

Gestación de la moderna economía azucarera en las Antillas Hispánicas (1850-1900)

Oscar Zanetti Lecuona*

El protagonismo de las Antillas hispánicas en la historia azucarera del Caribe fue un fenómeno relativamente tardío, a pesar de que ese proceso comenzó en La Española, hace justamente medio milenio. Aunque aquella isla fue asiento de las primeras plantaciones americanas, tras breves décadas de auge su producción experimentó una rápida decadencia hasta perder toda importancia económica. Por supuesto que tanto en Santo Domingo como en la contigua isla de Puerto Rico continuaron moliendo trapiches y elaborándose algún moscabado, al igual que en su vecina mayor, Cuba, donde con posterioridad incluso se fomentaron ciertas áreas productoras, sobre todo en torno a La Habana. Sin embargo, esas posesiones españolas carecían de trascendencia en el desarrollo del comercio azucarero del Atlántico, cuyas raíces productivas se afincaron primero en el nordeste brasileño y más adelante en las “isla inútiles” del Caribe, que como Barbados, Antigua, Santa Lucía y muchas otras, España fue perdiendo a manos de sus rivales europeos.

En el siglo XVIII las Antillas eran la zona azucarera de la humanidad, particularmente las *West Indies* británicas y, sobre todo, *Saint-Domingue*, porción occidental de La Española que había pasado a soberanía francesa por la Paz de Nimega, y que con sus

* Profesor universitario cubano, investigador del Instituto de Historia de Cuba y miembro correspondiente extranjero de la Academia Dominicana de la Historia.



400,000 esclavos se constituyó en la primera productora mundial de géneros tropicales. Las colonias españolas, en cambio, permanecieron al margen de tal prosperidad hasta que a finales de siglo *Saint-Domingue* salió del concierto de los productores del dulce, tras la revolución que liquidó la esclavitud y dio lugar a la independencia del Estado haitiano. La coyuntura de altos precios y fuerte demanda que entonces se creó, dio un poderoso impulso a la producción cubana que había venido creciendo lentamente desde décadas atrás. Favorecida por algunas medidas de la Corona española que liberalizaron la introducción de esclavos y el comercio exterior, Cuba duplicó sus exportaciones de azúcar en la década de 1790 y ya en 1809 traspasó la cota de las 50,000 toneladas, en medio de un ascenso continuado que al cabo veinte años habría de convertirla en la primera productora mundial del dulce.

Puerto Rico siguió un rumbo similar, sobre todo a partir de la Cédula de Gracias de 1815 que otorgó a los hacendados de esa isla las facilidades de que ya disfrutaban sus congéneres cubanos. Apenas transcurrida una década, la pequeña gran Antilla exportó 10,000 toneladas de azúcar, cantidad que un cuarto de siglo después multiplicó por cinco. Dicho volumen de ventas resultaba bastante menor que el de Cuba, pero si se considera la extensión de ambas islas y el espacio proporcionalmente inferior de las tierras borinqueñas aptas para el cultivo de la caña, la concentración de recursos productivos de Puerto Rico en el azúcar resultó comparativamente mayor. Aunque Santo Domingo, envuelta en los procesos que se generaron en su vecina Haití—incluyendo la abolición de la esclavitud—, quedó temporalmente al margen de esta expansión azucarera, a mediados del siglo XIX el grueso del dulce caribeño se producía en plantaciones donde se hablaba el español, por más que buena parte de sus trabajadores fuesen africanos esclavizados. Esa preeminencia productiva alcanzada por las Antillas hispanas



llegó a su plenitud en la segunda mitad del siglo, en consonancia con el desarrollo de la gran industria.

Imperativos y factores de la transformación

La industrialización de la producción azucarera en las Antillas hispanas constituyó un proceso de vasto alcance, del cual la mecanización de las operaciones productivas constituyó sólo uno - y probablemente no el más complejo- de sus aspectos. La expansión azucarera en las dos colonias españolas durante los dos primeros tercios del siglo XIX, se había verificado en las Antillas hispanas dentro de los marcos organizativos tradicionales –tanto mercantiles como productivos– de la plantación esclavista. A lo largo de esas seis o siete décadas se registraron cambios de importancia en la manufactura del dulce, debido principalmente a la paulatina introducción de equipos que ampliaban la capacidad productiva de los ingenios. Iniciada con la asimilación del trapiche de mazas horizontales, diseño que empezó a utilizarse en el Caribe a finales del siglo XVIII, la cadena de innovaciones se continuó poco después con los primeros intentos de mover un molino con máquina de vapor, prueba llevada a cabo en el ingenio habanero “Seybabo” en 1797.

Pese al escaso éxito de esa experiencia, los “prohombres” del azúcar no cesaron en su empeño y, después de diversas adaptaciones, el molino a vapor terminó por hacerse usual en los ingenios cubanos a mediados del siglo XIX, aunque no así en los de Puerto Rico, donde solo 48 haciendas –sobre más de un millar de trapiches en operación– disponían de máquinas de vapor en 1848¹. A estas novedades seguirían otras, como los tachos al vacío

1. Diseñados e introducidos primeramente en Jamaica, los trapiches horizontales también se empleaban en Saint-Domingue; en Cuba,



y las centrífugas, sin olvidar al ferrocarril –introducido en Cuba en 1837– que si bien no se integró todavía al ciclo productivo del azúcar, ofreció ventajas para el transporte del producto que facilitaron la expansión de las plantaciones hacia territorios alejados de los puertos.²

Tal conjunto de innovaciones trajo aparejado un considerable aumento en la capacidad de las fábricas, sobre todo de aquellas que hacia 1860 se conceptuaban como “mecanizadas” –unas 60 en Cuba–, cuya producción podía superar el millar de toneladas por zafra. Pero éste era un crecimiento fundamentalmente extensivo; la mayor capacidad de procesamiento del ingenio mecanizado demandaba no solo costosas inversiones en equipo, sino un área de cañaverales más extensa y un incremento considerable del número de esclavos en los campos, todo ello sin que se consiguiese un progreso sustancial en materia de rendimiento, pues la extracción de azúcar de las cañas no alcanzaba un incremento proporcional satisfactorio. Con escaso dinamismo en materia de productividad, las posibilidades de obtener economías de escala eran obviamente limitadas; el crecimiento de la capacidad fabril generaba una consecuente elevación del coste global de la producción, circunstancia que explica las penurias financieras por las que

aunque se probó el primero en 1791, comenzaron a difundirse a inicios del siglo XIX. En 1860, las dos terceras partes de los 1,312 ingenios registrados en Cuba movían sus molinos con máquinas de vapor. M. Moreno Friginals. *El ingenio*. La Habana, Ciencias Sociales, 1978. T. I pp. 203-213 y tabla IV. Para las experiencias con la máquina de vapor, H Zogbaum, “The Steam Engine in Cuba’s Sugar Industry, 1794-1860” *Journal of Iberian and Latin American Studies* (Australia), Vol 8, No. 2, december 2002.

2. Véase: O. Zanetti y A. García. *Caminos para el azúcar*, La Habana, Ciencias Sociales, 1987, pp. 107-112.



atravesaban algunos “colosos” cubanos de mediados de siglo, como el “San Martín”.³

Entre tanto los mercados evolucionaban en un sentido desfavorable para los azucareros antillanos. Al extraordinario auge de principios de siglo había seguido una lenta pero constante declinación en los precios del azúcar, justo cuando la proscripción de la trata -que hizo de ésta un negocio semiclandestino- comenzó a encarecer progresivamente el precio de los esclavos. Aunque la negativa presión de esa tendencia sobre los costos pudo ser parcialmente compensada por los ahorros que proporcionaba el ferrocarril, los propietarios de ingenios veían con aprehensión como su margen de ganancias adelgazaba mientras se acrecentaban las deudas con los comerciantes-prestamistas. Cuando en el mercado internacional del azúcar se disipó la bonanza propiciada a mediados de siglo por una sucesión de conflictos bélicos -Crimea, la Guerra Civil en E.U., la contienda franco-prusiana- la situación se tornó insostenible. El insaciable consumo europeo contaba ahora con múltiples fuentes de abasto. Por un lado, la apertura del canal de Suez (1869) y el progreso de la navegación a vapor facilitaron y abarataron el acceso de los azúcares de Java, Mauricio, Filipinas y otras áreas productoras del Océano Índico; pero por otro, la propia Europa, de consumidora neta, había pasado a ser una importante productora de dulce gracias al progreso de la industria remolachera.

3. Los rendimientos en azúcar oscilaban en torno a un 5% del peso de la caña y, obviamente, los ingenios mecanizados conseguían los más altos. Sin embargo, la diferencia respecto a los semimecanizados no era notable y, sobre todo, resultaba muy variable de un año a otro. Véase: Fe Iglesias. *Del ingenio al central*, San Juan, Editorial de la Universidad de Puerto Rico, 1998, pp. 16-17 y 137.



En poco más de una década la producción europea de azúcar de remolacha se había triplicado, hasta superar el millón de toneladas en 1872; transcurridos otros diez años, con una producción de 1,831,847 t. m., la remolacha conseguiría aventajar a la caña como productora mundial de dulce. A Francia, pionera en el fomento de la industria remolachera, se habían unido Alemania, Austria-Hungría, Rusia y otros estados europeos que ofrecieron un vigoroso apoyo al nuevo y prometedor rubro de exportación. Porque si bien el avance remolachero se sustentaba en un consistente progreso tecnológico, su ventaja sobre la caña era ante todo el resultado de las políticas proteccionistas, que mediante primas o subsidios de exportación permitían que el azúcar de remolacha alemán –por ejemplo– se exportase en 1879 a un coste de 2,4 centavos de dólar por libra, aunque su costo de producción fuese de 2,6 centavos.⁴

El crecimiento de la oferta tuvo un efecto desastroso sobre los precios. Después de haber mantenido una relativa estabilidad en torno a 5,5 centavos por libra durante más de una década, éstos cayeron en 1875 a un poco menos de 5 centavos y –tras un brevísimo repunte– continuaron descendiendo hasta colocarse por debajo de los 3 centavos en 1885. Los productores de las Antillas hispanas no sólo tuvieron que sufrir ese rápido descenso, sino que simultáneamente se vieron desplazados de los mercados europeos por la agresiva competencia de la remolacha; Cuba que en 1870

4. La información de precios es de Willet & Gray, en R.G. Blakey. *The United States Beet Sugar Industry and the Tariff*, New York, 1912; para los costos del azúcar alemana: *Exposición del Círculo de Hacendados, de la Junta General de Comercio, la Real Sociedad Económica y la sección de agricultura de la misma*, La Habana, La Propaganda Literaria, 1979.



realizaba en Europa el 45% de sus exportaciones, vería reducirse dicha proporción hasta un 15% diez años después. Las ventas cubanas se concentraron entonces en el mercado norteamericano –cuyo arancel favorecía la importación de azúcares de baja polarización–, haciendo una competencia ruinosa al dulce puertorriqueño.

Para enfrentar la caída del precio y prevalecer, la producción azucarera antillana tuvo que experimentar una vasta transformación. El primer reto a vencer en esa senda era de carácter tecnológico, pues se necesitaba capturar apropiadas economías de escala mediante fábricas capaces no sólo de procesar más caña por unidad de tiempo, sino de obtener de ésta un rendimiento bastante más elevado en azúcar. Muchos de los recursos técnicos requeridos para ello los proveyó, paradójicamente, la gran adversaria de la plantación cañera: la industria del azúcar de remolacha. Engendrada en los centros de la actividad industrial, la producción remolachera había experimentado un sostenido perfeccionamiento tecnológico que la dotó de una maquinaria de notable capacidad y avanzada integración.

Tales adelantos técnicos no pudieron asimilarse mediante la simple importación de una u otras de aquellas máquinas y su incorporación al ingenio; ese era un camino sin salida, como lo demostraba la experiencia de las plantaciones “mecanizadas” de Cuba. Ahora se trataba de fomentar una nueva fábrica, para la cual quizás pudieran aprovecharse algunas edificaciones y equipos del viejo ingenio, pero en la que junto al molino mecánico, el tacho al vacío o la batería de centrifugas se requerían evaporadores, calentadores de guarapo, clarificadores, filtros-prensa, defecadoras y otros equipos, interconectados por conductores y sistemas de tuberías, todo lo cual permitió que la producción se desarrollara



como un proceso continuo, en la cual la manipulación de los trabajadores quedó reducida principalmente a la operación de las máquinas y el control del flujo productivo.⁵

La planta industrial –que habría de denominarse ingenio-central o, simplemente, “central”–era el eje indiscutible de la transformación azucarera, pero los cambios que ésta involucraba trascendían el estricto marco de la elaboración del dulce. Con una escala productiva varias veces superior a la del más potente de los ingenios “mecanizados”, la nueva fábrica demandaba mayores volúmenes de materia prima y, por consiguiente, requería de un área de cultivo bastante más extensa. En tales condiciones, para garantizar la continuidad del flujo productivo resultaba decisiva la puntual recepción de grandes cantidades de caña enviadas desde zonas a veces distantes.

El ferrocarril era la solución idónea, pero ello implicaba incorporar su servicio dentro del proceso productivo, con todas las complicaciones que podía entrañar las coordinación entre empresas de distinto carácter e intereses. Sin duda resultaba más apropiado que el central dispusiese de su propio servicio ferroviario. Y no sólo de éste; también se necesitaban almacenes, talleres de reparación, alojamientos y otras prestaciones más específicas. A la cuantiosa inversión que suponía la adquisición e instalación de todo el utillaje de una moderna industria, debían añadirse por tanto otros muchos gastos. La ejecución de tamaña empresa dentro de los moldes organizativos de la antigua plantación exigiría capitales en un monto muy difícil de asumir, aun por parte de los más ricos hacendados antillanos.

5. Para un análisis del sentido y alcance de estos cambios véase A. Dye. *Cuban Sugar in the Age of Mass Production*, Stanford, Stanford University Press, 1998, pp. 10-14.



Algunos grandes empresarios habían conseguido amasar fortunas considerables, particularmente en Cuba, donde la Guerra de los Diez Años (1868-1878) abrió espacio a múltiples negocios lícitos e ilícitos. Pero la mayoría de los propietarios de ingenios en las dos colonias hispanas, casi todos sobrecargados de deudas hipotecarias, carecían de medios para enfrentar con su propio peculio los retos inversionistas de la industrialización. En tales condiciones las fuentes de financiamiento resultaban decisivas para concretar cualquier proyecto. Ambas islas, sin embargo, carecían de verdaderas redes financieras. La mayoría de las instituciones bancarias creadas a mediados de siglo para facilitar créditos - generalmente a corto plazo y con altos intereses- desaparecerían en medio de las críticas circunstancias de los años ochenta, justo cuando se hacía más necesario un sistema crediticio. Las posibilidades de financiar algunas inversiones con préstamos a mediano plazo radicaban principalmente en fuentes externas, a través de socios comerciales bien conectados con entidades bancarias - al estilo de Moses Taylor y el City Bank of New York, por ejemplo-, las cuales en el caso cubano eran casi todas norteamericanas y principalmente francesas en el de Puerto Rico.

La oferta de capitales resultaba de todas formas muy restringida, lo cual imponía la búsqueda de fórmulas que abaratasen la inversión. Una vía era la de explotar también con otras finalidades ciertas instalaciones requeridas por los centrales, como lo eran el ferrocarril, los talleres mecánicos y hasta los almacenes y establecimientos comerciales, lo cual aliviaría el peso de los costos operativos, aunque difícilmente amortizaría la inversión⁶. Para reducir

6. Moreno Friginals indica acertadamente esta posibilidad, aunque con la vista puesta en realidades del siglo XX a nuestro juicio la sobrevalora. Véase "Economías y sociedades de plantaciones en el Caribe español,



la magnitud de esta habría que apelar a decisiones más radicales, a un profundo cambio en las concepciones organizativas de la plantación.

Desde mediados de siglo, se venía manejando la idea de que al menos una parte de la caña requerida por el ingenio fuese suministrada por cultivadores más o menos autónomos. Estos podrían asentarse como arrendatarios en tierras de la plantación o, en las nuevas circunstancias, reclutarse entre campesinos de los alrededores e incluso algunos hacendados arruinados que renunciaran a la elaboración directa del azúcar. Esta fórmula, inicialmente fracasada, ahora resultaba viable en lo económico, pues el rendimiento industrial de los centrales podía duplicar y hasta triplicar lo obtenido en los antiguos ingenios, de modo que los ingresos reportados por esa superior productividad podían compartirse sobre bases relativamente satisfactorias entre el hacendado y el cultivador, por más que dicha distribución prometiese ser una fuente de conflictos. El “colono” – como se conocería al cultivador cañero –, asumiría los gastos de fomento, atención y cosecha de sus cañaverales, los riesgos que entrañaba el mantenimiento de éstos frente a las adversidades climáticas o los incendios y, sobre todo, se ocuparía de los trabajadores que demandara el cultivo, corte y embarque de sus cañas.⁷

Precisamente, el régimen de trabajo constituía uno de los principales problemas involucrados en el tránsito de la producción

1860-1930”, en L. Bethell, ed. *Historia de América Latina*, tomo 7, Barcelona, Crítica, 1991, p. 166.

7. Un sugerente análisis de ese proceso puede encontrarse en Antonio Santamaría y Luis Miguel García Mora. “Colonos. Agricultores cañeros, ¿clase media rural en Cuba?, 1880-1898.” *Revista de Indias*, No. 212, enero-abril, 1898, pp. 131-162.



azucarera hacia una plena condición industrial; más que eso, operaba en realidad como un factor relativamente independiente entre las determinantes de la transformación, con tanto o más peso que la competencia remolachera y el deterioro de los precios. La vieja plantación había descansado invariablemente en la esclavitud, una institución que después de prolongada crisis, ya resultaba insostenible. El problema radicaba en la conversión de esa masa de esclavos en un contingente de trabajadores libres, dispuestos a emplearse en la plantación industrial bajo las condiciones apetecidas por el amo, devenido ahora patrón capitalista. El cambio era de considerable alcance y envergadura, mas por fortuna no se produciría de súbito, pues desde tiempo atrás la plantación había dejado de ser una empresa exclusivamente esclavista. Bajo los imperativos del progreso técnico muchos ingenios habían tenido que abrir sus puertas a operarios calificados personalmente libres, espacio que la carestía de trabajo se encargaría de ensanchar para dar cabida a culíes chinos, esclavos alquilados o asalariados y personal bajo diferentes formas de contratación –incluidas la propiciada por el régimen de la “libreta” en Puerto Rico⁸ - que abarcaban toda la gama de situaciones más o menos serviles entre la esclavitud y el trabajo asalariado.

-
8. En 1849, bajo el pretexto de la lucha contra la vagancia, el gobernador Juan de la Pezuela dictó el “Reglamento de Jornaleros”, que declaraba como tales a todas las personas carentes de industria u oficio conocido, quienes tenían la obligación de estar empleados en todo momento. Para acreditar dicha condición las personas debían portar una libreta donde su patrón asentaba los días trabajados, conducta , etc. Éste era un recurso para asegurar fuerza de trabajo a los ingenios, pues a pesar de la densidad demográfica de la pequeña gran Antilla, los trabajadores libres evadían la contratación en las plantaciones esclavista. Véase. F. Scarano: *Puerto Rico. Cinco siglo de historia*, México, McGraw Hill, 1993, pp. 416-419.



Como expresión de esa tendencia, el número –y la proporción– de esclavos en las posesiones hispanas de las Antillas había decrecido en magnitud muy notable desde mediados del siglo XIX, aunque mucho más en Puerto Rico que en Cuba, donde las plantaciones todavía albergaban unos 200,000 esclavos al iniciarse la década de 1870. A situaciones diversas, soluciones distintas; pero en cualquier caso –sin excluir el dominicano– la creación de las condiciones laborales requeridas por la nueva plantación industrial constituiría un proceso arduo y azaroso. Un mercado de trabajo no se crea por arte de magia, y si complicada resultaría la aparición de una cantidad suficiente de individuos en disposición de vender su fuerza de trabajo, no menores serían las dificultades para que los propietarios de centrales se acostumbraran a bregar con el salario, un factor de influencia decisiva en la formación de su coste de producción.

La hora del central

Más allá de los muy visibles cambios tecnológicos, la transición a la gran industria se puso de manifiesto en la sostenida tendencia a realizar la producción azucarera –por lo general, creciente– en un número cada vez menor de fábricas. Ese fenómeno de concentración productiva, quizás el rasgo más llamativo de todo aquel proceso, sirvió a la larga para denominarlo, aunque algunos autores prefieran calificarlo como “centralización”, un término que además de sugerir la tendencia concentradora se vale de la denominación empleada para las nuevas fábricas de azúcar.

No fue casual en modo alguno que los primeros “centrales” se instalaran en las colonias antillanas de Francia, el país europeo que había liderado la producción de azúcar de remolacha. Después de una etapa de estudios y proyectos, la construcción de nuevas fábricas



se inició en la década de 1860, una vez superados los trastornos de la post emancipación, y alcanzó su apogeo en 1884, año en que Martinica contaba ya con 20 *usines-centrales* y Guadalupe con 17.⁹

En Puerto Rico, la más próxima de las colonias hispanas, se venía siguiendo con atención el fomento de centrales en las Antillas francesas. Después de una difícil coyuntura a mediados de siglo, en la isla la producción azucarera había tomado un “segundo aire”, de modo que con una exportación cercana a las 100,000 tns. en 1870, Borinquen se reafirmaba como el segundo productor del dulce en el Caribe. Sin embargo, la planta productora borícuca continuaba acusando un franco retraso, pues solo una quinta parte de sus 550 ingenios contaba con máquinas de vapor, mientras la operación de tachos al vacío y otros adelantos técnicos resultaban casi una curiosidad. Concientes de que la calidad del producto final revestía una importancia decisiva para conseguir mejores precios, algunos productores se habían adelantado a introducir los “trenes Derosne”,¹⁰ pero sin conseguir resultados que compensaran la inversión.

-
9. C. Schnakenbourg “From Sugar Estate to Central Factory: the Industrial Revolution in the Caribbean”, en B. Albert y A. Graves, eds. *Crisis and Change in the International Sugar Economy, 1860 -1914*. I.S.C. Press, Norwich, 1984. Al parecer, el primero de estos centrales fue el “D’Arboussier”, en las cercanías de Pointe-à-Pitre, con una capacidad de molienda cercana a los 10,000,000 @ por zafra. G. Descamps. *La crisis azucarera y la isla de Cuba*, La Habana, La Propaganda Literaria, 1885, pp. 52-56.
 10. Desarrollados a finales de la década de 1830 por la firma francesa Derosne et Cail, este tren consistía en un trapiche horizontal de tres mazas, con estera móvil, y un sistema de defecadores, filtros de carbón y evaporadores al vacío para el procesamiento del guarapo. Probados exitosamente en Guadalupe, esos trenes comenzaron a introducirse en Cuba en los años cuarenta. Cfr. M. Moreno Fraguinals. *El ingenio*, ed. cit. pp. 217-220.



En 1873, cuando España decidió abolir la esclavitud en su pequeña posesión antillana, los proyectos de “centralización” ganaron coherencia, destacándose el formulado por Wenceslao Borda, un comerciante de Mayagüez que proponía fomentar 18 centrales en las llanuras costeras; inversión cuyo financiamiento estaba en disposición de asumir la casa bancaria francesa de Moitessier Neveu, contra la garantía de las indemnizaciones que España se había comprometido a pagar a los dueños de los esclavos emancipados. Muy pronto se hizo evidente la morosidad de la metrópoli para honrar su compromiso, y con ello se desvanecieron los grandes proyectos centralizadores. Entonces ocuparon el espacio las iniciativas individuales. Entre 1873 y 1876 seis propietarios de ingenios se lanzaron a fondo en la aventura industrial, si bien daba la impresión de que algunos de esos proyectos apuntaban más al desarrollo de ingenios mecanizados al estilo de los ya existentes en Cuba, que a una fábrica central propiamente dicha. Dudas aparte, al menos dos de esas experiencias sí dieron lugar a centrales y una de éstas, bien documentada, resultó además muy ilustrativa.¹¹

Se trata del central “San Vicente”, en Vega Baja, fomentado por el comerciante Leonardo Igaravidez en 1873. En años previos, éste había comenzado por adquirir tierras en torno al antiguo ingenio “San Vicente”, propiedad de su esposa, quien además pertenecía a una conocida familia de hacendados de la zona. Con ese y otros recursos, Igaravidez consiguió controlar los terrenos de cuatro ingenios colindantes hasta totalizar unas 1,600 has. Como el área

11. Ese es sin duda el caso del ingenio “La Luisa” propiedad de Luis de Boyrie, inversión cuyos avatares examina con cierto detalle Andrés Ramos Mattei en su artículo “Las centrales olvidadas: formación de capital y cambios técnicos en la industria azucarera puertorriqueña 1873-1880”, *Historia y Sociedad* (Puerto Rico) Año I, 1988, pp. 88-90.



de cultivo ya resultaba extensa, decidió instalar un ferrocarril de tipo portátil encargado de trasladar la caña hacia la moderna fábrica en construcción, cuya capacidad le permitiría procesar hasta 4,500 tns. de azúcar centrífuga por zafra. Para materializar tan cuantiosas inversiones, Igaravidez contrajo deudas por casi un millón de pesos con diversas entidades, entre las que se encontraban J. F. Cail -la firma proveedora de la maquinaria-, algunas casas comerciales de Puerto Rico y Gran Bretaña, así como dos entidades bancarias francesas. La carrera de endeudamiento llegó a su fin al contratarse un préstamo por 195,000 pesos con la Caja de Ahorro de San Juan, operación considerada fraudulenta, pues dicha entidad no estaba autorizada a facilitar préstamos de semejante envergadura. Aunque el “San Vicente” distaba de ser un fracaso productivo, sí resultó un desastre financiero que terminó por conducir a la cárcel a su ambicioso propietario.¹²

Con el sonado caso del “San Vicente” no concluyó, por supuesto, el proceso de centralización en Puerto Rico; algunas de las fábricas pioneras corrieron mejor suerte y a la lista de esos centrales se fueron añadiéndose otros nombres –en algún caso resultado de inversiones inglesas– hasta alcanzar la docena a finales del siglo XIX. Tan exigua cantidad, sin embargo, difícilmente pudo calificarse como un éxito, como tampoco lo constituyó el hecho de que en 1898 los ingenios activos en la isla se habían reducido a unos 150, pues en igual o mayor medida había disminuido la producción de azúcar, que por esos años apenas superaba las 30,000 toneladas. La centralización puertorriqueña, al menos en su primer intento, pareció un acto fallido.

12. A. Ramos Mattei. *La hacienda azucarera. Su crecimiento y crisis en Puerto Rico (Siglo XIX)*, San Juan de Puerto Rico, CEREP, 1981, pp. 28-30.



En Cuba la industrialización partía de condiciones diferentes. De hecho, la introducción de mejoras técnicas se venía desarrollando como un proceso relativamente constante, que hacia 1860 había conseguido dotar de máquinas a muchos de los 1,382 ingenios en operación, entre los que destacaba una élite de 50 o 60 fábricas con un grado apreciable de mecanización.

El problema radicaba en la tremenda heterogeneidad de la manufactura azucarera, dentro de la cual coexistían el ingenio mecanizado y el trapiche de bueyes, así como las más diversas y sorprendentes combinaciones, de las cuales constituía un buen ejemplo el ingenio “Conchita” que purgaba su azúcar en modernas centrífugas después de haberla cocido en un tren jamaiquino. Cuando a partir de 1873 los precios comenzaron a declinar, los hacendados no ignoraban las fórmulas para controlar su coste, pero se encontraban justamente en la peor de las circunstancias para aplicarlas, pues el azúcar soportaba un gravamen extraordinario ascendente al 30% del producto líquido, impuesto por España para financiar la guerra que libraba contra los independentistas cubanos.

Quizás por ello los primeros proyectos de centralización descansaban en el sostén del estado colonial, ya fuese en gran escala como lo sugiere la ambiciosa propuesta del conde Francisco F. Ibáñez para construir 50 centrales por cuenta “del gobierno de la nación”, o en los más modestos términos del hacendado Sebastián Ulacia, que se contentaba con cinco años de exención de impuestos y algunas otras franquicias para fomentar un ingenio central en Aguada de Pasajeros¹³. Fuese por el apremio de las

13. Francisco F. Ibáñez. *Creación por el gobierno de la nación de cincuenta ingenios centrales con empleo exclusivo de trabajadores libres*, La Habana, El Sol, 1881. Pueden encontrarse descripciones de algunos otros proyectos en Fe Iglesias, ob. cit. pp. 45-49.



circunstancias, o por considerar muy remotas las posibilidades de un apoyo metropolitano, lo cierto es que a comienzos de la década de 1880 se hicieron frecuentes las acciones de los hacendados, no ya para mejorar su equipamiento, sino para reconstruir sobre nuevas bases algunos ingenios dotándolos de sistemas mecanizados completos –como el adquirido por Emilio Terry en 1882 para su central “Limonos”– los que incluían, además de molinos a vapor, evaporadores de triple efecto, calentadores de guarapo, defecadoras, clarificadores, bombas, tuberías, etc. También por estos mismos años se inició el tendido de las primeras vías férreas privadas para el traslado de la cañas a las fábricas.

No todas esas inversiones se vieron coronadas por el éxito, como sucedió con los intentos de aplicar la difusión, un procedimiento de utilidad más que probada en la elaboración del azúcar de remolacha, cuya aplicación a la caña no arrojó buenos resultados. A pesar de su indiscutible importancia, la aparición de nuevas instalaciones fabriles o la modernización de otras no constituyó de por sí una evidencia incontrastable de que la centralización estuviese decididamente en marcha, como tampoco resulta un indicador confiable la ostensible disminución del número de ingenios – hasta 1,170 en 1881–, pues dicha tendencia respondía más bien a la destrucción de un gran número de trapiches en las regiones centro orientales durante la Guerra de los Diez Años.

La centralización cubana se inició, por tanto, con paso inseguro, en medio de las críticas circunstancias configuradas, no solo por el desplome de las cotizaciones azucareras en 1884 y el consiguiente afianzamiento del cuadro depresivo, sino también por la declinación de la producción, ya que las zafras realizadas desde 1876 y 1890,



con un monto promedio de 625,000 t. m., acusaban una franca declinación frente a lo conseguido en el quinquenio precedente.¹⁴

Si a primera vista la concentración se manifestaba como un fenómeno de tipo productivo, por su complejidad e implicaciones, constituía un proceso que trascendía ampliamente la esfera de lo técnico. Es más, puede afirmarse que las soluciones tecnológicas para hacer de la producción azucarera una actividad masiva, de carácter plenamente industrial, estaban disponibles años antes de que esa transformación se hiciera efectiva. Lo decisivo en realidad eran las modificaciones en la concepción del negocio, tanto en la organización económica de éste, como en los fundamentos sociales e ideológicos de su régimen laboral.

De ahí el papel desencadenante que jugó en Cuba la abolición de la esclavitud, por más que ese sistema ya se encontraba en estadio muy avanzado de descomposición. La ley de abolición de 1880 y, todavía más, la liquidación definitiva de la transitoria fórmula del patronato seis años más tarde, constituyeron verdaderos hitos en la tendencia hacia la concentración productiva. Después de toda una etapa de tanteos y gestiones inciertas, fue a finales de los años ochenta que los cambios se aceleraron y difundieron, en forma tal que la complicada y traumática gestación de la gran industria pareció haber culminado en un alumbramiento tan repentino como feliz.

A partir de 1887, la centralización constituyó un fenómeno generalizado, por más que no manifestara el mismo ímpetu ni iguales resultados en las distintas regiones azucareras. Por lo general, el proceso parece haber sido más dificultoso en algunas zonas

14. El promedio de las zafras en el quinquenio 1871-1875 fue de 728,000 t.m. Calculado con datos de Moreno. *El ingenio*, ed. cit. T.III, cuadro I.



tradicionales con estructuras productivas bien arraigadas, como Lagunillas –en Matanzas–, mientras que en Manzanillo, al oriente, donde la vieja plantación había sido barrida por la guerra, el fomento de nuevos centrales y la reorganización productiva se efectuó con celeridad. Probablemente donde mejor se apreció el éxito de la centralización fue en Cienfuegos, región cuyo desarrollo azucarero era ya notable a mediados de siglo, pues en 1860 disponía de 94 ingenios con una producción total de 43,760 t. m. Treinta años después, Cienfuegos producía poco más de 100,000 t.m. en solo 11 centrales, pero lo más sorprendente es que dicho salto productivo se había verificado en apenas un lustro. Para 1895, con una producción total de 158,000 t.m., los centrales cienfuegueros promediaban 14,000 t.m. por zafra, y entre ellos se encontraban fábricas como “Constancia” y “Caracas” que figuraban entre las mayores del mundo. Resulta igualmente apreciable el ascenso del rendimiento en azúcar, que para la zafra de 1895 llegaba a alcanzar 11,3 en el central “Soledad”, también enclavado en el área de Cienfuegos.¹⁵

En semejante salto productivo influyeron, desde luego, los avances técnicos, incluidas innovaciones de último minuto como las desmenuzadoras y los hornos de bagazo verde, pero también había desempeñado un papel decisivo el deslinde, ya definitivo, entre las fases agrícola e industrial del proceso productivo, pues a principios de la década de 1890 buena parte de la caña era cultivada por colonos. En correspondencia con esa nueva realidad, los ferrocarriles públicos habían comenzado a transportar caña en

15. Fe Iglesias. “El desarrollo capitalista de Cuba en los albores de la época imperialista”, en Instituto de Historia de Cuba. *Las luchas por la independencia nacional y las transformaciones estructurales*, La Habana, Política, 1996, pp. 192-194.



volúmenes tales, que solo las tres compañías ferroviarias que operaban en las provincias de La Habana y Matanzas, movieron en conjunto más de 150 millones de arrobos durante la zafra de 1895. A ello debe añadirse el desarrollo de ferrocarriles privados de los centrales, cuya redes viales podían extenderse por 50 kms. o más.¹⁶

La etapa de estancamiento e inestabilidad productiva que caracterizara a los años ochenta había quedado atrás. En 1892 Cuba lograba producir por primera vez más de un millón de toneladas de azúcar y las zafras sucesivas se mantendrían rondando esa cifra hasta 1895. Para ese año se estima que el número de ingenios se había reducido a 500, aunque probablemente sólo 400 de éstos se hallaban realmente activos, la mitad de los cuales podían clasificarse como centrales. El ajuste final lo haría la Guerra de Independencia (1895-1898), a la cual sobrevivieron algo menos de 200 fábricas, casi todas ellas centrales.¹⁷

Antes de concluir el siglo XIX la industrialización del azúcar era en Cuba un hecho consumado, y el éxito de dicho proceso podía acreditarse casi por completo a la iniciativa local. Es cierto que apenas una quinta parte de los propietarios de centrales procedía de las familias de antiguos hacendados esclavistas, pero el masivo relevo que dicha proporción indicaba, no era resultado exclusivo de la incapacidad de los viejos “señores de ingenio” para convertirse en empresarios capitalistas, sino también de más

-
16. Oscar Zanetti y Alejandro García. *Caminos para el azúcar*, La Habana, Ciencias Sociales, 1987, pp. 150-157.
 17. La información sobre el número de ingenios es imprecisa. Fe Iglesias, en su ya citado *Del ingenio al central*, pp. 167-170 y 206, ofrece abundantes datos al respecto.

complejos factores—financieros y políticos— que desplazaron el poder económico en la isla hacia una élite de negociantes de origen hispano. Aunque el peso del sector criollo en el control de la industria disminuyó, ello no entrañaba la “desnacionalización” de ésta, pues los propietarios peninsulares radicaban casi todos en Cuba, al igual que sucedía también con la mayor parte de los ciudadanos norteamericanos registrados como titulares de centrales azucareros.

El número de fábricas de azúcar cuyos dueños eran sociedades o personas radicadas fuera de la isla era en realidad muy pequeño, lo cual no quiere decir que el capital extranjero —y principalmente norteamericano— hubiera dejado de desempeñar un papel relevante en el proceso de centralización. Lo que sucedió fue que se hizo difícil percibir —y más aún evaluar— dicha presencia, pues el capital foráneo participó en la centralización sobre todo mediante préstamos y otras formas de financiamiento de las inversiones. A juzgar por ciertos indicios, muchos de los muy encopetados propietarios de centrales estaban endeudados hasta las narices con bancos y firmas comerciales estadounidenses, una posición más que comprometida, sobre todo si se tiene en cuenta que al finalizar el siglo Cuba fue escenario de una nueva y devastadora guerra independentista.¹⁸

18. Entre los ingenios registrados como norteamericanos por algunas fuentes, la mayoría eran realmente propiedad de cubanos —e incluso peninsulares— que habían adoptado la ciudadanía norteamericana como un resguardo para sus propiedades; el número de fábricas efectivamente controladas por entidades o personas radicadas en los Estados Unidos, probablemente no llegaba a la decena. La información sobre el origen y volumen del financiamiento es tan fragmentaria como incompleta. Susan Fernández en *Encumbered Cuba. Capital Markets and Revolt, 1878–1895*, Gainesville, (University Press of Florida, 2002, pp. 66-81, ofrece un panorama general de la situación del crédito.



El renacimiento de la producción azucarera en Santo Domingo guarda relación directa con el conflicto independentista cubano, en particular con la Guerra de los Diez Años, durante la cual se originó una pequeña corriente emigratoria desde las regiones orientales de Cuba hacia la república vecina. De esa emigración formaban parte algunos hacendados que probaron rehacer sus fortunas en la actividad que mejor conocían: la fabricación de azúcar. El territorio dominicano, que había sido cuna del cultivo cañero en América, poseía sobradas condiciones naturales para la producción del dulce, a las cuales se añadían ahora ciertos factores políticos propicios, como la relativa estabilidad alcanzada por el país tras la victoria sobre España en la Guerra de la Restauración y el predominio de las fuerzas liberales, proclives a estimular la economía mercantil.

Aprovechando diversas facilidades como la exención de impuestos o la concesión gratuita de tierras estatales, los inversionistas cubanos comenzaron un negocio al cual muy pronto se sumaron algunos comerciantes locales, así como norteamericanos, italianos y franceses radicados en el territorio dominicano. Con cierta celeridad, entre 1875 y 1882 se fomentaron unos treinta ingenios, en su mayor parte manufacturas semimecanizadas dotadas de trenes jamaíquinos y, en bastante menor medida, de centrífugas y tachos al vacío, los cuales empleaban unos 5,000 trabajadores, entre estos unos 200 técnicos y obreros calificados, casi todos extranjeros. La inmensa mayoría de estos ingenios operaban como empresas agroindustriales mediante la contratación de jornaleros para todas sus tareas, pero entre ellos destacaba un grupo de tres o cuatro fábricas mayores y técnicamente más avanzadas, con producciones algo superiores a las mil toneladas de azúcar por zafra y áreas de plantaciones de 300 y más hectáreas,



que también compraban parte de su materia prima a colonos. Enclavada principalmente en zonas cercanas a la capital, aunque también en los distritos de San Pedro de Macorís y Puerto Plata, hacia 1883 la nueva industria dominicana ya exportaba unas 9,000 toneladas de azúcares de diversa calidad.¹⁹

Nacido sin esclavitud, el sector azucarero dominicano no enfrentaba obstáculos mayores para ajustarse a los requerimientos funcionales de la moderna industria, pero la escasa dotación de capitales y el retraso técnico de la mayor parte de sus instalaciones constituían debilidades congénitas capaces de comprometer su futuro. Ello se puso de manifiesto cuando la crisis de 1884 condujo a la ruina a una decena de ingenios, incapaces de sostener su rentabilidad en medio de la inusitada declinación de los precios. Con la demolición de algunos de esos ingenios y la fusión de otros se inició en realidad la industrialización dominicana. Aunque los datos no son del todo precisos, se estima que en el curso de dicho proceso desapareció una veintena de antiguos propietarios, mientras otros -como el cubano Salvador Ross, dueño del “Santa Fe”- ampliaron y modernizaron sus plantaciones.

Entre los exitosos, sin duda el caso más destacado fue el de Juan B. Vicini, un comerciante italiano muy vinculado al presidente dominicano Ulises Heureaux, que para 1887 había conseguido controlar cuatro ingenios y poco después adquiriría un quinto, el “Angelita”, del cubano Juan Amechazurra . Con la centralización

19. José del Castillo. “The Formation of Dominican Sugar Industry: From Competition to Monopoly, From National Semiproletariat to Foreign Proletariat” , en *Between Slavery and Free Labor...*, ed cit., pp. 220-224, H. Hoetink. *El pueblo dominicano (1850-1900)*, Santiago, Universidad Católica Madre y Maestra, 1985, p. 22.



también se acrecentó la presencia de empresarios extranjeros; un norteamericano, William Bass, se hizo con el control del mayor central del país, el “Consuelo”, en San Pedro de Macorís, cuya maquinaria amplió y modernizó para elevar su capacidad productiva hasta 7,000 t.m. por zafra en 1893. Por esos mismo años, John Hardy desarrollaba el central “Carlota” en las tierras del antiguo ingenio “Calderón” y otro norteamericano, Hugh Kelly, conseguiría adueñarse de dos fábricas más.²⁰

La concentración industrial trajo aparejada una redistribución espacial de la producción, cuyo enclave principal fue el distrito de San Pedro de Macorís, donde se realizaba más de la mitad de la zafra dominicana. La región macorisana fue también sede de las fábricas más potentes y escenario principal de la transformación organizativa, pues el grueso de las cañas molidas en sus centrales eran suministradas por colonos. En consonancia con ello, se extendieron las redes ferroviarias privadas de las entidades azucareras, que antes de finalizar el siglo totalizaban casi 300 kms. en las tres principales áreas productivas.

Superados los peores momentos de la crisis, la producción azucarera dominicana había retomado su tendencia ascendente en 1890, cuando totalizó unas 20,000 t.m. Sin embargo, el gran impulso se lo proporcionó la guerra cubana de 1895 que redujo en casi dos tercios las zafras de la isla vecina; aprovechando la demanda insatisfecha en tales circunstancias, República Dominicana consiguió alcanzar las 50,000 t.m. de dulce en 1898, cifra con la que se puso

20. Para el proceso de concentración véase a Frank Báez Evertz. *Azúcar y dependencia en la República Dominicana*, Santo Domingo, Editora de la Universidad Autónoma de Santo Domingo, 1978, pp 26 y 27, así como el texto ya citado de José del Castillo, pp. 224-226.



a la par de Puerto Rico en cuanto a producción de dulce. La industria dominicana, aunque era todavía pequeña, concentraba los mayores capitales del país y aportaba el grueso de sus exportaciones.²¹

El problema laboral

Uno de los más grandes cambios que comportó la modernización de las economías azucareras fue la transformación de las relaciones laborales. La abolición de la esclavitud casi siempre se considera como un componente esencial en la industrialización del azúcar, aunque por lo general haya precedido a ésta o, cuando más, su ejecución coincidiese con la etapa inaugural de la gran industria. Si aquí hemos optado por trazar primeramente las líneas básicas de los cambios tecnológicos y económicos, es porque la más clara imagen de éstos facilita comprender mejor la complejidad y significación social de las modificaciones del régimen de trabajo.

La liquidación de la esclavitud como sistema, y en particular en las colonias hispanas de las Antillas, estuvo determinada por un intrincado conjunto de causas. Obviamente, el análisis histórico ha tendido a examinar estos factores por separado y evaluar su peso relativo, lo cual proporciona sin duda una comprensión más profunda del proceso, pero también distorsiona la realidad histórica de éste. Una buena muestra ha sido la ponderación del factor tecnológico. Que la introducción de adelantos técnicos comportaba dificultades y problemas para un régimen de trabajo fundamentado en la esclavitud es algo fuera de cuestión. Al margen de la mayor o menor

21. El volumen de las exportaciones ha sido calculado a partir de los datos ofrecidos por Mu-Kien A. Sang Ben: *Ulises Heureaux. Biografía de un dictador*, Santo Domingo, Instituto Tecnológico de Santo Domingo, 1989, cuadro 8.



destreza que el esclavo adquiriese para el manejo de medios mecánicos y de los incentivos que pudiesen propiciarla, el hecho cierto es que la inserción de maquinaria avanzada dentro de la plantación trajo aparejada la introducción de trabajadores libres, así como diversas variantes de trabajo semi servil. Pero deducir de ello la existencia de un “límite tecnológico” a la esclavitud constituye una simplificación hartamente aventurada, que con justeza ha suscitado diversas objeciones; unas basadas en la demostración de la “rentabilidad” del trabajo esclavo, otras en la ponderación de los elementos sociales y culturales involucrados en la emancipación, sin excluir aquellas que con toda razón valoran la influencia de factores derivados de la coyuntura mundial.²²

No obstante, la crítica a la tesis del “límite tecnológico” mediante la evaluación más o menos aislada de algunos de los restantes factores de la abolición, ha traído por consecuencia parejas deformaciones en la imagen de dicho proceso. Así, por ejemplo,

22. La crítica a la tesis tecnológica fue abierta por Rebecca Scott –véase su libro *La emancipación de los esclavos en Cuba. La transición al trabajo libre. 1860-1899*, La Habana, Caminos, 2001; publicado originalmente en inglés en 1985-, quien la rechazó por determinista y ofreció diversas evidencias y argumentos de la adaptación del esclavo a la tecnificación, a la vez que sustentaba el papel fundamental desempeñado en la abolición por la resistencia esclava. Los estudios sobre rentabilidad se inspiraron en las posiciones de la *New Economic History* norteamericana y han sido diversos; entre los más sobresalientes se encuentran el de Laird W. Bergad. *Cuban Rural Society in the Nineteenth Century*, Princeton, Princeton University Press, 1990, pp. 217-228 y Antonio Santamaría y Luis M. García. “A propósito de la industria azucarera en Cuba, 1860-1880. Mano de obra y tecnología”, en J. Pujol, ed. *Cambio institucional e historia económica*, Barcelona, 1996, pp. 479 – 495. José A. Piqueras, en su compilación *Azúcar y esclavitud en el final del trabajo forzado*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2002, recoge textos de diversos autores que actualizan el tema y los encabeza con un apropiado balance historiográfico.

quienes han demostrado la rentabilidad del trabajo esclavo en vísperas de la abolición, se han basado en los casos presentados por los grandes ingenios mecanizados de Cuba en las décadas de 1860 y 1870 -al estilo del “Álava” o el “España”-, con producciones de algo más de 2,000 t. m., dotaciones de 600 o 700 esclavos, una plantación de 800 has, así como una fábrica ampliamente mecanizada, valorada quizás en 500,000 pesos, pero en la cual todavía se realizaban múltiples operaciones manuales.

Sin embargo, algo muy distinto sería imaginarse quince años después, a un central como el “Caracas”, con una producción de 13,000 t.m. por zafra, 5,000 has. de plantaciones enlazadas por 98 km. de vías férreas, un complejo sistema fabril cuyo valor de inventario era tres veces mayor y unos 1,400 trabajadores, operado sobre la base de la esclavitud. ¿Donde adquirir tal cantidad de “piezas de ébano”? ¿Y a qué costo? Más aún, en el supuesto caso que la mano de obra servil se obtuviera, ¿cómo conseguir que semejante dotación de esclavos, entre los cuales la crisis del sistema laboral había generado las más sutiles formas de resistencia, trabajara con la delicada coordinación de operaciones exigidas por el proceso de producción en masa? Por esas y otras razones, ninguno de los que se lanzaron a la aventura de fomentar centrales pretendió que tamaña empresa pudiese asentarse en el trabajo esclavo.

Cualquiera que fuese la importancia relativa de sus factores determinantes, el hecho cierto es que la centralización suponía la sustitución de la esclavitud por formas esencialmente capitalistas de explotación del trabajo. Lo más sensato, por tanto, es dejar de lado la controversia sobre la abolición y concentrarse en delinear el proceso histórico de dicha transición.

El tránsito entre regímenes de trabajo enfrentó sus mayores retos en Cuba, donde todavía en los años setenta había una mayoría



de mano de obra esclava en las plantaciones. Es más, las evidencias indican que ante las diversas manifestaciones de una crisis, la fuerza de trabajo servil tendió a concentrarse en los ingenios, particularmente los mecanizados, cuyos dueños propendieron a asegurarse mano de obra adquiriendo o alquilando los esclavos a propietarios en dificultades. Los hacendados no estaban dispuestos a renunciar a un trabajador que resultaba el más barato entre todas las opciones disponibles, y si dicha posición ya se hacía ostensible en momentos en que el azúcar gozaba de precios favorables, con tanta o mayor vehemencia sería sostenida cuando las cotizaciones comenzaron a descender.²³

La abolición se abrió paso, sobre todo, apremiada por factores políticos, tanto externos como internos. En 1869, los independentistas cubanos declararon libres a todos los habitantes de la isla, resolución que, desde luego, solo se hizo efectiva en los territorios bajo su control que no eran precisamente los de mayor densidad de población esclava. De cualquier manera, la medida representaba un acicate y España, envuelta ella misma en un proceso revolucionario, comenzó a moverse en un sentido abolicionista. Dicha tendencia pudo ser frenada por los grandes intereses esclavistas; la ley Moret —o de “vientres libres”—, promulgada en 1870, se limitó a liberar a los hijos de esclavos nacidos después de su promulgación, así como a los ancianos y a los emancipados bajo control estatal.

23. En 1879 el costo de un esclavo era de 6 o 7 pesos mensuales, mientras un chino contratado costaba 12 pesos —más 5 de manutención— y un trabajador asalariado 21 o 22 pesos, más otros cinco de alimentación. Gloria García. “Tecnología y abolición” en J. A. Piqueras, ed., ob. cit., p. 84.



A salvo de la abolición total –que sí se hizo efectiva en Puerto Rico–, los hacendados cubanos pudieron preservar más de 250,000 esclavos, pero no sería por mucho tiempo. En 1878 la Guerra de los Diez Años concluía con un pacto que reconocía la libertad a todos los esclavos que habían luchado en el campo insurrecto. Dadas las implicaciones políticas de tal decisión y en medio del repudio internacional a la esclavitud, España no podría sostener por más tiempo la “horrenda institución” en Cuba. El problema consistía en cómo liquidarla.

Los hacendados se aferraban a sus esclavos no sólo porque estos constituían una fuerza de trabajo segura y barata, sino porque representaban también un activo que podía realizarse con facilidad o manejarse como garantía de crédito. La abolición equivalía, por ende, a una expropiación que de llevarse a cabo tendría que ser indemnizada. La cuestión de la indemnización había estado presente por décadas en todos los proyectos abolicionistas, y no podía echarse ahora a un lado justo cuando la emancipación parecía hacerse efectiva. Hasta el último minuto, prominentes hacendados estuvieron proponiendo variantes de compensación, pero se hacía evidente que el tesoro colonial, aplastado por el peso de las deudas de guerra, carecía de recursos con que indemnizar a los amos expropiados. Estos apelaron entonces al recurso de la abolición gradual.

La fórmula, finalmente adoptada en 1880, eliminaba la servidumbre pero colocaba a los esclavos bajo el patronato de sus antiguos amos, quienes los mantenían a cambio de un mísero estipendio de tres pesos mensuales durante un período de hasta ocho años. El patronato resultaba así una suerte de coartación masiva mediante la cual el propio esclavo era el encargado de compensar económicamente a su amo. Y más que eso, eliminaba la posibilidad



de que una súbita liberación dejase sin trabajadores a los ingenios, riesgo que aterrorizaba a los propietarios azucareros, quienes gracias al patronato disponían de un lapso razonable para encontrar otros medios de satisfacer sus necesidades de mano de obra.²⁴

La escasez de trabajadores se apreciaba como una de las grandes dificultades para la transición laboral en Cuba, pero esto constituye un curioso problema cuya objetividad es lo primero que debe dilucidarse. La situación se aprecia, cuando menos, confusa. En la década de 1880, mientras los hacendados se quejaban amargamente de la carestía de mano de obra y clamaban por el auxilio gubernamental –ya fuese por vía fiscal o mediante la promoción oficial de la inmigración– en ciudades y poblados enclavados en zonas azucareras como Matanzas, Cienfuegos y Remedios se reportaban situaciones de desempleo y la existencia de una corriente emigratoria de trabajadores hacia Santo Domingo, Estados Unidos y Panamá. Si a esto se añaden otros indicios, como los comentarios del gobernador de la isla, extrañado de que algunos propietarios azucareros no contratasen a los soldados que se les ofrecían como trabajadores temporales para aliviar el déficit de mano de obra, no resultaría desencaminado concluir que la “falta de brazos” era un fenómeno relativo. No era tanto la ausencia de trabajadores en sentido general, como del jornalero dispuesto a contratarse en las condiciones apetecidas por los hacendados.²⁵

24. José A. Piqueras. “El capital emancipado” en J. A. Piqueras, ed., ob. cit. pp. 235-241.

25. Gloria García, ob. cit., pp. 82–83. Para los comentarios del gobernador Callejas, véase Oscar Zanetti. *Comercio y poder. Relaciones cubano-hispano-norteamericanas en torno a 1898*. La Habana, Casa de las Américas, 1998., cap 3, n. 78.

Éstas suponían, en primer término, jornales reducidos, generalmente inferiores a los que años atrás recibían los trabajadores libres. Casi tan importante como el salario bajo resultaba la garantía de una cierta estabilidad laboral, porque la mano de obra liberada, sobre todo en la medida que el patronato fue extinguiéndose – desapareció totalmente en 1886–, encontró su mayor defensa en la movilidad que permitía el mercado de trabajo para la búsqueda de empleos mejor remunerados. Tanto en un caso como en el otro, la solución para el hacendado era disponer de una abundante oferta de trabajadores, de ahí la insistencia de sus instituciones representativas en el fomento de la inmigración. En los primeros momentos estas apuntaron hacia fórmulas ya probadas, como la masiva contratación de culíes chinos, pero muy pronto se hizo evidente que el inmigrante disponible fue principalmente español.

Por razones políticas ese era también el tipo de inmigrante más conveniente para el gobierno colonial, el cual finalmente arbitró diversos medios para impulsar la inmigración, incluyendo el pago del pasaje a trabajadores contratados. Atraídos por éstas y otras posibilidades, entre 1882 y 1894 viajaron a Cuba 241,518 pasajeros civiles españoles, 88,000 de los cuales permanecieron en la isla, muchos de ellos como obreros azucareros, un contingente laboral que también se nutrió de miles de inmigrantes estacionales. La información censal de finales de siglo demuestra que a pesar de una apreciable migración de población negra hacia la región oriental –que por haber sido un escenario marginal de la plantación esclavista contaba con bastante tierra disponible–, las principales zonas azucareras del país mantuvieron, o incluso incrementaron, su densidad demográfica.²⁶

26. Imilcy Balboa. “Brazos para el azúcar. Reformas, centralización e inmigración. Cuba 1820-1886” y Fe Iglesias. “Cuba, la abolición de la



Una abundante oferta de trabajo era esencial para los propietarios azucareros, pero no satisfacía por sí sola las aspiraciones de éstos. Casos se registraron —y no pocos— en que grupos de jornaleros inmigrantes terminaban rechazando las ofertas salariales de sus empleadores. Por consiguiente, los hacendados apelaron también a otros recursos; en el caso de los inmigrantes estaba ante todo la contrata, de ser posible a mediano plazo, que ataba al trabajador —a veces por varias zafras— bajo condiciones pactadas de antemano. El arsenal de medios de control terminó haciéndose muy variado, e incluía desde el crédito en la tienda del ingenio que mantenía al jornalero atrapado por deudas, hasta la oferta de alojamiento en el batey o el otorgamiento incluso de una mínima parcela para autoconsumo, fórmulas todas efectivas para asegurarse la mano de obra.

La separación de las actividades agrícolas y fabriles dentro de la producción azucarera, constituyó también un factor de enorme importancia en la transición laboral asociada a la industrialización. El colono no solo alivió la demanda de asalariados al aportar su fuerza de trabajo personal —y familiar— al cultivo y la cosecha de la caña, sino que también asumió el rol de patrón sobre un número considerable de los jornaleros contratados para las labores de la zafra. Gracias al colono el dueño del central se veía relevado de responsabilidades en cuanto a la organización y el pago de muchos trabajadores, a la vez que tendían a fragmentarse los antagonismos que inevitablemente generaban las relaciones laborales.

Previsto desde mediados de siglo en casi todos los proyectos de modernización de las economías azucareras, el colonato devino realidad solo cuando las condiciones organizativas y técnicas del negocio lo hicieron, además de necesario, posible. Su aparición parece haberse alejado bastante de las pautas proyectadas y se



produjo más bien de manera un tanto espontánea, con la presencia de hacendados arruinados que optaron por vender a otras fabricas la caña de sus ingenios demolidos, o mediante el asentamiento de cultivadores arrendatarios en tierras adquiridas por el propietario del central, como sucedió con las tierras del antiguo ingenio “Santa Isabel”, distribuidas en 37 colonias al absorberlas el central “Hormiguero” de la zona de Cienfuegos²⁷. También han de considerarse las situaciones –en modo alguno escasas– de campesinos dedicados a otros cultivos que optaron por cultivar la caña de azúcar ante la atractiva demanda planteada por los centrales.

Dado su diverso origen, los colonos constituyeron un conglomerado bastante heterogéneo, cuyas relaciones económicas y status social se definieron sobre la marcha en medio de un proceso plagado de conflictos²⁸. Estos últimos, por supuesto, fueron sobre todo con los hacendados –aunque tampoco faltaron con los jornaleros–, interesados por abastecerse de materia prima en las condiciones más ventajosas. La compraventa de la caña obedecía a contratos de términos todavía imprecisos, en los que se fijaba un pago que por lo general equivalía a cierta proporción del azúcar

esclavitud y ‘el canal de la inmigración jornalera’ (1880-1895)”, ambos en J. A Piqueras, ob. cit., pp 67-74 y 100- 111.

27. Fe Iglesias. *Del ingenio...*, ed. cit. p. 119.

28. La diversidad de origen, en cierto modo también condicionaría la diferenciación interna del colonato, caracterizado por una notable polarización en la dimensión de sus explotaciones. Un análisis parcial sobre las colonias de Matanzas en 1895 desarrollado por Bergad –ob. cit. p 279–, demuestra que el 62% de las colonias, con extensiones inferiores a las 66 has. ocupaban sólo la décima parte de las tierras en manos de colonos, mientras que las 50 colonias superiores a 800 has. – apenas el 4% del total– acaparaban algo más de un tercio de la tierra.



extraída a las cañas. El monto de dicha proporción estaba afectado por las condiciones de oferta y demanda, así como por las circunstancias en que operaba el cultivador. Si el colono era arrendatario del central su posición negociadora se hacía mucho más débil, lo cual también ocurría al carecer el agricultor de alternativas de venta. De ahí la ventaja que representaba para el central disponer de un ferrocarril privado que dejaba a sus colonos sin otra opción para vender la cosecha. El agricultor cañero, por su parte, recurría a diversas formas de resistencia, incluida la agrupación corporativa que en algunas localidades llegó a generar movimientos de cierta trascendencia.²⁹

Al concluir el siglo, el censo de 1899 registraba un total 15,881 colonos en Cuba, pero la cuantía de estos cultivadores en los años previos al estallido de la guerra de 1895 seguramente fue mayor. El colonato no solo liberó al central de la considerable inversión que representaba el fomento y cultivo de las plantaciones de caña, sino también del coste que entrañaba la retribución de un buen número de jornaleros, ya que las cuatro quintas partes de la demanda de fuerza de trabajo en el azúcar radicaba precisamente en las labores agrícolas. Para el central el problema se resumía en el precio a pagar por la materia prima, que trataba de reducir en todo lo posible. El colono, por su parte, a la vez que pugnaba por obtener el mejor pago por su producto, también ejercía presión para controlar los gastos que entrañaba la producción cañera. En las circunstancias cubanas ello apuntaba hacia una agricultura ahorrativa y relativamente rudimentaria.

Al referirse a los aspectos agrícolas dentro del proceso de centralización, Moreno Fragnals ha insistido en que éste, a diferencia

29. Gloria García, ob. cit., pp. 86-92.



de la industria, no experimentó apenas progreso ni elevó su productividad. No cabe duda que las posibilidades de tecnificación existentes para la agricultura a finales del siglo XIX eran incomparablemente menores que en la industria, pero aun descartando dicha diferencia, el retraso apuntado por Moreno respondía a comprensibles razones económicas. En el caso de Cuba, con una amplia dotación de tierras y una fuerza de trabajo relativamente escasa y cara, el interés de los propietarios azucareros –hacendados y colonos– no era obtener mayor volumen de caña por área cultivada, sino el máximo de caña con el mínimo de trabajo. De ahí que la agricultura se orientara a soluciones como la cuidadosa selección de cepas o a la prolongación de los retoños tanto como fuera posible, las cuales tenían que ver más con la práctica del cultivo que con la aplicación de recursos técnicos que, como el riego o el abono, encarecían la producción. Dada la lógica económica que presidió el deslinde de operaciones agroindustriales en la centralización, el progreso técnico fue sobre todo privilegio de las instalaciones fabriles.

En la azarosa centralización puertorriqueña el cambio de régimen de trabajo, pese a sus complicaciones, no constituyó la mayor de las dificultades. Los esclavos –unos 31,000 en 1873– representaban una proporción bastante pequeña de la población insular, aunque sería un craso error deducir de ello que los amos estuviesen dispuestos a deshacerse de tan ventajosa fuerza de trabajo. Así lo demuestra la cerrada oposición que entre los propietarios azucareros encontraron las autoridades coloniales, cuando en los meses previos a la aplicación de la Ley Moret intentaron que éstos liberaran espontáneamente a sus esclavos. Los hacendados boricuas también se aferraban a sus posesiones humanas, sólo que carecían del poder y la influencia de sus colegas de Cuba, lo cual permitió que terminaran sacrificados en el altar del abolicionismo por el gobierno



metropolitano, que en 1873 decretó la emancipación total e inmediata de los esclavos.

Al abolirse la esclavitud en Puerto Rico, no se adoptó un patronato como el que después se aplicó en Cuba, pero sí se previó que los libertos quedaran obligados a contratarse con sus antiguos amos –u otros propietarios– durante los siguientes tres años, por un salario que en ningún caso podría exceder a los prevalecientes. Ello no fue óbice para que se produjeran abandonos masivos del trabajo en algunas plantaciones, mientras que en otras los amos tuvieron que conceder jornales superiores a los deseados. Sin embargo, el propósito de mantener los libertos trabajando fue en gran medida alcanzado, pues al terminar el año 1873 se reportaba que 21,594 de los ex esclavos se hallaban trabajando bajo contrato.³⁰

Con una población siete veces más densa que la cubana, Puerto Rico parecía reunir mejores condiciones para la rápida formación de un mercado de trabajo, pero buena parte de esa población estaba concentrada en las elevaciones del centro de la isla, donde explotaba parcelas de autoconsumo y, en medida creciente, pequeñas plantaciones de café, cultivo en trance de convertirse en el primer renglón productivo borinqueño. Así, mientras en la montaña sobraban trabajadores, en las llanuras costeras se carecía de ellos. El cuadro hasta cierto punto se asemejaba al de Cuba, solo que con signo inverso; si en la mayor de las Antillas el tan pregonado

30. A. Ramos Mattei. “Technical Innovations and Social Change in the Sugar Industry of Puerto Rico, 1870-1880”, en *Between Slavery and Free Labor*, ed. cit., p. 169. Para una visión de conjunto véase Gervasio García “Economía y trabajo en el Puerto Rico del siglo XIX”, en *Historia mexicana*, vol. XXXVIII, no. 4, 1989, pp. 855-875.



déficit de trabajo era dudoso, en Borinquen el superávit poblacional resultaba en la práctica un espejismo. Mientras varios centenares de puertorriqueños emigraban a la vecina República Dominicana para trabajar el azúcar, los hacendados boricuas se quejaban de la escasez de trabajadores y los elevados salarios.

Una vez más se trataba de un problema de condiciones de trabajo. Pero los propietarios de ingenios y centrales –los segundos con mejor suerte que los primeros– poco a poco fueron creándolas. Entre éstas estuvo la promoción de la inmigración, consistente en braceros procedentes de las Antillas menores, los cuales se asentaron principalmente en la pequeña isla de Vieques y algunos municipios azucareros; sin embargo, dicho movimiento demográfico fue no solo pequeño, sino también efímero. Mejores resultados dio la manipulación del mercado laboral mediante recursos diversos, entre ellos modalidades de pago más atractivas, la provisión de alojamiento a los trabajadores, el socorrido mecanismo de endeudamiento con la tienda mixta, sin excluir las fórmulas paternalistas.

Esas soluciones no se hallaban, sin embargo, al alcance de todos y cierto número de hacendados, imposibilitados de ajustarse a las reglas del naciente mercado laboral, terminaron por sucumbir en medio de la crisis. Por ello en las peculiares circunstancias borinqueñas, los trastornos que originaba la transformación del régimen de trabajo debían incluirse entre los factores que propiciaban la declinación productiva finisecular y el atascamiento de la centralización en la pequeña gran Antilla. Otro ángulo de ese mismo problema lo constituyó el nacimiento, punto menos que abortado, del colonato en Puerto Rico. Sin duda hubo hacendados arruinados que devinieron en abastecedores de caña de algún vecino más afortunado. Pero por lo general “las” centrales fomentadas a finales



de siglo tendían a integrar en su plantación y explotar directamente las tierras que adquirirían en la vecindad. El deslinde agro industrial se verificó sólo en pequeña escala y de manera bastante imperfecta.³¹

En República Dominicana las condiciones en que hubo de implantarse el orden laboral de la gran industria fueron distintas; allí la esclavitud había desaparecido medio siglo antes del “renacimiento” azucarero. Con la densidad demográfica más baja del Caribe y un paisaje dominado por explotaciones campesinas de economía casi natural, el problema dominicano no consistía en cómo liberar una masa de esclavos sin que estos se perdiesen para las labores del azúcar, sino en hacer de los “conuqueros” trabajadores asalariados.

En 1877 un observador estimaba que había unos 10,000 trabajadores disponibles para las producciones exportables, principalmente el azúcar y el tabaco. Éstos podían reclutarse entre los vagos que merodeaban por la capital y otras poblaciones, entre madereros y leñadores –pues el agotamiento de los bosques costeros tornaba cada vez más difícil la exportación de caoba– y, principalmente, entre los agricultores que pudieran ser captados por pagos atractivos. Debe recordarse, sin embargo, que la producción dominicana emergía con la organización integrada de

31. F. Scarano. “El colonato azucarero en Puerto Rico, 1873-1934: Problemas para su estudio”, en *Historia y Sociedad*, Puerto Rico, Año III, 1990. pp. 150-155. Para este autor, apenas la mitad –unas 1,200– de las fincas azucareras registradas en las estadísticas de 1899 eran colonias. En Puerto Rico el término “central” es femenino, probablemente porque dicha entidad sustituye a “la” hacienda, mientras que en Cuba, donde el reemplazado es “el” ingenio, se considera masculino.



la antigua plantación, por lo cual el campesinado –salvo excepciones– no era demandado como colono o abastecedor de caña, sino como jornalero agrícola.³²

Si se les compara con los estándares cubanos, los salarios en la naciente industria de República Dominicana parecen haber sido relativamente módicos: 50 centavos por jornada, sin incluir alimentación, vestuario ni alojamiento. Sobre esta base fue posible reclutar una mano de obra que hacia 1880 rondaba los 5,000 trabajadores, aunque en su inmensa mayoría contratados sólo durante el período de zafra. Parece que el desplazamiento de fuerza de trabajo hacia el azúcar ocasionó algún impacto sobre la agricultura de alimentos, o quizás el incremento de la demanda resultó demasiado brusco para las débiles redes mercantiles; lo cierto es que a inicios de la década de 1880 un fenómeno inflacionario comenzó a presionar sobre los salarios, los cuales se elevaron entre un 20% y un 50% según las zonas. La tendencia terminó generando conflictos –sobre todo en la zona macorisana–, cuando en medio de la crisis de 1884 los propietarios de ingenios decidieron reducir los jornales. Finalmente el nivel de los salarios descendió, pero los hacendados tuvieron que aceptar el procedimiento de pago a destajo que les resultaba poco conveniente.

Tras la crisis de 1884, genuina partera de la centralización dominicana, la esfera del trabajo se ajustó poco a poco a las pautas

32. En esta época, las estadísticas de Cuba y Puerto Rico resultan poco confiables, pero las dominicanas prácticamente no existen. El estimado, de fuente anónima, lo refiere José del Castillo en su trabajo ya citado, p.227. También debe verse el estudio de Patrick Bryan “The Question of Labor in the Sugar Industry of the Dominican Republic in the Late Nineteenth and Early Twentieth Century”, incluido igualmente en *Between Slavery and Free Labor*, ed. cit., pp. 235-242.



prevalecientes en las islas vecinas. El colonato comenzó a abrirse paso; de inicio con algunos fracasados propietarios de ingenio, como el cubano Amechazurra que después de vender su “Angelita” a Vicini se convirtió en colono del “Consuelo”. Es igualmente notable el interés por la inmigración y se crearon sociedades para promoverla. Los primeros proyectos, que traslucían preocupaciones racistas, se propusieron traer trabajadores de las Islas Canarias sin conseguir resultados.

Más significativo fue el flujo de puertorriqueños, que en número de varios cientos arribaron a los centrales de Macorís –en primer término al de su coterráneo Juan Serrallés– a principios de los noventa. Pero este tipo de inmigrante tendía a diluirse en un país donde abundaba la tierra, por lo cual la inmigración se cifió finalmente a los braceros de las Antillas menores, llamados *cocolos*, que a principios del siglo XX ya constituían la fuente fundamental de mano de obra para la industria azucarera en República Dominicana.

Con la llegada de inmigrantes la balanza de poder se inclinó hacia los propietarios quienes podían controlar el salario y regresar al sistema de retribución por jornada que les favorecía. Se difundió incluso el sistema de pago quincenal con vales que unció al trabajador a la tienda del central. Como, por otra parte, la presión inflacionaria continuó vigente, el campesino autóctono comenzó a desertar de las plantaciones para regresar a su conuco o, simplemente, para vagar por pueblos y ciudades haciendo lo que se presentara³³. El pobre *cocolo* no tuvo esa alternativa, ni siquiera

33. Samuel Martínez. “From Hidden Hand to Heavy Hand. Sugar, The State, and Migrant Labor in Haiti and Dominican Republic”. *Latin American Research Review*, vol. 34, no. 1, 1999, pp. 64- 65.



pudo retornar por sí mismo a su lugar de origen y, dada su condición, carecía de protección legal. El trabajo en el azúcar dominicano terminó por tornarse un asunto de extranjeros.

Comercio y dependencia

El último tercio del siglo XIX fue testigo de una verdadera revolución en la esfera comercial. La incontenible expansión europea había terminado por enlazar en una sola economía a los más remotos parajes del orbe, haciéndoles partícipes de un tráfico de proporciones universales cuya creciente intensidad se sustentaba en el progreso de los transportes y las comunicaciones. Con rapidez inverosímil, los ferrocarriles y la navegación a vapor, el telégrafo y el cable submarino trasladaban de un extremo a otro del planeta tanto enormes volúmenes de mercancías, como las más preciadas informaciones. La actividad mercantil cambió sus escenarios, encontró nuevos protagonistas, modificó sus prácticas, desplazando poderes y generando inéditas influencias, con todo lo cual contribuía a la creación de un orden internacional portentoso y temible.

El desarrollo industrial facilitó la incorporación del azúcar a esa dinámica. Como acertadamente destacó Moreno Friginals, uno de los resultados más trascendentales e inadvertidos de la industrialización azucarera fue el cambio en la naturaleza del propio producto³⁴. El dulce de la era preindustrial más que un artículo era toda una gama de productos, que iba desde un azúcar blanco casi

34. Moreno realiza un magistral análisis de este fenómeno, así como de sus implicaciones, en la Introducción al anexo estadístico de *El ingenio*, ed. cit. T.III, pp. 7-28, del cual ofreció otras versiones en obras posteriores. Aquí básicamente sintetizamos sus ideas.



en polvo hasta una oscura masa en la cual los cristales se hallaban prácticamente disueltos en la miel. Con prácticas estandarizadas, la industria proporcionó un producto uniforme: el azúcar centrífuga de 95° -más tarde 96°- grados de polarización, con aspecto y calidad similares independientemente del lugar donde se elaborara. Se trataba de un producto casi imperecedero que, envasado en sacos, no solo resultaba de más fácil trasiego sino que podía almacenarse por largo tiempo. Gracias a tales atributos, el comercio del dulce se vio afectado por un fenómeno desconocido: los excedentes, es decir el azúcar que se hallaba en los almacenes al comienzo de la nueva zafra, cuya oferta potencial ejerció notable influjo en la fijación del precio.

Las nuevas condiciones generaron cambios considerables tanto en las locaciones como en los procedimientos del comercio azucarero. El azúcar del viejo ingenio se comerciaba por lo general en sus puertos de embarque –La Habana, Ponce, Cienfuegos- o de destino; allí, con la presencia física del producto, se fijaba un precio y se ejecutaba la operación de compraventa, de modo que el precio de mercado era una suerte de promedio de todas las operaciones del día. Ahora el producto ya no estaría a la vista, se había tornado una simple cifra cuya calidad el productor garantizaba. Es más, podía constituir solamente una promesa, un papel que acreditaba que determinada cantidad de dulce estaría libre para su entrega en la fecha y el lugar indicados. Las transacciones mercantiles del azúcar no fueron ya ni físicas, ni inmediatas y, por supuesto, sus escenarios tampoco estaban en los embarcaderos sino en los centros comerciales de los grandes mercados de consumo: Londres, Hamburgo, New York.

Como el trigo, el café y otros productos básicos, el comercio azucarero se realizó en bolsas o lonjas, instituciones creadas por



los compradores y vendedores para efectuar sus transacciones, las cuales por lo general no suponían el traspaso del producto, sino la firma de contratos que podían ser a su vez objeto de otras negociaciones de carácter especulativo, las cuales comenzaban a denominarse “comercio de futuros”. En tan compleja realidad nada tenía que hacer el lejano productor de los trópicos, cuya presencia se reducía a un mero compromiso de entrega, o incluso la otrora poderosa casa comercial del puerto azucarero, intermediaria en el movimiento de cantidades de dulce punto menos que risibles para la escala del comercio mundial. El protagonismo se reservaba a otros actores; las grandes firmas de corredores al estilo de César Czarnikow en Londres o F.O. Licht en Hamburgo, que operaban con cientos de miles de toneladas y disponían de redes de información para mantenerse constantemente al tanto de cuanto azúcar entraba en los almacenes de Batavia, se embarcaba en los muelles habaneros o circulaba por las vías férreas de Alemania.

Este desplazamiento del centro de poder comercial era solo una de las características del moderno comercio azucarero, incomprensible de no vincularse con otros factores y, en particular, al extraordinario incremento de la oferta que mantuvo en constante descenso el precio del dulce durante las últimas décadas del siglo XIX. Ya se ha apuntado el papel decisivo que desempeñó en dicha tendencia la industria remolachera de Europa, sin despreciar la influencia de los nuevos proveedores de azúcar de caña, principalmente en áreas del Índico y Asia. El impacto de dicho movimiento sobre los productores del Caribe hispano amerita, no obstante, una consideración más detenida, para lo cual parece apropiado observar de manera específica la evolución del mercado británico, el más importante del mundo hacia 1880.

Inglaterra había dependido tradicionalmente de sus colonias para abastecerse de azúcar, pero desde mediados del siglo XIX la



política librecambista abrió progresivamente el mercado a otros productores. En 1870 las colonias eran todavía la principal fuente de dulce, aunque su proporción había caído hasta algo menos de la mitad del consumo. Junto a éstas, ocupaban un lugar importante los países remolacheros europeos, que suministraban la mayor parte del refino –el cual representaba aproximadamente un 10% de todo el dulce importado–, así como Brasil, Filipinas y, sobre todo, Cuba que cubría una cuarta parte de la demanda británica de crudos. Un nuevo empujón del librecambismo en 1874 eliminó definitivamente los aranceles, medida que propulsó el consumo y también abrió las puertas de par en par a la avalancha remolachera. Para 1890 los azúcares europeos satisfacían el 60% de las importaciones inglesas de crudo y casi la totalidad de las de refino. Cuba y Brasil quedaban como los grandes perdedores de la contienda, pues los crudos de origen cañero, además de experimentar una notable reducción proporcional, fueron provistos principalmente por Java.³⁵

Fuese por derrota o por abandono, lo cierto es que Cuba, cuyas ventas descendieron hasta menos de 5,000 toneladas, casi desapareció del mercado azucarero británico. Como Francia y Alemania –convertidas en la competencia– desde los años ochenta tampoco figuraban en su lista de compradores, y España absorbía una mínima proporción de las exportaciones de la mayor de las Antillas –aunque no así de las de Puerto Rico–, puede afirmarse que Europa carecía de significación para los azucareros hispano antillanos, al menos en el caso de Cuba y de los emergentes productores dominicanos.

Las ventas azucareras de las Antillas hispanas se orientaban de manera cada vez más exclusiva hacia el mercado norteamericano.

35. Nadia Fernández de Pinedo. “Cuba y el mercado azucarero en el siglo XIX”, en J.A. Piqueras, ed., ob. cit. pp. 282 –286.



Estados Unidos había sido casi siempre el principal cliente de Cuba, así como de Puerto Rico, papel que también desempeñó –y quizás en mayor medida– para la renacida producción dominicana. Con una población rápidamente acrecentada por el constante y cuantioso flujo de inmigrantes, Norteamérica era sin duda el mercado más expansivo del planeta, ya que además su consumo individual de azúcar casi se duplicó en estos años, elevándose desde 38.7 lbs. per cápita en 1880-1884 hasta 65.5 lbs. en 1895.

Por otra parte, desde 1861 Estados Unidos había afianzado su política proteccionista, lo que en términos azucareros equivalía a obstaculizar las importaciones de refino a favor de las compras de crudos, materia prima para la potente industria refinadora nacional. Esto representaba de cierto modo una ventaja para los exportadores del Caribe, pues los mantenía –al menos temporalmente– a salvo de una invasión de los azúcares de remolacha europeos, pero también los condenaba a circunscribirse a la producción de un producto primario, con todos los riesgos que dicha condición conlleva.

El peligro se agigantó por la tendencia prevaleciente en el mundo de los negocios, pues los refinadores norteamericanos, envueltos en un intenso proceso de concertaciones y fusiones empresariales, se hallaban en trance de convertirse en un avasallador monopolio bajo la égida de la familia Havemeyer. Los azucareros antillanos no solo dependían cada vez más de un solo mercado, sino que sus contrapartes comerciales eran también menos y podían ejercer mayor influencia sobre las condiciones del intercambio.³⁶

36. Para la formación y actividades del trust azucarero véase A. S. Eichner. *The Emergence of Oligopoly*, Westport, Greenwood Press, 1978.



En 1885 Estados Unidos adquiría unas 600,000 t.m. de azúcar de las Antillas hispanas, lo cual representaba el 80% de sus importaciones totales de dulce. Algo más de las cuatro quintas partes de esa cantidad era aportado por Cuba, que ya destinaba a Norteamérica casi el 90% de todas sus ventas al finalizar esa década. El grado de concentración de las exportaciones de Puerto Rico y República Dominicana era similar, de manera que el mercado estadounidense se había tornado vital, no ya para el desarrollo, sino para la supervivencia misma de la producción azucarera en las Antillas Mayores. Plaza primordial, pero en modo alguno segura; no tanto por el posible acceso de la remolacha europea, sino por el propio proteccionismo norteamericano que impedía la penetración de aquel producto.

Durante mucho tiempo la única fuente interna de abastecimiento azucarero en Estados Unidos había sido la irregular producción de Luisiana, muy afectada por la Guerra de Secesión. En años recientes esa zona productora daba signos de recuperación, pero más importante aun era la entrada en el juego de Hawái, archipiélago controlado por los Estados Unidos, cuya industria del dulce – fomentada por norteamericanos – estaba cubriendo cada vez más el consumo de la creciente población de los estados de la costa del Pacífico. A ello debía añadirse, que el azúcar de remolacha comenzaba a producirse en algunas regiones de la Unión en cantidades todavía insignificantes aunque muy dignas de tomarse en cuenta, a juzgar por lo sucedido en Europa y la reconocida efectividad del proteccionismo yanqui. El adversario potencial del dulce antillano se hallaba dentro de las propias fronteras estadounidenses.

Frente a las acechanzas de la concurrencia, la disminución de costos propiciada por la centralización era asunto de vida o muerte para la primera industria del Caribe hispano, pero no representaba de por sí garantía suficiente en mercados donde el proteccionismo –



ya fuese mediante las subvenciones europeas o con los prohibitivos aranceles norteamericanos— tornaba la competencia sumamente “imperfecta”. De ahí que los intereses azucareros se inclinaron por un acuerdo comercial con los Estados Unidos que ofreciera a su producción cierto margen de preferencia arancelaria. Enmarcado en su tradicional política proteccionista, Washington había suscrito tratados de “amistad, comercio y navegación” con algunas naciones latinoamericanas, protocolos que se limitaban a proscribir las prácticas mercantiles discriminatorias sin hacer concesión alguna en materia de derechos aduanales.

Sin embargo, ciertas ramas de la industria norteamericana envueltas en un vertiginoso desarrollo comenzaron a mirar más allá de la frontera, y un sector del Partido Republicano vinculado a dichos intereses se dio a la búsqueda de medios para promover las exportaciones. La fórmula idónea ya era conocida, consistía en tratados de “reciprocidad comercial” mediante los cuales los Estados contratantes se hacían concesiones mutuas en algunas partidas arancelarias seleccionadas. De esta manera, sin transgredir su habitual proteccionismo, Estados Unidos podía facilitar la venta de manufacturas todavía poco competitivas, así como de algunos excedentes agrícolas, y abaratar materias primas importadas que eran demandadas por su industria.³⁷

Entre estas últimas el azúcar ocupaba un lugar preferente. Cuando James G. Blaine, un republicano expansionista, ocupó la secretaría

37. El primer tratado de reciprocidad comercial lo había firmado Estados Unidos con Canadá en 1854, pero por sus características y vigencia no constituye un genuino precedente de lo que se proyectaba; en este sentido el antecedente inmediato es el tratado firmado con el “reino” de Hawai en 1875. William H. Becker. *The Dynamics of Business-Government Relations: Industry & Exports 1893 -1921*, Chicago, University of Chicago Press, 1982, pp. IX-X.



de Estado en 1881 y decidió impulsar la concertación de esos tratados con países de Latinoamérica, los proveedores azucareros del Caribe se encontraban entre sus prioridades. En los casos de Cuba y Puerto Rico, las negociaciones debían realizarse con España, siempre reacia a toda medida que debilitara su control comercial sobre las colonias. Pero la vieja metrópoli fue sometida a una doble presión, la diplomática de Washington y la política de los poderosos propietarios antillanos —entre quienes se contaban los más firmes defensores del estatus colonial—, ante la cual terminó por ceder, firmando con manifiesta reticencia el tratado Foster-Albacete en 1884. En República Dominicana, los azucareros, atenazados por la crisis, no solo impulsaron al gobierno de Heureaux a tomar la iniciativa, sino que financiaron la misión del negociador Manuel de Jesús Galván. Claro que ninguno de estos tratados llegó a ponerse en vigor, pues la tradicional mayoría proteccionista en el Congreso de los Estados Unidos se negó a ratificarlos, noticia recibida con sumo agrado por el gobierno madrileño, aunque no así en República Dominicana donde el fracaso dejaría un persistente sentimiento de frustración.

Tras un período de administración demócrata, los republicanos retornaron al poder en Washington en 1889, con Blaine nuevamente a cargo de los asuntos exteriores. En esa ocasión el ambicioso secretario de Estado decidió estrenar con la mayor resonancia su expansiva estrategia latinoamericana, y convocó a los Estados del continente a una gran conferencia en Washington. La intención era hacer patente la hegemonía de los Estados Unidos en el hemisferio mediante la ampliación y afianzamiento de las relaciones políticas y económicas, pero dicho objetivo se vio de pronto en peligro debido a una muy restrictiva reforma arancelaria que por entonces se estudiaba en el Capitolio.

Comprometidos hasta la raíz con el proteccionismo, los republicanos habían presentado un proyecto de ley suscrito por



William McKinley, el presidente de la Comisión de Medios y Arbitrios del Congreso, que estipulaba una prohibitiva elevación de derechos en casi todas las partidas arancelarias. Como resultaba evidente que el arancel propuesto generaría un nocivo superávit fiscal, Blaine maniobró con suprema habilidad para que se comprendiera que la rebaja o eliminación de derechos a ciertas materias primas de amplio consumo podría contribuir a un saludable equilibrio presupuestario, ventaja que debería condicionarse desde luego a la obtención de un trato preferencial para las mercancías norteamericanas importadas por otros países. El mecanismo de toma y daca fue finalmente aprobado como un apéndice de la nueva ley arancelaria

La reciprocidad resucitaba, solo que de manera mucho más imperativa para los socios comerciales de Norteamérica, pues los derechos aduanales del arancel McKinley alcanzaban tal magnitud que quienes no se avinieran a un arreglo terminarían por verse desplazados del mercado estadounidense. En Cuba, como es fácil comprender, la situación provocó en los medios económicos un movimiento de tal amplitud y vigor en favor de la concertación comercial, que España llegó a percibirlo como una amenaza para la estabilidad del régimen colonial. La reacción puertorriqueña fue más moderada, pues los intereses productivos y comerciales orientados hacia Europa no veían el arreglo con buenos ojos, por más que el argumento azucarero de que el tratado constituía la única alternativa frente a la ruina terminara por imponerse.

Bajo tales presiones, el gobierno de Madrid fue conducido a la mesa de negociaciones, donde suscribió un tratado –Foster-Cánovas– que otorgaba importantes rebajas arancelarias a una amplia gama de mercaderías norteamericanas, a cambio de que



Estados Unidos admitiera libre de derechos al azúcar crudo y otras pocas materias primas de sus colonias antillanas. En República Dominicana, donde se mantenía bien fresco en la memoria el chasco de 1884, el gobierno se había acercado a las potencias europeas y parecía renuente a toda negociación—de hecho no había concurrido a la Conferencia Panamericana de Washington—, pero los intereses de comerciantes y azucareros a la larga consiguieron imponerse. En 1892 las tres Antillas hispanas comerciaban con los Estados Unidos bajo las condiciones de la reciprocidad.³⁸

Cuadro 1: Comercio entre las Antillas Hispanas y los Estados Unidos, 1890–1894. En millones de dólares.

Año	Cuba		Puerto Rico		R. Dominicana	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
1890	53,8	13,0	4,0	2,2	1,9	0,9
1891	61,7	12,2	3,1	2,1	1,6	1,0
1892	77,9	17,9	3,2	2,8	2,2	1,0
1893	78,7	24,1	4,0	2,5	2,3	1,1
1894	75,6	20,1	3,1	2,7	3,2	1,7

Fuente: U.S. Department of Commerce: *Statistical Abstract of the United States, 1894*. (Tabla 33) y *1911* (Tabla 219).

38. Para todo el proceso de implantación del régimen de reciprocidad comercial, véase Oscar Zanetti. *Comercio y poder...* ed. cit. caps. 3 y 4. La participación dominicana en este proceso aparece recogida en Thomas J. Dodd. “La República Dominicana y la Conferencia Interamericana de 1889-1990”, en *Eme Eme. Estudios dominicanos*, Santiago de los Caballeros, No. 13, 1974, pp. 26 -45. Astrid Cubano en *El hilo del laberinto*, Huracán, Río Piedras, 1990, cap. 3, realiza interesantes consideraciones sobre las diferencias de la situación puertorriqueña.

Entre 1890 y 1894 las ventas antillanas a los Estados Unidos crecieron un 37%, mientras que las compras aumentaron en poco más del 50%. El principal factor de esos cambios fue Cuba, cuyo comercio global con la Unión norteamericana se elevó desde \$66,9 M hasta \$95,7 M durante el lustro analizado. Menos relevante en números absolutos, la evolución de la actividad comercial dominicano-norteamericana resultó sin embargo muy notable en términos proporcionales, pues aumentó un 75%. Puerto Rico dio la nota discordante; su movimiento comercial con los Estados Unidos apenas registró variaciones significativas y sus exportaciones experimentan incluso cierta contracción en algunos de los años de vigencia del Tratado de Reciprocidad. Ello explica la ola de protestas que se desencadenó en la más oriental de las Grandes Antillas en 1892, cuando España decidió aumentar sus aranceles para compensar los ingresos fiscales perdidos en virtud del convenio comercial.³⁹

El azúcar fue el mayor –y casi único– beneficiario antillano de la reciprocidad comercial. Bajo dicho régimen de intercambios Cuba logró producir por primera vez un millón de toneladas en 1892, empuje productivo que selló el éxito del movimiento centralizador. Este se vio igualmente favorecido en República Dominicana, cuya producción se incrementaría en un 60% acercándose a las 40,000 t.m. Sólo en Puerto Rico la fórmula pareció no haber conseguido

39. La demanda generalizada era que se denunciara el Tratado porque éste, como afirmaba el órgano autonomista *La Democracia*, “(...) resulta perjudicial para Puerto Rico, pues sin lograr ventajas en los precios se han recargado las contribuciones (...). Puerto Rico puede perfectamente prescindir del Tratado pues los Estados Unidos [sólo] consumen la tercera parte de nuestra cosecha de azúcar”. Cit. por Lidio Cruz Monclova. *Historia de Puerto Rico (siglo XIX)* T. III, 2º parte, pp. 33-34, Río Piedras, Puerto Rico, Editorial Universitaria, 1971.



su propósito, pues la menguada industria de aquella isla no pudo reanimarse y las exportaciones se mantuvieron orientadas principalmente hacia España. El grado de concentración alcanzado por las ventas azucareras de Cuba en el mercado norteamericano era casi inverosímil: 91,5% en 1894.

La situación presentaba ribetes tales, que personalidades bien reconocidas por su fidelidad al colonialismo ibérico no se sonrojaban al admitir que si la metrópoli política de la isla era España, por fuerza debía reconocerse a los Estados Unidos como metrópoli económica⁴⁰. Al calor de la reciprocidad, República Dominicana se inclinó decididamente hacia la influencia de Washington, tendencia que se acentuó con la sustitución de la quebrada banca holandesa Westendorp por la norteamericana Santo Domingo Improvement Co. como agente financiero y acreedor del Estado Quisqueyano.

Las condiciones bajo las cuales la producción de azúcar en las Antillas hispanas evolucionó hacia una moderna economía capitalista impusieron también un sesgo decisivo al proceso de modernización de esas sociedades. A pesar de las notables diferencias entre cada una de ellas, los intereses azucareros prevalecientes contribuyeron a anudar vínculos de dependencia que, no obstante su diversidad de formas, entrañaron en todos los casos una creciente subordinación a los Estados Unidos.

40. El Partido Liberal Autonomista lo había proclamado explícitamente en su plataforma electoral desde 1886. Véase *El País* (La Habana), 26 de marzo de 1886, p. 2.