

DINÁMICA EMPRESARIAL DE LOS CAPITALES HISPANO-CUBANOS*

Alejandro García Álvarez

Las inversiones y los inversionistas correspondientes al capital doméstico con predominio hispano-cubano estuvieron enmarcados en un sector formado al amparo del dominio colonial español, que hasta su declive a partir de 1930 mantuvo una importante cuota de poder económico e influencia política en la república. Ese sector participó en el proceso de modernización de la industria cubana desde las décadas finales del siglo XIX. A diferencia de las otras entidades controladas por capitalistas extranjeros que operaban de manera estable en la isla, los centros encargados de dirigir la gestión empresarial de las entidades hispano-cubanas estuvieron domiciliados en el país y se encontraban sólidamente arraigados en el territorio y en la sociedad cubanas, formando parte de su identidad cultural a escala nacional, regional o local. El presente artículo examina las características y peculiaridades de este capital y su evolución.

Palabras claves: capital hispano-cubano, empresarios, empresas, historia económica, Cuba

The predominantly Spanish-Cuban investments and investors in domestic capital were part of a sector formed under Spanish colonial dominance, which until its decadence from 1930 held a great deal of economic power and political influence in the republic. This sector participated in the process of modernizing Cuban industry from the later de-

* Trabajo realizado en el Instituto de Historia, CSIC, durante la estancia en régimen de año sabático (Secretaría de Estado de Educación y Universidades: SAB2000-0330). Esta investigación se enmarca en el proyecto "Más allá del azúcar. La economía colonial cubana en el último tercio del siglo XIX, (Crecimiento, estructura y relaciones con España): CEHI7/02, (Centro de Estudios Hispánicos e Iberoamericanos, Fundación Carolina).

caes of the 19th century. Unlike other entities controlled by foreign capitalists which were run as stable businesses on the island, the centers entrusted with supervising business management of the Spanish-Cuban concerns were domiciled in the country itself and were solidly rooted in the territory and society of Cuba, forming part of its cultural identity on a national, regional or local scale. This article looks into the characteristics and peculiarities of this capital and its evolution.

Keywords: Hispano-Cuban capital, businessmen, business, economic history, Cuba

El que Cuba hubiera sido durante cuatro siglos una colonia española fue determinante para que dentro de aquel diverso conjunto migratorio que integraba su población predominaran los súbditos españoles, no tan sólo durante los años de dominación colonial, sino también durante las tres primeras décadas de la República. Militares, clérigos, funcionarios, comerciantes, campesinos, intelectuales, técnicos, artesanos y también desplazados por las frecuentes crisis del sistema de explotación y opresión prevaleciente en sus regiones de origen, se embarcaron hacia América con diversas posibilidades de éxito en busca de mejores oportunidades para vivir. En este sentido fue Cuba uno de los destinos privilegiados por este tráfico de personas desde España hacia América. A partir de este intenso movimiento humano se formaron, tanto el proletariado y el campesinado cubanos, como los sectores elites del comercio y la industria que integraron el empresariado insular: al cual los historiadores estudiosos del período o etapa histórica neocolonial cubana han calificado indistintamente como burguesía hispano-cubana, capital hispano-cubano o, simplemente, como capital doméstico.¹

¹ De algún modo los historiadores cubanos han participado del concepto de capital hispano-cubano o simplemente cubano, como Julio Le Riverend, *Historia económica de Cuba*. La Habana, Edición Revolucionaria, 1971, p. 607. También se ha hablado de banca nacional o burguesía doméstica, como Oscar Pino Santos en *El*

EL CAPITAL HISPANO-CUBANO

Las distintas maneras de identificar a este importante grupo económico de la sociedad cubana que mantuvo su vigencia hasta el año de 1960, han obedecido sobre todo a consideraciones de tipo sociológico o político que han estado encaminadas principalmente al establecimiento de una clara distinción con respecto a las empresas e inversiones de capital norteamericano o extranjero que operaron en Cuba hasta que fueron nacionalizadas en agosto de aquel mismo año. Las inversiones y los inversionistas correspondientes al capital doméstico con predominio hispano-cubano, estuvieron enmarcados en un sector social históricamente formado y consolidado al amparo del extinguido dominio colonial español. Aunque en declinación a partir de 1930, este sector mantuvo todavía una importante cuota de poder económico e influencia política en la república neocolonial, todavía hasta los años iniciales de la Segunda Guerra Mundial. Del mismo modo, es imposible ignorar la participación de dicho sector en el proceso de modernización que tuvo lugar en la industria cubana desde las décadas finales del siglo XIX en adelante. Las características diferenciales de este grupo social con respecto a otras entidades controladas por capitalistas extranjeros que operaban de manera estable en la isla, pueden establecerse con claridad si se tiene en cuenta que los centros de decisión encargados de dirigir la gestión empresarial de dichas entidades hispano-cubanas, no sólo habían estado

asalto a Cuba por la oligarquía financiera yanqui. La Habana, Casa de Las Américas, 1973, pp. 86, 95 y otras; Jorge Ibarra, en *Partidos políticos y clases sociales: 1898-1921*. p. 36, y en *Cuba: 1898-1959. Estructuras y procesos sociales*. La Habana, publicadas ambas por la Editorial de Ciencias Sociales en 1992 y 1995 respectivamente los términos de "burguesía dependiente insular", "sectores industriales domésticos" y "capital industrial doméstico", para calificar al sector que podría ser considerado como "nacional". Alejandro García Álvarez en "La consolidación del dominio imperialista", publicado en *La neocolonia. Organización y crisis*. La Habana, Editora Política, 1998, pp. 99-133, y María Antonia Marqués Dolz en su excelente obra *Las industrias menores: empresarios y empresas en Cuba 1880-1920*. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 2002, pp. 4 y 5, ofrecen sus propias consideraciones sobre esta conceptualización.

permanentemente domiciliados en el país, sino que se encontraban sólidamente arraigados en el territorio y en la sociedad cubanas, formando parte de su identidad cultural a escala nacional, regional o local. Sus tradicionales comercios, plantas industriales y marcas de fábrica fueron componentes tanto del patrimonio material como del intangible de la Gran Antilla. Constituye un hecho no menos importante para la caracterización de este sector de la sociedad cubana, el que tanto los capitales como los consejos de dirección de las empresas correspondientes a los mismos se mantuvieron regularmente en manos de familias españolas nativas o de las sucesivas generaciones de nacidos en la isla.

En favor de una mejor definición identitaria de estos empresarios e inversionistas que permita su clasificación como “españoles”, han obrado sobre todo los hechos del pasado. Especialmente durante la segunda mitad del siglo XIX, dicho sector participó y a la vez pudo contar regularmente con el apoyo que le prestaba un conjunto de entidades y corporaciones privadas que representaban al “bando español” en la sociedad cubana colonial, tales como lo fueron las poderosas sociedades regionales españolas asentadas en Cuba; el otrora intransigente nacionalismo peninsular sostenido por el Casino Español de La Habana y los existentes en ciudades y pueblos del interior del país; algunos de los principales bancos que operaron en Cuba hasta el siglo XX, y un sinnúmero de órganos de prensa que ejercía diversos grados de influencia sobre la opinión pública nacional y local, entre los cuales destacó el más antiguo periódico del país, *El Diario de La Marina*, seguido de otros tales como *El Avisador Comercial*, *El Comercio*, y algunos dispersos por las ciudades de las distintas provincias.

Tanto durante la primera intervención norteamericana de la isla iniciada en 1898, como a partir de la inauguración de la república en mayo de 1902, y por lo menos hasta la década de los treinta, el problema relativo a la ciudadanía de los españoles residentes en Cuba fue un asunto lleno de indefiniciones y a la vez, escasamente abordado por los gobiernos republicanos. En general, los inmigrantes podían permanecer en el país y trabajar libremente, empleándose sin limitación legal alguna.

Sin embargo, la posibilidad de acceder a cargos públicos de importancia en la república cubana fue, salvo las puntuales excepciones de los extranjeros que habían combatido por la Independencia, una aspiración generalmente vedada a los ciudadanos de otros países. Como es de suponer, dicha limitación se convirtió en algo fácilmente subsanable en los casos de los sucesores nacidos en el país que no hubieran adoptado previamente la ciudadanía de sus padres.² Esta circunstancia mantuvo abierto un espacio lo suficientemente amplio como para que el sector empresarial hispano-cubano pudiera en su momento lograr algún tipo de participación directa sobre la administración pública, además de continuar utilizando las prácticas habituales de influir indirectamente sobre las distintas instancias del poder mediante sus abogados y socios.

Como se ha dicho antes, puede aceptarse sin reservas la idea de que hasta la década de los treinta del siglo XX, los españoles u otros extranjeros no fueron objeto de un trato discriminatorio o diferenciado en las leyes cubanas a causa de su condición de ciudadanos de otros países, sino que en la práctica gozaban de los mismos derechos al trabajo que los nacidos en la propia isla. Las posibilidades de empleo existentes en Cuba hasta finalizar la década de los veinte y, sobre todo, la continua demanda de fuerza de trabajo que se había generado a partir de la agricultura cañera, incidieron directamente sobre la política seguida por los sucesivos gobiernos republicanos hasta la década del treinta, con respecto

² En este sentido la constitución cubana de 1901 también ofrecía facilidades para la naturalización de los españoles. En su título II, artículo 2, dicha constitución establecía que eran cubanos por naturalización los extranjeros que “establecidos en Cuba antes del 1 de enero de 1899 hayan conservado su domicilio después de dicha fecha, siempre que reclamen la nacionalidad a seis meses de la promulgación, o al arribar a la mayoría de edad”. En el artículo 4 también se consideraban cubanos por naturalización, “los españoles residentes en el territorio de Cuba el 11 de abril de 1899, que no se hayan inscripto como tales en los Registros correspondientes, hasta igual mes y día de 1900”. *Constitución de la República de Cuba*. La Habana, Secretaría de Bellas Artes e Instrucción Pública, 1927, pp. 6 y 7.

a favorecer la inmigración y no prestar demasiada atención al problema de la extranjería, con lo cual quedaba fuera del marco de los problemas internos cualquier planteamiento sobre el derecho de los nacidos en el país a disfrutar de alguna prioridad en materia de empleo. Hasta que se promulgó la llamada Ley de Nacionalización del Trabajo de 1933,³ empresas y empresarios estuvieron libres para importar, contratar o trasladar, tanto al personal dirigente o de confianza, como a los simples trabajadores asalariados y a los jornaleros. Esta situación de libertad absoluta para la contratación constituyó un factor muy favorable para la formación y también para la conservación y afianzamiento de las cadenas migratorias existentes desde el siglo anterior, cuyos destinos podían ser, tanto los pequeños y medianos establecimientos comerciales urbanos o rurales, como los centrales azucareros y otras entidades mercantiles o industriales de diversa importancia que se encontraban establecidas en las diferentes ciudades y pueblos de la isla.

Transcurridos treinta años desde la inauguración de la República, las consideraciones de los funcionarios del consulado español de La Habana sobre la colonia española del país mostraban dudas sobre las diferencias de la misma con respecto al conjunto de la población cubana “La colonia española representa un octavo de la población total de la isla.- Y sin embargo, como entidad, con características propias y determinadas, no existe. Es demasiado grande la afinidad entre el elemento nacional y el elemento español para que puedan considerarse aisladamente”.⁴ Para los funcionarios consulares

³ En noviembre 8 de dicho año, el gobierno revolucionario de entonces promulgó el Decreto No. 2583, donde se establecía la obligación de los patronos para emplear un 50% de trabajadores nativos y un 50% de los fondos salariales para el pago a los mismos. Dicha ley resultó conflictiva a causa de que no exceptuaba a los extranjeros nacionalizados y con familia cubana. “Ley provisional de nacionalización del trabajo”. Hortensia Pichardo (comp.), *Documentos para la historia de Cuba*. Primera Parte, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1980, IV, p. 99.

⁴ Consulado español de La Habana, “Informe trimestral No. 1 de 1932”. *Cuba*. Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores de España, Leg. 840, Expte. 23, documento

de aquel momento, sólo se consideraban a sí mismos y a la vez eran considerados por los demás como españoles, aquellos ciudadanos de la ex-metrópolis que se encontraban transitoriamente en la isla, con la intención futura de regresar a España, donde tenían sus familias y otros intereses "...para los demás es indiferente la determinación de su condición jurídica, y se tienen y son tenidos por españoles muchos que jurídicamente han dejado de serlo, aun sin enterarse, porque nunca se han visto en la necesidad de precisar este extremo.⁵

Cabe señalar también el hecho de que desde la inauguración de la República y según las leyes del país, todas las sociedades registradas en Cuba, tanto las mercantiles como las de recreación y beneficencia, eran cubanas; por consiguiente, desde el punto de vista jurídico lo eran también las empresas e inversiones realizadas por españoles u otros extranjeros residentes o sus descendientes. No obstante este artificio legal, en el pensamiento y la expresión de los economistas, políticos o historiadores, siempre ha estado presente la intención de diferenciar las entidades vinculadas a los capitales extranjeros o explotadas por ciudadanos de otros países, con respecto a las fundadas y sostenidas por nativos de la isla o por españoles.

Aunque siempre había sido una práctica habitual por parte de los empresarios extranjeros el retiro sistemático de utilidades hacia sus países de origen, norma que también era común en el caso de los empresarios hispanos⁶ sin embargo, hasta donde se conoce, parece poco probable que hubiera existido en escala importante una remisión de capitales desde España hacia Cuba con el fin de ser aplicados a inversiones en

Y-4, p. 9. Véase los trabajos de Alejandro García Álvarez y Consuelo Naranjo Orovio, "Cubanos y españoles después del 98: de la confrontación a la convivencia pacífica", *Revista de Indias* (Monográfico Cuba 1898), núm. 212, Madrid, 1998, pp. 101-129, y de los mismos autores, "La tradición española en Cuba después del 98", *Rábida*, núm. 17, Huelva, 1998, pp. 67-79.

⁵ *Ibid.*

⁶ Sobre esta cuestión, véase Ángel Bahamonde y José G. Cayuela, *Hacer las Américas*. Madrid, Alianza Editorial, 1992 y José R. García López, *Las remesas de los emigrantes españoles en América. Siglos XIX y XX*. Barcelona, Ediciones Jucar, 1992.

la isla, quizás con excepción de los créditos mercantiles que pudieran haber sido otorgados por las empresas industriales o comerciales de la península a los socios comerciales y corresponsables establecidos en la Gran Antilla.

Las sociedades consideradas explícitamente como extranjeras en Cuba, particularmente las norteamericanas y británicas, presentaban matices diferenciales desde el punto de vista de la procedencia de los capitales con respecto a las hispano-cubanas. Por lo regular, los inversores identificados como extranjeros habían creado previamente sus compañías o empresas, tanto en Londres o Liverpool, como en New York, New Jersey o París. Dichas empresas generalmente se constituyeron a partir de capitales formados en aquellos mismos centros financieros, para posteriormente ser registradas socialmente en Cuba, tal y como lo exigían las leyes cubanas. Fueron precisamente empresas dotadas de estas características las que más profunda y rápidamente avanzaron hacia el control de la economía cubana en el siglo XX, casi al mismo ritmo y en relación directa con el espectacular desarrollo azucarero que tuvo lugar por entonces en la isla.

LAS PRIMITIVAS VÍAS PARA LA FORMACIÓN DE CAPITALES EN CUBA

Desde finales del siglo XVIII había quedado muy claro en la sociedad cubana, particularmente en lo que concierne a la poderosa élite habanera, que había dos vertientes fundamentales para lograr la formación de un buen patrimonio familiar. La primera tiene que ver con la más antigua y privilegiada vía para la formación de estos patrimonios sin que necesariamente mediara una inversión previa; se trata de los primitivos otorgamientos de tierras que en Cuba fueron conocidos como *mercedes*. Estas extensas haciendas fueron dadas inicialmente por los monarcas españoles y los cabildos locales en calidad de usufructo o posesión transitoria, en favor de determinados pobladores dotados de una cierta jerarquía familiar, administrativa, eclesiástica o militar; pero a partir de 1817 este tipo de tenencia fue confirmada y conferida la propiedad o dominio sobre las mismas mediante un decreto del rey Fernando VII. Al contar con bases territoriales tan

extensas,⁷ estos pobladores españoles y sus sucesores nacidos en Cuba, pudieron disponer libremente del fundamental medio de producción en propiedad absoluta y, por consiguiente, con la posibilidad de venderla o de utilizar su capacidad potencial para reproducir riqueza mediante su explotación en actividades tales como la cría extensiva de ganado, el arriendo o el fomento de vegas de tabaco, cafetales o ingenios azucareros. De esta antigua relación de propiedad surgió un sector tradicional de la sociedad cubana de los siglos XVIII y XIX, del cual sólo quedaron restos en el XX: el llamado sector criollo terrateniente.⁸

La otra vertiente que favoreció la acumulación de capitales en Cuba, y muy especialmente en los casos de La Habana y otras ciudades portuarias del país, fue la del comercio, especialmente en su vertiente internacional. Su validez como fuente de formación de capitales, creación de empresas y aplicación de inversiones, trascendió con éxito su etapa originaria para mantener su vitalidad y significación en la sociedad cubana hasta la primera mitad del siglo XX.

A partir de las reformas de la administración borbónica, y también como resultado de la ruina que se produjo en la posesión francesa de Saint Domingue a causa de la insurrección de los esclavos y las guerras en que se vió envuelta dicha colonia, la economía cubana resultó muy estimulada,

⁷ Se trata de haciendas circulares de entre 13 y 26 kms. de área.

⁸ Para un conocimiento más profundo sobre el tema de la formación de esta clase en Cuba, consultar las siguientes obras: Julio Le Riverend, *Problemas de la formación agraria de Cuba. Siglos XVI y XVII*. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1992; Arturo Sorhegui y Alejandro de La Fuente, "El surgimiento de la sociedad criolla en Cuba (1553-1608)", cap. 3 y "La organización de la sociedad criolla 1608-1699", cap. 4, publicados en *Historia de Cuba. La colonia, evolución socioeconómica y formación nacional, desde los orígenes hasta 1867*. La Habana, Editora Política, 1994; de Gloria García, "El auge de la sociedad esclavista en Cuba", cap. VI de la obra antes mencionada y además, de A. Sorhegui, "El surgimiento de una aristocracia colonial en el Occidente de Cuba durante el siglo XVI", *Santiago*, núm. 37, marzo 1980, pp. 147-209; de Fe Iglesias, "La estructura agraria de La Habana, 1770-1775", *Arbor*, vol. XXXIX, núms. 547-548, julio-agosto, 1991, pp. 91-112, y de Imilcy Balboa, "La reconversión de los terrenos públicos en propiedad particular. Cuba 1878-1898", en José A. Piqueras (coord.), *Los bienes comunales en España y América*. Madrid, Ministerio de Agricultura, 2002.

especialmente desde la última década del siglo XVIII. La agricultura, industria y comercio de la isla contaron desde entonces con la introducción masiva de braceros africanos en calidad de mercancía habitual. A estas actividades se incorporó la usura como un medio más para la acumulación de capitales.

A causa de esta dualidad de fuentes de acumulación, puede considerarse que en las primeras décadas del siglo XIX los sectores de la sociedad cubana con capacidad para acometer la fundación de empresas de producción, comercio y servicios, estaban relativamente polarizados. Una pintura de aquella sociedad fue descrita por una cubana que regresó a la isla en 1830, después de vivir mucho tiempo en Europa:

No hay pueblo en La Habana, no hay más que amos y esclavos. Los primeros se dividen en dos clases: la nobleza propietaria y la clase media comerciante. Esta se compone en su mayor parte de catalanes que, llegados sin patrimonio a la isla acaban por hacer grandes fortunas; comienzan a prosperar por su industria y economía y acaban por apoderarse de los más hermosos patrimonios hereditarios, por el alto interés a que prestan su dinero.⁹

De toda aquella época data la idea de identificar al criollo propietario de tierras; al llamado “productor” en la literatura partidista generada por los hacendados, como un antípoda y a la vez una víctima de la actuación de los comerciantes: un grupo fundamentalmente representado por extranjeros y por peninsulares.¹⁰

El desarrollo de las vías lícitas o ilícitas para disponer de los medios materiales y las vinculaciones internacionales imprescindibles para el ejercicio de la trata clandestina de esclavos y la importación de diferentes insumos, así como también el contar con los medios idóneos para la exportación

⁹ Condesa de Merlín, *Viaje a La Habana*. La Habana, Editorial Arte y Literatura, 1974, p. 112.

¹⁰ Francisco de Arango y Parreño, “Discurso sobre la agricultura de La Habana y medios de fomentarla”, Pichardo (comp.), *op.cit.*, t. I, pp. 206-207.

de azúcar y otros productos, ofreció a los comerciantes ventajas muy concretas en cuanto a la orientación simultánea de sus negocios en las dos direcciones del comercio exterior, y al mismo tiempo la posibilidad de extender en algún momento su esfera de actuación hacia la propia industria mediante el otorgamiento de créditos a los productores azucareros.¹¹

Cesada la esclavitud en 1886, ya para aquella época el sector comercial de la burguesía insular había logrado, no sólo consolidar sus posiciones en la sociedad, sino que una vez suprimido el privilegio de ingenios de que habían gozado estas instalaciones frente a la posibilidad de ser embargadas por deudas, dicho sector había estado en condiciones de acceder directamente, tanto a la propiedad de la tierra como a la de instalaciones industriales. Del mismo modo, las guerras por la independencia que se desarrollaron en Cuba durante la segunda mitad del siglo XIX, también ofrecieron oportunidades diversas para que el conjunto de los comerciantes identificados con el poder colonial se viera favorecido con la participación en el suministro de vituallas al Ejército Español en campaña. Botas, uniformes, alimentos y algunos otros servicios, tales como los de transporte y almacenamiento de mercancías y el alojamiento de hombres, constituyeron actividades lucrativas que quedaron amparadas por el patriotismo español. En apoyo del poder colonial establecido en la isla, desde el alzamiento del 10 de octubre de 1868 los españoles ricos de La Habana encabezados por Julián de Zulueta, Salvador Samá, Jacinto González Larrinaga y otros, seguidos de muchos hacendados y comerciantes, dieron su apoyo moral y material para la formación del Cuerpo de Voluntarios del Comercio en toda la isla. En Matanzas, los yernos del negrero José Baró y los representantes de la familia Bea, acompañados por otros comerciantes y hacendados, también organizaron y financiaron a los voluntarios de Matanzas, repitiéndose en otras ciudades el mismo esquema de apoyo al Gobierno General, tanto durante

¹¹ Jacobo de la Pezuela, *Diccionario geográfico, estadístico, histórico de la isla de Cuba*. Madrid, Imprenta de Mellado, 1863, t. II, p. 246.

la Guerra de los Diez Años (1868-1878) como en la de Independencia (1895-1898).¹² Puede interpretarse *grosso modo* que estas acciones constituyeron no sólo manifestaciones de auto-reconocimiento o reafirmación de la identidad nacional por parte de los capitalistas peninsulares establecidos en Cuba, sino que también pueden considerarse como actos de apoyo al entramado de poderes existente en la colonia, del cual formaron parte estas elites en aquellos años. De modo distinto, en cada una de las circunstancias en que se produjo la confrontación armada entre cubanos y españoles, los empresarios nativos de la isla generalmente se comportaron de tres maneras: unos optaron por tomar el camino del exilio en busca de ayudas para la independencia; otros decidieron trabajar en favor de la anexión de la isla a los Estados Unidos, y tampoco faltaron quienes se unieran al movimiento en favor de un gobierno autonómico para la colonia.

LOS CAPITALES ESPAÑOLES SE CONVIERTEN EN HISPANO-CUBANOS

El cese de la dominación colonial sobre Cuba en 1898 privó al empresariado de origen y orientación nacional española de la condición de ser considerado como un importante colaborador y a la vez beneficiario del poder colonial, y lo tornó en un simple pero a la vez poderoso sujeto del derecho civil y mercantil de la República de Cuba. No obstante el secular compromiso político que este sector había mantenido con el integrismo metropolitano y su negativo reflejo en la sensibilidad patriótica de los cubanos, dicha imagen no logró afectar en la práctica la actividad empresarial de los españoles en Cuba, ni debilitar en lo fundamental la privilegiada posición de que disfrutaban en la sociedad cubana, una vez inaugurada

¹² Gil Gelpí y Ferro, *Álbum histórico fotográfico de la Guerra de Cuba desde su principio hasta el reinado de Amadeo I*. La Habana, Imprenta La Antilla, 1872. Evaristo Martín Contreras, *Los voluntarios de la isla de Cuba. Reconocimiento a su heroísmo*. Madrid, Impr. de Gaviria y Zapatero, 1876 y Fermín Valdés Domínguez, *Voluntarios de La Habana en el acontecimiento de los estudiantes de Medicina* (s.e), 1873.

la República. El tratado de París se encargó de garantizar con precisión este aspecto de la paz.¹³ Sólo aquellos individuos que se consideraron como muy comprometidos con la cesada dominación colonial entendieron como una urgente necesidad la colocación de sus capitales y sus familias fuera de Cuba, instrumentando para ello un trasvase acelerado de numerario. Sin embargo, con frecuencia estas acciones constituyeron solamente una solución transitoria y parcial. En otros casos se convirtieron en actos puramente formales. Puede afirmarse que la generalidad de los empresarios españoles establecidos en Cuba estuvieron en actitud de continuar sus operaciones sin interrupción, en las flamantes condiciones que habían sido diseñadas e impuestas a la isla mediante la intervención de los Estados Unidos de Norteamérica.

Bastante se ha publicado en los últimos tiempos sobre la emigración española hacia América y particularmente hacia Cuba.¹⁴ En todos los casos, tanto los números ofrecidos como

¹³ "Tratado de paz entre España y los Estados Unidos de América, firmado en París el 10 de diciembre de 1898". Pichardo, *op. cit.*, t. I, p. 460.

¹⁴ Para este tema existe desde 1992 una colección específica editada por la Fundación Archivo de Indianos, a cargo de Jordi Nadal, Rafael Anes, Jordi Maluquer de Motes, Moisés Llordén, Antonio Macías, José R. García López, César Yáñez y Emiliano Fernández de Pinedo, además de otros trabajos entre los cuales pueden mencionarse los contenidos en *Pasado, presente y futuro de la emigración española a Iberoamérica*. (Seminario de Colombres, núm. 10), Principado de Asturias, Consejo de Comunidades Asturianas, 1993; de Consuelo Naranjo Orovio, *Del campo a la bodega. Recuerdos de gallegos en Cuba 1900-1959*. A Coruña, Ediciones Castro, 1998, y "Análisis histórico de la emigración española a Cuba 1900-1959", *Revista de Indias*, núm. 174, Madrid, CSIC, 1984, pp. 507-527; de Nicolás Sánchez Albornoz (cord.), *Espanoles hacia América: la emigración en masa, 1830-1930*. Madrid, Alianza América, 1998; Elena Hernández Sandoica, "La historiografía reciente acerca de los españoles en Cuba (siglo XIX), comercio, emigración, negocios y finanzas", en *Historia y sociedad*, San Juan, Año IX, 1997, pp. 149-172; de Consuelo Naranjo Orovio y Antonio Santamaría, "De España a las Antillas. Historia e historiografía de la emigración española a Puerto Rico y Cuba en las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX", en *Migraciones y exilios. Cuadernos de la Asociación para el estudio de los Exilios y Migraciones Ibéricas Contemporáneas*, diciembre de 2000; Jordi Maluquer de Motes, "Las emigración española a Cuba, elementos para un debate histórico", en *Cuba, la Perla de las Antillas*, pp. 137-147; Francisco Erice, "Los asturianos en Cuba y sus vínculos con Asturias, rasgos y desarrollos de una colectividad regional en la etapa final del colonialismo español", en *De Asturias a América: Cuba, 1850-1930: la comunidad asturiana en Cuba*. Archivo de Indianos, 1996, pp. 71-152; Jorge Uría, *Asturias y Cuba en torno al 98*. Barcelona, Editorial Labor, 1994; de Manuel de Paz, *La esclavitud blanca*.

los análisis que se han presentado definen con claridad que en el caso particular de la Gran Antilla, la transferencia de población española hacia territorio cubano durante las tres primeras décadas del siglo XX fue muy intensa. La idea de que Cuba fue más española después de la Independencia que antes de 1898 no es del todo descabellada. El papel desempeñado por los españoles, tanto en la formación del campesinado insular como su participación e influencia en el movimiento obrero, así como en la formación de sociedades mercantiles, industriales, de recreación y ayuda mutua, y también en la mucho menos conocida esfera de la cultura o en las llamadas profesiones libres, es muy relevante en todos estos casos. Pero probablemente haya sido el sector empresarial, por su trascendencia económica y social, el sector de procedencia española de más evidente peso en la sociedad cubana de los treinta primeros años del siglo XX. La labor llevada a cabo por éste como fuerza gestora en la economía cubana ha sido generalmente relegada al plano de lo irrelevante, en especial cuando se contrasta con la avalancha de capitales y tecnología norteamericana que se introdujo en Cuba durante el período republicano.

Mientras los capitales de inversión procedentes de los Estados Unidos habían sido formados fuera del país y se trasladaron a la isla en forma de “dinero fresco”, las inversiones del capital hispano-cubano o doméstico habían surgido como resultado de una acumulación realizada en el interior del propio país, a partir de la explotación de los recursos materiales y humanos del mismo y, a veces, contando con los favores de la cesada administración colonial española. A esto puede agregarse que en los primeros años de la república, los

Contribución a la historia del emigrante canario en América, siglo XIX. Santa Cruz de Tenerife, Talleres de Historia, Centro de Cultura Popular Canaria, 1992. Abarcando la comparación de un largo período del proceso inmigratorio en Puerto Rico y Cuba, se publicó de Consuelo Naranjo Orovio y Antonio Santamaría, “Las últimas colonias Puerto Rico y Cuba” en Bernard Lavallé, Consuelo Naranjo y Antonio Santamaría, *La América española: 1763-1898: economía*. Madrid, Editorial Síntesis, 2002, parte II, pp. 141-378.

comerciantes-banqueros españoles fueron con frecuencia señalados públicamente como responsables de practicar un drenaje continuo de la riqueza del país mediante el envío a la península de fuertes partidas de oro y plata que resultaban de las operaciones de cambio realizadas en el mercado cubano. Tampoco puede ocultarse que la posición clasista del conjunto de los empresarios establecidos en Cuba, de los cuales la mayor parte eran también españoles, había sido frecuentemente identificada como muy intransigente frente a las demandas de los trabajadores asalariados. Visto desde el punto de vista del nacionalismo cubano, a estas delicadas cuestiones puede agregarse como una agravante más, el hecho de que el empresariado español habitualmente solía seleccionar a sus obreros y empleados entre la masa de inmigrantes de la misma procedencia, en detrimento del supuesto, aunque no establecido legalmente, derecho al trabajo del obrero nativo, cuestión que finalmente hizo crisis después de 1930 y, de manera muy especial a partir de la aplicación de la mencionada Ley de Nacionalización del Trabajo conocida como Ley del 50%.

LOS “HEREDEROS PASIVOS”

Ciertos trabajos publicados en Cuba y en el extranjero han aportado alguna información acerca de la actividad de los gestores e inversionistas españoles asentados en el país, pero la historia de empresas o empresarios no ha sido un campo lo suficientemente atendido por la historiografía cubana. Sin embargo, recientemente se han publicado varias obras de interés y también algunos artículos sobre este particular asunto.¹⁵ Existe también una valiosa información aún dispersa

¹⁵ Entre estos trabajos están el de Jesús Chía, *El monopolio del jabón y el perfume en Cuba*. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1977; de varios autores, *La United Fruit. Un caso del dominio imperialista en Cuba*. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1976; de Alejandro García Álvarez, *La gran burguesía comercial en Cuba. 1899-1920*. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1990, del mismo autor, “Una saga azucarera entre dos siglos”, en Jorge Uría (cord.), *Asturias y Cuba en torno al 98*. Barcelona, Editorial Labor, 1994, pp. 43-56 y “Metamorfosis de una institución

en historietas elaboradas por encargo y en obras publicísticas que suministran diversas calidades y cantidades de información acerca de la actividad de los empresarios nativos o extranjeros que desarrollaron sus negocios en Cuba. Mediante el estudio de este conjunto de fuentes y colecciones documentales de procedencia diversa, ha sido posible conocer la trayectoria seguida por algunos de los grupos familiares más relevantes de las elites coloniales, tales como algunos de los comerciantes de esclavos del siglo XIX, que después se transformaron en respetables navieros, hacendados, o acaudalados rentistas vinculados de algún modo a la política colonial de Cuba. Casos particulares como los de Julián de Zulueta, Francisco Marty, Salvador Samá, José Baró o José Eugenio Moré y otros más, constituyen verdaderas sagas en las que el azúcar y el tráfico de esclavos africanos o de asiáticos, apoyado en la complicidad del gobierno local y unidos a la práctica de la usura, se convirtieron en verdaderas fuentes de acumulación de capitales y en punto de partida para su posterior conversión en inversionistas del sector industrial, ferroviario o bancario: aunque también en tenedores de bonos y acciones de la Deuda Pública o de empresas de servicios públicos que operaban en ciudades cubanas, europeas y norteamericanas.

Algunos de aquellos opulentos empresarios, más que ser juzgados por aquella especie de “lavado de dinero” procedente del sucio comercio con seres humanos, fueron ennoblecidos

financiera: el Banco Español de la Isla de Cuba”, *Tiempos de América*, núm. 2, Castellón, 1998, pp. 117-135. También se han dado a conocer otros trabajos como el excelente libro sobre la formación de patrimonios en Cuba elaborado por Ángel Bahamonde y José G. Cayuela, *Hacer las Américas: las elites coloniales españolas en el siglo XIX*. Madrid, Alianza Editorial, 1992; el artículo de Elena Hernández Sandoica “A propósito del imperio colonial español en el siglo XIX: los negocios cubanos del marqués de Comillas”, en Consuelo Naranjo y Tomás Mallo, *Cuba, la Perla de las Antillas*, pp. 183-195, y otro de Martín Rodrigo y Alharilla, *Antonio López y López (1817-1883), primer marqués de Comillas. Un empresario y sus empresas*. Universidad Autónoma de Barcelona, Fundación Empresa Pública, 1996; véase también, de Inés Roldán, “El Bando Español de La Habana (1856-1861)”, *Revista de Historia Económica*, núm. 2, 1995.

por la Corona de España; pero casi todos murieron en el propio siglo XIX a la par que su principal medio de acumulación: la trata de esclavos. En su lugar quedaron las correspondientes sucesiones familiares y empresariales, las cuales no siempre lograron mantener una actividad mercantil en correspondencia con su anterior importancia económica, sino que arribaron al siglo XX más bien como herederos pasivos de tierras e ingenios azucareros; convertidos en socios comanditarios de empresas mercantiles o diluidos en fórmulas parasitarias propias de los capitales rentistas, razones por las cuales las sociedades creadas por estos fundadores rara vez se mantuvieron registradas en los directorios comerciales y en la prensa del siglo XX. Sin embargo, es innegable que quedaron huellas que reflejaron la actuación de estos primitivos hombres de negocio, españoles de nacimiento, en el plano de la economía y la sociedad cubanas de dicho siglo. Estas huellas aparecen como evidencias cuando se logra conocer la propiedad de algunos centrales azucareros que se mantuvieron en manos de los sucesores y que continuaron funcionando hasta fechas avanzadas de la propia centuria. Algunas de estas entidades agroindustriales fueron los casos de los ingenios de Juan Pedro y Baró, *Asunción y Conchita*, de Claudio López Brú, el *Portugalete*; de los herederos de Clara Baró, el *Santa Rita*; de los hermanos Zulueta y Ruíz de Gámiz, el *Alava*; de Zulueta, Samá y Sobrinos, el *España*, y de Gerardo Moré, el *Majagua*.¹⁶ Es probable que en algún caso los avatares de la economía y la política cubanas determinaran el verdadero final de algunas de estas sagas, comprobándose con ello la experiencia recogida en un conocido refrán que se conserva en la tradición popular, el cual reza de este modo: padre bodeguero (con la acepción de bodeguero que se tiene en Cuba), hijo millonario, nieto pordiosero”.¹⁷

¹⁶ Cuba. Secretaría de Agricultura, Industria y Comercio, *Memoria de la zafra azucarera* (1906-1933).

¹⁷ Tal y como se conserva en la tradición oral cubana, aunque es probable su origen castellano.

La formación de los grupos familiares hispano-cubanos que desplegaron sus actividades como empresarios e inversionistas en la isla durante la primera mitad del siglo XX, no constituyó un fenómeno eventual resultante de coyunturas y casualidades, sino que para su análisis deben ser tenidos en cuenta también otros aspectos causales. Quizás uno de estos aspectos es el que se relaciona con la procedencia familiar o regional de sus fundadores o miembros más destacados y la forma y lugar en que esta continuidad se manifestó en el país receptor.

Es un hecho muy conocido el de la existencia de cadenas migratorias que desde localidades a veces muy remotas hicieron fluir directamente a los emigrantes españoles hacia territorio cubano, tanto durante el siglo XIX como en el XX. En este sentido y para el particular caso de los gestores y empresarios que actuaron en el pasado siglo XX en Cuba, los lugares de procedencia de dichos inmigrantes se convierten a veces en nombres muy puntuales de la geografía española ¿Qué secretos puede encerrar un pequeño valle o municipio de Las Encartaciones vascas llamado Gordejuela, para que desde aquel vinieran a Cuba algunos de los más notables empresarios arraigados en el Occidente de la isla? Procedente de dicho valle arribó a las costas cubanas Domingo Aldama, quien fuera considerado uno de los hombres más ricos de la primera mitad del siglo XX cubano; Antonio Galíndez Aldama, gestor de una red de almacenes, comerciante en azúcares y servicios portuarios establecido en Matanzas desde el siglo XIX, y también llegó José Arechabala Aldama, quien fundara un verdadero emporio azucarero en la vecina ciudad de Cárdenas. Desde Gordejuela llegó a Cuba el también gran comerciante Liborio Amézaga y dos ramas de Arrechavaletas que se establecieron en el comercio ferretero en Matanzas y en el puerto de Sagua la Grande, para después diversificar sus intereses con un desplazamiento hacia la fabricación y refinación de azúcares y la destilación de mieles.¹⁸ Pero tales precisiones

¹⁸ *Libro azul de Cuba 1917*. La Habana, 1918, pp. 250-255, y Servando Monge, *Españoles en Cuba*. La Habana, E. Gancedo, 1953, pp. 251-252.

territoriales, a nivel de municipio, a nivel de pueblo, no siempre pueden lograrse; ello requeriría una profundización en tales detalles que sólo podría lograrse mediante una investigación muy amplia y cuidadosa que se encaminara especialmente a la cumplimentación de dicho particular objetivo.

Como existió una solución de continuidad entre casi todas las entidades de capital doméstico que se crearon y consolidaron durante el siglo XIX y aquellas que continuaron operando en la isla durante la posterior centuria, se impone el hacer referencia siquiera eventualmente al problema de las sucesiones entre unas y otras. Por consiguiente, es necesaria la identificación y caracterización de algunas de las nuevas y poderosas entidades de capital doméstico que estuvieron involucradas en la modernización de los negocios relacionados con el azúcar y que finalmente llegaron a constituir la cúpula del sector empresarial e inversionista doméstico establecido en la isla hasta 1960.

MUCHOS LOGRARON TRASCENDER PARA LLEGAR ACTIVOS AL SIGLO XX

Las seguridades dadas a los empresarios por el Tratado de París en cuanto al respeto a la propiedad de los súbditos españoles en Cuba, Puerto Rico y Filipinas, constituyó un factor de aliento para dar continuidad a los negocios conducidos por los mismos en la isla. Aunque algunos capitalistas españoles se retiraron de Cuba en aquel momento y otros pasaron a convertirse en socios comanditarios con residencia en la península, la mayor parte de los negocios continuaron en las mismas manos que antes de 1898, acompañando a los capitalistas nativos en el rumbo neocolonial seguido por la República.

La creciente dependencia de la demanda del azúcar y sus precios en los mercados internacionales había introducido un factor de inestabilidad en la economía cubana desde los últimos años del anterior siglo; pero este hecho negativo quedó enmascarado por la imagen de prosperidad y posibilidades de crecimiento ilimitado que había comenzado a crearse en el país

a partir de 1904, para prolongarse hasta la década de los veinte. Sin embargo, aunque el gobierno cubano logró entre 1914 y 1915 la introducción de una moneda nacional de curso obligatorio, el Estado carecía en aquellos momentos de un banco nacional en capacidad legal para emitir moneda.¹⁹ Por estas razones puede afirmarse que la economía cubana de las primeras décadas del siglo estuvo sustentada en una estructura hipertrófica y a la vez carente de los instrumentos idóneos y un ordenamiento institucional apropiado para su funcionamiento independiente. A causa de estas debilidades, antes de que se produjera el desplome financiero de 1929, ya Cuba había pasado en 1920 por una experiencia previa de la misma naturaleza, la cual concluyó, no solo con el hundimiento de un crecido número de bancos de capital doméstico o hispano-cubano, sino también con la quiebra de un número indeterminado de empresas mercantiles e industriales, a lo cual siguió el paso de sus activos a manos de sociedades e inversionistas extranjeros.²⁰ A partir de estas premisas puede entenderse que antes de 1920 y hasta la década de los treinta, dejaran de existir, o se organizaran como empresas menores, algunas de las grandes firmas provenientes del siglo XIX que se habían mantenido funcionando a plenitud hasta aquella fecha. Estos fueron los casos de algunos ferreteros y refinadores de azúcar de las ciudades de La Habana, Matanzas y Cárdenas.

Aunque los vascos no constituyeron en términos cuantitativos un grupo muy numeroso en el conjunto de los inmigrantes españoles en Cuba, sin embargo, éstos habían logrado predominar en ciertos negocios, sobre todo en áreas muy específicas de la isla como son los territorios de la costa nor-occidental entre las ciudades de La Habana y Sagua la Grande, con la inclusión de las importantes ciudades portuario-azucareras de Matanzas y Cárdenas.

¹⁹ Véase obras de Henry C. Wallich, *Problemas monetarios de una economía de exportación*. La Habana, Banco Nacional de Cuba, 1947 y Enrique Collazo Pérez, *Cuba, banca y crédito: 1950-1958*. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1989.

²⁰ Véase *ibid.*, y además, Enrique Collazo Pérez, *Una pelea cubana contra los monopolios*. Gijón, Universidad de Oviedo, 1994.

La presencia de estos inmigrantes en el negocio ferretero fue fuerte en La Habana hasta comenzado el siglo XX, no obstante el hecho de que a partir de 1899 tuvieron que competir más activamente con las casas alemanas y norteamericanas de ferretería gruesa establecidas en la capital. Sin embargo, no fue en La Habana, sino en la vecina ciudad portuaria de Matanzas, donde los vascos prácticamente llegaron a tener el monopolio del alto comercio ferretero. Antiguas sociedades mercantiles como las de Urréchaga y Compañía, Arrechavaleta, Amézaga y Compañía y las respectivas entidades sucesoras de cada una de estas empresas, se mantuvieron activas durante muchos años, desempeñando en distintos momentos las funciones específicas del comercio ferretero, sin que por ello sus gestores hubieran dejado de extender con éxito sus inversiones hacia otras actividades económicas vinculadas con el financiamiento, almacenaje, transporte marítimo y comercialización de azúcares.²¹

En la ciudad de Matanzas llegaron a operar simultáneamente varios refinadores de azúcar, casi todos de dicho origen, como Abete y Zabala, Ugarte y Sarría y los antes mencionados, además del conjunto de empresas explotadas por los sucesores de la antigua firma de Tiburcio Bea (*Sobrinos de Bea y Compañía*), que estaba registrada como ferretería y tasajería en aquella ciudad desde 1844, en actividades generales del comercio, banca, importación de maquinaria, servicios portuarios y refinación de azúcares. En el particular caso de esta, una de las más importantes del país en su época, los pasos se encaminaron posteriormente hacia la fabricación de azúcares

²¹ La firma de Urréchaga y Cía (1889), además del comercio de ferretería y locería, controlaba en 1918 la fábrica de alpargatas de Regla y formaba parte de la Compañía de Alumbrado y Gas de Matanzas. Bea, Bellido y Cía. era una antigua y típica empresa polivalente que llegó a comprender dentro de sus negocios, no sólo el comercio al por mayor y al detalle, sino el negocio de banca y almacenaje y refinación de azúcares, con incursiones en el fomento de ingenios azucareros. *Libro azul de Cuba, op. cit.*, pp. 280-181; *Directorio Mercantil de la Isla de Cuba 1900*. La Habana (1900), p. 587; Adolfo Dollero, *Álbum de Matanzas 1918*. p. 280. Véase también, Alejandro García Alvarez, *La gran burguesía comercial en Cuba, 1899-1920*. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1990, pp. 40-44.

(*Matanzas-American Sugar*) y de hielo (*Matanzas Ice Co.*); esta última en sociedad con el santanderino Cosme Blanco Herrera.²² Sin embargo, el crac bancario que sacudió las finanzas cubanas en 1920, dio al traste con los planes de ampliación de esta importante firma comercial e industrial hispano-cubana, en sus propósitos de extenderse hacia la producción de azúcar crudo. Como la casa matriz estaba muy comprometida financieramente con el Banco Nacional de Cuba y principalmente con el Banco Mercantil Americano de Cuba, al declararse ambos en situación de quiebra a principios de la década de los veinte, los principales activos de esta firma fueron arrastrados en la vorágine financiera, para finalmente terminar en manos de una compañía extranjera, mientras que otros pasaban al estado cubano, sin que fueran fructíferos sus intentos de reorganizarse financieramente y recuperar su anterior nivel empresarial.²³

La pérdida del rango mercantil, industrial o financiero de los grandes empresarios de capital doméstico que habían alcanzado un alto nivel en sus operaciones mercantiles o la desaparición total de algunas de éstas del mundo de los negocios en la isla, afectó sobre todo a aquellas entidades que tenían como base de sus actividades el azúcar. Casos como el de Antonio Galíndez, uno de los grandes empresarios de la producción y comercio azucareros de la provincia de Matanzas, y propietario de los centrales *Santa Rita* y *Cayetano*, constituyen una prueba fehaciente de que ciertas entidades no pudieron rebasar el proceso de modernización de la industria, ni el crac bancario de 1920.²⁴

²² Archivo Nacional de Cuba, Fondo *Donativos y remisiones*. caja 383, doc. 13; Dollero, *Álbum de Matanzas*, *op. cit.*, p. 91; *Libro azul de Cuba*, *op. cit.*, pp. 200-281 y *Directorio Mercantil de la Isla de Cuba 1900*, p. 587.

²³ Banco Nacional de Cuba, *Memoria presentada a la Comisión Nacional de Liquidación Bancaria en Septiembre, 30 de 1926*. La Habana, Imprenta La Prueba, 1926, pp. 7-15 y "Carta de Urquiza Bea, S.A., de Matanzas a Orestes Ferrara, Matanzas, Noviembre 12 de 1927", Archivo Nacional de Cuba. Fondo Donativos y Remisiones, caja 383, núm. 8, doc. 13.

²⁴ Secretaría de Agricultura, Industria y Comercio, *Memorias (1906-1933)*. Antonio Santamaría en su libro *Sin azúcar no hay país. La industria azucarera y la*

Un conjunto de problemas de variada naturaleza hizo también salir de sus negocios en la isla a la firma de los cubano-catalanes Alberto y Eugenio Alvarez (*Alvarez, Valdés y Compañía*). Herederos del fundador de la casa, estos empresarios estaban solidamente afianzados en el comercio y la industria habanera de los tejidos, mediante la *Compañía Industrial Algodonera* destinada a la fabricación de toallas y, además, operaban como banqueros y propietarios de un central azucarero que en 1917 habían terminado de remodelar. Ambos empresarios murieron trágicamente en un accidente ferroviario en aquel mismo año, por lo que finalmente la ausencia de los promotores, unida a los compromisos hipotecarios adquiridos con el Banco Nacional de Cuba para la modernización del central *Australia* determinaron la salida primeramente parcial y después definitiva de la entonces prometedora y polivalente entidad.²⁵

Otro de los empresarios que llegaron a la cúspide de su actividad mercantil y financiera en la segunda mitad del siglo XIX, sin que sus sucesores alcanzaran a mantener en Cuba los niveles alcanzados por el fundador, fue el caso del asturiano Ramón Argüelles Alonso. Sus actividades como comerciante en tabaco rama y fabricante de puros y también como banquero aplicado a la refacción de las cosechas, le proporcionaron

economía cubana (1919-1939). Sevilla, CSIC-Universidad de Sevilla-Diputación de Sevilla, 2001, trata admirablemente y en detalle, el problema del ajuste de la industria cubana del azúcar a la situación de crisis. Véase también del mismo autor "La crisis financiera de 1920-1921 y el ajuste al alza de la industria azucarera cubana", *Revista de Historia Industrial*, núm. 5, 1994.

²⁵ Todavía en 1930, esta entidad aparece registrada en Cuba. Véase Enrique Collazo Pérez, "Empresarios asturianos en Cuba (1840-1920)", *Revista de Indias*, vol. LXII, núm. 225, 2002, pp. 552-554. Según la tradición familiar y otras fuentes, la muerte de los hermanos Álvarez en 1917 y el crac de 1920 constituyeron golpes demoleedores para la actividad de la firma, especialmente en el negocio azucarero. Sobre la actividad de esta empresa en la isla, véase "Escritura y estatutos de la sociedad Alvarez, Valdés y Compañía". Archivo Nacional de Cuba, Secretaría de Hacienda, Administración de Rentas e Impuestos de la Zona Fiscal de la Habana, leg. 148, doc. 101; *Libro de oro hispanoamericano*. Madrid, Sociedad Editorial Hispanoamericana, 1917, p. 226-227 y *Twenty Century Impressions of Cuba*. Londres, Lloyds Greater British Publishing, 1913, p. 421.

oportunidades y numerario suficiente como para incursionar en la prometedor esfera del transporte ferroviario mediante inversiones en el Ferrocarril de Cárdenas. El posterior traspaso de dicha empresa a la británica *United Railways of Havana* en 1906 convirtió a los intereses cubanos de los Hijos de R. Argüelles en el de pasivos accionistas y bonistas de una empresa extranjera. Más tarde, uno de sus sucesores mantuvo cierta actividad inversionista y empresarial con la reorganización de la *Compañía de Gas de La Habana* y el *Banco del Comercio*, este último como un desprendimiento de la compañía inglesa del ferrocarril y de la casa bancaria de los Argüelles.²⁶

Mediante los ejemplos mencionados se puede apreciar la interrupción o declinación en las actividades de algunos de las entidades empresariales domésticas que actuaron en Cuba durante los primeros años de la llamada república neocolonial. Dichas interrupciones pudieron deberse a factores de naturaleza diversa; entre éstos, la disposición a liquidar los negocios mediante traspasos de algunas entidades mercantiles o parte de ellas, pero en otros casos pudieron deberse a la insuficiente capacidad financiera de los empresarios para llevar a cabo la renovación tecnológica de sus empresas. Esto último afectó especialmente a los casos relacionados con una industria tan dinámica como la azucarera. En otros casos, la muerte o vejez de los fundadores, y con ello la ausencia de cuadros gestores capaces de mantener el dinamismo de los negocios familiares, interrumpió la continuidad que ciertas entidades habían tenido hasta entonces. No obstante, fueron las crisis bancarias de 1920 y la de carácter más general iniciada en 1929, los hechos que incidieron con mayor fuerza sobre las reorganizaciones, los traspasos de activos o la desaparición definitiva de muchas sociedades mercantiles, industriales o de servicios que se habían mantenido activas hasta entonces.

²⁶ *Libro de oro hispanoamericano*, op. cit., pp. 226-227; *Libro azul de Cuba 1912*. La Habana, 1912, pp. 52-53 y Oscar Zanetti y Alejandro García Álvarez, *Caminos para el azúcar*. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1987, pp. 233-237.

Particularmente la crisis bancaria de 1920 constituyó el detonante de un proceso que culminó con la salida sin retorno de muchos empresarios hispano-cubanos que habían desplegado muy prósperas actividades durante las décadas anteriores. Con la pérdida del *Banco Nacional de Cuba* y también la de su homólogo el *Banco Español de la Isla de Cuba*, además de otros de menor relevancia, concluyó una etapa importante en el desarrollo de la burguesía hispano-cubana. El simbólico final de aquella etapa bien puede ser representada en forma de tragedia con el suicidio de una figura única de los negocios y la banca cubana de aquellos tiempos: el gallego José López Rodríguez.²⁷

La pérdida de las instituciones crediticias fundamentales del país precipitó un proceso de transferencias continuas en la propiedad de centrales azucareros, tierras y fábricas. Esto significó no sólo la liquidación de los principales bancos de capital doméstico que habían operado en el país hasta 1920, sino que trajo también como resultado el cambio de propiedad de infinidad de talleres, almacenes y establecimientos comerciales cuyos valores se encontraban en la cartera de los bancos.²⁸ Sin embargo, no todo el sector resultó arrastrado por la crisis de las instituciones de crédito, aunque sí se vió afectado por la depresión momentánea de los precios del azúcar, hasta tanto éstos comenzaron a mejorar para caer nuevamente como consecuencia de la gran crisis que se inició en el sistema capitalista a escala mundial en 1929. Aún en medio de este conjunto de circunstancias críticas, la política conservadora seguida por muchas empresas, unido a la capacidad financiera de otras y, sobre todo, la posterior restauración del crédito en el país, lograron abrir un espacio para la negociación de los valores, lo cual permitió finalmente la reorganización y ajuste de muchas de las empresas y su adaptación a una nueva realidad caracterizadas por la recesión económica.

²⁷ Leland H. Jenks, *Nuestra colonia de Cuba*. La Habana, Edición Revolucionaria, 1966, pp. 24-32.

²⁸ Comisión Temporal de Liquidación Bancaria, *op. cit.*, pp. 26-27.

LA IMPORTANCIA RELATIVA DEL CAPITAL DOMÉSTICO

Un estudio realizado en la década de los treinta con el fin de demostrar la importancia económica de los ciudadanos españoles en Cuba, atribuye a los empresarios de dicha procedencia nacional la propiedad de 35 centrales azucareros en aquel momento. Su participación en la producción de azúcar en Cuba representaba entonces sólo el 17.34% del total elaborado en el país. A este conjunto debe agregarse los más de 50 centrales propiedad de nativos cubanos. Ambos completaban el monto de las propiedades azucareras en manos hispano-cubanas, con una participación en las zafras de algo más del 37%. El autor de dicho estudio añadió el dato de que a finales de la década anterior, el 45% de las factorías o industrias de diverso tipo existentes en Cuba era también de españoles; a lo cual se unía un 10% más que se encontraba bajo la administración de sucesores cubanos, con lo cual se alcanzaba un 55% del total de los activos de esa naturaleza que se encontraban en manos del capital doméstico.²⁹ Según estos cálculos, en aquella época los valores de bolsa estaban en un 80% en manos de hispano-cubanos, mientras que en el conjunto de la propiedad rural, la situación había llegado a ser muy desfavorable para los nativos y españoles, quienes poseían solo el 25% y el 15% respectivamente del total de las tierras, mientras que las compañías extranjeras, principalmente norteamericanas, acaparaban el 60% de la propiedad territorial apta para el cultivo.³⁰

Transcurridos veinte años, ya se había producido un relevo sucesorio en el marco de las sociedades de capital doméstico que alcanzó a modificar la composición de sus juntas directivas, tanto en la nómina de los directivos como en la procedencia nacional de los mismos. Factores tales como la desaparición física de los fundadores españoles y el relevo generacional a escala de las familias propietarias, constituyeron

²⁹ José M. Álvarez Acevedo, *La colonia española en la economía cubana*. La Habana, Úcar y Compañía, 1936, pp. 219-233.

³⁰ *Ibid.*, pp. 237-240.

regularidades que se aprecian en el curso seguido por muchas sociedades familiares. A ello se unieron otros factores que incidieron sobre la composición misma de las empresas, modificándolas. Tales pudieron ser la trasmisión de la propiedad sobre firmas y marcas de fábrica por concepto de venta; la introducción generalizada del régimen de la sociedad anónima y probablemente algunos hechos vinculados a las relaciones con la administración pública que puedan haber incidido sobre la introducción de modificaciones en la composición del capital, la orientación de los negocios y también en el aumento de la presencia de nativos cubanos en la dirección de las sociedades.

No obstante, los procesos sucesorios y la partición de bienes no siempre constituyeron un obstáculo para el progreso de muchas de las viejas firmas que se habían mantenido activas desde el siglo anterior. En algunas de ellas los sucesores lograron no sólo mantener a plenitud sus actividades como empresarios hasta la década de los cincuenta, sino que lograron adoptar estrategias que les permitieron un incremento en el monto de los capitales y una constante diversificación de las inversiones. Dentro de este gran conjunto empresarial que comprende a las firmas comerciales, industriales y de servicio que se encontraban distribuidas en el territorio nacional, se destacaron algunos grupos familiares y sociedades que de diferentes modos habían venido actuando en el país desde el siglo anterior y también otras que surgieron o modificaron su orientación inversionista en el curso del propio siglo XX.

LAS INVERSIONES MÁS SEGURAS LLEGARON HASTA EL FINAL

Para una ejemplificación de lo afirmado anteriormente se han seleccionado algunas de las sociedades de capital doméstico que pueden ser consideradas entre las más significativas dentro del conjunto de la economía y la sociedad cubanas de la primera mitad del siglo XX. Para ello se han tenido en cuenta los sectores en que las mismas desarrollaron sus actividades económicas; los distintos momentos en que llevaron a cabo sus respectivas operaciones, así como también los lugares específicos del país en que desarrollaron sus

negocios. Por consiguiente, la selección no ha partido de un elenco integrado desde sus orígenes por miembros de las antiguas elites habaneras, como hubiera sido lo adecuado para un estudio similar referido al siglo XVIII o a las décadas iniciales del XIX, sino que se trata de un intento de observación sobre un hecho que corresponde sobre todo al siglo XX, y visto a una escala más bien nacional.

La trayectoria de Cuba como productora azucarera en el siglo XX se caracterizó por los grandes contrastes entre sus períodos de altas y de bajas, siempre en correspondencia con los precios del azúcar. Al influjo de tal dinámica se crearon pretenciosas entidades productoras o comercializadoras de azúcar cuya vida resultó a la postre muy efímera, y también dejaron de existir otras que habían contado con una larga experiencia en el sector. Sin embargo, en medio de tan inestable proceso surgieron, se fortalecieron y permanecieron activas hasta la reforma agraria de 1959 y las nacionalizaciones de 1960, muchas entidades familiares, algunas de las cuales pueden ser consideradas como paradigmáticas del empresariado establecido en el país, y que a la vez pueden identificarse como parte de la burguesía doméstica o nacional, sucesora del conocido sector hispano-cubano, y que en su conjunto había sido partícipe de la modernización que se produjo en la industria cubana del siglo XX. Tales fueron, entre otros, los casos de las sagas habaneras de Aspuru y Gómez Mena, la cardenense de Arechabala y las sucesiones cienfuegueras de Castaño y Falla, a las cuales cabría añadir entre muchas otras, las de Marcelino García en Sagua la Grande y Bacardí en Santiago de Cuba.

UN EJEMPLO PARADIGMÁTICO

El ron *Bacardí* fue quizás la más conocida marca de fábrica de las registradas en Cuba entre los siglos XIX y XX. Sus plantas de fabricación estuvieron entre las más importantes del país. Ellas surgieron por iniciativa de Facundo y José Bacardí, dos inmigrantes catalanes llegados a Santiago de Cuba durante la primera mitad del siglo XIX. A partir de 1862, éstos lograron hacerse de una vieja destilería en compañía de otro

asociado. A partir de 1874, la firma de *Bacardí y Boutellier* se convirtió en propiedad exclusiva de la familia fundadora, iniciándose desde entonces un continuo proceso de crecimiento y mejoramiento tecnológico de la empresa.

La sucesión de los fundadores fue asumida entre 1892 y 1922 por Emilio Bacardí Moreu, una figura muy particular de la vieja Santiago de Cuba. Su vinculación con la causa independentista le llevaron al destierro, pero al finalizar la guerra le permitió asumir la alcaldía de su ciudad natal, volver a los negocios y, al mismo tiempo, cumplimentar su vocación cultural con la elaboración de su fundamental obra histórica, las *Crónicas de Santiago de Cuba*. En esta misma dirección cultural le siguieron la fundación de un importante museo y una biblioteca en su localidad de origen.

Los nuevos sucesores que se incorporaron posteriormente a la familia por la vía matrimonial dieron un extraordinario impulso a la firma a partir de 1921, erigiéndose entonces una destilería de alcohol, una planta de elaboración de aguardientes y una fábrica de cervezas, todas en Santiago de Cuba. Al mismo tiempo, la firma comenzó una ampliación de sus negocios extranjeros con el establecimiento de nuevas plantas en otros países.

Durante las décadas de los cuarenta y cincuenta, la firma Bacardí instaló modernas cervecerías en lugares estratégicos de la geografía cubana con el propósito de alcanzar el abastecimiento total del mercado nacional mediante *Hatuey*, su marca cervecera.³¹

La huella de la permanencia de Bacardí en Cuba no sólo quedó en las instalaciones industriales creadas por la firma a lo largo de la isla, sino también en el emblemático Edificio Bacardí de La Habana. Su espectacular y depurado estilo *Art Nouveau* constituye una obligada referencia arquitectónica en el paisaje urbano de la capital de Cuba.

³¹ Guillermo Jiménez Soler, *Las empresas en Cuba 1958*. La Habana, Mercie Ediciones, 2002, t. III, pp. 161-162.

LAS SAGAS HABANERAS DEL AZÚCAR

La casa de *Aspuru y Compañía* fue en sus orígenes una entidad fundada por el vasco Juan Aspuru Isasi en 1884. Su fundamental actividad mercantil desde los inicios fue la importación de ferretería, tanto gruesa como ligera. Puede considerársele como una sucesora de la antigua ferretería de Isasi.³² La particularidad en la trayectoria seguida por esta casa estribó en el hecho de que la misma se insertó en la industria azucarera en un breve lapso de tiempo a partir del comercio ferretero, para convertirse después en una de las mayores empresas de este tipo en el occidente de Cuba. Para ello la firma de Aspuru realizó fuertes inversiones en la compra de los centrales habaneros *Providencia*, en 1902 y *Toledo*, en 1909, procediendo a la modernización de ambos y convertir a este último en uno de los dos mayores de la provincia de La Habana. Posteriormente, bajo la dirección de uno de los sucesores familiares, la sociedad que se constituyó como *Compañía Azucarera Central Toledo* amplió el espacio industrial de sus actividades azucareras con la adquisición de los centrales *San Agustín* (1918) y *Fajardo* (1934), además de la instalación de una refinería en el habanero *Toledo*.³³ El criterio empresarial seguido por esta firma, no obstante la procedencia nacional de sus fundadores, fue la intensificación de sus inversiones al finalizar la guerra hispano-cubano-norteamericana, precisamente en una coyuntura en la que otros empresarios españoles se habían planteado la liquidación de sus negocios en la isla.

La saga familiar *Gómez Mena* también había tenido su origen familiar en el Norte de España, cerca de Santander, pero la fundación de sus negocios en Cuba tuvo lugar a partir de la llegada de Manuel Gómez Díaz a Cárdenas, Matanzas, en la

³² Precisamente el propietario de esta antigua ferretería habanera incendiada espectacularmente en 1890, Juan Antonio Isasi, quedó como socio comanditario de Aspuru y Compañía.

³³ *Libro de oro hispanoamericano*, op. cit., pp. 316-317 y Jiménez Soler, op. cit., pp. 213-215.

década de los setenta del siglo XIX. Las empresas creadas por este grupo familiar se extendieron desde sus inicios hacia una gran diversidad de actividades que incluían esferas aparentemente inconexas, tales como la fundición de metales, la importación de tejidos, especialmente paños de filtro para las plantas azucareras, los servicios bancarios y la elaboración y venta de diversos tipos de materiales de construcción. A partir de una base empresarial tan diversa, pero a la vez muy relacionada con la industria del azúcar, los hijos del fundador, Pedro y Andrés Gómez Mena, ampliaron sus inversiones directamente hacia la industria azucarera al finalizar el siglo, con la construcción del central *Gómez Mena* (1899), uno de los dos mayores y más modernos de la provincia habanera; la compra y electrificación del *Amistad*, y las posteriores adquisiciones y remodelaciones del *San Antonio* (1911) - vendido en 1918 a la azucarera norteamericana *Central Hershey* y el *Mercedita* (1926). A partir de estos intereses habaneros se creó finalmente una entidad sucesora: la *Nueva Compañía Azucarera Gómez Mena*. Más tarde, en 1935, el pequeño central *Resolución* de la provincia de Las Villas, también pasó a ser propiedad de esta familia.

El central *Amistad*, seguido por el *Gómez Mena*, fueron dos de las primeras fábricas de azúcar totalmente electrificadas en la isla. En estos dos centrales se introdujeron otras innovaciones de importancia para la industria del azúcar en distintos momentos, tales como la modernización del método de evaporación, el uso de la molienda múltiple, así como la introducción de laboratorios químicos en la planta industrial. En sus plantaciones del sur de la provincia de La Habana fueron adoptadas nuevas variedades de caña de azúcar procedentes de Java y, desde 1952, se estableció un sistema para el control biológico de la plaga del *borer* mediante el empleo de la mosca *lixophaga*.³⁴

³⁴ *El libro de Cuba 1930*. La Habana, Federación de Prensa Latina de América Latina, 1930, p. 195; *Libro azul de Cuba, 1912*, p. 50 y Jiménez Soler, *op. cit.*, tomo III, pp. 82-86, nota 38 y p. 221.

En el año de 1930, este grupo familiar había logrado el dominio sobre 171,000 ha. de tierra, de las cuales 12,000 producían caña con el apoyo de un eficiente sistema de regadío. Durante los años de gran crecimiento de la industria azucarera cubana, los bancos capitalinos creados por la saga Gómez Mena-Gómez Vila se insertaron activamente en la vida financiera local. Por otra parte, las inversiones inmobiliarias de este grupo familiar, según se afirma, alcanzaban la cifra de 80 propiedades sólo en la capital de la isla. Entre ellas, se encontraban los emblemáticos edificios habaneros conocidos como la *Manzana de Gómez*, frente al capitalino Parque Central y del *Banco Gómez Vila*, en la Plaza Vieja.³⁵

Originada en una casa importadora y exportadora de víveres y frutas fundada individualmente por el inmigrante canario Antonio J. Galbán Pagán en 1868, fue a los pocos años seguido por su sobrino el también canario Luis Suárez Galbán. La razón social de la primera entidad mercantil creada fue modificada posteriormente, convirtiéndose en *Galbán, Río y Compañía*, (1880).³⁶ Fallecido el socio Cándido del Río en 1895, la sociedad quedó registrada exclusivamente como Galbán y Compañía. Posteriormente, en 1897, dicha empresa fue inscrita en Canarias, lugar de origen del fundador y también en New Jersey, probablemente con el fin de protegerla de los posibles riesgos a que estaban sometidos los negocios durante la guerra de Cuba (1895-1898) o quizás también con el propósito de obtener financiamiento norteamericano. Por entonces, esta casa comercial había ampliado la inicial esfera de sus negocios mercantiles de importación, agregando a ellos el envío de azúcares hacia el mercado norteamericano, la consignación de buques, los seguros y la banca refaccionista, con lo cual pasó a convertirse en una típica entidad polivalente.

En 1921 fueron modificados una vez más la razón social y los estatutos de la sociedad, quedando titulada desde entonces

³⁵ *Ibid.*

³⁶ Expediente de Galbán, Río y Compañía sobre reclamación de derechos, 1886. Archivo Histórico Nacional. Sección Ultramar, Fondo Hacienda, leg. 883, exp. 24.

como *Galbán Lobo Company*, a partir de la incorporación de Heriberto Lobo y su hijo Julio, quien se convertiría poco tiempo después en su fundamental gestor.³⁷ Aun en los años de depresión, esta antigua casa mantuvo muy altas sus inversiones azucareras en diversos lugares del territorio nacional³⁸, convirtiéndose además en una de las principales casas corredoras de azúcares, mediante la actividad paralela desarrollada por la firma *Galbán Lobo Trading Company*.

A partir de los años de la Segunda guerra mundial y mediante una dinámica política empresarial, *Galbán Lobo y Compañía S. A.* desarrolló un proceso de adquisición de centrales que se inició mediante la compra y rehabilitación del *Tinguaro*, uno de los ingenios de más antigua fundación en la provincia de Matanzas. Dicho proceso de compras quedó interrumpido en el año de 1959, momento en que la firma había logrado el control absoluto de ocho centrales azucareros de capacidad mediana y pequeña, y la participación mayoritaria en otro número similar de centrales, entre los que se encontraban el coloso habanero central *Hershey*, un gran complejo agroindustrial que comprende tres plantas de fabricación totalmente electrificadas (*Hershey, San Antonio y Rosario*), dotado además de la mayor refinería de azúcar del país, más una planta de refinación de aceites y un importante sistema ferroviario también electrificado.³⁹

UNA PARTICULAR CADENA SUCESORIA

Después de un largo entrenamiento en la matancera casa mercantil de Antonio Galíndez, que había transcurrido desde su arribo a Cuba en 1862 hasta el año de 1873, el vasco José Arechabala Aldama fue captado por el polivalente empresario

³⁷ "Registro Mercantil de La Habana", Archivo Nacional de Cuba, libro 462, folios 109-118.

³⁸ Galbán, Lobo y Compañía S.A., Departamento de Azúcares, "Balance cerrado en diciembre 31 de 1933", Biblioteca Nacional José Martí, Colección Cubana, Fondo Julio J. Lobo, núm. 238.

³⁹ Jiménez Soler, *op.cit.*, t. I, pp. 229-231.

y negrero Julián de Zulueta en una visita realizada por éste a su colega de Matanzas. Casi de inmediato, Zulueta asoció al joven inmigrante a sus negocios en la vecina ciudad portuaria de Cárdenas, en calidad de apoderado.⁴⁰ Con este importante punto de apoyo, J. Arechabala encaminó sus negocios hacia la esfera del transporte marítimo y la operación de los antiguos muelles y almacenes de Zulueta en dicho puerto. La incorporación a la esfera industrial mediante la destilación de mieles (*La Vizcaya*, 1878), y la fabricación de alcoholes y bebidas espirituosas, permitieron en su momento el registro de la hoy muy conocida marca comercial del ron *Havana Club*. Con el desarrollo de la empresa fueron ampliados los negocios portuarios e instalada desde 1903 una moderna planta para la refinación de azúcares.⁴¹

La integración vertical de los mencionados negocios azucareros mediante la fabricación de derivados, convirtieron a la firma *José Arechabala S.A.* en una de las entidades familiares de mayor importancia en la isla, y a la figura de su fundador en una personalidad muy vinculada al progreso material y cultural de la localidad en que estuvo asentado este notable conjunto de empresas mercantiles e industriales. Sin embargo, el dinamismo de la empresa no se detuvo con la muerte del fundador, puesto que en la década de los veinte, ya fallecido José Arechabala, la firma completó el clásico proceso de integración vertical con un paso dirigido a la producción de azúcar crudo; para ello llevó a vías de hecho la adquisición de los centrales *Porfuerza* y *Progreso*, en la propia provincia de Matanzas, y la incorporación de nuevas plantas de derivados.⁴²

⁴⁰ "Multa impuesta a Julián de Zulueta y José Arechabala por extensión de muelle sin previo permiso". 1873. Archivo Histórico Nacional. Sección Ultramar, Fondo Fomento, leg. 201, exp. 1.

⁴¹ *Libro del 75 Aniversario de J. Arechabala S.A.* La Habana, Departamento de Publicidad de José Arechabala S.A., 1954, secciones VI y VII.

⁴² El central *Porfuerza* fue separado del patrimonio familiar en 1948. *Libro azul de Cuba 1917*, pp. 250-255; H. Portell Vilá, *Historia de Cárdenas*, p. 47; S. Monge, *op. cit.*, 323-324; Jiménez Soler, *op. cit.*, t. II, pp. 76-77; *Anuario azucarero de Cuba*. La Habana, Cuba Económica y Financiera, 1937-1958.

DOS EMPRESARIOS LOCALES Y UNA CIUDAD: CIENFUEGOS

Nicolás Castaño Capetillo fue también un inmigrante vasco que arribó a Cuba en 1849 para trabajar inicialmente como dependiente y vendedor ambulante. Años después logró establecerse en Cienfuegos, al sur de la isla, en sociedad con otro inmigrante, Antonio Intriago, para finalmente quedar como propietario único de la sociedad. Su ascendente trayectoria empresarial en compañía de su hermano Patricio estuvo apoyada principalmente en distintos negocios relacionados con el azúcar, entre los cuales logró abarcar la comercialización, financiamiento, almacenaje, servicio de muelles, astilleros, materiales de construcción, etc, aunque excluyendo totalmente la refinación de azúcar y la destilación de mieles. No obstante esta limitación en la estructura vertical de sus negocios, los hermanos Castaño lograron la diversificación de sus inversiones a escalas casi inverosímiles, especialmente en los negocios relacionados con el comercio de importación y exportación, banca, seguros, navegación y otros. La participación de Castaño se extendió a casi todas las casas comerciales, bancarias y otras, de Cienfuegos; de este modo podía aparecer como socio principal o accionista importante de firmas bancarias como *Cardona & Co. Lmted.*, la importadora de carbones *The Cienfuegos Coal Company*,⁴³ las *Compañía de Seguros y Finanzas* de Cienfuegos y *La Metropolitana* de La Habana; o también en la empresa de ferrocarriles y tracción eléctrica titulada *The Cienfuegos, Palmita & Cruces Electric R.W. & Power Company*.⁴⁴

Como el dominio de muelles y almacenes en los puertos constituye un elemento de vital importancia para el control del comercio, Castaño, desde la primera década del siglo XX, asoció como comanditario a uno de sus hijos en la firma *Sanchez, Cabruja y Compañía*, con el propósito de controlar

⁴³ *Libro de oro hispanoamericano, op. cit.*, p. 308.

⁴⁴ Ramón Comabella, *Directorio de Cienfuegos*. La Habana, Tipográfica de Castro, 1908; *Libro de oro hispanoamericano, op. cit.*, p. 308; *Libro de Cuba 1925*. p. 903 y *Twenty Century Impressions of Cuba, op. cit.*, p. 455.

los muelles llamados “de Campo”, en Cienfuegos.⁴⁵ Del mismo modo, logró crear una línea de navegación de cabotaje; los llamados “vapores de Castaño”, que comunicaban Cienfuegos con La Habana, Manzanillo, Tunas de Zaza y Santa Cruz del Sur.⁴⁶

Fallecido Nicolás Castaño en 1926, la firma sucesora pudo contar entre sus propiedades, no sólo la diversidad de inversiones que en la esfera del comercio y los servicios había logrado agrupar el fundador de la casa en su larga y activa vida, sino también con la propiedad de los centrales azucareros *San Agustín, Pastora y Dos Amigos*.⁴⁷

Se ha señalado por algún publicista que Castaño era el hombre más rico de Cuba en su tiempo, pero quizás lo más notable de su labor empresarial fue su particular capacidad asociativa y su proclividad para favorecer la incorporación de otros jóvenes inmigrantes españoles a los negocios de la zona, cuestión ésta que de algún modo permitió la conservación de la riqueza generada en el propio espacio geográfico de la región en manos de un importante grupo de empresarios cuyo centro de decisiones por mucho tiempo radicó en la propia ciudad de Cienfuegos. Muy entrelazada empresarialmente a partir de una figura como Nicolás Castaño, la elite local de la ciudad de Cienfuegos logró mantener una singular cuota de poder económico que posteriormente se proyectó fuera del área de la región que originalmente le dio vida.

Diferentes combinaciones de negocios en cuyo origen estuvo siempre el también variopinto comercio de importación y al detalle, así como la refacción agrícola en modesta escala, hicieron posible que otro emprendedor inmigrante, en este caso procedente de Santander, pudiera hacer prosperar un pequeño establecimiento mercantil ubicado en lo profundo de la zona rural próxima a Cienfuegos, en el sur de la isla. Amparado

⁴⁵ “Escritura de convenio otorgado por los señores Nicolás Castaño Padilla y José Cabruja Robert, en Cienfuegos, 1906”. Archivo Nacional de Cuba, Fondo Donativos y Remisiones, leg. 6, núm. 74.

⁴⁶ R. Carballido, *op. cit.*

⁴⁷ Cuba, Secretaría de Comercio, Industria y Trabajo, *Memoria de las zafras azucareras, 1906-1933*.

inicialmente bajo la protección de un tío también inmigrante, el joven Laureano Falla Gutiérrez se inició en las actividades relacionadas con el financiamiento de cosechas de caña de azúcar, tabaco y otros frutos, así como en la venta de determinados productos de uso y consumo, desde finales de la década de los setenta del siglo XIX.

Durante la primera intervención norteamericana, ya éste había logrado entrar en contacto con el más importante empresario de Cienfuegos en aquella época, el antes mencionado Nicolás Castaño Capetillo. De la mano de este empresario de empresarios, Falla pasó a convertirse en colono azucarero al hacerse cargo de algunas fincas cañeras en producción. Con tal apoyo y aprovechando las dificultades financieras por las que pasaban algunos hacendados de la región, este fundador asumió temporalmente, y por lo regular en sociedad con el propio Castaño y otros empresarios españoles de la zona, la explotación directa de varias instalaciones agroindustriales azucareras, participando sucesivamente en la rehabilitación y operación industrial de los centrales *Santísima Trinidad, Andreíta y Lequeitio*, invirtiendo después en el *San Agustín*, para luego intervenir en la modernización del *Manuelita*, también en sociedad con otros hacendados de la zona. La trayectoria seguida por Laureano Falla en la industria azucarera cubana del primer cuarto del siglo XX le permitió la creación de una potente entidad inversionista de base azucarera, que a su muerte ocurrida en 1929 comprendía intereses decisivos sobre la operación y propiedad de algunos de los centrales azucareros en cuya modernización había participado como inversionista y gestor fundamental. A éstos había añadido dos nuevos centrales que eran el resultado de inversiones personales; los insignias *Patria* y *Adelaida* y, finalmente el *Violeta*, todos en Camagüey. Los centrales propiedad de la *Sucesión Falla-Gutiérrez*, siete en total, lograron en su conjunto una producción media anual de alrededor de 500,000 Tm. de azúcar, hasta la zafra de 1958.⁴⁸

⁴⁸ *Anuario azucarero de Cuba. 1958.* La Habana, Cuba Económica y Financiera,

Pero las inversiones realizadas por L. Falla Gutiérrez fueron también colocadas en otras industrias, tales como la *Compañía Cubana de Pesca*, fábricas de papel y de hielo, seguros, así como en plantas eléctricas distribuidas entre diversas localidades del país, siguiendo un evidente movimiento dirigido a la dispersión de riesgos mediante una continuada inversión de capitales. En 1923 comenzó su incursión en la industria textil henequenera, con inversiones en varias empresas de este tipo. Sus vínculos con el después presidente general Gerardo Machado le permitieron acceder a un buen negocio inversionista con la urbanización de los terrenos que habían correspondido al antiguo cementerio de Espada en La Habana y la posterior construcción de edificios para el alquiler de apartamentos de precio módico. Las últimas inversiones realizadas por Laureano Falla antes de morir a finales de la década de los veinte, siguieron la línea de la inversión inmobiliaria, a lo cual agregó su importante participación en la *Compañía Papelera Nacional*.⁴⁹ La sucesión familiar no detuvo su espiral inversionista con la muerte del fundador de la casa, sino que extendió su accionar hacia la banca con una decisiva participación en el *Trust Company of Cuba*, al tiempo que continuó sus inversiones inmobiliarias, formando parte de la sociedad titulada *Inmobiliaria Payret*, destinada al propósito de rehabilitar y explotar un antiguo y preciado inmueble frente al Parque Central de La Habana. Finalmente, la sucesión aparecía en los años cincuenta como uno de los inversionista de la empresa operadora del emblemático *Hotel Nacional de Cuba*.⁵⁰

Como capitalista de éxito, el fundador de esta importante saga tenía sus particulares ideas sobre las inversiones y la forma de operar en el mundo empresarial, muy propias de su sector y de su época. Los postulados fundamentales que Falla llevó a

pp. 75-89 y Jiménez Soler, *op. cit.*, t. III, pp. 188-191.

⁴⁹ León Ichaso, *Don Laureano Falla Gutiérrez, su vida y sus empresas*. La Habana, Cultural S.A., 1930, pp. 15-17.

⁵⁰ Jiménez Soler, *op.cit.*, t. II, pp. 100-101.

la práctica en todo momento fueron entre otros, el declarar dividendos muy conservadoramente con el fin de mantener importantes reservas de capital y el no vender sus empresas; aunque en este punto realizó algunas importantes excepciones con la cesión de las plantas eléctricas de su propiedad a un monopolio norteamericano. Finalmente, Falla defendía un postulado básico en la administración del conjunto indiviso de sus empresas; el mismo está relacionado con la dispersión de riesgos. Para ello, su instinto de capitalista sagaz recomendaba como norma permanente el dispersar el capital hacia inversiones en diferentes sectores, para que unas empresas pudieran apoyar a otras cuando se presentaran situaciones de crisis en algún sector en particular.⁵¹

NO SÓLO LAS AZUCARERAS MANTUVIERON SU ACTIVIDAD VITAL

A pesar del desastre que significaron para el capital hispano-cubano el crac bancario de 1920 y la posterior depresión general del sistema capitalista que se inició en 1929, un singular banco habanero logró mantener casi imperturbable su estabilidad y hacer negocios a través de los avatares mercantiles y financieros por los que atravesó toda la etapa republicana. Se trata de la sociedad registrada como *N. Gelats y Compañía*. A lo largo de medio siglo, durante años de bonanza o de crisis, esta entidad había permanecido como un inalterable superviviente de la banca cubana más antigua, gracias al hecho de que había tenido como práctica una política conservadora en sus negocios, limitándolos a esferas y clientelas muy seguras, y al hecho de haberse mantenido discretamente al margen de la fiebre especulativa e inversionista que se desató en Cuba durante la Primera guerra mundial y su correspondiente período post-bélico.

Como en todos los casos anteriormente expuestos, el fundador de esta casa fue también un inmigrante, el catalán

⁵¹ Ichaso, *op. cit.* , pp.27-28.

Narciso Gelats Durall, quien llegó a Cuba amparado por un tío materno que le inició en los negocios de zapatería en La Habana. Hacia 1876, en unión de su hermano Juan y otro familiar, había emprendido la creación de la firma a partir de la cual logró extenderse posteriormente hacia los negocios de banca.⁵²

Depositario privilegiado por la iglesia católica de Cuba y en buena medida favorecido por los españoles de la isla, la participación del *Banco Gelats S.A.* en la actividad inversionista se extendió también hacia el financiamiento de múltiples operaciones de compra-venta de centrales y de zafras azucareras, pero también al fomento o remodelación de algún central de gran capacidad, como el *Cunagua*, en la provincia de Camagüey, durante los años de mayor auge azucarero y en sociedad con una empresa constructora. Otras inversiones hipotecarias o en acciones de diferentes sociedades fueron dirigidas, tanto a las grandes empresas monopolistas tales como las del servicio eléctrico o telefónico de la isla, así como también a las llamadas por María A. Marqués “industrias menores”, es decir, aquellas vinculadas al consumo y los servicios en el mercado doméstico. En esta dirección estuvieron encaminados los intereses del Banco cuando se propuso garantizar su participación en una inversión tan segura como lo era la *Nueva Fábrica de Hielo S.A.*, propietaria de la cervecería *La Tropical*.

Fueron precisamente los gerentes de la *Nueva Fábrica de Hielo S.A.*, los últimos miembros activos del original grupo familiar Herrera con intereses económicos en Cuba.⁵³ Esta interesante saga familiar se inició muy tempranamente en la isla, por lo que debió transitar por diversas fases en su

⁵² Monge, *op.cit.*, pp. 325-329; *Libro de oro hispanoamericano*, p. 428 y Jiménez Soler, *op. cit.*, t. I, pp.284-286.

⁵³ Sobre las actividades de este grupo familiar en Cuba, así como el de muchas entidades empresariales dedicadas a las industrias menores en Cuba, la historiadora cubana María Antonia Marqués Dolz elaboró su tesis doctoral. María A. Marqués Dolz, *Empresas y empresarios en las entidades industriales menores en Cuba (1870-1920)*. Universidad Autónoma de Madrid, 1997, pp. 198-199 y otras. Una versión de la misma se ha publicado con el título *Las industrias menores: empresarios y empresas en Cuba (1880-1920)*, *op. cit.*, pp. 166-175. Véase también Jiménez Soler, *op. cit.*, t. III, pp 88-90.

actividad empresarial, según la época y los intereses desarrollados en cada momento por sus principales gestores. Su fundador lo fue Ramón Herrera Sancibrián, quien llegó a Cuba desde Santander en fecha tan temprana como 1829, iniciándose como dependiente en Pardo, Regulez y Compañía, sociedad mercantil dedicada entre otras cosas al negocio naviero y la trata negrera. Medio siglo más tarde, Herrera había acumulado suficiente capital, experiencia y relaciones con los poderes coloniales como para contar con su propia empresa de navegación la *Empresa de Vapores Correos y Transportes Militares de Las Antillas*, conocida después como *Compañía de Vapores de Ramón Herrera*. Los servicios al estado español constituyeron en su momento una de las claves del éxito de Herrera y de los sobrinos que sucesivamente fueron arribando a Cuba en diferentes momentos.

Los “sobrinos de Herrera” continuaron la tradición empresarial con la extensión de los negocios de su tío hacia la industria mediante la fundación de una fábrica de hielo en 1888, la cual progresivamente fué adueñándose de los mercados de La Habana y Matanzas. Precisamente a partir de este cambio en la orientación de los intereses cubanos de la familia, los sobrinos del titulado primer conde de Mortera, Cosme y Julio Blanco Herrera, llevaron a cabo la ampliación del espléndido patrimonio industrial representado legalmente por la *Sociedad Anónima Nueva Fábrica de Hielo S.A.* y *Cervecería La Tropical*, que comprendía, además de la fabricación de hielo, la de las cervezas *La Tropical* y *Excelsior*, y la de botellas de envase, negocios que disponían de un gran mercado en el Occidente del país.⁵⁴ El aprovechamiento del caudal del río Almendares

⁵⁴ La *Nueva Fábrica de Hielo* compraba toda la producción de hielo de la *Cuba Ice Co.* y por su gestión lograron la paralización de las plantas del Estado Cubano en 1905, asumiendo también el suministro a las entidades oficiales de La Habana. Compañía Anónima Nueva Fábrica de Hielo y Cervecería La Tropical, *Memoria reglamentaria correspondiente al decimosexto ejercicio social que termina en 31 de diciembre de 1904*. La Habana, 1904, pp. 8-9; *Twenty Century Impressions of Cuba. 1913, op. cit.*, p. 378 y *Libro azul de Cuba 1912, op. cit.*, p. 34.

para el movimiento de algunas de sus máquinas proporcionaba a la *Nueva Fábrica de Hielo* una ventaja adicional en el consumo de energía con respecto a su principal competidora en Occidente, la *Havana Brewery*.⁵⁵ La ampliación progresiva de la base territorial correspondiente a las plantas industriales y su particular ubicación en las márgenes del Almendares permitieron en su momento la creación de una espaciosa área boscosa con instalaciones para la recreación y los deportes, conocida hasta nuestros días como *Los Jardines de La Tropical*.

A partir de los ejemplos de algunos de los grandes azucareros; de una particular casa bancaria como la de Gelats, y también de un próspero grupo familiar que evolucionó desde el transporte marítimo hasta la fabricación de hielo y cerveza, se hace necesario para completar esta pequeña muestra la inclusión de alguna entidad empresarial cuyo punto de partida y perfil pudiera identificarse claramente dentro del comercio importador.

DEL COMERCIO A LA POLIVALENCIA INVERSIONISTA

Nacido en Galicia, Segundo Casteleiro Pedrera llegó a Cuba más tardíamente que los anteriormente mencionados inmigrantes (en 1891), incorporándose al trabajo en *Marina y Cagigal*, una firma ferretera de amplio perfil en la importación, tanto de artículos ligeros como de maquinaria pesada con destino a la industria y la agricultura. En esta conocida casa habanera, Casteleiro desarrolló sus habilidades mercantiles personales, al extremo de que transcurridos diez años ya se encontraba en condiciones de asumir los negocios de la sociedad empleadora mediante la fundación de una nueva firma, la de *Casteleiro y Vizoso*. De esta nueva sociedad pasaron a formar parte los también inmigrantes Gaspar y Francisco Vizoso, reservándose la calidad de socio comanditario para el

⁵⁵ Compañía Anónima Nueva Fábrica de Hielo y Cervecería La Tropical, *Memoria Reglamentaria correspondiente al decimoséptimo ejercicio social que terminó el 31 de diciembre de 1905*, p.13.

ya poderoso hacendado Laureano Falla Gutiérrez.⁵⁶ La nueva casa incorporó gradualmente a sus negocios de ferretería la importación de equipos especializados tales como cajas de caudales, básculas de todo tipo, efectos navales y, finalmente, equipos de oficina.

Desde sus emblemáticos edificios comerciales de la Plaza de San Francisco, Segundo Casteleiro y, posteriormente la *Sucesión de Casteleiro y Vizoso*, realizaron inversiones en diversas esferas, como la crediticia en el caso del *Banco Español de la Isla de Cuba*; la navegación marítima mediante su integración a la *Compañía Naviera de Cuba*; en bienes raíces a través de la *Compañía Nacional de Fomento Urbano*; en materiales de construcción cuando asumió la presidencia de la *Compañía Arenera de El Cobre*; en la textil mediante la *Compañía de Jarcia de Matanzas*; en los seguros contra incendios, y también como inversionista de la industria azucarera al participar como socio comanditario en la firma de la familia Falla titulada *Compañía Azucarera Adelaida*, propietaria del central del mismo nombre.⁵⁷

EL VALOR DE LA EXPERIENCIA Y LA FORMACIÓN PROFESIONAL

Con mucha frecuencia la caracterización del inmigrante español que logró colocarse en los principales niveles de los negocios en Cuba, se ha hecho corresponder con el mito de la exhuberancia de oportunidades en la isla o con los golpes de la suerte. Es muy probable que existan ejemplos en los que ambas situaciones pudieran darse; pero por lo regular, fueron las conexiones familiares o la procedencia desde sitios específicos de la península, dos de los factores que garantizaron una cierta seguridad en la arribada y en la ubicación inicial del inmigrante destinado a labrarse un futuro exitoso. En la

⁵⁶ *Libro de oro hispanoamericano, op. cit.*, p. 30; *Libro azul de Cuba 1917, op. cit.*, p. 88; *Almanaque la política cómica 1911*, pp. 64-67 y Jiménez Soler, *op.cit.*, t. III, pp. 192-193.

⁵⁷ *Ibid.*

mayor parte de estos casos, el mítico “tío”, o en su defecto el “amigo de la familia” o el “vecino del pueblo”, existieron y, por lo regular, con el transcurso del tiempo los fundadores quedaron relevados en sus funciones por los sobrinos, parientes o allegados. En la formación de los grandes capitales de los españoles en Cuba, y en la composición de las firmas sucesoras, generalmente se puede observar una conexión muy estrecha que en ciertos casos llegó a concretarse hasta por la vía matrimonial.⁵⁸

La entidad receptora del inmigrante puntualmente escogido sirvió también como una vía para el entrenamiento del futuro empresario o gerente en las particularidades de los negocios en la isla. En este sentido fueron notables las funciones como “escuela de cuadros” desempeñados por las casas habaneras de *Marina y Compañía*, o *Marina y Cagigal*, con respecto a Segundo Casteleiro Pedrera y los menos relevantes José Lorido Lombardero y Pedro Garay Zabala, tal y como lo había sido antes la sociedad de *Moré, Ajuria y Compañía*, con respecto a José Marina. También contaron con los negocios de sus respectivos tíos, primos o amigos en Cuba, los inmigrantes Laureano Falla Gutiérrez, Narciso Gelats Durall, Eugenio y Alberto Alvarez, José Arechabala Aldama, Enrique Gancedo Toca; los hermanos José y Ramón Crusellas, Manuel Aspuru, Domingo Aranalde Nazábal, Pedro Arrechavaleta Amézaga y también los sobrinos de Herrera.⁵⁹

Aunque el entrenamiento en la práctica misma de los negocios fue determinante para la formación de los futuros empresarios, tanto en los casos de los llegados a la isla en calidad de inmigrantes, como en el de los sucesores nacionales en Cuba, no siempre la capacitación de los cuadros gerenciales se logró mediante una aplicación gradual y empírica a la

⁵⁸ Casos como los de las firmas de Barraqué y Compañía, que devino después como Maciá, Barraqué y Compañía; la de Brauet y Compañía con respecto a Mercadé, Bergnes y Compañía o la de José Arechabala S.A., no constituyen excepciones en el comercio y la industria en Cuba.

⁵⁹ Datos tomados de las variadas fuentes publicísticas utilizadas en este trabajo.

industria o a los negocios en general, sino que muchos de estos hombres recibieron una formación previa o adquirida posteriormente, combinada con la práctica industrial o mercantil. Los datos que aparecen en directorios y otros repertorios publicísticos sobre algunas de las figuras representativas de los capitales hispano-cubanos, arrojan información precisa sobre la formación profesional de empresarios como los mencionados anteriormente: Segundo Casteleiro y Julio Blanco Herrera, en materia de Comercio; los hermanos Alberto y Eugenio Alvarez, con una sólida formación y entrenamiento en materia comercial en Barcelona y otras ciudades europeas. Otros como Juan A. Bances Conde, recibieron en Madrid conocimientos de Derecho, mientras que los hermanos Crusellas adquirieron una preparación adecuada en Estados Unidos para la fabricación de jabones. Tanto Narciso Gelats como Pedro Arechavaleta, como el sucesor de la firma Aspuru y Compañía, también recibieron estudios especializados en Europa y Estados Unidos.

Del conjunto de los ejemplos anteriormente expuestos puede derivarse la idea de que la relación entre la inmigración -en estos casos particulares selectiva- la práctica de la actividad empresarial y, finalmente, el éxito de los grandes empresarios hispano-cubanos y también sus sucesiones, hubo una estrategia, un programa que dejaba poco espacio para lo fortuito. La participación de este sector en la modernización de la industria y los servicios en Cuba está todavía por conocerse a profundidad. Las variables condiciones que prevalecieron en el desarrollo del país durante la primera mitad del siglo XX hicieron posible el éxito de unos y la decadencia de otros, a lo largo de un proceso que, en el caso específico de la Mayor de las Antillas, concluyó abruptamente al terminar la quinta década del siglo XX.