

**APUNTES SOBRE EL COMERCIO
ENTRE PUERTO RICO Y
GRAN BRETAÑA DURANTE
EL SIGLO XIX**

Emma A. Dávila Ruiz

EMMA DAVILA RUIZ es egresada del Programa de Honor del Recinto de Río Piedras, Universidad de Puerto Rico. Cursa estudios doctorales en el Departamento de Historia, Universidad de Southampton, Inglaterra.

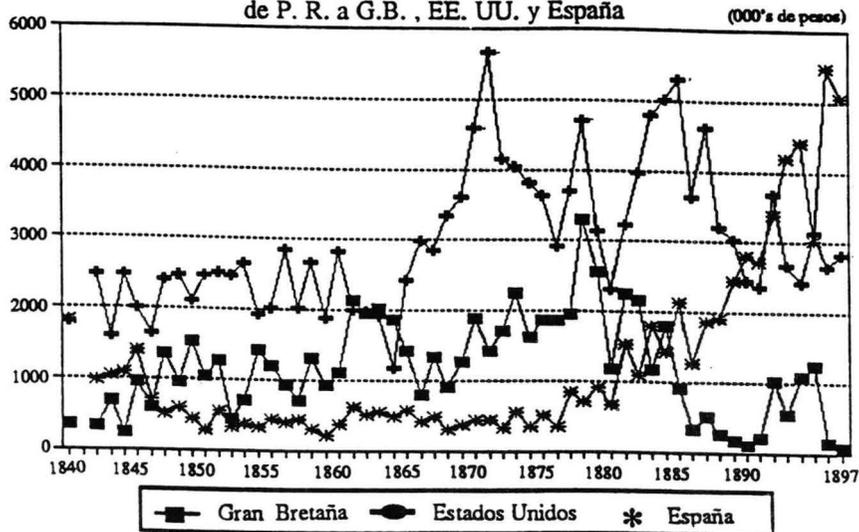
Según el historiador D.C.M. Platt, "Gran Bretaña perdió dos de sus mejores mercados cuando Cuba y Puerto Rico cayeron bajo el control norteamericano en el 1898"¹ De ser cierto esto, un estudio detallado de las relaciones comerciales entre Puerto Rico y Gran Betaña ha de ofrecer conclusiones interesantes, quizás hasta sorprendentes, sobre todo si consideramos que hoy no existe intercambio comercial significativo entre ambos países.

Durante la mayor parte del siglo 19 Puerto Rico y Cuba fueron las únicas posesiones que le restaban a España de lo que otrora fuera su gran imperio. Es en parte por esta razón que a principios de siglo, España comenzó a mostrar un interés activo en la colonia que había relegado al olvido. Durante casi tres siglos Puerto Rico fue el último objeto de prioridad en la agenda española. La lista de desventuras que soportó es larga. Entre otras, destacan la política comercial exclusivista de la metrópoli sin que ésta se ocupara, a veces por años, de enviarle barcos mercantes autorizados; la dependencia -al menos oficialmente- del situado, un modesto subsidio anual proveniente de México, que no siempre llegaba a su destino; el acoso constante de las naciones enemigas de España; y la falta de incentivos que le permitieran rebasar una estrecha economía de subsistencia. Sus habitantes encontraron una salida a su penosa situación en un comercio de contrabando, sumamente activo, con las colonias inglesas norteamericanas y con los habitantes británicos, holandeses, franceses y daneses de las vecinas Antillas Menores. Mas, una vez se eliminaron las restricciones al comercio extranjero en Puerto Rico, las estadísticas de aduana de la isla revelan un comercio creciente y saludable en el cual Gran Bretaña participó con entusiasmo.

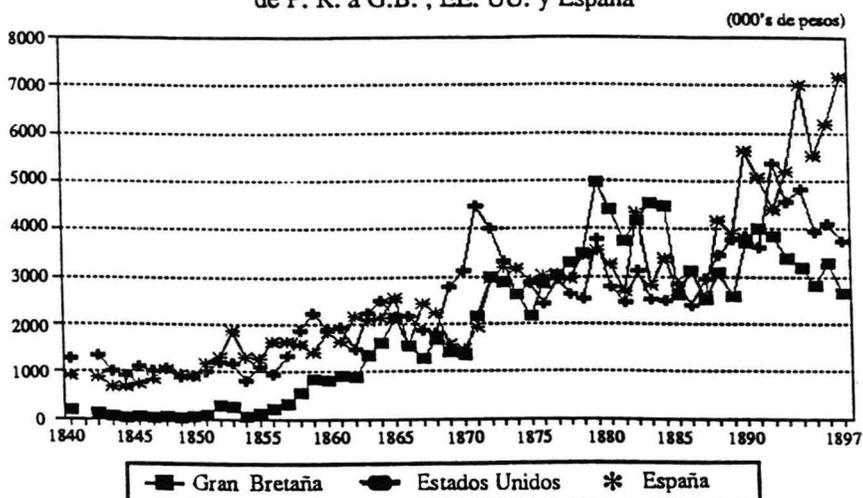
Durante las décadas del 1850 y del 1860, cuando el azúcar constituía el principal producto de exportación de Puerto Rico, Gran Bretaña compitió tan sólo con los Estados Unidos por la posición de principal cliente de la isla. En la del cincuenta, el valor de las exportaciones anuales a Gran Bretaña alcanzó un

¹ D.C.M. Platt, *Latin America and British Trade, 1806-1914*. Londres, A. & C. Black, 1972, p. 179, (La traducción es mía).

Gráfica 1
 Comparación de las exportaciones
 de P. R. a G.B. , EE. UU. y España



Gráfica 2
 Comparación de las exportaciones
 de P. R. a G.B. , EE. UU. y España



promedio anual de £198,000, comparado con £470,000 a los Estados Unidos. A partir de la siguiente década, la diferencia disminuyó considerablemente, registrándose £295,000 de exportaciones a Gran Bretaña y £501,000 a los Estados Unidos lo que representaba un aumento del 50% para las primeras y tan sólo un 6.5% en las segundas.² (Gráfica 1)

La relación de Puerto Rico con Gran Bretaña en cuanto a importaciones fue aún más significativa y mucho más consistente, sobre todo durante la segunda mitad del siglo 19. Tomando como ejemplo el año 1882, el valor de los productos provenientes de Gran Bretaña excedía las £900,000 de un total de £2,700,000, representando una tercera parte del comercio de importación. Ese año, el valor de las importaciones españolas sólo llegó a alcanzar las £563,000 y el de las estadounidenses apenas £503,000.³ (Gráfica 2)

De estas cifras se desprende fácilmente que el comercio con Gran Bretaña constituyó un elemento importante para la economía de Puerto Rico antes del 1898. Quizás resulte más sorprendente constatar que el papel de la isla en el comercio exterior británico tampoco fue insignificante. A partir de mediados de la década del 1840 hasta mediados de los sesenta, el azúcar puertorriqueña tuvo gran aceptación en el mercado británico reteniéndose en su totalidad para el consumo local. Durante estas dos décadas, Puerto Rico fue uno de los tres grandes suplidores de azúcar extranjera a Gran Bretaña, ocupando, por lo general, el tercer lugar después de Cuba y Brasil e incluso, a veces, superando la aportación brasileña (Gráfica 3). Entre los años 1846 y 1865, el azúcar puertorriqueña constituyó el 11 por ciento de estas importaciones, luego de lo cual su aportación comenzó a decaer considerablemente.⁴ Las

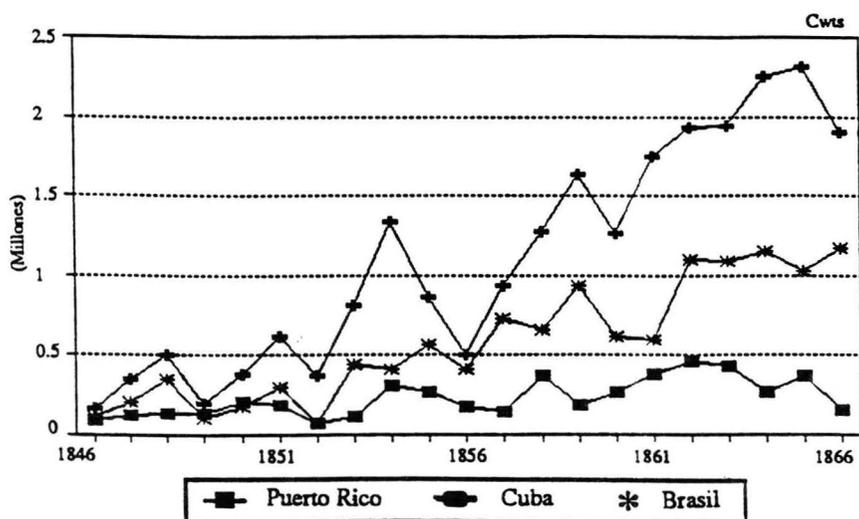
² Balanzas mercantiles de la isla de Puerto Rico, 1850-59. Centro de Investigaciones Históricas (C.I.H.) de la Universidad de Puerto Rico (U.P.R.). Micropelícula (mic.).

³ *Ibid.*, 1882.

⁴ Roberta M. Delson, "Sugar Production for the Nineteenth Century British Market: Rethinking the Roles of Brazil and the British West Indies", en Bill Albert and Adrian Graves (eds.), *Crisis and Change in*

Gráfica 3

Azúcar extranjera sin
refinar retenida en G.B. 1844-64



exportaciones británicas a Puerto Rico, siguieron en aumento a lo largo del siglo. "Existen 2,965 establecimientos comerciales de variada naturaleza en la isla", le comunica el cónsul británico Henry Augustus Cowper a la *Foreign Office* en el 1863, "y me informan que el consumo de manufacturas, en proporción al número de habitantes, es mayor aquí que en ningún otro país del mundo."⁵ Antes de rechazar la aseveración del cónsul inglés como mera exageración, es útil considerar que durante la

the International Sugar Economy, 1860-1914. Norwich, I.S.C. Press, 1984, p. 78, Tabla 24.

⁵ Report by Mr. Consul Cowper on the Trade of Puerto Rico, etc., for the Year 1862, *Parliamentary Papers* (P.P.) 1863 [3229] LXX.1 (La traducción es mía).

década del 1860, el valor de las exportaciones británicas a Puerto Rico llegó a alcanzar un total de aproximadamente £2.8 millones de libras esterlinas, comparado con sólo £1.7 millones exportados al territorio entero de América Central, incluyendo a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.⁶

Primeras relaciones mercantiles con Gran Bretaña: el contrabando

Cowper ejerció como cónsul británico en Puerto Rico por doce años. Durante su estadía en la isla tuvo oportunidad de sobra para reflexionar sobre el origen y la naturaleza de las relaciones comerciales entre su nuevo lugar de residencia y su tierra natal.

Los comienzos de dichas relaciones datan de los albores mismos de la colonización española durante el siglo 16. No bien acababa España de percatarse de la existencia de vastos territorios al otro lado del Atlántico cuando se declaró dueña exclusiva, no sólo del derecho a conquistarlos y colonizarlos, sino hasta del de visitarlos. La bula *Inter Caetera*, promulgada el 3 de mayo de 1493 por el papa Alejandro VI, le otorgó el sello de aprobación eclesiástica al exclusivismo español en estos territorios, prohibiéndole al resto de Europa el acercarse a ellos para comerciar, o con cualquier otro propósito, a menos que se contara con la autorización de España.⁷ Portugueses, franceses, ingleses, holandeses y hasta suecos y daneses mostraron poco respeto por la bula del Papa Alejandro VI, y pronto se adentraron en aquellas aguas prohibidas con el objeto de establecer relaciones comerciales con las colonias españolas.

Las colonias antillanas no tardaron en convertirse en el foco predilecto de las actividades contrabandistas de estos extranjeros. Durante el siglo 16, las Antillas comenzaban a dar muestras del abandono que habían de sufrir por parte de una

⁶ Balanzas mercantiles, 1860-69, C.H.H., U.P.R., mic. y Platt, *op. cit.*, pp. 316-317 (Apéndice I).

⁷ Arturo Morales Carrión, *Puerto Rico and the Non-Hispanic Caribbean: A Study in the Decline of Spanish Exclusivism*. Río Piedras, Universidad de Puerto Rico, 1971, p. 1.

metrópoli obsesionada con las inmensas riquezas de México y el Perú. El apogeo de las islas había sido corto. Cuando el poco de oro que se hallaba en sus ríos fue extraído, se hicieron algunos débiles intentos de canalizar la economía de las colonias hacia la producción azucarera, pero ya a fines del siglo 16, se había establecido un patrón de negligencia que más o menos habría de prevalecer en las islas españolas hasta fines del siglo 18. Puerto Rico fue, con toda probabilidad, el exponente más claro de esta política de abandono. A partir del 1533, los buques españoles en tránsito a tierra firme dejaron de hacer escala en San Juan, optando, en cambio, por hacer aguada en el puerto de La Habana. En Sevilla, durante la segunda mitad del siglo 17, sólo se registraron las salidas de 16 buques con destino a San Juan, lo cual indica que a menudo pasaban años sin que se avistara un barco mercante español en la bahía.⁸

Claro, que sería ingenuo el suponer que una colonia podía sobrevivir a base de un comercio legal tan endeble. El contrabando era inevitable. Fue el resultado lógico de la incapacidad española para satisfacer las más elementales necesidades de los habitantes de sus colonias caribeñas a la vez que intentaba imponerles una política rígida de exclusivismo comercial. El contrabando se generalizó a tal punto que se convirtió en "una especie de comercio legal, prohibido por ley pero autorizado por las presiones del diario vivir."⁹

La historia del contrabando es rica en coloridas anécdotas que lamentablemente no nos conciernen en el contexto de este ensayo.¹⁰ Sus primeras etapas están bien sazonadas con una mezcla de piratería, saqueo y pillaje que gradualmente con la colonización de las Antillas extranjeras, dio paso a una actividad más pacífica y muy bien organizada, al punto que se hicieron acercamientos de parte de las islas vecinas a los

⁸ Fernando Picó, *Historia general de Puerto Rico*. Río Piedras, Ediciones Huracán, 1986, p. 79.

⁹ Morales Carrión, *op. cit.*, p. 40 (La traducción es mía).

¹⁰ Para más información sobre el contrabando en Puerto Rico y en el Caribe se recomienda a Arturo Morales Carrión, *op. cit.*, *passim*. y a Kenneth R. Andrews, *The Spanish Caribbean: Trade and Plunder, 1530-1630*. Yale University Press, New Haven and London, 1978, *passim*.

gobernadores españoles, solicitando su autorización. Mas, a pesar de la excelente disposición de parte de muchos oficiales de la Corona a tomar parte en dicho comercio, éste nunca recibió sanción oficial.

De todos los extranjeros de diversas nacionalidades que se vieron envueltos en el comercio clandestino con el Caribe hispano, fueron los ingleses quienes más se destacaron. Según el historiador inglés, H.W.V. Temperley, "el comercio ilícito que llevaban a cabo individuos privados era considerable, y el historial de Inglaterra, tanto oficial como extra-oficial, en este asunto compara de manera favorable con el de otras naciones."¹¹ El intercambio comercial de Inglaterra con la América hispana se vio favorecido en el 1713 cuando España le otorgó a dicha nación el asiento de negros, a raíz de la Paz de Utrecht, con la cual se puso fin a la Guerra de Sucesión Española. El asiento era un contrato que le otorgaba el derecho exclusivo de suplir esclavos africanos a las colonias hispanas. Este representa la primera brecha legal que experimentó el monopolio comercial ibérico en América Latina. Le otorgaba a Inglaterra el privilegio adicional de enviar un buque comercial de 500 toneladas a América del Sur cada año, privilegio del cual, dicho sea de paso, se abusó con frecuencia.¹² Según W.H. Zimmern, los ingleses "refinaron de tal modo el arte del contrabando que de los 35 millones de pesos de comercio que se registraron en la América hispana en el 1765, ellos lograron acaparar unos 20 millones." Zimmern concluye que "de hecho, no es de extrañarse que el asiento caducara en el 1739".¹³

El asiento probó ser un escudo conveniente para el tráfico comercial inglés ya que hacía más difícil la tarea de verificar su legalidad. Los ingleses se amparaban a menudo en este privilegio para protestar airadamente por la confiscación de

¹¹ H.W.V. Temperley, "The Causes of the War of Jenkins' Ear (1739)", *Transactions of the Royal Historical Society*. Third Series, vol. III, 1909, pp. 204-205 (La traducción es mía).

¹² W.H. Zimmern, "Lancashire and Latin America", *The Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. XIII, 1944, pp. 46-47.

¹³ *Ibid.*, p. 48 (La traducción es mía).

mercancía ilegal. Los holandeses no gozaron nunca de los privilegios del asiento y el gobierno francés hasta dio muestras de intentar ponerle riendas al comercio ilegal de sus súbditos con las colonias españolas. Es cierto que el éxito de este gesto del gobierno francés es debatible, pero no cabe duda que durante la mayor parte del siglo XVIII, el comercio ilegal inglés con América Latina fue mucho más intenso que el holandés o el francés, y las mismas autoridades inglesas admitían que ese era el caso.¹⁴

A pesar de que Cuba y Santo Domingo participaron activamente en el comercio de contrabando, no cabe duda de que Puerto Rico las superaba. La situación geográfica de Puerto Rico era ideal para tales fines. De las tres islas españolas, era la que más cerca se hallaba a las Antillas extranjeras y la que más lejos estaba de los centros de poder del gobierno español. Con razón la llegó a describir como "un nido de piratas" un desafortunado marinero inglés, oriundo de Suffolk, que se vio cautivo en ella en el 1748.¹⁵ Como tal habría de permanecer hasta finales de siglo cuando a España le pareció justo revocar la política de desinterés y abandono con la cual hasta entonces había gobernado a esta pequeña colonia caribeña.

El comercio legal

El año 1815 puede tomarse como punto de referencia del comienzo del comercio legal. El 10 de agosto de este año se promulgó el decreto real que llegó a conocerse como la Cédula de Gracias.

La importancia de este decreto estriba en que le dio carácter oficial a una serie de prácticas que prevalecían en la isla desde fines del siglo 18. De tal modo, le puso fin, tanto en teoría como en la práctica, al exclusivismo español en Puerto Rico. Su objetivo era el desarrollo del comercio exterior y la agricultura de la isla y con este propósito reunió toda una serie de medidas

¹⁴ H.W.V. Temperley, "Relations of England with Spanish America, 1720-1744", *American Historical Association Annual Report*, vol. I, 1911, pp. 234-235.

¹⁵ Morales, *op. cit.*, p. 80.

que se habían adoptado esporádicamente durante las décadas anteriores en una sola ley de carácter universal y sistemático.¹⁶ Dichas medidas incluían la liberalización de los requisitos para la inmigración de extranjeros y una actitud favorable con respecto a la distribución de tierras y la importación de esclavos y maquinaria agrícola. En cuanto al desarrollo de las relaciones comerciales entre Puerto Rico y Gran Bretaña, el aspecto más importante de la Cédula de Gracias fue la legalización (inicialmente por un período de 15 años) del comercio de la isla con puertos extranjeros, con la salvedad de que todo cargamento debía registrarse de antemano con el cónsul español del puerto de partida.

Varias razones se unieron para promover este cambio en la política comercial española: las desastrosas consecuencias económicas que tuvo el estado de guerra casi constante que sufrió España durante el siglo 18; la inseguridad marítima en el Caribe que se recrudeció a raíz de estos conflictos; y la realización de que tanto Cuba como Puerto Rico contaban con recursos, tierra, azúcar, tabaco, café, y esclavos, que debidamente explotados, podían convertirse en fuentes de ingreso para la Corona, de la misma manera en que el resto del Caribe había aportado ganancias a otros estados europeos. Por primera vez en trescientos años se le ocurrió a la metrópoli que el rey podría sacarle provecho al desarrollo del potencial agrícola de estas dos colonias explotando un comercio cuya existencia, prohibida o no, era imposible de negar. La terquedad que mostró España al negarse a autorizar el libre intercambio en sus colonias americanas fue uno de los motivos de mayor peso que propiciaron la insurrección y eventual pérdida del imperio español. En octubre del 1817, el secretario de estado José García de León y Pizarro, abogando por reformas para México, Argentina, Chile y Venezuela, recalcó, en un discurso ante el consejo de estado, que la libertad de comercio en estas provincias era a todas luces conveniente y necesaria: “de hecho,

¹⁶ *Ibid.*, p. 141.

los americanos ya la poseen y no habría cosa más impolítica que tratar de prohibírsela".¹⁷

En el 1815, movido por una previsión poco característica, el gobierno metropolitano le otorgó la libertad comercial a los únicos dos territorios que se mantenían fieles a la Corona. Es quizás irónico que cuando Fernando VII se decidió al fin a autorizar el comercio directo con el extranjero en todo su imperio americano, dicho imperio estaba en vías de limitarse a Puerto Rico y Cuba precisamente.¹⁸

En Puerto Rico se experimentó un aumento impresionante en el volumen del comercio oficial a consecuencia de este cambio en el espíritu y la práctica de la política comercial española. En el 1813, el valor del comercio legal no pasaba de los 269,000 pesos. En el 1816, dicho comercio se cuadruplicó hasta alcanzar el millón de pesos y, dos años más tarde, esta nueva cifra también se duplicó.¹⁹ En 1840, el valor total de las importaciones y exportaciones pasaba de los 14 millones de pesos y durante los años que precedieron a la invasión estadounidense, dicho comercio había alcanzado un promedio anual aproximado de 35 millones de pesos.²⁰

Este comercio giraba en torno a un puñado de productos tropicales entre los cuales se destacaban el azúcar, el café y, en menor escala, el tabaco. Hasta la década del 1880, no cabía duda de que el azúcar -como bien la caracterizara Roland T. Ely- era el "rey".²¹ Tampoco era posible dejar de notar el increíble

¹⁷ Michael P. Costeloe, "Spain and the Latin American Wars of Independence: The Free Trade Controversy, 1810-1820", *Hispanic American Historical Review*, vol. LXI, no. 2, May, 1981, p. 227 (La traducción es mía).

¹⁸ *Ibid.*, p. 231.

¹⁹ Morales, *op. cit.*, p. 142.

²⁰ Balanzas mercantiles, 1840 y 1880-81, C.I.H., U.P.R., mic. y Report for the Year 1899 on the Trade and Commerce of Puerto Rico by Mr. Consul Churchward, P.P. 1900. Accounts and Papers [Cd.1] [CD. 352] XCII.1, XCIII.1, XCIV.1, XCV.1, XCVI.1, XCVII.1, XCVIII.1, XCIV.1.

²¹ Roland T. Ely, *Cuando reinaba su majestad el azúcar. Estudio histórico sociológico de una tragedia latinoamericana: el monocultivo*

crecimiento que había experimentado la industria azucarera puertorriqueña hasta esa fecha. Según nos informa Sidney Mintz, la producción azucarera de la isla creció de unas 9,000 toneladas en la cosecha del 1827-28, a cerca de 65, 500 toneladas para el 1860-61.²² La última década del siglo 18 inauguró un clima propicio para el cultivo del azúcar. La revolución haitiana puso fin de golpe al mayor productor de azúcar en el mundo. En el 1791 se habían exportado de Saint Domingue 81,500 toneladas de azúcar. En el 1825 las exportaciones de azúcar haitiana se limitaban a una tonelada.²³

A la misma vez, se experimentaba en el mundo un aumento constante en el consumo de azúcar, sobre todo en aquellas naciones que llevaban a cabo en esos momentos una expansión en sus sectores manufactureros. El aumento en el consumo del dulce en Gran Bretaña fue asombroso: de cuatro lbs. anuales por persona en la década del 1700 al 1709, a 18 lbs. en la del 1800 al 1809. A mediados de siglo, la cifra pasaba de las 30 lbs. y en vísperas del siglo 20, casi llegaba a las 80 lbs. anuales por persona.²⁴

Gran Bretaña importaba mayormente azúcar sin refinar o moscabada. La política arancelaria nacional discriminaba en contra de las variedades de mejor calidad para proteger su industria refinadora. La influencia política de los refinadores británicos comenzó a crecer durante el siglo 18, a partir de la explotación a gran escala del azúcar en las Antillas británicas. Los focos más destacados de esta actividad en Inglaterra se encontraban en Londres, Liverpool y Bristol pero también existían refineries en Lancaster, Whitehaven, Newcastle, Hull y Southampton. A mediados del siglo 18, dicha industria

en Cuba. Origen y evolución del proceso. Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1963.

²² Sidney Mintz, *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History.* New York, Penguin Books, 1985, p. 99.

²³ J.H. Parry, P.M. Sherlock and A.P. Maingot, *A Short History of the West Indies.* London, MacMillan 1981, p. 170.

²⁴ Noel Deerr, *The History of Sugar.* London, Chapman and Hall, Ltd., 1950, 2 vols, II, p. 532.

comenzó a prosperar también en Escocia, sobre todo cerca de los puertos de Glasgow y Geenock.²⁵

Desde 1655, fecha en la cual la colonia británica de Barbados envió su primer cargamento de azúcar a Gran Bretaña, hasta mediados del siglo 19, casi todo el azúcar que se consumía en Gran Bretaña provenía de fuentes coloniales.²⁶ Pero el aumento en el consumo doméstico y el movimiento a favor de la libertad de comercio se encargaron de alterar esta situación. En la década del 1840, se llevaron a cabo una serie de debates parlamentarios encaminados a eliminar los aranceles que protegían al azúcar colonial. Dichos debates constituyen una crónica de la lucha entre varios intereses en conflicto: los hacendados antillanos, quienes llevaban todas las de perder con la eliminación del arancel; los representantes del movimiento anti-esclavista, quienes exigían que se discriminara en contra del producto de mano esclava; los poderosos refinadores británicos, quienes velaban porque se mantuviera alto el arancel impuesto a los azúcares de mejor calidad pero deseaban rebajas para el azúcar moscabada; y los entusiastas del *laissez faire* quienes abogaban por la importación de más azúcar, más barata, para el beneficio de todos. Eventualmente fueron los librecambistas los vencedores del debate y en el 1846 entraron en vigor las primeras medidas conducentes a la eliminación gradual de las diferencias arancelarias. Para el azúcar producida por mano esclava, esto significó una reducción en los derechos de importación de 66 chelines y dos peniques a 21 chelines por quintal,²⁷ lo cual colocaba al azúcar puertorriqueña a la par con el azúcar extranjera producto del trabajo libre. Para el 1851, todo el azúcar, extranjera o colonial, pagaba un derecho de 14 chelines por quintal al pasar por las aduanas británicas.²⁸

Los Estados Unidos eran el mercado de mayor importancia mundial para el azúcar después de Gran Bretaña. En la década del 1840, se consumían en los Estados Unidos un promedio anual de 13.8 lbs. de azúcar por persona, comparado con 19 lbs.

²⁵ *Ibid.*, p. 459.

²⁶ Mintz, *op. cit.*, p. 37.

²⁷ El "hundredweight" o quintal inglés, equivalente a 112 lbs.

²⁸ Deerr, *op. cit.*, pp. 431 y 438.

en Inglaterra.²⁹ La población total estadounidense era menor que la británica para esa fecha pero crecía a un ritmo acelerado. La proximidad geográfica, y una política arancelaria que favorecía la importación del azúcar extranjera, hicieron de los Estados Unidos el mercado principal para la producción isleña. Por ejemplo, antes del 1846, mientras que al azúcar "esclava" que producía Puerto Rico se le imponía en Gran Bretaña una tarifa que equivalía a 16.5 centavos por lb., mientras que los Estados Unidos le imponían un 30 por ciento de su valor. Si se toma en cuenta que para esta fecha el precio del azúcar moscabada era aproximadamente 33 chelines por quintal, el impuesto que exigían las aduanas norteamericanas era de apenas unos 2.5 centavos por lb. Aún después del 1851, cuando entró en vigor la eliminación total de la tarifa discriminatoria en Inglaterra, el azúcar puertorriqueña pagaba un derecho de importación de 3.5 centavos por lb. mientras que los Estados Unidos sólo cobraban 1.75.³⁰

La inauguración del consulado británico en Puerto Rico

Para la década del 1840, Puerto Rico ha desarrollado su potencial agrícola y se ha convertido en un importante exportador de azúcar moscabada producida mayormente por mano esclava. Los países industriales, sobre todo Gran Bretaña, muestran un aumento inusitado en el consumo de azúcar a la vez que Haití se elimina del panorama azucarero. Añádase a esto el hecho de que las Antillas inglesas están experimentando serias dificultades a consecuencia de la abolición de la esclavitud. Los precios del azúcar en el mercado internacional son altos. Las tarifas norteamericanas de importación para el azúcar sin refinar son modestas y los británicos están introduciendo rebajas en su arancel.

²⁹ Ely, *op. cit.*, p. 427.

³⁰ Lewis Cecil Gray assisted by Esther Katherine Thompson, *History of Agriculture in the Southern United States to 1860*. 2da. ed., New York, Peter Smith, 1941, vol. II, pp. 744-745 y Deer, *op. cit.*, pp. 530-531.

Es en este contexto que se inaugura el consulado británico en Puerto Rico en el 1844. Es casi seguro que antes de esta fecha los asuntos relacionados con el comercio entre Gran Bretaña y Puerto Rico se trataran a través de uno de los dos consulados británicos en Cuba (La Habana y Santiago). Este es un hecho que todavía no he podido constatar, pero resulta revelador que aún en el 1878, el cónsul Charles Toll Bidwell se sintiera obligado a hacer la aclaración, en uno de sus informes anuales a la *Foreign Office*, de que Puerto Rico y Cuba no eran la misma cosa:

No es raro recibir cartas en este consulado de Su Majestad, dirigidas a Puerto Rico, Cuba. Quizás el remitente se halle bajo la impresión de que Cuba es la estación de correos de Puerto Rico, o de que Puerto Rico forma parte de aquella isla. Es cierto que a menudo el correo español envía toda la correspondencia dirigida a Puerto Rico en los sacos que van para Cuba. De hecho, me siento casi obligado a recalcar que Puerto Rico no queda en Cuba: en verdad ni siquiera le queda muy cerca...³¹

Gran Bretaña no fue la primera nación en establecer un consulado en San Juan. Tanto los Estados Unidos como Francia se le habían adelantado en esta empresa, esto a pesar de que el comercio de la isla con Francia era mucho más modesto que el que sostenía con Inglaterra. Desde fines del siglo 18, los Estados Unidos habían mostrado interés en establecer un representante oficial en Cuba y Puerto Rico pero, en ese entonces, el gobierno español no contemplaba ni remotamente la posibilidad de permitir tal cosa. A partir del 1779, los Estados Unidos comenzaron a enviar una serie de representantes a Cuba a quienes tildaban de "agentes", intentando así evitar fricciones con la oficialidad local que se oponía rotundamente a la presencia de *cónsules* extranjeros en esa isla. El recibimiento

³¹ Report by Consul Bidwell on the Trade and Commerce of the Island of Puerto Rico and on the Produce and Trade of this Province for 1878, with Referencie to Preceding Years. P.P. 1878-79. [C.2421] LXXII.1, p. 1623 (La traducción es mía).

que les otorgaron las autoridades españolas a estos "agentes" no siempre fue el más hospitalario.³² En el 1807, a un tal Jacob Clement, natural de Pennsylvania, se le asignó el puesto de agente de Estados Unidos en Puerto Rico aunque, al parecer, no llegó a ejercer su cargo.³³ Pero a raíz de la liberación oficial del comercio extranjero en Puerto Rico en el 1815, el Departamento de Estado nombró a John Warner, quien ejerció el puesto de primer agente en San Juan hasta el 1818.³⁴

Es cierto que los ingleses no contaron con representación consular hasta el 1844, mas sin embargo fueron ellos los primeros en establecer relaciones diplomático-comerciales con la isla. A raíz del asiento inglés de 1713, se les concedió permiso a algunas compañías exportadoras inglesas, como la *South Sea*, para colocar factores en la isla. Dichos factores no limitaron sus actividades a asuntos puramente comerciales, mostrándose prestos a asistir y proteger a marinos británicos hechos prisioneros por piratas puertorriqueños y a disputar la validez de los botines que arribaban a los puertos de la isla. Según Morales Carrión, "ejercían las funciones de representantes informales del gobierno británico y fueron los precursores de los cónsules oficiales del siglo 19."³⁵

El 30 de mayo de 1844, John Lindegren, natural de Portsmouth, fue nombrado primer cónsul oficial de Su Majestad Británica en Puerto Rico. Recibiría un salario anual de £800 y le estaba prohibido involucrarse en actividades comerciales con fines de lucro. Ejercería además las funciones de agente de correos británico en San Juan. Lindegren partió del puerto de Southampton ese 12 de junio y llegó a su destino a las siete semanas.³⁶ No fue sino hasta el 9 de abril del año siguiente que recibió noticia de la aceptación oficial de su nombramiento

³² Roy F. Nicols, "Trade Relations and the Establishment of the United States Consulates in Spanish America, 1779-1809", *Hispanic American Historical Review*, vol. XIII, no. 3, August, 1933, pp. 298-299.

³³ *Ibid.*, pp. 307-309.

³⁴ Morales Carrión, *op. cit.*, p. 141.

³⁵ *Ibid.*, pp. 75-76 (La traducción es mía).

³⁶ *Public Records Office (P.R.O.)*, Londres, Foreign Office (F.O.) 72/663, John Bidwell a John Lindegren, 30 de mayo de 1844.

en Madrid, fecha en que el gobernador de Puerto Rico procedió a darle publicidad al hecho en todos los distritos de la isla.³⁷

Lindegren no llevaba tres meses completos en San Juan cuando decidió que era indispensable nombrar vice-cónsules en varios puertos secundarios. A tal efecto se dirige al Conde de Aberdeen, ministro de la *Foreign Office*, en una comunicación fechada 25 de octubre de 1844, explicando por qué hacían falta tales representantes. "En algunos [puertos provinciales]", - señala el cónsul- "se llevan a cabo más negocios con Gran Bretaña que en la misma capital."³⁸ Lindegren estaba en lo cierto. En los puertos orientales, como Naguabo y Fajardo, existía una larga tradición comercial con Gran Bretaña, seguramente debido a su proximidad a las Antillas Menores, lo que los hacía más accesibles para el contrabando con las colonias inglesas. Además, quizás por esta misma razón, se habían convertido en una de las regiones más atractivas para el asentamiento de inmigrantes británicos, muchos de los cuales establecieron haciendas azucareras en la localidad.³⁹ Hay que recordar que para esa fecha el principal producto de exportación de la isla era el azúcar y la ciudad de San Juan no se destacaba por su actividad azucarera. La costa sur, por el contrario, era la zona de mayor producción. A Lindegren le constaba que fuera de la capital residían numerosos súbditos británicos quienes podían requerir los servicios de un cónsul en cualquier momento, y teniendo en cuenta las dificultades de la comunicación interna, decidió que era imperativo nombrar representantes en varios puntos claves. Procedió, pues, a recomendar a dos ciudadanos británicos para los puestos de vice-cónsules de Ponce y Guayama.

La *Foreign Office* le responde a Lindegren con un comunicado áspero fechado el 29 de enero de 1845, prohibiéndole tajantemente que prosiga con los nombramientos y solicitándole que al menos tenga la delicadeza de esperar a recibir la aprobación formal de su cargo

³⁷ P.R.O., F.O. 72/683, Lindegren a Aberdeen, 9 de abril de 1845.

³⁸ P.R.O., F.O. 72/683, Lindegren a Aberdeen, 25 de octubre de 1844 (La traducción es mía).

³⁹ Picó, *op. cit.*, p. 152.

en Madrid. Lindegren, acata las órdenes de sus superiores y se resigna a esperar noticias de la burocracia madrileña, pero en cuanto las obtiene, pone manos a la obra. A escasos 30 días de saber que su puesto era oficial, Lindegren se dirige nuevamente al conde de Aberdeen, comunicándole el nombramiento de vice-cónsules en Ponce, Guayama, Mayagüez y Arecibo, añadiendo que aún no se ha decidido por el candidato para Naguabo/Fajardo. Concluye con la noticia de que ya ha hecho partícipe al gobernador de la isla de la existencia de estos nuevos representantes.⁴⁰

La *Foreign Office* no vio con buenos ojos las apresuradas gestiones de su representante en San Juan y en un comunicado con fecha del 31 de diciembre, le reprocha su atrevimiento.⁴¹ Aún así, se aprueban los nombramientos quedando entendido que los vice-cónsules no han de recibir salario aunque sí se les permitirá apropiarse el ingreso recibido en calidad de cuotas presentadas por súbditos británicos que tuviesen necesidad de sus servicios, sobre todo en asuntos relacionados al comercio y la navegación.⁴²

Las cuotas consulares ilustran el crecimiento y la distribución regional del comercio entre Puerto Rico y Gran Bretaña. En el 1846, se recolectaron £33 15s.⁴³ de las agencias de San Juan, Ponce, Mayagüez y Guayama.⁴⁴ Para el 1864, los vice-consulados de Ponce y Guayama se habían amalgamado y hacía tiempo que Naguabo contaba con un representante. Entre las cuatro agencias, se recogieron ese año £265, casi ocho veces más que en el 1846. Ponce y Guayama representaban, sin lugar a duda, la mayor contribución, seguidos muy de cerca por el puerto de Naguabo. El comercio británico a través de Mayagüez era un poco más modesto, pero era la capital la que menos actividad experimentaba como lo indica claramente la Tabla 1.⁴⁵

⁴⁰ P.R.O., F.O. 72/683, Lindegren a Aberdeen, 10 de mayo de 1845.

⁴¹ P.R.O., F.O. 72/683, Canning a Lindegren, 31 de diciembre de 1845.

⁴² *Loc. cit.* Dichas cuotas se detallaban en la Ley Geo. IV C. 87.

⁴³ Abreviatura de "shillings" o chelines. Veinte chelines equivalían a una libra esterlina (£).

⁴⁴ P.R.O., F.O. 72/732, 1847.

⁴⁵ P.R.O., F.O. 72/1105, 1865.

Hasta la década del 1870, las transacciones comerciales con Gran Bretaña se tramitaban a través de los comerciantes locales, a falta de compañías mercantiles británicas residentes en Puerto Rico. Los cónsules británicos se quejaban a menudo de su ausencia. En el 1859, el cónsul George Samuel Lennon Hunt le escribe a la *Foreign Office*:

A pesar de que ya se han abolido todas las ofensivas leyes que discriminaban en contra de los extranjeros, y de que ya están las puertas abiertas para el establecimiento de casas mercantiles extranjeras en este lugar, es posible que Puerto Rico sea el único país en el mundo entero que, poseyendo un comercio tan importante, no cuente ni con una compañía británica ni con una sucursal, mientras que el aumento gradual en el consumo de manufacturas importadas directamente de Gran Bretaña claramente indica la gran tarea que podría llevar a cabo aquí una casa mercantil recibiendo a consignación mercancía surtida que se adapte a las necesidades de este mercado.⁴⁶

⁴⁶ Report by Mr. Hunt, British Consul at Puerto Rico, upon the Trade of that Island for the Year 1858. *P.P.*, 1858-59. Abstracts of Reports on Trade. 1859 [2579] XXX. 373, p. 379 (La traducción es mía).

TABLA 1
CUOTAS RECAUDADAS POR EL CONSUL Y LOS
VICE-CONSULES BRITANICOS EN PUERTO RICO
EN EL 1846 Y EL 1864

	1846	1864
San Juan	£ 7 13s	£ 28 12s 4d*
Mayagüez	£ 7 13s	£ 52 3s 0d
Ponce**	£ 8 2s	£105 10s 6d
Guayama	£10 7	
Naguabo		£78 14s 4d
TOTAL	£33 15s	£265 0s 2d

* d: Abreviatura de "denarius", el "pence" o penique inglés. Cada chelín constaba de 12 peniques.

** La cifra de Ponce correspondiente al año 1864, incluye las cuotas recolectadas en el distrito de Guayama.

Fuente: P.R.O., F.O. 72/732, 1847 y F.O. 72/1105, 1865

En el 1863, luego de su traslado a Pernambuco, a Hunt le extrañará que en su nueva plaza, existiendo un volumen comercial equivalente al de Puerto Rico, se cuente con 19 compañías mercantiles británicas mientras que en la isla no existe ninguna. Propone este hecho como "otro ejemplo curioso de la tendencia que tiene el comercio de encauzarse en ciertos surcos predefinidos".⁴⁷

Por otra parte, la legalización del comercio extranjero en Puerto Rico propició la inmigración de una gran cantidad de peninsulares y mallorquines atraídos por las nuevas oportunidades que representaba este cambio en la política administrativa colonial. Poco a poco fueron acaparando las facilidades mercantiles en la isla. Muchos contaban con la ventaja de haber podido establecer conexiones comerciales de antemano en Europa y de tener acceso a algún capital aunque fuera modesto. Esto contrastaba con la falta de capital nativo

⁴⁷ Platt, *op. cit.*, p. 120-121 (La traducción es mía).

capaz de sostener empresas trasatlánticas.⁴⁸ No debe inferirse con esto que la isla carecía de comerciantes criollos y de otras nacionalidades, pero lo cierto es que los comerciantes españoles, sobre todo los catalanes, tendían a destacarse debido al carácter más moderno y a la importancia de sus negocios, los cuales solían tener sus bases de operaciones en las principales ciudades portuarias.⁴⁹ Servían de punto receptor de las importaciones y punto de partida de las exportaciones remitiendo sus pagos al exterior con letras de cambio londinenses. Adelantaban mercancías a crédito a establecimientos secundarios quienes, a su vez, suplían a los negocios más pequeños del interior, creando así una red comercial y crediticia que se extendía hasta las pulperías y los negocios de las haciendas.

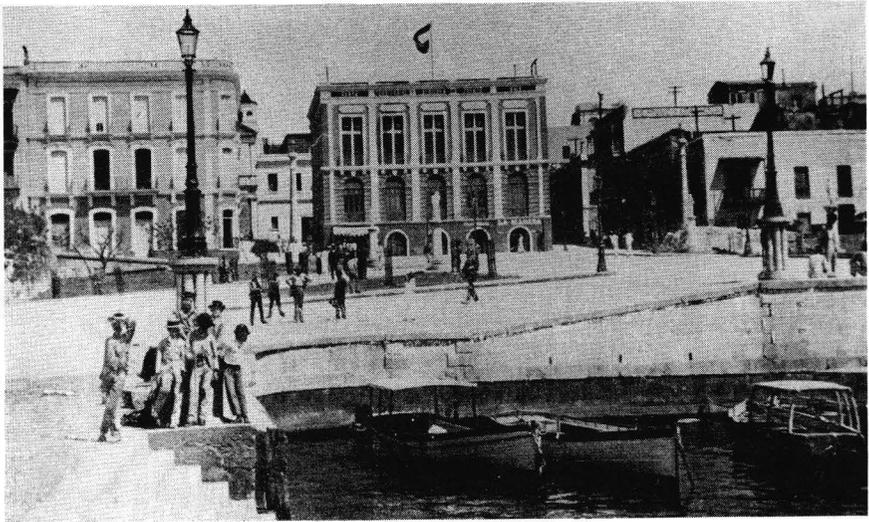
La escasez de numerario aquejó a Puerto Rico durante todo el siglo 19 afectando, no sólo el comercio, sino hasta los aspectos más elementales de la vida diaria y haciendo del crédito una verdadera necesidad. “En una sociedad sin bancos,” comenta Fernando Picó, “el comerciante era por necesidad prestamista. Tenía que proveer mercancía a crédito a sus clientes. El pago vendría al tiempo de la cosecha; inclusive la cosecha misma sería el pago. Estaba, pues, en ambos extremos del esfuerzo productivo: financiaba la roturación de la tierra y mercadeaba el producto.”⁵⁰

Según nos informa el cónsul Cowper, en 1864, una sola compañía norteamericana, Latimer & Cía., se encargaba de todas las transacciones comerciales inglesas que se llevaban a cabo en Puerto Rico. En efecto, Jorge Latimer era uno de los personajes más destacados en el mundo de los negocios en Puerto Rico para la época en que escribe Cowper y es cierto que disponía de excelentes conexiones en Londres. Pero resulta algo dudoso que un comercio tan variado y tan intenso se viera

⁴⁸ Annie Santiago de Curet, *Crédito, moneda y bancos en el Puerto Rico del siglo XIX*. Río Piedras, Editorial de la Universidad de Puerto Rico, 1989, p. 46.

⁴⁹ Picó, *op. cit.*, p. 187.

⁵⁰ Fernando Picó, *Amargo café. Los pequeños y medianos caficultores de Utuado en la segunda mitad del siglo XIX*. Río Piedras, Ediciones Huracán, 1985, p. 75.



*Vista de la Marina de San Juan, sector importante del movimiento comercial de la capital. El edificio a la izquierda perteneció a la compañía comercial inglesa Finley Brothers and Co. y el de la derecha al Banco Territorial Agrícola (Foto tomada de: *Photographic Views of Our New Possessions*. Chicago, Waverly Publishing Co., s.f).*

concentrado en manos de una sola compañía, sobre todo cuando esta alusión a Latimer es la única referencia que encontramos en los informes comerciales de los cónsules británicos en Puerto Rico. Es más factible suponer que Latimer sobresalía por sus conexiones británicas pero no que monopolizara todo ese comercio. De cualquier manera, tenemos noticias de que ya para la década del setenta, se habían establecido en San Juan por lo menos dos casas mercantiles inglesas: Lamb & Co.⁵¹ y Crosas & Finlay,⁵² aunque en esta última, sólo Finlay era natural de Gran Bretaña.

Las estadísticas comerciales

Antes de examinar el volumen del comercio entre Gran Bretaña y Puerto Rico durante el siglo. XIX, vale hacer una aclaración en cuanto a la credibilidad de las balanzas mercantiles o estadísticas comerciales de la isla. Estas constituyen la única fuente de información ininterrumpida con la que cuenta el historiador para analizar dicho comercio.

Para empezar, es obvio que no han de reflejar el contrabando que, si bien es cierto que al liberalizarse el comercio dejó de ser el *modus vivendi* de muchos puertorriqueños, tampoco desapareció por completo. En el 1856, el cónsul Hunt calcula que el contrabando en Puerto Rico representaba aproximadamente un 20 por ciento del ingreso bruto proporcionado por el comercio legal.⁵³ Diez años más tarde, presas de un arranque represivo, las autoridades españolas prohibieron la importación de productos extranjeros por Arecibo, Aguadilla y Naguabo debido a la magnitud del

⁵¹ A.A. Ramos, "The Influence of Mechanization in the Sugar System of Production in Puerto Rico, 1873-1898." Ph.D. dissertation, University of London, 1976, pp. 113-114 y 144 -145.

⁵² P.R.O., F.O. 72/1718, 1885. George Finlay al Secretario de Estado de la *Foreign Office*, 19 de junio de 1885.

⁵³ General Report by Mr. Hunt, British Consul at Puerto Rico, upon the Trade of that Island for 1856, P.P. 1855-57. Abstracts of Reports...1857-58 [2435] LV. 197.

contrabando que por dichos puertos pasaba.⁵⁴ La situación no mejoró con el correr del siglo. Los mecanismos del comercio ilegal se volvieron más sofisticados, empleándose un sistema de crédito paralelo al del comercio oficial y propiciando la salida de moneda de la isla.⁵⁵ Las restricciones legales a la navegación y los bajos salarios que recibían los oficiales de aduana favorecían el contrabando. Una situación muy parecida se dio en Cuba, a tal grado que llegó a llamar la atención del capitán Henry Anthony Murray, oficial de la marina británica que se hallaba de paso en esa isla, a quien le pareció curioso oír la manera abierta en que la gente hablaba de las pillerías de las autoridades y la consiguiente ola de contrabandos.⁵⁶ Todavía en el 1899, un censo llevado a cabo por el gobierno de Estados Unidos llegó a la conclusión de que en Cuba el contrabando, cuyos orígenes se hallaban en las restricciones comerciales y el monopolio, continuaba hasta esa fecha y calculaba que el valor de las mercancías contrabandeadas se aproximaba al de las importaciones y exportaciones regulares.⁵⁷

Otra fuente de reservas en cuanto a la credibilidad de las balanzas es su propensión a exagerar el valor de las importaciones y a infravalorar las exportaciones. No cabe duda de que los oficiales de aduana le asignaban valores inflados a los productos importados y de ello se queja amargamente el cónsul Cowper en el 1868: "Cada artículo aparece especificado en un arancel absurdamente protector y se le asigna un valor exagerado con el fin de extraer mayor ganancia a través de una cuota que se fija de acuerdo a su valor."⁵⁸ Al parecer las exportaciones corrían la suerte inversa lo cual beneficiaba al hacendado a la hora de pagar sus impuestos.⁵⁹ La introducción de derechos de exportación en el 1869 empeoró de tal manera la

⁵⁴ P.R.O., F.O. 72/1105, Cowper a Russell, 28 de noviembre de 1865.

⁵⁵ Santiago, *op. cit.*, p. 20.

⁵⁶ Ely, *op. cit.*, p. 258.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 261.

⁵⁸ Report by Mr. Consul Cowper on the Trade, etc... for the Year 1868. P.P. 1868-69. Commercial Reports [4110-I-VI] LIX.1, LX.1, p. 215. (La traducción es mía).

⁵⁹ *Loc. cit.*

situación que se registraron años, como el 1874, en los cuales el valor de las importaciones aparenta ser casi el doble del de las exportaciones declaradas.⁶⁰ “Es imposible producir un informe exacto del valor de las importaciones,” se lamenta el cónsul William Berjew Pauli en el 1876. No sólo había que lidiar con la morosidad de las autoridades, quienes no publicaban las balanzas hasta fines del año siguiente, “sino que las importaciones aparecen valoradas a casi el doble del valor de las exportaciones... Esto tiene que ser un error”, concluye el cónsul⁶¹, sobre todo teniendo en cuenta el hecho de que la isla, como lo hiciera notar su sucesor Bidwell en el 1876, se mantenía solvente.⁶²

Pero, a pesar de sus defectos, las estadísticas oficiales resultan útiles como un punto de referencia desde donde es posible observar el volumen y los movimientos del comercio de la época. Sus altas y bajas están bien sincronizadas con los reveses políticos y económicos del siglo y coinciden con los comentarios subjetivos que ofrecen los cónsules ingleses en sus informes anuales a la *Foreign Office*. Tomemos como ejemplo el informe del cónsul Hunt referente al año 1856. En el mismo, asegura que en el año anterior, por primera vez, “se importaron directamente de Inglaterra a la isla dos cargas de manufacturas por medio de una compañía española, con resultados tan exitosos que este año han enviado a un agente confidencial con instrucciones de hacer más encargos, y otros comerciantes que hasta ahora acostumbraban hacer sus compras a través de San Tomás, han decidido seguirles el ejemplo.”⁶³ La pequeña isla de San Tomás, localizada al sureste de Puerto Rico, era una colonia danesa que operaba una política comercial sumamente liberal. Sus relaciones con Puerto Rico se remontaban a la época en que imperaba el exclusivismo comercial español y hasta mediados

⁶⁰ Balanza mercantil, 1874. C.I.H., U.P.R., mic.

⁶¹ Report by Consul Pauli on the Trade and Commerce of Porto Rico for the Year 1876, *P.P.* 1877. Commercial No. 24 [C.1855] LXXXIII.3, p. 1631 (La traducción es mía).

⁶² Report by Consul Bidwell... *P.P.*, 1878-79, p. 1631.

⁶³ General Report by Mr. Consul Hunt... *P.P.* 1855-57 (La traducción es mía).

del siglo 19 ejerció el papel de intermediaria en el comercio extranjero de su vecina, sobre todo con Europa. Muchas de las importaciones que se registraban en la balanza como provenientes de las Antillas extranjeras, eran, en realidad, de origen británico, alemán o francés. Estas se importaban a través de San Tomás donde se beneficiaban del modesto arancel que las aduanas allí les cobraban. En el 1856, cuando en Puerto Rico las tarifas de importación fluctuaban entre un 14 y un 29 por ciento, San Tomás sólo exigía el 1.25 por ciento. En el 1856, al introducirse una tarifa más favorable en Puerto Rico, se registra un interés por importar la mercancía directamente del país de origen, tal y como lo comenta el cónsul Hunt. Las estadísticas oficiales coinciden con el informe de Hunt. A mediados de la década del 50, la curva que representa las importaciones británicas abandona la trayectoria más o menos estable que llevaba desde el 1840, y comienza a subir de manera impresionante.

El comercio entre Puerto Rico y Gran Bretaña

Veamos, pues, qué podemos deducir de las cifras que nos ofrecen las balanzas sobre el volumen y la naturaleza del comercio que sostuvo Puerto Rico con Gran Bretaña, y cómo compara este comercio con el que sostuvo con los Estados Unidos y España durante el siglo 19. He tomado como punto de partida el año 1840, ya que éste inaugura la década en la cual Gran Bretaña envió a su primer cónsul a la isla (1844) y liberalizó su política arancelaria en cuanto al azúcar extranjera (1846). El análisis concluye casi al final del siglo, en el 1897, en vísperas de la invasión norteamericana, con la última balanza publicada por el gobierno español.

Las exportaciones a Gran Bretaña

Examinemos primero el comportamiento de las exportaciones. Durante las etapas más tempranas del comercio legal en Puerto Rico, el intercambio directo con Gran Bretaña dista mucho de ser impresionante. En el 1840, constituía apenas un cinco por ciento del valor de las exportaciones mientras que,

tanto a los Estados Unidos como a España se les vendía un 27 por ciento del total. Para mediados de la década del 1840, a raíz de la liberalización del arancel británico, se experimenta un marcado aumento en las exportaciones a Gran Bretaña. Esto coincide con la inauguración del consulado británico en San Juan .

A pesar de ello, no cabe duda de que a estas alturas los Estados Unidos eran el cliente más importante para Puerto Rico y que su importancia siguió en aumento durante la década del 1850. Mientras que a Gran Bretaña se le vendía, más o menos, una quinta parte de la producción isleña, los Estados Unidos compraban casi la mitad. Para esta época, el interés de España en los productos de su colonia decayó y la porción del total de las exportaciones puertorriqueñas que iba a dar a la metrópoli se redujo a apenas un 6.9 por ciento.

La Guerra Civil de Estados Unidos inclinó la balanza a favor de Gran Bretaña. Entre el 1861 y el 1865, la proporción de exportaciones a dicho país aumentó de una quinta parte a más de una tercera parte del total, mientras que la de exportaciones a los Estados Unidos se redujo de la mitad a menos de una tercera parte.

Los Estados Unidos no tardaron en recobrar su primacía al terminar la Guerra Civil. En el 1861, el congreso norteamericano había aumentado los impuestos de importación de varios artículos, entre ellos el azúcar, para ayudar a financiar la guerra.⁶⁴ El consumo de azúcar, textiles, café y zapatos, decayó en un 50 por ciento entre el 1860 y el 1865.⁶⁵ Al concluir la guerra, se experimentó un aumento en la demanda por el azúcar a la vez que la oferta nacional se vio reducida debido a los daños que la guerra ocasionara en las plantaciones azucareras de Louisiana. No es de extrañarse que los Estados Unidos estuviesen dispuestos a ofrecer precios inflados a los países exportadores de azúcar. Durante la Guerra Civil, el azúcar puertorriqueña se vendía en los Estados Unidos a \$3.75 por quintal. Al terminar la guerra, el precio subió a

⁶⁴ Paul Studenski and Herman E. Krooss, *Financial History of the United States*. New York, MacGraw-Hill Books, 1952, pp. 140-141.

⁶⁵ *Ibid.*, p. 153.

\$5.76.⁶⁶ En el 1866, el cónsul Cowper le informa a la *Foreign Office*:

...desde que terminó la Guerra, el valor del producto ha subido y los americanos están dispuestos a pagar precios tan altos por el azúcar que no hay extranjero que pueda competir con ellos.⁶⁷

De manera que, al concluir la Guerra Civil norteamericana, el comercio de exportación de Puerto Rico vuelve a asumir sus patrones anteriores: los Estados Unidos consumen más o menos la mitad de la producción de la isla (aunque en ocasiones la cifra pasa del 60 por ciento); Gran Bretaña se ocupa de aproximadamente una quinta parte del total; y el interés de España en los productos puertorriqueños sigue brillando por su ausencia.

La década del 1880 introdujo grandes cambios en la naturaleza y el destino de las exportaciones. Para fines de la década anterior la industria azucarera del país se hallaba en crisis, que no lograría superar en lo que le restaba del siglo. Los sinsabores de la industria azucarera eran el resultado de múltiples causas tanto internas como externas, pero la razón decisiva lo fue la sobreproducción mundial a consecuencia del cultivo intensivo del azúcar de remolacha en Europa. Mientras que el consumo mundial del azúcar se cuadruplicó entre el 1846 y el 1876, los países productores de azúcar de remolacha incrementaron su producción 19 veces.⁶⁸ El precio del azúcar moscabada se desplomó en la década del 1880. En el 1840, el *cwt.* de moscabada se vendía en Londres a 49s. Para el 1890, sólo alcanzaba los 13s. En Puerto Rico, dada la crisis, la popularidad de la caña empezó a decaer. El café comenzaba a destronar a su majestad el azúcar.

A raíz del desarrollo a gran escala del cultivo del café en Puerto Rico, la importancia de los Estados Unidos y de Gran Bretaña como clientes de la isla menguó. Ambos países

⁶⁶ P.R.O., F.O. 72/1127, 1866.

⁶⁷ *Loc. cit.* (La traducción es mía.)

⁶⁸ Ely, *op. cit.*, pp. 425-426.

importaban muy poco café puertorriqueño; los Estados Unidos porque, desatendiendo la calidad, preferían el producto más barato del Brasil, y los británicos porque a esas alturas ya habían desarrollado una fuerte preferencia por ese insípido brebaje, el té. En 1895, el cónsul Arthur Hermann Vecqueray se lamenta del gusto inglés:

Es una lástima que el café de Puerto Rico se conozca tan poco en Inglaterra ya que es de la mejor calidad y se cotiza más alto en el mercado de Nueva York que el café de Cuba, Costa Rica, Brasil o el de cualquiera de las repúblicas americanas.⁶⁹

Cuba y España pasaron a ser los mercados más importantes para el café puertorriqueño durante las últimas dos décadas del siglo 19. La producción cafetalera de Cuba había decaído rápidamente a partir de la década del 1850 agobiada por la competencia que le presentaba la industria azucarera en la adquisición de tierras, capital y mano de obra. Para el 1855, la contribución cubana carecía ya de importancia en el mercado mundial del café.⁷⁰ La Guerra de los Diez Años contra el régimen español (1868-78) le propinó el golpe mortal a la industria cafetalera cubana, justamente para la fecha en que los cafetales puertorriqueños entraban en su apogeo. Siendo una nación aficionada al buen café, los cubanos comenzaron a importar grandes cantidades del producto puertorriqueño. De fines de la década del 1880 hasta la invasión norteamericana en el 1898, Cuba fue uno de los compradores más importantes -a menudo el *más* importante- del principal producto de exportación de Puerto Rico. Alemania, Francia e Italia se convirtieron también en importantes mercados para el café puertorriqueño, sobre todo Italia, donde, según el cónsul John Henry Stevens, se le apreciaba muchísimo. La producción azucarera, menguada en su volumen pero sobre todo en su

⁶⁹ Report for the year 1894 on the Trade of Porto Rico. Consul A.H. Vequeray to the Marquis of Salisbury. P.P. 1895. Accounts and Papers [C. 7581] C.1, pp. 711-712 (La traducción es mía).

⁷⁰ Ely, *op. cit.*, p. 570.

valor, continuó vendiéndose en los Estados Unidos y Canadá y, en cantidades ínfimas, seguía exportándose a Gran Bretaña.

En vísperas de la invasión norteamericana, encontramos que el comercio de exportación puertorriqueño se divide de la siguiente manera: a España y Cuba iba a parar casi el 50 por ciento de las exportaciones; a los Estados Unidos, sólo un 14 por ciento; y las exportaciones a Gran Bretaña constituían apenas un .4 por ciento del total (Gráfica 4).

Las importaciones británicas

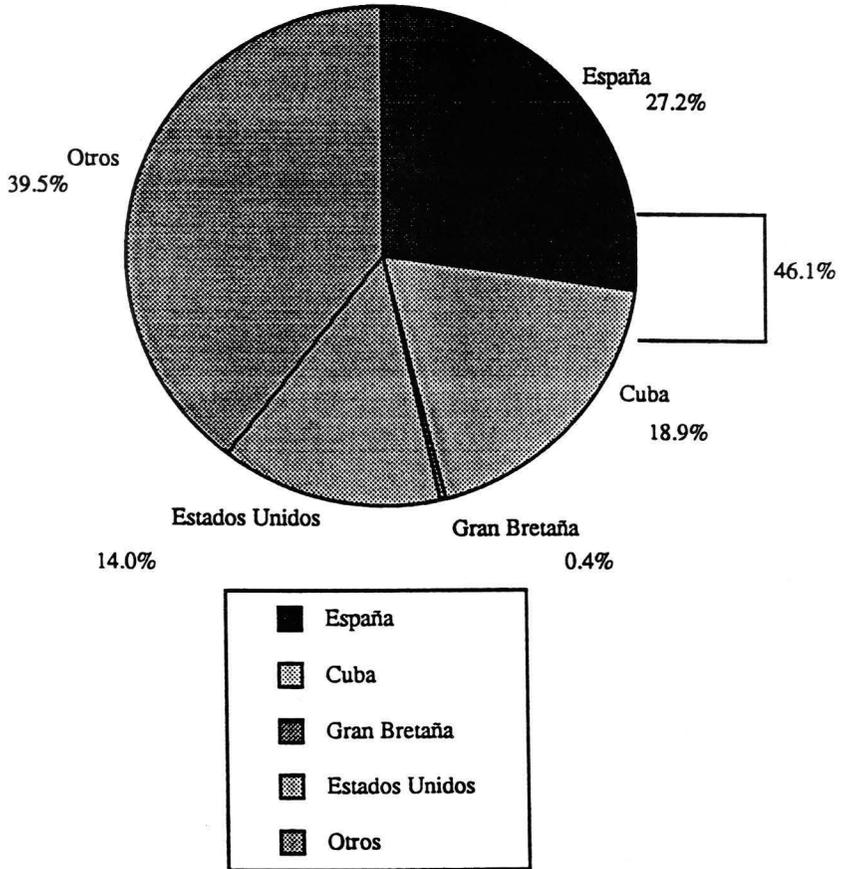
El comercio de importación con Gran Bretaña asumió un patrón inverso al de las exportaciones. Entre el 1840 y el 1856, el promedio de las importaciones británicas no pasaba de un dos por ciento del total de mercancías que entraban a la isla. Los Estados Unidos y España aportaban cada uno un 20 por ciento de dicho total. Lo cierto era que muchas manufacturas británicas entraban a la isla a través de San Tomás, como se indicara anteriormente, aunque es imposible determinar la cantidad exacta ya que el comercio con esta isla se agrupaba bajo el título genérico de "Antillas Extranjeras" sin ofrecer detalles del verdadero origen de los productos. La magnitud del comercio británico con Puerto Rico vía San Tomás se infiere del repentino aumento que se registró en las importaciones británicas a partir del cambio en la tarifa en el 1857. El valor de estas importaciones dio un salto inmediato del 4 por ciento del total en el 1856, al 7 por ciento en el 1857, y luego a un 11 por ciento el año siguiente.

La proporción que representaba Gran Bretaña en el comercio de importación de Puerto Rico siguió en aumento en las décadas siguientes. Para el 1878 había alcanzado el 23 por ciento. Las proporciones que representaban España y los Estados Unidos sufrieron muy poca alteración manteniéndose cerca del 22 y el 23 por ciento respectivamente. Durante la Guerra Civil las importaciones norteamericanas disminuyeron levemente pero recobraron su posición al terminar el conflicto.

En el 1877, Gran Bretaña deja atrás a los Estados Unidos y a España convirtiéndose en la abastecedora principal de Puerto

Gráfica 4

Exportaciones de PR
1897



Rico y acaparando el 22.7 por ciento del mercado de importación. Los Estados Unidos controlaban un 18.2 por ciento del mismo y España un 20.4 por ciento.

La variedad de productos importados de Gran Bretaña era amplia y a menudo hasta curiosa. Incluía panteones y casas desarmadas; zapatos de goma y triquitraques; pero entre los productos más importantes constaban las manufacturas textiles, el carbón, los metales -sobre todo el hierro-, la cerveza, y los artículos de cuchillería, peletería y loza. El carbón inglés gozó del monopolio casi absoluto del mercado puertorriqueño hasta el 1873, según nos informa el cónsul Cowper, y no fue sino hasta la década del 1890 que llegó a enfrentarse a una verdadera competencia.⁷¹

A fines de la década del 1870 y durante los años ochenta, la crisis de la industria azucarera obligó a muchos hacendados a modernizar sus métodos de producción y a mejorar la calidad de sus azúcares de manera que éstas pudieran competir en el mercado europeo con el producto refinado de la remolacha que circulaba a precios reducidos gracias a subsidios gubernamentales. A consecuencia de ello, se experimentó en Puerto Rico un aumento en las importaciones de maquinaria agrícola de origen británico. En Cuba, los hacendados azucareros invirtieron grandes sumas de dinero con el fin de reducir sus costos de producción, importando de los Estados Unidos una gran cantidad de máquinas de vapor para ingenio.⁷² Ya para fines de los años cincuenta, casi la mitad de toda la maquinaria cubana se importaba de los Estados Unidos; sólo una tercera parte era de origen británico y una novena parte provenía de Francia.⁷³ Los hacendados puertorriqueños, en cambio, mostraron su preferencia por la maquinaria británica. En el 1878, el cónsul Bidwell asegura que "muchos comerciantes británicos... e ingenieros escoceses conocen bien a la isla ya que son ellos quienes suplen la mayor parte de la maquinaria

⁷¹ Report by Consul Cowper on the Trade and Commerce of Porto Rico for the Year 1873, *P.P.* 1874. [C, 1009] [C-1009.1] LXVII.11, 235, pp. 885-886.

⁷² Ely, *op. cit.*, pp. 420-421.

⁷³ *Ibid.*, pp. 515-516.

azucarera que en ella se utiliza. Los famosos nombres de Tait y Mirlees y Buchanan se encuentran en docenas de plantaciones azucareras”⁷⁴ Entre los años 1870 y 1880, Puerto Rico importó un total de 276 máquinas de vapor para ingenio. De éstas, 255, o el 93 por ciento, eran de origen británico.⁷⁵ Casi la mitad de las centrales azucareras que se fundaron en la isla entre el 1873 y el 1898 se equiparon con maquinaria británica; una cuarta parte con máquinas de origen francés; y tan sólo una de cada diez optó por equipo estadounidense.⁷⁶

En la década del 1880, ya no cabía duda de que Gran Bretaña se había convertido en la más importante proveedora de importaciones para Puerto Rico. Durante los primeros cinco años de esta década, llegó a controlar una tercera parte del comercio de importación de la isla. A España se le reservaba una cuarta parte del mercado y a los Estados Unidos apenas un 20 por ciento. Es cierto que estas cifras tendieron a equilibrarse hacia finales de la década y el promedio general de los diez años en cuestión es de 26, 22 y 25 por ciento respectivamente.

Durante la última década del siglo 19 se experimentaron ciertos cambios que alteraron la naturaleza multilateral del comercio de Puerto Rico. Comenzó con lo que se ha conocido como la “guerra tarifaria” entre los Estados Unidos y España, resultado de una hábil combinación de las políticas interna e internacional estadounidenses. A nivel nacional la idea era favorecer los intereses de un grupo pequeño pero poderoso de refinadores azucareros denominados el *Sugar Trust*, quienes llegaron a dominar dicha industria en los Estados Unidos. En cuanto a la política exterior de esta nación, la “guerra de las tarifas” fue un reflejo del afán expansionista que le aquejaba; del deseo de convertir al hemisferio occidental en su centro de influencia; y de un interés muy particular en el Caribe, sobre todo en la riquísima isla azucarera de Cuba. Ely nos comenta que “en 1898 la Perla de las Antillas se hallaba en la senda de la casi total dependencia económica de su vecino del norte, de

⁷⁴ Report by Consul Bidwell... P.P. 1878-79, p. 1623. (La traducción es mía). Vale aclarar que los escoceses también son británicos.

⁷⁵ Ramos, *op. cit.*, p. 107.

⁷⁶ *Ibid.*, p. 287.

manera que el control político directo ya se había tornado una cuestión más bien académica".⁷⁷

La naturaleza de esta "guerra" estriba en la acertada manipulación de las tarifas norteamericanas a través de una serie de medidas como la tarifa McKinley del 1890, la ley Wilson-Gorman del 1894 y la tarifa Dingley del 1897. Con dichas leyes tarifarias, los Estados Unidos intentaban obstruir el flujo natural y multilateral del comercio internacional a fin de obtener acuerdos bilaterales con ciertas naciones de su conveniencia. En esencia, tratábase de poco menos que una especie de chantaje comercial. Los Estados Unidos, conscientes de que la economía cubana estaba en juego, lograron que España le otorgara trato preferente a sus importaciones en las colonias antillanas. A cambio, accedieron a no discriminar en contra del azúcar colonial español. Maniatado, el gobierno español se vio obligado a hacerle concesiones cada vez mayores a los Estados Unidos. Su afán por proteger la industria azucarera andaluza le impedía implantar medidas que favorecieran la importación del azúcar colonial en la metrópoli.

Las consecuencias de la guerra tarifaria afectaron a Puerto Rico a pesar de que su dependencia del mercado norteamericano para ese entonces era mínima comparada con la de Cuba. La situación afectó muy poco el porcentaje de importaciones españolas, pero sí se registró una tendencia a sustituir algunos productos europeos, sobre todo británicos, por su equivalente norteamericano. El ejemplo más típico es el del carbón que hasta principios de la década del 1890, había sido casi un monopolio inglés. En el 1892, todo el carbón importado por Puerto Rico provino de los Estados Unidos⁷⁸ y aunque en años subsiguientes Inglaterra logró recobrar parte del mercado puertorriqueño, la ventaja le pertenecía ya sin duda a los Estados Unidos.

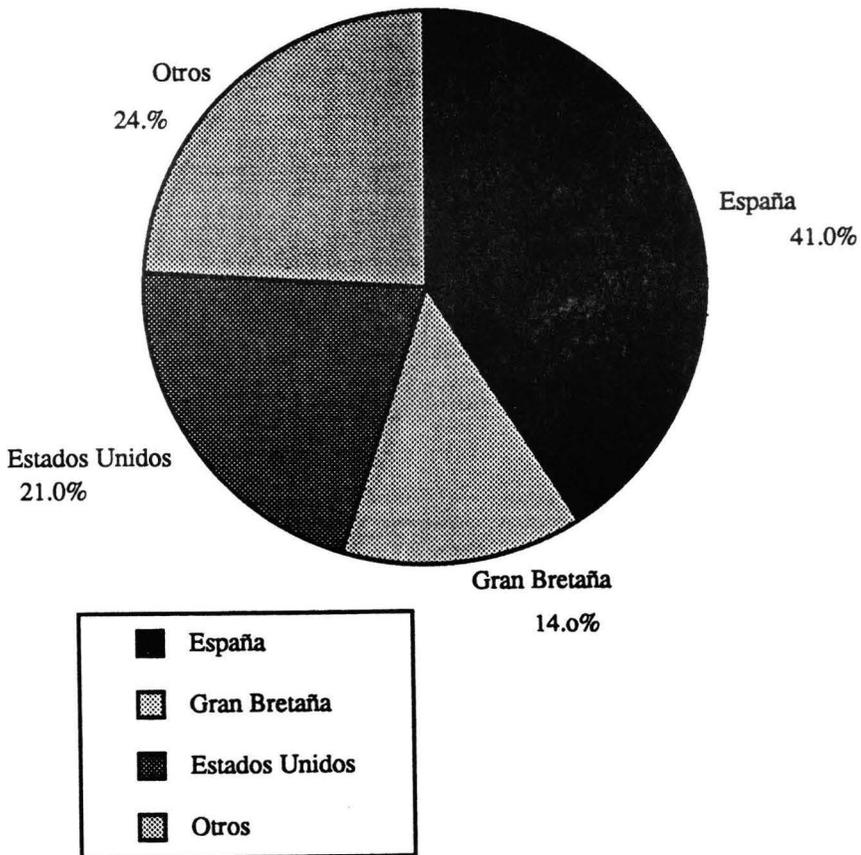
En el año 1900, el cónsul William Brown Churchward le remite su informe a la *Foreign Office* referente al comercio

⁷⁷ Ely, *op. cit.*, 56.

⁷⁸ Report for the Years 1892-93-94 on the Trade of Porto Rico. Consul A.H. Vecqueray to the Earl of Kimberley. P.P. 1895. Accounts and Papers [C.7581] C. 1, pp. 537-538.

registrado en Puerto Rico durante el 1897. El comercio con Gran Bretaña había disminuido y representaba ahora un diez por ciento del total de las importaciones. Si al total del valor se le añadían los 900,000 pesos que representaban las importaciones de arroz de la India, que hasta unos años atrás se agrupaban con las británicas, el porcentaje aumentaba a 14. Las importaciones de los Estados Unidos constituían el 21 por ciento del total, y las españolas el 41 por ciento (Gráfica 5).

Gráfica 5
Importaciones de PR
1897



Conclusiones

¿Qué conclusiones podemos derivar de este estudio?

La primera conclusión parecerá simple y obvia, pero vale la pena mencionarla a juzgar por la forma en que, hasta ahora, ha sido ignorada o subestimada: es que durante el siglo 19 existió entre Puerto Rico y Gran Bretaña un comercio sólido y activo cuyas raíces pueden trazarse a los comienzos del comercio de contrabando durante los albores mismos de la colonia.

Además, hemos visto que hasta la invasión del 1898, el comercio puertorriqueño fue de naturaleza variada. Hasta la década de los ochenta, el azúcar puertorriqueño se vendió en grandes cantidades en Gran Bretaña aunque es cierto que el mercado principal de este producto lo fueron siempre los Estados Unidos. Pero a finales del siglo 19, cuando el café se convirtió en el producto de mayor exportación, fueron Cuba y España, y en menor escala Alemania, Francia e Italia, quienes pasaron a ser los clientes más importantes para Puerto Rico en un comercio que seguía creciendo sin dar muestras de dar marcha atrás. También hemos visto que Gran Bretaña, España y los Estados Unidos se repartían el comercio de importación de forma más o menos equitativa; si acaso, era Gran Bretaña quien ganaba terreno como principal suplidora de manufacturas, metales y carbón hasta que en la última década del siglo, la política tarifaria norteamericana, dirigida a crear una mayor dependencia en la economía cubana, interfirió también con el desenvolvimiento natural del comercio puertorriqueño.

Andrés Ramos Mattei nos recuerda que si bien el café superó al azúcar como el producto de mayor exportación en la década del 1880, los grandes capitales y las inversiones más importantes en Puerto Rico durante todo el siglo estuvieron vinculadas a la industria azucarera.⁷⁹ La clase propietaria, y por ende, la más influyente, consistía mayormente de hacendados azucareros cuyos intereses en mantener y ampliar las relaciones

⁷⁹ Andrés Ramos Mattei, *La hacienda azucarera. Su crecimiento y crisis en Puerto Rico (Siglo XIX)*. San Juan, CEREP, 1981, p. 11.

comerciales y políticas con los Estados Unidos eran obvias. Es posible que debido a esto se nos haya legado la falsa impresión de que Puerto Rico dependió casi total y exclusivamente del mercado norteamericano durante el siglo 19. En realidad el comercio puertorriqueño fue de naturaleza cosmopolita y no siguió los patrones de dependencia que evidenció el cubano. Al considerar las consecuencias de la guerra del 1898, no deja de parecer casi irónico que la misma guerra que representó la independencia (al menos la política) para Cuba, resultó para Puerto Rico en la pérdida total de la autonomía que tan recientemente le concediera España, y en su completa dominación, política y económica, por los Estados Unidos. La absorción del comercio puertorriqueño por la nación invasora fue casi inmediata. Para el 1935 el control era total.⁸⁰ Hasta la fecha lo sigue siendo y a puertorriqueños y británicos por igual ya se les hace difícil creer que hubo una vez, no hace tantos años atrás, en que existió un contacto estrecho entre San Juan, Naguabo y Ponce, y Londres, Greenock y Liverpool.

⁸⁰ Arthur D. Gayer, Paul T. Homan and Earl K. James, *The Sugar Economy of Puerto Rico*. New York, Columbia University Press, 1938, p. 33.