

# EL DECAIMIENTO DE LA HACIENDA TRADICIONAL EN PONCE HACIA 1865 Y 1880

por *MARIA ISABEL BONNIN*

El tema de mi conferencia, "El decaimiento de la hacienda tradicional" en Ponce, es uno amplísimo y por lo mismo sólo deseo darles una visión general de algunas de las causas que propiciaron la ruina de muchos hacendados azucareros en la segunda mitad del Siglo XIX.

La formación inicial de la industria azucarera en Puerto Rico ha sido establecida entre los años 1815-1825. Durante estos años empezaron a llegar los integrantes que luego fueron, muchos de ellos, hacendados azucareros. Hasta esta fecha las producciones de azúcar y café crecieron paralelamente. A partir de 1825 hasta 1842 se dio la etapa de expansión acelerada. Se fundaron y consolidaron muchas haciendas, grandes y pequeñas, y la producción fue en ascenso. Las condiciones del mercado internacional eran estables y los precios buenos. De 1842 a 1849 se dieron los inicios del estancamiento. La prosperidad de la industria azucarera se vio interrumpida con la caída de los precios en 1840, fenómeno que continuó a todo lo largo del Siglo XIX. Los hacendados de la Isla pudieron salir temporalmente de esta crisis provocada por la baja del precio del azúcar aumentando los niveles de producción y mediante una reorganización del trabajo, en particular mediante la implantación del "régimen de la libreta." Aunque el "régimen de la libreta" no dio los resultados esperados a corto plazo, tal vez ayudó a mitigar la crisis de la década del '50 en el azúcar.

La situación de la industria azucarera puertorriqueña continuó agravándose a medida que seguía avanzando el siglo, aunque la producción iba aumentando de año en año la situación en los mercados azucareros internacionales empeoraban cada vez más la suerte del azúcar moscabada. A partir de la década del '60 en Europa, el azúcar moscabada perdió terreno ante el azúcar de remolacha. La industria azucarera puertorriqueña se vio seriamente afectada por la aparición de este nuevo competidor. La industria del azúcar de remolacha apareció en Europa a principios del Siglo XIX como consecuencia del bloqueo continental sufrido por Europa por las guerras napoleónicas. Para luego de terminada la guerra y de

la caída de Napoleón, la industria de remolacha se debilitó. No fue hasta la segunda mitad del Siglo XIX que reapareció nuevamente, siendo los principales productores Francia, Alemania, Austria, Bélgica y Rusia. La razón para el resurgimiento de la azúcar de remolacha se debió a la crisis agrícola sufrida en Europa por la declinación de los precios de granos, en especial del trigo. Esto creó las condiciones necesarias para la expansión de la industria de remolacha.

Otros factores que contribuyeron al desarrollo de la industria de remolacha en la segunda mitad del Siglo XIX, fueron la abolición de la esclavitud en las colonias británicas en 1833 y en las colonias francesas en 1848. Además, el azúcar de ultramar pagaba altos derechos de importación; sin embargo, el azúcar doméstica de remolacha en su primera etapa de desarrollo fue libre de impuestos. Aunque a partir de 1840 los industriales remolacheros tuvieron que empezar a pagar impuestos por el azúcar de remolacha, éstos eran muchos más bajos que los impuestos a la azúcar de ultramar.

Algunos investigadores de la industria de remolacha han señalado que su rápido progreso tecnológico empezó a desplazar el azúcar de caña de los mercados domésticos de Europa y se extendió a otros lugares de Europa no productores de azúcar de remolacha y a otros países como Canadá, Estados Unidos, India y Japón. A partir de 1863 los países productores de la azúcar de remolacha en Europa, empezaron a producir más de lo necesario para el consumo interno del país. Por esta razón, a partir de esta fecha los industriales remolacheros compitieron por otros mercados dónde colocar su excelente de producción, al mismo tiempo que el azúcar de remolacha se imponía por su calidad superior. Esta empezó a determinar el precio de la azúcar mundial. Sin embargo, la competencia causada por los industriales remolacheros europeos a la industria azucarera puertorriqueña no fue de mercados. Nuestros principales compradores continuaron comprando nuestra azúcar; el gran reto que planteó la industria de remolacha a la de la caña fue el avance tecnológico experimentado en la elaboración del producto. La tecnología utilizada para la elaboración de la azúcar de remolacha era mucho más refinada y por lo tanto salía un producto mucho mejor terminado y elaborado, a diferencia del azúcar producida en Puerto Rico y en casi todo el Caribe, que era un producto crudo semielaborado. Además, nuestra azúcar dependía de

la refinería en los centros metropolitanos. Esto encarecía mucho más el producto.

Al mismo tiempo que el azúcar de remolacha se imponía por su calidad superior, empezó a determinar el precio del azúcar mundial; esta situación hizo bajar mucho más el precio del azúcar moscabada a nivel internacional. Ante la caída de los precios de la azúcar moscabada, los hacendados azucareros puertorriqueños se vieron en la dura necesidad de tener que producir más, mejor y más barato. Esto significaba tener que modernizar la maquinaria ya existente para aumentar la calidad y el valor del producto; al mismo tiempo implicaba la transformación de la estructura de producción de la hacienda tradicional.

Por otro lado, a partir de la década del '60, el sistema imperante de tarifas de importación del azúcar de los diferentes países compradores de nuestra azúcar fue modificado. Ante la aparición de una azúcar mejor elaborada por tecnología moderna los hacendados sabían que tenían que hacer frente a su nuevo competidor mediante la implantación de nueva maquinaria o aceptar su posición descendiente y total desaparición como productores azucareros. Muchos de estos conocían las innovaciones técnicas disponibles en el mercado.

Para 1870 el 20 por ciento de las haciendas azucareras en Puerto Rico habían sustituido la fuerza motriz de los trapiches con vapor y habían adquirido los molinos más modernos fabricados en Europa y los Estados Unidos.

Muchos de los hacendados azucareros de la zona Sur de la isla se dieron a la tarea de instalar máquinas de vapor en sus haciendas. Es significativo que en el caso de la ciudad de Ponce sólo el 36 por ciento tuviera molinos de vapor, tomando en consideración que Ponce se encontraba como la segunda ciudad de mayor producción azucarera en Puerto Rico para 1866. Sin embargo, es un gran incremento en comparación a años anteriores. Para 1845, Ponce contaba con 86 haciendas azucareras de las cuales 75 eran movidas por bueyes, 5 por agua y solo 6 por vapor. El vapor como fuerza motriz ofreció una serie de ventajas. Desplazaba a las tareas de campo los bueyes que movían los antiguos trapiches, ahorraba mano de obra, trituraba más caña en menos tiempo y extraía hasta un 70 por ciento del jugo a la caña y permitía continuar las otras etapas de elaboración con los métodos e instrumentos tradicionales.

Para 1877, el 51.08 por ciento de las haciendas azucareras en Puerto Rico estaban funcionando con máquinas de vapor; el 47.02 por ciento, con trapiches de bueyes y sólo el 1.19 por ciento con molinos de agua. Es evidente que los productores azucareros de la isla trataron de mecanizar sus haciendas para poderse subsistir y mantenerse en su status social. Al mismo tiempo que los hacendados cambiaban su maquinaria éstos empezaron a elaborar más cantidad de azúcar, lo que requería aumentar la superficie de tierras en cultivo. En el caso de las haciendas azucareras de la zona Sur de la isla, notamos un gran incremento en terrenos cultivados de caña de azúcar. Extender las áreas de cultivo suponía disponer de mayor agua para regadío y la construcción de represas y canales para conducirla hasta su destino. Al mismo tiempo, la zona Sur de la Isla estaba sufriendo una época de gran sequía. Se hacía imperiosa la construcción de canales de regadío para llevar a cabo la cosecha. El gobierno español cooperó en esta materia con los productores de la Isla, concediendo por Real Cédula de 1853 el privilegio de no tener que pagar contribución por diez años a los que tuvieran o construyeran canales de riego. Estos hacendados azucareros sólo tendrían que pagar las contribuciones que adeudaran de años anteriores. Por Real Cédula del 21 de mayo de 1862 este privilegio se extendió a la contribución municipal.

Por otro lado, se abolió la esclavitud en la isla en marzo de 1873. Este suceso creó desbalance y desequilibrio en las formas de producción. Además, los hacendados pensaban hacer mejoras técnicas con el dinero recibido por la indemnización, pero ésta tardó en liquidarse desde el 1873 hasta 1890.

Ante esta situación el hacendado necesitaba capital disponible para hacer frente a estos fenómenos. En la Isla no existían instituciones bancarias en esta época y la poca moneda que había en Puerto Rico estaba mayormente en manos de los comerciantes que controlaban el tráfico de importación y exportación. El productor azucarero no tuvo otra alternativa que recurrir a los comerciantes para que le prestaran el dinero necesario para hacer mejoras técnicas, comprar maquinarias, pagar sueldos de mayordomo, mantener la mano de obra esclava y libre, obtener instrumentos de labranza y para que el hacendado y su familia pudieran susistir hasta terminada la cosecha. También el comerciante pagaba las contribuciones reales y municipales, las deudas con los antiguos acreedores y hasta la construcción de caminos nuevos para la

conducción de los frutos. A este tipo de préstamo se le conoció con el nombre de "contrato de refacción".

En Puerto Rico durante la segunda mitad del Siglo XIX se utilizaron dos tipos de préstamos: préstamos en efectivo con plazos de vencimiento muy cortos y los contratos de refacción. El primero, consistía en un acuerdo entre el solicitante y el prestamista, donde el acreedor entregaba dinero líquido al solicitante. En éste se estipulaba el período de vencimiento y el interés que acumularía dicho dinero. El contrato de refacción era un tipo de acuerdo más sofisticado que sólo era utilizado por los productores agrícolas.

Los contratos de refacción solían tener términos de un año de duración, aunque en ocasiones eran por varios años. En éste el prestamista se comprometía a entregar una suma de dinero en efectivo semanalmente al productor. Por lo general, variaba la cantidad en época de cosecha y zafra oscilando entre \$90 y \$500 semanales. El refaccionista suministraría todas las provisiones que necesitara el hacendado durante ese año como los artículos de primera necesidad para la alimentación de los esclavos, además, todas las herramientas, bueyes, tablas, semillas, ropa para esclavos, etc. Estos artículos tenían que ser comprados en el almacén del comerciante refaccionista. El prestamista tenía que pagar todas las reparaciones que surgieran en la maquinaria en ese año, canales de regadío o la compra de nueva maquinaria mediante previo acuerdo; los bocoyes vacíos tenían que ser comprados en el almacén del comerciante refaccionista.

A cambio de estas concesiones de dinero y materiales por el refaccionista, el hacendado tenía que entregar todo lo producido en la cosecha de ese año como forma de pago. El producto elaborado era vendido por el comerciante al precio corriente en la plaza para cubrir la deuda contraída. El comerciante a su vez, cobraba el 2.5 por ciento de comisión por la venta de productos. Encontramos muy pocos casos en donde el hacendado podía vender su cosecha sin intermediario. En esas ocasiones existían lazos de sangre o comerciales entre el producto y el prestamista. Como garantía de pago, el hacendado hipotecaba sus frutos y en algunos casos se le exigía que hipotecase también su hacienda.

Si concluida la cosecha el hacendado no podía satisfacer su deuda con lo producido en el año, por lo regular extendían el contrato de refacción por un año más y así sucesivamente. En caso de que ambos no quisieran continuar el contrato, el hacendado tenía

que hipotecar su hacienda a favor del prestamista y comprometerse a pagarle con los frutos de la próxima cosecha. Si el hacendado contraía otro contrato con otra persona, cosa que ocurría frecuentemente, el nuevo refaccionista pagaría la cantidad adeudada al antiguo o se estipulaba en el contrato que los primeros azúcares producidos corresponderían al antiguo refaccionista. Por lo regular la deuda contraída por el hacendado, no podía ser pagada por el productor con lo producido en el año; éste fenómeno acrecentaba la dependencia del hacendado con su refaccionista, hasta el punto que el hacendado tenía que ceder su hacienda al prestamista.

Esta situación se agravó aún más cuando el gobierno español abolió finalmente el privilegio de ingenio en 1865. Antes de 1865, los comerciantes prestamistas no podían embargar las haciendas azucareras que le debían grandes sumas de dinero por un real decreto que se remonta al Siglo XVI. Este decreto establecía que se prohibía el embargo de hacienda por deuda y estipulaba que sólo las cosechas podían ser hipotecadas. Según el privilegio de ingenio los prestamistas podían cobrar sus deudas con las cosechas del productor endeudado siempre y cuando estuviera separado lo suficiente para cubrir sus necesidades personales y lo suficiente para asegurar que la hacienda continuara en producción. El 2 de abril de 1852, se aprobó una real cédula donde se abolió este privilegio. Esta cédula dió un plazo de trece años más de gracia a los hacendados, pero a partir de 1865 fue abolido completamente.

Sin duda alguna la abolición de este privilegio trajo consecuencias desastrosas a los hacendados azucareros en la Isla. Sumado a esto las prestaciones de dinero y materiales por contratos de refacción devengaban intereses del 12 al 18 por ciento anual. Mientras tanto, un comerciante podía obtener dinero prestado en los Estados Unidos o Europa al cuatro o siete por ciento anual.

Para poner en perspectiva si estos intereses eran usurarios o no tenemos que remontarnos a la situación monetaria internacional en aquella época. A simple vista se puede pensar que la caída de los precios de los decenios de 1870 y de 1880 fueron ocasionados por influencias monetarias ligadas a la oferta de oro, pero esto no fue así. Al contrario, la caída de los precios fue la consecuencia natural de la caída de costos que los cambios técnicos de los últimos años había producido. Por lo tanto, las tasas de interés fueron excepcionalmente bajas a lo largo de la década de 1870. Para el comerciante el refaccionismo era doble negocio. Por un lado, sus

productos de almacén tenían una salida segura al mercado, al hacendado tener que tomar prestado todo lo necesario para el mantenimiento de su mano de obra, además del material necesario para el fomento de su hacienda. Al mismo tiempo estos préstamos en mercancías y metálico acumulaban intereses usurarios del 12 al 18 por ciento anual, aumentando la ganancia del comerciante. Así mismo el comerciante tenía productos seguros para la exportación y venta, cobrando a su vez una comisión de 2.5 por ciento sobre el valor total.

Al parar casi toda la producción a manos del comerciante prestamista, éste vendía la azúcar en los mercados internacionales recibiendo a cambio una moneda más estable y menos devaluada que la de la Isla. Por otro lado, al actuar como intermediario de los frutos producidos en la Isla, el comerciante tuvo la oportunidad de establecer vínculos comerciales y financieros con los centros metropolitanos. En los modos de producción pre-capitalista, el capital mercantil constituía la forma predominante del capital. Los comerciantes acumulaban más dinero del que conseguían invertir en sus propios negocios. Por esta razón los comerciantes pasaron a ser los mayores prestamistas de los hacendados azucareros. Sin embargo, otros prestamistas eran profesionales como abogados, procuradores o escribanos y alguno que otro agricultor.

La mayoría de los contratos de refacción estaban en manos de los comerciantes en Puerto Rico. En un período de 11 años encontramos 46 personas refaccionando hacendados de los cuales 39 de ellos estaban dedicados al comercio para un 85 por ciento. Gran parte de estos comerciantes tenían sociedades mercantiles compuestas por varios comerciantes dedicados, por lo regular, a la misma rama de comercio. Estas sociedades por lo regular, se dedicaban al comercio al por mayor y al detal y a la importación y exportación de frutos y víveres.

Muchos de estos comerciantes también se encontraban entre los mayores contribuyentes por riqueza territorial de todo Puerto Rico. De una lista de 50 encontramos a 7 de estos comerciantes refaccionistas; además, encontramos entre los mayores contribuyentes de riqueza comercial e industrial a dos de los comerciantes refaccionistas. El 40 por ciento de estos comerciantes refaccionistas estaban también involucrados en la producción azucarera. La combinación de estas dos profesiones le ofrecía al comerciante hacendado una posición privilegiada. Por un lado el comerciante

podía suplirse las mercancías y todo aquello que necesitase para el fomento de su hacienda de su almacén, sin tener que pagar interés alguno, saliéndole todo al costo. Además, el mismo exportaba su fruto sin depender de ningún comerciante que bajara la ganancia de su producción. Este comerciante daba prioridad a la venta de su fruto en el mercado internacional, dejando en segundo plano las producciones de otros hacendados a quien el comerciante le servía de intermediario.

Muchos de estos comerciantes refaccionistas ocuparon puestos administrativos en el gobierno insular. Este hecho es muy significativo. Por un lado, nos demuestra que además de tener poder económico también tenían poder político. Los miembros del ayuntamiento inspeccionaban cada una de las ramas administrativas y de policía; al mismo tiempo nombraban a los que formaban parte de las diferentes juntas del gobierno como la Junta de Comercio e Industria, la de Instrucción, las comisiones para formar las planillas de riquezas, etc. Estos a su vez tenían en sus manos la legislación a nivel municipal y trataban de obtener disposiciones oficiales acordes a sus intereses personales y económicos. En este foro es donde se discutían los problemas más apremiantes, tanto en materia económica, política, como social. Estos hacían estudios por medios de comisiones de los diferentes problemas y luego aconsejaban al gobernador de la Isla de la acción que se debería llevar a cabo.

Debido al cambio constante de gobernadores en la Isla, éstos desconocían los verdaderos problemas y los miembros del ayuntamiento podían muy bien manipular las impresiones del gobernador. Los comerciantes prestamistas ocuparon casi todos los puestos políticos y administrativos en Ponce para esta época. Controlaban el ayuntamiento de Ponce, la Junta Jurisdiccional de Agricultura, Industria y Comercio, la Junta de Formación de las Planillas Riquezas Agrícolas industrial, comercial, urbana y pecuaria. El puesto de Alcalde de Ponce de 1871-1875 fue ocupado por cuatro comerciantes refaccionistas.

También encontramos a otro comerciante refaccionista ocupando el puesto de administrador de la aduana municipal. Este puesto era clave en la economía de Puerto Rico en el Siglo XIX dado que los aranceles constituían la base de los ingresos del estado. En el caso de la aduana de Ponce, fueron muchas las quejas sobre el

mal funcionamiento de ella y de la gran cantidad de contrabando que se producía allí.

En septiembre de 1869, el Gobernador Sanz, creó unas comisiones de comerciantes para vigilar las operaciones de las aduanas de Puerto Rico. Su propósito era evitar la defraudación y el contrabando en las aduanas. Los nombramientos para esta misión fueron hechos por el Intendente General de Hacienda Pública a propuesta de los corregidores o alcaldes, miembros a su vez del ayuntamiento. Se designaron a 26 personas dedicadas al comercio en las siguientes ramas: almacenistas y comisionistas, merceros, quincalleros, ferreteros y detallistas. El tiempo de servicio sería de dos meses. De las 26 personas escogidas para vigilar las operaciones de exportación e importación de frutos por la aduana de Ponce en la rama de almacenista y comisionista, 18 eran comerciantes refaccionistas para un 69.23 por ciento. En la rama de merceros encontramos a 10 comerciantes refaccionistas, y en la de detallista a tres. No encontramos a ningún refaccionado en las comisiones de vigilancia.

Pero las comisiones fracasaron porque el problema persistió. Así lo testifica las cartas del Gobernador Sanz al Ministerio de Ultramar en 1874. Cito, "Por la aduana de Ponce está introducido, según consta en registro, un excesivo número de envases de azúcar cuando no exporta arriba de 25,000 a 30,000 bocoyes, cuyos envases todavía piden a esta capital los propietarios por no haber allí lo suficiente."

Este hecho no es de extrañar; ya se ha señalado anteriormente que los comerciantes refaccionistas eran los intermediarios en la mayoría de las ocasiones en la exportación de los frutos. Al mismo tiempo, éstos controlaban la vigilancia de las transacciones en la aduana. No sorprende que éstos no reportaran las cantidades exactas de frutos importados y exportados para no pagar tantos derechos arancelarios. En este hecho se manifiesta claramente otras de las ventajas de este grupo económico en la isla durante el último tercio del siglo XIX.

También hallamos a varios comerciantes refaccionistas como agentes consulares de diferentes países en Ponce. Jorge Diechers, el mayor refaccionista para la época estudiada, era cónsul de Prusia en San Juan y de Alemania en Ponce. Eduardo Oppenheimer era agente consular de los Estados Unidos e Italia en Ponce. Como se ha podido observar, gran parte de lo puestos políticos a nivel de admi-

nistración municipal estaban ocupados por comerciantes refaccionistas. Esto nos demuestra que no tan sólo gozaban de un gran poder económico, sino también político.

La determinación del origen étnico de este grupo social en Puerto Rico, tiene como propósito romper con el mito de que tanto la política como la economía giraban en torno al conflicto entre puertorriqueños y peninsulares. En el caso de la ciudad de Ponce, encontramos tanto puertorriqueños, peninsulares, como extranjeros, luchando por causas comunes; la razón que los unía no era su origen patrio, sino sus intereses económicos. Pude identificar la nacionalidad del 72 por ciento de los comerciantes refaccionistas; de estos había 13 peninsulares, 5 extranjeros y 10 puertorriqueños. De acuerdo a esta información no se puede concebir las luchas políticas y económicas únicamente por el origen étnico de los participantes, sino como una lucha de clase o de capa dentro de una misma clase.

A diferencia de los comerciantes y profesionales refaccionistas, los hacendados refaccionados casi no ocuparon ningún puesto político o administrativo en la Isla, en comparación con sus prestamistas. Este hecho los imposibilita de tener una digna representación en los foros donde se discutían los diferentes problemas del país.

A medida que pasaban los años en la década del '70 del siglo XIX, la producción azucarera en Ponce descendió. Como consecuencia de esto las refacciones de los hacendados también aumentaron. Los hacendados azucareros achacaban dicha crisis a la sequía, a los bajos precios del azúcar en el mercado internacional y a la abolición de la esclavitud. Entre 1865 a 1875 existían en Ponce 59 haciendas azucareras, de las cuales 44 de ellas estaban refaccionadas para un total de 75 por ciento. Una gran parte de estos hacendados se refaccionaban una y otra vez, aumentando su deuda y dependencia con su refaccionista. Pero al mismo tiempo hubo muchos hacendados que sólo se refaccionaron una vez. El número de refacciones de un hacendado no determinaba su endeudamiento. Hubo casos en que hacendados azucareros refaccionados por un año contrajeron enormes deudas. Por ejemplo, Luz Engracia Basanta fue refaccionada por Diechers & Co. por un año en sus dos haciendas azucareras, La Muñiz y El Parnaso. Al año de estar refaccionada tuvo que vender sus haciendas a sus refaccionistas por deudas ascendentes a \$30,109.

Al comparar las haciendas refaccionadas y su acumulación de deudas con el volumen de producción, encontramos que no había relación entre la cantidad producida de azúcar o el tamaño de la hacienda con los préstamos contraídos. Tampoco encontramos una relación directa fuerte entre volumen de producción y pérdidas de hacienda, pero se podría decir que los medianos agricultores fueron los más afectados por la crisis. Es significativo el hecho de que entre los pequeños productores no se diera ningún caso de pérdida de hacienda por deudas refaccionarias. Más del doble de los hacendados refaccionados se tuvieron que refaccionar por varios años consecutivos. La tendencia observada entre éstos, fue que la deuda aumentaba al doble o al triple por cada año de refacción. Este hecho nos demuestra que la queja de los agricultores sobre la difícil rentabilidad del azúcar en esos momentos era cierta. Informes de 1876 de la dirección general de hacienda demostraban esta realidad; este informe decía que el costo de un quintal de azúcar en Puerto Rico para 1876 era de \$8.24. Mientras que el precio de un quintal de azúcar en 1876 en el mercado internacional era de \$4.00.

La tendencia observada entre los hacendados que se refaccionaron por años consecutivos, fue que la deuda aumentaba el doble o el triple por cada año de refacción, sin contar con lo que le pagaba el hacendado a su acreedor por lo producido en la cosecha. Nueve hacendados azucareros tuvieron que vender sus haciendas por verse imposibilitados de saldar sus deudas con el refaccionista. Cuatro de estos hacendados perdieron sus haciendas por embargos ejecutados por el prestamista; la mayoría de estas pérdidas de hacienda se llevaron a cabo entre 1871 a 1875. Sólo dos hacendados perdieron sus posesiones azucareras en 1867 y en 1869.

Como hemos visto anteriormente, muchos hacendados azucareros sucumbieron ante la crisis azucarera. Esta situación se fue agravando a medida que pasaban los años. Muchos de los hacendados azucareros invirtieron dinero en nueva maquinaria y canales de regadío, pero estas mejoras no los salvaron de la catástrofe. La implementación de máquinas de vapor y canales de regadío sólo les ayudó a aumentar su producción, pero no a mejorar el producto. Por otro lado, los préstamos que contrajeron con los refaccionistas para hacer mejoras técnicas y para llevar a cabo la cosecha acumulaban intereses altísimos dificultando aún más la obtención de ganancial. Además, ya se demostró cómo la producción de azúcar no era rentable. El costo de producción, elaboración y los diferentes

impuestos que tenían que pagar, doblaba el valor del azúcar en el mercado internacional.

El hacendado se dio ante un callejón sin salida y pocos fueron los hacendados que subsistieron a la crisis. De 86 haciendas azucareras que existían en Ponce para 1845, sólo subsistieron 22 para 1886. Algunos hacendados ponceanos subsistieron para finales del Siglo XIX como productores azucareros. Esos fueron: Juan Serrallés, José Galar, los señores Saurí, Miguel y Hortencia Rivas y Sebastián Plajas entre otros. Todos ellos convirtieron sus haciendas en centrales azucareras. Es significativo que tres de ellos estuvieran dedicados al comercio y fueron refaccionistas para la década del '60 y '70 en Ponce.

Así vemos cómo una pequeña parte de los hacendados azucareros de Ponce pudieron subsistir a la crisis azucarera. Por lo regular, estos fueron productores que siempre gozaron de solvencia económica y que fueron refaccionistas, pero nunca prestaron grandes cantidades de dinero. Suponemos que su cautela los ayudó a subsistir a diferencia de los grandes refaccionistas de la década de los '70, la mayor parte de los cuales quebraron.

El refaccionismo podía significar la riqueza para el comerciante, mientras que para el hacendado aseguraba su ruina, pero paradójicamente el comerciante no fue inmune al fracaso, pues en época de crisis muchos refaccionistas corrieron la misma suerte de sus clientes subordinados.

Los grandes comerciantes prestamistas, aunque ocupaban la jerarquía social más alta en la Isla, no se escaparon de la gran crisis económica que azotaba la Isla. En una época donde los precios del azúcar descendían, los comerciantes seguían cobrando intereses usurarios a los productores azucareros, imposibilitando a éstos de pagar a sus prestamistas. Los comerciantes empezaron a recibir el pago de sus deudas en tierra, por lo regular, en terrenos en muy mal estado. El comerciante tendió a vender estas haciendas recibidas lo más pronto posible, pero muchas veces la venta no fue fácil por el mal estado en que se encontraban. Otras veces el comerciante deseó convertirse en productor azucarero sin contar con el capital suficiente para atender ambas ramas a las que se quería dedicar comercio y producción azucarera. Esta ambición, la imposibilidad de los hacendados de pagar sus deudas, llevó a la ruina a muchos grandes y pequeños comerciantes refaccionistas

demostrándonos la vulnerabilidad de las fortunas comerciales en la Isla y más aún de los capitales de los hacendados azucareros.

La gran mayoría de los grandes comerciantes refaccionistas de la década del '60 y '70 dejaron de serlo para finales de 1880. Estos prestamistas por lo general se convirtieron a su vez en hacendados azucareros al recibir las haciendas de sus deudores. La tendencia encontrada entre las quiebras de las firmas con mercantiles refaccionistas fue que éstas se daban entre los que tenían haciendas azucareras al mismo tiempo, a diferencia de aquellas sociedades mercantiles que se mantuvieron en la rama de comercio solamente. De diez grandes firmas mercantiles refaccionistas fracasaron el 70 por ciento de ellas. Los supervisores no estuvieron involucrados en la producción azucarera con excepción del caso de Juan Cortada. Cortada tuvo que vender tres de sus cinco haciendas azucareras a su hermano Ramón para salir hacia adelante de la crisis económica en que se encontraba. Al mismo tiempo se retiró de otra sociedad mercantil en que era socio comanditario con un capital de \$25,000, además que contaba con la ayuda y el capital de su hermano Ramón que estaba considerado como una de las personas más solventes de la ciudad de Ponce. Por estas razones Juan Cortada afrontó la crisis financiera en que se encontraba, pudiendo seguir en la rama de comercio a que se dedicaba.

Las quiebras también se dieron entre las pequeñas sociedades mercantiles refaccionistas. De éstas, el 60 por ciento de ellas fracasaron, subsistiendo sólo el 40 por ciento. Entre los supervivientes no encontramos a ninguna involucrada en la producción azucarera.

En esta conferencia sólo hablé de un aspecto del endeudamiento de los hacendados azucareros: los préstamos de refacción. Otros hacendados también contrajeron préstamos en dinero en efectivo. Creemos que si se estudia este último tipo de préstamo el resultado sería el mismo. La posición dependiente de los productores azucareros frente a los comerciantes era rotunda; esto a su vez nos confirma que el sistema de hacienda existente en el Siglo XIX en Puerto Rico no era una unidad autosuficiente. Estos hechos también desmienten la creencia de que los hacendados azucareros tenían una posición hegemónica social ascendente en la sociedad de la Isla.