

Trinity University

Digital Commons @ Trinity

History Faculty Research

History Department

1993

El Caso Cubano: Exportación e Independencia

Pedro Fraile Balbín

Richard J. Salvucci

Trinity University, rsalvucc@trinity.edu

Linda K. Salvucci

Trinity University, lsalvucc@trinity.edu

Follow this and additional works at: https://digitalcommons.trinity.edu/hist_faculty



Part of the [History Commons](#)

Repository Citation

Balbín, P. F., Salvucci, R., & Salvucci, L. K. (1993). El caso Cubano: Exportaciones e independencia. In L. Prados de la Escosura & S. Amaral (Eds.), *La independencia Americana: Consecuencias económicas* (pp. 80-101). Alianza Editorial.

This Contribution to Book is brought to you for free and open access by the History Department at Digital Commons @ Trinity. It has been accepted for inclusion in History Faculty Research by an authorized administrator of Digital Commons @ Trinity. For more information, please contact jcostanz@trinity.edu.

Capítulo 3

EL CASO CUBANO: EXPORTACIONES E INDEPENDENCIA

Pedro Fraile Balbín
Universidad Carlos III

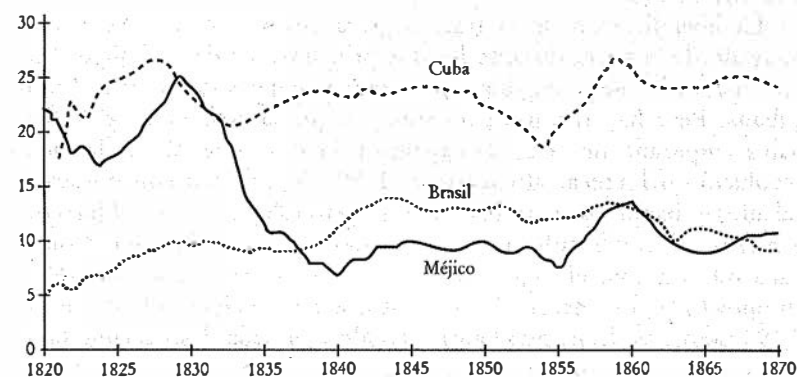
Richard Salvucci y Linda K. Salvucci
Trinity University

En su Memoria sobre qué colonias debían ser retenidas por España y cuáles deberían abandonarse, el conde de Aranda argüía que la isla de Cuba debería seguir siendo parte del Imperio. Aunque, como opina Arthur Whitaker, la Memoria de Aranda haya sido menos cierta de lo que se piensa, la realidad le dio la razón. Una de las notas más destacables de la historia hispanoamericana del siglo XIX fue, en efecto, la ausencia de Cuba en los procesos independentistas de principios del siglo XIX. Un conjunto de circunstancias especiales mantuvieron una difícil y peculiar *lealtad* cubana a la metrópoli en un marco comercial y político que ha llamado la constante atención de los historiadores. Sin pretender analizar la estructura política y social cubana de la época en su totalidad, este capítulo se centra en un hecho diferencial de Cuba, su sector exportador, que condicionó fuertemente la evolución institucional interna de la isla y su relación con España, y que hizo del caso cubano un proceso único de emancipación política en el contexto latinoamericano.

En términos de historia económica comparada, Cuba era diferente, y esa diferencia tuvo consecuencias económicas y políticas propias. En primer lugar, la importancia en términos absolutos de Cuba como comprador y vendedor en el mercado internacional eran

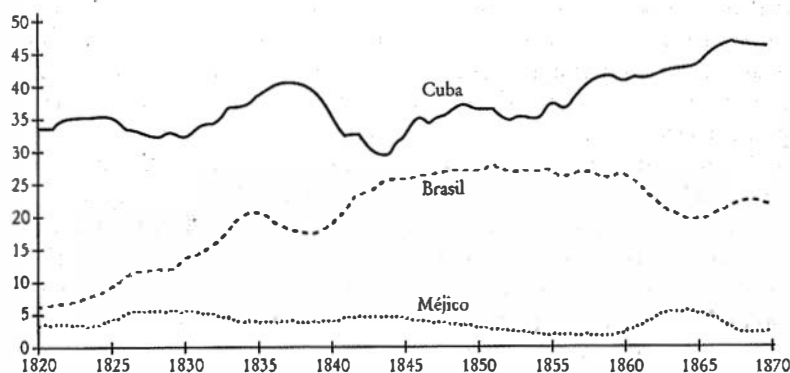
únicos en América Latina. El comercio exterior cubano durante la primera mitad del siglo XIX era uno de los más grandes de todo el continente en términos absolutos. En segundo lugar, el grado de apertura de la economía cubana —la proporción del sector exportador sobre toda la economía— era igualmente muy alto; y en último lugar, la apertura cubana no se proyectaba sobre un mercado internacional indeterminado, sino sobre los Estados Unidos en concreto. Si la consecución de las ganancias del comercio dependen no sólo del grado de especialización y apertura, sino también de con quién y hacia quién se realice la apertura, el engranaje del sector exportador con el mercado norteamericano fue un hecho diferencial y decisivo de la especialización exportadora cubana (ver gráficos 1 y 2). Durante los 125 años que median entre la autorización de 1799 para comerciar con su vecino del norte y la entrada en vigor en 1903 del Tratado de Reciprocidad Comercial entre la Cuba independiente y los Estados Unidos, la concentración geográfica de las exportaciones cubanas siguió un ritmo creciente. Durante los años cuarenta del siglo XIX entre un quinto y un cuarto de todas las exportaciones cubanas se dirigían a los Estados Unidos. Esta proporción creció

GRÁFICO 1. Porcentaje de Cuba, México y Brasil de todas las exportaciones americanas hacia América Latina.



Fuente: U.S. Department of Commerce. *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970*. Washington: Bureau of the Census, 1975, Part 1, pp. 884 y 903-4.

GRÁFICO 2. Porcentaje de Cuba, México y Brasil de todas las importaciones americanas procedentes de América Latina.



Fuente: U.S. Department of Commerce. *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970*. Washington: Bureau of the Census, 1975, Part 1, pp. 884 y 903-4.

hasta un 60 por ciento a mediados de siglo y casi el 90 por ciento a finales de siglo ¹.

La liberalización de la trata negrera entre 1789 y 1798 y del mercado de la tierra durante las dos primeras décadas del siglo XIX incrementó la oferta de dos *inputs* fundamentales de la agricultura cubana. Pero hay razones para suponer que la economía de la isla había empezado una fase de expansión incluso antes de la llamada revolución del azúcar alrededor de 1790. De acuerdo con nuestros cálculos y basándonos en los datos y metodología de Levi Marrero y Raymond Goldsmith, hemos estimado en el apéndice que acompaña este capítulo el ingreso cubano por persona para el año 1690 en unos 66 pesos. Hacia 1750 esta cifra se habría elevado hasta cerca de 90 pesos, es decir, que habría crecido a la nada despreciable tasa acumulativa anual de 0,5 por ciento durante 60 años. Este crecimiento estuvo basado en el cultivo y la exportación de tabaco, que para

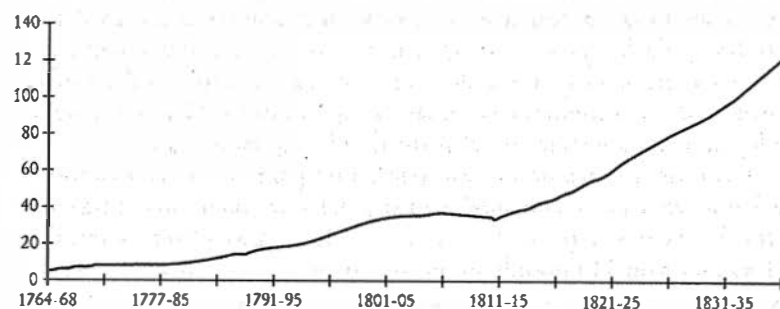
¹ Zanetti (1985), pp. 25-28.

1760 generaba una producción y exportaciones de 29 libras por persona. El sector tabaquero cubano, cuya importancia ha sido subrayada por Levi Marrero, cobra nuevo protagonismo en este contexto, pues contribuyó a construir una economía abierta antes ya del siglo XIX y de la expansión del azúcar. Apertura y crecimiento del ingreso fueron, por tanto, dos notas características y relacionadas entre sí de la economía colonial en el momento del movimiento independentista general en el resto de Hispanoamérica.

Las estimaciones de ingreso per cápita para períodos posteriores se basan en cálculos menos seguros, pero se puede aventurar una cifra de 98 pesos para 1850 (ver apéndice). Las observaciones de Alexander von Humboldt inducen a pensar que la mayor parte de este alza en el ingreso por persona no tuvo lugar entre 1750 y 1800, sino en algún momento posterior durante la primera mitad del siglo XIX ². Las cifras de Humboldt sobre salarios en La Habana sugieren una falta de crecimiento durante la segunda mitad del siglo XVIII, y la interrupción de las exportaciones durante las Guerras Napoleónicas tiene que haber tenido un efecto semejante sobre la economía. En cualquier caso, esta estimación puede resultar engañosa si no se tiene en cuenta el crecimiento de la población esclava. Si la compensación a los esclavos era menor que su producto, el ingreso de la población libre habría estado por encima del promedio, y por tanto, la estimación debe tomarse sólo como una aproximación. Sin embargo, el nivel de la estimación es digno de consideración, pues representa dos veces y media el ingreso per cápita de México y está muy cercano a las estimaciones de Roger Ransom y Richard Sutch del ingreso nominal por persona en los Estados Unidos para el año 1848. El énfasis de la argumentación no se sitúa en la precisión del cálculo. Aunque éste contuviese una sobreestimación del 50 por ciento —cosa poco probable—, sería aún el doble del producto nominal per cápita en México. En el peor de los casos, debemos de concluir que el conde de Aranda sabía muy bien de lo que estaba hablando.

El crecimiento del ingreso entre 1750 y 1850 estuvo basado en las exportaciones, y el azúcar fue fundamental en este proceso (ver gráfico 3). Sin embargo, hasta la mitad del siglo XIX las exportaciones cubanas tuvieron una fuerte participación de las melazas y el

² Humboldt (1856), p. 242.

GRÁFICO 3. *Exportaciones cubanas de azúcar 1764-1840* (miles de toneladas).

Fuente: Levi Marrero, (1985), p. 109.

café. De hecho, fueron las exportaciones de café y no las de azúcar las que durante este período sufrieron un crecimiento más rápido en el comercio cubano-norteamericano. La tendencia hacia el monocultivo azucarero fue, por lo tanto, un proceso de especialización relativamente tardío que coincidió con la vinculación progresiva de las exportaciones al mercado de los Estados Unidos a lo largo del siglo XIX. Es importante destacar, sin embargo, que la demanda de café y azúcar en los mercados británico y norteamericano era en ambos casos elástica con respecto al ingreso y que esto constituía una nota diferencial más del sector cubano. Mientras que la tasa de crecimiento en los Estados Unidos fue del 2 por ciento anual a largo plazo, y como muestra el cuadro 1, el consumo per cápita de azúcar creció al 3,3 por ciento entre 1820 y 1860.

La asociación comercial con los Estados Unidos convirtió a éstos en los abastecedores de la demanda de alimentos en la isla, y permitió a Cuba un grado de especialización aún mayor en el azúcar. Este proceso no se realizó, por supuesto, sin riesgos, pues es cierto que el ingreso total cubano se tornó más vulnerable a las fluctuaciones del mercado con cada incremento en la especialización azucarera. Sin embargo, el resultado a largo plazo no parece haber sido completamente negativo. El cuadro 2 muestra que la tasa promedio de crecimiento de los ingresos por exportaciones azucareras a los

CUADRO 1. *Tasas de crecimiento del consumo per cápita de azúcar en Estados Unidos y Gran Bretaña, 1820-1930. Tasas anuales promedio por periodos indicados*

	Estados Unidos	Gran Bretaña
1820/30-1850-60	3,88	1,79
1850/60-1890/00	1,87	2,40
1890/00-1920/30	1,15	0,08

Fuente: United States Cuban Sugar Council, (1948), pp. 42-43; B. R. Mitchell, (1988), pp. 709-911.

Estados Unidos durante la mayor parte del período 1820-1860 fue muy sensible a la tasa de crecimiento de las exportaciones, es decir, que las fluctuaciones en los precios del azúcar (de las cuales la última columna del cuadro 2 no es más que un reflejo) no fueron el factor negativo que tradicionalmente se asocia con los monocultivos de exportación. Parece por lo tanto que la creciente especialización de la economía cubana en las exportaciones de azúcar al mercado de los Estados Unidos no fue un factor de empobrecimiento de la isla, sino que, por el contrario, a pesar de las fluctuaciones de precios, la elasticidad a largo plazo (1820-60) del ingreso con respecto a las exportaciones a los Estados Unidos fue muy cercano a la unidad (0,88).

CUADRO 2. *Tasas anuales de crecimiento de la industria azucarera cubana, 1820-1860* (promedios por quinquenios indicados)

Período	Exportaciones totales (1)	Exportaciones a los EE.UU. (2)	Ingresos por exp. a los EE.UU. (3)	% $\Delta(3)/\% \Delta(2)$
1820-24	5,85	2,91	3,02	1,03
1825-29	5,87	4,86	2,49	0,51
1830-34	3,87	10,52	10,93	1,03
1835-39	5,12	-0,65	-4,14	2,36
1840-44	5,30	-0,72	-3,15	4,37
1845-49	7,69	15,67	11,99	0,76
1850-54	8,25	18,07	15,42	0,85
1855-60	2,34	6,76	15,04	2,22

Fuente: Anuario Azucarero de Cuba 1939, p. 57.

(1) y (2) volumen; (3) dólares a precios corrientes.

Las fluctuaciones en el precio del azúcar indican una caída desde principios del siglo XIX hasta la década de 1840, y un nivel sostenido hasta la década de 1870. Sin embargo, a pesar de las fluctuaciones cíclicas de los precios, los términos factoriales de intercambio —los términos de intercambio corregidos con los cambios en la productividad— posiblemente mejoraron para Cuba hasta la Guerra de los Diez Años. Las ganancias en productividad del sector exportador fueron evidentes. Como ha mostrado Laird W. Bergad³, los precios y la demanda de los esclavos no empezaron a caer hasta 1872 y el sistema de explotación extensiva basado en la esclavitud supo adaptarse a los cambios del mercado. La introducción del ferrocarril a partir de los años treinta abarató el transporte y facilitó la extensión de la caña hacia el este de la isla y la formación de unidades de producción mayores⁴. A pesar de que el tamaño de los ingenios no varió sustancialmente, es muy posible que la separación de funciones entre el cultivo y el procesamiento industrial condujese a un aumento de productividad⁵. En 1827 había máquinas de vapor instaladas en 25 ingenios, en 1846 en 286 y en 1861 en 944, es decir, en un 70 por ciento de todos los ingenios⁶. Al mismo tiempo se introdujeron nuevas variedades de caña y nuevos tipos de maquinaria, que, junto con las reformas institucionales de la tenencia de la tierra y la extensión de los cultivos, debió de mejorar la eficiencia de la producción⁷. Según L. Marrero, la producción media anual por ingenio creció desde un poco más de 27.000 toneladas en la última década del siglo XVIII a 406.000 toneladas en 1860⁸.

Es razonable pensar, por tanto, que las ganancias en productividad contribuyesen a compensar la tendencia a la baja a largo plazo de los precios de exportación del azúcar hasta la Guerra de los Diez Años. De esta manera, el crecimiento económico sostenido en la Cuba colonial se convirtió en una realidad mucho antes que en el resto de las nuevas repúblicas independientes. La comparación de Cuba con otros casos nacionales hispanoamericanos, especialmente aquellos implicados en guerras civiles postcoloniales, ofrece con se-

³ Bergad (1990).

⁴ Le Riverend (1972), pp. 120-121.

⁵ Benjamín (1974), p. 4.

⁶ Zorina (1979), p. 109.

⁷ Gómez Pérez y D. Campi (1987), pp. 8-11.

⁸ Marrero (1971), vol. II, p. 198.

guridad un resultado semejante al de México expuesto aquí. La consecución de regímenes políticos semiestables y de excedentes exportables, factores comunes en Cuba ya desde finales del siglo XVII, no se alcanzaron en el resto de América Latina hasta mucho después de los procesos independentistas.

La apertura de Cuba hacia el mercado mundial no tenía un reflejo único en el volumen de exportaciones por persona. Como ya se ha mencionado, una buena parte del crecimiento cubano estuvo basado en la oferta de alimentos proveniente de los Estados Unidos. En este aspecto Cuba fue, también, diferente. Desde el comienzo del siglo XIX la *ratio* de las exportaciones americanas a las exportaciones británicas hacia Cuba era mayor que uno, y esta expansión de las ventas norteamericanas a la isla estaba basada sobre todo en alimentos⁹. Algunos investigadores han prestado gran importancia a la caída de la participación norteamericana en el mercado cubano de la harina después de 1920, pero este hecho ha sido quizá exagerado. Es por supuesto cierto que el trato preferencial aduanero daba a los exportadores españoles una gran ventaja, de manera que a mitad del siglo XIX más de las dos terceras partes de las importaciones cubanas de harina venían de España. Pero en todo caso esto es sólo una parte de la historia. Ya desde principios de siglo, los proveedores norteamericanos habían empezado a introducir el arroz, las salazones de pescado e incluso el tocino como sustitutos alimenticios. En general, puede afirmarse que los Estados Unidos aprovisionaban la mayor parte de la oferta alimenticia exterior, y que esto permitió una gran especialización de la economía isleña. Un grado de apertura comercial semejante hacia Gran Bretaña no hubiese probablemente dado los mismos resultados. La cercanía americana hubiera sido difícilmente compensada, y la ausencia de excedentes británicos hubiese hecho aún más caro el abastecimiento. La ventaja comparativa británica con respecto a Cuba y el resto de América Latina eran las manufacturas y en particular los tejidos de algodón, de manera que la economía azucarera se articuló en base a la cercanía y facilidad del aprovisionamiento de los *inputs* necesarios en el mercado norteamericano.

La gran ventaja comparativa recíproca entre los Estados Unidos y su pequeño vecino del sur explica la penetración de las exporta-

⁹ Cuban Economic Research Project (1965), pp. 128-129.

ciones del uno en los mercados interiores del otro. A pesar de la situación de ventaja de los proveedores españoles, éstos empezaron a ser desplazados del mercado cubano por los norteamericanos ya desde mediados del siglo XIX¹⁰, y a partir de la independencia las importaciones provenientes de los Estados Unidos crecieron hasta llegar a ocupar la mayoría de todas las compras cubanas en el exterior¹¹. El menor tamaño de la economía cubana con respecto a la norteamericana hace que la penetración de Cuba en el mercado de los Estados Unidos sea evidente sólo a nivel sectorial. A pesar de la rápida expansión del azúcar de remolacha (véase gráfico 4), especialmente a partir del último tercio de siglo, el azúcar cubano mantuvo su participación en los mercados norteamericanos durante el siglo XIX y, como muestra el gráfico 5, la incrementó sustancialmente a partir de la independencia. Las importaciones de los otros proveedores —Hawai, Puerto Rico y Filipinas— nunca llegaron a rivalizar con la oferta cubana hasta después de la Segunda Guerra Mundial¹². A pesar de la reducción de tarifas del Tratado de Reciprocidad, la carga promedio *ad valorem* sobre el azúcar cubano fue del 60 por ciento entre 1903 y la Primera Guerra Mundial, y del 70 por ciento desde ésta hasta la Depresión¹³. Por otra parte, el trato preferencial a los otros proveedores era más ventajoso que a Cuba. Así, Hawai y las Islas Vírgenes estaban exentas de aranceles, y Puerto Rico y Filipinas tenían un sistema de reducciones arancelarias y devolución de tarifas tan ventajoso o más que el cubano¹⁴. Todo parece indicar que la posición competitiva del azúcar de Cuba en los Estados Unidos provenía no tanto de sus ventajas comerciales como de la eficiencia de la producción y del profundo cambio tecnológico que se había realizado durante todo el siglo XIX y sobre todo a partir de la independencia, y que había llevado a Cuba a ser uno de los productores más eficientes de azúcar en el mercado internacional¹⁵.

El alto grado de apertura de la economía cubana y su ventaja comparativa recíproca con los Estados Unidos implica además otro

¹⁰ Cuban Economic Research Project (1965), p. 129.

¹¹ Horn y H. Bice (1949), p. 162.

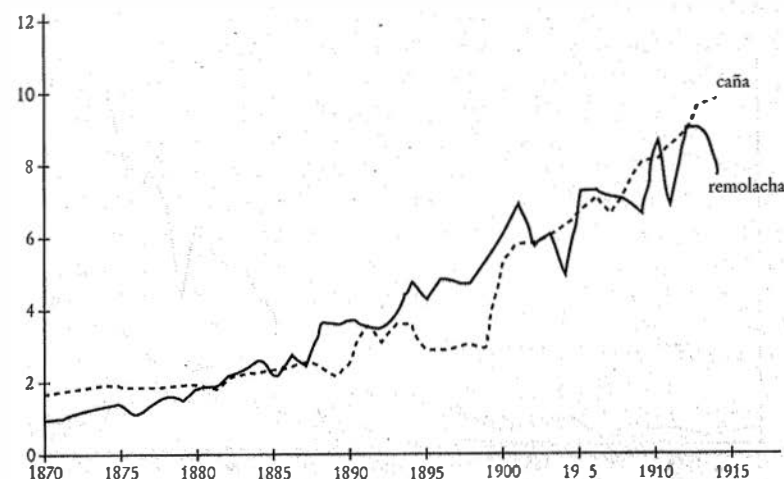
¹² National Bank of Commerce in New York (1917), p. 36, y *Anuario Azucarero Cubano*, 1948, p. 215.

¹³ *Anuario Azucarero Cubano* 1948, pp. 218-219.

¹⁴ United States Cuban Sugar Council (1953), pp. 52-55.

¹⁵ Véase Alienes y Urosa (1950), pp. 106-107.

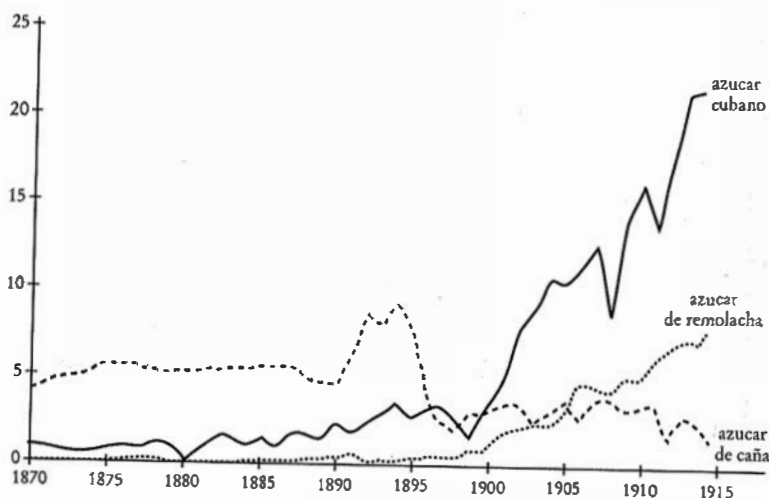
GRÁFICO 4. *Producción mundial de azúcar de caña y remolacha, 1870-1913* (millones de toneladas).



Fuente: Noël Deerr, (1950), pp. 490-1.

rasgo diferencial de la economía cubana en el contexto latinoamericano del siglo XIX. La mayor parte del azúcar cubano era exportado y el sector azucarero era la actividad predominante en la economía de la isla. Levi Marrero, por ejemplo, sugiere que el 70 por ciento de la producción agraria cubana era exportada. Si adoptamos la hipótesis conservadora de que a mediados del siglo XIX la mitad del producto interior bruto provenía de la agricultura (ver cálculos en el apéndice), entonces el 35 por ciento por lo menos del producto cubano estaba determinado por el sector exportador. En estas circunstancias es razonable suponer que las exportaciones ejercían una influencia desproporcionada sobre el crecimiento del ingreso cubano. Esta manifestación tan temprana de la sensibilidad de la economía doméstica al sector externo contrasta con otros casos latinoamericanos como, por ejemplo, el de México, en el que para mediados del siglo XIX la proporción de las exportaciones sobre el producto nacional no sobrepasaba seguramente el 5 ó el 10 por ciento. Esta relación entre ingreso y apertura de la economía cubana sugiere también que el argumento general de John Hanson sobre la incapa-

GRÁFICO 5. Importaciones de azúcar cubano y producción local de azúcar de caña y de remolacha en los Estados Unidos, 1870-1913 (00.000 Tms).



Fuente: *Anuario Azucarero Cubano*, 1948, pp. 57 y 218-9.

cidad de la demanda internacional para hacer crecer el ingreso de los países exportadores de materias primas durante el siglo XIX no se cumple en el caso cubano¹⁶. La experiencia de Cuba parece más bien confirmar el argumento de Lloyd Reynolds sobre la necesidad de un fuerte sector exportador que arrastre el resto de la economía para garantizar un crecimiento sostenido¹⁷.

Estas reflexiones apuntan hacia la conclusión de que la característica fundamental de la economía cubana en términos comparados era su alto ingreso por persona, y que esto no era un fenómeno tardío del siglo XX que se diera como resultado de la conexión azucarera con las finanzas y la tecnología de los Estados Unidos. La ventaja relativa en los niveles de renta per cápita cubana era ya una realidad en el siglo XIX y muy probablemente también antes. Las estimaciones existentes en términos comparados del ingreso por persona en Cuba para finales de las décadas de 1930 y 1940 están hechas

¹⁶ Hanson (1980).

¹⁷ Reynolds (1985), pp. 43-48.

a precios corrientes y tipos de cambio de mercado, y ofrecen, por lo tanto, una fiabilidad dudosa. Sin embargo, el orden de magnitud de las cifras —341 dólares en Cuba frente a 190 en México, 12 en Jamaica, 105 en Perú, 125 en Brasil y 169 en Colombia para el año 1937¹⁸— permite afirmar sin demasiado riesgo que «Cuba tenía uno de los ingresos por persona más altos de los trópicos y también de América Latina»¹⁹. Por otra parte, las estimaciones de Julián Alienes y Urosa sitúan el ingreso por persona de 1948 al mismo nivel (en términos reales a precios de 1926) que al principio de siglo²⁰. Desde niveles cercanos a 200-225 dólares antes de la Primera Guerra Mundial, el ingreso por persona habría alcanzado un máximo en 1920 por encima de los 250 dólares (precios de 1926), para descender desde entonces hasta la mitad de la década de 1930 y comenzar una lenta recuperación que conseguiría los niveles de principio de siglo solamente al final de los años 1940²¹. Si se tiene en cuenta que los valores de la producción azucarera durante el cambio de siglo —20,3 millones de dólares de promedio anual durante 1895-99 y 38,2 durante 1900-4²²— eran alrededor de la mitad alcanzada durante la década de 1880, es razonable inducir que la mayor parte de los avances en la renta y el producto por persona cubano, y en su posición relativa con respecto a otros países hispanoamericanos, tuvieron que producirse antes del movimiento independentista de finales del siglo XIX. Esta conclusión es corroborada por los cálculos de L. Marrero sobre la producción agraria según los cuales ésta se triplicó entre 1829-33 y 1861-65²³. Por otra parte, los datos del cuadro 1, que revelan un tirón de la demanda azucarera en los Estados Unidos mucho más fuerte para el período anterior a 1860, apuntan también en la misma dirección.

El crecimiento en el producto y la renta por persona no significaron en la Cuba del siglo XIX, como en algunas otras economías de otros momentos históricos, un cambio necesario en la estructura productiva y social de la isla. La persistencia de la esclavitud hasta 1880 y los riesgos implícitos en las fluctuaciones de los precios de

¹⁸ *Report on Cuba* (1951), pp. 37-39.

¹⁹ *Ibid.*, p. 38.

²⁰ Alienes y Urosa (1950), p. 52.

²¹ *Ibid.* Ver también, B. R. Mitchell (1983), p. 888.

²² *Anuario Azucarero de Cuba 1938*, p. 52.

²³ L. Marrero (1971), vol. II, p. 135.

exportación para una economía de monocultivo incidieron negativamente en la modernización cubana, e hicieron que el cambio hacia una sociedad diversificada y estable se produjese de una manera lenta. Sin embargo, es fácil infravalorar los logros de la economía de exportación colonial y conviene recordar que para finales del siglo XIX se ponía ya en marcha un proceso de cambio tecnológico extraordinario en la industria azucarera cubana²⁴, y que junto a sustanciales avances en otras actividades exportadoras, como el tabaco y sus derivados, se desarrollaron un sector minero, ciertas industrias ligeras y otras relacionadas directamente con el azúcar, como las destilerías de licores, por ejemplo²⁵. En el momento de la independencia la cantidad de recursos humanos en el sector primario, un 56 por 100 de la población ocupada²⁶, denotaba un grado notable de atraso, pero es importante tener en cuenta que ese porcentaje no se logra en la ex metrópoli hasta 1920 y mucho más tarde en el resto de Iberoamérica.

En resumen, el hundimiento de la economía haitiana a partir de 1791 ofreció una oportunidad única a los plantadores cubanos que éstos supieron aprovechar. La apertura comercial y la conexión con el mercado norteamericano convirtieron a Cuba en una economía dinámica bajo el poder político español. El poder político, por supuesto, fue un aspecto importante de todo el proceso. El éxito económico de la isla y su contraste con la crisis económica de la América ex española tras la independencia podría conectarse directamente con lo que *no* ocurrió en la política cubana. Alexander Baring expresó el problema en términos gráficos cuando afirmó que países como México o Colombia ofrecían a los británicos mercados poco atractivos porque

estaban forzados a la bancarrota para mantener unas fuerzas militares desproporcionadas a sus necesidades. A los comerciantes británicos se les confiscaban sus propiedades y se condenaba a la gente a vivir en un estado constante de anarquía que impedía el desarrollo de instituciones racionales y obstaculizaba los intereses civiles de la sociedad²⁷.

²⁴ Para un análisis detallado de la transición del *ingenio* al *central* y del cambio tecnológico e institucional de la isla bajo el sistema de *colonos*, ver Alan Dye (1991).

²⁵ Cuban Economic Research Project (1965), p. 141.

²⁶ Alienes Urosa (1942), p. 47.

²⁷ Hansard's Parliamentary Debates, New Series, vol. 24, col. 901. They were pressed and squeezed to death to maintain on unnatural military force. British mer-

Se puede dudar de si en efecto la esclavitud era una «institución racional», pero Cuba no se encontraba en la misma situación que, por ejemplo, México. Para cuando el poder político español suprimía la conspiración de La Escalera, México había escrito ya dos constituciones (1824 y 1836).

Hay otro aspecto, sin embargo, en el que la cronología del auge azucarero cubano fue crucial. Podría pensarse que si la revolución del azúcar se hubiese iniciado en 1750, o más aún, un siglo después, la situación habría sido muy distinta para Cuba y España en especial en lo que se refiere al control metropolitano de la economía de la colonia. Susan Dean-Smith ha puesto de manifiesto la extraordinaria habilidad de los Borbones para aprovecharse de la expansión del tabaco y sus manufacturas durante el último tercio del siglo XVIII en México²⁸. Cabe preguntarse si los problemas provocados por la desintegración del imperio habrían impedido una dirección tan acertada y provechosa del «boom» azucarero en las décadas de 1810 y 1820. De hecho, la dislocación de los mercados internacionales producida por las Guerras Napoleónicas y de independencia permitió a los Estados Unidos iniciar y consolidar una penetración comercial que más tarde sería la base para el imperialismo norteamericano de finales del siglo XIX. Al final de las Guerras Napoleónicas, el mercado cubano de alimentos, tal como el de harina, se había integrado dentro de un mercado atlántico más amplio, del cual los Estados Unidos eran el mayor oferente y por lo tanto el árbitro.

Los responsables de la política norteamericana reconocían de manera implícita la conexión entre el poder político y el comercial. Un presidente americano reconocía con toda franqueza: «Confieso abiertamente que Cuba constituye la adquisición más atractiva que los Estados Unidos pueda hacer». Ese presidente no era William McKinley en 1898, sino Thomas Jefferson en 1809. De manera que mientras Hispanoamérica se independizaba, Cuba permanecía como la «isla eternamente fiel», pero España perdía el control efectivo de su soberanía económica sobre la isla.

chants were plundered of their property, and the people forced to continue in that lawless state which precluded the growth of rational institutions, and marred the civil interest of society. La traducción es nuestra.

²⁸ Dean-Smith (1986), pp. 361-387.

Apéndice

Una estimación del producto nacional cubano, 1690-1850

La medición del producto nacional es fundamental en la historia económica¹. Sin ella no se puede estudiar el crecimiento y se dificulta la comparación entre naciones. Las estimaciones del ingreso nacional son un marco de referencia para las mediciones regionales y sirven de contexto para el cálculo de variables como consumo, inversión y deuda nacional. Las estimaciones de la renta nacional se asemejan a los cimientos de un edificio: cuando están bien hechos pasan inadvertidos, pero si se hacen mal no hay otra cosa que más destaque.

La ausencia de un cálculo fiable del producto nacional cubano es especialmente llamativo. La política cubana de los Borbones a finales del siglo XVIII era particularmente flexible cuando se la compara con el tratamiento que se daba a México o Perú². Cuba tenía para la metrópoli un valor a la vez estratégico y económico³. La exactitud de la llamada Memoria de Aranda es secundaria en este contexto. Lo importante es su razonamiento central, es decir, que Cuba y México eran demasiado valiosas para España y que por lo tanto su permanencia en el imperio merecía el sacrificio del resto de las colonias.

Sin embargo, este argumento no puede ser contrastado empíricamente con los datos de que disponemos hoy, y existe, por lo tanto, una doble necesidad —histórica y económica— de tener una idea, aunque sea aproximada, del producto nacional cubano al final del siglo XVIII. En concreto, se necesita disponer de una serie que arranque de una fecha arbitraria, tal como 1690, para la que existan datos suficientes y que permita a la vez analizar el impacto de la extensión del tabaco a principios del siglo XVIII. Una segunda estimación para mediados de este siglo permitiría analizar la economía cubana en el momento de la decadencia del tabaco, y una final para cerca de mediados del siglo XIX ayudaría a medir la influencia de la revolución azucarera en la economía de la isla.

¹ Goldsmith (1987).

² Kuethe e Inglis (1985), pp. 118-143.

³ Ver, por ejemplo, Moreno Friginals (1986), pp. 125-133. También Kuethe (1986) y Archer (1977), p. 33.

Las fuentes que se usan aquí son fundamentalmente secundarias, sobre todo los datos aportados por Levi Marrero. El método de estimación está basado en el de Raymond Goldsmith, que implica la identidad usual de la contabilidad nacional entre producto y renta. El procedimiento consiste en la identificación de los niveles de precios y salarios y en la estimación del tamaño de la fuerza laboral y de la longitud de la jornada anual de trabajo. Al no existir un método de estimación para las rentas de la propiedad, las rentas del trabajo se toman como una aproximación a la renta nacional neta, y suponiendo amortizaciones e impuestos indirectos nulos, ésta se usa como una aproximación al producto nacional bruto a precios de mercado. Por otra parte, cierta proporción de las rentas cubanas tuvieron que compensar a los prestamistas extranjeros que financiaron la producción en la isla, de suerte que el producto interior bruto (PIB) tuvo que ser mayor que el producto nacional bruto (PNB). En este ejercicio, sin embargo se supone la igualdad entre el PIB y PNB cubanos. La estimación está, por lo tanto, basada en supuestos necesarios cuya plausibilidad puede incrementar o disminuir el cálculo final.

Para finales del siglo XVII la población cubana debía estar alrededor de 50.000 personas, de las cuales el 54 por ciento residía en La Habana y alrededores⁴. Levi Marrero calcula que para el mismo período el nivel de precios en La Habana era un 50 por ciento superior al resto de la isla⁵. Marrero mantiene también que el salario promedio en la capital, 4 reales diarios, era también más alto⁶. Si se usa Santiago de Cuba como una aproximación para el resto de la isla, el salario promedio debió estar cerca de 2 reales diarios.

Haciendo uso de estas cifras se puede hacer una estimación del ingreso bajo ciertas suposiciones. Si tomamos, por ejemplo, al 60

⁴ Para una estimación comparativa de la población, véase Inglis (1979), p. 80.

⁵ Marrero (1971), 4, pp. 255, 268.

⁶ Cuatro reales diarios es seguramente una estimación demasiado alta. Por ejemplo, el precio de alquiler de esclavos en La Habana era de tres reales en 1676. Véase De la Fuente García (1991), p. 49; Julio Le Riverend (1972), p. 88, hace una referencia crítica a la insignificancia del trabajo asalariado en la Cuba del siglo XVIII («la importancia numérica de los asalariados es prácticamente nula»). No está claro el significado de esta afirmación, pero sí su poca relevancia. Los salarios han de usarse para evaluar los *inputs* del factor trabajo independientemente de que el trabajo asalariado esté generalizado o no. Lo importante es si el salario que se usa como medida es razonable o no.

por ciento de la población como una cifra razonable de la fuerza de trabajo, el 54 por ciento de ellos, es decir, 16.200 personas, vivían en la ciudad de La Habana. Si el salario promedio era 4 reales diarios y los días trabajados eran 270 por año, el ingreso anual medio en La Habana debió ser de 2.187.000 pesos $[16.200 \cdot (0,5) \cdot 270]$. El ingreso generado en el interior habría sido, por otra parte, 931.500 pesos $[13.800 \cdot (0,25) \cdot 270]$ ⁷. El ingreso total de la isla sería, por tanto, 3.118.500 pesos, que corresponde a 62 pesos per cápita.

Por el lado del gasto, Levi Marrero calcula el coste de la alimentación en un real diario en La Habana y más bajo en el resto del país. Si los gastos en comida hubiesen sido la mitad de todos los gastos personales, los gastos de manutención en la capital ascenderían a 2 reales diarios. Como referencia, los gastos de manutención pagados mientras la flota permanecía en La Habana eran de 3 reales diarios por marinero⁸. El gasto en La Habana, por lo tanto, se podría calcular como $27.000 \cdot (0,25) \cdot 365$, es decir, 2.463.750 pesos, y suponiendo unos gastos de manutención la mitad de los de la capital, el gasto del resto de la isla habría sido $23.000 \cdot (0,125) \cdot 365$, es decir, 1.049.375 pesos. El gasto total de la isla sería en total de 3.513.125 pesos⁹.

La diferencia entre ingresos y gastos (3,5 frente a 3,1) puede ser atribuida a lo rudimentario de nuestras estimaciones. El promedio de los dos cálculos da una cifra de 3.315.812 pesos, es decir, 66 pesos por persona por año, que puede ser tomado como una estimación del ingreso nominal per cápita en 1690. No es necesario insistir en que puede contener una gran inexactitud. Los datos de Marrero puede que infraestimen los costes diarios de la alimentación y que exageren al alza los niveles salariales. Son conocidos, por otra parte, los errores frecuentes de los datos demográficos. Los 270 días laborales anuales puede que sean representativos de un ingenio pero no tanto quizá de otras ocupaciones. Además, una cantidad creciente de la población estaba compuesta por esclavos, y nada puede confirmar

⁷ Le Riverend (1972), pp. 87-88, mantiene también la hipótesis de que el nivel de actividad económica en el interior era mucho menos importante que el de La Habana y su *hinterland*.

⁸ Es posible que la estimación de Marrero no sea tampoco exacta en este punto. De la Fuente García (1991), p. 49, sugiere que la dieta alimentaria del trabajador libre costaba 2 reales diarios.

⁹ Marrero (1971), 4, p. 268.

que éstos fuesen retribuidos con su producto medio¹⁰. Por todas estas razones, nuestro resultado de 66 pesos es simplemente un orden de magnitud¹¹.

Con respecto al siglo XVIII, los datos sobre salarios de Levi Marrero son un promedio de cinco reales en La Habana y tres en el interior¹². Marrero menciona también que era una costumbre establecida el que los patronos diesen una ración alimenticia cuyo valor fluctuaba entre uno y dos reales diarios (no se hace mención de si ésta era una práctica habitual también en el siglo XVII) y establece una duración de 300 días, en vez de los 270 anteriores, para el año laboral. La Habana acumulaba aproximadamente a la mitad de la población, y ésta había crecido hasta unos 149.000 habitantes en 1750.

Para el cálculo del ingreso, hemos procedido como anteriormente, pero con dos nuevas precauciones. Primero, hemos excluido el valor de las raciones alimenticias provistas por los patronos al no tener ninguna referencia para ellas en nuestra estimación anterior. En segundo lugar, el año laboral era más largo en 1750 que en 1690. Un incremento en el ingreso por persona entre 1690 y 1750 reflejará al mismo tiempo un año laboral más largo y un incremento de la productividad¹³. Teniendo esto en cuenta, la renta generada en La Habana era 8.381.250 pesos $[149.000 \cdot (0,6) \cdot (0,625) \cdot (0,5) \cdot 300]$. La renta fuera de la capital sería 5.028.750 pesos $[149.000 \cdot (0,6) \cdot (0,5) \cdot (0,375) \cdot 300]$. El ingreso total de la isla habría sido entonces 13.410.000 pesos, es decir, una renta per cápita de 90 pesos anuales. Al no dar Marrero ningún indicio de gasto con el que contrastar esta cifra, los 90 pesos han de tomarse sólo como un orden de magnitud¹⁴.

¹⁰ Marrero (1971), 3, p. 23, indica que la mitad de la población cubana estaba compuesta por negros en 1700. Cuanto más alta sea la proporción de esclavos sobre la población total menos representativa es la cifra estimada de ingreso por persona.

¹¹ Paul Bairoch ha sugerido la regla de obtener el ingreso por persona multiplicando los salarios diarios de los trabajadores no cualificados por 200. [Paul Bairoch (1989), pp. 51-60.] En ese caso, corrigiendo el cálculo por la población que vivía en la capital y en el resto de la isla, se deriva un resultado de 77 pesos, es decir, el 16 por 100 más alto que nuestra estimación.

¹² Marrero (1971), 8, pp. 80-81.

¹³ Marrero (1971), 6, pp. 44-45.

¹⁴ El método de Bairoch, aunque sea rudimentario, ofrece un contraste de esta cifra. Si se aceptan 4 reales como el promedio de los salarios en La Habana y el interior de la isla, el ingreso por persona sería 100 pesos, es decir, 11 por 100 más alto que nuestra estimación.

Si comparamos la estimación de 1690 con la de 1750 veremos que el ingreso por persona creció un 36 por ciento en 60 años, es decir, cerca de 0,5 por 100. Esta es una tasa alta de crecimiento para una sociedad preindustrial, pero tiene la seria dificultad de no incorporar los cambios en los precios. No existen índices de precios al consumo en Cuba para este período, pero los precios que ofrece Levi Marrero para diversas mercancías pueden ser usados como un indicador, aunque sea muy primario, del crecimiento real entre 1690 y 1750. Los precios de los alimentos eran estables o decrecientes, especialmente para artículos importados como harina y vino ¹⁵. Por ejemplo, en 1686 el precio de un quintal de harina era 2.996 maravedíes (11 pesos). En la década de 1740 su precio apenas había variado. El aceite de oliva costaba 1.632 maravedíes (6 pesos) la arroba en 1661. Su precio era el mismo en 1749. El tocino se vendía a 476 maravedíes (1,75 pesos) la arroba en 1676 y a dos pesos en 1751. El precio de la harina de trigo era 1.496 maravedíes (5,5 pesos) la arroba en 1640 y sólo dos pesos en 1761. Un tonel de vino costaba 43.520 maravedíes (160 pesos) en 1690 y sólo 20 pesos en 1761. A pesar de que Marrero no explica el mantenimiento e incluso la caída de los precios cubanos, es fácil imaginar que el incremento de la oferta producido por la intensificación del comercio durante la primera mitad del siglo XVIII tendió a incrementar el poder de compra de las rentas de la isla ¹⁶. En general, por lo tanto, puede concluirse que la renta cubana entre 1690 y 1750 probablemente se incrementó, por lo menos si la medimos en términos de importaciones.

Llegados a este punto, dos aspectos de estas estimaciones merecen ser comentados. En primer lugar, el ingreso por persona en Cuba en 1750 es muy alto. Es especialmente elevado cuando se compara con el mexicano. Medio siglo más tarde, en 1800, la renta por persona en México era alrededor de 33 pesos ¹⁷. Levi Marrero su-

¹⁵ Marrero (1971), 4, pp. 256-262; Marrero (1971), 8, pp. 82-92; para todos los precios citados (los maravedíes se han convertido a pesos a la tasa de 272 por peso).

¹⁶ Marrero (1971), 7, p. 93 y el siguiente cap. Se produjo una baja considerable de los precios de las importaciones en todo el imperio español durante la primera mitad del siglo XVIII. En el caso de Chile y Perú, véase Johnson y Tandeter (1990), pp. 123-183.

¹⁷ Véase el cuadro 1 de nuestro ensayo relativo a las consecuencias económicas de la independencia en México en este mismo libro. El método de cálculo de la renta nacional en los dos casos es idéntico, por lo que las cifras cubanas y mexicanas son directamente comparables.

giere que los precios de las importaciones eran más altos en México, por lo menos antes de 1747 ¹⁸, de manera que puede afirmarse, aunque sea de manera aproximativa, que el ingreso real por persona en Cuba era más alto que el mexicano por lo menos en términos de importaciones. ¿Por qué era tan alta la renta cubana? Los testigos de la época señalaban al tabaco y al azúcar, a los que denominaban las «minas» de Cuba ¹⁹. A pesar de que sus perspectivas económicas eran aún incierta el cultivo del azúcar se había ya establecido al final del siglo XVII ²⁰. El cultivo y las exportaciones de tabaco habían crecido también rápidamente. Marrero y Le Riverend destacan que en la primera mitad del siglo XVIII se produjo una fase expansiva de las exportaciones tabaqueras que terminó en 1750 ²¹. Si Le Riverend está en lo cierto, los años desde 1700 a 1720 fueron la «edad de oro» del sector. La participación del tabaco en el producto nacional cubano era casi el 20 por ciento al final de la década de 1710 ²².

Es tradicional asociar el comienzo del «boom» exportador azucarero con el final de la Guerra de los Siete Años (1763). Lo ideal sería poder medir el impacto del auge azucarero hacia finales del siglo XVIII; sin embargo, es difícil hacer ninguna medición antes de 1850. La mayor abundancia de evidencia sobre la actividad económica del período no hace la tarea más fácil. El crecimiento económico incrementa la varianza de los ingresos de los diversos grupos en los mercados laborales y, a pesar de que nuestro método de estimación se fija solamente en los promedios, éstos tienen cada vez menos significación.

Más aún, el análisis de Levi Marrero se hace progresivamente menos coherente y sus datos se vuelven menos útiles según su estudio se adentra por la primera mitad del siglo XIX. Además, el crecimiento de la población esclava, que hacia mediados del siglo XIX alcanza casi el 40 por ciento de la población ²³, plantea un problema

¹⁸ Marrero (1971), 8, p. 78.

¹⁹ Marrero (1971), 4, pp. 62-63.

²⁰ Marrero (1971), 4, pp. 4-32. De la Fuente García (1991), pp. 64-65.

²¹ Marrero (1971), 6, pp. 132-134, 175-176; Marrero (1971), 7, pp. 80-84; Le Riverend (1972), pp. 2, 39.

²² De acuerdo a Marrero (1971), 7, p. 48, el valor de la cosecha del tabaco en 1717 fue de 700.000 pesos. Si se aplica una tasa de crecimiento del 0,5 por 100 anual durante 27 años a la estimación del ingreso cubano en 1690, el producto en 1717 debía ser cercano a 3,8 millones de pesos.

²³ Pérez Murillo (1988), p. 66.

adicional. Con seguridad pocos recibían como ingreso su producto marginal y mucho menos su producto medio. ¿Qué valor habría de imputarse, entonces, al valor de su producción diaria?

Comencemos con el problema de la productividad de los esclavos. Cuando se dispone de los datos, el precio de los alquileres de los mismos podría dar una idea aproximada de su producto medio. Hay que suponer que ningún poseedor de esclavos los alquilaría por menos de lo que produjesen al emplearlos el mismo propietario. Durante los siete meses de la zafra los esclavos se alquilaban por entre 17 y 20 pesos al mes, lo cual representa un promedio de cinco reales diarios en un mes de 24 días laborables. Precios de alquiler de entre 15 y 16 pesos al mes (lo cual implica también cinco reales diarios en un mes de 24 días laborables) eran bastante normales durante el resto del año²⁴.

Siguiendo el método de Bairoch —y aquí tenemos pocas opciones al respecto—, el producto por persona de la población esclava sería [(200.5 reales diarios)/8 reales por peso], o lo que es lo mismo, 125 pesos al año. Estimaciones de 1860 establecían el producto medio de los esclavos en el sector azucarero en 100 pesos. El producto por persona (incluyendo la población esclava) en 1845 en la región tabaquera de Vueltabajo se estimaba en 102 pesos²⁵. El salario promedio del trabajo asalariado es difícil de estimar. Sin embargo, el salario de 10 pesos al mes (3,3 diarios) se mencionaba con frecuencia al final de la década de 1830 y principio de 1840²⁶. Aplicando la fórmula de Bairoch, el ingreso por persona habría sido de 83 pesos [(200.3,3 reales diarios)/8 reales por peso]. Si se toma un promedio ponderado de estas cifras que refleje las proporciones relativas de esclavos y asalariados libres en 1850, el resultado es 98 pesos por persona, o lo que es lo mismo, una renta total en la isla de 103 millones de pesos.

Una renta por persona de 98 pesos en 1850 es mucho más baja de lo que uno esperaría encontrar, pues representa tan sólo un 10 por ciento de incremento con respecto a 1750. Puesto que el volumen en la producción de azúcar creció un 14,5 por ciento anual entre 1827 y 1860, es difícil creer que el crecimiento del ingreso fuese tan lento después de 1750. De hecho, algunos autores, Marrero

²⁴ United Kingdom (1848), p. 9.

²⁵ Marrero (1971), 10, p. 250; y Marrero (1971), 11, p. 50.

²⁶ Marrero (1971), 10, p. 229; y Marrero (1971), 11, p. 179.

entre ellos, llaman la «edad de oro» de Cuba al período 1820-1868²⁷.

Bien nuestras estimaciones para 1690 y 1750 son demasiado altas, o la correspondiente a 1850 es demasiado baja. Por esta razón, la última cifra ha de situarse en una perspectiva más clara. Si la estimación del producto nacional es correcta, el azúcar proporcionaba el 27 por ciento del total, y la agricultura en general representaba un 74 por ciento²⁸. Esta participación es en cualquier caso muy alta si la comparamos con las cifras frecuentes en la historia económica, casi nunca mayores del 50 por ciento, incluso para países de bajo nivel de renta²⁹. Sobre esta base se puede pensar que nuestra estimación del ingreso total en 1850 es demasiado baja. Por otra parte, la participación del azúcar en el producto total para la misma fecha era del 27 por ciento. Esto era mucho menos que el porcentaje del período 1903-1919, en el que la producción cubana de azúcar también creció rápidamente. De acuerdo a esto, nuestra estimación del producto total para 1850 es demasiado alta.

Si la renta por persona alcanzó casi los 100 dólares en 1850, las estimaciones de ingreso para principios del siglo XX implican que la renta por habitante no creció después de 1850³⁰, lo cual no es inconcebible considerando la agitada historia de la isla después de 1860.

En cualquier caso, aunque nuestra estimación para 1850 quede sujeta a una gran incertidumbre, refleja sin lugar a dudas un alto poder adquisitivo. En dólares de 1970, el ingreso por habitante en Cuba era de 460 dólares, y esto quiere decir que excedía a Francia (443 dólares) o Dinamarca (450 dólares)³¹. Sin embargo, en 1988 el ingreso por persona en Cuba no sobrepasaba el 15 por ciento del promedio de la OCDE³². Como ha señalado John Coatsworth, esto recuerda también la experiencia mexicana. Entre 1850 y 1988 ambos países pierden terreno con respecto a las economías avanzadas.

²⁷ Marrero (1971), 10, p. 163; Goizueta-Mimo (1987), pp. 6-11.

²⁸ La participación del azúcar sobre el producto nacional se ha hallado dividiendo el promedio del valor de la zafra entre 1849 y 1851 por nuestra estimación del producto. Ver Goizueta-Mimo (1987), p. 25. De acuerdo a este autor, p. 20, el azúcar era el 36,5 por 100 del producto agrario en 1842. Por lo tanto, la participación del sector agrario en el producto total sería $0,27/0,365=0,74$.

²⁹ Ver, por ejemplo, Crafts (1985), pp. 50-51.

³⁰ Ver Schroeder (1982), p. 567. Las cifras de Schroeder para principios del siglo XX son estimaciones sin derivación explícita. En general, los estudiosos de la historia cubana son bastante escépticos de su fiabilidad.

³¹ Interpolado de Crafts (1985), p. 54.

³² *The Economist Book of World Statistics* (1990), p. 35.