

## **LAS INDUSTRIAS MENORES EN LA CUBA FINISECULAR: PROBLEMAS DE UN MERCADO COMPARTIDO (1880-1898).<sup>1</sup>**

María Antonia Marqués Dolz (Universidad de La Habana).

A finales del siglo XIX, Cuba no era solamente un país de azúcar y tabaco. Otros rubros productivos, conocidos como «industrias menores»,<sup>2</sup> se abrían paso dentro del panorama económico colonial, en un movimiento inversionista que divulgaron las publicaciones de la época.

Una ojeada a los datos estadísticos compilados en 1846, permite apreciar la existencia de: fundiciones de metales, herrerías, imprentas, talabarterías, hojalaterías, tenerías, tonelerías, tejares, caldererías, canterías, carpinterías; talleres para la elaboración de: chocolates, bebidas, papel, carruajes, carretones, zapatos.<sup>3</sup> A principios de los años 80, dicha estructura se diversificaba. Había fábricas de jabón, perfumes, hielo, cerveza, gas; refinerías de petróleo; litografías; aserraderos de madera mecanizados.<sup>4</sup>

Los protagonistas de esta ampliación manufacturera, tenían una procedencia diversa. Por una parte, se trataba de individuos ubicados en las principales actividades del modelo primario- exportador, mayormente en funciones comerciales, que aprovechaban los estímulos generados por la demanda insular, e invertían en los mencionados rubros. Por otra parte, este empresariado se nutría de emigrantes españoles, llegados a Cuba en el último cuarto del siglo XIX, cuyo origen y trayectoria en materia de acumulación capitalista, están por dilucidar.

Esta diversificación -limitada por la incipiente formación de un mercado de trabajo basado en la mano de obra asalariada- tuvo como contrapartida la lucha entre poderosos intereses, españoles y norteamericanos, que se disputaban la colocación de sus mercancías en la Isla; y como factor inhibitorio, el propósito de los círculos económicos coloniales, de lograr una reanimación exportadora mediante el incremento de las importaciones.

Durante las últimas décadas de la centuria pasada, la correlación de fuerzas no se inclinaba a favor de las industrias menores, sino del sector externo; fenómeno que se hizo visible en el terreno de las relaciones mercantiles sostenidas por la Isla, así como en el tratamiento dado por la metrópoli al arancel insular. Dicha tendencia plantea la necesidad de dilucidar:

-Hasta qué punto las modificaciones de índole arancelario- comercial, perjudicaron el crecimiento de las instalaciones fabriles dirigidas fundamentalmente a satisfacer la demanda interna.

Cuáles fueron las estrategias competitivas desplegadas por los empresarios con capitales colocados en las referidas manufacturas, frente a un mercado interior cuyo abastecimiento compartían, sobre todo, con los industriales radicados en España y los Estados Unidos.

### **Las importaciones cubanas: su regulación.**

La dinámica importadora característica de la plaza mercantil antillana, se acentuó en esta etapa. Si observamos la composición de las exportaciones españolas dirigidas a Cuba en 1885, detectamos el predominio de un grupo de productos. Junto a artículos con una menor valía relativa como los chocolates, los materiales de construcción y los sacos, por sólo citar algunos, encontramos que los vinos representaban

---

<sup>1</sup> Agradezco a la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) el otorgamiento de una beca para la realización de una Tesis Doctoral, dirigida por las Universidades de La Habana y Autónoma de Madrid, de cuyo contenido se presenta en este trabajo un resultado parcial. Asimismo, agradezco al Dr. Oscar Zanetti la dirección de dicha tesis y a la Dra. María Pilar Pérez Cantó su tutoría en España.

<sup>2</sup> Término empleado por Julio Le Riverend Brusone para designar a los rubros fabriles distintos al azúcar y el tabaco. *Historia Económica de Cuba*, La Habana, Ed. Pueblo y Educación, 1985, p.545.

<sup>3</sup> Cuadro estadístico de la siempre fiel Isla de Cuba correspondiente al año de 1846. Habana, Imprenta del Gobernador y Capitanía General, 1847, p.26

<sup>4</sup> Ver *Nomenclator comercial, agrícola, industrial... de la Isla de Cuba para 1883-1884*, Habana, Centro Editorial de Obras Ilustradas, 1883.

un 26% del total; mientras el calzado ascendía a un 14,4%; la harina de trigo abarcaba un 9,5%; los tejidos e hilados de algodón comprendían un 4,5%; y los jabones alcanzaban un 4,13%. A su vez, la revisión de los géneros norteamericanos colocados en la Isla en igual año, arroja la preponderancia de las carnes en conserva y los productos lácteos, ascendente al 26% del total; las maderas y sus manufacturas, con un 21,1%; la harina de trigo, que se elevaba al 10,8%; el hierro y el acero, hasta un 9,6%; los cuales destacaban dentro de un conjunto más amplio que incluía también los insumos de la red ferroviaria y el suministro de carbón, petróleo, productos químicos, medicinas y las manufacturas de algodón, hilo, cáñamo y yute. Desde otro ángulo, el valor de las ventas realizadas a la colonia por los países mencionados, experimentó un alza entre 1885 y 1894; mientras las correspondientes a España crecieron a un ritmo anual del 9,2%, las procedentes de los Estados Unidos lo hicieron con una tasa del 37,3% al año.<sup>5</sup> Tal expansión se debió -entre otros factores- a las prerrogativas arancelarias concedidas a las mercancías de dichas naciones.

La ubicación en el mercado insular de los artículos enviados desde España, fue favorecida por la Ley de Relaciones Comerciales de 20 de julio de 1882, la cual les otorgaba sucesivas rebajas en los derechos arancelarios que pagaban, hasta llegar al establecimiento del cabotaje en 1891.<sup>6</sup> En lo que respecta a los géneros norteamericanos, la disminución de los desembolsos aduaneros que realizaban a su entrada en Cuba, se inició en 1884 mediante la firma de un modus vivendi entre España y los Estados Unidos.<sup>7</sup> En 1891 ambos países rubricaron el Tratado Foster- Cánovas, vigente hasta 1894, que tuvo un mayor alcance fiscal al facilitar la colocación en Cuba de una extensa lista de mercancías estadounidenses, beneficiadas por la concesión de franquicias, o bien por la aplicación de reducciones porcentuales -entre un 25 y un 50%- sobre los derechos establecidos.<sup>8</sup>

Los diversos ajustes que, a tono con las regulaciones comerciales mencionadas, sufrió la estructura arancelaria, hacían necesaria una reforma de este expediente desde principios de los años 80. Sin embargo, hubo que esperar hasta 1892 para que se promulgara un arancel de carácter provisional.<sup>9</sup> Compuesto por dos columnas, una destinada a las naciones con las que se habían concertado convenios comerciales, y otra por la que tributaban el resto de los países, resultaba un instrumento proteccionista para los artículos españoles. Estos últimos, exonerados de las erogaciones tarifarias, sólo estaban sujetos al pago de los impuestos de carga y descarga, consumo de bebidas, y a los transitorios que se fijaran. El rechazo de que fue objeto por parte de los grupos económicos insulares, contribuyó a su sustitución en 1897. El arancel puesto en vigor en ese año, agrupaba sus partidas de forma similar al anterior, aunque se diferenciaba del precedente al exigir el pago de derechos fiscales a los productos peninsulares, que continuaban bajo protección.<sup>10</sup>

Como resultado de los cambios apuntados se abrieron mayores espacios de mercado a las importaciones cubanas. Mas, con independencia del grado de complementariedad de una oferta que tenía disímiles procedencias, y de su efecto sobre la producción insular, habría que valorar cómo reaccionaron los intereses fabriles de la Isla ante este proceso.

<sup>5</sup> *Balanza de comercio exterior de España en 1885*, Madrid, 1886, pp.500-503; *Treasury Department Commerce of the United States...* Washington Printing Office, 1886, pp.8-9, y *Estadística General del Comercio Exterior de la Isla de Cuba en 1894*, formada por la Dirección General de Hacienda del Ministerio de Ultramar, Madrid, Establecimiento Tipográfico Sucesores de Rivadeneyra, Impresores de la Real Casa, 1897.

<sup>6</sup> Por dicha ley se modificaban los aranceles aduaneros de la Isla en un periodo de 10 años. De las 4 columnas con las que contaba éste, se rebajaban los derechos de la primera y la segunda, aplicados respectivamente a las procedencias nacionales en bandera nacional y a las mercancías nacionales en bandera extranjera, mediante disminuciones porcentuales que ascendían al 5% entre 1882 y 1884, al 10% desde 1885 hasta 1888, y al 15% a partir de 1889; en julio de 1891 se dejaban de pagar derechos aduaneros con el establecimiento del referido cabotaje. Asimismo, la ley tendía a unificar la tercera y la cuarta columnas del arancel, correspondientes a los productos extranjeros en bandera española, y a los artículos extranjeros en bandera extranjera.

<sup>7</sup> Por este acuerdo se eximía a los productos norteamericanos a su importación en Cuba del pago de las tarifas vigentes cuando fuesen transportados en barcos españoles y se suprimía respecto de ellos, además, la cuarta columna del arancel insular. Por su parte, los Estados Unidos eliminaban el recargo del 10% sobre los productos de Cuba y de Puerto Rico. Julio Le Riverend Brusone, *Historia Económica...* pp. 513-514.

<sup>8</sup> Ver Jordi Maluquer de Motes, «El mercado colonial antillano en el siglo XIX», en: J. Nadal y G. Tortella, *Agricultura, comercio y crecimiento económico en la España contemporánea*, Barcelona, 1971 y José María Serrano Sanz, *El viraje proteccionista en la Restauración. La política comercial española, 1875-1895*, Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A., 1987, pp.65-76.

<sup>9</sup> Ver *Aranceles de Aduanas para la Isla de Cuba...* Madrid, tipografía de Manuel G. Hernández, Impresor de la Real Casa, 1892.

<sup>10</sup> «La reforma arancelaria», *Diario de la Marina*, año LVIII, No.218 (12, sept. 1897) p.2.

La organización de los empresarios con instalaciones productivas volcadas al mercado interior, fue un fenómeno relativamente tardío. Al comenzar a funcionar entre 1888 y 1893 las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación en La Habana, Santiago de Cuba y Cienfuegos, los grupos vinculados a la exportación ya estaban integrados en el Círculo de Hacendados, la Junta de Comercio y la Unión de Fabricantes de Tabaco, por sólo citar las instituciones más representativas.<sup>11</sup> Por supuesto, tal hecho no resulta fortuito. Las Cámaras se establecieron a partir de disposiciones tomadas por el Ministerio de Ultramar, pero éstas respondían a la significación económica de las mencionadas ciudades portuarias, y con su formación la burguesía adquirió cierta coherencia clasista.

Desde otro punto de vista, la efectividad de este entramado corporativo no se puede sobreestimar. Por un lado, el carácter consultivo de estas instituciones, limitaba su posible incidencia en el trazado de la política colonial.<sup>12</sup> Por otro, como indica su propia denominación, se trataba de entidades que nucleaban a los inversionistas situados en los sectores productivo y mercantil de sus respectivas regiones. Debido a la composición de los grupos empresariales y al estado incipiente de las industrias menores, estas últimas carecieron de una agrupación socio- económica independiente. La defensa de sus intereses corrió a cargo de las Cámaras de Comercio.

El liderazgo de la Cámara habanera en relación con sus homólogas regionales, se hizo ostensible a lo largo del último decenio del siglo XIX. Con un enfoque ajustado a las variaciones experimentadas por la coyuntura; ésta puso distintos énfasis en su discurso reformista, según estuviera en el orden del día la ley de relaciones comerciales, el tratado de comercio con los Estados Unidos, o la reforma del arancel de aduanas.

Cuando al finalizar la década de los 80, la ley que implantaría el cabotaje con la metrópoli, había evidenciado sus efectos negativos para el desenvolvimiento de la economía insular, la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Habana, pidió su derogación.<sup>13</sup> Los argumentos apuntados en esa oportunidad ya habían sido expuestos por la mayoría de las instituciones económicas y los partidos políticos coloniales.<sup>14</sup> Sin embargo, la corporación ponía el acento en la desventajosa posición competitiva de las industrias menores y, sin adoptar una postura proteccionista, pedía que se les compensara mediante rebajas arancelarias para la adquisición de sus materias primas.

La situación crítica que atravesaban los principales rubros exportadores, amenazados con la promulgación del Bill McKinley en los Estados Unidos, y el protagonismo desempeñado por la Cámara habanera en la articulación del llamado Movimiento Económico, explican las opiniones que expresara en esa coyuntura.<sup>15</sup> La necesidad de facilitar las exportaciones norteamericanas hacia la Isla, con el objetivo de asegurar la colocación del azúcar y el tabaco en Estados Unidos, le llevaba a manejar la alternativa de una «reciprocidad relativa» con esa nación.<sup>16</sup> Bajo esa fórmula, el sostenimiento de las industrias menores situadas en rubros que coincidieran con los importados, pasaba por su capacidad para competir.

---

<sup>11</sup> Sobre la organización y funciones de estas Cámaras ver *Reglamento de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de la Habana*, Imprenta La Habanera, 1887.

<sup>12</sup> A lo largo del período, las Cámaras de Comercio trataron de ampliar sus atribuciones, sobre todo en lo concerniente a la discusión de los tratados de comercio, a las reformas arancelarias, los presupuestos insulares y a las marcas de fábrica. Ver Archivo Histórico Nacional (AHN). Fondo Ultramar. Hacienda. Leg. 283. Conde de Mortera, carta a Exmo Sr. Ministro de Ultramar, Madrid, 12 julio, 1893.

<sup>13</sup> Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Habana, *Informe sobre una exposición de la Sociedad de Estudios Económicos acerca del comercio de cabotaje con la Metrópoli*, La Habana, Imprenta La Habanera, 1889.

<sup>14</sup> Inés Roldán, *La Unión Constitucional y la política colonial de España en Cuba*, (Tesis Doctoral), Universidad Complutense de Madrid, 1991, pp.329-468.

<sup>15</sup> Oscar Zanetti, *Los cautivos de la reciprocidad*, La Habana, Imprenta del Ministerio de Educación Superior, 1989, pp.31-42.

<sup>16</sup> Luego de señalar que Cuba era un país eminentemente exportador e importador, la Cámara agregaba que: Por feliz circunstancia, cabe aceptar la reciprocidad relativa con los Estados Unidos, sin que por ello se resienta de manera sensible la producción peninsular; pues nuestras provincias continentales no producen para la exportación carbones minerales, petróleos, maderas, cereales, maquinarias y otros artículos, que tanto abundan en los Estados Unidos, y tanto necesitamos aquí, y en cambio, no tienen aquellas porque temer competencia alguna en vinos, aceites, pastas, caizado ni hasta en determinados tejidos, porque o allí no se producen, o esas industrias no han alcanzado aún las condiciones esenciales para que pueda considerarseles como temibles rivales. Segundo Alvarez y Saturnino Martínez, «Proyecto de Exposición al Ministerio de Ultramar», Habana, 5 de noviembre de 1890, Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Habana, *Memoria...1890-1891*, La Habana, 1891, p.122.

La Cámara reiteró esos criterios una vez rubricado el Tratado Foster- Cánovas. Los perjuicios que causaba su aplicación a diversos renglones fabriles de carácter local, eran inevitables. Para esta corporación, tal efecto se compensaba con las ventajas obtenidas por las fábricas cubanas que operaban con insumos norteamericanos.<sup>17</sup>

Al cambiar el panorama comercial con la promulgación del arancel de 1892, las Cámaras de Comercio continuaron asumiendo posiciones contrarias al proteccionismo. Aunque expusieron algunas opiniones en defensa de las industrias menores, su atención seguía concentrada en el comportamiento de las exportaciones. Se temía la concentración geográfica del intercambio comercial, pues la acentuación de esta tendencia comprometía la capacidad del país para maniobrar en el terreno mercantil.<sup>18</sup>

La consulta a las corporaciones por la comisión de reforma arancelaria a partir de 1892 abría un compás de espera<sup>19</sup>; pero el optimismo reinante se interrumpió, no tanto por el contenido del arancel de 1897, menos desfavorable a los intereses insulares que los anteriores, sino por las tensiones políticas previas a la intervención norteamericana en la Guerra de Independencia, y por sus posibles implicaciones económicas.<sup>20</sup>

Si la política colonial y los círculos corporativos habían subordinado las necesidades de las industrias menores a las exigencias del comercio exterior, queda por ver cómo se tradujeron estos condicionamientos institucionales en el nivel de la actuación empresarial.

### **Los empresarios ante el mercado interno. Estudio de algunos casos.**

Como expresión de la diversificación productiva a la que se ha hecho referencia, en este período se establecieron varias refinerías de petróleo en el país. En el primer lustro de los 80 dos instalaciones habaneras -ubicada en La Chorrera y en Regla- así como otra radicada en Matanzas, se dedicaban a dicha actividad, la cual se hacía extensiva en el decenio de los 90, a las ciudades de Baracoa y Santiago de Cuba. El éxito de esta manufactura se hacía evidente, cuando a la altura de 1893 el petróleo refinado en Cuba se situaba ventajosamente en el mercado insular.<sup>21</sup> Tal hecho no era fortuito. En contra de las opiniones expresadas por la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Habana y la Cámara de Comercio Española de Nueva York, la expansión de este rubro fabril fue incentivada por distintos medios: autorizaciones para desembarcar directamente en los almacenes de las fábricas situadas en La Habana los insumos importados; franquicia a las materias primas empleadas en las plantas refinadoras con la puesta en vigor del Tratado Foster- Cánovas; establecimiento de derechos aduaneros que afectaban al petróleo refinado en mayor medida que al crudo.<sup>22</sup>

Las prerrogativas anteriores no eran ajenas al poder ejercido por los empresarios más importantes de ese sector. José Eugenio Moré y Enrique Conill, estaban insertados simultáneamente en otras ramas productivas de mayor arraigo, y ocupaban posiciones decisivas en los círculos económicos e institucionales del país.<sup>23</sup> Estos se consolidarían en un grado superior, por medio de una serie de alianzas que provocaron

---

<sup>17</sup>Ver Comité Central de Propaganda Económica, *Dictamen de la Comisión Encargada del Estudio y Crítica del Convenio de Reciprocidad Comercial con los Estados Unidos*, La Habana, Imprenta La Razón, 1892.

<sup>18</sup>Ver Comisión de Reforma Arancelaria de Cuba y Puerto Rico. *Extracto de las reclamaciones formuladas al Gobierno con fechas anteriores al R.D. de 10 de enero de 1895*, Madrid, Establecimiento Tipográfico Sucesores de Rivadeneyra, 1895.

<sup>19</sup>Sobre las expectativas favorables de la Cámara habanera acerca de la reforma arancelaria, puede consultarse «Cámara de Comercio- *El Avisador Comercial*, año XXVII, No.219 (26 de sept. 1895)p.2.

<sup>20</sup>«La Cámara de Comercio», *El Avisador Comercial*, año XXIX, no.214 (20 sept. 1897) p.2

<sup>21</sup>Según datos divulgados por la prensa, una caja de petróleo refinado, de 10 galones, importada de los Estados Unidos, tenía un costo de 3.27 pesos, mientras que una caja de igual número de galones, refinada en Cuba, valía 1.34 pesos. A su vez, el precio promedio al cual se cotizaba dicha mercancía era de 2.65 pesos. «Adeudo del petróleo», *El Avisador Comercial*, año XXV, no.12 (16 enero 1893) p.2

<sup>22</sup>AHN. Fondo Ultramar. Ministerio de Ultramar. Dirección General de Aduanas. Leg.884, exp.1 y 2.

<sup>23</sup>El Conde de Casa Moré, comerciante, hacendado, banquero y fundador de la refinería de Regla, poseía uno de los mayores patrimonios de la Isla al finalizar la década del 70 del siglo XIX; desempeñó funciones directivas en el Círculo de Hacendados de la Isla de Cuba y en el Partido Unión Constitucional. A su vez, Enrique Conill, gerente de la planta refinadora ubicada en La Chorrera, pertenecía a una familia con intereses en el comercio tabacalero y dirigió en distintos momentos la Compañía Cubana de Alumbrado de Gas, y la Compañía de Almacenes de Depósito de Matanzas.

una concentración de las operaciones petroleras, fenómeno que se manifestó no sólo con la disminución de las fábricas en activo, sino con la fusión e intercambio de marcas y patentes entre las empresas establecidas.<sup>24</sup>

Con una trayectoria similar a la expuesta, en 1892 se inscribía en la Isla Heydrich, Raffloer y Compañía. Domiciliada en la ciudad de Jersey -Estados Unidos- obtuvo poco después patente para la fabricación en Cuba de cordeles, sogas, jarcias, sacos y otros tejidos análogos, por medio del henequén o sisal, abacá o manila, yute, nueva zelanda y plátano.<sup>25</sup> Esta sociedad no se asentó sobre un terreno virgen. Por lo menos desde la década anterior, había tomado auge el cultivo de varias fibras textiles.<sup>26</sup> En esta dirección, se destacaba la firma de Albertini, Mejer y Faurés<sup>27</sup>. Al igual que la administrada por Alfredo Heydrich, se trataba de una empresa que contaba con la presencia del capital alemán.

Al desenvolvimiento de la referida rama productiva contribuyó la política colonial. Aunque el Tratado Foster- Cánovas otorgó rebajas de un 25% a la jarcia, cordelería e hilo de bramante de todas clases, el arancel de 1892 se encargó de compensar a las fábricas establecidas en la Isla, incrementando el adeudo al producto terminado. Al estimular simultáneamente la importación del henequén, a pesar de las protestas de las Cámaras de Comercio de La Habana y Santiago de Cuba, se fomentaba una producción fabril que, de forma similar a la petrolera, tendería a operar con insumos importados.<sup>28</sup> De igual modo, también la sociedad Heydrich, Raffloer y Compañía, representada en Madrid por el senador Bernardo Portuondo Barceló, ejerció un verdadero control sobre la fabricación de jarcia en la Isla. Así lo demuestra el proceso judicial que siguió contra Antonio Díaz y Compañía, cuyo resultado fue el cierre en 1894 de la instalación para fabricar jarcia que poseía esta última en Cuba.<sup>29</sup>

Sin estar sometida a una ostensible competencia intra-sectorial, dada su ubicación casi solitaria dentro de la estructura productiva cubana, la fábrica de papel situada en Puentes Grandes, había tenido una trayectoria azarosa desde su fundación a mediados del siglo XIX. Reorganizada en este período bajo la firma importadora de Castro, Fernández y Compañía, tuvo que competir en el mercado con las empresas extranjeras. De modo semejante al de la jarcia, el arancel de 1892 atenuó en alguna medida los beneficios aduaneros otorgados al papel procedente de los Estados Unidos<sup>30</sup>. Al finalizar esta etapa, sus artículos cotizaban a precios

---

<sup>24</sup> En 1888, por acuerdo entre las refinerías habaneras y la establecida en Matanzas, se había paralizado temporalmente el funcionamiento de esta última. Ya en 1895 se daba de baja del registro de la contribución industrial la correspondiente a Santiago de Cuba. En otro sentido, resulta significativa la evolución de la marca para el petróleo refinado denominada Luz Brillante; mientras en 1884 aparecía como propiedad de la fábrica West India Oil Refining Co. establecida en La Chorrera, ya en 1889 esta se divulgaba como elaborada en las plantas refinadoras situadas en La Chorrera y en Beloit. En cuanto a las patentes, puede apuntarse que la expedida por el Ministerio de Fomento en 1895 a Enrique Conill por un procedimiento en la fabricación de aceites minerales para lubricar, acreditaba su puesta en práctica dos años después en la refinería Beloit. Archivo de la Oficina Española de Marcas y Patentes (AOEMP). Patentes nos: 15 269, 16 020, 17 390. «Monopolio escandaloso» EL Avisador Comercial, año XXV, no.277( 6 dic.1893) p.2. y AHN. Fondo Ultramar. Hacienda, Leg.965.

<sup>25</sup> AOEMP. Patentes nos.12 127 y 14 034.

<sup>26</sup> Sintomáticamente, en la documentación presentada en 1886 por Antonio Vila y Juaneda, establecido en La Habana, ante el Ministerio de Fomento, con el fin de obtener una patente por la invención de una máquina desfibadora de plantas textiles, se señalaba que dada la crisis por la que atravesaba la Isla, debido a la competencia que se le hacía internacionalmente a la industria azucarera insular, se podía desarrollar el cultivo y procesamiento fabril de las fibras textiles para compensar la situación económica del país. AOEMP. Patente no.6 187.

<sup>27</sup> Eduardo Mejer y Faurés, natural de Alemania y vecino de La Habana obtuvo en 1891 del Ministerio de Fomento una patente por un procedimiento para tratar el ramio, yute, lino, cáñamo, quimbombó y otras plantas textiles. En 1893, Albertini, Mejer y Compañía habían puesto en práctica otra patente, expedida en 1891 a nombre de José García Hernández, por una máquina para descortezar las citadas fibras. AOEMP. Patentes nos. 10 938 y 11 947.

<sup>28</sup> El arancel de 1892 estableció derechos aduaneros sobre el henequén en rama ascendentes 0,80 ctvs los 10 kgs, mientras que el expediente arancelario vigente con anterioridad fijaba 2.10 pesos. Por su parte, la jarcia importada tributaba 12,10 pesos los 100 kgs y en 1892, cuando hasta ese momento tenía un derecho aduanero ascendente a 5, 20 pesos. Ver Comisión de Reforma Arancelaria de Cuba y Puerto Rico... 1895. s/p.

<sup>29</sup> AHN. Fondo Ultramar. Ministerio de Ultramar. Dirección General de Hacienda. Negociado de Contribuciones e Impuestos. leg.965, exp.1.

<sup>30</sup> La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cienfuegos exponía al Ministerio de Ultramar en 1892, que eran sumamente elevados los derechos que por el arancel de 1892 se exigían al papel de estraza, de empaquetar y de lija, con relación al coste de esos artículos. Ver Comisión de Reforma Arancelaria de Cuba y Puerto Rico... 1895. s/p.

competitivos<sup>31</sup>; resultado en el que influyó no tanto la política arancelaria, sino la relativa especialización productiva de la empresa, el nivel de mecanización alcanzado en el proceso fabril, y el uso que diera a insumos insulares.<sup>32</sup>

En una situación de mercado diferente a la de los casos analizados anteriormente, en esta etapa se incrementaba la producción de bebidas; hecho que se vio favorecido, en principio, por la existencia de materias primas en el país, como los aguardientes y alcoholes obtenidos de la caña de azúcar; sin embargo, al espacio de mercado ganado por la fabricación de los llamados vinos artificiales en Cuba, debió contribuir, como afirmaron en la época los productores afectados, el establecimiento de impuestos de consumo a las bebidas. Todavía en la década de los 90, a pesar de la legislación dictada en su contra, estos seguían produciéndose con bajos costes.<sup>33</sup>

De otro tipo era la competencia entablada entre los fabricantes de licores. Por ejemplo, la sociedad Romaña y Compañía radicada en Cuba, elevó recursos de alzada al Ministerio de Ultramar a lo largo del período, e incluso entabló pleitos contencioso-administrativos contra los dictámenes ministeriales que rechazaban la inscripción de sus marcas de fábrica para ginebra y coñac, dada la semejanza entre los diseños de estas últimas y las utilizadas para iguales bebidas por varias firmas europeas.<sup>34</sup>

La competencia en el mercado insular afectó, asimismo, a los fabricantes de hielo y cerveza. A la elaboración del primero por medios fabriles en la Isla había contribuido la formación en 1878 de la Compañía Habanera de Hielo, promovida con la colaboración de capitales alemanes, norteamericanos e insulares. Precisamente, la presencia entre estos últimos de accionistas tan importantes como Guillermo de Zaldo y Joaquín Alfonso y Madán<sup>35</sup>, parece indicar la envergadura de esta inversión, alentada con el propósito explícito de cubrir la demanda de este producto en La Habana, y de desplazar las importaciones procedentes de los Estados Unidos.

En 1888, la creación de la Nueva Fábrica de Hielo en la capital del país, da muestras de las posibilidades de este negocio, el cual se vio afectado posteriormente por la franquicia arancelaria que se otorgara a esta mercancía en el Tratado Foster-Cánovas; pero, de modo semejante al de su predecesora en esa ciudad, se trató de una sociedad que contaba con recursos financieros para hacer frente a la competencia, dada la función dirigente que en ella desempeñara la familia Herrera.<sup>36</sup>

La competitividad de la Nueva Fábrica de Hielo se debió, además, a su dispersión de riesgos. Dedicada también a la fabricación de cerveza, se impuso contra productores domésticos y extranjeros.<sup>37</sup>

---

<sup>31</sup> El *Avisador Comercial* relacionaba que estaba surtida la plaza del papel estracilla catalán, el cual alcanzaba moderados pedidos, cotizándose de 25 a 35 ctvs la resma, y que la fábrica de Puentes Grandes situaba su producción en el mercado de estracilla medio blanco, de 25 a 27 ctvs, papel prieto corriente, de 23 a 25 ctvs, prieto grande a 36 ctvs y especial para panaderías a 45 ctvs la resma. «Cotizaciones», *El Avisador Comercial*, año XXVII, no. 203 (7 sept. 1895) p.3

<sup>32</sup> En 1895 dicha fábrica, altamente mecanizada, representaba un capital aproximado de medio millón de pesos. Se estimaba que un 70% de la materia prima utilizada procedía del país. AOEMP Patentes nos.18 518 y 19 492 y «Una fábrica de papel», *El Avisador Comercial*, Año XXVIII, no.68(26 marzo 1895), p.2.

<sup>33</sup> En 1891, la Asociación de Navieros y Consignatarios de Barcelona en misiva enviada al Ministerio de Ultramar, calculaba que los fabricantes de vinos artificiales en Cuba tenían una ventaja en materia de costes, en comparación con los productores peninsulares, ascendente a unos 30 duros por pipa de 460 lts. Sobre la expansión de dicha fabricación en la Isla a mediados de los años 90, daba cuenta la prensa de la época. AHN. Fondo Ultramar. Leg. 934 y «Los vinos», *El Avisador Comercial*, Año XXVII(16 julio 1895), p.2.

<sup>34</sup> AHN. Fondo Ultramar, Leg.172, exp.24, Juan Romaña, carta a Exmo. Sr. Ministro de Ultramar (30 de abril 1890).

<sup>35</sup> Guillermo de Zaldo, comerciante y banquero, estaba vinculado a la importante casa bancaria de Zaldo y Compañía. Miguel Alfonso y Madán, dirigente del Círculo de Hacendados de la Isla de Cuba, pertenecía a una familia con importantes negocios azucareros.

<sup>36</sup> El capital de esta familia, se había acumulado fundamentalmente en el ejercicio del comercio o transporte desde mediados del siglo XIX, con la explotación de la Empresa de Vapores Españoles Correos de las Antillas y Transportes del Estado, la cual operaba desde 1885 bajo la denominación de Sobrinos de Herrera. Ramón Herrera Gutiérrez, Presidente de la Nueva Fábrica de Hielo, ocupó en este período posiciones claves en la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de La Habana, en el Banco Español de la Isla de Cuba y en el Partido Unión Constitucional. Segundo Conde de la Mortera, le fue otorgada la Gran Cruz de Isabel la Católica, por la Corona española.

<sup>37</sup> Ramón Herrera se opuso durante el primer lustro de los años 90 a la concesión de diversas marcas de fábrica para cerveza solicitadas al Ministerio de Ultramar por José Crusellas, gerente de la compañía La Estrella. Asimismo, trató de acreditar otras marcas como la *Exelsior Baviera Beer*, la cual le fue negada al alegarse por las instituciones coloniales que era semejante a la producida por la fábrica alemana, denominada *Baviera Beer*. Ver AHN. Fondo Ultramar. Leg.172 nos.37 y 38. Leg. 275 No.18.

De forma paralela, dicha compañía se dotó de una moderna maquinaria en los Estados Unidos, con lo cual amplió su capacidad productiva y abarató su producción<sup>38</sup>. Al finalizar el período, su cerveza, denominada La Tropical, se cotizaba en el mercado a precios que competían con los de las marcas importadas.<sup>39</sup> Esta expansión había sido estimulada desde el punto de vista institucional. La fabricación de esta bebida Cuba, también se vio favorecida en la adquisición de sus insumos, beneficiados por el Tratado Foster-Cánovas y por el arancel de 1892.<sup>40</sup>

Si el desarrollo de la producción de cerveza y ginebra no afectaba sensiblemente a los intereses metropolitanos, otro sería el caso de artículos como el jabón, cuya demanda en el mercado colonial era importante para los productores peninsulares. La desventajosa posición de los empresarios situados en sectores que competían con equivalentes importados de España, se ilustra con la polémica entablada entre los catalanes Rocamora y el Gremio de Fabricantes de Jabones y Velas Esteáricas de La Habana.<sup>41</sup> En el segundo lustro de los años 80 la producción jabonera insular se había reducido en un 50%. La procedencia norteamericana del grueso de sus materias primas de un lado, y las reducciones arancelarias logradas con la Ley de Relaciones Comerciales por sus similares exportados desde España, del otro, creaban una situación sumamente adversa para los empresarios radicados en Cuba. Esta sólo varió con las franquicias aduaneras otorgadas a una parte de las materias primas empleadas por este rubro fabril, al entrar en vigor el referido tratado de comercio con los Estados Unidos.

En otra dirección, debemos destacar que los fabricantes de jabón no asumieron una posición pasiva ante el problema de las importaciones, ni pretendieron ampararse bajo la protección. Tratándose de un rubro cuyo despegue manufacturero puede situarse en la sexta década del siglo XIX, sus firmas más significativas, pertenecientes a Crusellas y a Sabatés, adoptaron diversas estrategias para competir.<sup>42</sup> La respuesta de Sabatés, Hermano y Compañía, se situaría en el terreno productivo. Durante este período, trató de sustituir las grasas importadas, mediante el procesamiento en la Isla del aceite del corajo y mecanizó la producción en sus talleres, empleando generadoras de vapor.<sup>43</sup> A su vez los hermanos Crusellas, sin descuidar la modernización de su planta fabril, desplegaron una ofensiva con el propósito de acreditar sus marcas, haciéndolas extensivas a la península.<sup>44</sup> Por otro camino, también diversificaron riesgos, con lo cual se convertían en productores de perfumes, cerveza, aguas minerales y sidras artificiales, por sólo citar algunos rubros donde invirtieron su capital.

Cuando en 1893 las más importantes fábricas habaneras de chocolate, establecieron un cártel, luego de un tratamiento poco favorable a la importación de sus materias primas en el arancel de 1892, ya habían utilizado diversos medios para estabilizar su situación ante el mercado.<sup>45</sup> A partir de la aprobación

---

<sup>38</sup> «La cerveza La Tropical», *El Avisador Comercial*, año XXIX, no.250( 2 nov. 1897) p.2

<sup>39</sup> La prensa señalaba que la fábrica estaba trabajando en mayor escala y la clase de cerveza que hacía competía con la importada, vendiéndose a 11 pesos el barril con 84 1/2 botellas. «Cotizaciones», *El Avisador Comercial*, Año XXVII, no.203 (7 sept. 1895) p.4.

<sup>40</sup> Por el Tratado Foster- Cánovas algunas de sus materias primas, como la cebada, se importaba con franquicia arancelaria. Por otra parte, el propio apoderado de la Nueva Fábrica de Hielo, Nicolás María Serrano, reconocía que la producción de cerveza había sido beneficiada desde el punto de vista arancelario con diversas concesiones, entre ellas, la disminución en un 60% en los derechos aduaneros fijados a las botellas importadas para envasar esta bebida. Ver *Comisión de Reforma Arancelaria de Cuba y Puerto Rico...*, 1895, s/p.

<sup>41</sup> Ver José Crusellas, *Contestación de los fabricantes de jabón de La Habana a la Interview de La Vanguardia de Barcelona con los fabricantes Sres. Rocamora...* La Habana, 1891.

<sup>42</sup> Ver Jesús A. Chía, *El monopolio del jabón y el perfume en Cuba*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1977.

<sup>43</sup> «El producto del corajo», *El Avisador Comercial*, Año XX, no.284 (11 dic. 1888) p.2 y «Un notable establecimiento», *El Avisador Comercial*, Año XXII (8 oct. 1890) p.2.

<sup>44</sup> Por ejemplo, en 1894 el Ministerio de Fomento autorizaba su marca denominada A la Flora Cubana para distinguir el producto de perfumería Rhum quinquina. AOEMP, Marcas nos.3638 y 4254.

<sup>45</sup> Los fabricantes insulares señalaban que dado el elevado monto a que se cotizaban los productos utilizados en la fabricación de chocolate, se veían obligados a fijar el de este último artículo para normalizar su venta en la plaza mercantil insular. «Unión de precios de las fábricas de chocolate», *El Avisador Comercial*, Año XXV, no.8(12 enero 1893) p.3

de la Ley de Relaciones Comerciales, se acentuó la competencia entre las fábricas, comportamiento que se detecta al revisar los pleitos que éstas entablaron ante el Ministerio de Ultramar.<sup>46</sup> Tras los nombres de las marcas A la Gallega, La Gallega, La Fama Gallega, A la Española, El Modelo, El Modelo Cubano, El Moderno Cubano, se encontraban firmas con una larga trayectoria, como las de José María Iriarte, Chaverry y Compañía, Millar y Ortiz, Martínez y Compañía, Vilaplana, Guerrero y Compañía, Menéndez, Villar y Compañía.

La reiteración de estas denominaciones no era fortuita: ponía de manifiesto la estrechez del mercado insular y la incapacidad de una parte de los productores establecidos en la Isla para detener, por otras vías, la avalancha de los artículos importados. La presencia de La Española de Rubine e Hijos, y La Gallega de Juan Montoro Telinge, ambas de la Coruña, cuyas marcas se hicieron extensivas a Ultramar en esta etapa, selló la cartelización ya mencionada.

Las ventajas que en la adquisición de sus insumos recibían los renglones relacionados con la industria de los materiales de construcción, resultaba insuficiente frente al estímulo arancelario otorgado a la importación de productos similares, tanto españoles como norteamericanos. Sólo una elevación inusitada de la demanda interna, hubiera incentivado una mayor expansión en este sector. A pesar de todo, en los años 90 se realizaron algunas inversiones. Individuos como Benito Bielsa, Quirino Gallestra, Ramón Marzá, Ladislao Díaz y Pablo Bregolat, en su mayoría procedentes de España y vinculados previamente a esta rama productiva, trataron de abrir un espacio en el mercado a la oferta insular. De tal suerte, Bielsa y Compañía solicitó del Ministerio de Fomento una patente por un procedimiento para la fabricación de losa de mosaico hidráulico y granito artificial; Gallestra trató de asegurar sus derechos de propiedad por un método seguido en la elaboración de losetas; Ladislao Díaz estableció una fábrica de cemento, y Bregolat comenzó a producir tejas planas. Sin embargo, la falta de recursos financieros llevaba a que algunos interrumpieran el pago de las anualidades establecidas por la Ley de Patentes, o a que suspendieran sus operaciones fabriles con el estallido de la Guerra de Independencia<sup>47</sup>.

Por supuesto, el esbozo realizado hasta ahora resulta incompleto. Será necesario un examen que abarque al mayor número de empresas por sectores, y que evalúe el comportamiento de renglones productivos cuya trayectoria no ha sido explorada. El proceso descrito debe ser contrastado cuantitativamente. Sin tales pretensiones, al revisar la composición de las importaciones cubanas por partidas arancelarias para 1894, las cifras son reveladoras del tímido impacto ejercido por las industrias menores, sobre la estructura productiva del país. En este sentido, basta mencionar que los productos alimenticios representaban un 40% del valor de las importaciones, frente al 8% de los instrumentos, maquinarias y aparatos. Sin embargo, la presencia del papel y sus derivados con un 2%, sugiere la necesidad de un futuro desglose, que delimite el peso relativo de los productos equivalentes, o que competían con la producción insular, así como el grado en que esta última satisfacía la demanda interna.<sup>48</sup>

Otra vía de acercamiento al estudio del sector industrial son los datos censales publicados en la etapa inmediatamente posterior al período abordado. Sin embargo, el censo de 1899 fue levantado luego de la devastación causada por la Guerra de Independencia y la ulterior intervención norteamericana en el conflicto, por lo que ofrece un cuadro sumamente depresivo, en el cual es difícil deslindar los efectos específicos del reajuste arancelario analizado.<sup>49</sup>

### **Consideraciones finales.**

Si de generalizar se trata, la coyuntura finisecular fue adversa a las industrias menores, inmersas en una situación económica recesiva, y acotadas por las peculiaridades de un mercado compartido, en el cual se otorgaron amplios estímulos a las mercancías importadas. Los factores institucionales no fueron favorables para la producción destinada a satisfacer la demanda interna. El estado embrionario de ésta, y

---

<sup>46</sup> AHN. Fondo Ultramar. Leg.289, exp.5; Leg.179, exp.19; Leg.275, exp.27; Leg.172, exp.17; Leg.171, exp.41.

<sup>47</sup> AOEMP Patentes nos. 16 912, 17 292, 18 039.

<sup>48</sup>Ver [Estadística de Comercio Exterior de la Isla de Cuba en 1894...](#)

<sup>49</sup>Ver Cuba. Oficina del Censo. [Informe sobre el Censo de Cuba](#), La Habana, 1899.



el propósito de impulsar a las exportaciones, dejó a las industrias no exportadoras, la opción de crecer mediante incentivos que no comprometieran la fuerza negociadora de la Isla en la esfera comercial, ni atentaran contra los intereses del sector externo.

Ahora bien, más allá de esta generalización, se puede afirmar que la política arancelaria afectó de modo heterogéneo al sector interno de la economía. En el desarrollo de este último influyó:

- El carácter artesanal o fabril de cada una de las industrias, lo que determinó su capacidad para competir.

- La competencia entre los productos insulares y los importados. En otras palabras, el hecho de que fueran similares o complementarios, sobre todo cuando las fábricas establecidas en Cuba, empleaban insumos procedentes del exterior.

- Los recursos financieros que poseían los propietarios de las compañías para reducir costes mediante la introducción de innovaciones tecnológicas, ampliar capacidades de producción, y comercializar sus marcas.

- Las facilidades de acceso a las fuentes de financiación y el grado de dispersión de riesgos de los empresarios.

- La iniciativa de los productores para aprovechar las oportunidades de mercado abiertas a partir de situaciones temporalmente adversas para las importaciones, o su habilidad al ubicarse en sectores donde la cercanía del mercado y la existencia de materias primas nacionales, garantizaba inversiones rentables.

- La capacidad de los fabricantes de cada sector, para formar cárteles, u otras alianzas más o menos monopólicas, aunque no contaran con ventaja absoluta frente a la competencia de las importaciones.

- La posición de estos empresarios en los órganos de poder económico y político de la colonia para presionar en favor de sus intereses.

La actuación combinada de estos factores arrojó un saldo diferenciado, lo que introduce matices a la hora de caracterizar la evolución de las industrias menores y sus posibilidades en un mercado compartido. Si bien algunos sectores fueron perjudicados y sus unidades productivas resistieron precariamente el reajuste económico, otros se mantuvieron, e inclusive mejoraron su posición en la oferta insular.