimentó una crisis producto del reajuste de la economía mundial a las condiciones de posguerra. Dicha crisis fue resultado de una rápida deflación del precio del azúcar, el principal producto exportado por el país, tras un periodo de fuerte inflación en 1919-1920, que se desató cuando los Estados Unidos eliminaron la regulación que habían mantenido sobre el mercado y la cotización del dulce desde 1917, al declararle la guerra a Alemania.

La reducción de los precios arrastró a los bancos y, en general, a toda la economía cubana. Las casas bancarias que no contaban con el respaldo de compañías matrices extranjeras y que arriesgaron en el negocio del dulce, quebraron cuando la cotización cayó por debajo de los 10 centavos por libra,[1] cantidad por la cual fue pignorada la futura cosecha de azúcar por los productores.

Además de los efectos coyunturales, lo que sucedió en 1920-1921 tuvo importantes implicaciones sobre el desarrollo posterior de la industria azucarera, hasta tal punto que, como veremos, alteró las bases sobre las que se había asentado el sistema económico y sociopolítico cubano después de su independencia de España en 1898. Los historiadores, no obstante, se han ocupado poco de este tema y cuando lo han hecho ha sido en función de una serie de presupuestos, muchas veces con una gran carga ideológica, y han explicado fenómenos posteriores; principalmente, las causas de la Revolución de 1950. Tras lo que ocurrió con los precios del azúcar en la primera posguerra mundial es posible detectar la intervención de varios grupos que trataron de determinar la situación para que beneficiase lo más posible a sus respectivos intereses.

[1] Mientras no se indique lo contrario, los precios del dulce en este artículo se expresan en centavos de dólar de los Estados Unidos la libra de azúcar crudo (96 pol.) FOB (libre a bordo). Los datos sobre la producción cubana y europea son de Santamaría (1995), apéndice XII; la información acerca de los precios procede de Ballinger (1975, 26).

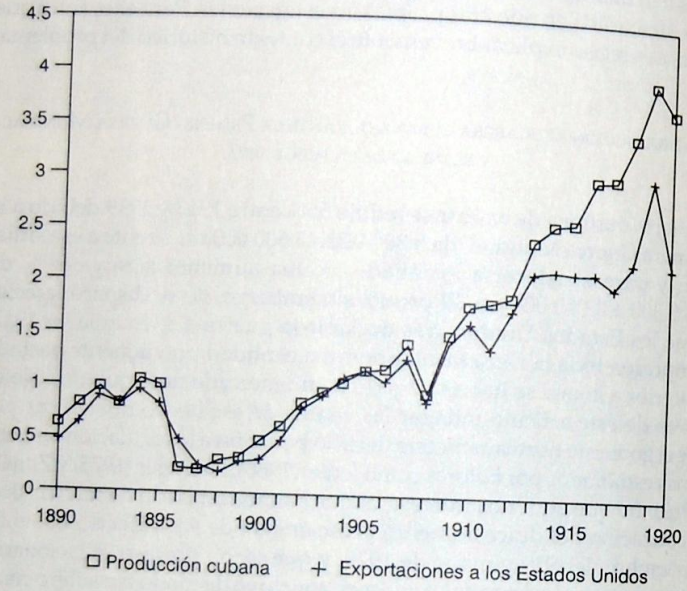
El objetivo de este artículo es analizar lo que sabemos hasta ahora de la crisis de 1920-1921, contrastar las dos posturas que los diferentes autores han mantenido en torno al tema, pero tomando partido por una de ellas, defendida en nuestras propias investigaciones. Para ello, antes que nada, es preciso explicar brevemente el contexto histórico del problema.

La producción azucarera cubana durante la Primera Guerra Mundial y el inicio de la posguerra

La oferta europea de azúcar se redujo 56% entre 1913 y 1919 debido a la Primera Guerra Mundial: de 8 300 000 a 3 600 000 tm. Frente a esa situación y para abastecer a los aliados, Cuba aumentó la suya 66%, de 2 400 000 a 4 010 000 tm. El precio, sin embargo, no se disparó, gracias a que los Estados Unidos, tras declarar la guerra a Alemania en 1917, compraron toda la zafra insular por una cantidad previamente pactada e inferior a la que se habría pagado en un mercado no regulado.[2] No es objeto de este artículo indagar las causas de ese hecho ni explicar por qué el gobierno norteamericano decidió poner fin a la regulación en 1919, temas estudiados por autores como Jenks (1966), Ballinger (1975) y Zanetti (1989). Lo que aquí nos interesa es que, como resultado de tal decisión, la cotización del dulce aumentó bruscamente de 4.9 a 19 cts./lib. entre noviembre de 1919 y mayo de 1920, y que dicho proceso inflacionario, conocido como la *danza de los millones*, concluyó de modo tan súbito como había empezado. En diciembre de 1920 sólo se pagaban 4.8 cts., cifra que siguió decreciendo hasta llegar a 2.4 cts. un año después. La fuerte caída del precio del dulce entre mediados de 1920 y finales de 1921 tuvo graves consecuencias para Cuba. Arruinó a muchos propietarios azucareros y arrastró a los bancos que habían arriesgado en exceso en el negocio y que no contaron con respaldo financiero exterior. Además, dejó al descubierto problemas estructurales de su economía, agravados por el efecto que sobre la misma tuvo la Primera Guerra Mundial. Según se aprecia en la gráfica 1, en 1913 el crecimiento de la producción insular

[2] Se denomina *zafra* a la recolección de la caña y molienda del azúcar. Por extrapolación el vocablo se usa también como sinónimo de producción. Otros términos utilizados en este artículo y relacionados con la industria azucarera son *ingenio* y *central*: fábrica de azúcar (hay diferencias entre ellos si nos referimos a la industria decimonónica, para el siglo XX se emplean como sinónimos), *hacendado*: propietario de un ingenio, y *colono*: cultivador de caña.

GRÁFICA 1. *Producción cubana de azúcar y exportaciones a los Estados Unidos, 1890-1920*



FUENTE: *Cuba Económica y Financiera* (1940, 58 y 68).

de dulce rompió su tradicional sincronización con el de la demanda de los Estados Unidos, su mercado natural; no obstante, debido al inicio del conflicto, los hacendados no se vieron obligados a reducir la oferta o a buscar nuevos clientes y, como hemos dicho, pudieron aumentarla para atender necesidades provocadas por la conflagración.

La guerra mundial agravó el problema de la desincronización entre el crecimiento de la oferta cubana de azúcar y la demanda norteamericana. Debido a ello, cuando los precios empezaron a caer, los Estados Unidos elevaron el arancel para proteger su industria, que operaba con costes mayores que la insular. Esto afectó las bases del sistema económico y sociopolítico en la Gran Antilla. En 1898, los Estados Unidos intervinieron en la guerra de independencia de Cuba contra España, vencieron a las tropas españolas y ocuparon la isla. El ejército de ocupación

cedió el poder al gobierno local en 1902, tras imponer una enmienda a la Constitución de la República que limitaba su soberanía y establecía una especie de protectorado sobre ella. Esa situación se fundamentaba en la fuerte vinculación económica de ambos países, consolidada en un tratado de reciprocidad comercial, suscrito también en 1902, que ofrecía rebajas arancelarias al azúcar y al tabaco cubano a cambio de ventajas similares para las importaciones norteamericanas en las aduanas insulares. Explicar *grosso modo* las bases sobre las que se asentó su sistema económico y sociopolítico permite comprender el efecto que tuvo para Cuba la citada ruptura del sincronismo entre el crecimiento de su oferta de dulce y la demanda de los Estados Unidos, agravada por la guerra, y la elevación del arancel azucarero norteamericano. Además, ello ocurrió en un momento en que su economía dependía más de ese artículo y de aquella demanda, pues el aumento de la zafra durante el conflicto restó recursos a otras actividades productivas con las que se hubiera podido enfrentar una eventual crisis;[3] por otra parte, después de 1918 los países europeos establecieron barreras proteccionistas para favorecer la recuperación de sus industrias remolacheras. Por esas razones, la historiografía considera que tras la recesión de 1920-1921 existieron los mismos factores que causaron la de 1930 (Le Riverend, 1985, 615-618), aunque en 1920-1921 no se contrajo el flujo externo de capital, lo que evitó que la deflación redujera la producción y exportación de dulce. Es más, en otros trabajos (Santamaría, 1994 y 1995) demostramos que ese capital financió un incremento de ambas para hacer rentable la capacidad instalada durante la guerra y mantener los mercados conseguidos gracias a ella. El modo en que se resolvió la crisis de 1920-1921 en Cuba, por tanto, acrecentó su dependencia económica del azúcar y de la demanda norteamericana y saturó el mercado al permitir que su oferta de dulce siguiese creciendo, a la vez que se recuperaba la de aquellos lugares en que se había reducido con la guerra. A medio plazo esto deprimió los precios y, de inmediato, coadyuvó para que los países europeos y los

[3] Las exportaciones insulares crecieron durante la Primera Guerra Mundial más que las de otros países de América Latina. Además, en muchos de estos últimos las importaciones se redujeron también, pues el conflicto afectó la oferta industrial de sus abastecedores y dificultó los intercambios comerciales, lo que favoreció la sustitución en sus mercados, por artículos elaborados internamente. Cuba no tuvo ese problema ya que los Estados Unidos garantizaron su abastecimiento, de modo que el incremento del ingreso proporcionado por el sector externo tuvo un efecto menor sobre la producción local de bienes no exportables. Acerca de esos otros países latinoamericanos véase Thorp (ed.) (1988) y Cárdenas *et al.* (eds.) (1999), y sobre el caso cubano, Santamaría (1995, cap. III y 1999).

Estados Unidos continuasen elevando sus aranceles con el fin de proteger sus industrias frente a la cubana, más competitiva, y evitar que desaparecieran a causa de la deflación. El proteccionismo europeo y el norteamericano impidieron que tuviese éxito la estrategia de aumentar la producción y las exportaciones cubanas de dulce, sobrecapitalizó la industria azucarera y, además, empeoró los problemas de la economía insular, pues acudir al crédito externo para resolver las dificultades ocasionadas por la crisis de 1920-1921 agravó el impacto que sobre ella tuvo la contracción del mercado financiero en 1930 y la paralización del flujo internacional de capital.[4]

La historiografía y la crisis de 1920-1921

A pesar de que la importancia que tuvo para Cuba la crisis de 1920-1921 no deja lugar a dudas, carecemos de una investigación que la analice en todas sus dimensiones, aunque en los últimos años varios trabajos han mejorado el conocimiento del tema.[5] Tradicionalmente la historiografía había señalado esa importancia y examinado algunos aspectos del problema, sobre todo en estudios con objetivos más amplios, entre los que podemos mencionar historias generales o de la economía, como las citadas de Jenks (1966), Le Riverend (1985) o Zanetti (1989). Entre las obras más recientes ha seguido esa tendencia Ibarra (1992), Santamaría (1995 y 1996), Ibarra y Collazo (1998), y Toro y Collazo (1998), pero también encontramos algunos análisis monográficos, un breve libro de Collazo (1994) y nuestro artículo (Santamaría, 1994). Esos trabajos han abordado el problema desde distintos ángulos. En general, los de Ibarra se centran en el efecto de la crisis sobre la sociedad y la economía cubana a media-

[4] El precio del azúcar aumentó a corto plazo debido a que la crisis renana retrasó la recuperación de la oferta europea y una plaga de mosaico infestó los cañaverales de lugares como Puerto Rico o el sur de los Estados Unidos, pero en 1925, tras esa coyuntura, la cotización se redujo y se mantuvo deprimida hasta la Segunda Guerra Mundial. En cuanto al arancel, en 1921 la administración norteamericana incrementó la tarifa aplicada al dulce durante la Primera Guerra Mundial de 1.0048 a 1.6 cts./lib., y en 1922, tras fracasar una negociación para que los productores cubanos limitasen su zafra, volvieron a elevarla hasta 1.7648 cts. En Santamaría (1995, cap. III) desarrollamos con más profundidad todos estos temas, así como el del fracaso de la estrategia de aumentar la producción y las exportaciones de azúcar y el de los problemas ocasionados por haber acudido al crédito externo en 1920-1922.

[5] La historiadora norteamericana M. E. Speck estudia actualmente el tema. Esperamos en breve contar con sus trabajos.

no y largo plazo, los de Collazo en la banca y los nuestros en la industria azucarera. Los diferentes enfoques historiográficos sobre la crisis de 1920-1921 otorgan a las investigaciones sobre el tema un carácter complementario, pero también hay importantes discrepancias entre sus tesis acerca de las causas y los efectos del problema, particularmente entre las nuestras y las de Ibarra y Collazo. La importancia del tema para entender la historia de Cuba y el déficit de conocimiento que todavía tenemos sobre el mismo amerita, en nuestra opinión, una revisión de las tesis elaboradas al respecto y particularmente de las discrepancias encontradas. La crisis de 1920-1921, como la fuerte inflación que le precedió, no fue un fenómeno específicamente azucarero ni tampoco exclusivo de Cuba, "afectó sobre todo a los países que habían experimentado un mayor crecimiento económico durante la contienda, y en especial a los Estados Unidos" (Zanetti, 1989, 98). El aumento del precio a finales de 1919 atrajo azúcar desde distintos lugares del mundo hacia territorio estadounidense, saturó el mercado y causó la deflación; respondió, por tanto, a un movimiento natural de ajuste de la oferta y la demanda tras la guerra mundial, similar al que sufrieron otros bienes primarios. Casi todos los autores que han estudiado el tema coinciden en este hecho;[6] ahora bien, dentro de esa coyuntura es posible detectar el juego de diversos intereses vinculados a la producción, el comercio y la financiación del dulce, estadounidenses y cubanos, españoles u otros extranjeros afincados en la isla. En el análisis de su actuación y capacidad para determinar los resultados del proceso en beneficio propio y del efecto que ello tuvo radican las discrepancias a las que hacíamos referencia, focalizadas sobre todo en un artículo nuestro (Santamaría, 1994) y en Collazo (1994), únicos trabajos monográficos sobre el tema.

Parte de la historiografía cubana, sobre todo la más reciente, ha enfocado el estudio de la crisis de 1920-1921 con una simplificación y una carga ideológica que dificultan la comprensión de un fenómeno muy complejo, en especial por sus implicaciones, e incluso provocan contradicciones en sus propias tesis y conclusiones, y entre éstas y la información que las respalda. En general, el problema es que esos estudios suelen partir de manera apriorística de un presupuesto de base marxista construido, además, para dar una explicación global de la historia de

[6] Véanse por ejemplo Jenks (1966, 200-210), Ballinger (1975, 26-27), Le Riverend (1973, 169-179), Pino (1983, 373-376), Zanetti (1989, 98-100), Collazo (1994, 9 y 75), Santamaría (1995, cap. III) y Toro y Collazo (1998, 199-208).

Cuba en el siglo XX y, en particular, de las causas de la Revolución de 1959. Dicha explicación conduce a analizar todos los hechos y procesos ocurridos después de 1898 como parte de una confrontación entre dos fuerzas: la burguesía local, en alianza con el capital extranjero —fundamentalmente estadounidense—, calificada como "bloque oligárquico antinacional", y las clases populares, definidas por contraposición como "bloque nacional-popular". Es discutible que enfoques bipolares de este tipo sirvan para comprender la historia de Cuba en toda su complejidad, pero desde luego resultan insuficientes para entender sucesos concretos como el que nos ocupa. Así, siguiendo explícitamente a Ibarra (1992, 100-110), dice Collazo (1994, 9 y 75) que, independientemente de los factores externos que provocaron la crisis de 1920-1921, las causas y consecuencias de ésta se vieron agravadas por el enfrentamiento entre dicha "burguesía doméstica [...] azucarera, comercial y bancaria" y "los monopolios refinadores norteamericanos, liderados por la American Sugar Refining Co.", y que aquella primera,

> [...] puesta en la disyuntiva histórica de tener que liderar hasta sus últimas consecuencias un movimiento económico que desafiara su relación de dependencia neocolonial [...] y entrara en contradicción con los mecanismos de dominio imperialista [...] siempre se inclinaría por esta última alternativa en aras de preservar su supervivencia como clase.

Como señalamos anteriormente, la crisis de 1920-1921 fue producto de una oscilación cíclica depresiva de la economía mundial para ajustarse a las condiciones de la posguerra. Esto no excluye, más bien todo lo contrario, que sus causas y efectos se viesen condicionados también, en el caso concreto de Cuba, por la acción de distintos intereses vinculados a la producción, financiación y del comercio azucarero, tanto insulares como norteamericanos; lo discutible es afirmar que actuaron de forma polarizada de acuerdo con su nacionalidad. Frente a esa postura nosotros proponemos algo mucho más sencillo y razonable, acorde con los postulados básicos de la teoría económica y de los estudios sobre la lógica de la acción colectiva, aunque más difícil de explicar: cada empresario, banquero o comerciante relacionado con el negocio del azúcar —o en otras actividades que también se vieran afectadas por la crisis—, así como los representantes del gobierno cubano, incluso del norteamericano, procedieron en defensa de sus propios intereses. Con ese propósito, e intentando determinar en su favor la evolución del mercado y las

decisiones políticas, se definieron estrategias y se formaron alianzas que, además, variaron a lo largo del periodo estudiado, no fueron únicamente dos ni se delimitaron en función de la nacionalidad de los implicados.

La crisis de 1920-1921 y los intereses implicados en el negocio azucarero cubano

Para entender los distintos intereses que participaron en el negocio azucarero cubano hay que remontarse a finales del siglo XIX. Debido al proteccionismo europeo, a lo largo de ese siglo las ventas insulares se concentraron en los Estados Unidos. En la década de 1860 más de 50% de la zafra se enviaba a ese país; en la de 1880, más de 80%, y este porcentaje prácticamente se mantuvo hasta la crisis de 1930. La concentración provocó, además, una especialización de la oferta. En los Estados Unidos se había ido desarrollando una industria refinadora que demandaba dulce semielaborado y que en 1887 comenzó un proceso de centralización con la creación de la Sugar Refineries Co., que agrupó a ocho empresas del ramo. El llamado Trust del Azúcar estaba interesado en incentivar la citada especialización de los productores cañeros en la fabricación de crudo estandarizado 96° pol.,[7] para lo cual logró la aprobación de una tarifa dentro del Arancel McKinley de 1890 que favorecía la importación de este último frente a la de refino. Al amparo del arancel prosiguió la centralización del sector. En 1891 el Trust incluía 17 empresas con 20 refinerías y cambió su nombre por el de American Sugar Refining.[8]

Tradicionalmente la industria azucarera cubana había estado en manos de empresarios hispano-insulares. Su especialización no produjo en sí misma cambios en la propiedad. En la década de 1880, dentro de un amplio proceso de modernización tecnológica, algunos norteamericanos empezaron a invertir en ella, tendencia que continuó en las décadas siguientes. No obstante, la gran mayoría de esos inversores procedía del propio negocio del dulce —refinadores o comerciantes—; en general, su interés principal fue asegurarse parte del abastecimiento de su materia prima. En muchas ocasiones actuaron asociados con los citados empresarios cubanos y españoles y, desde luego, no alteraron sustancialmente

[7] Polarización (pol.) es el porcentaje de sacarosa que contiene el azúcar. El de consumo final tiene 98.9°.

[8] Sobre este tema véanse, por ejemplo, Mullins (1964), Jenks (1966), Zerbe (1969), Thomas (1973) o Pino (1983).

su preponderancia en el sector. Antes del inicio de la Primera Guerra Mundial sólo poseían 42 ingenios, 24% de los 178 existentes, aunque producían 38% de la zafra;[9] al menos un tercio de esas fábricas pertenecía a las referidas sociedades conjuntas estadounidenses e hispanoinsulares y casi dos tercios de ellas a compañías refinadoras o comercializadoras de dulce.[10]

Antes de la Primera Guerra Mundial la industria azucarera cubana se autofinanciaba. Casas comerciales y bancarias locales, europeas y norteamericanas que, además, actuaban a través de intermediarios en la isla, solían adelantar el dinero necesario para realizar la zafra. La construcción y modernización de los ingenios también se hizo comúnmente acudiendo a créditos, pero por lo general no requirió abrir las empresas a la participación de capital financiero.[11] En 1913 no había ninguna central propiedad de bancos, aunque sí se había producido un fenómeno progresivo de adquisición de fábricas por parte de los referidos comerciantes-banqueros españoles y cubanos debido a la incapacidad que en diferentes momentos de crisis mostraron los productores para abonar los préstamos concedidos por aquéllos; proceso habitual, por otra parte, en los países latinoamericanos en fases similares del desarrollo de sus sectores exportadores. Esos comerciantes-banqueros, por tanto, no eran ajenos al negocio del azúcar; se dedicaban a vender el producto y, como actividad asociada, adelantaban capital para su refacción. García Álvarez (1990) ha demostrado que los grandes hacendados locales de finales del siglo XIX y principios del XX procedían de aquel grupo.

En las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX se inició también un proceso de modernización de la estructura de la propiedad y de la gestión empresarial y de concentración industrial. No obstante, en

[9] La mayor productividad de sus ingenios se debe principalmente a que eran instalaciones más nuevas y modernas.

[10] Aparte de los hispano-cubanos y estadounidenses había hacendados de origen británico, francés o italiano. Todos ellos, individuos —P. Laborde, E. Calcaveccia o L. Redor— o familias —Terry, Rousseau o Brooks— estaban afincados en Cuba, la mayoría desde hacía muchos años, situación similar a la de los españoles, y poseían menos de 10% de los ingenios. Por tales razones pueden ser considerados integrantes del empresariado hispano-insular al que nos referimos en estas páginas. Algo similar ocurre con los canadienses, que invirtieron en la industria azucarera sobre todo tras el inicio de la guerra mundial; inversiones que por sus características pueden ser analizadas junto a las estadounidenses y que, además, fueron realizadas casi en su totalidad por el Royal Bank of Canada. Para un desarrollo más amplio del tema véase Santamaría, 1995, cap. IV.

[11] Sobre la financiación de la industria en el siglo XIX y primeras décadas del XX véase Wallich (1953), Iglesias (1980), Collazo (1989 y 1996), Fernández (1987) y García López (1996).

1913 predominaban aún los propietarios individuales o familiares y eran pocas las compañías que poseían más de un central, sobre todo entre las pertenecientes al capital local. Sólo 49% de los ingenios se organizaban como sociedades anónimas y 35% estaban en manos de compañías dueñas de dos o más fábricas. Ahora bien, en los controlados total o parcialmente por inversores estadounidenses esos porcentajes aumentaban hasta 97 y 50%, respectivamente, mientras que en los que predominaban los hispano-cubanos descendían hasta 36 y 35 por ciento.[12]

En Santamaría (1995, cap. IV) probamos que la Primera Guerra Mundial alteró sensiblemente el desarrollo de la industria azucarera cubana. El fuerte incremento de la producción provocó necesidades financieras que se tradujeron en cambios en la organización del sector. En 1919 el porcentaje de ingenios pertenecientes a inversores norteamericanos o canadienses aumentó hasta 45%, y la proporción de la zafra que éstos elaboraban, hasta 55%. Más de un tercio de dichas fábricas, no obstante, seguía en manos de compañías en las que también había participación de capital local. De las centrales, 65% se organizaban ya como sociedades anónimas y 46% eran administradas por compañías dueñas de dos o más instalaciones, cifras que se elevan hasta 98 y 66% respectivamente, si atendemos sólo a los ingenios controlados por los referidos inversores estadounidenses y de Canadá. Entre los hispano-cubanos, no obstante, ambos porcentajes eran más bajos, habían crecido considerablemente desde 1913: 52 y 46% respectivamente.

Como en el periodo anterior al conflicto mundial, casi todas las inversiones norteamericanas en las centrales cubanas procedían de empresas y grupos vinculados al negocio del azúcar. Dijimos que esos ingenios producían en 1919 55% de la zafra; 17% era elaborada por empresas refinadoras de dulce; 26% por compañías creadas específicamente para fabricar crudo como respuesta a las necesidades de guerra —la Punta Alegre Sugar Co. y la Cuba Cane Co.— y por la Cuban Trading Sugar Co., la compañía comercializadora de la familia Rionda, que también era accionista mayoritaria de Cuba Cane. Estas dos últimas compañías fabricaban en 1919 casi 20% del azúcar insular y son un ejemplo de la importancia de las inversiones conjuntas estadounidenses e hispanocubanas (los Rionda eran de origen español).

[12] Todos los datos y cálculos sobre la propiedad de los ingenios en 1913 expuestos en éste y en párrafos anteriores son de elaboración propia a partir de la información proporcionada por la SACT (1912-1913).

La Cuba Cane fue creada en 1915 por M. Rionda con objeto de invertir en la compra y fomento de ingenios en Cuba. Adquirió 17 centrales, 600 km de ferrocarril privado de las centrales y 8 200 caballerías de tierra. Controlaba, además, otras 9 400 caballerías mediante contratos de arrendamiento del terreno o compra-venta de caña. Con la constitución de esa empresa, Rionda abrió el negocio azucarero a la participación de capital financiero y bancario, procedente, en especial, de J. & W. Seligman, Morgan & Co. y el National City Bank. Estos dos últimos y el Chase National Bank respaldaron también la expansión de las refinadoras norteamericanas —la American Sugar Refining y la National Sugar Refining Co.—, y el propio Chase, Hayden & Stone y Brown Bros., entre otros, hicieron lo propio con la Punta Alegre.[13]

Algunos bancos, extranjeros y locales, aparte de invertir en empresas azucareras adquirieron ingenios en Cuba durante la guerra mundial. También siguieron prestando dinero para hacer la zafra, construir o modernizar centrales o cultivar caña, y en el caso de los foráneos, ante lo que había ocurrido en el periodo anterior, abrieron sus primeras oficinas en el país.[14] El banco más importante al terminar la década de 1910, empero, era una entidad controlada por hispanocubanos, el Nacional de Cuba (citado desde ahora como BNC). Esa entidad, además, fue la que asumió más riesgos en los años de la guerra y de la *danza de los millones*. Según veremos después, a través de ella actuaron algunos de los principales especuladores azucareros, pues como cabría esperar, la conflagración y el alza de precios posterior fue una coyuntura excepcionalmente adecuada para que, en general, cualquiera que dispusiese de los recursos necesarios arriesgase más de lo común en el sector, aunque careciese de respaldo financiero y de conocimiento del negocio. En Santamaría (1994) probamos que hubo muchos empresarios españoles e insulares que pagaron luego las consecuencias de su especulación, pero que en términos relativos quizá se vieron más perjudicadas por la crisis varias compañías estadounidenses que empezaron a invertir en el azúcar durante la guerra y el inicio de la posguerra.

La Primera Guerra Mundial, por tanto, no modificó el sentido del desarrollo de la industria azucarera cubana, pero sí lo aceleró y alteró

[13] Sobre los negocios de los Rionda véase McAvey (1989), García Álvarez (1994), y Santamaría (1996), acerca de las otras compañías, Farr & Co. (1924-1926), Cosbie (1956), Mullins (1964), Zerbe (1969) y Pino (1983).

[14] Véase National City Bank (1919), Royal Bank of Canada (1924-1925), Torras (1949), Wallich (1953), Pino (1983), Cleveland *et al.* (1985), Collazo (1987) y Pierre (1994).

sensiblemente. Centrándonos en los aspectos que aquí nos interesan, provocó una rápida modernización de la estructura de la propiedad empresarial con objeto de permitir e incentivar la participación de capital financiero y bancario en ella y hacer frente a la necesidad de aumentar la producción. Más adelante volveremos sobre el tema para mostrar que la crisis de 1920-1921 tuvo como resultado otra aceleración de ese proceso. De momento, lo que queremos destacar es que esta breve explicación de la evolución del sector evidencia, como señalamos en páginas precedentes, que los intereses comprometidos en él fueron muchos y muy variados.

Todos los relacionados directa o indirectamente con el negocio azucarero se beneficiaron del alza de precios que siguió a la eliminación de la regulación norteamericana después del conflicto mundial. No obstante, también es lógico pensar que con el objeto de aumentar sus ganancias hubo enfrentamientos entre ellos. En uno de tales enfrentamientos Collazo (1994, 21) pretende ver las causas de la crisis posterior. Dice que el incremento de las cotizaciones provocó un movimiento de defensa de los refinadores estadounidenses, que usaron diversos mecanismos destinados a amortiguarlo: reducción de sus compras de dulce, ocultación de ciertas cantidades para lanzarlas al mercado cuando consideraron oportuno, y ventas ficticias entre empresas del ramo. Frente a ellas —prosigue—, los hacendados y colonos cubanos se unieron en un Comité de Ventas, que sustrajo del mercado 300 000 tm en 1920 para mantener elevado su valor. La racionalidad de esos comportamientos, por otra parte bien documentados por dicho autor, no deja lugar a dudas. Ahora bien, una vez analizada la evolución de la industria azucarera insular y los distintos intereses vinculados con ella, lo que no es posible mantener, como afirma Collazo, es que ambas formas de actuar agruparan a todos esos intereses, que cada una de ellas pudiera ser identificada con una nacionalidad —estadounidense frente a cubana—, que su pugna se produjese de manera estática, es decir sin cambios en las diferentes posiciones en el tiempo, y mucho menos que ésta fuese el factor explicativo principal de la crisis de 1920-1921, fenómeno —como hemos dicho— de carácter internacional. De hecho, y paradójicamente, él mismo se contradice, pues al tiempo que señala la alineación de todas las posturas en dos grupos enfrentados expresa serias dudas sobre su composición y unidad. Del que denomina "bloque de hacendados y colonos insulares" comenta: "[...] tenía una composición heterogénea, ya que no solamente estaba integrado por hacendados cubanos independientes,

sino también por otros que habían entrelazado sus intereses con los del capital financiero de los Estados Unidos" (Collazo, 1994, 15).

Algo similar sucedía con los refinadores. Aunque las mayores empresas del sector eran la American Sugar Refining y la National Sugar Refining,[15] había otras nueve, algunas tan grandes como la United Fruit Co. Además, la separación entre éstas y los productores de crudo y su identificación con una nacionalidad no es tan tajante ni sencilla como entiende Collazo. Las compañías refinadoras estadounidenses poseían centrales en Cuba, en muchos casos —como señalamos en páginas precedentes— asociadas con compañías locales, y los fabricantes de crudo solían trabajar en sociedad con alguna de ellas, la cual adquiría su producto y hasta participaba en la propiedad de sus ingenios.[16]

Parece lógico pensar, independientemente de cualquier otra consideración, que las empresas refinadoras estaban interesadas en reducir el precio de su materia prima. Lo que no está tan claro es que el beneficio marginal de los productores cubanos de crudo fuese mayor cuanto más alto estuviese éste, pues junto a los javaneses operaban con los costes más bajos del mundo,[17] por lo que la deflación podría eliminar del mercado a la competencia menos eficiente. El efecto a mediano y largo plazo de un aumento o una disminución de las cotizaciones sobre el fabricante, por otra parte, dependía de su eficacia y de la financiación. A mediano plazo, las empresas menos rentables habrían podido modernizarse para obtener beneficios de una rebaja del valor de mercado del dulce, siempre que contasen con el capital necesario. Disponer de ese capital

[15] La American Sugar Refining poseía en los años veinte 25% del capital de la National Sugar Refining. Ambas compañías tenían, además, propietarios comunes, como el National City Bank. Véanse Farr & Co. (1924-1926, 6 y 19) y Cosbie (1956).

[16] Hay múltiples ejemplos de ambos casos. De la participación de capital local junto a empresarios refinadores norteamericanos, fundamentalmente en compañías creadas para elaborar azúcar crudo en la isla destaca la fundación en 1906 por R. B. Hawlay y M. García Menocal (quien fuera presidente de Cuba entre 1913-1921) de la Cuban American Sugar Co., filial de la National Sugar Refining. De la asociación entre empresas insulares productoras de crudo y refinerías en los Estados Unidos existen muchos más ejemplos; entre ellos cabe citar los contratos entre la Compañía Azucarera Gómez Mena y la Warner Sugar Corp., y entre Rionda (Francisco Sugar Co.) y la McCahan Refinery Co. Este último se realizó para construir el central Francisco en 1901. Véanse Pino (1983, 398 y 404) y Ayala (1995, 116).

[17] Según Dye (1993, 586), en 1922 el coste de producción del azúcar en Cuba era de 2.46 cts./lib., y en Java de 2.34. Esas diferencias variaron en el tiempo a favor de una u otra. En la segunda mitad de los años veinte el coste promedio se redujo en la primera a 2.00 cts., mientras que en la segunda disminuyó sólo hasta 2.10. Véase U.S. Tariff Commission (1926).

no fue el problema, como veremos enseguida, ya que varias de esas empresas contaron con el respaldo de los bancos para retener azúcar. Además, en Santamaría (1994) demostramos que muchos de los propietarios que más se vieron afectados por la deflación de 1920-1921, incluso algunos que perdieron debido a ella parte de sus ingenios, se recuperaron en los siguientes años y mejoraron la competitividad de sus centrales.

Un análisis de la elasticidad-precio de la demanda del dulce confirma lo que decimos acerca de los beneficios marginales que para los productores podía conllevar una reducción de su valor de mercado a principios de los años veinte. Las cantidades pagadas durante la guerra, y más aún en el inicio de la posguerra, contuvieron el crecimiento de la demanda. Un cálculo que realizamos en Santamaría (1995, cap. III) muestra que con el azúcar a más de 4.72 cts./lib. CIF (con seguro y flete) el consumo de los Estados Unidos se mantuvo en torno a los 4 000 000 tm anuales y la elasticidad fue de 0.02%. Por debajo de 4.72 y hasta 4.33 cts., los norteamericanos compraron entre 5 000 000 y 5 600 000 tm y la elasticidad de la curva de demanda en ese tramo aumentó hasta 3.7 por ciento.

De lo dicho en párrafos precedentes se deduce que mantener elevado el precio del dulce sólo habría beneficiado, y además a corto plazo, a los productores más ineficientes que, al menos en principio, no estaban dispuestos a modernizar sus ingenios, y a los especuladores. Se puede probar que la mayoría de los que participaron en la retención de las mencionadas 300 000 tm estaban incluidos en una de estas dos categorías. Como se verá más adelante, casi todos tenían hipotecadas sus centrales en el BNC. La Memoria de la liquidación del banco y la Memoria de la zafra (CTLB, 1926b y SACT, 1915-1925) permiten saber cuáles eran esas fábricas y cuánto producían (cuadro 1).

Los ingenios hipotecados por el BNC, aunque representaban 19.6% de la industria (40 de las 204 fábricas existentes), elaboraron sólo 13.1% de la zafra, 32.8% menos por unidad que la media nacional. Ese porcentaje es bajo aun si se le compara con el de las centrales de otros propietarios cubanos o españoles, y por la existencia de economías de escala en la producción de dulce, pueden ser considerados indicadores de eficiencia.[18] Otro dato significativo es que entre 1920 y 1923 fueron demolidas 23 instalaciones ineficientes (11.3% de los ingenios), las cuales se habían mantenido operando debido al aumento del precio durante la guerra; 12 de ellas (52.2%) estaban entre las hipotecadas por el BNC. Dicho de

[18] Véanse Dye (1993, 591; 1998, cap. IV).

CUADRO 1. *Ingenios totales e hipotecados por el* BNC. *Producción total y por unidad, 1920**

Ingenios	*Número*	*%*	*Producción*	*%*	*Producción/ingenio*	*%*
Totales	*204*	*100.0*	*3 790*	*100.0*	*18.6*	*100*
Hipotecados-BNC	40	19.6	500	13.1	12.5	67
Refinadores-EUA	21	10.3	660	17.4	31.4	169
EUA-refinadores	55	27.0	1 400	37.0	25.5	137
Cubanos-BNC	88	43.1	1 230	32.5	14.0	

FUENTES: Datos de la CTLB (1926b) para los ingenios hipotecados por el BNC, y de la SACT (1919-1925) y Farr & Co. (1924) para el resto de los ingenios y la producción.

* Producción total en miles de tm; producción/ingenio en tm. Los ingenios cubanos incluyen los de propiedad española y de otros extranjeros afincados en la isla; los norteamericanos, a los canadienses. Ingenios EUA-refinadores e ingenios cubanos-BNC: centrales de propiedad norteamericana y cubana, excepto a los que poseían las compañías refinadoras y a los hipotecados por el BNC.

otro modo, 30% de las centrales que tenían hipotecas en ese banco dejaron de operar en los primeros años de la posguerra.

Tomando en cuenta los datos del cuadro 1, por tanto, resulta sorprendente que autores como Collazo (1994, 16-25) identifiquen los intereses de los propietarios de las centrales hipotecadas por el BNC con los intereses nacionales. Dicho autor respalda esa afirmación, además, con juicios de valor y documentación de una sola de las partes comprometidas en el proceso. Así, por ejemplo, califica de actitud monopolista y especuladora que los refinadores norteamericanos dejasen de comprar azúcar cuando los precios del crudo aumentaron de 7.3 a 20.8 cts./lib. CIF en sólo cinco meses, mientras considera legítimo que determinados productores cubanos y españoles retuvieran ciertas cantidades de dulce para intentar mantener elevadas las cotizaciones.

Otra cuestión sumamente discutible, si se observa a la luz de los acontecimientos posteriores, es la capacidad de las compañías refinadoras norteamericanas y de los productores cubanos y españoles de azúcar crudo para determinar los precios. La siguiente ecuación de regresión describe la función histórica de crecimiento de esos precios en el mercado de los Estados Unidos:

$$\Delta 3.49 \cdot T - 0.58 \cdot X - 0.20 \cdot A + 1.78 \cdot R + 56.29 \cdot D20$$

$$(2.0)\ (-3.6)\ (-4.2)\ (1.9)\ (2.7)$$

$$N = 24;\ R^2 \text{ ajust.} = 0.71;\ SE = 19.23;\ DW = 2.52;\ F = 12.59;\ PV = 0.0000$$

La muestra utilizada para el cálculo contiene datos anuales del periodo 1990-1924; ΔP es el incremento porcentual del precio medio anual del azúcar crudo en Nueva York entre dos años; X, las exportaciones cubanas de dulce a los Estados Unidos; R, la renta per cápita de ese último país; A, el porcentaje que la tarifa arancelaria norteamericana representaba sobre la cotización azucarera, y T y $D20$, dos variables *dummis* para capturar el efecto del tiempo (calculada mediante la tasa de crecimiento de los precios) y de las alteraciones que sufrió el mercado en 1920 debido a otros factores.

Según la ecuación anterior, *ceteris paribus*, los factores no inducidos, específicos de la situación especial del mercado en 1920, encarecieron el azúcar 56.3%. Realmente, en Nueva York se pagó por el dulce 76.8% más que en 1919.[19] La diferencia, esto es, 14%, sólo se explica en parte por efecto de los factores inducidos. Sustraer 300 000 tm de las exportaciones a los Estados Unidos habría aumentado P en 7.5%. Para evaluar relativamente la capacidad de determinación sobre los precios de los productores que sustrajeron ese azúcar, podemos decir que en 1921 las empresas refinadoras norteamericanas adquirieron en los almacenes cubanos 500 000 tm de dulce, con el objetivo inicial de enviarlas a Europa, pero que finalmente vendieron en Nueva York. De acuerdo con nuestra ecuación, *ceteris paribus* también, esto deprimió la cotización 13%. Mientras tanto, los remolacheros estadounidenses, para protegerse del aumento de las exportaciones insulares, consiguieron del Congreso sendos incrementos del arancel, de 1.0048 cts./lib. en 1919 a 1.60 en 1920 y a 1.76 en 1921. Dichos incrementos derrumbaron el precio del azúcar 50 por ciento.

Un análisis cuantitativo de los precios y de sus principales factores determinantes confirma, por tanto, lo que ya hemos señalado: que las razones del brusco aumento de la cotización del azúcar después de la Primera Guerra Mundial y de la fuerte deflación posterior fueron fundamentalmente de carácter internacional y estuvieron relacionadas con el ajuste del mercado a las condiciones de posguerra (factores no inducidos de la ecuación de regresión). También indica que, a pesar de lo dicho, los intereses envueltos en la producción y financiación de la industria azucarera de Cuba y de los Estados Unidos, así como en el comercio

[19] Los datos sobre la renta per cápita de los Estados Unidos proceden de Maddison (1987, apéndice). El resto de la información para el cálculo de la ecuación la tomamos de Santamaría (1995) y CEF (1940). Por esta última fuente sabemos también cuánto aumentó el precio del azúcar en Nueva York entre 1919 y 1920.

del azúcar entre ambos países, tuvieron cierta capacidad para determinar la evolución de las cotizaciones; pero quienes definitivamente destacaron por esa capacidad fueron los productores norteamericanos, gracias a su influencia en el Congreso para aumentar el arancel azucarero, no las compañías refinadoras ni los hacendados cubanos.[20]

La financiación y el refinamiento del azúcar y la crisis de 1920-1921

Independientemente de sus causas y efectos, nadie discute que la de 1920-1921 haya sido una crisis financiera y que haya empezado en los bancos. Durante la guerra y la inflación posbélica los azucareros obtuvieron capital de los bancos para hacer la zafra y ampliar sus negocios, pignoraron las ventas futuras e hipotecaron sus propiedades como aval. Cuando los precios estuvieron más altos los bancos estimaron que no bajarían de 10 cts./lib., no calcularon bien los riesgos de los destinatarios de los créditos y no mantuvieron coeficientes de reserva suficientes, violando incluso la ley y, en el caso de las entidades hispanocubanas, sin el respaldo financiero de las casas matrices con que contaban las estadounidenses y canadienses. Según los datos de H. C. Wallich (1953), en 1920 el BNC sólo mantenía como reserva 7.1% del capital; el Banco Español de la Isla de Cuba (BEIC) y el Banco Internacional, 10.6%, y el National City Bank, 2.2%, aunque este último sí gozaba de ese respaldo. Se considera que para evitar riesgos, ese porcentaje debe ser de 25% aproximadamente.

Las cantidades prestadas —440 700 000 dólares en 1920,[21] la mayoría a propietarios azucareros— y el escaso coeficiente de reserva que mantenían dejó a los bancos en serias dificultades cuando el precio del dulce empezó a caer y se comprobó que los deudores no podrían hacer frente a las obligaciones contraídas, teniendo en cuenta que las cotizaciones no bajarían de 10 centavos. La llamada banca hispano-cubana, que había arriesgado más y no contaba con el referido respaldo financiero exterior, fue la más perjudicada. Por eso, parte de la historiografía ha señalado

[20] Sobre la influencia de los productores estadounidenses de azúcar de remolacha en el Congreso de su país para aumentar los derechos arancelarios sobre el dulce véase Smith (1960, 48).

[21] Wallich (1953, 294). Para formarse una idea de lo que representa esa cantidad, podemos decir que el PIB nominal cubano en ese año, según los cálculos de Alienes (1950), fue de 1 191 000 000 de dólares.

que la crisis de 1920-1921 provocó la quiebra de la banca nacional. No obstante, al igual que ocurría con los hacendados y colonos que sustrajeron las 300 000 tm del mercado, el origen insular o español de sus dueños no otorgaba necesariamente un carácter nacional a esas entidades. De hecho, como veremos enseguida, su comportamiento no permite en modo alguno catalogarlo así.

La imbricación tradicional de los distintos intereses que participaban en el negocio del azúcar —que aumentó con la guerra mundial debido a la entrada de otros más, especialmente de grupos financieros y bancos—, y la consiguiente tendencia a la centralización vertical del sector no fueron ajenas a los azucareros, quienes formaron en 1921 el Comité de Ventas. Aparte de mantener altos los precios, también tuvieron como objetivo expandir sus actividades al refinamiento, la financiación y la comercialización del dulce. Querían vender su producto totalmente acabado en Europa y crear un banco de hacendados y colonos para independizarse de las refinerías norteamericanas y de la banca comercial.

Los refinadores estadounidenses pudieron tener idénticas razones que los hacendados cubanos para intentar independizarse de la banca comercial, pues su expansión, sobre todo en el periodo de la Primera Guerra Mundial, se realizó también con el respaldo de aquélla, respaldo que acabó otorgándole el control del sector en los años veinte y treinta.[22] El problema del refinamiento del dulce es más complejo. Como vimos en su momento, desde finales del siglo XIX Cuba exportaba crudo a los Estados Unidos por razones arancelarias, las cuales aún existían en el inicio de la década de 1920. Durante la guerra, no obstante, parte de ese azúcar insular que se terminaba de elaborar en los Estados Unidos fue enviado a Europa, y aunque después del armisticio representaba grandes beneficios conservar los mercados del viejo continente, tanto para las refinerías como para los productores de crudo, independientemente de su nacionalidad, no todos obtenían de ellos igual provecho.

Seguramente los integrantes del Comité de Ventas se propusieron refinar ellos mismos su azúcar para exportar a Europa por dos razones. En primer lugar, en el inicio de la posguerra los países del viejo continente no tenían un sistema arancelario que beneficiara las importaciones de crudo frente a las de refino, como el norteamericano. En segundo lugar, como dice Ballinger (1975, 19), en junio de 1919 Francia y algunos de esos otros países suprimieron los controles sobre el mercado del dulce,

[22] Pino (1983, 371-417) y Santamaría (1995, cap. IV).

provocando un incremento del precio del que apenas obtuvieron provecho los hacendados cubanos, ya que permanecieron las regulaciones impuestas por los Estados Unidos, donde vendían casi toda la zafra.

Según Collazo (1994), el hecho de que el Comité de Ventas plantease refinar el azúcar es un sólido argumento para calificar de nacionales los intereses de sus integrantes, pues ello otorgaría una independencia a la industria cubana frente a la norteamericana que no había tenido desde mediados del siglo XIX y supondría ingresar en la renta nacional el valor añadido inherente a la exportación de un producto más acabado. Sin embargo, obviando que tal pretensión perseguía en realidad un provecho legítimo, pero individual —aunque luego pudiese acarrear beneficios colectivos—, lo que sucedió finalmente muestra una vez más el carácter minoritario del grupo que se fijó tales metas, no sólo dentro de la sociedad insular, sino incluso dentro del llamando empresariado azucarero hispano-insular.

Refinar el dulce, interese o no por otras razones, es antes que nada un problema técnico; es decir, requiere disponer de tecnología para depurar el azúcar crudo. Implica, por tanto, dotarse de medios mecánicos adecuados y conseguir financiamiento para una serie de gastos. Esto último no debió presentar inconvenientes, pues como hemos señalado en otras ocasiones, los integrantes del Comité de Ventas no tuvieron dificultades de acceso al crédito y, además, estaban ligados al BNC. De hecho, según Collazo (1994, 22-25), su proyecto de crear un banco de hacendados y colonos fracasó, y aunque no explica por qué, y el tema merecería ser investigado en el futuro, es posible que la razón estribe en que no era necesario, precisamente porque no había dificultades para obtener empréstitos que mostraron los que lo propusieron.

Tal y como hemos planteado el tema, parece que empezar a refinar el azúcar habría beneficiado a todos los productores cubanos. Sin embargo, debieron existir razones para no iniciar el proceso de industrialización necesario, pues como muestra el cuadro 2, la isla apenas exportó dulce completamente acabado en los primeros años de la posguerra (tampoco lo hacía antes).[23] Puede que dichos productores desestimaran aprovechar las ventajas que ofrecían los mercados europeos, sobre todo en un momento en que se pagaba tan caro el azúcar; que fuesen conscientes

[23] No sólo no se producía azúcar refino en Cuba, sino que además sabemos que hasta 1925 la isla importaba de los Estados Unidos unas 100 000 tm anuales para el consumo interno. Véase Cabrera (1925, 463).

CUADRO 2. *Exportaciones cubanas de azúcar refino, 1919-1930*

Años	X refino (tm)	Refino en X de azúcar(%)	Años	X refino (tm)	Refino en X de azúcar (%)
1919	9.000	0.24	1925	3.000	
1920	3.000	0.10	1926	68.000	1.51
1921	5.000	0.18	1927	118.000	2.94
1922	16.000	0.34	1928	209.000	5.59
1923	1.000	0.03	1929	291.000	6.16
1924	3.000	0.08			

FUENTE: Santamaría (1995, apénd. IV).

de que dicha ventaja era temporal, de que la posibilidad de conservar la clientela lograda durante la guerra requería, sobre todo, ofrecer precios bajos para dificultar la recuperación de la competencia desaparecida gracias el conflicto, aunque estuviese protegida.[24] En efecto, en muy poco tiempo esos mercados restablecieron su habitual sistema proteccionista para favorecer la reconstrucción de sus industrias remolacheras, mientras en los Estados Unidos prevalecieron los incentivos aduaneros para el crudo. Éste es otro tema que requiere más investigación, pues lo que sí sabemos es que la razón para seguir sin refinar el dulce no fue tecnológica. Según se aprecia en el mismo cuadro 2, cuando a mediados de los años veinte, y debido al aumento del arancel norteamericano, cambió el referido sistema de incentivos en dicho país, los hacendados insulares no tuvieron dificultades para empezar a refinar, y en sólo unos meses —entre 1925 y 1926— pudieron satisfacer todo el consumo interno y exportar casi 60 000 tm (2 000% más que en 1925), cantidad que siguió aumentando hasta casi 300 000 en 1929.

Lo que demuestran los datos del cuadro 2 es que la industria insular poseía una considerable capacidad técnica para empezar a refinar azúcar en muy poco tiempo; capacidad que en Santamaría (1995, cap. VI) se probó que fue argumento suficiente para lograr que en los años treinta los refinadores norteamericanos apoyaran ante el Congreso de los Estados Unidos cambios en la política arancelaria destinados a favorecer las importaciones de dulce cubano. Esto indica, por tanto, que quienes propusieron comenzar a exportar refino a principios de los años veinte no emprendieron en realidad acción alguna en ese sentido. El tema requiere más investigación, pues puede que tal propuesta no fuera más que un

[24] Santamaría (1994, 125-126 y 1995, cap. III), y Wright (1961, 60).

instrumento de presión o, como indican otras evidencia presentadas en estas páginas, que quienes la formularon no tuvieran repre-sentatividad para implicar en ella a suficientes propietarios de ingenios, lo que quizás era imprescindible, pues por la información del cuadro 1 sabemos que sus centrales eran las menos eficientes y productivas de la isla y quizá no fabricaban la cantidad necesaria de dulce para garantizar la rentabilidad de una refinería.

Lo que se desprende del análisis realizado hasta ahora confirma lo que apuntábamos en la introducción. El hecho de que un número determinado de individuos se unieran en el inicio de la posguerra para mantener elevado el precio del dulce o para tratar de refinarlo, con más o menos éxito, incluso presentando explícitamente sus intereses como intereses nacionales, no permite explicar lo que sucedió en esos años dentro del negocio azucarero cubano o cubano-norteamericano como resultado de la confrontación entre dos grupos. Lo que decimos se aprecia de manera más nítida aún al examinar el papel de la banca comercial en la crisis de 1920-1921.

Según Collazo (1994, 27), los productores que retuvieron las 300 000 tm de dulce del mercado en 1920 necesitaron el apoyo de los bancos para financiar la operación, y lo obtuvieron tanto de las entidades hispanocubanas como de las norteamericanas. Cuando empezaron a caer las cotizaciones, P. Franca, del National City Bank, se comprometió a no exigirles la devolución de los préstamos sobre la cosecha de caña hasta que no se lograse "un precio suficientemente remunerador en el mercado estadounidense". El apoyo del City Bank cuestiona abiertamente la tesis del referido autor acerca del enfrentamiento de esos productores con las empresas refinadoras de los Estados Unidos, pues ya hemos visto que esa entidad tenía intereses en las mayores empresas del sector y también las respaldó para hacer frente a la referida crisis.[25] Si recordamos la manera en que la guerra afectó a la propiedad del sector azucarero se entiende el porqué de esta aparente contradicción.

Durante la guerra, los bancos habían prestado capital e invertido directamente en las empresas azucareras cubanas y norteamericanas, productoras de crudo y refinadoras. En 1920-1921 su interés fue recuperar y rentabilizar esos préstamos e inversiones, por lo que no es extraño que respaldasen a unas y otras. De hecho, el interés continuó tras la crisis. En

[25] Sobre los intereses del National City Bank en las empresas refinadoras norteamericanas, véase Jenks (1966, 256-262), Pino (1983, 406-412) y Santamaría (1994, 138-141).

concreto, el National City Bank encargó un estudio para decidir la forma en que debía actuar frente a la quiebra en esos años de muchas fábricas y compañías sobre las que tenía hipotecas o acciones en propiedad. El estudio, aunque luego se demostró errado, concluyó que las perspectivas del mercado eran relativamente buenas y que con una inyección adicional de capital tales empresas volverían a generar beneficios. Consecuentemente, el banco inició una política expansiva en el sector que en 1925 le llevó a controlar 36 ingenios, agrupados en ocho corporaciones que producían 20% de la zafra cubana.[26]

Cada banco actuó defendiendo sus intereses, aunque en algunos casos coincidieran con los de otros bancos o grupos. La afirmación es válida tanto para los norteamericanos como para los hispanocubanos. El más importante de estos últimos, el BNC, fue fundado en 1901 con el respaldo de varios inversores estadounidenses, entre los que se encontraba Morgan. En los años inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial cambió de propietario. El español J. López Rodríguez adquirió las acciones de Morgan y, según Jenks (1966, 202), obtuvo su control "girando con exceso sobre el crédito disponible libranzas que a veces llegaban a 5 000 000 de dólares". La historia de la entidad y el hecho de que sus actividades estuviesen dirigidas esencialmente a prestar dinero a los colonos y hacendados cuestiona su carácter nacional,[27] incluso resulta difícil identificarlo con la burguesía insular. Más bien se le podría considerar el paradigma de los negocios especulativos que abundaron dentro del sector azucarero en los años de bonanza. De hecho, fueron esos negocios, más que la intervención de terceros intereses, los que provocarían su quiebra y desaparición en 1921.

La quiebra del Banco Nacional de Cuba

La quiebra del BEIC[28] y, sobre todo, del BNC, fue el hito más significativo de la crisis de 1920-1921, por lo que representaba esa última entidad —la casa bancaria más grande e importante del país— y por su repercusión en los negocios azucareros. En páginas precedentes dijimos que casi todos los bancos habían prestado capital en 1920 pignorando a 10 cts./lib. de crudo las ventas futuras. Cuando el precio cayó por debajo de esa

[26] Cleveland *et al.* (1985, 110-111) y Santamaría (1994, 136-140).
[27] Véase Le Riverend (1973, 169-179).
[28] Sobre el BEIC (Banco Español de la Isla de Cuba) véase García Álvarez (1998).

CUADRO 3. *Activos de los bancos que operaban en Cuba, 1916-1920*
(en millones de dólares EUA)

Bancos	*1916*	*1917*	*1918*	*1919*	*1920*
Total	*139.6*	*187.6*	*222.3*	*316.2*	*440.7*
Cubanos	78.1	78.4	76.8	74.2	80.0
BNC	45.6	43.2	45.3	41.1	49.6
BEIC	32.8	34.1	33.7	29.2	28.6
BI	4.0	8.5	10.7		
NCB	3.4	4.3	4.1	10.0	16.7

FUENTE: Wallich, 1953; CTLB, 1926a y 1926b, y Collazo, 1994.
BI: Banco Internacional. Los datos de 1920 son del mes de julio; el resto, de diciembre.

cifra, muchos productores se hundieron y arrastraron a sus acreedores. Los prestamistas extranjeros lograron superar la crisis con el apoyo de sus casas matrices, aunque ya veremos que no contar con ese apoyo no significó necesariamente la ruina.

El cuadro 3 muestra que en 1920 el BNC era el banco más grande de Cuba, pero había logrado esa posición durante la Primera Guerra Mundial. En dicho año el monto de sus activos duplicaba al del BEIC, cuando en 1914 ambos presentaban cifras similares —32 700 000 y 31 800 000 dólares respectivamente—. Además, fue la entidad que más intervino en el financiamiento de la industria azucarera. Tenía comprometidos en préstamos y descuentos, acciones y bonos, 118 000 000 de dólares, frente a los 151 000 000 que sumaban las otras tres casas bancarias del cuadro juntas. Casi todo ese capital se destinó a los hacendados y colonos.[29] Anteriormente señalamos, además, que el BNC había respaldado a los ingenios más ineficientes ya que entre sus propietarios y deudores se hallaban los mayores especuladores del momento —López Rodríguez o J. I. Lezama—,[30] así como el hecho de que en el desarrollo de su actividad incumplió la legislación referente al mantenimiento de un coeficiente de reserva suficiente para hacer frente a situaciones como la que se presentó en 1920.

La historiografía apenas se ha preocupado de las causas por las que quebraron los bancos en 1920-1921. Su interés se ha centrado, sobre todo, en reflexionar acerca de por qué los hispano-cubanos no se salvaron. Para salvarse habrían necesitado el apoyo de otros bancos o del Estado.

[29] Véase CTLB (1926b), y Collazo (1993, 84-85).
[30] Lezama era conocido en Cuba como *el gran especulador del azúcar*. Jenks (1966, 228).

El de los primeros no se logró. Lógicamente, todos salieron beneficiados con la desaparición de tan fuertes competidores, pues les permitió ocupar el espacio dejado por ellos. Por eso el National City Bank se opuso a la oferta que hizo Morgan para adquirir el BNC, lo que habría dejado a esta última casa el control de la mayoría del sector bancario insular.[31] En opinión de Jenks (1966, 219), por otro lado, los distintos proyectos para evitar dicha desaparición no cuajaron debido a que el gobierno cubano "había anunciado que no tenía interés en salvarlos [...] de las consecuencias de su propia locura". Dicha actitud, fuera de otras consideraciones, fue coherente con lo que había venido manteniendo durante los meses anteriores a la crisis, y Collazo (1994, 35) lo confirma cuando señala que el secretario de Agricultura, Comercio y Trabajo, I. Sánchez Agramonte, tildó de especuladores a los hacendados y colonos que retuvieron las 300 000 tm de azúcar de las exportaciones en 1920 como respuesta a la solicitud de apoyo estatal que le presentó Carreño en representación de éstos.

La evidencia presentada en estas páginas da la razón a Sánchez Agramonte y aclara por qué el Estado no apoyó a la banca hispanocubana mucho mejor que cualquier otra consideración basada en argumentos especulativos o ideológicos. Esa banca no representaba los intereses nacionales, ni siquiera los de la totalidad de la burguesía insular. Así se entiende también que cuando los hacendados y colonos que formaron el Comité de Ventas en 1920 crearon una Comisión Económica Nacional y apelaron a las "fuerzas vivas" para convocar una Asamblea Económica Nacional con el objetivo de "[...] cimentar financieramente a la República, salvando su dignidad y liberándola de la bancarrota, del desprestigio moral y hasta de su desaparición" (Collazo, 1994, 37), no encontraron el apoyo necesario, entre otras cosas porque pretendían que el Estado la respaldase con una emisión monetaria, lo que habría trasladado a toda la sociedad mediante un impuesto inflacionario el coste ocasionado por la acción de determinados intereses privados, que se habían enriquecido al amparo del alza de los precios.

Un argumento usado por Collazo (1994) que contradice nuestra tesis es que la opinión pública se manifestó a favor de evitar la ruina de los bancos, pero para fundamentarlo utiliza testimonios extraídos de los periódicos, sin realizar un estudio crítico de esas fuentes y de los intereses que pudieron representar, y sin tener en cuenta que, seguramente, lo

[31] Santamaría (1994, 140-141), y Collazo (1993, 51).

que eso refleja es el miedo que tenían los pequeños ahorradores que habían depositado su confianza en dichas entidades, a verse perjudicados por su desaparición. Así se explica, además, otro hecho referido por Collazo y que pone en tela de juicio su argumento anterior. Dice que esa misma opinión pública se pronunció también contra la moratoria que decretó el gobierno frente al pánico financiero desatado por la crisis de 1920-1921; no obstante la medida, quizás habría permitido salvar al BNC, al BEIC y a otras instituciones bancarias. Como los propietarios y deudores de estas últimas, todo el que se vio afectado por los problemas de tales instituciones actuó en defensa de sus propios intereses.

La opinión pública se opuso a la moratoria, incluso hubo amenazas de huelga debido a que el cierre de los bancos trajo consigo congelar el pago de las nóminas. Si al gobierno le quedaban dudas sobre cuál sería su decisión final, la amenaza de desórdenes sociales acabó de definir su posición. Otro elemento importante para el gobierno fue el hecho de que el U.S. Department of State, en parte por esa misma amenaza, y muchos empresarios y banqueros locales y norteamericanos que operaban en la isla coincidieron finalmente en que la solución para la crisis era eliminar la moratoria y conceder un empréstito de 50 000 000 de dólares al Estado insular, suscrito por Morgan, que se nombrase una comisión que inspeccionase el funcionamiento financiero y político del país, y crear una Clearing House.[32]

La creación de la Havana Clearing House vuelve a poner de manifiesto la imbricación de los distintos intereses vinculados a la producción, el financiamiento y la comercialización del dulce y lo difícil que es hablar de un enfrentamiento entre dos grupos definidos por su participación en una u otra actividad y/o por su nacionalidad. El proyecto fue secundado, entre otros, por B. Long, ministro de los Estados Unidos en Cuba, que anteriormente habría respaldado algunos de los planes propuestos para salvar a los bancos sin respaldo financiero; por el National City Bank, cuyo administrador en la isla, Franca, había apoyado a los hacendados y colonos que retuvieron las 300 000 tm de azúcar y que tomó parte en la citada Comisión Económica Nacional, en la que se encargó de liquidar el BNC tras la supresión de la moratoria; por la banca, Gómez Mena, que también secundó a dichos hacendados y colonos, y es un ejemplo de lo que dijimos acerca de que no toda la banca hispanoinsular quebró a causa de la crisis. Igual que cuando contraponía las

[32] Sobre este tema véanse, por ejemplo, Chapman (1926) o Thomas (1973, II).

opiniones de Carreño y Sánchez Agramonte, trabajos como el de Collazo (1994) tampoco explican por qué cubanos o españoles como los Gómez Mena o M. Rionda, que para ese autor merece el calificativo de quintocolumnista del capital estadounidense,[33] representaban menos los intereses nacionales o de la burguesía local que el propio Carreño, López Rodríguez o Lezama, quienes además mostraron actitudes más especulativas y, por si fuera poco, actuaron en varias ocasiones de acuerdo con aquéllos. Por ejemplo, en el acta notarial redactada cuando se intentó fundar el Banco de Hacendados y Colonos, las compañías de H. Fanjul y S. Rionda (ambos del grupo empresarial encabezado por M. Rionda) aparecen junto a las de Lezama y Carreño.[34]

En conclusión

La evidencia y la reflexión expuesta en estas páginas indican que mientras no contemos con estudios más exhaustivos sobre la crisis de 1920-1921, no es posible afirmar que hubo mejores alternativas que la eliminación de la moratoria y la liquidación de bancos como el BNC y el BEIC, al menos para los intereses generales de Cuba. También se refutan las tesis de la historiografía que identifican esa liquidación con la eliminación de la banca nacional, puesto que dicha banca no existía. Es cierto que a partir de esos años el sector financiero privado quedó en manos de entidades extranjeras, pero no se puede decir que éstas representaban menos los citados intereses generales de los cubanos que las de propiedad hispanoinsular. Esa representación no fue el objetivo de ninguna de ellas más que cuando sirvió como argumento, por ejemplo, para intentar conseguir el apoyo del gobierno y evitar su desaparición.

Si bien cabe pensar, además, que la liquidación del BNC, del BEIC y de otras entidades financieras debió acarrear pérdidas para muchos pequeños accionistas y clientes, no contamos con quien estudie ese tema en detalle ni tampoco el efecto real que ello tuvo para la economía insular.

[33] Collazo (1993, 35). De acuerdo con lo que señalamos de él anteriormente, Rionda fue probablemente el empresario azucarero más importante de su época. Pocos norteamericanos, y menos dentro del negocio del dulce, acumularon el capital que él consiguió y menos aún tuvieron una influencia en el sector como la suya, por lo que resulta realmente difícil creer que pudiese ser el *quintocolumnista* de intereses que no fueran los suyos propios. Sobre este tema véase García Álvarez (1994).

[34] Collazo (1993, 24).

Paradójicamente, lo que sí sabemos es que muchos de los responsables de esas instituciones y sus principales deudores, que en cualquier caso fueron los principales culpables de su ruina, experimentaron menos quebrantos de los que cabría suponer, sobre todo debido a que parte de la historiografía ha señalado que la crisis de 1920-1921 supuso la quiebra, no sólo de la banca, sino también de la burguesía nacional.[35] Uno de los documentos de la Comisión Temporal de Liquidación Bancaria (CTLB 1928, 68) dice que algunos de esos responsables:

> [...] falsearon sus balances, arriesgaron en verdaderos juegos de azar el dinero de sus depositantes y llevaron la miseria a muchos hogares, y han podido impunemente reanudar sus operaciones y escapar a la acción vindicadora de la justicia.

López Rodríguez se suicidó y J. Marimón, presidente del BEIC, huyó del país. Pero ciertos hacendados que participaron en el proceso que llevó a la crisis de los bancos acabaron abandonándolos a su suerte, preocupándose sólo de sus intereses personales. Collazo (1994, 73) cita el ejemplo de D. León, que llegó a un acuerdo con el National City Bank que le permitió conservar parte de sus ingenios. En Santamaría (1994) citamos muchos otros casos y, además, probamos que tras la supuesta quiebra de la burguesía insular debido a la crisis de 1920-1921, lo que se esconde en realidad es un proceso de desplazamiento del capital azucarero tradicional por el capital financiero que había invertido en el sector durante la Primera Guerra Mundial, aunque tal vez dicha burguesía logró adaptarse a ese proceso mejor que los azucareros norteamericanos, que se vieron igualmente afectados por el mismo.

Como colofón, pues, se puede decir que todavía sabemos poco de la crisis de 1920-1921, sobre todo en el caso de los bancos. Este trabajo arroja algunas luces sobre varios de los temas que todavía desconocemos y, en esencia, revaloriza aún más si cabe su importancia para entender la historia de Cuba. Es indudable que sus causas fueron externas, pero también que los distintos intereses que intervinieron en los negocios azucareros y bancarios determinaron sus efectos en una medida que todavía no podemos precisar con exactitud. Lo que sí está claro es que todo ello se produjo en un momento en que estaban operando grandes transformaciones en la estructura de la propiedad y en la organización empresarial de la industria del dulce, transformaciones que impiden —incluso más que en momentos anteriores— reducir la explicación de esa determinación a un mero enfrentamiento entre dos partes en conflicto, y menos pretender que esas partes se alinearon en función de su nacionalidad —cubana y norteamericana—, como propone una parte de la historiografía insular con una gran dosis de carga ideológica, y en cuyos presupuestos se apoya el trabajo de Collazo (1994), investigación monográfica del problema, al igual que un artículo nuestro (Santamaría, 1994).

[35] Sobre los defensores de esta tesis véanse Collazo (1993, 33 y ss.) y Santamaría (1994 y 1995, cap. IV).

Antonio Santamaría García
E-mail: santamaria@ceh.csic.es

BIBLIOGRAFÍA

Abad, Luis V.
1948 *La banca y la crisis económica de Cuba*, La Habana, Guerrero.

Albert, Bill y Adrian Graves (eds.)
1984 *Crisis and change in the international sugar economy*, 1860-1914, Norwich, ISC Press.

Alienes, Julián
1950 *Características fundamentales de la economía cubana*, La Habana, Banco Nacional de Cuba.

Ayala, César J.
1990 "Industrial oligopoly and vertical integration: the origins of the American sugar kingdom in the Caribbean", tesis doctoral, Nueva York, University of New York.
1995 "Social and Economic Aspects of Sugar Production in Cuba, 1880-1930", *Latin Americana Research Review*, vol. 1, núm. 30.

Ballinger, Roy A.
1975 *A History of Sugar Marketing*, Agricultural Report, 197, Washington, U.S. Department of Agriculture.

Cabrera, Raimundo.
1925 "Breve reseña de la historia del azúcar en Cuba", *Revista Bimestre de Cuba*, vol. XX, núms. 5 y 6.

Cárdenas, Enrique *et al.*
1999 *The export age: the Latin American economies in the late ninetheenth and early twentieth centuriues*, Londres, Mcmillan.

CEF (Cuba Económica y Financiera)
1940 *Anuario Azucarero de Cuba*, La Habana, Cuba Económica y Financiera.

Chapman, Charles E.
1926 *A History of the Cuban Republic*, Nueva York, McMillan.
Cleveland, Harold B. *et al.*
1985 *Citybank, 1812-1970*, Londres, Harvard University Press.
Collazo, Enrique
1987 "The Royal Bank of Canada: establecimiento y breve reseña de sus operaciones en Cuba", *Santiago*, núm. 66.
1989 "Crédito y proyectos bancarios en Cuba durante el siglo XIX", *Boletín del Archivo Nacional*, núm. 3.
1994 "Una pelea cubana contra los monopolios" (un estudio del crack bancario de 1920) Gijón, Universidad de Oviedo.
1996 "Las formas de crédito bancario. Tránsito y ruptura en la Cuba de entre-siglos", en Consuelo Naranjo *et al.* (eds.)
Cosbie, William R.
1956 *History of the Cuban-American Sugar Company to the first published report*, Nueva York.
CTLB [Comisión Temporal de Liquidación Bancaria]
1926a *Memoria de la liquidación del Banco Español de la isla de Cuba*, La Habana, La Prueba.
1926b *Memoria de la liquidación del Banco Nacional de Cuba*, La Habana, La Prueba.
1928 *Compendio de los trabajos realizados hasta 1924*, La Habana, F. Arroyo.
Dye, Alan D.
1993 "Producción en masa de azúcar cubano, 1899-1929: economías de escala y elección de técnicas", *Revista de Historia Económica*, vol. XI, núm. 3.
1998 *Cuban sugar in the age of mass production: Technology and the Economics of Cuban Sugar Central*, Nueva York, Stanford University Press.
Farr & Co.
1924-1926 *Manual of Sugar Companies*, Nueva York, Farr & Co.
Fernández, Susan
1987 "Banking, credit and colonial finances in Cuba, 1878-1895", tesis doctoral, Ann Arbor, University of Michigan.
García Álvarez, Alejandro
1990 *La gran burguesía comercial en Cuba*, La Habana, Ciencias Sociales.
1994 "Una saga azucarera entre dos siglos", en J. Uría (comp.), *Asturias y Cuba en torno al 98*, Barcelona, Labor.
1998 "Metamorfosis de una institución financiera: el Banco Español de la Isla de Cuba", *Temas de América*, núm. 2.
García López, José R.
1996 "Los comerciantes banqueros en el sistema bancario cubano, 1880-1910", en Consuelo Naranjo *et al.* (eds.).

Ibarra, Jorge
1992 *Cuba: 1898-1921, partidos políticos y clases sociales*, La Habana, Ciencias Sociales.
1995 *Cuba: 1898-1959, estructura y procesos sociales*, La Habana, Ciencias Sociales.
Ibarra, Jorge y Enrique Collazo
1998 "La sociedad cubana en las tres primeras décadas del siglo XX", en *Instituto de Historia de Cuba*, 1994, vol. III.
Iglesias, Fe
1980 "Azúcar y crédito durante la primera mitad del siglo XIX", *Santiago*, vol. 40.
IHC (Instituto de Historia de Cuba)
1994 *Historia de Cuba*, 5 vols., La Habana, Política.
Jenks, Leland H.
1966 *Nuestra Colonia de Cuba*, La Habana, Revolucionaria.
Le Riverend, Julio
1973 *La República. Dependencia y revolución*, La Habana, Ciencias Sociales.
1985 *Historia económica de Cuba*, La Habana, Pueblo y Educación.
López Segrera, Francisco
1980 *Raíces históricas de la Revolución cubana*, La Habana, UNEAC.
Maddison, Angus
1987 *Crecimiento económico de Occidente*, México, Fondo de Cultura Económica.
McAwey-Weissman, Muriel
1989 "Manuel Rionda and the formation of Cuban Cane Sugar Corporation", XXI Coloque de la Association des Historiens de la Caribe, Basset-Terre, Guadalupe.
Moreno Fraginals, Manuel
1978 *El ingenio. Complejo económico social cubano del azúcar*, 3 vols., La Habana, Ciencias Sociales.
Mullins, Jack S.
1964 "The Sugar Trust: Henry O. Havemeyer and the American Sugar Refining Co.", tesis doctoral, University of South Carolina.
Naranjo, Consuelo *et al.* (eds.).
1996 *La nación soñada: Cuba, Puerto Rico y Filipinas ante el 98*, Aranjuez (Madrid), Doce Calles.
National City Bank
1919 *Cuba: Review of comercial, industrial and economic conditions in 1919*, Nueva York, National City Bank.
Ortiz, Fernando
1924 *La decadencia de Cuba*, La Habana, Sociedad Económica de Amigos del País.

Pérez, Louis A.
1988 *Cuba: between reform and revolution*, Oxford, Oxford University Press.
Pierre, Guy
1994 "La supremacía del National City Bank en el sistema financiero del Caribe y su impacto en el crecimiento económico de la región (1990-1940)", en P. Tedde y C. Marichal (comps.), *La formación de los bancos centrales en España y América Latina (siglos XIX y XX)*, 2 vols., Madrid, Banco de España.
Pino, Óscar
1983 *Cuba: Historia y economía*, La Habana, Ciencias Sociales.
Porter Vilá, Herminio
1960- "La Danza de los Millones", *Bohemia*, núm. 52.
1919- *Préstamos bancarios*, Cuba Importadora e Industrial, varios números.
1926
Royal Bank of Canada
1924 *25 años de operaciones en Cuba*, La Habana, Royal Bank of Canada.
Santamaría, Antonio
1994 "La crisis de 1920-1921 y el ajuste al alza de la industria azucarera cubana", *Revista de Historia Industrial*, núm. 5.
1995 "La industria azucarera y la economía cubana durante los años veinte y treinta" tesis doctoral, Madrid, Universidad Complutense de Madrid (I.U. Ortega y Gasset).
1996 "Caña de azúcar y producción de azúcar en Cuba. Crecimiento y organización de la industria azucarera cubana desde mediados del siglo XIX hasta la finalización de la Primera Guerra Mundial", en Consuelo Naranjo *et al.* (eds.).
1998 "El ferrocarril en las Antillas españolas, Cuba, Puerto Rico y la República Dominicana, 1830-1995", en J. Sanz (coord.) *et al.*, *Historia de los ferrocarriles en Iberoamérica*, Madrid, Ministerio de Fomento.
1999 "Alteration, crisis and adjustment of an export economy. Cuba 1898-1939", en E. Cárdenas *et al.* (eds.).
1999 "El crecimiento económico de Cuba republicana (1902-1959). Una revisión y nuevas estimaciones en perspectiva comparada (población, inmigración golondrina, ingreso no azucarero y producto nacional bruto)" *Revista de Indias*, núm. 219
SACT [Secretaría de Agricultura, Comercio y Trabajo]
1912- *Portafolio azucarero*. La industria azucarera cubana, La Habana.
1913
1919- *Memoria de la zafra realizada en Cuba*, La Habana.
1925

Smith, Robert F.
1960 *The United States and Cuba. Business and Diplomacy, 1917-1960*, New Haven, College and University Press.
Thomas, Hugh
1973 *Cuba, la lucha por la libertad*, 3 vols., Barcelona, Grijalbo.
Thorp, Rosemary (eds.).
1988 *América Latina en los años treinta*, México, FCE.
Toro, Carlos del y Enrique Collazo
1998 "Primeras manifestaciones de la crisis del sistema neocolonial", en *Instituto de Historia Cubano*, 1994, vol. III, pp. 194-239.
Torras, Jacinto
1949 "El Chase National Bank y el desarrollo económico de Cuba", *Fundamentos*, julio.
Torriente, Cosme de la
1921 "Resumen del sistema bancario y financiero que proponemos", *Diario de la Marina*, 20 de enero.
U.S. Tariff Commission
1926 "Sugar. Report of the United States President. Differences in cost of production of sugar in The United States and Cuba", Washington, Government Printing Office.
Varona, Enrique J.
1921 "Sobre el problema económico y la reforma constitucional", *Cuba Contemporánea*, núm. 103.
Wallich, Henry C.
1953 Problemas monetarios de una economía exportación. La experiencia cubana, 1914-1947, La Habana, Banco Nacional de Cuba.
Wright, Philip G.
1961 *The Cuban situation an our treaty relations*, Washington, Brookings Institute.
Zanetti, Óscar
1976 *United Fruit Company: un caso de dominio imperialista en Cuba*, La Habana, Ciencias Sociales.
1987 *Caminos para el azúcar*, La Habana, Ciencias Sociales.
1989 *Los cautivos de la reciprocidad*, La Habana, ENPES.
Zanetti, Óscar y Alejandro García Álvarez
1998 *Sugar and railroads*, Chapel Hill, North Carolina University Press.
Zerbe, Richard
1969 "The American Sugar Refining Company: the story of a monopoly", *Journal of Law and Economics*, octubre.