

1898: comercio, reciprocidad, modernización

Oscar Zanetti

Historiador. Instituto de Historia de Cuba.

Una consecuencia esencial de la intervención de 1898 fue la definitiva instauración de un régimen de comercio preferencial entre Cuba y los Estados Unidos. Con el Tratado de Reciprocidad Comercial concertado en 1902, vendrían a consolidarse ciertas tendencias exhibidas por el comercio exterior cubano en las décadas finales del siglo XIX, principalmente la concentración de la actividad exportadora en el mercado norteamericano. Sin embargo, también se abrirían paso otras, como el creciente control de las importaciones de Cuba por abastecedores estadounidenses, que se habían visto obstruidas por el régimen de comercio colonial de España, e incluso por la superior competitividad que demostraban los productos de otras naciones en el mercado cubano en condiciones normales de concurrencia. Ahora, el trato preferencial establecido bajo la reciprocidad estrecharía la dependencia mercantil de Cuba respecto a los Estados Unidos y contribuiría a modelar una peculiar estructura económica, a la vez que imprimiría su sello distintivo en el proceso de modernización de la sociedad cubana.

Las bases del sistema

Verdadero eje del sistema de relaciones comerciales de Cuba republicana, el Tratado de Reciprocidad con los Estados Unidos sería durante un cuarto de siglo el único instrumento legal de valor práctico en tan importante esfera. El artículo I de ese acuerdo establecía que todas las mercancías de los dos Estados signatarios que disfrutaban de franquicias al momento de suscribirse el convenio, continuarían gozando de ese tratamiento. En lo que a Cuba se refiere, dicho apartado beneficiaba a un corto número de renglones comerciales, de los cuales solo el banano —y en menor medida, el mineral de cobre— tenían cierta importancia comercial. También eran pocas las mercancías norteamericanas a las que se confirmaba la franquicia, pero entre ellas figuraban la madera de pino, el carbón mineral y los implementos agrícolas, renglones de indiscutible relevancia dentro del comercio importador cubano.

Por el artículo II del Tratado, los Estados Unidos concedían un 20% de rebaja a los restantes productos cubanos importados en aquel país, entre los cuales se encontraban el azúcar crudo y el tabaco y sus

manufacturas, así como otra docena de renglones —frutas, mineral de hierro, esponjas, etc.— de menor peso dentro del intercambio mercantil. En el artículo III, Cuba hacía igual concesión a todas las mercancías norteamericanas, pero con significativas salvedades, pues el artículo IV disponía rebajas superiores —de un 25%, un 30% y un 40%— a tres amplios grupos de mercaderías.

Así, entre los productos norteamericanos cuyo arancel se rebajaba en un 20% figuraban las carnes, frutas y vegetales; otros alimentos como huevos, leche condensada, cereales y manufacturas de trigo, el petróleo y sus derivados, aceites animales y vegetales, cemento, café, diversos minerales, fertilizantes químicos y otros renglones. En ellos, por lo general, la producción norteamericana ostentaba ya la primacía dentro del mercado cubano. Con un 25% de rebaja se beneficiaban los efectos de hierro y acero, la cristalería, el pescado en salmuera y en conserva, así como porcelana y otros artículos de barro y piedra. Podrían introducirse en Cuba con un 30% de rebaja, el calzado, el algodón y sus manufacturas, la harina de trigo y el maíz, papel, productos químicos y farmacéuticos, mantequilla, vegetales en conserva y cuchillería e instrumental médico; mientras que el arroz, los tejidos de punto de algodón, los perfumes, esencias y jabones finos, la lana y la seda con sus respectivas confecciones, así como los quesos recibirían rebajas de un 40%.¹

Semejante escalonamiento respondía, como se apuntara, al interés norteamericano por colocar sus producciones en una ventajosa posición competitiva frente a otros proveedores del mercado cubano. El Tratado debería, por tanto, provocar una progresiva orientación del comercio importador de Cuba hacia los Estados Unidos, así como garantizar el aumento de dichas importaciones en la misma medida en que creciese la demanda en el mercado cubano.

La evidente desproporción de las concesiones mutuas fue justificada en su momento por los negociadores norteamericanos con el argumento de que el valor de las ventas de Cuba al mercado norteamericano era muy superior al de sus importaciones, por lo cual el monto total de las rebajas, en términos monetarios, beneficiaría más a la Isla. Pero ello no puede ocultar el hecho de que la significación económica de las concesiones hechas por cada país era muy distinta, y claramente perjudicial para Cuba. Las rebajas otorgadas por los Estados Unidos abarcaban un número muy limitado de partidas arancelarias y afectaban, por lo general, a materias primas que, o bien no eran producidas en Norteamérica o se obtenían a un elevado coste, lo cual representaba un beneficio en materia de costos para su industria. Las concesiones cubanas, en cambio, abarcaban casi todas las partidas del arancel y

afectaban, en su inmensa mayoría, a productos elaborados, directamente consumibles o utilizables; entre los cuales se incluía un buen número de artículos que se producían o podían elaborarse en Cuba. Entre estos figuraban el calzado, la cerveza y confecciones de henequén u otras fibras, afectados todos por un 30% de rebaja; quesos, frutas en conserva, objetos de barro, jabones y arroz, cuyos derechos se rebajaron en un 40%; así como una amplia gama de renglones —incluidos el café y el azúcar refinado— comprendidos en la rebaja general del 20%. Luego, una primera y fundamental consecuencia del Tratado sería la de modificar las condiciones de concurrencia en el mercado cubano en un sentido claramente desventajoso para la producción doméstica. Como, por otra parte, la principal beneficiaria de la reciprocidad dentro del sistema productivo cubano sería el azúcar —tanto en mercados como en precio—, que gozaba ya de notables ventajas comparativas, el Tratado habría de inducir la aplicación de capitales en ese sector para acentuar así la tendencia monoprodutora.

En el terreno fiscal, el régimen de reciprocidad comercial tendría también un sentido muy diferente para las partes signatarias. Las recaudaciones aduanales sacrificadas por el Estado cubano en virtud del Tratado eran, en términos de valor, solo un 25% de las pérdidas que registraría el Tesoro estadounidense por igual concepto, dado el volumen muy superior de las importaciones procedentes de Cuba —sobre todo azúcar—, cuyo arancel se había rebajado. Pero considerado en términos proporcionales, atendiendo al peso relativo de las rebajas concedidas sobre el total de las recaudaciones aduaneras, el sacrificio del naciente Estado cubano triplicaba las pérdidas del fisco norteamericano.²

Las recaudaciones de aduanas representaban las tres cuartas partes de los ingresos del Estado en Cuba, por lo cual se hizo imperioso compensar de alguna forma las pérdidas ocasionadas por el Tratado de Reciprocidad Comercial, para garantizar el normal funcionamiento de la hacienda pública. A tal efecto, en febrero de 1904, el gobierno cubano introdujo recargos en casi todos los adeudos del arancel. De las 345 partidas que componían este, más de 300 sufrieron recargos de un 25% o un 30%, mientras que otras 25 partidas —principalmente diversos géneros textiles—, fueron elevadas en un 15 o un 20%.³

Esta era una medida que, de cierto modo, había sido prevista por los negociadores norteamericanos del Tratado y cuyo efecto inmediato, además de asegurar las recaudaciones del Estado en Cuba, sería el aumento del margen preferencial de los productos. Aunque estos, desde luego, también vieron incrementarse sus pagos aduanales en un 10% aproximadamente, sufrieron

El trato preferencial establecido bajo la reciprocidad estrecharía la dependencia mercantil de Cuba respecto a los Estados Unidos y contribuiría a modelar una peculiar estructura económica, a la vez que imprimiría su sello distintivo en el proceso de modernización de la sociedad cubana.

proporcionalmente mucho menos que las mercancías del resto de los países que no tenían concertado ningún tipo de rebaja con Cuba y, en consecuencia, aumentaron automáticamente su ventaja arancelaria.⁴

Esta modificación del arancel, la primera decretada por un gobierno cubano, amerita una consideración adicional. La administración de Tomás Estrada Palma se limitó a elevar los adeudos sin introducir cambio alguno en la estructura arancelaria. El arancel en vigor continuaría siendo el mismo implantado por el gobierno interventor en 1900, el cual, a su vez, no era más que una reproducción, en su composición y estructura, del arancel español de 1897. Durante veinticinco años la república operaría con el mismo instrumento arancelario colonial, al cual solo se le introducirían modificaciones puntuales, como la decretada en 1908 al imponerse un gravamen a la importación de ganado para la matanza.⁵

El sistema comercial republicano poseía así fundamentos muy similares a los del fenecido régimen colonial. Por un lado, se otorgaba un trato preferencial a los productos de la nueva metrópoli, si bien en términos más moderados que los de antaño. Por otro, se preservaba una estructura arancelaria que propiciaba la importación de artículos terminados para satisfacer el consumo nacional, a la vez que carecía de estímulos al desarrollo de la producción destinada al mercado interno.

La reciprocidad en acción

Los resultados del régimen de reciprocidad comercial cubano-norteamericano pueden evaluarse en dos planos: el de sus consecuencias directas, expresadas por la evolución del comercio exterior de ambos países, y el de su secuela indirecta, principalmente en la modelación de la estructura económica cubana. Aunque el influjo de la reciprocidad comercial se extiende por un período bastante prolongado, aquí solo se examinarán los efectos inmediatos del Tratado de 1902; en primer lugar, porque las tendencias en la primera década posterior al convenio son suficientemente ilustrativas del comportamiento general y, además, porque con el decursar del tiempo intervienen otros

factores —como la coyuntura creada por la Primera Guerra Mundial— que dificultan aislar el influjo del convenio comercial.⁶

La consecuencia más inmediata del Tratado de Reciprocidad fue el considerable incremento experimentado por las exportaciones cubanas que, de un valor total de 77 200 000 dólares en 1903, alcanzan 124 700 000 en 1909, para un aumento del 61%. Este crecimiento se realiza por entero en el mercado norteamericano, a donde se exportan, en 1909, 49 400 000 dólares más que en 1903. En 1894, bajo las condiciones creadas por el tratado Foster-Cánovas, Cuba había llegado a colocar algo más del 90% de sus exportaciones en los Estados Unidos, una proporción que tendió a reducirse en los años posteriores, principalmente por los efectos de la guerra de 1895 sobre la producción azucarera cubana, principal renglón de las ventas a Norteamérica. Durante los años de la ocupación militar, Cuba envió —como promedio— al mercado estadounidense solo las tres cuartas partes de sus exportaciones. Ahora, bajo el régimen de la reciprocidad, la situación de concentración casi absoluta se reprodujo con rapidez —en 1909 los Estados Unidos captó el 87,7% de las exportaciones de la Isla— a costa del estancamiento e incluso del retroceso de las ventas a otros países.⁷

Un movimiento análogo se opera en cuanto a la composición de los artículos exportados, en este caso en favor del azúcar, puesto que las cuatro quintas partes del aumento registrado en las ventas a los Estados Unidos entre 1903 y 1909, corresponden al valor del dulce exportado. Mientras las exportaciones azucareras cubanas duplican su valor en el quinquenio 1904-1909, el tabaco y otros renglones crecen solo un 25% o menos.

Tal como se advirtiera, el azúcar resultó ser el principal y casi único beneficiario del régimen de reciprocidad. En 1904, coincidiendo con la entrada en vigor del Tratado, la zafra azucarera totalizó 1 078 706 tm, con lo que recuperó la cota récord del período colonial, posición desde la cual continuaría su avance hasta duplicar dicho monto en apenas una década. Durante esos años, Cuba realiza —como promedio— el 95% de sus ventas azucareras en los Estados Unidos. Pero

el aporte de la reciprocidad al azúcar cubano no consistió principalmente en favorecer su expansión productiva, pues el progreso de las exportaciones cubanas en el mercado estadounidense se realizó a expensas de los proveedores europeos, un movimiento que se hubiera realizado con mayor o menor cuantía y celeridad aun sin la rebaja arancelaria, dada la cercanía de Cuba a ese mercado consumidor y otros elementos comerciales favorables.⁸

El principal beneficio del Tratado consistió en el efecto económico directo del preferencial arancelario. Al colocarse en los Estados Unidos, el azúcar cubano gozaba de un margen a su favor de 0,337 centavos por libra, en relación con el precio de venta de los azúcares importados que pagaban derechos plenos. Si dicho margen hubiese revertido enteramente en favor de los productores de Cuba, estos podrían haber recibido aproximadamente 45 millones de dólares adicionales en sus ventas azucareras al país del norte durante el primer quinquenio en que el régimen de reciprocidad comercial estuvo vigente.

Sin embargo, estudios realizados en la época demuestran que no sucedió realmente así. Los beneficios de la rebaja arancelaria al azúcar cubano fueron compartidos por los productores cubanos, que recibieron 0,091 cts. adicionales por cada libra vendida; los consumidores norteamericanos, para quienes la rebaja redundó en una reducción de precios equivalente a 0,177 cts. por cada libra de azúcar adquirida; y los refinadores estadounidenses que ganaron 0.063 cts. por libra de azúcar crudo cubano importado para sus fábricas, amén de la ventaja indirecta que puede haber representado para estos últimos la expansión de la demanda, gracias al menor precio pagado por el consumidor. En cualquier caso, este análisis, debido a la importante firma Willett & Gray, adolece de intemporalidad, pues los beneficios del preferencial azucarero se modificaron a lo largo de los años, en correspondencia con el peso proporcional de los azúcares de diverso origen que concurrían al mercado norteamericano. En los primeros años de vigencia del Tratado, cuando la proporción que representaban los azúcares de derechos plenos dentro del abastecimiento norteamericano era elevada, el productor cubano puede haber sacado mayor provecho del preferencial. Pero en 1909, los azúcares que pagaban derechos plenos solo representaban un 7% del consumo estadounidense y esa proporción continuó reduciéndose hasta casi desaparecer en 1913. En tales circunstancias, el precio del azúcar se fijaba ya sobre la base del dulce cubano y la reducción arancelaria obraba, casi por completo, en beneficio del consumidor estadounidense.⁹

Todo parece indicar que la más ponderada de las concesiones hechas a Cuba en el marco de la

reciprocidad comercial, surtió, a la larga, efectos más favorables en los Estados Unidos que en la mayor de las Antillas. Ello se desprende no solo del análisis anterior, sino también de un hecho no menos trascendente: el incremento de las ventas de azúcar cubano en Norteamérica no perturbó en modo alguno el desarrollo de la industria doméstica. La producción de azúcar de remolacha en los Estados Unidos, que al entrar en vigor el Tratado de Reciprocidad ascendía a 214 000 toneladas, mantuvo su ascenso ininterrumpido y, una década después —1913—, había triplicado dicho monto. La industria cañera de Luisiana, que ya había agotado sus posibilidades de expansión, no fue afectada por la reciprocidad comercial pues conservó, por lo general, su nivel productivo —un promedio de 350 000 toneladas— durante los años inmediatamente posteriores al convenio. Tampoco sufrieron daño las posesiones insulares recién adquiridas; entre 1904 y 1913, Hawai incrementó su producción de azúcar en un 69%, mientras Filipinas y Puerto Rico la duplicaban en el mismo lapso.

A partir de 1910, el consumo azucarero norteamericano quedó satisfecho casi a partes iguales por el dulce cubano y el de producción doméstica. Aunque las exportaciones cubanas continuaron aumentando hasta rebasar los 2 millones de toneladas en 1913, dicho crecimiento se tornó más lento, pues sus posibilidades descansaban en desplazar ciertos remanentes de azúcares europeos, cubrir vacíos dejados por la inestable producción de la Luisiana y, sobre todo, satisfacer la demanda —todavía muy dinámica— del mercado estadounidense. Cuando el Congreso norteamericano aprobó, en 1914, el arancel Underwood, el cual rebajaba en un 25% los derechos al azúcar, dicha tarifa no obedecía ya a otra consideración que la de ofrecer a la producción doméstica la protección indispensable frente al dulce cubano; aunque el preferencial azucarero de Cuba fue mantenido, había perdido toda su efectividad.

Las consecuencias de la reciprocidad para otros renglones exportables fueron bastante menos significativas. Las exportaciones de tabaco torcido, que nunca se habían recuperado del tremendo golpe que les propinara el arancel McKinley, parecieron reanimarse al entrar en vigor el Tratado. Durante los años del gobierno interventor, las exportaciones de habanos a los Estados Unidos no superaban los 40 millones de unidades; pero en 1904 se incrementaron hasta 45 y continuaron en ascenso hasta totalizar cerca de 80 millones de unidades en 1906. Sin embargo, en 1908 se desplomaron y retornaron a las cifras usuales en los años previos al convenio. Ello coincidió con un cambio de estrategia de la American Tobacco Co., el trust tabacalero, que después de haberse lanzado a una

compra masiva de fábricas durante la etapa de la ocupación militar norteamericana —llegó a controlar el 90% de las exportaciones de habanos—, comenzó a deshacerse de tales instalaciones y a trasladar progresivamente la producción hacia el Norte. Los beneficios arancelarios se materializarían, por tanto, solo en las exportaciones de tabaco en rama, que lograron duplicarse en la primera década de vigencia del régimen de la reciprocidad.¹⁰ Junto a este, también resulta notable el crecimiento de las exportaciones de minerales, que se cuadruplican entre 1904 y 1913, aunque el valor de las ventas en ese último año —4,9 millones— representaba bien poco dentro del conjunto del comercio exportador cubano.

A medida que las ventajas de la reciprocidad comenzaban a extinguirse, se iniciaron gestiones para la renovación del convenio. En septiembre de 1908, Edwin F. Atkins, hablando en nombre de los intereses refinadores, había solicitado mayores rebajas de derechos al azúcar cubano durante una audiencia congressional en Washington.¹¹ Un año después, la iniciativa se tomaba desde el lado cubano, a partir de una solicitud de la Cámara de Comercio —que había sustituido al Centro de Comerciantes— para que el gobierno gestionase una revisión del Tratado de Reciprocidad y consiguiese que las prórrogas de su vigencia se hiciesen por plazos quinquenales. Aunque en 1911 la administración de José Miguel Gómez realizó gestiones en tal sentido, el gobierno de Washington, si bien no se manifestó renuente a negociar, tampoco dio paso efectivo alguno en tal dirección.¹²

En la esfera del comercio importador de Cuba, el avance norteamericano resultó ostensible. La proporción de las mercaderías estadounidenses dentro del valor total de las importaciones cubanas, que era solo de un 40% en 1903, ascendió hasta un 50% tras el primer quinquenio de vigencia del Tratado de Reciprocidad y alcanzaría un 53,7% en 1913. En los cuatro años inmediatamente posteriores a la entrada en vigor del convenio (1904-1907), la tasa de incremento de las ventas de los Estados Unidos a Cuba fue superior a la media registrada en sus exportaciones totales durante esa etapa y a la de cualquier otro país individualmente. Aunque ese movimiento tendió a hacerse más lento a partir de 1910, continuó aventajando al de todos los países del continente americano, entre los cuales la posición de Cuba como importador de productos norteamericanos solamente era superada por Canadá.¹³

Bajo el régimen de la reciprocidad, los Estados Unidos consolidaron sus posiciones en aquellos renglones de los cuales eran ya el primer abastecedor de Cuba, como alimentos, maderas, maquinarias y otros; en algunos de los cuales registró, no obstante, progresos

muy notables; tal fue el caso de los artículos de hierro y acero, los que de un valor de 3,4 millones de dólares en 1903, saltaron hasta 8,4 millones en 1905; o el maíz, que duplicó el valor de sus ventas en el mismo lapso. El progreso conseguido en algunos renglones no tradicionales fue también impresionante, como sucedió con el arroz, los tejidos de algodón y, sobre todo, el calzado. El arroz era un producto que no figuraba entre las ventas norteamericanas a Cuba en 1903 y que dos años después totalizaba 845 049 dólares, si bien en este rubro los Estados Unidos se mantendrían como un abastecedor marginal, frente al franco predominio del arroz hindú, reexportado a Cuba desde Inglaterra y Alemania. En el mismo lapso, las importaciones cubanas de tejidos de algodón estadounidense triplicaron su valor, hasta alcanzar la cifra de 1,6 millones de dólares, a partir de la cual mantuvieron un avance más lento, para acercarse a los dos millones de dólares al finalizar la primera década del siglo. Las ventas norteamericanas en este renglón consistían principalmente en géneros de baja calidad y su crecimiento se realizó a expensas de sus similares españoles, pues Gran Bretaña continuó siendo la principal abastecedora del mercado cubano en estos y otros productos textiles, con ventas que —como promedio— alcanzaron un valor de 4,5 millones de dólares durante esos años. Pero el más rotundo éxito comercial de un producto norteamericano correspondió al calzado, un renglón del cual los Estados Unidos cubrían menos de un 20% de las compras cubanas hasta 1902 y que, bajo los efectos de la reciprocidad, en un par de años duplicó el valor de sus ventas y logró arrebatarle a España su tradicional primacía en este rubro.¹⁴

No obstante el progreso obtenido por sus producciones dentro del mayor mercado antillano, los norteamericanos se manifestaban preocupados por la resistencia de algunos competidores. En su afán monopolístico, el gobierno de Washington no escatimaría esfuerzos para entorpecer los nexos comerciales de Cuba con otros países. Al margen de su tratado con los Estados Unidos, el Estado cubano solo concertó otro convenio comercial durante sus primeros veinticinco años de existencia: el tratado de «amistad, comercio y navegación» firmado con Italia en 1904. Dicho acuerdo, carente de significación económica, fue visto con buenos ojos por el gobierno estadounidense en tanto afirmaba la personalidad internacional de la República cubana bajo su tutela. Pero cuando los ingleses, que habían participado en el asunto del convenio italiano, intentaron negociar al año siguiente un tratado similar, los Estados Unidos movilizaron todos sus recursos para impedirlo.

Gran Bretaña ocupaba la segunda posición entre los proveedores de Cuba, aunque bien detrás de los

En su afán monopolístico, el gobierno de Washington no escatimaría esfuerzos para entorpecer los nexos comerciales de Cuba con otros países.

Estados Unidos, con una participación que rondaba el 14% de los valores importados en la Isla. Según se desprende del texto de este proyectado convenio, la intención británica no era tanto afirmar sus posiciones comerciales en la Isla, sino asegurar la participación de su marina mercante en el tráfico mercantil cubano-norteamericano. Advertida la legación de los Estados Unidos en La Habana de que el Senado discutiría la ratificación del tratado anglo-cubano, el ministro H. Squiers no solo presionó directamente sobre los medios gubernamentales, sino que convocó a Francisco Gamba, Luis V. Placé y otros antiguos promotores del Movimiento Económico, para conseguir que las corporaciones insulares se opusieran a la aprobación del acuerdo comercial.¹⁵ Al celebrarse las audiencias de la Comisión de Relaciones Exteriores del Senado en torno a este asunto, tanto el Centro de Comerciantes como la Sociedad Económica se pronunciaron decididamente contra el tratado inglés, mientras que *La Lucha* y el *Diario de la Marina* desplegaban una campaña de comentarios adversos para predisponer a la opinión pública. A los conjuros de la legación norteamericana, hasta el fantasma de la anexión retornó a la palestra en octubre de 1905, según se desprende de algunas informaciones y comentarios expresados por la prensa de la época.¹⁶

Aunque alguna corporación, como la Liga Agraria, y un sector de la opinión pública se manifestaron favorables al Tratado, el Senado desestimó su ratificación. El fracaso del acuerdo anglo-cubano hacía evidente que los Estados Unidos no estaban dispuestos a ceder ni un ápice de su privilegiado *status* en el mercado de Cuba.¹⁷

Pese al descalabro que entrañara el fin de su dominio colonial en Cuba, España conservaba una posición bastante significativa dentro del comercio exterior de la Isla. Su participación en las importaciones cubanas al ponerse en vigor el Tratado de Reciprocidad con los Estados Unidos —un 12%— estaba bien lejos de la proporción detentada pocos años antes, cuando la Península proveía casi la mitad de las compras de Cuba, pero la ubicaba en un tercer lugar entre los abastecedores de esta. El régimen de la reciprocidad perjudicó —como se ha visto— las ventas españolas de algunos renglones, principalmente textiles y calzado; las importaciones españolas acusaron una reducción de casi un 30% entre 1904 y 1909, pero al año siguiente se recuperaron algo, y lograron estabilizarse en torno a

los 10 millones de pesos hasta 1913. El gran problema del intercambio cubano-español era su enorme desproporción, pues el valor de las ventas de Cuba a España apenas representaba una décima parte del de sus compras. Con la ruptura del vínculo colonial, el azúcar de Cuba, bloqueado por elevados aranceles, había desaparecido del mercado peninsular, en el cual las ventas cubanas quedaron reducidas casi exclusivamente al tabaco.

En 1911, bajo el mismo clima en que se promovía una revisión del Tratado de Reciprocidad y hasta la reforma del arancel cubano, emergió la idea de concertar un convenio comercial con España. Su origen parece haber sido una intervención del antiguo diputado autonomista Rafael M^a de Labra en el Senado madrileño, en la cual propugnó una intensificación de las relaciones comerciales con Cuba. La idea fue tomada, desde el otro lado del océano, por la Unión de Fabricantes de Tabaco, que vio en ella una posibilidad de incrementar las exportaciones cubanas a la Península. El proyecto, sin embargo, no prosperó. Las ofertas del gobierno español resultaron bastante vagas y ello brindó excelentes argumentos a quienes consideraban absurdo arriesgar las ventajas de la reciprocidad con los Estados Unidos en un arreglo comercial enfilado hacia un mercado de pobres perspectivas. El comercio hispano-cubano —o, mejor, las importaciones de productos españoles en Cuba— bajo el régimen de la reciprocidad se mantendría sustentado en la persistencia de viejos patrones de consumo y, sobre todo, en la demanda natural de un creciente número de inmigrantes.¹⁸

El régimen mercantil fundamentado en la reciprocidad tuvo efectos económicos mucho más profundos que los expresados en las características adoptadas por el comercio exterior cubano. Si se atiende solo a los indicadores estadísticos más generales, el crecimiento de la economía cubana entre 1903 y 1913 resulta, sin duda, impresionante. Pero se trata de un fenómeno unilateral, casi exclusivamente centrado en la producción azucarera y sus actividades conexas. Las privilegiadas condiciones comerciales creadas para el azúcar propiciaron ese desarrollo desproporcionado, que absorbió los recursos disponibles —capitales, tierras, mano de obra— en detrimento de los restantes sectores productivos del país, los cuales quedaron relegados a un relativo estancamiento. En consecuencia, el carácter monoprodutor de la economía cubana

continuó acentuándose hasta exhibir una evidente deformidad.

Aun dentro del propio desarrollo azucarero pueden percibirse rasgos francamente negativos. En la materialización de dicha tendencia sobresalen dos aspectos cardinales: la aceleración del proceso de transformación tecnológica y concentración productiva, iniciado en la segunda mitad del siglo XIX, y las modificaciones en la estructura de la propiedad. En el primer caso, se trata de la compleja modernización y ampliación del aparato productivo que, tras culminar en la década de 1920, dotó a Cuba de la más avanzada industria dentro de la producción mundial de azúcar de caña, capaz de trabajar con niveles de productividad realmente notables para su época. No obstante, esta transformación ejerció muy escasos efectos multiplicadores sobre el conjunto de la economía cubana pues, al descansar fundamentalmente en la instalación de equipos y maquinarias importadas, muchos de sus eslabonamientos estaban en el extranjero y principalmente en los Estados Unidos, cuya industria metal-mecánica fue la más beneficiada por dicho proceso. El aporte de Cuba a ese extraordinario crecimiento azucarero se redujo prácticamente a dos recursos fundamentales: tierra y fuerza de trabajo.

La rápida ampliación de la capacidad productiva de la industria azucarera demandaba volúmenes cada vez mayores de materia prima agrícola. Ello desencadenó una voraz política de acaparamiento de tierras por las empresas del sector, que condujo a la formación de gigantescos latifundios. Al estallar la Primera Guerra Mundial, algunas de estas empresas, casi todas norteamericanas —la Cuban American Sugar, la United Fruit Co., la Cuba Co., por ejemplo—, controlaban, individualmente, extensiones superiores a las 100 000 hectáreas y, tras culminar dicho movimiento a mediados de los años veinte, llegarían a acaparar en su conjunto la tercera parte de las tierras cultivables del país. Este esquema latifundiaro trajo aparejadas formas de explotación de la tierra francamente perjudiciales. La producción cañera no solamente ocupó los mejores terrenos relegando las posibilidades de otros cultivos hacia áreas marginales de baja rentabilidad, sino que hizo un pobre aprovechamiento de dichos recursos, pues por lo general solo una fracción de los latifundios cañeros era efectivamente cultivada. Al expropiar a una parte del campesinado y, sobre todo, bloquear progresivamente las posibilidades de nuevas adquisiciones territoriales, la expansión latifundiaría culminaría el largo proceso de acumulación originaria del capital en Cuba y proporcionaría, al menos parcialmente, la fuerza de trabajo necesaria para la producción de azúcar.

La principal ventaja del crecimiento azucarero propiciado por la reciprocidad fue, precisamente, el empleo de una amplia masa de trabajadores. La actividad de la primera industria vinculó a la mayor parte de la fuerza de trabajo del país —generalmente de manera estacional— a formas de trabajo asalariadas, lo que contribuyó al desarrollo del capitalismo, al menos en extensión. Dada la distribución geográfica, relativamente armónica, de las unidades azucareras y su elevado requerimiento de mano de obra, su crecimiento promovió la ampliación y estructuración del mercado interno; si bien ese proceso, en virtud del propio régimen comercial vigente, estimuló fundamentalmente la demanda de importaciones.¹⁹

Los cambios en la estructura de la propiedad azucarera que acompañaron a estos movimientos, se concretaron esencialmente en dos tendencias: la progresiva centralización de la propiedad y el creciente traspaso de esta a manos foráneas. En realidad, ambas tendencias convergían en un solo movimiento, ya que las firmas cuyo control se extendía a una pluralidad de ingenios fueron, en su mayoría, las norteamericanas. Como advirtieran algunos de los promotores estadounidenses del Tratado de Reciprocidad, la entrada en vigor de este estimuló la afluencia a Cuba del capital norteamericano, tanto para el fomento de ingenios y plantaciones, como para la adquisición de los existentes.²⁰ En la década que sucedió a la firma del Tratado, los inversionistas de los Estados Unidos fomentaron nueve centrales azucareras —la mayor parte de ellos de gran capacidad— y adquirieron otros diez, con lo cual la tercera parte del azúcar producido en la zafra de 1913-1914 fue elaborado en fábricas de propiedad norteamericana. Esta tendencia, acelerada notablemente por la coyuntura de la Primera Guerra Mundial, terminaría por dejar en manos estadounidenses el 60% del potencial productivo azucarero del país.

Como los capitales procedentes de los Estados Unidos se concentraron en la producción de azúcar y otras actividades —ferrocarriles, almacenes, instalaciones portuarias— vinculadas a su fabricación y comercialización, no es exagerado concluir que una buena parte de los beneficios otorgados a la economía cubana por el régimen de reciprocidad comercial, revirtieron hacia el lado norteamericano por concepto de «rendimiento de capitales».

Comercio y modernización: las pautas del consumo

El régimen de reciprocidad comercial con los Estados Unidos contribuyó a modelar las estructuras socioeconómicas prevaletentes en Cuba durante buena

parte del siglo xx, pero también dejó su impronta sobre otras facetas del proceso de modernización de la sociedad cubana. Entendida, en lo esencial, como la progresiva asimilación de los patrones de la civilización capitalista, la modernización se había iniciado en Cuba con el siglo xix, y acelerado notablemente en las décadas finales de dicha centuria, gracias a transformaciones de tanta envergadura como la abolición de la esclavitud.

La modernización, sin embargo, no se expresaba solamente en el pleno funcionamiento de una economía de mercado, basada en la explotación del trabajo asalariado; en la creciente organización industrial de la producción azucarera y otros renglones económicos, o en la significativa proporción —algo más de un 40%— de habitantes en pueblos y ciudades dentro de la población cubana al iniciarse el siglo xx. Muchas de las medidas legislativas introducidas por España después del Pacto del Zanjón —código de comercio, código civil, ley de asociaciones, etc.— habían modificado el marco jurídico de la vida social, como parte de un proceso que culminaría en la constitución de la República cubana, la cual —no obstante las evidentes limitaciones de sus facultades soberanas y otras distorsiones funcionales— poseía los atributos políticos e institucionales propios de un Estado moderno. Junto a ello, la secularización de las costumbres y de la educación, el desarrollo de una cultura económica en consonancia con la difusión de las relaciones mercantiles, la asimilación de nuevas perspectivas técnicas y científicas y la apropiación de novedosos estilos de creación artística, comenzaban a proyectar en Cuba los rasgos de una sociedad que era ya burguesa por sus valores y su cultura.

Esa progresiva transformación de la sociedad, —desde las estructuras hasta el modo de vida— se correspondía con importantes cambios en su cultura material. El lugar donde se habita y los medios con que se trabaja, lo que se usa y lo que se consume, ejercen un considerable influjo sobre los modos de pensar y de actuar. En un país de economía abierta como Cuba, donde mucho de lo que se usaba y se consumía era importado, el comercio exterior constituyó un poderoso agente del proceso modernizador.

La importación era el canal acostumbrado para la introducción de innovaciones en el utillaje de la sociedad cubana, así como para el enriquecimiento y renovación de los artículos de consumo cotidiano. El impacto de esa actividad comercial trasciende, sin embargo, la esfera económica. La asimilación de las novedades, el reemplazo de viejos medios por otros recién adquiridos, en modo alguno es un proceso pasivo; la gente no añade piezas a su ajuar o alimentos a su dieta sin percatarse de su utilidad y atribuirles significado. Por ello, la asimilación de nuevos productos constituye un

acto de apropiación mediante el cual la sociedad los hace suyos, no ya en su calidad de mercancías, sino como objetos culturales, a través de un complejo quehacer que no solo puede alterar, en mayor o menor medida, el significado de dichos objetos, sino que indiscutiblemente influye sobre la cultura y el modo de vida de los receptores.

En la coyuntura intersecular aquí analizada, las condiciones en Cuba eran muy favorables para que ese proceso de asimilación/apropiación se desarrollase con especial dinamismo. Más allá de la propensión importadora derivada de la estructura económica, o del afán de progreso y el exotismo que la sociedad cubana —al menos sus clases altas y medias— compartía en esa época con el resto de la «civilización occidental», las contradicciones sociopolíticas propias de la condición colonial habían impuesto una predilección por lo extranjero —principalmente lo norteamericano y lo francés—, cuya adopción constituía una alternativa frente a todo lo español, considerado como una expresión palmaria del atraso.

Desde bien temprano en el siglo xix, los productos de la industria norteamericana, por invención o mediación, habían llegado a Cuba como heraldos de la modernidad. El ferrocarril y el telégrafo, el alumbrado eléctrico, la máquina de coser, las bicicletas y otros medios y utensilios —introducidos o instalados por negociantes y técnicos estadounidenses—, habían transformado paulatinamente la vida cotidiana de vastas capas de la población insular. En un movimiento de sentido inverso, decenas de miles de cubanos de la más diversa condición social emigraron a la república vecina durante el último tercio del siglo, por razones políticas y económicas. Después de una estadía más o menos prolongada, muchos retornaron a la Isla e irradiaron en sus familias y comunidades gustos y hábitos adquiridos durante la emigración. En condiciones tan propicias, el régimen comercial de la reciprocidad permitiría estimular y manipular la demanda en el mercado cubano, delinear y modificar pautas del consumo, e imprimir así tintes norteamericanos a las más variadas facetas del proceso modernizador.²¹

El gran vecino norteamericano era el primer abastecedor del mercado cubano en los renglones de maquinarias, herramientas y manufacturas de metal, desde la época previa a la concertación del Tratado de Reciprocidad. Aunque en el importantísimo sector azucarero el equipamiento industrial había provenido de Inglaterra y Francia durante buena parte del siglo xix, los talleres norteamericanos lograron abrirse paso en el mercado y suministrar, en cantidades crecientes, máquinas de vapor, tachos, evaporadores y otros equipos. Precisamente a finales de siglo, la industria mecánica estadounidense logró consolidar su posición en esta

esfera, gracias a equipos tales como la desmenzadora patentada por Krajewski, —de notable utilidad para la preparación de la caña— y, sobre todo, los tándems de molinos perfeccionados por la firma Fulton, que permitirían un aumento considerable en la capacidad de extracción de las plantas de moler. Si la industria mecánica de los Estados Unidos no ostentaba un verdadero monopolio en este sector, era porque sus condiciones de oferta —en materia de precios y créditos— dejaban cierto margen a la competencia europea.²² Las ventajas arancelarias de la reciprocidad hicieron descender los precios de los equipos norteamericanos, cuya demanda se vio también estimulada por la creciente presencia de firmas estadounidenses en el fomento y explotación de centrales azucareros en Cuba. Esta última circunstancia hubo de incrementar también la muy antigua presencia de técnicos norteamericanos en la industria de Cuba y favorecer la plena adecuación de esta a los patrones tecnológicos estadounidenses.

En otras máquinas y aparatos, el predominio norteamericano era también notorio, tanto en calderas de vapor y motores eléctricos, como en los equipos para el comercio y oficinas: las cajas registradoras *National* y las máquinas de escribir *Remington*, *Underwood* y *Hammond* se enseñoreaban del mercado. Algo similar ocurría con implementos, herramientas y otras manufacturas de metal, entre las cuales, casi por excepción, podían encontrarse algunos utensilios agrícolas —machetes y rejas de arado—, el instrumental de ciertos oficios como la talabartería, así como artículos esmaltados y de estaño, aportados por algunos países de Europa, principalmente Inglaterra. Con los beneficios de la reciprocidad los proveedores estadounidenses consiguieron controlar el mercado de planchas galvanizadas y barras de hierro —en las cuales la competencia europea había sido fuerte—, pero no así el de las barras y planchas de acero, pues al finalizar la primera década del siglo xx, la oferta inglesa y belga satisfacía todavía casi la mitad de la demanda cubana en estos renglones.²³

El régimen de reciprocidad comercial no había sido necesario para que los Estados Unidos se constituyesen en el principal —y casi único— abastecedor de equipos de transporte. El temprano ajuste de los ferrocarriles cubanos al patrón tecnológico estadounidense, hizo que la inmensa mayoría de las locomotoras importadas en la Isla desde la segunda mitad del siglo xix fuesen de manufactura norteamericana —principalmente de los talleres Baldwin—, al igual que los coches de pasaje y casi todo el material de vías. Al inaugurarse la ocupación militar de Cuba en 1899, una firma neoyorquina, la Havana Electric Railway, se adueñó de los tranvías de tracción animal que operaban en la capital y procedió a

la electrificación de este servicio, para lo cual adquirió tanto el equipo rodante como las unidades de generación eléctrica en fabricas de los Estados Unidos. Poco después haría acto de presencia el transporte automotor, también exhibiendo marcas norteamericanas, si bien hacia 1910 algunos observadores advertían una significativa presencia francesa en el pequeño, pero expansivo mercado del automóvil.²⁴

Promotores y maquinaria estadounidenses habían participado en el equipamiento de otros servicios públicos, como el alumbrado de gas; en 1882 una compañía de tal nacionalidad —Havana Gas Light Co.— construyó una planta en las cercanías de la rada habanera y se introdujo directamente en las operaciones de alumbrado de la capital. Fueron igualmente norteamericanas las firmas que trajeron a Cuba los primeros equipos de alumbrado eléctrico, un servicio que, en La Habana, terminaría por quedar en manos de la misma empresa que se hizo cargo de electrificar los tranvías. Aunque la electrificación de las ciudades y poblados del interior corrió por cuenta de pequeñas empresas, muchas veces en manos de propietarios locales, los generadores y otros medios eran invariablemente fabricados en los Estados Unidos, principalmente de las marcas General Electric y Westinghouse.²⁵ Mucho más concentrado fue el servicio telefónico, introducido en 1882 por una firma bajo el control de la American Bell, y que más adelante quedaría virtualmente monopolizado mediante la concesión oficial otorgada a la Cuban Telephone Co., de la misma nacionalidad y vinculada con la anterior.

Bajo los auspicios del gobernador Leonard Wood, se utilizó por primera vez el asfalto para la pavimentación de algunas calles habaneras, actividad realizada por empresas estadounidenses que importaron de su país los medios necesarios para ello. Coincidentemente, compañías constructoras como Purdy & Henderson y Snare & Triest introdujeron la tecnología del hormigón armado y, con cemento y barras corrugadas procedentes de los Estados Unidos, comenzaron a modificar la fisonomía de la capital —y, en menor medida, la de algunas ciudades del interior— mediante la construcción de edificios de cinco o seis plantas destinados a oficinas y hoteles. La actividad de estas firmas y de algunos arquitectos cubanos formados en universidades norteamericanas, se dejó sentir también en el aspecto de la vivienda, con la proliferación, en las nuevas urbanizaciones, de casas construidas según el modelo del *cottage* anglosajón. También con materiales de procedencia norteamericana, en este caso madera aserrada, se construirían viviendas tipo *bungalow* —originario de la India, pero introducido desde los Estados Unidos— en los bateyes de los nuevos centrales azucareros y ciertas

Las privilegiadas condiciones comerciales creadas para el azúcar propiciaron ese desarrollo desproporcionado, que absorbió los recursos disponibles —capitales, tierras, mano de obra— en detrimento de los restantes sectores productivos del país, los cuales quedaron relegados a un relativo estancamiento. En consecuencia, el carácter monoprodutor de la economía cubana continuó acentuándose hasta exhibir una evidente deformidad.

áreas suburbanas.²⁶ Más bien por excepción, algunos de los materiales importados para la construcción escaparon al control norteamericano; fue el caso de los mosaicos, una línea que continuaría en manos de sus tradicionales abastecedores catalanes.

Si en los diseños y materiales las edificaciones mostraban el creciente influjo norteamericano, no era muy distante la situación de su equipamiento interior. En 1909 las principales firmas importadoras, como Pons y Compañía, adquirirían los muebles sanitarios en los Estados Unidos, de donde procedía también la mayor parte de los hornos, cazuelas y otros utensilios de cocina, así como los primeros artículos electrodomésticos. Otro era el panorama en materia de mobiliario, un rubro en el cual los almacenes especializados, al presentar la variedad de su oferta, anunciaban disponer «...desde el más modesto estilo Americano al más elegante Renacimiento». La presencia de carpinteros y ebanistas criollos, capaces de construir verdaderas obras de arte con las maderas preciosas del país, así como la preferencia de las más exigentes familias aristocráticas por muebles europeos de estilo, relegaban a un segundo plano el producto norteamericano, y le concedían solo el control de la partida que el arancel denominaba como «efectos de madera y muebles de madera ordinaria». Algo similar sucedía con otros elementos del ajuar doméstico como las vajillas y la cristalería, procedentes en proporción abrumadora de Inglaterra, Alemania y Francia.

Si las máquinas y utensilios de la industria norteamericana constituían ya los símbolos indiscutibles de la modernidad, sus bienes de consumo no eran considerados, por lo general, como expresión de la elegancia y el «buen gusto». Cuando en las revistas cubanas al estilo de *El Fígaro*, *El Hogar* o *La Habana Elegante*, las tiendas y almacenes anunciaban sus surtidos de ropa, calzado, sombreros, jabonería, perfumes y joyería, el orden, casi invariable, de su procedencia, era París, Londres, Viena y, después, Nueva York, ciudad que solo en ocasiones no concluía la lista al ser sucedida por Barcelona, origen este último que terminaría por desaparecer. Ya se ha apuntado que los británicos

poseían un franco control sobre el mercado cubano de textiles, acompañados en ese ámbito por los tejidos catalanes de punto de algodón y los estampados, sedas y bordados franceses. Las confecciones seguían la moda de París; cuando en 1894 *La Habana Elegante* inició la publicación de figurines, estos eran tomados de la revista francesa *L'Art de la Mode*, si bien la redacción advertía que se reproducían de una revista neoyorquina del mismo nombre. La iniciativa fue retomada y ampliada en 1899 por *El Fígaro* —revista cuyo título de prosapia francesa era de por sí significativo—, que hasta 1913 publicaría un suplemento, *El Eco de la Moda*, reproducido directamente del original parisiense del mismo título.

El predominio francés, absoluto en materia de joyería y perfumería, era también muy notable en el renglón de los productos farmacéuticos; específicos y medicamentos franceses llenaban las páginas de anuncios de las revistas, en las que la presencia de productos de los laboratorios de los Estados Unidos como la *Emulsión de Scott*, resultaba claramente minoritaria. Pese a haberseles otorgado una rebaja del 40% por el Tratado de Reciprocidad, los jabones norteamericanos apenas encontraban espacio en el mercado de Cuba, controlado por la producción francesa en los renglones más finos, y por la española en el «jabón común». En 1910 la Manhattan Soap Co. anunciaba su nuevo jabón *Novia/Sweetheart*, «una preparación exclusivamente hecha para la Isla de Cuba y Puerto Rico, estudiada con grandes éxitos para la conservación del cutis de las damas más delicadas», pero que no parece haber sido igualmente exitosa en el terreno comercial.²⁷

Sin desconocer problemas de calidad, una de las mayores dificultades para la realización de muchos de estos productos en el mercado cubano era el relativo desconocimiento de los gustos y otras peculiaridades de la demanda. Por ello, Charles Pepper, el experto enviado a Cuba por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos para evaluar los resultados del Tratado de Reciprocidad, recomendaba a fabricantes y comerciantes norteamericanos hacer un mejor estudio

de las pautas de consumo, así como asignar mayor importancia a los agentes comerciales y comisionistas, a cuyas sugerencias aconsejaba brindar más atención. La clave del éxito comercial del calzado norteamericano radicó precisamente en su rápido ajuste a las exigencias de los consumidores cubanos, a los cuales se hizo llegar zapatos de hormas estrechas, tacones más altos y modelos ligeros y adaptados al clima.²⁸

Paradójicamente, el sector más complejo para una evaluación del progreso comercial norteamericano en Cuba durante la época examinada es el de los productos alimenticios. Los Estados Unidos eran ya el principal abastecedor del mercado cubano de alimentos desde los tiempos coloniales, y nada indica que la reciprocidad diese un impulso significativo a sus ventas en este rubro. Entre 1899 y 1909 la importación cubana de productos alimenticios estadounidenses creció en 3,8 millones de dólares, pero dicho crecimiento en valor no entrañó una modificación considerable de su peso proporcional. Es cierto que, gracias a las rebajas concedidas por el Tratado de 1902, los Estados Unidos consiguieron colocar en Cuba algún que otro renglón —como el arroz— que hasta entonces no figuraba entre sus ventas. Sin embargo, el incremento de las importaciones parece haber descansado más bien en el aumento natural —por razones demográficas y económicas— de la demanda de productos como la harina de trigo, el maíz, las carnes empacadas, jamones, grasas y otros; que desde antaño eran casi monopolizados por proveedores norteamericanos.

Uno de los factores influyentes sobre tal comportamiento fue, sin duda, el control ejercido por comerciantes españoles sobre el mercado cubano de alimentos. Tanto entre los grandes importadores y mayoristas —donde predominaban las firmas de apellidos catalanes como Balcells, Barraqué, Maciá, Bergnes y Graells—, como en el comercio al detalle, la presencia española era abrumadora. «El bodeguero o detallista en Cuba —advertía un observador— tiene muchos de sus patrones definidos por ser español o descendiente directo de españoles y está acostumbrado a tales artículos. La competencia norteamericana lo ha obligado a aceptar jamones, tocinos y otras carnes, pero en otros productos se apega a la línea española».²⁹ Ciertamente, los grandes importadores de la Lonja del Comercio —fundada en 1907 bajo la presidencia de Narciso Maciá— tenían antiguos y sólidos vínculos con firmas españolas del sector de alimentos y bebidas, cuyos productos —vinos, aceite de oliva, frutas en conserva, pastas, sidras, mantequilla, etc.— eran, por lo general, los que acaparaban —junto a otros licores y exclusividades francesas o inglesas— la inmensa mayoría de los anuncios de alimentos en revistas y periódicos.³⁰ Los productos alimenticios norteamericanos, aunque

muy abundantes e incluso únicos en buen número de renglones, por lo general carecían de marcas bien reconocidas. Y aunque las tuvieran, podía ocurrirles lo que a la harina de trigo, que ostentando marcas como Gold Medal o Pillsbury y proviniendo de Minnesota, se continuaría conociendo entre los consumidores cubanos como «harina de Castilla».

A la persistencia de los antiguos patrones alimentarios contribuía sin duda la cuantiosa afluencia de inmigrantes españoles, que en número de casi 100 000 se radicaron en Cuba durante la primera década del siglo xx. Pero no solo por el peso en la demanda de ese importante contingente poblacional, sino también porque la mayor parte del sector femenino de dicha inmigración encontraba empleo en el servicio doméstico, circunstancia que infundía continuada vitalidad al tradicional consumo de platos provenientes de la cocina peninsular.

A juzgar por los libros de viajes y folletos turísticos sobre Cuba que, a principios de siglo, publicaban autores norteamericanos, el terreno de más fuerte contraste cultural era precisamente el de los hábitos alimentarios. Entre estos, el desayuno parece haberse llevado las palmas. El ligero desayuno criollo, consistente en café con leche, pan y alguna fruta, constituía una frustración para el visitante norteamericano, acostumbrado a que su primer alimento del día fuese más pesado. En los manuales turísticos se advertía que el pan no siempre venía acompañado por mantequilla y que, cuando era servida, esta tenía una consistencia semilíquida y un olor desagradable. El autor de uno de esos textos, calificaba al pan cubano de corteza dura como «...*the most insidious article of diet I ever tasted...*», a la vez que lamentaba la ausencia de bollos y otros panes más esponjosos, así como tortas —*cakes*— y pasteles —*pies*— en las cartas de hoteles y restaurantes.³¹ Para disgusto del consumidor estadounidense, en la cocina criolla predominaba una sazón con sabor a ajo, los vegetales —escasos— se servían cocidos y las ensaladas se aderezaban al estilo español.

Con la mayor afluencia de turistas, así como por la administración norteamericana de algunos hoteles y restaurantes —en 1900 ya se inauguraba en La Habana un *Delmonico's*, especializado en helados, refrescos y *lunch*—, esa situación comenzaría a modificarse. Antes de finalizar la primera década del siglo, la oferta gastronómica resultaba más variada y las guías de viajeros podían tranquilizar a sus lectores, informándoles que en las cartas de desayuno de los principales hoteles habaneros ya figuraba el indispensable *ham and eggs*; artículos ambos que, por cierto, generalmente se importaban de los Estados Unidos. Algunos platos norteamericanos terminaron por saltar de las cartas de los restaurantes al menú doméstico, algo que finalmente

Desde bien temprano en el siglo XIX, los productos de la industria norteamericana, por invención o mediación, habían llegado a Cuba como heraldos de la modernidad. El ferrocarril y el telégrafo, el alumbrado eléctrico, la máquina de coser, las bicicletas y otros medios y utensilios, introducidos o instalados por negociantes y técnicos estadounidenses, habían transformado paulatinamente la vida cotidiana de vastas capas de la población insular.

coadyuvó a la diversificación de la dieta cubana aportándole mayores valores nutritivos, como los derivados de un consumo más sistemático de vegetales frescos. Pero la influencia de los hábitos y productos alimenticios norteamericanos sobre la dieta criolla constituye un proceso de largo plazo, cuyo alcance, en lo fundamental, quedaría limitado más bien a las clases altas y medias. Tendría que transcurrir todavía cierto tiempo, para que la torta —conservando su denominación inglesa de *cake*— ocupase el centro del ritual en las fiestas cubanas de bodas y cumpleaños.³²

Aunque a principios de siglo los libros de viajes advertían que Cuba no estaba tan americanizada como pudiera pensarse, hacia 1914 un observador, sin duda excepcional, ofrecía su nostálgica percepción de este asunto: «La Habana está perdiendo su mayor encanto por un exceso de americanización». Aunque consideraba que ese proceso tomaría aún mucho tiempo, apreciaba su evidente progreso «en los edificios de oficina de cinco pisos, los automóviles en los paseos vespertinos, en los biftecs y huevos con jamón de los desayunos y los indescriptibles sombreros de todas clases que han ocupado el lugar de las delicadas y graciosas mantillas...».³³

Tal tendencia, sin embargo, cobraría de inmediato un notable impulso tras el estallido de la Primera Guerra Mundial. La conflagración bélica hizo avanzar más la producción estadounidense en el consumo cubano que los preferenciales otorgados por el Tratado de Reciprocidad. Con la desaparición de buena parte de la competencia europea, los abastecedores norteamericanos llegarían a suministrar, en 1919, el 76% de las importaciones cubanas, las cuales exhibieron un grado de concentración no vista desde la descomposición del monopolio mercantilista español a finales del siglo XVIII. A la favorable coyuntura creada por la guerra, se añadieron otros factores que, como el perfeccionamiento de los procedimientos de mercadeo, contribuirían a consolidar las posiciones comerciales de los Estados Unidos en Cuba.³⁴

Hasta los primeros años del siglo XX, las grandes firmas norteamericanas habían colocado sus productos en Cuba, por lo general, mediante comisionistas y otros intermediarios comerciales, pero desde la segunda década de esa centuria comenzaron a abrir representaciones en la Isla y asumieron directamente el trabajo promocional. En las páginas de revistas y periódicos las mercaderías estadounidenses fueron ganando espacio, lo cual no solo les reportó mayores ventas, sino un más amplio impacto cultural. Algunos productos —los nuevos principalmente— quedarían inscritos en el habla popular cubana no por su nombre genérico, sino por la marca del fabricante norteamericano que lo había introducido en el país o cubría el mayor segmento del mercado; para muchos cubanos un refrigerador sería, simplemente, el *frigidaire*, mientras que *gillette* constituiría la forma usual de denominar a las cuchillas de afeitar. La inventiva terminó por crear también nuevos vocablos, como «fotingo», palabra con la cual se designaba al automóvil modesto o de pobre estampa, y no era otra cosa que un híbrido lingüístico surgido de la corrupción fonética de la marca *Ford T* y una muy común desinencia del habla criolla.

Gracias al recurso de la publicidad, las mercancías norteamericanas continuarían expandiéndose hacia las zonas más recónditas del mercado cubano, contando para ello con el apoyo indirecto, pero poderoso, de medios como el cine, un renglón en el cual la Primera Guerra Mundial también posibilitó que la industria estadounidense desplazase de Cuba a sus competidores europeos. En la posguerra llegarían a la Isla, con *Woolworth's*, las grandes cadenas norteamericanas de tiendas por departamentos. Se inició así el progresivo control de los circuitos de comercialización interna.

Pero estos son ya otros tiempos, otra historia. Tan difícil como deslindar contenido y forma en el proceso de modernización, se torna precisar cuáles de sus componentes, al mediar el siglo XX, eran directamente atribuibles al funcionamiento de la reciprocidad comercial. Lo que resulta evidente, sin

embargo, es que dicho régimen mercantil fue basamento de un proceso que rebasó ampliamente la esfera económica y aún tiene perceptibles resonancias.

Notas

1. Solamente un renglón de la producción norteamericana, el tabaco, quedó excluido de concesiones por la parte cubana. El texto del Tratado de Reciprocidad Comercial puede verse en Hortensia Pichardo, comp., *Documentos para la Historia de Cuba*, t. II, La Habana, 1973, pp. 212-7, y en Emilio Roig de Leuchsenring, *Historia de la Enmienda Platt*, Editorial de Ciencias Sociales, 1973.
2. Véase U. S. Tariff Commission, *The Effects of Cuban Reciprocity Treaty*, Gov. Printing Office, Washington, 1929, p. 54.
3. Los ingresos del Estado cubano en el ejercicio fiscal 1903-1904 totalizaron \$ 23 080 930, de los cuales \$ 18 299 470 procedían de las recaudaciones de aduanas. Véase Gonzalo de Quesada, *Cuba. November, 1905*, Washington, 1906, pp. 176 y 235.
4. Al comentar los efectos que la reciprocidad tendría para el fisco cubano, Tasker Bliss había advertido que el gobierno de Cuba no tendría otro recurso para conservar sus ingresos que incrementar sus aranceles en una proporción equivalente a las rebajas concedidas a los Estados Unidos, cuya consecuencia sería «un aumento del arancel cubano contra el mundo y una reducción en favor de los Estados Unidos». Tasker Bliss a James H. Wilson, 12 de enero de 1902, Biblioteca del Congreso, División de manuscritos, James H. Wilson Papers, caja 4.
5. Con el propósito de rehabilitar la cabaña ganadera, prácticamente extinguida durante la guerra, el gobierno interventor había otorgado franquicia para la importación de ganado. En 1908, con la ganadería ya restaurada, dicha franquicia operaba en contra de los intereses ganaderos que se movilizaban pidiendo su abolición. En respuesta, la administración provisional norteamericana presidida por Charles Magoon impuso un arancel de 2,75 centavos por kilogramo de ganado importado con destino a la matanza. Véase Charles Magoon, *Informe de la administración provisional desde 1º de diciembre de 1907 hasta 1º de diciembre de 1908*, La Habana, 1909, pp. 18-22.
6. El Tratado de Reciprocidad Comercial de 1902, fue sustituido por otro similar firmado en 1934 y este, a su vez, por un Acuerdo Exclusivo Suplementario concertado por Cuba y los Estados Unidos en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (G.A.T.T., en inglés), en 1947. Para un análisis más extenso del funcionamiento de ese sistema comercial véase Oscar Zanetti, *Los cautivos de la reciprocidad*, ENSPES, La Habana, 1989.
7. La mayor disminución proporcional se registró en las ventas a Gran Bretaña, Alemania y otros países europeos. Véase Oscar Zanetti, «El comercio exterior de la república neocolonial», cuadro 8, en *La república neocolonial. Anuario de Estudios Cubanos 1*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1975.
8. Esto es reconocido por analistas norteamericanos de los efectos del Tratado, como Philip Wright, en su *The Cuban Situation and our Treaty Relations*, Washington, 1931, p. 70, y la propia U.S. Tariff Commission, en la obra ya citada.
9. El estudio aparece reproducido en Roy G. Blakey, *The United States Beet Sugar Industry and the Tariff*, pp. 222-9, quien realiza, por su parte, interesantes consideraciones sobre el asunto. Según

se deduce de sus observaciones, aun en los años en que las importaciones de azúcar de plenos derechos eran cuantiosas, el precio del azúcar cubano se mantuvo por debajo de las cotizaciones de Hamburgo, pues al parecer los refinadores importaban exclusivamente azúcar cubano durante el primer semestre del año —y, por tanto, el precio se fijaba sobre esa base— y los azúcares de pleno derecho entraban durante el segundo semestre, etapa en la cual los precios ascendían.

10. Véase Jean Stubbs, *Tabaco en la periferia*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1989, pp. 39-40.
11. Como parte de esa campaña, el propio Atkins había publicado el artículo «Tariffs Relations with Cuba» en los *Annals* de la American Academy of Political and Social Sciences (Biblioteca del Congreso, División de manuscritos, James H. Wilson Papers, caja 2).
12. Las gestiones realizadas por el ministro de Estado, Manuel Sanguily, con el ministro estadounidense en La Habana, perseguían ampliar las concesiones al tabaco y el dulce cubanos y liberar al azúcar «del control del trust». Véase U.S. Department of State, *Papers relating the Foreign Relations of the United States, 1911*, Washington, 1918, pp. 101-3.
13. U.S Tariff Commission, *The Effects...*, ob. cit., p. 99 y tabla 27.
14. También en este renglón el avance norteamericano se materializó en productos de menor calidad, pues en los zapatos de pieles más finas y en acabados de alta calidad el producto español continuó predominando. Charles Pepper, *Report on the Trade Conditions in Cuba*, Washington, 1906, p. 22. Véase también Leopoldo Cancio y A. Rivero, «Ponencia relativa al Tratado de Reciprocidad», en Biblioteca Nacional José Martí, Colección Cubana, Fondo Abad, v. 3, n. 11.
15. Herminio Portell Vilá, *Historia de Cuba en sus relaciones con los Estados Unidos y España*, Jesús Montero Editor, t. IV, La Habana, 1939, pp. 439-40.
16. Los criterios vertidos por las corporaciones ante la comisión senatorial, así como buena parte de los artículos publicados en *La Lucha*, pueden verse en A. Pompeyo, *El tratado anglo-cubano*, La Habana, 1905.
17. La Liga Agraria fue una suerte de sucesora del Círculo de Hacendados —el cual había desaparecido en 1904— la que, pese a sus más amplias proyecciones sociopolíticas, tuvo en la práctica menor influencia que este. Su representante en los debates sobre el Tratado fue Rafael Fernández de Castro, quien llevó el peso de la defensa. Para una caracterización de esta corporación véase Jorge Ibarra, *Cuba 1898-1921. Partidos políticos y clases sociales*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1992, pp. 89-90. Otros criterios favorables al tratado anglo-cubano pueden encontrarse en X y X, *Refutación a las objeciones opuestas a la aprobación del tratado anglo-cubano*, La Habana, 1906.
18. Por otra parte, el gobierno de José Miguel Gómez no tenía una disposición muy favorable en este asunto, pues recién llegado al poder había tenido que rechazar una iniciativa española tendiente a desenterrar el problema de la deuda de Cuba, con la aparente intención de conseguir algún tipo de arbitraje internacional que corresponsabilizase a Cuba en dicha cuestión. La tirantez que suscitara esta maniobra había alarmado a los medios comerciales españoles en La Habana, quienes transmitieron su preocupación al gobierno madrileño. Véase Fundación Maura, leg. 361, n. 2. Para los movimientos en torno a un tratado comercial hispano-cubano puede verse *La política arancelaria de Cuba*, de Leopoldo Cancio, autor que estaba francamente opuesto a dicho convenio.

19. El beneficio potencial representado por el crecimiento del mercado interno tampoco se materializó plenamente, pues, por una parte, el extendido sistema de pago mediante vales y fichas entre los trabajadores del azúcar impuso un bajo nivel de ingresos monetarios y, por otra, la utilización de braceros inmigrantes estacionales —masiva a partir de 1917— propició la fuga de una parte de los salarios pagados.
20. Al evaluar este proceso años después, la United States Tariff Commission —*The Effects...*, ob. cit., p. 9— señalaría que «el ingreso adicional resultante del Tratado de Reciprocidad puede muy bien haber hecho toda la diferencia entre la confianza y la falta de confianza para el capital extranjero...».
21. Un acercamiento a este tema, desde una más amplia perspectiva de relaciones interculturales, puede verse en Louis A. Perez, «The Culture of Colonialism in Transition: Cuba, Spain and the United States (1878-1898)», en *SECOLAS Annals*, XXI, 1990, pp. 79-88.
22. En 1903, Atkins comentaba que por primera vez en la historia de sus operaciones en Cuba se había visto obligado a importar una valiosa partida de maquinarias de Inglaterra, pues sus precios eran entre un 20% y un 40% inferiores a los de sus similares norteamericanas. Edwin F. Atkins a James H. Wilson, 21 de diciembre de 1903, Biblioteca del Congreso, División de manuscritos, James H. Wilson Papers.
23. Charles Pepper, ob. cit., p. 16; y Cuba. Secretaría de Hacienda, *Comercio Exterior*, 1909.
24. El primer automóvil que había circulado por las calles habaneras, en 1898, era francés, pues los autos norteamericanos no comenzaron a ser importados hasta un par de años después. El dominio estadounidense en este renglón, sin embargo, solo parece haberse consolidado en la segunda década del siglo, tras la introducción de la cadena de montaje por Ford, tecnología que abarató considerablemente los precios.
25. La excepción parecen haber sido los bombillos, en cuyo abastecimiento se registraba —en 1909— una importante participación alemana.
26. Véase Roberto Segre, *La vivienda en Cuba: república y revolución*, Premio 13 de Marzo, Universidad de La Habana, La Habana, 1985, pp. 20-5, y Carlos Venegas Fornias, *La urbanización de las murallas: dependencia y modernidad*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1990, pp. 84-93.
27. *El Figaro*, La Habana, diciembre de 1910.
28. Otro factor importante eran las condiciones de crédito, pues mientras las firmas europeas concedían créditos por un plazo de seis meses, las norteamericanas, por lo general, no lo extendían más allá de 60 días. Véase Charles Pepper, ob. cit., pp. 21-22 y 34-38.
29. *Ibídem*, p. 20.
30. Véase Alejandro García, *La gran burguesía comercial en Cuba, 1898-1920*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1990.
31. A. J. Norton, *Norton's Handbook of Havana and Cuba*, Chicago, 1901, pp. 165-7. Otra obra, con el significativo título de *Our Islands and their people*, v. I, Nueva York, 1899, pp. 31-2, aseguraba que el pan cubano era más sano y digerible que el habitualmente consumido por los norteamericanos, pero su autor —J. de Olivares— tenía un apellido sospechosamente latino.
32. La inauguración del *Delmonico's* aparece reportada en *El Figaro*, 16 de diciembre de 1900. Los platos de *lunch*, *snacks* y comidas rápidas, fueron probablemente el mayor aporte de la gastronomía norteamericana a la comida cubana, aunque en su asimilación experimentaron notables modificaciones, pues los *sandwichs* y bocadillos criollos, por lo general no incluyen lechuga u otros vegetales muy comunes en los originales estadounidenses, y al *hamburguer* le parecería un pariente pobre, bastante degradado pero también más económico, en la popular «frita» criolla.
33. Albert G. Robinson, *Cuba, Old and New*, Nueva York, 1915, pp. 85-6. Este autor, buen conocedor del país, había publicado en 1905 un libro —*Cuba and the intervention*— extremadamente crítico de la política seguida por los Estados Unidos durante la ocupación militar de la Isla.
34. Estos factores explican que al restaurarse la normalidad en la década de 1920, la proporción norteamericana en el comercio importador de Cuba, si bien retrocedió algo, se mantuviese oscilando en torno al 65%, índice muy superior al de preguerra.