

# AMARGO NEGOCIO: EL CAFÉ PUERTORRIQUEÑO Y SU COMERCIALIZACIÓN (1898-1918)

*Luis Alberto Lugo Amador*

## Resumen

*Una de las consecuencias de la adquisición de Puerto Rico por parte de Estados Unidos fue la rápida decadencia que experimentó el cultivo y mercadeo de su principal producto, el café. Los caficultores puertorriqueños no se quedaron de brazos cruzados y durante el período 1898-1918 intentaron por varios medios mantener con vida el producto. Sin embargo, todos sus esfuerzos parecieron fracasar. A pesar de su determinación y de la popularidad que el café puertorriqueño mantuvo en sus mercados tradicionales, una serie de factores, que se analizarán con detalle a lo largo de este texto, afectaron negativamente las condiciones que durante el último cuarto del siglo XIX garantizaron la óptima comercialización del producto.*

**Palabras clave:** café, relaciones comerciales, tarifas, 1898, Puerto Rico, España

## Abstract

*One of the consequences of United States' annexation of Puerto Rico was the quick decline of coffee produce, which was until 1898 the most important crop in the Island. This essay studies the struggle and failure of the Puerto Rican coffee producers to keep their product alive during the critical years of 1898-1918. Besides their determination and the popularity of Puerto Rican coffee in its traditional markets, there were many elements who made impossible the former conditions of marketing and selling prior to 1898. This essay analyzes those elements, focusing on commercialization issues.*

**Keywords:** coffee, commercial relations, tariffs, 1898, Puerto Rico, Spain

## LOS PROBLEMAS DEL CAFÉ

En septiembre de 1903, uno de los periódicos más influyentes de Puerto Rico reproducía las siguientes líneas: “Los cafetaleros han sido las víctimas más castigadas, no ya por el desastroso ciclón de San Ciriaco, [sino] por la dominación americana”.<sup>1</sup> Este lamento, que contaba con numerosos ecos por todo el país, evidenciaba el principal problema que tuvieron que enfrentar los productores de café tras la instauración de la soberanía estadounidense en Puerto Rico: la súbita reducción que experimentó la producción y comercialización del grano y la consecuente disminución de su rentabilidad. Durante el último cuarto del siglo XIX, el café puertorriqueño —altamente cotizado en Cuba, en España y en varios países de Europa— sustituyó al azúcar como la principal fuente de riqueza de la Isla, beneficiándose a su vez del alza que experimentaron los precios del producto en el mercado mundial durante la década de 1890. Para 1898 había 22,000 fincas de café, lo que representaba el 55% del total existente en la Antilla. Dichas fincas ocupaban cerca de 197,000 cuerdas, es decir, el 41% de las tierras cultivables. La mejor cosecha había sido la de 1896, que produjo casi 59 millones de libras para la exportación, y en vísperas de la invasión norteamericana el valor del café exportado superaba los 12 millones de dólares, en comparación con los casi 4.5 millones que generaban las ventas de azúcar. Estos índices, como sabemos, cambiaron radicalmente a partir del cambio de soberanía efectuado en 1898, y ya en 1901 se exportarían apenas 12.2 millones de libras de café —es decir, casi una quinta parte de las vendidas cinco años antes—, valoradas en 1.7 millones de dólares.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> *La Democracia*, 10 de septiembre de 1903.

<sup>2</sup> Para más información sobre el auge y ocaso de la industria cafetalera en Puerto Rico, véase: Laird W. Bergad, *Coffee and the Growth of Agrarian Capitalism in Nineteenth*

La pregunta se impone: ¿cómo es posible que de la noche a la mañana una industria con tanto potencial, con tanta tierra cultivada, con tanto dinero invertido y con tantos mercados se haya ido al piso? La historiografía tradicional nos ha ofrecido muchas explicaciones: los efectos del huracán de 1899 sobre las cosechas; la pérdida de los aranceles con que el producto era protegido en los mercados español y cubano; el hecho de que no contase con ningún tipo de protección arancelaria en la nueva metrópoli; la competencia del café sudamericano. Todo esto explica, en gran medida, la acelerada decadencia experimentada por la industria cafetalera puertorriqueña. Sin embargo, no podemos dejar de replantearnos nuevas interrogantes: ¿acaso los puertorriqueños de las décadas de 1900 y 1910 no hicieron nada para salvar esta industria? Si esto es cierto, ¿por qué la dejaron morir sin pelear? Si no es cierto, ¿por qué fracasaron?

A continuación, nos proponemos ofrecer algunas contestaciones. Con este fin, hicimos un análisis de los principales intentos de comercialización y mercadeo que se hicieron para apuntalar la presencia del café de Puerto Rico en sus mercados tradicionales durante los veinte críticos años que se extienden desde el cambio de soberanía (1898) hasta el final de la primera Guerra Mundial (1918). Además de exponer las circunstancias que afectaron el desarrollo de la industria cafetalera durante esos años, pretendemos establecer que también para muchos puertorriqueños de la época resultó insólito que en tan poco tiempo hubiese caído en desgracia un producto que se había estado vendiendo a precios excelentes en tantos mercados, desde La Habana hasta Le Havre y de Hamburgo a Trieste. La mayor parte de esos puertorriqueños no tardó mucho en comprender que las circunstancias que rodearon la incorporación de Puerto Rico al sistema tarifario de Estados Unidos hizo más daño al café que el azote del mítico huracán San Ciriaco. Dicho arreglo, lejos de representar un beneficio, hizo imposibles las condiciones bajo las cuales

tradicionalmente se exportaba el café a los mercados europeos. Como los aranceles que los norteamericanos le imponían a los productos europeos eran elevados, los gobiernos de Europa correspondieron gravando de igual forma ciertas exportaciones de Estados Unidos, que incluían el café puertorriqueño. Sin embargo, cuando Estados Unidos establecía un tratado comercial con algún país europeo, generalmente no se incluía al café entre los artículos a ser protegidos. Como vemos, los productores cafetaleros de la Isla se encontraban atrapados dentro de un complejo mundo de tarifas que no podían controlar.

Sin embargo, no se quedaron de brazos cruzados. Desde muy temprano, los principales grupos interesados en el café comenzaron a cabildear en Washington para que el grano fuese protegido de forma efectiva.<sup>3</sup> Una de las soluciones que más se mencionó apuntaba a que el gobierno federal suprimiera la libre entrada del café extranjero (práctica que se remontaba a la década de 1870) y le impusiera algún tipo de tarifa, de modo que el café puertorriqueño, ahora convertido en “producto doméstico norteamericano”, se viese beneficiado. Esto, sin embargo, nunca prosperó debido a la enorme presión ejercida por las compañías importadoras norteamericanas con intereses en Sudamérica, especialmente en Brasil. Además, en el Congreso no había ambiente para considerar una medida de este tipo, pues no se consideraba prudente “gravar a 80 millones de habitantes o consumidores americanos para favorecer a los pocos habitantes que, a la sombra de la bandera nacional, producen café”.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> En 1903 se había establecido en San Juan la Asociación de Caficultores y Comerciantes de Puerto Rico; no obstante, aunque su objetivo era proteger y fomentar la industria del café, la institución funcionaba como un apéndice de la Cámara de Comercio, que no pasaba de ser un portavoz de la política económica del gobierno norteamericano en Puerto Rico. En esas condiciones, era poco lo que se podía hacer en favor del café (Véase José R. Corrales, “La Cámara de Comercio de Puerto Rico como factor de desarrollo económico nacional: 1913-1933”, tesis doctoral presentada en el Departamento de Historia, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras, 1997, pp. 66-68). Más relevancia tuvo la Asociación Nacional de Productores de Café de Puerto Rico, con sede en Ponce. A diferencia de la asociación sanjuanera, la Nacional era mucho más radical en sus propuestas, y su discurso era de corte nacionalista/soberanista.

<sup>4</sup> Se trata de una frase que apareció en *The New York Sun* y que se hizo célebre en Puerto Rico por su sarcasmo. *Proyecto de Memorial al Congreso que la Comisión de*

Ante la pasividad de las autoridades en Washington con respecto al tema, se trazaron varias estrategias. Una fue la creación de la Agencia Comercial de Puerto Rico en Nueva York, cuyo propósito sería promocionar el café puertorriqueño en Estados Unidos mediante una agresiva campaña publicitaria. Otros grupos desplegaron iniciativas más radicales, que pretendían obligar a la metrópoli a atender sus demandas. Un ejemplo notable lo ofreció la Cámara de Comercio de Ponce, cuyos miembros se comprometieron a no importar arroz de Estados Unidos mientras la tarifa aduanera nacional no fuese restrictiva para el café extranjero.<sup>5</sup> Desde que en 1901 se estableció el libre comercio entre Puerto Rico y Estados Unidos, el arroz —principalmente el de Luisiana— representaba una de las exportaciones estadounidenses más importantes para la Antilla. De hecho, para 1903 se había convertido en el principal producto importado por Puerto Rico, alcanzando ese año un valor de 2,255,429 dólares y de 3,347,101 dólares en 1906.<sup>6</sup> Por esta razón, no es sorprendente que la Cámara de Comercio de Puerto Rico y el *Board of Trade* de San Juan, dominados por los grandes comerciantes capitalinos, no se solidarizaran con la iniciativa ponceña. A los grandes almacenistas de la capital, evidentemente, les resultaba más ventajoso importar arroz desde Nueva Orleans y Galveston que desde Valencia y Liverpool.<sup>7</sup> Además, sabían muy bien que la exportación de café hacia el mercado norteamericano nunca ofrecería beneficios pingües, a pesar de que Estados Unidos era uno de los principales consumidores de café en el mundo. Como bien decían algunos, en Norteamérica estaba todo por hacer,

---

*Propaganda para la Protección al Café presenta a la Asamblea de Agricultores de Café y al Comercio de Puerto Rico.* Ponce, Tipografía Baldorioty, 1908, pp. 14-15.

<sup>5</sup> *Boletín Mercantil*, 27 de febrero de 1906.

<sup>6</sup> *Message from the President of the United States relative to his recent visit to the Island of Porto Rico.* Washington, Government Printing Office, 1906, p. 16.

<sup>7</sup> Sin embargo, las negociaciones para la realización de los contratos arroceros entre los comerciantes de Puerto Rico y las empresas estadounidenses fueron sumamente difíciles. De hecho, cada vez que se entregaba un cargamento de arroz era común que se produjeran acusaciones por incumplimiento de contrato, bien fuese por la calidad del producto o por variaciones en los precios establecidos. En sus investigaciones, José R. Corrales ha descubierto hasta once arbitrajes entre casas puertorriqueñas y firmas arroceras, realizados por la Cámara de Comercio de Puerto Rico entre 1913 y 1917. Véase Corrales, *op.cit.*, pp. 97-99.

mientras que en Europa ya estaban hechos el mercado, la reputación y el paladar del público.

Es verdad que durante el año económico de 1902-03 el valor del café puertorriqueño que se exportó a Estados Unidos alcanzó la considerable cifra de 718,531 dólares.<sup>8</sup> Sin embargo, la mayor parte de ese café se reexportó a Europa vía Nueva York, por lo que ni siquiera durante ese año tan atípico Estados Unidos podía ser considerado como un mercado consumidor importante. Esto se fue corroborando durante los años sucesivos: en 1903-1904, el valor del café exportado a la metrópoli disminuyó a 279,461 dólares,<sup>9</sup> y en 1905-1906 a tan sólo 27,069 dólares,<sup>10</sup> lo que representó el 0.7% de la totalidad de café exportado durante ese año. Ni siquiera se esperaba que una tarifa protectora incentivara las compras de café antillano en Estados Unidos, pues, con todo y aranceles, el café sudamericano resultaría más barato que el de Puerto Rico.

Esta perspectiva tan poco esperanzadora llevó a los representantes de la Cámara de Comercio de Ponce a proponer la supresión de la Agencia Comercial de Puerto Rico en Nueva York. Según expresaron, lo que el café necesitaba no eran planes publicitarios, sino una protección arancelaria basada en la reciprocidad: “que si a nosotros se nos obliga a tomar vino de California y arroz de Luisiana, a los norteamericanos se les imponga de igual modo nuestro café”.<sup>11</sup> Muy pronto la Cámara de Delegados de Puerto Rico se unió a los reclamos de los comerciantes ponceños, alegando que la agencia le costaba al erario público cerca de 10,000 dólares anuales y no había cumplido eficazmente con su cometido. Para demostrarlo, expuso el dramático descenso en los envíos de café a Estados Unidos ocurrido entre los años económicos de 1903 y 1906.<sup>12</sup>

De cualquier forma, los representantes del comercio de Ponce no se conformaron con el frustrado boicot arrocero y con

---

<sup>8</sup> *Third Annual Report of the Governor of Porto Rico Covering the Period from July 1, 1902, to June 30, 1903.* Washington, Government Printing Office, 1903, p. 24.

<sup>9</sup> *Fifth Annual Report of the Governor of Porto Rico Covering the Period from July 1, 1904, to June 30, 1905.* Washington, Government Printing Office, 1905, p. 16.

<sup>10</sup> *Message from the President...*, p. 15.

<sup>11</sup> *Boletín Mercantil*, 6 de junio de 1906.

<sup>12</sup> *Boletín Mercantil*, 27 de febrero de 1907.

los ataques a la Agencia Comercial. A finales de 1908, se celebró en el teatro La Perla de dicha ciudad una magna asamblea de cafetaleros, propietarios y comerciantes. Durante la asamblea se hizo público un memorial redactado por Xavier Mariani, presidente de la Asociación Nacional de Productores de Café de Puerto Rico, en el que se le exigía a Washington que le impusiera al café extranjero una tarifa de seis centavos por libra, y que, en lo sucesivo, todas las compras de café para el Ejército, la Marina y cualquier otro cuerpo o servicio federal fuesen hechas en Puerto Rico y en Hawaii.<sup>13</sup> Ante los argumentos de que la producción de café colonial era muy exigua comparada con las necesidades del mercado nacional, y que, por lo tanto, dicho producto no ameritaba un arancel protector, Mariani expuso que Puerto Rico y Hawaii producían 6 millones de libras de café, que Estados Unidos consumía 875 millones de libras, y que esa proporción (6 a 875) era superior a la que había servido de base para gravar infinidad de otros productos. Recordó que en 1877, cuando apareció por primera vez el azúcar de remolacha en las estadísticas de importación, el Gobierno gravó con 50 millones de dólares a la población del país para proteger las 89,000 toneladas de azúcar producidas por Luisiana, y con ellas al millón de habitantes de ese estado.<sup>14</sup> Además, combatió el argumento de que la tarifa perjudicaría las relaciones comerciales entre Estados Unidos y los países productores de café (Brasil, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Haití), exponiendo que muchos de éstos dependían de las principales exportaciones norteamericanas, por lo que no estaban en situación de tomar represalias comerciales. Para completar su exposición, informó que el comercio entre Estados Unidos y sus colonias (refiriéndose a Puerto Rico, Hawaii y Filipinas) resultaba más lucrativo que el sostenido con todos los países productores de café juntos, y sostuvo que el valor de las exportaciones dirigidas a Brasil en 1907 ascendía a unos 19 millones de dólares, mientras que el

---

<sup>13</sup> *Boletín Mercantil*, 30 de noviembre de 1908.

<sup>14</sup> *Proyecto de Memorial...*, pp. 14-15.

de las dirigidas a Puerto Rico superaba los 25 millones de dólares.<sup>15</sup>

Copias de este memorial fueron enviadas al presidente William H. Taft, a los líderes de las Cámaras legislativas, al comisionado residente de Puerto Rico en Washington y a los representantes de los productores de arroz de Luisiana (que ya habían favorecido públicamente algún tipo de ayuda arancelaria para el café de la isla).<sup>16</sup> Sin embargo, este esfuerzo, al igual que el del boicot en contra del arroz norteamericano, fracasó estrepitosamente ante la negativa de la administración Taft de imponerle aranceles al café extranjero.<sup>17</sup>

Otras soluciones que se sugirieron para mejorar el estado de la industria cafetalera insular fueron: 1) que el gobierno de Puerto Rico solicitara de las autoridades federales un empréstito por varios millones de dólares en beneficio de los productores cafetaleros y 2) que se solicitara de Washington la firma de un convenio comercial con España para que ésta redujese el derecho de importación que pesaba sobre el café puertorriqueño a su entrada a la península, a cambio de ventajas para ciertos productos españoles que entraban en Puerto Rico.<sup>18</sup> No obstante las expectativas que se crearon en torno a estas propuestas, ambas tuvieron que hacer frente a escollos y dificultades que resultaron insalvables.

La idea del empréstito había surgido durante los días posteriores al huracán y los primeros cálculos publicados lo fijaban en unos 20 millones de dólares.<sup>19</sup> Meses más tarde, durante las vistas celebradas en el Congreso para discutir el *bill* Foraker (1900), delegados puertorriqueños argumentaron que el empréstito debía ser, por lo menos, de entre 10 y 16 millones de dólares. Para 1904, el propietario y economista Mateo Lucchetti lo fijaba en un máximo de 5 millones, con un tipo de interés no mayor del 4.5%.<sup>20</sup> No obstante estas

---

<sup>15</sup> *Ibid.*, pp. 16-17.

<sup>16</sup> *Boletín Mercantil*, 17 de marzo de 1909.

<sup>17</sup> *Boletín Mercantil*, 5 de abril de 1909.

<sup>18</sup> *Boletín Mercantil*, 21 de septiembre de 1903.

<sup>19</sup> *Boletín Mercantil*, 2 de septiembre de 1899.

<sup>20</sup> Mateo Lucchetti, *El empréstito para el café*. San Juan, Tipografía de "El Boletín Mercantil", 1904, p. 28.



constantes rebajas en la fijación del empréstito, grupos de puertorriqueños y norteamericanos asociados al mundo del azúcar iniciaron solapadamente una campaña en contra de la concesión del mismo, presentando argumentos tan vagos como señalar que no sería justo arrojar sobre los contribuyentes una nueva carga fiscal para favorecer a los productores cafetaleros o que la mayoría de los acreedores de las tierras cafetaleras eran españoles, y que éstos, una vez saldadas las hipotecas, se llevarían a España el dinero del empréstito.<sup>21</sup> A pesar de que se especificó que el empréstito lo pagarían los propios productores de café sin que se afectase el crédito público; a pesar de que se desmintió que los acreedores españoles fuesen a sacar el dinero del país; a pesar de que se dijo que, aún cuando quisieran llevárselo, sólo podrían sacar una parte debido a la conversión de primeras en segundas hipotecas; a pesar de que se estableció que el mal menor sería la salida del dinero, y no que los “extranjeros” se quedasen con las tierras, la realidad era que las autoridades norteamericanas, tanto en Washington como en Puerto Rico, estaban poco interesadas en la suerte que pudiera correr el café y sólo parecían interesarse en fomentar la industria del azúcar.

Esta dejadez, desafortunadamente, condenaba a la industria cafetalera a un estado de incertidumbre, que, en ocasiones, podía resultar tan destructivo como una política dirigida a su extinción. Precisamente por no representar una prioridad dentro de su cargada agenda de proyectos, el Consejo Ejecutivo de Puerto Rico vetó el proyecto de empréstito que le presentó la Cámara de Delegados durante la primera sesión de 1907.<sup>22</sup> Para colmo, tampoco aprobó un proyecto mediante el cual se le condonaban a los cafetaleros los recargos por concepto de contribuciones adeudadas y se les concedía un plazo de cinco años para hacer efectiva la deuda.<sup>23</sup> Esta actitud no era nueva, pues ya en 1901, al presentarse el primer proyecto de empréstito, el Consejo Ejecutivo lo había dejado fuera de votación por “falta

---

<sup>21</sup> *Boletín Mercantil*, 1 de febrero de 1905 y 5 de febrero de 1906.

<sup>22</sup> *La Democracia*, 23 de marzo de 1907.

<sup>23</sup> *Boletín Mercantil*, 13 de marzo de 1907.

de tiempo”.<sup>24</sup> El desinterés del Gobierno norteamericano en el grano la sentían los cafetaleros en carne propia.

Por otro lado, la propuesta del convenio comercial con España para proteger el café en ese mercado suscitaba esperanzas similares a las del empréstito. A principios de siglo, España era el segundo consumidor de café puertorriqueño en el mundo, aunque sus compras habían descendido drásticamente tras los sucesos del 98. En 1897, por ejemplo, España importó de Puerto Rico el 92.7% del café que consumía (5.2 millones de kilos, valorados en casi 14.5 millones de pesetas).<sup>25</sup> Seis años después, en 1903, el café de Puerto Rico totalizaba sólo el 27.9% del café importado en España (2.8 millones de kilos, con un valor de poco más de 5.5 millones de pesetas). Lo peor de esto no era la reducción de la importación en sí, sino los elevados derechos que el café pagaba a su entrada en España. En 1903, el café procedente de la Isla tuvo que pagar tarifas ascendentes a casi 4 millones de pesetas, lo que reducía en gran medida la rentabilidad del producto.<sup>26</sup>

Por su parte, otros grandes importadores de café, como Cuba, Francia y Austria-Hungría, también le habían impuesto tarifas elevadas al grano puertorriqueño o al menos amenazaban con hacerlo. El caso de Cuba, primer consumidor mundial del producto, era paradigmático: en 1895 había adquirido el 35.6% del café exportado por la pequeña Antilla, pagando el mismo una tarifa muy reducida.<sup>27</sup> En cambio, tras el fin de la soberanía española, Cuba cuadruplicó el arancel, que se elevó a 12.25 dólares por cada cien kilos. No obstante, el gobierno interventor norteamericano dispuso que el café puertorriqueño pagara en Cuba una tarifa reducida de 3.40 dólares, que era un poco más

---

<sup>24</sup> Lucchetti, *op.cit.*, p. 14.

<sup>25</sup> *Estadística general del comercio exterior de España con sus provincias de ultramar y potencias extranjeras en 1897*. Madrid, Sucesores de Rivadeneyra, 1898, p. 412.

<sup>26</sup> *Estadística general del comercio exterior de España en 1903*. Madrid, J. Sastre y Co., 1904, p. 676.

<sup>27</sup> *Annual Reports of the War Department for the Fiscal Year Ended June 30, 1899*. Washington, Government Printing Office, 1899, Part 6, pp. 509-510. De no haber sido por la guerra que estalló en Cuba ese año (1895), probablemente las compras de café durante los años siguientes hubiesen sido superiores.

de lo que se pagaba antes de 1898.<sup>28</sup> Futuros tratados de reciprocidad comercial entre Cuba y Estados Unidos confirmaron esta tarifa, lo que representó un alivio para los caficultores de la pequeña Antilla, pues Cuba continuó siendo su principal cliente durante las primeras décadas del siglo XX. Para 1917, por ejemplo, los almacenistas cubanos adquirieron el 59.3% de todo el café exportado por Puerto Rico, a un costo de casi 3.5 millones de dólares.<sup>29</sup>

Como vemos, la supervivencia del café puertorriqueño dependió de las condiciones que enfrentó su comercialización en un puñado de mercados extranjeros. En primer lugar, se encontraban los de Cuba y España, que hasta 1898 constituyeron el mercado “nacional”. Asimismo, países como Francia, Austria-Hungría, Italia y Alemania continuaron siendo clientes importantes, aunque sus compras amenazaban con disminuir ante la falta de reciprocidad comercial con la Antilla. Por lo tanto, cualquier posibilidad de llegar a un acuerdo mediante el cual se rebajase el arancel que pagaba el grano insular al entrar a esos países era de vital importancia para los grupos relacionados con la industria cafetalera. Luego del triunfo que representó el acuerdo con Cuba, muchos esperaban que España también redujera las tarifas. En 1903, se produjo una coyuntura muy favorable, pues el gobierno de Raimundo Fernández Villaverde se mostró interesado en mejorar las condiciones comerciales de muchos de los productos españoles, a la vez que el senador Martín Sánchez ofreció un discurso en el palacio del Senado recomendando la celebración de un acuerdo que facilitara la importación de café puertorriqueño.<sup>30</sup> En iguales términos se expresó el cónsul estadounidense en Madrid, Adolphe Danziger, quien sugirió que el mencionado acuerdo podría basarse en la protección de los vinos españoles en Puerto Rico a cambio de una reducción en las tarifas pagadas por el café.<sup>31</sup>

---

<sup>28</sup> *Boletín Mercantil*, 11 de octubre de 1899.

<sup>29</sup> *Report of the Governor of Porto Rico to the Secretary of War, 1917*. Washington, Government Printing Office, 1917, p. 12.

<sup>30</sup> *Boletín Mercantil*, 21 de septiembre de 1903.

<sup>31</sup> *Boletín Mercantil*, 30 de enero de 1904.

Todas estas expectativas se hicieron sal y agua en el verano de 1906, cuando los gobiernos español y norteamericano firmaron un nuevo tratado comercial en el que no se disponía ninguna rebaja arancelaria para el grano puertorriqueño. Aparentemente, España consiguió que se rebajasen los derechos que pagaban sus vinos en Estados Unidos a cambio de ciertas concesiones que no incluían la protección del café.<sup>32</sup> Una vez más, se evidenció la total falta de interés del gobierno federal por el café de su colonia.

Para colmo de males, el gobierno de Francia anunció en abril de 1907 que a partir del 1 de junio de ese año le impondría al café puertorriqueño el derecho máximo, es decir, un impuesto de 3 francos por cada kilo de café, en lugar de los 1.36 francos que el producto pagaba hasta entonces. La noticia no podía llegar en peor momento, pues la misma significaba el virtual cierre de ese importante mercado. Una vez se hicieron públicas las intenciones francesas, el comerciante y banquero puertorriqueño José T. Silva, que entonces residía en París, convocó la Cámara de Comercio Americana de esa ciudad para tratar de resolver el asunto. Sus esfuerzos se dirigieron a gestionar del gobierno francés un nuevo aplazamiento de la aplicación de la tarifa máxima, que llevaba cinco años pendiente, gozando el café puertorriqueño de una "tolerancia" convenida para un año y mantenida durante cuatro.<sup>33</sup> Durante el mes siguiente (mayo), se anunció la negociación de un tratado comercial entre Francia y Estados Unidos, ocasión que aprovecharon los grupos interesados en el café para luchar en favor de que el grano fuese incluido entre los productos estadounidenses favorecidos, evitando de ese modo que se repitiera lo sucedido con el tratado hispano-norteamericano del año anterior.<sup>34</sup>

Así, pues, mientras en San Juan los principales representantes cafetaleros se reunían con los miembros de la Cámara de Delegados y con el comisionado residente para trazar

---

<sup>32</sup> *Boletín Mercantil*, 25 de agosto de 1906.

<sup>33</sup> *Boletín Mercantil*, 29 de abril de 1907.

<sup>34</sup> *Boletín Mercantil*, 4 de mayo de 1907.

y coordinar estrategias,<sup>35</sup> desde París se anunciaba que las gestiones de Silva habían conseguido una prórroga de dos meses para la imposición de la tarifa, que entraría en vigor a partir del 1 de agosto.<sup>36</sup> Esto demostró que Francia podría responder positivamente a una negociación en la que saliera beneficiado el café de Puerto Rico, lo cual se corroboró cuando Washington ofreció reducir en un 20% el arancel que pagaba el champagne francés a cambio de que París continuase aplicando indefinidamente la tarifa mínima sobre el café puertorriqueño.<sup>37</sup> El *oui* de las autoridades francesas fue celebrado en Puerto Rico como un triunfo de los grupos cafetaleros en alianza con los políticos unionistas, favorecedores de que Puerto Rico celebrase sus propios tratados comerciales. La breve crisis había revelado, una vez más, que los principales grupos económicos y políticos puertorriqueños se encontraban “maniatados”, no pudiendo intervenir efectivamente en asuntos que les resultaban vitales.

No podemos decir lo mismo del gran comercio local. Como señalamos, la Cámara de Comercio de Puerto Rico y el *Board of Trade*, instituciones dominadas numéricamente por los grandes comerciantes de San Juan, no habían apoyado la iniciativa de los comerciantes ponceños para boicotear el arroz estadounidense. Esto parecía evidenciar su escepticismo ante las posibilidades futuras del café, a pesar de que estos mismos comerciantes, y específicamente el grupo español, que mantenía vigentes sus contactos con los grandes importadores y exportadores de la península, prácticamente monopolizaban las relaciones comerciales entre Puerto Rico y los países europeos. Entre estos vínculos destacaba el sostenido con los almacenistas de café de Barcelona, que adquirían buena parte del grano para distribuirlo por España y otros países del continente. Esta aparente contradicción no es difícil de explicar: a pesar de encontrarse muy por detrás del azúcar, el café continuó siendo, hasta los años de la Primera Guerra Mundial, el segundo producto de exportación de Puerto Rico. Dada la relativa rentabilidad que mantenía, y el buen nombre que había

---

<sup>35</sup> *Boletín Mercantil*, 6 de mayo de 1907.

<sup>36</sup> *Boletín Mercantil*, 16 de mayo de 1907.

<sup>37</sup> *Boletín Mercantil*, 11 de julio de 1907.

logrado labrarse en Cuba y en Europa, los grandes comerciantes apoyaron toda iniciativa dirigida a consolidar las ventas de café en esos mercados, sin que por ello descuidaran su principal prioridad, es decir, las relaciones con Estados Unidos. Cuando las voces en favor de una total reactivación de la industria cafetalera local adquirían tonos antinorteamericanos –como solía suceder—, los grandes comerciantes se abstenían de participar en el coro. Su pragmatismo les obligaba a no descuidar sus intereses, y sus intereses se encontraban estrechamente vinculados a la importación masiva de productos estadounidenses.

Visto así, no es extraño ni irónico que el café, que durante las primeras décadas del siglo XX fue el principal –y casi único— vínculo económico entre Puerto Rico y España, no fuese prioritario para los grandes comerciantes españoles de la Isla. Tomando en cuenta el enorme volumen del comercio entre la Antilla y Estados Unidos (48.6 millones de dólares en 1908; 81.3 millones en 1912), y los cuantiosos beneficios que dicho intercambio proporcionaba a sus intermediarios, resulta lógico que el café quedara en un segundo plano. A partir del 98, y con mayor fuerza a partir del período 1901-1905 (establecimiento del libre comercio, normalización del volumen de exportaciones), el gran comercio puertorriqueño, encabezado por los comerciantes españoles de San Juan, experimentó una profunda “americanización” material, que se reflejó en su creciente papel en las complejas y virtualmente excluyentes relaciones comerciales metropolitanas. El intercambio comercial entre Puerto Rico y el extranjero, por lo tanto, se había convertido en una actividad complementaria, ocupando un lugar un tanto marginal, aunque no desprovisto de importancia. Aún así, debido a la naturaleza colonial que caracterizaba la relación Puerto Rico-Estados Unidos, los contactos de la Isla con el extranjero eran vistos, a veces, con cierto recelo, y esto podía desembocar en situaciones sumamente incómodas.<sup>38</sup> Así, pues, en la medida en que las relaciones comerciales con el

---

<sup>38</sup> Como ejemplo, véanse las dificultades que experimentaban los comerciantes locales cuando intentaban pasar mercancías procedentes de Europa a través de la

extranjero fluyeran libres de trabas, los grandes comerciantes las fomentarían y protegerían. Ahora bien, si por alguna razón éstas chocaban con la realidad colonial de Puerto Rico o con su subordinación al mercado norteamericano, los comerciantes no vacilaban en apartarse de dichos contactos, aun cuando les reportaran ganancias.

Insistimos en que las relaciones entre Puerto Rico y el extranjero, incluso representando un porcentaje pequeño del total comercial (22% en 1904; 14% en 1908), revestían una importancia relativa, pues servían como salida para algunos productos que no podían ser colocados en el mercado norteamericano (véase Tabla 1).

Obviamente, la mayor parte de estas exportaciones consistían en café. Tan temprano como en 1904, este producto representó casi el 80% de los envíos al extranjero. Diez años después (1914), representó nada menos que el 93.6%. Para medir la importancia que podían llegar a tener las relaciones extrametropolitanas, y conocer sus condicionantes, analicemos el caso del intercambio comercial entre Puerto Rico y su principal mercado europeo: España.

#### RELACIONES CON SABOR A CAFÉ: EL COMERCIO HISPANO-PUERTORRIQUEÑO

De los tres territorios coloniales que España conservaba a finales del siglo XIX, Puerto Rico fue el único que a la altura de 1898 había logrado ser integrado con éxito dentro del sistema económico metropolitano.<sup>39</sup> Mientras que Cuba tenía como principal cliente a Estados Unidos y Filipinas se encontraba vinculada a los mercados británico, chino y japonés, la pequeña Antilla dependía en gran medida de los mercados español y

---

Aduana de San Juan. La situación era tan tensa que la mayor parte terminó importando productos europeos a través de Nueva York. Véase Luis Alberto Lugo Amador, "Rastros de imperio. El comercio español en Puerto Rico (San Juan, 1898-1918)", tesis doctoral presentada en la Universidad Complutense de Madrid, 2000, pp. 248-256.

<sup>39</sup> Véase Juan Pan-Montojo (coord.), *Más se perdió en Cuba. España, 1898 y la crisis de fin de siglo*. Madrid, Alianza Editorial, 1998, pp. 51-53.

TABLA 1  
**Valor en dólares de las exportaciones de Puerto Rico a sus principales mercados extranjeros (1908-18)**

AÑO	CUBA	ESPAÑA	FRANCIA	ALEMANIA	AUSTRIA-HUNGRÍA	ITALIA
1908	1,484,304	843,360	677,414	553,328	626,578	320,113
1909	1,432,909	780,871	547,337	105,775	445,783	401,826
1910	2,470,078	1,058,197	584,193	259,508	833,604	377,517
1911	2,989,704	887,037	365,929	66,851	369,302	319,653
1912	3,637,752	1,218,178	422,549	90,244	749,377	481,092
1913	3,800,746	1,651,613	1,258,810	111,946	808,292	605,956
1914	3,089,075	1,368,491	843,294	496,100	1,601,988	692,363
1915	2,790,771	1,876,106	815,527	21,369	1,630	733,354
1916	2,781,292	1,292,378	276,091	0	0	401,551
1917	3,561,478	1,837,874	567,046	0	0	39,292
1918	3,809,504	1,651,161	229,724	0	0	0

**Fuente:** *Reports of the Governor of Porto Rico to the Secretary of War, 1908-1918.* Washington, Government Printing Office, 1918.



cubano para la venta del café, su principal producto de exportación.<sup>40</sup> Igualmente, la Isla representaba para España un mercado protegido en el que podía introducir gran cantidad de productos en condiciones ventajosas frente a otros vendedores. En 1894, Puerto Rico adquirió el 35.3% de sus importaciones en España, frente a un 24.5% en Estados Unidos, que durante la mayor parte del siglo XIX había sido su mercado natural. A pesar de su reducido tamaño, la Isla fue la quinta receptora mundial de mercancías españolas y la novena proveedora de productos de la península.<sup>41</sup>

Puerto Rico era, por tanto, una colonia en el sentido convencional de la palabra, y esta situación sólo dió señales de cambiar durante el mismísimo 1898, cuando las circunstancias políticas y diplomáticas forzaron a España a buscar un cambio en la definición de su relación política con las Antillas. No obstante, debido a la brevedad de este régimen, la certeza del cambio nunca podrá ser comprobada. España concedió la autonomía a sus provincias ultramarinas en noviembre de 1897, siendo implantada en Puerto Rico tres meses después. A finales de marzo, se celebraron en esta isla las primeras –y únicas— elecciones para la configuración del Parlamento insular, y que fue inaugurado a principios de abril. Desafortunadamente, el 25 de abril estalló el conflicto hispano-norteamericano, quedando suspendidas las garantías autonómicas y constitucionales. Esto significa que Puerto Rico sólo pudo disfrutar de su flamante autonomía durante poco menos de un mes. De cualquier modo, las tendencias comerciales que prevalecieron durante los años inmediatamente posteriores al 98 nos pueden dar una idea de lo que hubiese sido el ámbito financiero-mercantil del Puerto Rico autónomo.

Antes de analizar esas tendencias, debemos mencionar que las cifras que hemos manejado han sido obtenidas de la *Estadística general del comercio exterior de España*, que cada año, desde 1850, formaba y publicaba la Dirección General de

---

<sup>40</sup> En 1895, Puerto Rico vendió el 59.8% de su café dentro de los límites del imperio español: a Cuba exportó el 35.6% y a España el 24.2%.

<sup>41</sup> *Estadística general...* 1894. Madrid, Sucesores de Rivadeneyra, 1895, pp. XIII-XVI.

Aduanas. Con respecto a la fiabilidad de estas estadísticas, podríamos citar la afirmación de Valentín Andrés Álvarez, según la cual las “estadísticas del comercio exterior, al menos las anteriores a 1930, están falseadísimas por el número y la magnitud de los errores cometidos al fijar los valores de las mercancías”.<sup>42</sup> Según explica Leandro Prados de la Escosura, tan rotunda afirmación tuvo un efecto esterilizador sobre los historiadores, que por mucho tiempo rehuyeron manejar esta fuente de información. Sin embargo, más recientemente, y a la luz de las investigaciones de Pablo Martín Aceña, Gabriel Tortella, J. Sanz y el propio Prados de la Escosura, se ha concluido que las imprecisiones de la *Estadística*, aun cuando exageran el valor de las importaciones y reducen el de las exportaciones, “no parecen tan graves como para invalidar la mayor parte de las conclusiones alcanzadas a partir de las cifras oficiales”.<sup>43</sup> De cualquier modo, independientemente de la sobrevaloración de las importaciones y la infravaloración de las exportaciones, las tendencias comerciales quedan claramente reflejadas en la *Estadística*. No hay duda de que Francia, Gran Bretaña y las provincias ultramarinas fueron, por mucho, los principales socios comerciales de España hasta 1898, y que a partir de esa fecha, al menos durante las dos primeras décadas del siglo XX, la tendencia se mantuvo, particularmente en lo que respecta a los mercados francés, británico y cubano. Si obtenemos el porcentaje de la participación comercial de cada mercado, importador o exportador, podremos hacernos una idea bastante aproximada de la realidad, pues la sobrevaloración o infravaloración del comercio sostenido con un país se verá equilibrada, en la mayoría de los casos, por las correspondientes al comercio con los demás países.

Dicho esto, partamos de 1894, último año normal de comercio entre la península y las Antillas españolas antes del estallido de la guerra de independencia cubana (1895). Para

---

<sup>42</sup> Valentín Andrés Álvarez, “Historia y crítica de los valores de nuestra balanza de comercio”, *Moneda y Crédito*, núm. 4 (1943). Reproducido en Leandro Prados de la Escosura, “Las estadísticas españolas de comercio exterior 1850-1913: el problema de las valoraciones”, *Moneda y Crédito*, núm. 156 (1981), p. 43.

<sup>43</sup> Prados de la Escosura, *op.cit.*, pp. 43-44.

esa fecha, el comercio español daba señales de decaimiento, lo que muchos atribuían al tratado de comercio hispano-norteamericano de 1891, que abrió los mercados antillanos a numerosos productos de Estados Unidos, en perjuicio de los peninsulares. Sin embargo, los principales socios comerciales de España no eran las colonias, sino Francia, que absorbía el 25.8% del total de su comercio, y Gran Bretaña, con el 22.4%. El bloque colonial (Cuba, Puerto Rico y Filipinas) ocupaba el tercer lugar, con el 17%.<sup>44</sup> En lo que respecta a las importaciones, el valor de las compras hechas por los almacenistas españoles en Cuba representó el 4.6% del total (37.6 millones de pesetas). En Puerto Rico, por su parte, se adquirió el 2.7% de las importaciones (21.6 millones), y en Filipinas el 2.2% (18 millones).<sup>45</sup> En cuanto a las exportaciones, la distancia que separaba a Cuba de las demás colonias era más amplia: el valor de los productos españoles enviados ascendía a 117 millones de pesetas en Cuba (17.4% del total), a 28.7 millones en Puerto Rico (4.2%) y a 28.6 millones en Filipinas (4.2%).<sup>46</sup> Cuba, por sí sola, era la tercera receptora mundial de mercancías españolas, siendo Puerto Rico la quinta y Filipinas la sexta. La tendencia entre los círculos del comercio peninsular era exportar a Cuba mucho más de lo que se importaba (la relación en 1894 era aproximadamente de 3:1), mientras que el intercambio con las demás colonias era más equilibrado.

Centrándonos ya en Puerto Rico, tenemos que ese año el café representó el 59.2% del valor total de las exportaciones a España, seguido por el azúcar, que representaba el 30.3%. El resto de los envíos era poco significativo: tabaco en rama (4.6%), guano (1.2%) y cueros (1.2%).<sup>47</sup> España compró en Puerto Rico el 88.5% del café y el 31.7% del azúcar colonial que consumió en 1894.<sup>48</sup> En cuanto a las exportaciones españolas, las principales mercancías que se recibieron en Puerto Rico, de acuerdo a su valor, fueron los tejidos de algodón (especialmente

---

<sup>44</sup> *Estadística general...* 1894, p. XIII-XV.

<sup>45</sup> *Ibid.*, p. XIII.

<sup>46</sup> *Ibid.*, p. XV.

<sup>47</sup> *Ibid.*, p. 380.

<sup>48</sup> *Ibid.*, pp. 199-200.

los teñidos y estampados, de los que Puerto Rico recibió el 36.2% del total exportado),<sup>49</sup> el calzado, el arroz (del que Puerto Rico recibió el 56.6%),<sup>50</sup> el aceite común, la cera y estearina en velas, el jabón, los garbanzos, las conservas alimenticias, los sombreros de fieltro, el vino común, la harina de trigo, el papel para empaquetar, los ajos, las galletas finas, los tejidos de seda y los paños de lana. Para muchos de estos productos, Puerto Rico era el segundo mercado mundial, estando generalmente detrás de Cuba.

Durante el trienio de la guerra cubana (1895-98), la tendencia decreciente del comercio exterior de España se detuvo. De hecho, sus niveles crecieron significativamente, alcanzando cuotas superiores a las anteriores a 1892. Contrario a lo que podría pensarse, la rebelión en la gran Antilla no implicó una reducción en el intercambio hispano-cubano. Más bien lo fomentó. En 1895, las compras de productos cubanos se mantuvieron prácticamente iguales que el año anterior, mientras que las exportaciones a esa isla crecieron en un 14.1%.<sup>51</sup> En 1896, las importaciones crecieron en un espectacular 55.6%, mientras que las exportaciones aumentaron en un 46.8%.<sup>52</sup> En 1897, las exportaciones de Cuba a España crecieron en otro 29.3%, a la vez que las importaciones mermaron ligeramente.<sup>53</sup> Ya en 1896, Cuba fue el tercer lugar del mundo desde el que España importó mercancías y el segundo al cual exportó. En 1897, fue tercera en ambos renglones. Sin embargo, en 1898, las cifras cayeron estrepitosamente. Ese año, las importaciones cubanas en España ascendieron a tan sólo 15.7 millones de pesetas, cuando el año anterior se habían calculado en 118.5 millones. Las exportaciones a Cuba, por su parte, se redujeron de 253 millones de pesetas a 67.4 millones.<sup>54</sup>

El comercio peninsular con Puerto Rico y Filipinas corrió una suerte bastante parecida, es decir, se experimentó un

---

<sup>49</sup> *Ibid.*, pp. 286-287.

<sup>50</sup> *Ibid.*, p. 320.

<sup>51</sup> *Estadística general...* 1895. Madrid, Sucesores de Rivadeneyra, 1897, pp. XIII-XV.

<sup>52</sup> *Estadística general...* 1896. Madrid, Sucesores de Rivadeneyra, 1897, pp. XIII-XV.

<sup>53</sup> *Estadística general...* 1897. Madrid, Sucesores de Rivadeneyra, 1898, pp. XIII-XV.

<sup>54</sup> *Estadística general...* 1898. Madrid, Sucesores de Rivadeneyra, 1899, pp. XIII-XV.

crecimiento consistente y una caída abrupta en 1898. La explicación para este fenómeno resulta obvia. La guerra con Estados Unidos, la paralización comercial que dicho conflicto ocasionó, la eventual pérdida española de esos territorios y la imposición de tarifas norteamericanas explican sobradamente que para 1898 el comercio hispano-puertorriqueño se hubiese reducido en un 45.8% en comparación al registrado en 1897. Lo que resulta curioso es el hecho de que la importación de café puertorriqueño durante ese año no se haya visto afectada de forma proporcional a la del resto de los productos intercambiados. En 1898, la importación de café procedente de la pequeña Antilla se valoró en 13,181,787 pesetas, es decir, únicamente un 9.1% menos que el valor de la importación de ese grano para el año anterior, que ascendió a 14,494,276 pesetas.<sup>55</sup> En comparación, el monto total de las exportaciones de la Isla hacia España se redujo, entre un año y otro, en casi un 31%. De no haberse producido la guerra y el cambio de soberanía en las Antillas, el 1898 hubiese sido, probablemente, un año excelente para el café puertorriqueño.

En cuanto a las exportaciones de España a Puerto Rico, las tendencias hasta 1898 continuaron inalterables. Los productos españoles de mayor demanda en la Isla continuaron siendo los tejidos de algodón, el calzado, el arroz, el jabón y el aceite común, entre otros varios. A partir de 1898, estos productos mantuvieron su presencia, aunque las cantidades disminuyeron. El valor del jabón importado, por ejemplo, se redujo poco en relación al valor del año anterior (una diferencia de 16.4%). Sin embargo, el valor de los tejidos de algodón importados por Puerto Rico reflejó una caída de 66.6% con respecto a 1897, mientras que las compras de calzado cayeron en un 66.9%.<sup>56</sup>

En 1898, se definió la tendencia que marcó las próximas décadas. Sin embargo, esto no fue evidente en 1899, primer año en que Puerto Rico, comercialmente hablando, no figuró como parte del imperio español. A pesar de que los productos

---

<sup>55</sup> *Ibid.*, p. 412.

<sup>56</sup> *Ibid.*, p. 485.

intercambiados fueron sometidos al correspondiente pago de tarifas, y de que ese año las exportaciones puertorriqueñas a España se redujeron a la mitad del valor reflejado en 1898 (o sea, de 18.5 millones de pesetas a 9.7 millones), las exportaciones españolas a Puerto Rico crecieron en un 20.6% (de 14 millones de pesetas a 17.6 millones).<sup>57</sup> En 1899, el café puertorriqueño enviado a España arrojó un valor de 8,337,807 pesetas, representando el 42% del café importado por la península. No demasiado lejos se encontraban las importaciones de café de Guatemala (18.8% del total) y Venezuela (13.4%).<sup>58</sup> En cambio, muchos productos españoles vieron aumentar ligeramente sus cuotas de exportación a la Antilla. El valor de los tejidos de algodón españoles importados por Puerto Rico experimentó un aumento de 42% en relación a 1898.<sup>59</sup> Del mismo modo, las importaciones de calzado crecieron en un 38.6% y las de arroz en un 12.8%.<sup>60</sup> Se trataba, en realidad, de una tendencia lógica, pues Puerto Rico, al igual que Cuba y Filipinas, había constituido por mucho tiempo un mercado protegido para las mercancías españolas. Luego de la contracción ocurrida en 1898, provocada por el conflicto bélico, los exportadores peninsulares buscaron nuevamente sus mercados naturales. Sin embargo, debido al elevado pago de tarifas, aranceles y gravámenes a que fueron sometidos los artículos españoles (más en Puerto Rico y en Filipinas que en Cuba, puesto que los primeros dos pasaron a formar parte del sistema arancelario y comercial norteamericano), la tendencia estaba condenada a reducirse con el tiempo. El hecho de que las grandes casas exportadoras e importadoras de Puerto Rico estuvieran en manos de comerciantes españoles facilitó que el vínculo con la ex metrópoli se mantuviera por más tiempo del que, en circunstancias normales, hubiera podido sostenerse. Pero la realidad era que en el mercado norteamericano podía adquirirse todo o casi todo lo que los consumidores antillanos

<sup>57</sup> *Estadística general...* 1899. Madrid, Sucesores de Rivadeneyra, 1900, pp. XIII-XV.

<sup>58</sup> *Ibid.*, p. 205.

<sup>59</sup> *Ibid.*, p. 328.

<sup>60</sup> *Ibid.*, pp. 363, 392.

podiesen necesitar, y, a la vez, ese mismo mercado era capaz de absorber la totalidad del que ya se había convertido en el principal producto de exportación de Puerto Rico: el azúcar. Puede decirse, por lo tanto, que el café fue el único vínculo que mantuvo unidos, en términos comerciales, a España y a su ex colonia antillana, aun cuando a partir de 1900 el grano puertorriqueño había dejado de dominar las importaciones de café realizadas por el país peninsular.

En 1900, la totalidad del comercio entre España y Puerto Rico cayó a su nivel más bajo en décadas. Las importaciones desde Puerto Rico se redujeron en un 66.9% y las exportaciones a la Isla en un 44%. Las relaciones comerciales hispano-cubanas experimentaron una tendencia similar: reducciones de 75.1% en el caso de las importaciones y de 23% en el de las exportaciones.<sup>61</sup> El valor que el café puertorriqueño importado por España registró ese año fue el más bajo de todo el período estudiado, ascendiendo a 1,450,058 pesetas. Esto representaba tan sólo el 11.3% del valor total del café importado. Por primera vez, un café no puertorriqueño dominó el mercado español: en este caso el de Guatemala, que representó el 31.8% del café comprado por España. En segundo lugar se encontraba el de Venezuela, con el 19.1%.<sup>62</sup> El café de Puerto Rico no volvería a recuperar su hegemonía en este mercado, aunque en ocasiones ocuparía el segundo lugar, siempre detrás de Guatemala, Venezuela o Brasil.

Por muchas razones, esta tendencia fue irreversible. Hasta 1898, el café puertorriqueño había entrado prácticamente libre de derechos en el mercado español. Sin embargo, en 1899, tuvo que pagar aranceles montantes a 1,868,490 pesetas;<sup>63</sup> en 1900, a 883,704 pesetas,<sup>64</sup> y, en 1901, a 2,146,701 pesetas.<sup>65</sup> Ningún otro café pagaba tarifas tan altas en dicho mercado. A ésto añádase que el grano puertorriqueño, de por sí, era más caro que el de sus competidores iberoamericanos, por estar

---

<sup>61</sup> *Estadística general...* 1900. Madrid, J. Sastre y Co., 1902, pp. XIII-XV.

<sup>62</sup> *Ibid.*, p. 230.

<sup>63</sup> *Estadística general...* 1899, p. 510.

<sup>64</sup> *Estadística general...* 1900, p. 590.

<sup>65</sup> *Estadística general...* 1901. Madrid, Sastre y Co., 1902, p. 646.

mejor cotizado en los mercados internacionales. Sin embargo, como Puerto Rico carecía de soberanía, no podía establecer tratados comerciales que garantizaran una óptima comercialización de su café en el exterior. Esos intercambios tenían que someterse a las disposiciones de los tratados celebrados por Estados Unidos, y en éstos el café puertorriqueño no figuraba como artículo prioritario, por no ser un producto continental. Afrontando todas estas circunstancias, es en realidad sorprendente que el café de Puerto Rico haya podido mantener una presencia relativamente importante en los mercados europeos, y particularmente en el español, en el cual, durante el período 1902-18, representó entre el 20% y el 28.5% del total importado.

Durante ese mismo período, el comercio entre España y Puerto Rico sufrió un virtual estancamiento, experimentando algunas fluctuaciones relativas. En general, puede percibirse una tendencia de crecimiento ligero en las importaciones que España recibía de la pequeña Antilla y de descenso ligero en las exportaciones españolas hacia la isla. Sin embargo, en términos absolutos, el valor del comercio hispano-puertorriqueño apenas varió en dos décadas. En 1901, por ejemplo, el mismo ascendió a unos 9.2 millones de pesetas; en 1910, a unos 10 millones, y en 1918, a cerca de 10.2 millones. Puede decirse también que a partir de 1901 las exportaciones puertorriqueñas a España consistían casi exclusivamente de café. Ese año, el grano representó el 76.6% de las importaciones procedentes de Puerto Rico (comparado con un 44.9% en 1900).<sup>66</sup> Sin embargo, de 1902 en adelante la presencia del café en las exportaciones de la Isla a la península no bajaría del 94% del total. El café, como queda dicho, será el responsable de la existencia de un comercio significativo entre Puerto Rico y España.<sup>67</sup>

Durante 1902, las compras españolas de café puertorriqueño experimentaron un considerable aumento de 23%. Esto representaba el 21.4% del total del café importado

---

<sup>66</sup> *Ibid.*, p. 237.

<sup>67</sup> Ahora bien, algunos productos españoles seguían teniendo en Puerto Rico un mercado importante. Tal fue el caso del jabón, que tenía en la pequeña Antilla su



por España, comparado con el 14.6% del año anterior.<sup>68</sup> De este modo, el grano puertorriqueño ascendió al segundo lugar dentro del mercado español, permaneciendo en esa posición, con pocas excepciones, hasta 1918. Uno de los mejores años para el producto fue 1910, cuando sus ventas en España arrojaron la respetable suma de 6.2 millones de pesetas, estando únicamente detrás de las procedentes de Brasil, cuyo valor se aproximaba a las 10 millones de pesetas. Brasil, por lo tanto, dominó ese año el 45.2% del mercado, siguiendo Puerto Rico con 28.6% y Venezuela con 14.8%.<sup>69</sup> En 1911, sin embargo, se produjo un ligero descenso de 6.8% en las compras españolas del producto puertorriqueño, a pesar de que el valor de las importaciones de café a nivel global aumentaron en casi un 13%. De cualquier forma, para 1912 las ventas del café borincano en España se habían recuperado, aumentando en un 10.6% con respecto al año anterior.<sup>70</sup> Del mismo modo, en 1913 crecieron en un 14.6% y en 1915 alcanzaron el valor más alto desde 1898, es decir, 8.9 millones de pesetas (28.5% del total).<sup>71</sup> Posteriormente, los años de 1917 y 1918 no reflejaron reducciones importantes en los envíos, y esto a pesar de que ya para entonces Estados Unidos y Puerto Rico se hallaban inmersos en la primera Guerra Mundial. En 1918, por ejemplo, España importó 8,770,312 pesetas en café de la Isla, lo que representó el 27.4% del total importado. Puerto Rico, por lo tanto, consolidó su posición como segundo proveedor de café del mercado español.

Como hemos señalado en varias ocasiones, hablar de comercio hispano-puertorriqueño durante las primeras dos décadas del siglo XX es hablar de café. En 1910, el valor del café representó el 61.8% del valor de la totalidad del comercio entre ambos países. Cuatro años más tarde, el valor del grano aumentó a dos terceras partes del total comercial. Para los españoles, lógicamente, Puerto Rico continuó siendo la mítica

---

segundo mercado. En 1901, se vendió en la Isla el 26.5% del total exportado, estando en este renglón detrás de Cuba, que compraba el 71.2%. *Ibid.*, p. 394.

<sup>68</sup> *Estadística general...* 1902. Madrid, Sastre y Co., 1903, p. 240.

<sup>69</sup> *Estadística general...* 1910. Madrid, Sastre y Co., 1911, pp. 379-380.

<sup>70</sup> *Estadística general...* 1912. Madrid, Sastre y Co., 1913, p. 382.

<sup>71</sup> *Estadística general...* 1915. Madrid, Excelsior, 1916, p. 364.

isla del café, aunque la realidad distaba mucho de esa romántica visión decimonónica. El Puerto Rico de principios de siglo fue convirtiéndose, cada vez más, en una enorme fábrica de azúcar dirigida casi exclusivamente al mercado norteamericano. El café, por lo tanto, había pasado a ser para el puertorriqueño un producto marginal o secundario, cuya rentabilidad, con sus altas y sus bajas, se había mantenido gracias a la popularidad de que disfrutaba en los mercados cubano y europeo.

#### FRAUDES CAFETALEROS

A todos los problemas que tuvo que enfrentar el café puertorriqueño a partir de 1898-99, se añade uno que estuvo a punto de dar al traste con la popularidad que este producto había alcanzado en España y en otros países de Europa. Se trata de las especulaciones cometidas por los tostadores y comerciantes de Barcelona y de otras plazas al vender bajo el nombre de “café de Puerto Rico” las variedades inferiores procedentes de Brasil, Venezuela, Colombia, Guatemala y otros países de Iberoamérica. Este fraude, que supuestamente se había iniciado en 1900, se realizaba de varias formas. En algunos casos, se seleccionaban los granos sudamericanos y centroamericanos de mayor calidad y se mezclaban con el de Puerto Rico, vendiéndose el producto como si se tratase de café netamente puertorriqueño. En otros, se tostaban ciertas clases de granos venezolanos y colombianos de tamaño muy parecido al de Puerto Rico y se rotulaban como procedentes de la Antilla.<sup>72</sup> También existían firmas comerciales dedicadas a introducir en Puerto Rico cargamentos de cafés sudamericanos como mercancía de tránsito, para luego ser reexportados hacia España y otros países de Europa como si se tratase de café de Yauco, Adjuntas o Lares. Un ejemplo de esto fue el caso de la firma neoyorquina Barrabeight & Joachim, que introdujo en el

---

<sup>72</sup> “Informe de Mr. Carl Baily Murst, cónsul general de los Estados Unidos en Barcelona, España, 23 de septiembre de 1916”, *El Día*, 15 de diciembre de 1916.

TABLA 2  
**Porcentaje del café puertorriqueño, venezolano y brasileño  
 importado por España en 1894-1918**  
 (años escogidos)

AÑO	PUERTO RICO	VENEZUELA	BRASIL
1894	88.5	0.0	0.0
1896	95.7	0.0	0.0
1897	92.7	0.0	0.3
1898	76.2	4.7	3.4
1899	42.0	13.4	3.5
1900	11.3	19.1	8.2
1901	14.6	28.3	22.2
1903	27.9	8.6	36.3
1905	20.0	14.5	41.8
1907	26.6	15.3	42.8
1909	21.7	12.1	51.7
1910	28.6	14.8	45.2
1912	24.9	28.3	36.4
1914	26.0	19.6	41.2
1915	28.5	20.5	35.9
1916	21.7	20.3	47.3
1918	27.4	31.1	13.6

**Fuente:** *Estadística general del comercio exterior de España, 1894-1918.*  
 Madrid, Sucesores de Rivadeneyra, 1894-1900; Sastre y Co., 1901-1915;  
 Excelsior, 1916-1918.

puerto de Aguadilla ochenta sacos de café brasileño, pretendiendo que era de Puerto Rico.<sup>73</sup>

Estos fraudes perjudicaban a los consumidores españoles, pues se veían obligados a pagar los elevados precios del grano puertorriqueño por cafés de otras procedencias, que resultaban más baratos en el mercado internacional. Hasta el 98, el café que se bebía en España procedía casi exclusivamente de Puerto Rico. Durante su mejor año (1896), este producto llegó a representar hasta el 95.7% del café importado en la península y, en 1898, a pesar de la guerra y de los trastornos políticos y comerciales, representó el 76.2% de todo el grano que se introdujo en el país. Debido a que su importación no implicaba el pago de tarifas, el precio del café puertorriqueño era comparativamente bajo para el consumidor peninsular.<sup>74</sup> Sin embargo, tras la pérdida de Puerto Rico, el único café “español” era el procedente de Fernando Póo (Guinea Ecuatorial), que apenas suplía la demanda. Aunque el precio del café de Puerto Rico se encareció, el consumidor español promedio, acostumbrado al sabor del producto antillano, demostró estar dispuesto a pagar la diferencia. No obstante, los grandes almacenistas de Barcelona, que pagaban por el café precios que fluctuaban ligeramente, aprovecharon la coyuntura para multiplicar sus ganancias a costa del falso café puertorriqueño. En 1915, por ejemplo, el precio pagado en la capital catalana por el café de Yauco era de 360 pesetas por cada 100 kilos, mientras que el de Santos (Brasil) fluctuaba entre 290 y 318, y el de Venezuela entre 325 (Puerto Cabello) y 340 (Caracas).<sup>75</sup> Para 1916, el precio del “Yauco” fluctuaba entre 380 y 396 pesetas, mientras que el de Santos fluctuaba entre 265 y 315 y

---

<sup>73</sup> Los directores de la firma alegaron que el café lo habían comprado en Puerto Rico para venderlo en Nueva York. Sin embargo, al no encontrar mercado en esa ciudad, intentaron revenderlo en la Isla. *Boletín Mercantil*, 28 y 30 de noviembre de 1903; 28 de noviembre de 1904.

<sup>74</sup> Debe tomarse en cuenta que este café, en sus distintas variedades (especialmente las de “Yauco” y “caracolillo”), era el segundo más caro en el mercado mundial, siendo superado únicamente por el de Moka (actual Yemen), que tenía poca demanda en la península.

<sup>75</sup> *Boletín Mercantil*, 5 de abril de 1915.

el de Venezuela entre 294 y 365.<sup>76</sup> El resultado fue que España se saturó de cafés sudamericanos que se cotizaban a precios bajos, pero los precios pagados por los consumidores se mantuvieron artificialmente elevados.

La forma en la que el café puertorriqueño se embarcaba hacia Barcelona también propiciaba —o cuando menos no desalentaba— el fraude, pues se hacía sobre la base de pago contra conocimiento de embarque. Esto significaba que para obtener el conocimiento de embarque con el que se acreditaba en los muelles la propiedad de las remesas de café enviadas, los importadores tenían que hacer efectivo en cualquier institución bancaria el giro que llegaba unido al *bill of landing* por la suma total de las mercancías compradas. Los importadores y almacenistas españoles evitaban estas ventas fijas y daban preferencia a los embarques en consignación, procedimiento que era común entre los exportadores de Iberoamérica. Como la producción puertorriqueña era limitada y costosa, resultaba arriesgado para los productores de la Antilla exportar de esa forma. En cambio, la producción en los demás países iberoamericanos era excesiva, por lo que su bajo precio era compensado por las grandes cantidades que se exportaban y la consignación no representaba un riesgo. Esto facilitaba el que muchos importadores abarrotaran el mercado de cafés sudamericanos y centroamericanos para luego venderlos como puertorriqueño, que era, como sabemos, el de mayor demanda.

En Cuba, principal mercado del café de Puerto Rico, el producto atravesaba una situación similar a la que sufría en España. Los acaparadores locales, después de adquirir el café cubano, hacían una selección de éste para revolverlo con el de Puerto Rico y venderlo como procedente de la pequeña Antilla. No obstante, si bien el fraude nunca es disculpable, en el caso de Cuba éste se hacía para proteger un producto nacional, es decir, el café producido en la región oriental. Hay que señalar también que la producción cafetalera cubana era muy limitada (a la altura de 1914 ni siquiera existía una asociación de cultivadores que protegiera el producto) y su precio no era

---

<sup>76</sup> “Informe de Mr. Carl Bailly Murst...”, *El Día*, 15 de diciembre de 1916.

barato. Por lo tanto, para que el producto se vendiera en su propio mercado, era preciso mezclarlo con el grano puertorriqueño. De otro modo, en palabras de un cultivador de Oriente, “el café cubano no tendría ni quien lo pignorase, y mucho menos quien quisiera adquirirlo al precio que debe venderse”.<sup>77</sup> En el caso de España, sin embargo, no se estaba protegiendo ningún producto nacional o colonial; por el contrario, se perjudicaba a los consumidores, beneficiándose los intereses de varios comerciantes locales y extranjeros.

Varias medidas se propusieron entonces para contrarrestar la situación del café puertorriqueño en España. Una de ellas, sugerida por el Gobernador de Puerto Rico, fue la de establecer un sistema mediante el cual agentes del gobierno federal inspeccionaran y marcaran debidamente los cargamentos de café puertorriqueño a su salida de los puertos insulares y que en España se llevase un registro de la mercancía inspeccionada.<sup>78</sup> Otra medida que se propuso fue la de crear en Barcelona una agencia que representara los intereses de los productores y exportadores de Puerto Rico, dedicándose principalmente a promocionar el café puertorriqueño, a exponer las condiciones más convenientes para su tostado, y a perseguir y denunciar los fraudes que se cometían en su nombre. Esta idea se materializó en octubre de 1912, cuando la Asociación Nacional de Productores de Café creó una Delegación General en Barcelona, presidida por José G. del Valle.<sup>79</sup>

A pesar de las ilusiones con las que se estableció esta agencia, pronto se hizo evidente que el delegado general no contaba con el respaldo económico y político necesario para desempeñar eficazmente su misión. Si bien es cierto que en 1914 las Cortes españolas había aprobado un proyecto de ley para perseguir a los mixtificadores y especuladores de café, se necesitaba de una agencia con un presupuesto de entre 25,000 y 30,000 dólares para poder apoyar dicha gestión, y de paso,

---

<sup>77</sup> *El Día*, 20 de junio de 1914.

<sup>78</sup> *Boletín Mercantil*, 10 de enero de 1905.

<sup>79</sup> El texto de la primera circular que Del Valle dirigió a las sociedades económicas y comerciales de España, en la que establece los objetivos de la agencia que preside, aparece en *El Día*, 3 de enero de 1913.

promocionar el grano puertorriqueño mediante exhibiciones en Barcelona, Madrid, Valencia, Bilbao y otras ciudades importantes. Al recabar del Valle la cooperación económica de la Cámara de Delegados de Puerto Rico para esa empresa, ésta se limitó a aprobar un crédito anual de 1,600 dólares para ayudarle en sus gestiones.<sup>80</sup> Tampoco pudo contar con la ayuda del cónsul norteamericano en Barcelona, pues éste, a pesar de haber realizado varios informes sobre la situación del café puertorriqueño en España, no tenía instrucciones de sus superiores para perseguir o denunciar a los especuladores. Esta falta de protección diplomática era, precisamente, uno de los principales motivos de queja de del Valle y de otros cafetaleros puertorriqueños. Mientras que las repúblicas iberoamericanas tenían cónsules y agentes que velaban por el bienestar de sus productos, Puerto Rico estaba huérfano de representación, “ya que nuestro cónsul... no es nuestro cónsul”.<sup>81</sup>

Algunos comerciantes y productores propusieron, en 1914, que el presupuesto destinado a la Agencia Comercial de Puerto Rico en Nueva York se dividiera entre ésta y la Delegación General de Barcelona.<sup>82</sup> Otros, más radicales, recomendaron que se suprimiera la agencia neoyorquina, otorgándosele la totalidad de su presupuesto a la oficina barcelonesa.<sup>83</sup> Sin embargo, ninguna de estas ideas fue tomada en cuenta. Tal situación fue motivo de angustia para muchos caficultores, pues el 1914 prometía ser un año excelente para las ventas de café puertorriqueño en la península. Por un lado, la cosecha de ese año fue la mayor de las registradas desde 1898, lo que permitiría la exportación de más de 50 millones de libras de café (22.8 millones de kilos). Por otro lado, la guerra en Europa había hecho de España el único comprador importante del continente, con la ventaja de que el valor de la peseta había subido frente a la divisa norteamericana, obteniendo un 5% de premio al ser canjeada. Esto significaba que si por cinco quintales de café vendidos en 1913 se obtenían 90

---

<sup>80</sup> Más tarde, la Cámara decidió derogar dicho proyecto de ley. *Puerto Rico Comercial*, 7 de marzo de 1914.

<sup>81</sup> Palabras de José G. del Valle. Véase *ibid.*

<sup>82</sup> *Boletín Mercantil*, 28 de julio de 1914.

<sup>83</sup> *Puerto Rico Comercial*, 30 de noviembre de 1914.

dólares, en 1914 la misma operación resultaría en 105 dólares.<sup>84</sup> No obstante, en lugar de aprovecharse la coyuntura, la falta de presupuesto obligó a la Asociación Nacional de Productores a cerrar su oficina en Barcelona.<sup>85</sup>

En lo que a las ventas de café se refiere, el 1914 no fue, después de todo, un mal año. España compró unos 13.7 millones de kilos de café,<sup>86</sup> de los cuales tres millones y medio (o el 26%) procedían de Puerto Rico.<sup>87</sup> Un año después, en 1915, la demanda española aumentó considerablemente, a la vez que se redujo sistemáticamente la de los países europeos beligerantes. Los almacenistas españoles importaron ese año casi 16 millones de kilos,<sup>88</sup> de los cuales cuatro millones y medio (28.5%) eran de café puertorriqueño.<sup>89</sup> Puerto Rico, por su parte, exportó en 1915 una cantidad ligeramente superior a la del año anterior (23.2 millones de kilos), lo que parecía augurar un buen futuro. Sin embargo, a partir de 1916, la exportaciones de café caerían en picado: 14.5 millones de kilos en 1916; 17.1 millones en 1918; 12.7 millones en 1919; 10.6 millones en 1922.<sup>90</sup> Curiosamente, las ventas de ese café en España mantuvieron cierta estabilidad. En 1918, por ejemplo, las mismas fueron similares a las de 1915, a pesar de que la oferta puertorriqueña se había reducido en más de una cuarta parte. Esto significa que a partir de la guerra de 1914, el café de Puerto Rico, habiendo perdido completamente los mercados austro-húngaro, alemán e italiano, así como parte del francés, tendría que aferrarse a los mercados español y cubano para sobrevivir.

De todas formas, y a pesar de contar con estos dos importantes mercados, el futuro del café puertorriqueño en 1918 parecía incierto. La impotencia demostrada ante los fraudes cafetaleros que se cometían en España y Cuba, el avance de los

---

<sup>84</sup> *Puerto Rico Comercial*, 10 de septiembre de 1914.

<sup>85</sup> *Puerto Rico Comercial*, 30 de noviembre de 1914.

<sup>86</sup> *Estadística general...* 1914. Madrid, Sucesores de J. A. García, 1915, p. 376.

<sup>87</sup> *Ibid.*, p. 940.

<sup>88</sup> *Estadística general...* 1915, p. 364.

<sup>89</sup> *Ibid.*, p. 860.

<sup>90</sup> E. J. Saldaña, *Register of Porto Rico for 1926*. San Juan, Bureau of Supplies, Printing and Transportation, 1926, p. 295.



productores sudamericanos y centroamericanos en los mercados consumidores tradicionales de la pequeña Antilla y el crecimiento de los cultivos en la propia Cuba —donde los productores de Oriente buscaban asociarse para combatir la hegemonía del grano puertorriqueño— no ofrecían buenas perspectivas para el producto. Irónicamente, durante los años posteriores a la primera Guerra Mundial, Estados Unidos se consolidaría como el consumidor de casi la mitad del café vendido en el mundo, comprando unas 1,500 millones de libras en 1925, equivalentes a más de 680 millones de kilos. Resulta difícil pensar que una Isla que en 1925 exportó alrededor de 11 mil kilos de café no pudiese colocar su producto en un mercado tan enorme que, para colmo, era precisamente el de su metrópoli política y económica.