

La isla de Cuba: Entre las crisis y la modernización (1920-1934)

José Gregorio Cayuela Fernández

Universidad de Castilla-La Mancha

Fecha de aceptación definitiva: 16 de septiembre de 2011

Resumen: La Isla de Cuba experimentó un amplio desarrollo a partir de 1899 con las inversiones de los Estados Unidos. Sin embargo, las crisis económicas desencadenadas en 1920, 1925 y 1929 frenaron gran parte de dicho crecimiento, a la par que habrían de gestar nuevas líneas sociales, culturales y de negocios dentro del acontecer isleño. La evolución económica cubana, sus características empresariales y la repercusión de las crisis referidas sobre la nueva sociedad de aquel país durante los primeros treinta años del siglo xx, son el trasfondo de esta investigación, proporcionándonos, dentro del análisis, muchas de las claves de la historia interna de su sociedad, la particular modernización que se desarrolló en aquel territorio, así como el contexto de relaciones con los Estados Unidos y con España.

Palabras clave: Cuba, crisis, modernización, sociedad.

Abstract: The Island of Cuba experienced a wide development from 1899 with the investments of the United States. Nevertheless, the economic crises unleashed in 1920, 1925 and 1929 stopped great part of the above mentioned growth, at par that should prepare new social, cultural and business lines inside islander happens. The economic Cuban evolution, his managerial characteristics and the repercussion of the crises recounted on the new company of that country, during the first thirty years of the 20th century, are the background of this investigation, providing to us, inside the analysis, many of the keys with the internal history of his society, the particular modernization that was unrolled in that territory, as well as the context of relations with the United States and with Spain.

Key words: Cuba, crisis, modernization, society.

Las crisis económicas desencadenadas a lo largo del primer desarrollo de la República de Cuba, durante los años veinte y principios de los treinta del siglo xx, representan un interesante exponente del crecimiento y reajuste empresarial en la historia isleña que, desde el plano de lo productivo, habrían de incidir de manera directa en lo social, así como en el propio proceso acelerado de la modernización de la Isla. A raíz de lo expuesto, el *objeto* del presente estudio se asienta sobre un enfoque de *multiplicidad* causal y de *interrelación* de elementos históricos que vinculan causas y efectos económicos, sociales y de usos culturales, no recogidos globalmente hasta el momento en único artículo de investigación sobre la Gran Antilla. De este modo, nuestro *objeto* de análisis se articula primero en la conexión entre la evolución del sistema de mercado en Cuba, tras la salida de España, y la inserción de las grandes inversiones norteamericanas, para inmediatamente observar las imbricaciones de tal crecimiento con las crisis económicas habidas durante aquella etapa —al hilo del devenir del mercado nacional e internacional—, y ello, además, teniendo en cuenta el constante proceso de reajuste protagonizado por la amplia inserción del fenómeno de la modernización a todos los niveles dentro de la Isla. A partir de aquí, el *objeto* de nuestra investigación deriva, obviamente, hacia la repercusión de estos factores sobre el marco de los negocios isleños y la reestructuración social que gestaron dichas crisis en el seno de las élites locales, haciendo especial inciso en las élites de origen español. Desde este punto, el *objeto* del trabajo se adentra también en un lógico ahondamiento de la influencia de las aludidas contracciones económicas sobre la composición de las capas medias y las capas populares cubanas para, finalmente y a modo de Epílogo, ocuparnos de la incidencia de la «sociedad de masas» dentro de la Gran Antilla y la tipología de su proyección atlántica con respecto a España.

Las fuentes utilizadas para la elaboración de estos párrafos son tanto de carácter documental archivístico original y de fuentes impresas, como de bibliografía especializada al respecto según el estado de las cuestiones abordadas. En tal sentido, podemos destacar la información original procedente del Archivo Nacional de Cuba (Sección de Consejo de Administración), Archivo Histórico Nacional de Madrid (Fomento y Ultramar), Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid (Consulado de España en Londres), Archivo del Registro de la Propiedad Mercantil y de los fondos de la Biblioteca Nacional de Madrid. También debemos reseñar las siguientes fuentes impresas: *Libro de Cuba*, Schnier Editor, La Habana, 1925; Orestes Ferrara, *Anuario estadístico de la República de Cuba*, Imprenta El Siglo xx, La Habana, 1915; *Libro Azul de Cuba*, Solana y Cia., La Habana, 1917, así como *Mercantile Guide. Bussines Directory of the principal cities and towns of the United States of América*, New York, San Francisco, 1911 (esta última en Department of Special Collections, University of California Library, Los Angeles). Por otro lado, la bibliografía específica que hemos empleado ha sido actualizada y adaptada

dentro de las normas de espacio que convienen a un artículo, procurando además buscar la suficiente coherencia en los datos con respecto al objeto multicausal de la temática.

Paralelamente, acerca de la metodología de nuestro trabajo, ésta se apoya sobre una labor pormenorizada de cuantificación y cualificación de la información recopilada en cuanto a los fenómenos económicos, sociales y culturales de masas desarrollados en el acontecer isleño. Cuantitativamente se han efectuado cálculos propios de negociado e inversiones en la Isla (véase cuadros nº 1 y 2), así como cualitativamente se han realizado análisis de roles, modos y usos colectivos para perfiles y conclusiones sociales y culturales. Y lo reseñado, en función de tres grandes catas documentales: 1921, 1925 y 1929. Es decir, en combinación con las crisis de mercado —y los efectos correspondientes de las mismas— a las que hubo de hacer frente Cuba durante aquel tiempo. Al calor de ello, el texto es en cuestión una investigación de nuevos resultados, que si bien se argumenta parcialmente, y por lógica historiográfica, en previos datos de diversos especialistas, creemos que puede ofrecer también innovadoras aportaciones desde las fuentes al interconectar, repetimos, desarrollo económico con crisis productivas, sociedad, factores culturales masivos y variaciones en los paradigmas de la modernización de Cuba. De otra parte, hemos de advertir que no pretendemos generar líneas «continuas» entre las transformaciones sociales de los años veinte-treinta y el episodio posterior de la Revolución de 1959, orientándonos más bien a otorgar contenido científico a los cambios del devenir cubano del primer tercio del xx, y percibiendo, con todas sus diferencias, el resto de los procesos históricos posteriores como un «lejano horizonte».

Tras lo expuesto, e insertándonos en el contexto propiamente dicho de la materia, será necesario comenzar haciendo una primera alusión introductoria a la quiebra económica cubana surgida entre 1920 y 1922, aquella que afectó de lleno al fenómeno de concentración de elites de viejo y nuevo cuño después de las grandes inversiones norteamericanas; esto es, aquella que representa el umbral de un amplio reajuste empresarial y social durante las primeras décadas del xx. No obstante, el proceso de alteraciones no acabaría aquí. La siguiente etapa de 1923-1925, relativamente bonancible —en la que muchas sociedades hispano-cubanas, criollo-cubanas y anglo-cubanas parecieron remontar los «malos tiempos»—, terminaría igualmente de forma vertiginosa; primero en la nueva crisis de 1925-1926 y finalmente a partir del Crac mundial de 1929, al cobijo de un devenir incierto que engazaría con la Segunda Guerra Mundial. En tal sentido, y por todos los cálculos realizados, no hay duda de la conexión estructural, y de la tipología de la misma, entre las distintas fases de las contracciones económicas isleñas que se sucedieron a lo largo de las fases de 1920-1922, 1925-1926 y 1929-1934. El principal motivo parece evidente: a Cuba le faltaba diversificación en la producción,

pues su entramado económico básico se cernía, casi exclusivamente, al azúcar, el tabaco y los derivados de ambos artículos dentro del intercambio mundial. Las variaciones del precio de dichos productos, mediatizadas por las redes mercantiles universales, le resultaban, por tanto, nefastas dentro de su contexto económico. ¿Qué ocurrió con los negocios cubanos tras 1922, 1926 y 1929?, ¿qué les sucedió a las pujantes firmas de origen español sitas desde antes de 1898?, ¿qué elementos de nuevas rupturas se gestaron en el seno de la población isleña?, ¿qué cauce tomó el camino de la modernización tras quedar al descubierto la naturaleza económica de la Isla en toda su extensión con respecto al nacimiento de la «sociedad de masas»? A todo ello intentaremos ofrecer lógica explicación como guía de este trabajo. Empero, si bien somos conscientes de los distintos picos de fluctuaciones dentro del ámbito productivo cubano a lo largo de las tres primeras décadas del siglo xx en cuanto a los fenómenos de crisis, dichos procesos, a su vez, habrán de adentrarnos en los factores de la modernización isleña dentro de su composición y devenir. Las crisis no sólo trajeron quiebras, sino también cambios evolutivos de trascendencia en usos, roles y valores sociales y culturales dentro de aquel territorio. Por último, será necesario incidir en varias cuestiones acerca del asentamiento de la «sociedad de masas», como producto incluso de tales reajustes desde lo económico y lo social, enriqueciendo la perspectiva historiográfica elaborada hasta ahora¹.

«Después de España»: Nuevas inversiones y grandes beneficios

Para comenzar, es imprescindible recalcar la potente aceleración que experimentó el fenómeno de la modernización de la Isla de Cuba a partir de 1899, en función de su cada vez mayor incorporación al mercado estadounidense y, por ende, a raíz del nutrido arco de inversiones norteamericanas que acabaron recalando sobre dicho territorio insular². Al respecto, entendemos como *modernización* la paulatina transformación de la sociedad isleña al adentrarse en las pautas económicas, tecnológicas, culturales y sociales de la segunda fase de la revolución industrial, claramente imbuidas, desde el uso del «motor de explosión» a los nuevos «cauces mercantiles societarios» —pasando por la alteración de multitud de usos y costumbres colectivas—, por la mentada influencia estadounidense. Las inversiones norteamericanas, de otra parte, no sólo se habrían de centrar en la sólida bonanza del ámbito azucarero o en el nuevo contexto del negocio del tabaco, sino también en el mundo de las comunicaciones, el tendido

¹ Véanse al respecto los documentos utilizados para este texto procedentes del Archivo Nacional de Cuba (ANC), Sección de Consejo de Administración, legs. 75, 109 y 702-703 y del Archivo Histórico Nacional de Madrid (AHNM), Fondo de Ultramar, legs. 171, nº 41-47, 172, nº 17-20, y leg. 934.

² En PIQUERAS, José Antonio: *Sociedad civil y poder en Cuba. Colonia y Poscolonia*, Madrid, Siglo XXI, 2005, pp. 295-360.

eléctrico, las infraestructuras urbanas o la ampliación del negocio portuario, así como en las actividades mineras y de ferrocarriles, que eran dos elementos emblemáticos dentro de aquel entorno³. La nueva dinámica trajo, a su vez, la llegada mayoritaria de nuevas pautas tecnológicas y de nuevos hábitos culturales de comportamiento, como lo fue la rápida inserción en la Isla del mundo del automóvil procedente, como es obvio, de la industria estadounidense —a la vanguardia ya de este tipo de producción mucho antes que múltiples países europeos, incluida España—, o como lo serían, de la misma manera, la introducción del uso del teléfono y, más tarde, de la radio. La celeridad modernizadora supuso el asentamiento de un nuevo mundo urbano, esencialmente en La Habana, con la paulatina expansión de conceptos socio-antropológicos como el de «sociedad de masas» o el de «sociedad de consumo». A tal tejido urbano se le añadieron con facilidad una amplia parcela de las capas medias y de las capas populares de dicha sociedad, incluyendo además, dentro de tal cómputo, el enorme aluvión humano que significó la emigración procedente del otro lado del Atlántico, particularmente de España.

Pero la trascendencia del empuje de dicha modernización en la Gran Antilla, allí donde se hizo sentir especialmente fue en el heterogéneo segmento de las elites isleñas, como forma de cauce empírico para el acoplamiento de una «nueva situación» con «añejas raíces»⁴. No queremos decir que las elites insulares de

³ *Mercantile Guide. Bussines Directory of the principal cities and towns of the United States of América*, New York/San Francisco, Lowell Print, 1911, pp. 38-67 (en Department of Special Collections, University of California Library, Los Angeles). También DYE, Alan D.: «Cane Contracting and Renegotiation: A Fixed Effects Analysis of the Adoption of New Technology in the Cuban Industry, 1899-1929», *Explorations in Economic History*, 31/2, (1994), pp. 141-175; STUBBS, Jean: *Tabaco en la periferia: el complejo agro-industrial cubano y su movimiento obrero*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1989, pp. 86-225; HOERNEL, Robert B.: «Sugar and Social Changes in Oriente, Cuba, 1898-1946», *Journal of Latin American Studies*, 8 (1976), pp. 213-233; y DUNN, Robert W.: *American Foreign Investments*, New York, B. V. Herbs & The Viking Press, 1926 (en fondos de la New York Public Library), pp. 190-330. Igualmente, *Libro de Oro Hispanoamericano*, Madrid, Sociedad Editorial Hispanoamericana, 1918, vol. 1, pp. 286-288 y 297-298; FERRARA, Orestes: *Anuario estadístico de la República de Cuba*, Imprenta El Siglo xx, La Habana, pp. 71-73 y ss.

⁴ En MARQUÉS DOLZ, María Antonia: «El empresariado español en la industria no azucarera insular, 1880-1920», en C. Naranjo Orovio, M. A. Puig Samper y L. M. García Mora (coords.), *La nación soñada: Cuba, Filipinas y Puerto Rico ante el 98*, Aranjuez, CSIC-D Calles, 1996, pp. 251-266; y MARQUÉS DOLZ, María Antonia: «La Cámara Española de Comercio de La Habana: entre la diferencia y el marco de la integración nacional, 1914-1921», en J. G. Cayuela Fernández (coord.), *Un Siglo de España: Centenario 1898-1998* (en colaboración con la Universidad de La Habana), Cuenca, UCLM, 1998, pp. 299-310. También, GARCÍA ÁLVAREZ, Alejandro: *La gran burguesía comercial en Cuba (1899-1920)*, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales, 1990, pp. 37-86; y JENKS, Leland, H.: «Capital Movement and Transportation: Britain and American railway development», *Journal of Economic History*, 11/4, (1951), pp. 375-378 1951. Consúltense igualmente, entre otras muchas fuentes impresas, ROIG DE LEUCHSENRING, Emilio: *Libro de Cuba*, Schnier Editor, La Habana, 1925. También «*Libro Azul de Cuba*», La Habana, Solana y Cia., 1917, vol. 1, pp. 218, 252-269 y ss.

cualquier raigambre y las nuevas elites estadounidenses pudieran considerarse homogéneas en sus intereses y composición, pero sí exponer ciertos juicios de valor dentro del carácter de «lo local» que equiparan en alguna medida sus objetivos comunes de supervivencia y cambio, tal y como ofrecen los datos archivísticos.

La identificación de los límites iniciales de dicha modernización en Cuba hemos podido detectarlos en el primer tope que supuso la contracción económica de 1920-1921. La economía cubana, tras el final de la Primera Guerra Mundial, experimentó un fenómeno extensible a otras muchas partes del planeta en relación con la reestructuración de la nueva situación internacional⁵. El problema para Cuba, no obstante, sería que semejante cambio puso de manifiesto sus especiales fórmulas productivas. La Isla de Cuba, con toda la señalada modernización, era un área dedicada históricamente a los monocultivos para la exportación, fueran o no transformados finalmente los productos derivados en el seno de aquel territorio. Es decir, faltaba la reiterada «diversificación de producción». La expansión de inversiones llegadas desde el ámbito norteamericano a partir de 1899, si bien se introdujeron en otros muchos campos de actuación, no terminarían de variar en esencia esta constante, ampliándola incluso tanto en lo referente al entorno azucarero como en lo vinculado al contexto del tabaco. Esto es, la riqueza procedía de manera fundamental de un inmenso esfuerzo de inversión sobre el sector primario, esfuerzo que revertía, para el caso cubano, sobre un potente desarrollo del sector terciario. El sector secundario, la transformación industrial propiamente dicha, apenas existía por sí misma, y no nos referimos tan sólo al proceso de transmutación de los productos básicos de exportación, sino a la génesis de una industrialización sólida, de tecnología propia y diversificada. En realidad, las manufacturas industriales como tales, las que requerían un alto grado de definición tecnológica, eran adquiridas en el mercado mundial a partir de los pingües beneficios obtenidos por la colocación de los artículos procedentes de los monocultivos. Y tal cuestión, más aún, en una época tan bonancible como la que se generó sobre la Isla de Cuba —e incluso sobre el resto de América Latina— durante la Gran Guerra, entre 1914 y 1918, al aumentar los pedidos en los mercados tradicionales y al iniciarse el abastecimiento a otros mercados nuevos de carácter internacional. Así pues, en su fase alcista de principios del xx, Cuba poseía un marco agrario muy especializado y con grandes niveles de inversiones tecnológicas exteriores que alcanzaban prácticamente el

⁵ JENKS, Leland, H.: *Our Cuban Colony. A Study in sugar*, New York, Vanguard Press, 1928, pp. 192-195; PINO, Oscar: *Cuba, historia y economía*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1983, pp. 216-268; y LE RIVEREND, Julio: *Historia económica de Cuba*, La Habana, Ed. Pueblo y Educación, 1975, pp. 203-225. Sobre esta etapa en SANTAMARÍA GARCÍA, Antonio: *Sin azúcar no hay país: la industria azucarera y la economía cubana, 1919-1939*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-Americanos, 2001, pp. 51-102; HOERNEL, Robert B.: «Sugar and Social...», *op. cit.*, pp. 213-233.

30% —de aquí en adelante, con respecto a los porcentajes aludidos, éstos siempre se registrarán según nuestra elaboración propia en función del análisis de las fuentes archivísticas, aunque dichos cómputos difieran a veces de los aportados por otros autores—. A tales niveles se les unía además, poco a poco, un entorno urbano muy cosmopolita y de amplia actividad financiera y comercial. Todo lo señalado con grandes dosis de consumo en cuanto a la dinámica del referido sector terciario —en concreto el mundo de los servicios urbanos—. Pero, insistimos, la génesis de producción tecnológica era, en sí, ajena al desarrollo isleño. Cuba importaba fuertes cantidades de tecnología industrial modernizada —por no decir puntera—, adquirida a partir de las posibilidades de su economía. Empero, dicha economía se centraba en unos cauces de exportación que, aunque dinámicos, eran también muy frágiles —y no digamos los de importación, pues la Isla antillana dependía también en gran medida de la adquisición exterior de una considerable cantidad de productos alimenticios—. La economía cubana, igual que se manifestaba claramente activa en cuanto a vanguardia de usos de nuevas directrices productivas y de distribución de producción, resultaba a la par bastante quebradiza dentro del contexto mundial al depender del precio de uno o dos productos específicos. Esto se hizo patente con la mentada crisis de 1920-1921.

Semejantes circunstancias se hallaban aún más radicalizadas si tenemos en cuenta que la principal comercialización de tales productos estaba vinculada casi a un único cliente: el tejido de la demanda de los Estados Unidos, apoyado desde lo político con la Enmienda Platt de 1902 y desde lo económico con el Tratado de Reciprocidad Comercial de 1903⁶. En puridad, la nueva relación con los Estados Unidos, tras la etapa hispano-colonial, marcó elementos tanto positivos como negativos. Las principales razones estarían, con respecto a los positivos, en la inserción de la sociedad cubana dentro de parámetros tecnológicos totalmente nuevos, así como en el empleo de usos y modos sociales altamente sofisticados, mientras que las razones negativas ahondarían en la cada vez mayor diferencia de renta y riqueza dentro del ámbito poblacional isleño a raíz de la propia incidencia estadounidense. Tal incidencia quedaría además perfilada por la lógica del acontecer de las crisis económicas gestadas en la Gran Antilla durante el período, como motor de cambio y de transformaciones. Sin embargo, las inversiones norteamericanas a partir de 1899, con la potencia de su capacidad económica, tendieron igualmente a mantener cierta continuidad social y productiva, acelerando, eso sí, la tipología del crecimiento anterior a su intervención sobre España.

⁶ En GARCÍA ÁLVAREZ, Alejandro y ZANETTI, Oscar: *Caminos para el azúcar*, La Habana, Ed. de Ciencias Sociales, 1987, pp. 267-288; y ZANETTI, Oscar: *Los cautivos de la reciprocidad. La burguesía cubana y la dependencia comercial*, La Habana, MES, 1989, pp. 11-49.

En lo concerniente a las elites locales, más que víctimas del proceso de 1920-1921, fueron sobre todo la resultante de los reajustes económicos y sociales, coparticipando del fenómeno de crisis, donde un buen grupo de las mismas obtuvieron, dentro de la reestructuración socio-económica, amplios beneficios a raíz de la presencia estadounidense. Pero Cuba, ciertamente, ¿poseía alternativa real y empírica a una situación tan concreta antes y después de la intervención norteamericana? Creemos prudentemente que se ha especulado en exceso con dicho factor. La lógica de la economía y el comportamiento de la obtención de beneficios dentro del sistema sugieren otra cosa. Por ejemplo, las elites norteamericanas no tenían interés en Cuba para instalar factorías de automoción como las asentadas en Detroit, Chicago o Baltimore, sino que la Gran Antilla motivaba su atención económica por el margen de beneficios procedentes de la exportación del azúcar, el tabaco y sus derivados, margen que superaba incluso el de la fabricación de muchos productos industriales. Así pues, ¿frenó realmente la crisis de 1920-1921 el proceso de modernización de Cuba? Indudablemente se convirtió en una frontera socio-económica, pero el factor de la modernización con respecto a todas las capas sociales, empezando por las elites, no desapareció, sino que más bien se adaptó y evolucionó dentro de una extensa reestructuración a todos los niveles.

Teóricamente, las inversiones acuden allí donde hay beneficios, orientándose hacia una tipología clara de obtención rápida y segura de los mismos como consecuencia de pautas básicas de cualificación mercantil. Pero es que en ello no sólo estaban de acuerdo las elites norteamericanas, sino también todos los grupos del resto de las elites locales isleñas de viejo y nuevo cuño, así como el de los representantes de las elites históricas de Gran Bretaña, sitas en aquel territorio por el negocio naviero y ferroviario en función, otra vez, de la dominante actividad azucarera⁷. De hecho, el capital «propio» e interno de la Gran Antilla no debía arriesgarse para ser invertido en otros sectores distintos durante los momentos de bonanza, como ocurriría a lo largo de las fases de «entre-crisis» en 1899-1919, 1922-1925 o 1926-1929. La hipotética expansión de beneficios en inversiones de rentabilidad compleja e industrial —ante el grado de competencia en tecnología y artículos industriales del exterior— resultaba, según la lógica del mercado, «peligrosa». Por el contrario, las colocaciones de capital en parcelas clásicas, entonces remozadas desde el contexto anglosajón, y los negocios relacionados con los servicios, habrían de mostrarse tan fáciles como

⁷ Para el caso de Gran Bretaña y los Estados Unidos, véase BENJAMIN, Jules R.: *The United States and Cuba. Hegemony and Dependent Development, 1884-1934*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, 1977, pp. 89-235; y el clásico de HINDY, Ralph W.: *The House of Baring in American Trade and Finance, 1763-1861*, Cambridge, Massachussets, Harvard University Press, 1949, pp. 223-290. Del mismo modo, ANC, La Habana, Sección de Consejo de Administración, legs. 702-703 completos.

bonancibles, y muestra de tal actitud fue la tipología de inversiones generadas tras la contracción de 1920-1921⁸.

Bien es verdad que las elites isleñas de toda raigambre se encontraron con el primer gran tope económico de la nueva centuria durante 1920, al igual que luego en 1925. Empero, después de los respectivos estrangulamientos económicos, y con el mercado norteamericano detrás, en poco varió la esencia dominante socio-productiva cubana. Sólo con un colapso de alcance superior, como el de 1929, las alternativas de las elites isleñas terminaron siendo más reducidas. De este modo, la línea conservadora de «inversiones clásicas según los beneficios» resultó al final, para muchos, especialmente desacertada. Y es que, después del profundo Crac del 29, acabó diluyéndose el antiguo margen de maniobra frente a las carencias de una industrialización sólida y efectiva.

Negocios isleños y crisis económicas

Conviene ahora pormenorizar en los fenómenos de las crisis como elementos históricos en sí mismos. Las principales crisis económicas en Cuba, desde su comienzo, tomaron forma a raíz de la mentada oscilación del precio del azúcar en el mercado mundial. Como hemos indicado, la primera situación grave tras de la independencia se desencadenó con la caída del valor de dicho artículo entre finales de septiembre y principios de octubre de 1920 —a causa de la incidencia en los mercados internacionales tanto del final del conflicto europeo, como de las propias alteraciones del índice de consumo del producto en los Estados Unidos—. Si bien tras la Gran Guerra la crisis se convirtió en global, hemos de advertir que, para el caso cubano, no sólo afectaron negativamente las derivaciones propiamente económicas del colapso mundial como tal, sino también las radicales decisiones institucionales y del ámbito de los negocios privados que se adoptaron en La Habana frente a tan complejo panorama —en ello están de acuerdo la mayoría de los autores que aquí se citan para el marco historiográfico utilizado—. Dentro de la Isla, tal situación de crisis se extendió, en espiral de pavor, desde el ámbito de las zafras hacia el marco de las finanzas y el resto de los ramos más importantes de aquella economía entre los días 6 y 9 de octubre de ese año⁹. El día 10, el Gobierno del entonces presidente pro-norteamericano Mario García Menocal, estableció por decreto, a fin de ralentizar lo máximo posible los efectos inevitables

⁸ Acerca de los negocios isleños y las crisis, COLLAZO PÉREZ, Enrique: *Una pelea cubana contra los monopolios (Un estudio sobre el crac bancario de 1920)*, Oviedo, Universidad de Oviedo, 1994, pp. 74-90; así como «¿Por qué Cuba careció de banca central hasta 1950?», *Economía y Desarrollo*, 113 (1989), pp. 120-131.

⁹ En SANTAMARÍA GARCÍA, Antonio: «La crisis financiera de 1920-1921 y el ajuste al alza de la industria azucarera cubana», *Revista de Historia Industrial*, 5 (1994), pp. 121-148; así como SANTAMARÍA GARCÍA, Antonio: *Sin azúcar no...*, *op. cit.*, pp. 51-102; y para el desarrollo posterior a la crisis, pp. 103-156. También LE RIVEREND, Julio: *Historia económica de...*, *op. cit.*, pp. 203-225.

de la regresión económica, el aplazamiento del pago a los bancos de los préstamos acordados durante los años anteriores por la mayoría de las empresas y particulares de la Isla. Dicho aplazamiento fue ampliado oficialmente también para todo el año de 1921. La medida en sí resultó harto contradictoria, al igual que el resto del paquete de reajustes. Desde principios de abril de 1921 un buen número de entidades financieras, en manos de miembros de las elites criollas y de individuos de origen español —como lo fueron las firmas de las familias Alfonso, Madán, Argüelles o herederos de Ibáñez y Palenciano respectivamente—, hubieron de aceptar localmente la bancarrota, afectando a muchas actividades isleñas de sus patrimonios históricos, concretamente en lo referido a propiedades azucareras y tabaqueras. Sólo terminaría quedando un selecto grupo dominante que, como es lógico, no tuvo más remedio que establecer a partir de 1922 pactos económicos y políticos con las instituciones y las empresas financieras norteamericanas, o incluso británicas, siendo las circunstancias de los viejos clanes familiares de los Peñalver, los Moré-Bastida o los Fesser. De esta manera, consorcios de la talla del *Banco Nacional de Cuba* o del *Banco Español de la Isla de Cuba*, se vieron irremediamente tocados por la concatenación de hechos. En función de ello, algunos de los más preclaros miembros capitalistas del clan de los Zaldo, o figuras empresariales como José López Rodríguez, o José Marimón, desaparecieron de un modo u otro completamente de la escena económica y de la vida social del país, con motivo de sus respectivas quiebras empresariales¹⁰. Pero si «el tirón» de esta primera crisis no pudo ser soportado por gran cantidad de actividades crediticias, comerciales y de transformación azucarera procedentes de las elites autóctonas —se hundió prácticamente un 28% de sus negocios—, de forma contraria, algunas de las empresas de mayor firmeza económica en manos estadounidenses o británicas, si bien experimentaron igualmente muchas pérdidas inevitables, no declararon al final la quiebra completa en ningún momento. Más aún, las elites norteamericanas procedentes del mundo de las finanzas, tanto las establecidas en Cuba como las que poseían los núcleos de su reproducción patrimonial en los Estados Unidos, vinieron a ocupar el hueco dejado por muchos negocios oriundos de las elites autóctonas tras la estabilización del proceso económico a partir de 1923. En el caso de los bancos anglo-norteamericanos, su mayor cantidad en depósitos y la diversificación de los mismos, no sólo en Cuba sino también en otros países de América Latina, así como en los propios Estados Unidos e Inglaterra, les permitió aguantar con ciertas garantías el estrangulamiento desencadenado por aquellos años. Firmas como *The National City Bank of New York*, o bien *The American Foreign Banking Corporation* y las filiales

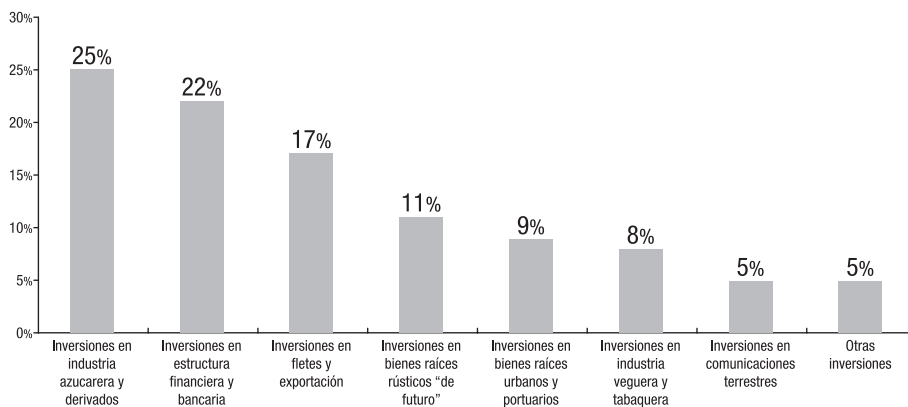
¹⁰ Véase *Memoria de la liquidación del Banco Español de la Isla de Cuba*, La Habana, Publicación de la Comisión para la liquidación bancaria del Banco Español de la isla de Cuba, 1926 (en Fondos de la Biblioteca Nacional «José Martí» de La Habana, Cuba), especialmente, pp. 112-136.

de *The H. Upman Co.*, salieron de tan mala coyuntura sin demasiados apuros, e incluso fortalecidas, dentro de un claro fenómeno de absorción y centralización societaria. Para el caso de los bancos con capital británico en La Habana, particularmente, se inició una situación de «dorada dependencia preeminente», pues sin tener que suspender pagos, ni eliminar la denominación de matriz, comenzaron un proceso de supeditación financiera a los cada vez más amplios cauces de los bancos estadounidenses, circunstancia que les permitiría sobrevivir aún durante bastante tiempo, como en el caso del *Bank of Canada* —con señeros inversores londinenses del Reino Unido— o para los intereses de las filiales en La Habana de la multinacional bancaria *Schröder Co. Ltd. de Londres*¹¹. No olvidemos que en la tesitura de las diversas empresas británicas en Cuba, sus inversiones únicamente fueron superadas por las estadounidenses a partir de 1915 y que, a su vez, hasta mediados de la primera década del siglo xx las inversiones propias de los norteamericanos en el sector nodal de la industria cubana, el azúcar, no se decantaron a su favor plenamente como consecuencia del paulatino aumento del nivel del monto financiero.

Sin embargo, resulta erróneo quedarnos tan sólo en una visión parcial del asunto. Muchas empresas norteamericanas de menor solidez, como las detenidas por inversores de alto riesgo desde Nueva York, Nueva Orleans o Atlanta —un 11% de las inversiones norteamericanas en La Habana—, también experimentaron fenómenos de quiebra o hubieron de atenerse a pérdidas muy cuantiosas que les obligaron a reestructuraciones completas de sus líneas de negocios, formando así parte igualmente del mencionado proceso de centralización empresarial, como empresas absorbidas por otras de mayor potencia societaria. El caso del *Banco Mercantil Americano de La Habana* resulta un ejemplo de gran interés al respecto, pues si bien tuvo capacidad para continuar durante algún tiempo, en 1920, con los efectos más duros de aquella crisis, generó pérdidas de tal envergadura que obligaron a una recomposición casi completa de la entidad. Conviene advertir que esta firma provenía de la fusión de diversas grandes casas de Nueva York, pudiendo destacar a la *Guaranty Trust Co.* y al *Merchantile Bank of America*, asumiendo además cierta participación de hombres de negocios habaneros autóctonos en su desarrollo a partir de 1921. Semejantes pautas, en función de su heterogeneidad, llevaron a un lógico y radical reajuste dentro de sus niveles de actuación tras 1922.

¹¹ Sobre «London & Schoëder Co.», en ROBERTS, Richard: *Schoëders. Merchants & Bankers*, London, Mcmillan, 1991, pp. 264-318. Para el «Bank of Canadá», COLLAZO, Enrique: «The Royal Bank of Canada: establecimiento y breve reseña de sus operaciones en Cuba», *Santiago*, 66 (1987), pp. 167-175; y COLLAZO, Enrique e IBARRA GUITART, Jorge Renato: «Gran Bretaña y los Estados Unidos en la encrucijada cubana de inicios del siglo xx», *The International Journal of Cuban Studies*, (on line), 2-1 (2009), pp. 1-12.

Cuadro nº 1
Cómputo de la inversión privada de las elites de los Estados Unidos dentro de Cuba. 1919 (en porcentajes).



Elaboración propia a partir de datos procedentes de Archivo Nacional de Cuba, Sección de Consejo de Administración y Fondo de Ferrocarriles, Archivo Histórico Nacional de Madrid, Secciones de Fomento y de Ultramar. Igualmente, *Libro de Cuba*, Schnier Editor, La Habana, 1925; FERRARA, Orestes: *Anuario estadístico de la República de Cuba*, La Habana, Imprenta El Siglo xx, 1915; *Libro Azul de Cuba*, La Habana, Solana y Cia., 1917; así como *Mercantile Guide. Bussines Directory of the principal cities and towns of the United States of América*, New York, San Francisco, 1911 (en Department of Special Collections, University of California Library, Los Angeles).

Todo lo expuesto, por no mencionar al notable grupo de propietarios norteamericanos instalados en la Isla que observaron cómo finalmente, y a consecuencia del impago de créditos, tuvieron que hipotecar de manera total sus negocios azucareros y de destilación, proceso similar al de otros tantos dueños de ingenios y vegueros cubanos o hispano-antillanos. En realidad, la crisis de 1920-1921 frenó el crecimiento insular de forma radical, pero a corto plazo. Tras los grandes reajustes empresariales y patrimoniales, y a partir de 1923, el PIB isleño (Producto Interior Bruto) volvió a recuperarse, alcanzando incluso máximas no conocidas hasta el momento, situación consecuente con el desarrollo de la modernización y de los usos de consumo y roles de la incipiente sociedad de masas tanto en Cuba como en los Estados Unidos. Al calor de lo ya indicado, la modernización no paró, más bien se reajustó.

Empero, las constantes de continuismo económico y político en varios sectores clave de la economía cubana —en unión de nuevo a la coyuntura internacional— terminarían generando una nueva crisis económica entre 1925 y 1926, crisis que, como apunta la historiografía revisada al respecto, significó el final de la evolución alcista del proceso azucarero. Y ello, con todas sus derivaciones sociales en las elites: clanes familiares como los referidos Peñalver, Moré-Bastida o Fesser tuvieron que vender nuevamente gran parte de lo que restaba de sus activos isleños, mientras

que entidades aludidas como *The National City Bank of New York*, *The American Foreign Banking Corporation* y *The H. Upman Co.* hubieron de adaptarse sin remisión a las difíciles condiciones del final del ciclo alcista del azúcar, al igual que las ocupaciones crediticias de las también citadas *Guaranty Trust Co.* y *Merchantile Bank of America*. A partir de entonces, tanto los movimientos sociales internos como el «blindaje» de las elites se endurecieron paulatinamente, conviviendo en lo urbano una sociedad altamente modernizada, pero polarizada con un ámbito rural cada vez más deprimido. No obstante, y por otra parte, esta crisis provocó también interesantes cambios en la orientación de la modernización de la Gran Antilla, cambios como lo fueron la inserción definitiva de Cuba en los circuitos de consumo de vanguardia del mercado mundial, los nuevos usos económicos en la cultura de masas o la redistribución acelerada de la renta y la riqueza entre distintos sectores de la población.

Sin embargo, las bases sociales de la Isla, las propias pautas políticas y empresariales, el tipo de conformación de las elites y la dirección en sí de la economía cubana hacia limitadas fórmulas de diversificación de la producción y la exportación, no resistirían la gravedad del posterior colapso acontecido durante el período 1929-1934, diluyéndose un buen número de los factores modernizadores y de progreso antedichos. Es más, el 35% de la actividad societaria total que logró subsistir tras los estrangulamientos de 1920 y 1925, en esta otra ocasión de 1929 acabaría desapareciendo de forma casi completa, esencialmente en lo referido al sector servicios de La Habana, con veteranos intereses bien en manos de la elite autóctona, bien bajo firmas británicas e incluso norteamericanas.

En cuanto a los negocios en concreto de las elites locales que se mantuvieron tras 1929, tanto de origen español como criollo, la opción más útil terminaría siendo la fusión de sus capitales con empresas estadounidenses, so pena de perder lugar político, social y empresarial dentro de la Gran Antilla. De la misma manera, las compañías de raigambre británica —los grupos crediticios, comerciales o ferroviarios vinculados a la *City* de Londres— siguieron una senda parecida: o aumentaba la participación norteamericana en sus negocios o desaparecían. En específico, para el caso de las actividades económicas locales de clanes autóctonos, como los Portuondo, los Pedroso o los Calvo de la Puerta, sus patrimonios se vieron irremediamente «arropados» por las tácticas del posterior *New Deal* de Franklin Roosevelt desde 1933, al igual que sucedió con el devenir de las grandes empresas británicas pertenecientes a las firmas londinenses de *Schröder*, *Todd* o *Gibbson*. En puridad, si los colapsos de 1920 y 1925 ya perfilaron los difíciles parámetros a seguir, «el 29» asentó completamente, a posteriori, el poder económico de los Estados Unidos sobre la Gran Antilla, y ello en combinación con elementos locales y europeos. La «nación cubana», en su desarrollo productivo, social e institucional, acabaría por entonces a expensas de este tipo de reajustes.

Al respecto, el proceso de modernización de la Isla en todos sus aspectos hubo de acoplarse definitivamente a las nuevas pautas del «Vecino del Norte», tanto entre 1929-1934, como a partir de 1945. Y tal cuestión tanto en la economía a gran escala como en el ámbito de la vida cotidiana. De este modo es posible reseñar el nuevo uso masivo de automóviles propios del mercado estadounidense —los renovados modelos de *Ford* o *Chrysler* desde los cuarenta—, las tecnologías de la comunicación —*RKO* de radio o *RCA* de televisión desde los cincuenta—, la maquinaria industrial de las múltiples filiales de *Edison*, de los *Vanderbilt* o de *Westinghouse* —para tendido eléctrico, utillaje pesado o electrodomésticos, también desde los cuarenta—, el sector turístico y el ámbito hostelero —con exponentes como el muy cosmopolita y actual *Hotel Nacional*, el *Lincoln*, y el *Plaza*, así como la cadena de los *Hilton*, donde nunca faltó el juego como rentable entrada de divisas—, e incluso en las formas de vestir y de ocio —el béisbol como deporte, o bien las grandes salas de fiesta representantes de innovadores ritmos caribeños, siendo el caso de la actual *Tropicana* de La Habana—. Cuba se parecía cada vez más al contexto habitual de los Estados Unidos —incluyendo las graves diferencias de renta y riqueza—, con el filtro, eso sí, de la particularidad isleño-habanera.

Crisis y grupos oligárquicos de origen español

En función de lo planteado, ¿cómo quedó a largo plazo la composición de las elites tras semejantes reajustes socio-económicos del primer tercio del xx? Los grupos de las elites norteamericanas terminarían asumiendo gran parte de la antigua parcela del poder económico e institucional —antes que social— en manos de las pretéritas capas altas locales, pero además en ello conviene hacer una advertencia de nuevo en el seno de esta situación: quienes obtuvieron el mayor grado de preeminencia fueron los sectores dominantes norteamericanos con el núcleo de su reproducción patrimonial en los propios Estados Unidos y con filiales de sus negocios en Cuba. Y ello, a diferencia del conjunto de grandes propietarios directos de aquel país dentro de la Isla, con extensas fortunas ubicadas en territorio norteamericano, pero con el centro de su reproducción patrimonial en la Gran Antilla. Tal situación no quiere decir que este segundo sector se desintegrara, sino que más bien tuvo que enfrentarse a un proceso de concentración diferente del reparto de las oportunidades a favor de compañías con matriz de negocios en Nueva York, Atlanta, Detroit o Baltimore¹².

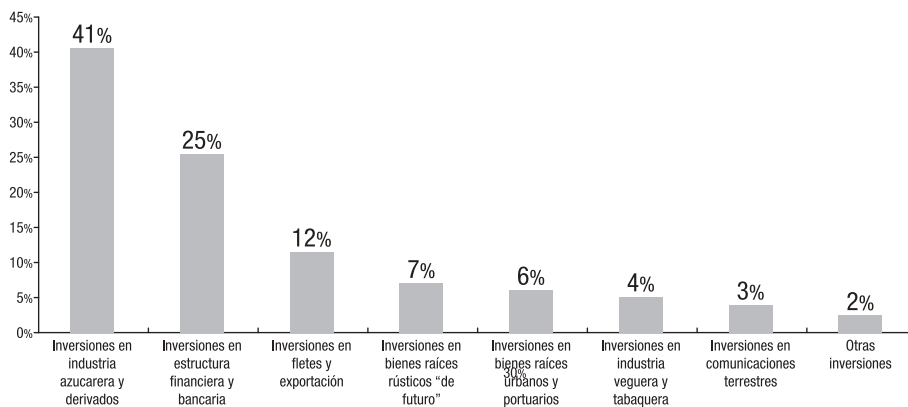
¹² Acerca de las progresiones patrimoniales de la elite hispano-cubana en sus orígenes, véase CAYUELA FERNÁNDEZ, José Gregorio: *Bahía de Ultramar*, Madrid, Editorial Siglo XXI, 1993, pp. 4-30. También, FRADERA, Josep María: *Colonias para después de un Imperio*, Barcelona, Bellaterra, 2005, pp. 327- 411. Para la intersección entre intereses hispano-cubanos y norteamericanos a principios del siglo xx, se destaca el recuento empresarial de la *Mercantile Guide. Bussines...*, op. cit., pp. 82-125.

Por otro lado, bien es cierto que fueron muchos los negocios autóctonos que se perdieron entre 1920-1922 (de un 27% a un 28% de los mismos), circunstancia que volvería a producirse en igual medida durante 1925-1926 (entre un 30% y un 31%) y, de nuevo a gran escala, entre 1929 y 1934 (de un 42% y un 45%). Sin embargo, dichas elites autóctonas, tanto de origen criollo como peninsular, no quedaron eliminadas en sus raíces estructurales de carácter patrimonial, sino que más bien se acoplaron igualmente a claros procesos de mayor interrelación entre sí de carácter familiar o económico, así como en obvias alianzas renovadas con las pujantes empresas estadounidenses.

Este sería el caso, por ejemplo, de la *Banca Gelats*, ubicada en Cuba desde la etapa colonial del XIX y presente en la Isla todavía durante la década de los cincuenta del siglo XX, es decir, situación paralela a la de los inicios del movimiento castrista de finales de aquel período —salvando, insistimos, todas las distancias históricas—. Los herederos de la *Banca Gelats*, como otros muchos miembros de las elites autóctonas de raigambre peninsular, interrelacionaron entre sí negocios y endogamia familiar y, lo más importante, se vincularon también al capital de varias de las mayores empresas norteamericanas que actuaban en aquel territorio, especialmente tras 1923 y 1929.

Cuadro nº 2

Cómputo de la inversión privada de las elites hispano-cubanas dentro de la Gran Antilla. 1919 (En porcentajes).



Elaboración propia a partir de datos procedentes de Archivo Nacional de Cuba, Sección de Consejo de Administración y Fondo de Ferrocarriles, Archivo Histórico Nacional de Madrid, Secciones de Fomento y de Ultramar. Igualmente, *Libro de Cuba*, Schnier Editor, La Habana, 1925; FERRARA, Orestes: *Anuario estadístico de la República de Cuba*, La Habana, Imprenta El Siglo XX, 1915; *Libro Azul de Cuba*, La Habana, Solana y Cia., 1917; así como *Mercantile Guide. Business Directory of the principal cities and towns of the United States of América*, New York, San Francisco, 1911 (en Department of Special Collections, University of California Library, Los Angeles).

En realidad, hemos de insistir, las crisis de 1920-1922, 1925-1926 y 1929-1934 afectaron sobre todo a las actividades económicas de mayor riesgo que se relacionaban con la Isla, tanto locales como exteriores¹³. Es decir, los individuos procedentes de cualquiera de los grupos de las elites que concentraron el grueso de sus capitales en inversiones financieras o comerciales de hipotéticos beneficios a corto plazo, pero con grandes dosis de inseguridad, se convirtieron en la vanguardia de las quiebras de aquellas fases. Este hecho, por el volumen de capital orientado a dichas actividades, desembocó en una reacción en cadena dentro de todo el contexto isleño, si bien debemos recalcar la variabilidad de las repercusiones según el índice de riesgos.

Por otra parte, si bien la gran mayoría de las elites locales se vieron afectadas por el conjunto de la incidencia de las crisis, empero, no se «extinguieron», ni tampoco dieron paso a una «teórica y aplastante» sustitución estadounidense —incluidos los negocios británicos—¹⁴. Más bien se readaptaron, se concentraron y se asociaron desde una posición pragmática de subordinación «no suicida» con los norteamericanos, bien tras 1922, bien tras 1926, bien después de 1929. Así, con un nivel aminorado de preeminencia, un buen número de miembros de las elites autóctonas anteriores y posteriores al contexto colonial hispano continuaron prácticamente «siendo elites» en lo social hasta 1959. Sin ir más lejos, el proceso de conformación de fortunas a partir del mundo de la emigración desde España, durante las décadas de los veinte y los treinta, resultó fundamental para la génesis de nuevos y poderosos indianos que, en asociación incluso con hombres de negocios de nueva hornada criolla isleña, acabaron luego en la Península durante los años cincuenta, sesenta y setenta del siglo xx consolidando algunos de los negocios comerciales claves de la propia modernización española. Estos serían los casos, entre otros, de la mixtura societaria del inicio de los capitales de Ramón Areces o de «Pepín» Fernández, fundadores respectivamente de emblemáticas empresas como *El Corte Inglés* o *Galerías Preciados*¹⁵. Tales circunstancias se aceleraron posteriormente con la salida de muchas fortunas cubanas hacia España, a modo de cauce de reinversión, así

¹³ En SANTAMARÍA GARCÍA, Antonio: *Sin azúcar no...*, *op. cit.*, pp. 205-370.

¹⁴ Acerca de la situación institucional de muchos de estos grupos, especialmente los relacionados con el reformismo y luego con el autonomismo durante la fase colonial, véase la interesante obra de ROLDÁN DE MONTAUD, Inés: *La restauración en Cuba: el fracaso de un proceso reformista*, Madrid, CSIC, 2001.

¹⁵ El empresario Ramón Areces, nacido en 1904 en La Mata, Asturias, emigró a Cuba con quince años de edad, siendo empleado desde el principio, en el propio segmento antropológico de la relación económica familiar a ambos lados del Atlántico. Por su parte, José Fernández Rodríguez («Pepín» Fernández), nació en Rellán, Asturias, en 1891. José Fernández Rodríguez regresó a España en 1931, invirtiendo parte de su capital en Bolsa, para más tarde, y una vez regresado también Ramón Areces, cofundar los orígenes de «El Corte Inglés» en la inicial Calle Carretas. A partir de 1943 dejó paulatinamente la asociación con Areces, fundando por su cuenta los almacenes *Galerías Preciados*, en TOBOSO, Pilar: *Pepín Fernández (1891-1892). Galerías Preciados. El pionero de los grandes almacenes*, Madrid, Editorial Empresarial, 2001, pp. 23-98.

como de patrimonios procedentes de otras partes de América Latina, trasvasados por circunstancias distintas y también conectados con el mundo de la emigración española, como en los ejemplos de México o Argentina. Para el caso específico de Cuba, el porcentaje de la economía isleña dominado por actividades societarias de origen español dentro del intervalo 1920-1930 estuvo entre un 9% y un 11%. Es decir, durante el primer tercio del siglo xx la Gran Antilla continuó siendo tierra de «hacer las Américas» para numerosos peninsulares, fenómeno acelerado además con remozadas remesas de capital, esta vez a partir de una nueva oleada de inversiones estadounidenses. Al hilo de lo expresado, es necesario insistir en la continuidad del trasvase de patrimonios desde Cuba a España, aun si bien con motivaciones distintas¹⁶. Al capital de los nuevos indianos con retorno hacia la Península, tras consolidar sus fortunas en la Isla durante las décadas de los veinte y los treinta, se hace imprescindible también sumar el trasvase definitivo de algunas destacadas fortunas oriundas del propeninsularismo colonial o, incluso, del subsector de las viejas familias patricias. Serían aquellos que no se quedaron o no supieron acoplarse a las nuevas condiciones isleñas tras las crisis de 1920-1921 y 1925-1926, situación que se confirmó como culminante entre 1929 y 1934. Aunque desde luego no representaban a la mayoría de las elites cubanas, que prefirieron, recalamos, adecuarse a los nuevos tiempos, dentro de tales patrimonios cabría señalar los últimos vestigios isleños de las fortunas de los Drake del Castillo, de los Peñalver o de la ramas barcelonesas de los Zulueta y de los Samá, así como de una parte del capital de los Suárez-Argudín, Pelayo de la Torriente o Pérez Bustamante. Esto es, un monto privado por encima de los 60 millones de pesos. En puridad, las actuaciones terminales de tal trasvase se dieron, por propia lógica, tras la Revolución de 1959 —incluso vía Estados Unidos—, si bien hemos de apuntar, igualmente, que la Guerra Civil Española supuso una fisura de enorme notoriedad en la fragmentación de dicho proceso.

En relación con las nuevas elites que, desde lo político y las instituciones accedieron en la Cuba republicana a una clara parcela de poder económico, es decir, muchos de los individuos procedentes del independentismo activo proclive a los Estados Unidos, su destino tras la crisis de 1920-1921 sería muy similar también al del resto de las elites locales: conservaron gran parte de sus patrimonios, pero en numerosos casos se vieron esquilados por la situación imperante, debiéndose adaptar igualmente a la nueva praxis de poder social. Así pues, fortunas como las de las familias Estrada-Palma, Gómez o Menocal —todos ellas iniciadas por los respectivos expresidentes de Cuba—, entre otras, experimentaron a partir de

¹⁶ Sobre las elites isleñas y su incidencia en España, véase CAYUELA FERNÁNDEZ, José Gregorio: «Cuba, vértice de Ultramar en las relaciones entre España y el Caribe», en C. Forcadell (coord.), *España en Cuba, final de siglo*, Zaragoza, Instituto Fernando el Católico (CSIC), Universidad de Zaragoza y Universidad de La Habana, Zaragoza, 2000, pp. 9-30.

entonces una nueva estrategia de lógica económica, como lo fue la integración en otras asociaciones empresariales de las antiguas elites locales, dentro de un fenómeno que recalca nuestra argumentación de concentración de capitales¹⁷. Los herederos de las elites del independentismo, entre la década de los veinte y finales de los cincuenta del siglo xx, se acabaron así acoplando de forma plena, salvo excepciones, al concepto de «elite isleña», aun con toda la heterogeneidad de sus raíces.

Las capas medias y las capas populares cubanas: composición, crisis y modernización

Dentro de tal entramado, y más allá de las elites, así como lejos de analizar la sociedad cubana en tipologías estereotipadas que pudieran presentar graves dudas, ¿cuál fue la estructura esencial del resto de la población cubana en el período de estudio?, ¿qué consecuencias tuvieron las crisis expuestas dentro de dicho conjunto social? Con objeto de ofrecer una explicación más completa es necesario retomar lo referido durante algunos párrafos pretéritos, a fin de entender metodológicamente y de forma pormenorizada, los parámetros sociales de tan extensos colectivos demográficos. Para el caso de las capas medias, durante todo el período previo a 1914, su consolidación en función de la expansión del sector servicios en el marco urbano fue un fenómeno evidente y paulatino. En la fase comprendida entre 1914 y 1920 las capas medias urbanas no dejaron de crecer como sector social, esta vez impulsadas además en función de los grandes movimientos económicos coyunturales generados en la Isla al calor de los efectos de la Primera Guerra Mundial. No obstante, la naturaleza de tales estratos era muy heterogénea, si bien su principal registro laboral se asentaba en torno al ámbito de los servicios, esencialmente los del emporio económico que significaba La Habana¹⁸.

Dichas capas medias eran en general, por tanto, colectivos de personas muy vinculadas al marco de la ciudad, extendiéndose desde La Habana, como principal y muy diferenciado núcleo de concentración de dichos grupos, hacia centros como Santiago, Matanzas, Cárdenas o Camagüey. Y tal planteamiento siempre en una relación de inversa proporcionalidad —en su número y frecuencia— cada vez que nos acercamos a la población dependiente de las actividades rurales. Sin embargo, la expansión de las capas medias durante el período 1899-1920, por muy innovadora que fuese su presencia como conjunto social de nuevos usos, valores y formas de consumo, no debe apartarnos de una importante realidad que trataremos en

¹⁷ Al respecto, véase Archivo Nacional de Cuba (ANC), Sección de Consejo de Administración, legs. 75, 109, 702-703 y ss.

¹⁸ Para el análisis amplio consúltense los volúmenes de la *Guía directorio de la República de Cuba*, Barcelona, Bailly-Baillere-Riera Reunidos, SA, 1902/1920 (en Biblioteca Nacional de Madrid); y «*Censo de la República de Cuba*», La Habana, Direc. General del Censo, Imprenta El Siglo xx, 1919 (en Fondos de la Biblioteca Nacional «José Martí» de La Habana). Igualmente, FERRARA, Orestes: *Anuario estadístico de...*, op. cit., pp. 56-193; y ANC, La Habana, Sección de Consejo de Administración, legs. 75 y 109 completos.

breve y que conviene ya apuntar: la mayoría de la población isleña (el 65%) no pertenecía a las capas medias, sino a los estratos populares, cuya principal proporción se hallaba además ubicada en ocupaciones del ámbito agrario.

De otro lado, y a partir del propio fenómeno de la evolutiva modernización definida anteriormente, las capas medias urbanas de la Isla comenzaron a asumir durante el primer tercio del siglo xx modos de comportamiento, roles, usos y valores que, a su vez, empezaron también a diferenciar con gran radicalidad el mundo de la ciudad del mundo rural, si bien, dentro de dicho contexto rural, es posible percibir ciertos sectores específicos de capas medias, vinculados casi siempre al mediano propietario con acceso a los mercados urbanos. Empero, estos grupos se acabarían orientando, por propia emulación cultural, hacia los usos propios del ámbito de la ciudad. De este modo, nuevamente las formas del vestir, del empleo del tiempo laboral, del marco de las relaciones personales, del ámbito de la mujer, del contexto del ocio o del grado de sociabilidad en entornos públicos, e incluso el acceso a la información y a la alfabetización, respondían modo claro a los innovadores parámetros de la sociedad de masas en sus primeras etapas, al igual que en otras muchas zonas de América o Europa entre 1920 y 1930¹⁹. De hecho, el cinematógrafo, la utilización del transporte público electrificado, las comunicaciones telefónicas, los lugares de ocio común para nuevos bailes y ritmos musicales, los aludidos deportes, etc., hacían poco a poco de la ciudad cubana un ámbito muy cercano, en sus formas de vida, al de las propias ciudades del Sur de los Estados Unidos o de Florida.

Las capas medias isleñas eran así, en las primeras décadas del siglo, un mundo en transformación y en plena ebullición, aun si bien de frágil estructura ante el tipo de génesis patrimonial que las impulsaba desde las inestables raíces de la economía antillana.

No cabe duda que las crisis económicas de 1920-1922, 1925-1926 y de 1929-1934 les afectarían de lleno en dos líneas principalmente: la del encarecimiento de sus niveles de vida y la de una arriesgada tendencia hacia la proletarización. Si bien los precios de la mayoría de los productos se mantuvieron en Cuba desde 1899 en un nivel medio-alto, a partir de las crisis de 1920 y de 1925 experimentaron una notable alza que coincidió con el cierre de muchas empresas y los consecuentes despidos, panorama que se agravaría en específico sobre las capas medias de La Habana²⁰. Tras la etapa 1926-1928, de cierta estabilidad en cuanto a la relación precios-salarios, el fenómeno se repitió con mayor virulencia a raíz del Crac de

¹⁹ Al respecto, véase la obra de PÉREZ, Louis Jr.: *On Becoming Cuban: Identity, Nationality and Culture*, North Carolina, The University of North Carolina Press, 2008, pp. 165-218.

²⁰ Acerca de la sociedad y la política cubana de entonces, IBARRA CUESTA, Jorge: *Cuba: 1898-1921. Partidos políticos y clases sociales*, La Habana, Ed Ciencias Sociales, 1992, pp. 154-236.

1929, momento en que la proletarización de multitud de individuos de los estratos medios se mostró definitiva —llegando al 16% de la población—. Los sueldos más afectados históricamente durante las tres crisis fueron, en relación con este segmento social, aquellos que procedían de grandes empresas bancarias en quiebra, los de empresas de gestión portuaria, los de compañías de infraestructuras urbanas y los de sociedades especializadas en el monocultivo de productos para la exportación.

De otra parte, y como una cadena, cayeron también numerosos pequeños y medianos negocios, tanto entre 1921-1922 como entre 1925-1926 y 1929-1934, destacándose los pertenecientes a variados profesionales con cierto nivel adquisitivo oriundos del «mundo de los oficios». Pero si, proporcionalmente, el sector más frágil fueron dichas capas medias ante el cambio de la situación vital de sus individuos —con sus correspondientes derivaciones psicológicas, sociales, políticas y culturales—, el colectivo humano donde se acabó apoyando el peso de las diferentes crisis sería el amplio y también heterogéneo conjunto de las capas bajas, tanto rurales como urbanas.

En verdad, desde la etapa colonial existían en Cuba una serie de sub-estratos de las capas populares que se mantuvieron en un nivel endémico de miseria material a lo largo de las dos primeras décadas del siglo xx. Como es lógico, por herencia histórica desde el final de la esclavitud, y a consecuencia de sus graves carencias de alfabetización, la mayoría de dichos grupos sociales coincidían con población afro-cubana. Pero no acabarían solos, pues el coste de las grandes innovaciones de aquel tiempo desembocó también en la inadaptación al sistema de cientos de trabajadores mal cualificados de origen europeo, acercando a muchos de ellos hacia el límite de la indigencia. Ya antes de las crisis, y a la par que crecían las grandes mansiones habaneras y que la capa media se desarrollaba social y culturalmente en el centro de la capital, a lo largo de los arrabales de la gran ciudad cubana, o en las inmediaciones del puerto, terminaron asentándose un buen número de los hijos de esta bolsa de pobreza por debajo del nivel medio de subsistencia. La quiebra de 1920 desquició aún más aquel mundo, convirtiéndose sus componentes también en rápido objetivo de delincuencia y represión, situación agudizada en 1925. Por supuesto, la crisis de 1929 supuso el incremento acelerado de semejante acontecer.

Sin embargo, durante el período previo a la crisis económica de 1920, la mayor parte de las capas trabajadoras urbanas y rurales con unos mínimos de cualificación —en específico aquellos grupos del agro más cercanos a las nuevas grandes centrales azucareras— se beneficiaron de la amplia situación de demanda de puestos de trabajo generada por el impulso de la aludida modernización empresarial, existiendo un mercado laboral con un extenso grado de flexibilidad a lo largo de aquel tiempo si lo comparamos con, de nuevo, otras áreas de América Latina. Lo mismo acontecería en superior escala entre 1923 y 1925 y entre 1926 y 1929. Empero, tal tesitura redundó también en una consecuencia obvia sobre las formas productivas

cubanas y sobre la misma estructura económica: si en las etapas bonancibles hubo amplitud de puestos de trabajo, de mayor o menor duración temporal, ante dicha flexibilidad del mercado laboral los sueldos serían proporcionalmente bajos o muy bajos con respecto a los enormes beneficios de las empresas. El reparto social de la riqueza sufriría, en este caso, un estrechamiento económico muy similar al de otras áreas de América y de Europa, circunstancia que se agudizó desde el comienzo de la Primera Guerra Mundial y el crecimiento de los beneficios empresariales. La modernización acelerada acabó así teniendo graves costes sociales, siendo el caso igualmente de otras áreas trasatlánticas muy vinculadas a Cuba, como la propia España de entonces²¹.

Paralelamente, hemos de hacer notar que entre 1899 y 1920 se inició en Cuba la consolidación de nuevas tipologías de trabajadores ante la diversificación de las formas laborales introducidas por dicha modernización, tipologías que en último término no sólo fueron numerosas sino que además se mostraron como decisivas en lo político y en lo sociológico para establecer un nuevo perfil laboral en la Isla a lo largo de las tres primeras décadas del xx. Con motivo de ello, se terminaría sustentando no sólo un renovado y vasto movimiento obrero, sino también, y en función de la transformación de gran cantidad de valores colectivos, el propio fenómeno del desarrollo de la sociedad de masas —en virtud del concepto de «movimientos políticos de masas»—. Dichos sectores del proletariado isleño, tanto en lo rural como en lo urbano, fueron principales protagonistas de los primeros grandes conflictos laborales que se iniciaron al calor de la paulatina radicalización en la diferencia entre salarios y beneficios. Dichas cuestiones se hicieron palpables durante las sucesivas huelgas de 1917, 1918 y 1919, las cuales mostraban un nítido preámbulo de la tesitura final de crisis en lo social y lo económico abierta a partir de 1920. Tras 1923, la situación de conflictividad se intentó contener artificialmente en función de los gobiernos impuestos por indicación de Washington, si bien las administraciones isleñas no pudieron impedir las reacciones sociales de 1925-1926. Entre 1927 y 1929 el panorama laboral pareció estabilizarse en comparación con el pasado, pero el colapso de la Bolsa de Nueva York —tan engarzado con La Habana— en otoño de 1929 disparó de nuevo el malestar obrero durante los años venideros. No sería para menos: las quiebras empresariales volvieron a sucederse, las suspensiones de pagos estuvieron al orden del día, el paro cundió en la mayoría

²¹ Sobre el contexto empresarial entre el xix y el xx y las implicaciones de las elites referidas, en AHN, Madrid, Secciones de Fomento y Ultramar, legs. 171, nº 41-47, 172, nº 17-20 y 934. Con respecto a los paralelismos entre España y Cuba dentro de las elites, cabe destacar a los Samá, los Suárez-Argudín o a Claudio López Bru. En relación con el devenir político de España en la época y la conexión en las capas populares, véase FORCADELL, Carlos: *Parlamentarismo y bolchevización. El movimiento obrero español, 1914-1918*, Barcelona, Crítica, 1978, pp. 98-251; sobre el poder empresarial a ambos lados del Atlántico para esta época, en CABRERA, Mercedes y REY REGUILLO, Fernando: *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2000)*, Madrid, Taurus, 2002, pp. 127-149.

de los sectores de la Gran Antilla y la relación precio-salario se descompensó como nunca²². La adaptación a la modernización se mostró entonces tanto como una cuestión de supervivencia, como motivo de un problema entre clases sociales.

Mención aparte merecen los colectivos afrocubanos de trabajadores con cierta cualificación —no incluidos en el subsector anterior de estadios mínimos—, en los que si bien fue observable una relativa mejoría entre 1899 y 1919, sin embargo sus niveles de vida dentro de las clases trabajadoras no llegaron nunca a los del conjunto del proletariado «blanco», sufriendo las peores consecuencias económicas tras los estrangulamientos surgidos entre 1920 y 1929. Aun cuando ciertos elementos minoritarios del sector afrocubano lograron incorporarse en estos períodos a ramos económicos propios de las capas medias desde el ámbito de las profesiones liberales, y sus porcentajes de alfabetización iniciaron un tenue crecimiento, no obstante, de forma genérica, los afrocubanos continuarían siendo el colectivo con mayor índice de necesidad y marginación en el horizonte insular²³.

En conjunto, y para los sectores de las capas populares, las consecuencias materiales más significativas de la primera gran crisis isleña se dieron especialmente entre 1920 y 1922, paralizándose un tanto entre 1923 y 1924, volviendo a radicalizarse entre 1925-1926 y entrando en un nuevo proceso de cierta estabilización hasta 1929. Es de indicar en ello que la subida al poder del presidente Gerardo Machado, en el año de 1925, se produjo fundamentalmente al hilo paulatino del auge de dicha conflictividad como efecto «no curado» de la quiebra de 1920 (Machado, en un principio, no abrigó constantes autoritarias; eso vino después, conforme la situación interna y exterior de la Gran Antilla se deterioró abiertamente, llevando además a cabo una política paulatina de nacionalismo-proteccionismo en cuanto a los productos isleños).

De este modo, las propias crisis de 1920, 1925 y de 1929 condujeron de manera respectiva al fortalecimiento de las organizaciones políticas de masas «desde abajo», con programas de actuación que rompían el esquema bipartidista asentado desde principios del xx (Partido Conservador y Partido Liberal), y donde a las reivindicaciones sociales se unía la búsqueda de una mayor parcela representativa. De la misma forma, tales grupos iniciaron una marcada reconexión con pretéritas aspiraciones nacionalistas, las cuales interrelacionaban movimientos de oposición intelectual con reformas sociales y con la desvinculación política de los Estados Unidos. Estas pautas es posible apreciarlas ya plenamente tras 1929, en función

²² *Memoria del Congreso Obrero de 1914*, citada por LE RIVEREND, Julio: *Historia económica de...*, *op. cit.*, p. 242. Para una visión más amplia, véase ARMAS, Ramón, LÓPEZ SEGRERA, Francisco y SÁNCHEZ OTERO, Germán: *Los partidos políticos burgueses en Cuba neocolonial, 1899-1952*, La Habana, Editorial Ciencias Sociales, 1985.

²³ DE LA FUENTE, Alejandro: *A Nation for All: Race, Inequality, and Politics in Twentieth-Century Cuba*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 2001, pp. 56-275.

de los objetivos del *Sindicato Nacional de Obreros de la Industria Azucarera* o de la *Confederación Obrera de Cuba*. Acerca de la consolidación de las fuerzas obreras cubanas, hemos de señalar, por último, los nacientes contactos, a partir de la crisis de 1920, entre corrientes políticas del ámbito urbano y del ámbito rural en el seno de la Gran Antilla. Así, semejante factor comenzó a interconectar desde lo político lo que desde lo económico era francamente dispar²⁴. A la par, con respecto a toda esta dinámica social, es también necesario advertir que el flujo de la emigración a Cuba, especialmente desde España, se aceleró a partir de 1922. Dicho flujo prácticamente duraría, con mayor o menor intensidad, hasta la Guerra Civil Española, poseyendo una evidente raigambre popular²⁵. Como consecuencia, entre 1922 y 1929 se incrementó también el fenómeno de concurrencia laboral entre capas bajas cubanas y emigrantes de los estratos populares españolas, si bien en esta ocasión el acoplamiento político entre unos grupos y otros fue mucho más frecuente por las adversas condiciones materiales que les afectaban. Más aún, es posible distinguir, durante gran parte de la década de los veinte, una clara incidencia de estrategias propias del contexto peninsular en los niveles de actuación política obrera dentro de la Isla —recordemos además que, entre 1923 y 1930, España estuvo bajo el control de la Dictadura de Primo de Rivera—. Así como viceversa: la influencia de la conflictividad popular cubana en la primera forja de importantes dirigentes obreros españoles de posterior peso en la Península durante los años treinta, incluyendo nuestra conflagración civil. Los casos de estos últimos serían, por ejemplo y entre otros, las trayectorias vitales del anarquista Buenaventura Durruti y del comunista Enrique Lister, emigrantes hacia Cuba durante el período en estudio, testigos de las revueltas isleñas de los años veinte y treinta y además luego, ya regresados a España y tras diversos periplos personales, destacados líderes de la denominada «resistencia antifascista»²⁶.

Epílogo: Cuba y la «sociedad de masas». Los vínculos atlánticos con España

Resulta indudable el asentamiento de la modernización social, cultural y económica en Cuba durante el primer tercio del siglo xx, por encima incluso de las crisis referidas, y ello especialmente en la vida cotidiana. De este modo, el aludido

²⁴ En DUMOULIN, John: «El primer desarrollo del movimiento obrero y la formación del proletariado en el sector azucarero. Cruces, 1886-1902», *Islas*, 48 (1974), pp. 3-66. También, DEL TORO GONZÁLEZ, Carlos: *Algunos aspectos económicos, sociales y políticos del movimiento obrero cubano (1933-1958)*, La Habana, Editorial Arte y Literatura, 1974, pp. 28-187.

²⁵ Véase NARANJO OROVIO, Consuelo: «La inmigración española y el movimiento obrero cubano, 1900-1925», en *Las raíces históricas del pueblo cubano* (I), Arbor, 547-548, Madrid, CSIC, 1990, pp. 217-240; y «La repatriación forzosa y las crisis económicas cubanas: 1921-1933», en *Hacer la América, un sueño continuado*, Arbor, 536-537, Madrid, CSIC, 1990, pp. 203-230.

²⁶ Sobre Durruti, véase PAZ, Abel: *Durruti en la revolución española*, Madrid, La Esfera de Los Libros, 2004. Sobre Lister, véase LISTER, Enrique: *Memorias de un luchador*, Madrid, G. del Toro, 1977.

uso del automóvil como «utilitario» por las crecientes capas medias desde 1919 —concretamente el definitivo modelo *Ford-T*—, la nueva lógica del consumo de productos a partir de 1923, el auge y organización del movimiento obrero en la Isla, esencialmente desde 1925, las nuevas formas de atuendo o de ocupar el tiempo de ocio a raíz del foco cultural que representó La Habana entre 1919 y 1945, el asentamiento de las salas de cine desde 1915, así como la expansión de los aparatos radiofónicos y del teléfono desde 1912 a 1930, a modo de útil privado o colectivo, evidenciaron en conjunto la auténtica aparición del siglo xx en el comportamiento común de la sociedad isleña. Se daba así entrada en la Isla a las directrices de la sociedad de masas a raíz de los grandes cambios gestados por la referida modernización, bien de manos norteamericanas, bien de manos propias.

Pero, además, en tales aspectos hemos de recalcar que las concomitancias entre Cuba y España ni fueron ajenas al proceso general de modernización y asentamiento de la sociedad de masas en el seno de la Gran Antilla, ni tampoco se deslindaron del flujo de continuidad entre las dos naciones en el marco social, la emigración o en el contexto económico, la permanencia de intereses empresariales de la Península en la Isla. Si bien Cuba entró antes que España en los cauces de la consolidación de usos y roles adscritos al marco de dicha sociedad de masas modernizadora por la propia influencia de los Estados Unidos, en relación a España el proceso no fue menor, encontrándonos de nuevo, a través del mundo de la emigración y de la conexión empresarial ultramarina, con un acontecer mutuo de influencias entre ciudades como Barcelona, La Coruña, Santander y La Habana a lo largo de los veinte y principios de los treinta. No olvidemos que durante estas décadas España, en lo social, estuvo más cerca de los núcleos de emigración americanos —La Habana, Buenos Aires o Montevideo— que del resto de Europa. Como es obvio, las crisis económicas de 1920, 1925 y 1929 no fueron ajenas a ello, concentrando intereses y diversificando inversiones trasatlánticas, pero también influyendo en España dentro de los cauces de la referida modernización desde pautas atlánticas, especialmente cubanas. De esta manera, la mentalidad de «la modernización» entró en muchas zonas de la costa peninsular española por medio antes del eco socio-económico latinoamericano que en función de la incidencia directa europea —quizás salvando París—. Por supuesto, el amplio y previo contacto de multitud de grandes urbes de Latinoamérica con personal empresarial, publicidad comercial o, directamente, desde el intercambio mercantil con los Estados Unidos y sus rápidas transformaciones, tuvieron mucho que ver en tales cuestiones.

Así, con respecto al caso antillano, el conducto de ideas, productos, usos y roles se filtró desde Nueva York a La Habana y desde La Habana a Barcelona, el Norte de España o Madrid. Evidentemente, dentro de semejante aluvión de novedades la Gran Antilla resultaría un punto de trascendencia entre ambos mundos: numerosos roles y valores de la nueva sociedad de masas americana y latinoamericana

se consumaron en dicho trasiego desde La Habana hacia España. Al respecto, el mundo «del indiano» terminaría manifestándose crucial, tesis que poco vista hasta ahora en el siglo xx por la presente historiografía en los usos y cambios materiales acontecidos durante la primera mitad del siglo xx en la Península. De esta forma, modos de venta masivos —grandes almacenes tipo *El Corte Inglés*—, electrificación de pueblos enteros de la Cornisa Cantábrica española —Comillas o gran parte del propio Santander—, nuevos diseños urbanísticos —como la *Gran Vía* de Madrid desde la iniciativa del cubano Conde de Peñalver—, formas de automoción —con el impulso embrionario de utilitarios y camiones *Ford* o *General Motors Co.*—, o nuevas salas de cine y ritmos culturales en Madrid y Barcelona, procedían abiertamente de La Habana. Y es que en Cuba, desde el contexto laboral con usos modernizados, hasta la utilización generalizada de electricidad o el asentamiento de formas empresariales y de ocio contemporáneas, terminaría revirtiendo directa o indirectamente, como parangón común, sobre muchos aspectos posteriores de la vida española desde el trayecto atlántico.

En puridad, La Habana se mostró entre el primer tercio de siglo xx y la mitad de tal centuria como una ciudad profundamente «occidental» —tanto para isleños urbanos como rurales—, y tal cualidad devengó, entre otras cosas, en la «exportación» de sus modos y formas hacia la Península²⁷. La influencia específica sobre el caso español de las vinculaciones con Latinoamérica y, muy concretamente, en lo referente a los amplios lazos existentes entonces con Cuba y su proceso de modernización y formación de la sociedad de masas, se convertirían por tanto en importante acicate, vía «contexto del indiano», para muchos de los grandes cambios de la población a este otro lado del Atlántico, se fuera consciente de ello o no.

En el crecimiento de la Gran Antilla durante el primer tercio del xx, las crisis económicas mostraron la potencia de un país comercialmente puntero, pero de economía poco diversificada. Sin embargo, y según los datos, dichas crisis también desembocaron en extensos reajustes económicos, sociales y culturales que acabarían acercando aún más a Cuba hacia los Estados Unidos y sus modos de progreso, revirtiendo tal circunstancia en el avance del fenómeno de la modernización social y cultural, así como en la consolidación de la referida sociedad de masas antillana. Y tal planteamiento, en función de todos los ámbitos sociales e históricos, desde las elites a las capas populares y, lo que es más novedoso, desde la orilla habanera del Océano hacia la vieja metrópoli española.

²⁷ Para las inversiones hispano-cubanas en España, AHN, Madrid, Secciones de Fomento y Ultramar, especialmente el legajo 172, nº 17-20.