

EMPRESARIOS INSULARES EN LA CUBA FINISECULAR¹

María Antonia Marqués Dolz

La historiografía ha analizado a los sectores sociales dominantes de la Cuba finisecular en su condición de burguesía. Asimismo, ha estudiado los grupos de interés y de presión organizados por estos y la composición y proyecciones de sus partidos políticos. Sin embargo, apenas ha explorado el mundo empresarial decimonónico más allá de las actividades productivas, comerciales y financieras relacionadas con el azúcar, el tabaco y el ferrocarril.

A estas alturas nadie discute el papel protagónico desempeñado por las agroindustrias azucarera y tabacalera. El trazado de la infraestructura, los flujos de capital, el monto de las exportaciones y de las recaudaciones aduaneras, dependían -directa o indirectamente- del comportamiento de ambos rubros exportables. Sin embargo, si pasamos de la macro a la microeconomía y del empresariado en general a la figura del empresario, salta a la vista un panorama cuya riqueza y complejidad escapan al análisis socio-económico de índole sectorial.

Al finalizar el siglo XIX el aparato productivo cubano exhibía un cierto grado de diversidad técnico-organizativa y el empresariado insular dispersaba riesgos. Ambos extremos se constatan al examinar la composición y trayectoria de los empresarios y las empresas situados en lo que llamamos industrias menores.² Los talleres, manufacturas y fábricas que se instalaron en ese conjunto industrial heterogéneo no decidieron el rumbo de la economía cubana, pero sus productos capturaron segmentos del mercado interno y su oferta de empleo influyó en la incipiente proletarización y en la gradual urbanización que tuvieron como escenario, sobre todo, a las ciudades portuarias.

Tomando como punto de partida la situación de las industrias menores cubanas y el contexto histórico finisecular, en las páginas que siguen nos proponemos demostrar que la crisis colonial y la modernización económica no sólo afectaron a las agroindustrias insulares sino a aquellas primeras. Las estrategias puestas en práctica por los empresarios con capital invertido en rubros industriales no azucareros ni tabacaleros, así lo corroboran. Dicho asunto se aborda asumiendo la postura que pone énfasis en la continuidad de los cambios estructurales iniciados en el decenio de 1880 y concluidos en el de 1920.³ A pesar de tal criterio, el tratamiento del tema concluye con el cese de la dominación colonial, pues la intervención norteamericana en la segunda guerra cubana de independencia y los cambios institucionales que le sucedieron, modificaron el panorama económico de la Isla y las coordenadas dentro de las cuales actuaba su empresariado.

Las industrias menores

La ausencia de censos industriales, así como de series de producción e importación para los rubros no azucareros ni tabacaleros de la economía cubana, impiden cuantificar la incidencia de dichos rubros dentro del aparato productivo insular; tampoco podemos determinar el monto de los capitales invertidos, la concentración y los modos de explotación de la fuerza de trabajo, los recursos energéticos empleados y el grado de mecanización de los procesos productivos. No obstante, la importancia relativa y la localización geográfica de la industria se aprecian al examinar los censos de población. El levantado en 1899 informa en ambas direcciones.⁴ Si analizamos la distribución socio-profesional de los pobladores al finalizar el siglo XIX, llama la atención el escaso peso proporcional de la ocupación en las manufacturas e industrias mecánicas (14,9%), en comparación con la referida a la agricultura, la minería y la pesca (48,1%) y con la correspondiente a la prestación de servicios (23,2%). Pero Cuba no se apartaba demasiado de la situación exhibida por países que contaban con mercados interiores de mayor dimensión. Baste señalar que en 1895 la industria argentina ocupaba a un 22% de la población económicamente activa y la mexicana a un 16,40%; incluso, hubo que esperar a 1920 para que el sector industrial brasileño representara un 13,8% de la ocupación total.⁵ En realidad, el predominio del sector primario era un rasgo común al modelo económico que se consolidaba en América Latina en el último tercio del siglo XIX, y el cubano no constituyó una excepción.

Aunque la reconcentración campesina decretada en Cuba por V. Weyler puede distorsionar la información censal sobre la ubicación geográfica de la población ocupada, cuando los datos censales se contrastan con los ofrecidos por las guías comerciales, corroboramos su validez tendencial. La impronta manufacturera de ciudades esencialmente terciarias, se evidencia al observar que las manufacturas e industrias mecánicas absorbían en la ciudad de La Habana a un 29,5% de la población ocupada, en la de Matanzas a un 28,8%, en la de Santiago de Cuba a un 25% y en la de Cárdenas a un 20%. Como se puede apreciar, en dichas urbes la ocupación industrial estaba por encima de la media nacional. Pese a que las instalaciones industriales se enclavaron tanto en el campo como en la ciudad, en la mayoría de las provincias cubanas éstas se ubicaron en la segunda. Al menos La Habana, Matanzas, Puerto Príncipe y Oriente, concentraban en sus perímetros urbanos más del 50% de la población provincial ocupada en actividades industriales. La importancia de las ciudades en este proceso no resulta casual si tenemos en cuenta la íntima relación existente entre urbanización y crecimiento industrial.⁶

Las guías comerciales publicadas durante el período estudiado aportan evidencias sobre la composición sectorial de la industria y la ubicación territorial de sus instalaciones. Su consulta nos permite observar la evolución que experimentó la estructura industrial desde mediados de la década de 1880 hasta los albores del siglo XX. Al abolirse la esclavitud en 1886 la Isla contaba con una organización productiva fundamentalmente artesanal. Talabarterías, hojalaterías, platerías, caldererías, sombrererías, sastrerías, tonelerías, tejares y zapaterías, por mencionar algunos de los términos usados para agrupar y clasificar tales talleres, no dejan lugar a dudas: refieren artesanías de raigambre en la vida económica colonial. Sin embargo, las refinerías de petróleo, las fundiciones y las plantas productoras de papel, jabón, fósforos y cerveza, también registradas en 1886, así

como los establecimientos que elaboraban mosaicos, cemento, jarcia y cordelería, que operaban en 1902, muestran un entramado manufacturero que transitaba, parcialmente, hacia el sistema fabril.

Desde otro ángulo, las patentes, los reportajes de prensa y la publicidad, ofrecen información sobre las características técnico-productivas de las industrias menores; a saber: el grado disímil de mecanización de los procesos de producción, la diversa procedencia geográfica de los insumos utilizados, el uso de energía hidráulica y de vapor para poner en movimiento la maquinaria, el emplazamiento cercano a los medios de transporte y a las fuentes de materias primas, la realización simultánea de un conjunto de actividades manufactureras en el interior de cada establecimiento industrial, la correspondencia existente entre la escala de producción y las peculiaridades de los mercados (local, regional y/o nacional) donde colocaban las mercancías, el ajuste de la oferta a los patrones de consumo de la población, y a la demanda generada por las agro-industrias cubanas.

Por supuesto, la heterogeneidad técnico-productiva que caracterizó a la industria tuvo similar contrapartida en el plano social. Salvando las diferencias sectoriales, al empresariado situado en ese sector podría aplicársele un tratamiento semejante al recibido por los colonos cañeros para igual etapa, pues la procedencia y el *status* desiguales de tales empresarios impiden cualquier generalización socio-clasista que abarque a la totalidad.⁷ Exigencias inversoras, derivadas del cambio tecnológico promovido dentro del contexto de la Segunda Revolución Industrial y la necesidad de competir con importaciones que disfrutaban de prerrogativas arancelarias, explican -hasta cierto punto- el diferente origen de los individuos que accedieron a la industria en las postrimerías del siglo XIX.⁸ Operarios y dependientes, con una escasa acumulación previa de capital, podían montar talleres de cuero, madera, barro y confecciones textiles, cuyos procesos de producción no requerían un considerable grado de mecanización. En tales casos fue decisiva la pericia artesanal o, en un sentido más amplio, la experiencia profesional de quienes devinieron empresarios. Por el contrario, la metalurgia, que conllevaba la instalación de prensas hidráulicas y altos hornos, o las producciones jabonera, fosforera, petrolera y cervecera, las cuales avanzaban hacia la automatización y, por ende, disminuían sus costos de producción en países que exportaban sus mercancías a Cuba, demandaban la presencia de empresarios con sobrada solvencia y/o la adopción de formas modernas de organización empresarial.

Las fuentes utilizadas invitan a no reducir el problema a lo jurídico y tecnológico. Como se ilustrará en los epígrafes siguientes, las estrategias de integración vertical, dispersión de riesgos y formación de cárteles promovidas a finales del siglo XIX, fueron puestas en práctica por manufactureros, comerciantes y hacendados con inversiones en industrias menores. Desde otro ángulo, los procesos de movilidad social auspiciados por las redes migratorias de los inmigrantes peninsulares, permitieron el arribo a la industria de individuos con un variado origen social. En la elección de las estrategias empresariales y en el desplazamiento inter e intra-sectorial de los hombres de empresa, jugaron un importante papel las tensiones generadas por los fenómenos de crisis y modernización que caracterizaron la transición finisecular.

Las circunstancias

La insuficiente capitalización, e incluso la descapitalización asociada al trasvase de capitales hacia el exterior y al pago de la deuda externa, así como los déficits presupuestarios, la elevación de la presión fiscal, la merma de las recaudaciones aduaneras, la fluctuación de las cotizaciones azucareras, la inestabilidad de los mercados para las exportaciones y la oferta insuficiente de fuerza de trabajo, han sido tomados como factores indicativos de una coyuntura crítica que se acentuó a partir del estallido de la segunda guerra cubana de independencia.⁹ No hay que olvidar que Cuba concluyó el siglo XIX con más del 50% de su población desocupada.

Dentro de tales circunstancias, que afectaban de modo general el comportamiento de todo el aparato productivo de la colonia, destacó la desfavorable incidencia del reajuste arancelario iniciado con la aprobación de la Ley de Relaciones Comerciales del 20 de julio de 1882. Éste provocó una disminución de las rentas de aduana y una elevación de los tipos impositivos fijados para la contribución industrial. Refiriéndose a la crisis atravesada por las producciones insulares ante el mencionado instrumento de regulación mercantil, la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Habana (agrupación empresarial hegemónica en la Isla) expresaba:

Palpable ejemplo (...) de la ley de relaciones comerciales de 1882 da la industria jabonera entre nosotros, que floreciente hasta aquel año, viene en decadencia rápida y continua, merced a la insostenible lucha de sus productos con los jabones peninsulares (...) Y si la industria jabonera de este país no puede luchar con la peninsular, hay que renunciar a ella forzosamente; y como el fenómeno se repetiría naturalmente con las demás industrias, es evidente que el cabotaje con la Península, mientras subsistan las mencionadas causas de nuestra inferioridad como productores, sería ruinoso para el país, que vería sucumbir una a una sus industrias puramente fabriles...¹⁰

La desventaja competitiva de los fabricantes afincados en la Isla se manifestaría en todos aquellos rubros que compartían el mercado con artículos equivalentes importados de España. Por ejemplo, durante el segundo lustro de los años 80 la producción cubana de jabones cayó en un 50%. Incluso, una de las principales manufacturas jaboneras -la perteneciente a los hermanos Sabatés- redujo drásticamente la contratación y elevó los niveles de explotación de sus operarios. De igual modo, el incremento en el mercado insular de las marcas peninsulares de chocolate y el encarecimiento de los insumos importados por los productores de dicho artículo emplazados en La Habana, les indujo a formar un cártel a principios de los años 90.¹¹

Las industrias de la colonia no sólo sufrieron la competencia de los géneros procedentes de la metrópoli. El Tratado Foster-Cánovas, rubricado entre España y los Estados Unidos en 1891, fue valorado por el Comité de Propaganda Económica (entidad que aglutinaba a los representantes de las corporaciones económicas insulares) en los siguientes términos:

Apreciando en este sentido el convenio de reciprocidad, en sus relaciones con la industria, hemos de advertir que, en general, perjudica a todas las que no puedan

importar de los Estados Unidos las materias primas, pero alienta y favorece a las que no están en ese caso, siempre que no existan desventajas procedentes del clima, del costo total de la producción, y especialmente, de la escasez o deficiencia de la fuerza de trabajo.¹²

En efecto, manufacturas cuyo despegue databa de la primera mitad del siglo XIX como la papelera y la litográfica, se vieron perjudicadas con la aplicación de dicho tratado. En 1891, la fábrica de papel situada en el poblado habanero de Puentes Grandes era uno de los principales exponentes de la mecanización en industrias menores. Sin embargo, sus empresarios se vieron en la necesidad de apelar a Bernardo Portuondo Barceló, Senador del Reino, para que el Arancel promulgado en 1892 elevara las tarifas aduaneras a los equivalentes importados, con el fin de estabilizar su situación en el mercado. Peor suerte corrieron las litografías, pues el cambio arancelario no respaldó a las instalaciones insulares que, además de confeccionar anillos y marquillas demandados por la agroindustria tabacalera, elaboraban etiquetas destinadas al envase de confituras y licores, así como recibos y letras de cambio.

Al parecer, el pronóstico hecho por el Comité de Propaganda Económica fue acertado, pues el Foster-Cánovas sólo favoreció a las industrias insulares que empleaban insumos norteamericanos. En ese sentido, una ojeada a las importaciones realizadas en 1894, muestra cómo la valía del petróleo crudo procedente de los Estados Unidos superaba ampliamente la del refinado, beneficiando con ello a la West Indies Oil Refining Company, pero en tal resultado incidió también el poder de dicha empresa, sucursal de la Standard Oil, la cual disfrutaba de una posición oligopólica en el abastecimiento del mercado insular, luego de controlar a la mayoría de las refinerías instaladas en Cuba.

Los empresarios tuvieron que enfrentarse, asimismo, a la compleja situación laboral que distinguió al país en los decenios terminales del siglo XIX.¹³ Pese al alto grado de desocupación, el proceso formativo de un mercado de trabajo, por una parte, y la importación de técnicos, por la otra, encarecían el precio de la mano de obra. Tal hecho conspiraba contra la disminución del coste industrial de producción y, por tanto, afectaba la competitividad de las empresas insulares. Ahora bien, las industrias menores se mantuvieron operando aún bajo la presión fiscal, la competencia de las importaciones, la carencia de crédito y la carestía de la fuerza de trabajo; incluso, entre 1886 y 1902 se verificó una modesta ampliación de su espectro productivo. Dicho comportamiento constituye un problema de investigación que no pretendemos resolver en el espacio de estas páginas. Sin embargo, debemos tener en cuenta que la transición finisecular no sólo estuvo signada por circunstancias críticas. Por muy limitado, sectorial y geográficamente, que fuera el alcance de fenómenos tales como: la extensión de las comunicaciones terrestres y marítimas, la ampliación de las relaciones monetario-mercantiles, la gradual configuración de un mercado de bienes y factores y la generación de gas y electricidad, su impacto favorable en términos de modernización económica debió atenuar la desventaja competitiva de las industrias establecidas e incentivar la diversificación apuntada en las mismas.

Desde otro ángulo, al despegue manufacturero iniciado en el decenio de 1880 también contribuyeron las disposiciones que regulaban el establecimiento de agrupaciones empresariales, la creación de empresas y la protección a los derechos de propiedad.

Nos referimos al marco institucional dentro del cual se fundaron las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de La Habana, Santiago de Cuba y Cienfuegos, y se aplicaron a la colonia el Código de Comercio de 1885 y la legislación metropolitana sobre marcas y patentes industriales.¹⁴ Aunque las cámaras coloniales carecían de las atribuciones concedidas a las peninsulares para incidir en la toma de decisiones sobre política económica, y a que los trámites burocráticos retardaban la aprobación de las marcas y patentes solicitadas por los empresarios insulares, dichas disposiciones dieron cobertura jurídica a la organización sectorial de los intereses empresariales y a la difusión e innovación tecnológicas, sin las cuales no se lograría un crecimiento industrial.

Aparte de lo dicho, no podemos pasar por alto el efecto de demostración que sobre el empresariado en su conjunto pudo haber ejercido la agro-industria azucarera, cuyo proceso de modernización, desde los puntos de vista técnico-productivo y empresarial, avanzó rápidamente durante los decenios finales del siglo XIX.¹⁵ Aludimos a la construcción de modernas centrales que se caracterizaron por la adopción de la gran escala tecnológica y a la centralización de la producción y el capital en dicho sector.

Las estrategias empresariales

En los acápites anteriores mencionamos las conductas defensivas asumidas por los empresarios ante la regulación de las relaciones comerciales de la colonia, como recurso que permitió la permanencia, pese a su desventaja competitiva, de diferentes manufacturas. Asimismo, hicimos referencia a la integración vertical y la dispersión de riesgos, por una parte, y a la movilidad social y territorial propiciada por las redes migratorias, por otra, en tanto medios que permitieron una embrionaria diversificación de la industria en los decenios finales del siglo XIX. Llegados a este punto se impone el estudio de algunos casos.

La estirpe empresarial iniciada por la familia Crusellas en la sexta década del siglo XIX se mantuvo operando en Cuba durante casi un siglo.¹⁶ Sin embargo, su trayectoria decimonónica resulta suficiente para caracterizarla. Si hablamos de redes migratorias, bastaría apuntar que en 1863 los catalanes Juan y José Crusellas Vidal montaron en La Habana un taller dedicado a elaborar velas de sebo y aceites lubricantes; apenas un lustro después arribaron a la Isla sus sobrinos, José y Ramón Crusellas Faura, quienes iniciaron a la fabricación de jabones.

La dispersión de riesgos también puede observarse en el caso de los Crusellas. En 1902 una empresa propiedad de la familia aparecía registrada como Crusellas, Rodríguez y Cía. elaboraba aguas minerales. Ramón Crusellas obtenía harina de plátano; Crusellas, Hermano y Cía., producía jabones y Crusellas y Cía., se dedicaba al comercio minorista. Por añadidura, en el decenio de 1880 habían incursionado, de manera efímera, en la industria cervecera.

Los Crusellas no adoptaron una posición pasiva frente al mercado. Ante la competencia de artículos importados equivalentes a los que ellos producían, disminuyeron costes de transacción por medio de una integración vertical “hacia adelante” que abarató la comercialización de sus mercancías. Asimismo, asumieron un audaz comportamiento

productor, visible en la gama de artículos y procedimientos industriales diferentes, reconocidos por las autoridades coloniales mediante el otorgamiento de numerosas marcas y patentes. Pese a las condiciones competitivas adversas, en 1895 ostentaban los títulos de “Proveedores de la Real Casa” para el suministro de jabones y perfumes; en 1872 sus manufacturas ganaban medalla de oro en la Exposición de Matanzas, y en 1900 obtenían la de plata en la Exposición Universal de París.

La audacia empresarial de la familia Crusellas no quedó circunscrita al terreno productivo. Sus miembros también se integraron a las agrupaciones políticas y empresariales actuantes en la Cuba finisecular. En este sentido, basta apuntar que en 1888 formaban parte de la disidencia del Partido Unión Constitucional.¹⁷ Asimismo, en 1891 presidían el Gremio de Fabricantes de Jabón y Velas de La Habana, posición desde la cual polemizaron con los industriales emplazados en Cataluña, a quienes disputaban el abastecimiento del mercado insular.

Si los Crusellas ilustran la diversificación y el crecimiento industrial logrado por empresarios manufactureros, los Herrera ejemplifican el trasvase de capital comercial a la industria.¹⁸ En la consolidación finisecular de las actividades desplegadas por estos últimos concurren la efectividad de su red familiar, sus nexos con los círculos insulares y metropolitanos de poder y la aplicación de estrategias empresariales mediante las cuales disminuyeron costes y limitaron riesgos.

El reclutamiento empresarial de los Herrera fue similar al aplicado por los Crusellas. Ramón Herrera San Cibrián, santanderino que se había establecido en Cuba en 1829, tres décadas después propiciaba la emigración a la Isla de sus sobrinos Ramón Herrera Gutiérrez y José y Cosme Blanco Herrera. Al finalizar el octavo decenio del siglo XIX, cuando Herrera Gutiérrez invertía en la industria cervecera y devenía principal accionista de la Nueva Fábrica de Hielo, ya el clan familiar había llegado a la cúspide de la elite insular.

Las prerrogativas alcanzadas por las empresas de los Herrera no fueron casuales. Al fallecer en 1896, Herrera Gutiérrez mostraba en su haber la siguiente trayectoria: Presidente del Casino Español de La Habana, vocal de la Junta Superior de Sanidad, de la de Obras del Puerto, de la General de Comercio; directivo de instituciones como el Partido Unión Constitucional, el Círculo Militar, el Banco de Comercio, el central Redención y Presidente de la Empresa de Ferrocarriles Unidos de Caibarién, Consejero del Banco Agrícola de Puerto Príncipe, Senador del Reino, Jefe del Partido Reformista y de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Habana. Desde tal posición, el Tercer Conde de la Mortera logró que el Arancel de 1892 estimulara la producción de cerveza, al elevar los derechos aduaneros pagados por los equivalentes importados y disminuir los correspondientes a las materias primas consumidas por dicha industria.

Además de las relaciones empresariales y políticas ostentadas por Herrera Gutiérrez, en el liderazgo productivo de la Nueva Fábrica de Hielo concurren otros factores. No podemos pasar por alto que dicha empresa disminuyó costes de producción debido a la implantación del sistema fabril en la elaboración de la cerveza y costes de transporte, dados sus nexos con la naviera “Sobrinos de Herrera”, cuya actividad de cabo-

taje le permitía colocar sus mercancías a lo largo del territorio insular. En este caso, la modernización empresarial no sólo se expresó en el terreno productivo sino también en la organización. La Nueva Fábrica de Hielo destacó entre las pocas sociedades anónimas fundadas para explotar industrias menores en la Cuba finisecular.

La Nueva Fábrica de Hielo no fue la única empresa en la que se observan estrategias de limitación de riesgo en las postrimerías del siglo XIX cubano. También destacaron por esto mismo las sociedades anónimas Habanera de Hielo, El Almendares o La Defensa.¹⁹ Tanto la primera, fundada en 1878, como la segunda, creada en 1898, ilustran la transferencia de capital hacia industrias menores realizada por empresarios ubicados en los sectores económicos fundamentales del modelo primario-exportador. Baste señalar que Habanera contaba entre sus accionistas a G. Zaldo, de una firma comercial fundada en Nueva York en 1872, J. Berndes y Cía., compañía ferretera establecida en 1873, G. Gravenhorst, de la casa de comerciantes-banqueros H. Upmann y Cía., la cual operaba también en el circuito tabacalero, y J. Alfonso y Madan, productor azucarero. El Almendares, cuya finalidad era elaborar cemento, reunió, entre otros, a Francisco Álvarez, hijo del fabricante de tabaco Julián Álvarez, principal accionista asociado con Guillermo Bock, de la firma inglesa Henry Clay and Bock & Company Limited; al financiero Luciano Martínez, y al Conde Vicente Galarza, Senador del Reino y Presidente del Partido Unión Constitucional. La Defensa, dedicada a la fabricación de fósforos, al igual que la Nueva Fábrica de Hielo, agrupó a conocidos representantes de la burguesía insular (Herrera Gutiérrez también fue accionista de la primera). Sin embargo, ambas empresas fueron fundadas por pequeños comerciantes (detallistas), quienes transfirieron capital a la producción ante el carácter oligopólico que estaba asumiendo el abastecimiento del mercado habanero. Dicha estrategia competitiva ponía de manifiesto el florecimiento mercantil de la urbe capitalina y la modernización de las formas jurídicas adoptadas por algunas empresas.

A pesar de lo señalado en párrafos precedentes, durante la coyuntura finisecular predominaron las sociedades colectivas y comanditarias fundadas por manufactureros. Estos incrementaron su capital por distintas vías. Por ejemplo, los hermanos Juan y José Sabatés, captaron como socio al comerciante-banquero José Balcells.²⁰ Ramón Planiol, accionista de La Defensa, devino uno de los empresarios más importantes fabricantes de materiales de construcción en la primera década del siglo XX, luego de establecer desde las postrimerías del XIX diversas alianzas temporales con mercaderes como los hermanos Cagigas y el comerciante-hacendado Pedro Gómez Mena.

Otros empresarios, como los asturianos Ladislao y Fernando Díaz, protagonizaron un lento proceso de movilidad social ascendente en el cual influyeron la dispersión de riesgos, la explotación de redes familiares y la difusión de innovaciones tecnológicas. Antes de fundar en 1903 la sociedad anónima La Cubana, junto a Planiol, Cagigas y Gómez Mena, Ladislao Díaz había trabajado en una bodega y en el almacén de maderas de su tío, del cual salió a principios de 1890 para fundar, junto a Fernando Díaz, una sociedad colectiva dedicada a la compra venta de maderas y barros. A pesar de las circunstancias adversas del segundo lustro de los noventa, Ladislao patentaba un procedimiento para la obtención de cemento, convirtiéndose en el pionero de su fabricación en Cuba.²¹

En consecuencia, durante los decenios terminales del siglo XIX, las estrategias empresariales analizadas permitieron la pervivencia, la consolidación o el despegue de

empresas tradicionales y modernas, situadas en industrias menores. En realidad, el crecimiento y/o el reacomodo productivo de la mayoría tendría lugar al concluir la coyuntura de entresiglos, cuando el ciclo alcista de las exportaciones y la ruptura de los vínculos coloniales, propiciaron un crecimiento económico de carácter sostenido. Sin embargo, la composición y la conducta del empresariado no se modificarían sustancialmente en los primeros decenios del siglo XX. En lo esencial, ambas habían quedado establecidas en los últimos decenios de la centuria anterior.

NOTAS

- ¹ Tema abordado en M. A. MARQUES DOLZ, *Empresas y empresarios en las entidades industriales menores de Cuba (1870-1920)*, Tesis doctoral inédita, Madrid, Univ. Autónoma, 1998.
- ² Término empleado por Julio LE RIVEREND, *Historia Económica de Cuba*, La Habana, Ed. Pueblo y Educación, 1985, p. 545., para denominar a los rubros industriales distintos al azúcar y al tabaco.
- ³ Ver Consuelo NARANJO, Miguel Ángel PUIG-SAMPER y Luis Miguel GARCÍA (eds.), *La Nación Soñada: Cuba, Puerto Rico y Filipinas ante el 98*, Aranjuez, Ed. Doce Calles, 1996.
- ⁴ Ver CUBA. OFICINA DEL CENSO, *Informe sobre el Censo de Cuba*, La Habana, 1899.
- ⁵ Ver Ricardo M. ORTIZ, *Historia económica de la Argentina, 1850-1930* (2 vols.), Buenos Aires 1955, vol. 2, p. 15; Ciro F. CARDOSO (ed.), *México en el siglo XIX (1821-1910)*, México, Nueva Imagen, 1992, p. 392 y Boris FAUSTO “Brasil: estructura social y política de la Primera República, 1889-1930, en: Leslie BETHELL (ed.), *Historia de América Latina. América del Sur, c. 1870-1930*, (varios vols.), Barcelona, Ed. Crítica, vol. 10, 1992, p. 420.
- ⁶ Ver CEPAL, *Población y desarrollo en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 1975 y James SCOBIE, “El crecimiento de las ciudades latinoamericanas, 1870-1930”, en Leslie BETHELL (ed.), *Historia de América Latina. América Latina: economía y sociedad, c. 1870-1930* (varios vols.), Barcelona, Ed. Crítica, 1991, vol. 7, pp. 202-230.
- ⁷ Sobre la heterogeneidad socio-clasista de los colonos ver Jorge IBARRA, *Cuba: 1898-1921. Partidos políticos y clases sociales*, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales, 1992 y Antonio SANTAMARÍA y Luis Miguel GARCÍA, “Colonos. agricultores cañeros, ¿clase media rural en Cuba? 1880-1898”, *Revista de Indias*, 212 (Madrid, CSIC, 1998), pp. 131-161.
- ⁸ Ver Alfred CHANDLER, *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987.
- ⁹ Ver 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 1868-1898*, La Habana, Ed. Política, 1996, pp. 156-208 Y Óscar ZANETTI, *Comercio y poder. Relaciones cubano-hispanas-norteamericanas en torno a 1898*, La Habana, Casa de las Américas, 1998.
- ¹⁰ Segundo ÁLVAREZ, “Informe de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Habana, 13 de abril de 1889”, en *Régimen arancelario establecido entre las islas de Cuba y Puerto Rico y los Estados Unidos de América del Norte...* Madrid, M. Minuesa de los Ríos, Impresor, 1891, p. 26.
- ¹¹ Ver María A. MARQUES DOLZ , “Las industrias menores en la Cuba finisecular: problemas de un mercado compartido”, *Estudios de Historia Social y Económica de América*, 13 (Univ. de Alcalá de Henares, 1996), pp. 449- 457.

- ¹² COMITÉ CENTRAL DE PROPAGANDA ECONÓMICA, *Dictamen de la comisión encargada del estudio y crítica del convenio de reciprocidad comercial con los Estados Unidos...*, Habana, Imprenta “La razón”, 1892, p. 47.
- ¹³ Ver Gloria GARCÍA, “Trabajadores urbanos: comportamiento político y conciencia de clase”, en: *La turbulencia del reposo*, La Habana, C. Sociales, 1998, pp. 134-199.
- ¹⁴ Ver A. BAHAMONDE, J. A. MARTÍNEZ y J. REY, *La Cámara de Comercio e Industria de Madrid. Historia de una Institución Centenaria*, Madrid, Gráficas Monterreina, S. A., 1988 Y J. P. SIAZ, *Propiedad industrial y revolución liberal. Historia del sistema español de patentes (1750-1920)*, Madrid, Oficina Española de Patentes y Marcas, 1995.
- ¹⁵ Ver Antonio SANTAMARÍA, *La industria azucarera y la economía cubana en los años veinte y treinta*, Tesis doctoral, Univ. Complutense de Madrid (Instituto Universitario Ortega y Gasset), 1995.
- ¹⁶ Ver Jesús A. CHÍA, *El monopolio del jabón y el perfume en Cuba*, La Habana, Ed. Ciencias Sociales, 1977.
- ¹⁷ Ver María del Carmen BARCÍA, “Los grupos de presión de la burguesía insular”, en María del Carmen Barcía *La turbulencia del reposo*, La Habana, Ed. De Ciencias Sociales, 1998, pp. 4-70.
- ¹⁸ Ver Archivo de la Fundación Antonio Maura, Madrid, Fondo Mortera.
- ¹⁹ Ver Archivo Histórico Nacional (AHN), Madrid, Fondo *Ultramar*, Fomento, Leg. 119, exp. 11; Archivo Nacional de Cuba (ANC), *Registro Mercantil de La Habana*, Libros de Sociedad, Sección Primera, N° 14, folio 7, hoja 647 y N° 25, folio 67, hoja 1 321 y “Las grandes industrias”, *El Fígaro*, XIX, 16 (19 de abril de 1903), pp. 192-193.
- ²⁰ Ver ANC. *Registro Mercantil de La Habana*, Sección Primera, N° 3, folio 136, hoja 108 y N° 53, folio 120, hoja 108.
- ²¹ Ver “Las grandes industrias de Cuba”, *El Fígaro*, XXIV, 36 (6 de septiembre de 1908), pp. 466-469.