

La breve vida del régimen del Laissez Faire en Cuba (1898-1903)

Jorge Renato Ibarra Guitart¹

Pesquisador Sênior do Instituto de História de Cuba (IHC)

jrenato.ibarra59@gmail.com

Resumen: Bajo el dominio del poder colonial de España en Cuba se restringieron desmesuradamente las libertades comerciales y con posterioridad a su caída, durante el periodo de la primera ocupación estadounidense, se mantuvieron aranceles comerciales flexibles. En ese momento Cuba experimentó un auge de su economía a pesar de no recibir créditos ni otro tipo de ayuda económica. No obstante, los Estados Unidos se percataron que bajo esas disposiciones arancelarias les resultaba muy difícil dominar con ventaja el comercio hacia Cuba y que otras potencias europeas como Gran Bretaña le estaban haciendo una fuerte competencia. Por esa razón decidieron imponerle a Cuba un Tratado de Reciprocidad Comercial que les otorgase beneficios arancelarios exclusivos.

Palabras claves: Laissez faire. Aranceles comerciales. Tratado de Reciprocidad comercial entre Cuba y los Estados Unidos.

A Breve Vida do Regime Laissez Faire em Cuba (1898-1903)

Resumo: Sob o domínio do poder colonial espanhol em Cuba, as liberdades comerciais foram desproporcionalmente restringidas e, após sua queda, durante o período da primeira ocupação dos EUA, as tarifas comerciais flexíveis foram mantidas. Naquela época, Cuba experimentou um boom em sua economia, apesar de não receber créditos ou outras ajudas econômicas. No entanto, os Estados Unidos perceberam que, sob essas disposições tarifárias, era muito difícil dominar o comércio com Cuba e que outras potências europeias, como a Grã-Bretanha, estavam lhe dando forte concorrência. Por essa razão, decidiram impor a Cuba um Tratado de Reciprocidade Comercial que lhes concederia benefícios tarifários exclusivos.

Palavras-chave: Laissez faire. Tarifas comerciais. Tratado de Reciprocidade Comercial entre Cuba e os Estados Unidos.

The Brief Life of the Laissez Faire Regime in Cuba (1898-1903)

Abstract: Under the domination of the Spanish colonial power in Cuba, trade freedoms were disproportionately restricted and, after that, during the period of the first occupation of the United States, flexible trade rates were maintained. At that time, Cuba experienced a boom in its economy, despite not receiving credits or other economic aids. However, the United States perceived that, under these tariff provisions, it was very difficult to dominate the trade with Cuba and that other European powers, such as Great Britain, were giving it strong concurrent. For this reason, Cuba decided to have a Trade Reciprocal Treaty that would grant it exclusive tariff benefits.

Keywords: Laissez faire. Commercial rates. Trade Reciprocal Treaty between Cuba and the United States.

¹ Membro Titular da Academia de Historia de Cuba.

El periodo de la ocupación militar de Cuba y los aranceles como una puerta abierta

Tras la pérdida por España de sus últimas colonias en América tuvo lugar una nueva inserción de Cuba en la economía internacional bajo condiciones muy particulares. Entre 1898 y 1903 cuando Cuba estaba ocupada militarmente por los Estados Unidos y no había emergido aún como República, se aprobaron medidas que respondieron a las premisas del iluminismo francés, a tenor del llamado régimen del “laissez faire”. Fue así que la isla por primera vez se benefició de las premisas del comercio libre tras largos años de férreo control colonial español.

Sin embargo, la coyuntura histórica que se conformó como resultado de la guerra hispano-cubana-norteamericana, la primera ocupación de los Estados Unidos y la imposición de la Enmienda Platt contribuyó a que Cuba emergiese como una República dependiente de los designios de Washington.

En aquellos momentos, de acuerdo con la doctrina Monroe, el naciente imperialismo estadounidense se había propuesto mantener a la cuenca del Caribe como su traspatio ideal para expandir su influencia comercial y sus inversiones hacia el resto de América Latina.

El imperialismo británico, por su parte, dominaba las economías sudamericanas por el alto monto de sus inversiones y el control que ejercía sobre los mercados de esa región. Respecto a las Antillas mayores, el Reino Unido no había renunciado a estimular un comercio activo con estas, de manera que se integrase al intenso intercambio que mantenía con las Antillas menores. La pugna sorda entre los Estados Unidos e Inglaterra por los mercados latinoamericanos fue un reflejo de la disputa de estas dos potencias por el mercado latinoamericano. Sin embargo la mayor de las Antillas, que estaba interesada en diversificar su comercio internacional, tuvo que resignarse a su condición de neocolonia norteamericana sin poder hacer valer sus derechos, al menos formales de República independiente, y por esas razones se dejaron de aplicar las ideas económicas del iluminismo francés que se habían implementado entre 1898 y 1903 las que habían sido muy ventajosas para el despegue de la naciente economía cubana.

El primer arancel que rigió en Cuba después del cese de la soberanía española lo ordenó el Presidente William MacKinley de los Estados Unidos según el Bando del Secretario de Guerra norteamericano de fecha 17 de diciembre de 1898 publicado en la Gaceta de La Habana el 7 de enero de 1899. El segundo arancel lo decretó el propio MacKinley el 31 de marzo de 1900 y fue editado en la Gaceta el 15 de mayo del propio año. Respecto a este último arancel se establecieron seis tipos de mercancías: las que pagaban por peso bruto, por peso neto, por tara, ad valorem, por unidad, y las que estaban libres de derechos.

Aunque a estos dos aranceles se le hicieron ciertas modificaciones debido a órdenes militares aprobadas por el Poder Ejecutivo norteamericano, sus postulados básicos rigieron la nueva era de las relaciones cubanas con el mundo. Por primera vez en nuestra historia, aunque los ingresos fiscales del arancel los administraba el gobierno interventor, la nación se abrió al mercado mundial sin las cortapisas de barreras arancelarias prohibitivas que desestimulaban el desarrollo socioeconómico.

Según Leopoldo Cancio y Luna, quien durante el período de la intervención norteamericana ocupó los puestos de Subsecretario y Secretario de Hacienda, atrás quedaba el arbitrario arancel español:

Salimos de los laberintos arancelarios, de la histórica red de las cuatro columnas - derechos diferenciales de procedencia y de bandera, de cabotaje unilateral y de factores especiales- y entramos en un verdadero arancel fiscal, sobre la base, prevaleciente entonces en el tecnicismo de las relaciones internacionales económicas y mercantiles, bautizada con el nombre de la *puerta abierta* (Le Riverend, Julio, 1952, p. 247).

Con esos ingresos arancelarios se pagaba los gastos de la administración norteamericana, incluidos los del ejército de ocupación. Los nuevos aranceles permitieron diversificar nuestro comercio y obtener algunos recursos para los ayuntamientos provinciales y municipales regidos por cubanos pero la economía de la isla había recibido el impacto negativo de la guerra del 95 y requería de auxilios mayores. Los Estados Unidos, por su parte, se negaron a conceder préstamos para reanimar nuestra agricultura. Al respecto Robert Porter, quien fuera emisario personal del Presidente MacKinley y luego Secretario de Hacienda en el gobierno militar, señalaba que estos aranceles los había redactado “con el propósito de proveer al gobierno que se habría de inaugurar el primero de enero de 1899 de recursos monetarios suficientes para atender los servicios públicos” (Le Riverend, 1952, p. 247).

En la práctica, el atractivo que representaba Cuba para el capital extranjero como mercado ávido de recursos para la reconstrucción nacional hizo que la reducción arancelaria no fuera obstáculo para que se generasen suficientes ingresos por medio de los nuevos adeudos.

Ciertamente los Estados Unidos, mediante algunas circulares, pudieron beneficiar a sus tropas e inversores pero en general la apertura era tan inusitada y amplia que los capitalistas de otras naciones aprovecharon bien la oportunidad. Según la Circular N° 117 de 15 de diciembre de 1900 se liberaba de impuestos a los bultos y artículos destinados como regalo de pascuas a oficiales y soldados ubicados en Cuba y de acuerdo a la Disposición Especial 318 se concedían privilegios a determinadas compañías de ferrocarril o hacendados para importar ciertas maquinarias a razón del 10% ad-valorem de la mercancía.²

² Aranceles de Aduanas para los puertos de la isla de Cuba. Secretaría de Hacienda, La Habana, Imp. “Avisador Comercial”, 1902, p. 97 y 106.

Sin embargo, el espíritu de quienes administraban entonces la aduana era contrario a cualquier tipo de rebajas adicionales aunque fuese para beneficiar productos norteamericanos lo que se reflejó en la Circular 124 de 3 de octubre de 1900, firmada por Tasker H. Bliss, Comandante y Administrador de las Aduanas de Cuba:

En Cuba muy especialmente sucede que se intenta por todos los medios posibles influenciar las Aduanas por “consideraciones sentimentales o éticas”, intentos que se hacen con el fin de obtener una clasificación más baja pretendiendo que esto o aquello protegiera la industria azucarera, industria ganadera, industria minera, etc. Pero debe recordarse que el objeto de un arancel en Cuba es levantar fondos para el sostén del gobierno. Al hacer esto, el gobierno otorga aquellas concesiones que estima necesarias.³

Aunque hubo concesiones a mercancías norteamericanas por disposiciones anteriores no podemos compararlas con las que posteriormente se le otorgaron por el Tratado de Reciprocidad Comercial de 1903 que tenían un carácter más amplio e integral. Por esa razón los productos europeos que podían competir con los norteamericanos ganaron espacio en el mercado cubano, sobre todo en el momento en que España perdía su posición privilegiada.

Los ingresos que dejaban las aduanas eran tan amplios que según una información del embajador ruso en Washington de fecha 10 de mayo de 1900 “a 300 trabajadores de correo norteamericanos se les paga del tesoro cubano un sueldo que en conjunto asciende a 40 000 dólares, mientras en Estados Unidos al mantenimiento de 2 100 trabajadores de correo se destinan solamente 24 000 dólares” (Shutov, 1984, p. 21).

Según el historiador Leland Jenks el gobierno interventor no utilizó los recursos que obtenía de las aduanas para la restauración económica del país. Los hacendados se dirigieron al Gobernador militar para que dispusiera de financiamiento con vistas a recuperar la agricultura pero su demanda no tuvo feliz curso. Los ingresos provenientes de las tarifas arancelarias pudieron haberse utilizado para facilitar préstamos agrícolas o para construir carreteras pero no hubo la voluntad favorable de parte de Washington. Al respecto Jenks señaló: “No hubo más desembolso por nuestra parte que los tres millones pagados a los soldados de Gómez (...). Los gastos de nuestra ocupación fueron pagados de las rentas públicas cubanas” (Jenks, 1966. p. 86-87).

El dominio de los ingresos de aduana por autoridades norteamericanas para su directo beneficio explica la renuencia de estas a conceder demasiadas rebajas arancelarias a las acordadas por el Presidente estadounidense. Bajo la tarifa vigente durante la ocupación militar norteamericana se importaron mercancías por valor de 237,641,844. Estas importaciones superaron incluso a las exportaciones que fueron de 190, 327, 474.

³ Aranceles de Aduanas para los puertos de la isla de Cuba. Secretaría de Hacienda, La Habana, Imp. “Avisador Comercial”, 1902, p. 97.

Del total de las importaciones un 45,9% provino de los Estados Unidos, o sea, 109,123,523 mientras que las mercancías de otros países ascendieron a \$ 128,514,421. Por concepto de impuestos se ingresaron 53,028,554 al Tesoro del gobierno interventor.⁴

Durante el período de ocupación los norteamericanos efectuaron un interesante experimento que si bien los benefició económicamente y permitió cubrir los gastos de su ejército, también le hizo comprender que bajo el régimen del *Laissez faire* de libertades burguesas que había proclamado la Revolución Francesa, sus productos no podían desplazar en toda la línea a los productos europeos. Sobre esa base tampoco podían aspirar a que hubieses un equilibrio en la balanza comercial con Cuba ya que el monto de las exportaciones de azúcar cubana a su mercado era muy superior al monto de las mercancías norteamericanas en la isla. Según el propio Tasker Bliss:

Casi desde el principio los canales de comercio estaban bien definidos y parecía evidente que los volúmenes procedentes de cualquier dirección, como por ejemplo desde los Estados Unidos, no podían ser absorbidos sin alguna obstrucción artificial que impidiese el flujo de otros canales.⁵

Los norteamericanos no estaban satisfechos con el 45,9% del comercio de importación cubano a pesar de que reconocían que esta era la cifra más alta que habían alcanzado en toda Latinoamérica. Algunos expertos en economía como Robert Porter se quejaban amargamente por la presencia tan arraigada de los capitales ingleses en la isla los que según su parecer amenazaban la supremacía de su nación. Agregaba que los comerciantes del Reino Unido explotaban la incertidumbre que existía sobre el futuro político de Cuba y que la solución sería la anexión ya que así “afluirían los capitales norteamericanos en abundancia” (Ibarra Cuesta, 2000, pp. 82-83).

Sin embargo, el propio Tasker Bliss en un informe a sus superiores señaló que la desventaja de algunos productos norteamericanos no se debía a prejuicio alguno de los cubanos o a la incertidumbre reinante, en realidad otros factores de índole estrictamente comercial conspiraban contra su éxito:

Tenemos que buscar otras causas que no sea el prejuicio para dar una real explicación al hecho de que los Estados Unidos haya fracasado en controlar el comercio exterior de Cuba. La primera de ella es la indiferencia mostrada por los manufactureros norteamericanos a requisitos que son esenciales para asegurar el mercado exterior. Esperamos vender nuestro excedente en Cuba donde no hemos consultado los gustos y preferencias a nadie. Los manufactureros ingleses, franceses, españoles y alemanes consultan los prejuicios locales de Cuba y como resultado ellos capturan el mercado.⁶

⁴ *Commercial Cuba in 1903*. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1195.

⁵ *Commercial Cuba in 1903*. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1197.

⁶ *Commercial Cuba in 1903*. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1197.

Entre las consecuencias negativas que debieron afrontar los vendedores estadounidenses para operar en Cuba estaba que sus mercancías, producidas básicamente para su propio mercado interno, se destinaban a obtener el mejor beneficio posible según su precio. Bliss señalaba que los ingleses, sin embargo, lo que más le interesaba era el mejor beneficio que pudiera vencer el arancel, y agregaba que los europeos ofrecían salarios menores, tenían menos gastos e invertían menos por cada mercancía vendida y además contaban con asistencia gubernamental lo que les había permitido competir con Estados Unidos.⁷

Los yanquis impotentes para desplazar a los europeos del mercado cubano bajo el régimen del *Laissez faire*, se dieron cuenta que debían de apelar a otros mecanismos para poder competir con ventajas, las tarifas arancelarias existente no le satisfacían. Según Bliss: "O nos contentamos con esta condición o nos aseguramos mayores ventajas mediante el único método práctico y amplio de obtener de Cuba una tarifa especial para los productos de los Estados Unidos que entren en la isla. Si fuera posible esto se debe combinar con algún arreglo que favorezca el comercio directo entre nuestros países en barcos bajo una bandera común."⁸

Realmente para los Estados Unidos Cuba no era el mero mercado local que debían controlar, Washington aspiraba a expandirse por toda América Latina desplazando a cualquier otra potencia europea. Al respecto Bliss señalaba:

Cuba es nuestra primera y más necesaria posición estratégica en la lucha por la supremacía comercial en los países que se encuentran al sur de los Estados Unidos. Con cargamentos remunerativos desde y hacia Cuba nuestra marina mercante puede costear otros riesgos más y tomar la oportunidad inicial de trasladar nuestros productos a las más remotas partes del continente. Debemos ganar las ventajas del comercio directo a menores tarifas, lo que ahora le permite a Europa controlar el comercio con esos países.⁴⁷

Aunque esta pretensión grandilocuente como declaración de principio les era muy grata, en la práctica tenían que admitir que no podían sustituir las producciones europeas en Cuba tan fácilmente. Productos tan básicos como los sacos de azúcar traídos de Inglaterra y Alemania eran sencillamente insustituibles. El propio Robert Porter tenía que contener su prepotencia imperialista y admitir que:

Un prominente azucarero norteamericano, dueño de grandes propiedades en Cuba, recomendó un arancel bajo para los sacos de azúcar, que no sea superior al 25% de su valor, esto se basa en el fundamento de que ni los Estados Unidos ni Cuba pueden competir con Inglaterra o Alemania excepto bajo aranceles altamente discriminatorios (Porter, 1898, p. 23).

⁷ *Commercial Cuba in 1903*. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1197.

⁸ *Commercial Cuba in 1903*. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1198.

Los nuevos aranceles adoptados por el gobierno norteamericano de ocupación comprendían una rebaja amplia de las tarifas para las mercancías que entraban en Cuba y habían beneficiado a todos los socios comerciales de la mayor de las Antillas por igual. Los Estados Unidos habían sido uno de los más beneficiados en el primer año de ocupación: duplicaron sus exportaciones al país y se confirmaron como el primer socio comercial de la isla.

La siguiente tabla demuestra las bondades de la nueva tarifa que favorecía una recaudación mínima de las aduanas.

<i>Año</i>	<i>Valor de las Importaciones</i>	<i>Impuestos Pagados</i>	<i>Por Ciento Ad-valorem</i>
1899	75,304	15,015	19,9
1900	70,079	16,136	22,9
1901	67,743	15,6451	23,1
1902	62,135	14,698	23,6

Fuente: Commercial Cuba in 1903. p. 1192.

A pesar de que el por ciento ad-valorem de los impuestos fiscales era relativamente bajo, ello no impidió que aumentasen las recaudaciones de aduana. Las medidas dirigidas a liquidar el complicado sistema aduanero que mantenía España abrieron las puertas del país al capital extranjero. De esa manera se acrecentó el interés financiero internacional por comerciar con Cuba. No obstante, Washington no estaba complacido del todo, deseaba tener el control monopólico del comercio exterior cubano bajo el pretexto de que se debía equilibrar la balanza comercial entre ambos países.

Cambio de perspectiva

Una nueva coyuntura internacional favorecería los intereses de los Estados Unidos. Con la caída brusca de los precios del azúcar entre 1901 y 1902 la burguesía cubana, endeudada con la banca extranjera, comenzó a generar un activo cabildeo con las autoridades norteamericanas para obtener una rebaja del arancel al azúcar. Por esa época se mantenía una tarifa proteccionista que limitaba la colocación de nuestro principal producto en el mercado estadounidense. Comenzó así un rejuego de las autoridades norteamericanas para chantajear a las corporaciones económicas cubanas que representaban los intereses de la burguesía criolla.

La Comisión mixta de propaganda asumió la representación del conjunto de las corporaciones económicas cubanas las que en su mayoría se habían constituido en el siglo XIX. Se destacaba en ese

conjunto el Centro de Comercio, Industria y Navegación que a principios del mes de octubre de 1901 había convocado una manifestación pública con el objetivo de reclamar el ejercicio de la Reciprocidad Comercial (García, 1990, p. 62-63).

Esta Comisión mixta de propaganda designó a Louis V. Placé como su emisario en Washington para negociar la reducción del arancel azucarero. Comenzaba entonces a manifestarse el carácter servil de la burguesía cubana. En carta de Luis Galbán a Louis V. Placé de fecha 20 de noviembre de 1901 se insinuaba que había que hacerle concesiones significativas al imperio:

Las dificultades subirán de punto hasta hacerse acaso insuperables, si no se brindase a los Estados Unidos para sus productos compensaciones en estos aranceles, proporcionadas a nuestras pretensiones.

Individual y aún colectivamente, la Comisión reconoce cuanto podría aproximarnos al logro de nuestras aspiraciones la circunstancia de ofrecer algo, a cambio de lo que con tanta necesidad pedimos. Pero ella (...) se encontró con una barrera infranqueable que se opuso a sus propósitos: la falta de personalidad legal para brindar recíprocas concesiones.⁹

En esta maniobra no solo se estaba negociando el futuro de las relaciones económicas de Cuba con el resto del mundo sino también el carácter del ulterior gobierno nacional. Para poder otorgarle concesiones comerciales a Washington era necesario conformar una representación política que avalase esos favores. Por tanto, la futura República nacería comprometida al imperialismo norteamericano que estaba consciente de que en el chantaje económico tendría un arma bien efectiva.

Por esos días había llegado a Washington una comisión de las corporaciones económicas que fue recibida el 26 de noviembre en audiencia por el presidente Roosevelt, los Secretarios Root, Gage y Wilson, el Senador Platt, el General Beveridge, entre otros. Con posterioridad a este encuentro enviaron una carta al Presidente Roosevelt de fecha 3 de diciembre de 1901, en donde se ofrecía en bandeja de plata el mercado cubano a los yanquis:

Conocemos las necesidades y los deseos del pueblo de Cuba. El reclama acceso a los mercados de los Estados Unidos para la venta de sus productos; esto es esencial para su prosperidad. Cuba desea que aumente la venta de productos americanos en sus mercados, lo cual es imposible bajo las actuales condiciones. La venta de mercancías americanas disminuye en Cuba y la razón es clara. Con un arancel uniforme, los productos europeos pueden venderse más baratos que los americanos. De no asegurarse los Estados Unidos derechos diferenciales a favor de sus productos, los comerciantes americanos no podrán luchar en el mercado de Cuba.¹⁰

Debemos aclarar que aunque las ventas de mercancías norteamericanas habían sufrido un ligero descenso en esos años estos mantenían la supremacía en el mercado cubano, eran casi el triple de las de sus más cercanos competidores que eran Inglaterra y España. El descenso se puede explicar

⁹ Centro General de Comerciantes e Industriales de la Isla de Cuba. Memoria que presenta la Junta Directiva a la Asamblea General el día 21 de abril de 1902. Habana. Imp. Literaria y almacén de papel "La Habanera", 1902, p. 29.

¹⁰ Centro General de Comerciantes e Industriales de la Isla de Cuba. Memoria que presenta la Junta Directiva a la Asamblea General el día 21 de abril de 1902. Habana. Imp. Literaria y almacén de papel "La Habanera", 1902, p. 32. Los que firmaban la carta a nombre de la comisión eran: Francisco Gamba como Presidente, Miguel Mendoza, Gustavo Bock, Simón Dumois, Dionisio Velasco, Luis F. Franke, Alfonso Pesant, Juan Pedro y Octavio Davis como delegados.

por una causa lógica: la disminución de los precios del azúcar. De cualquier manera si Washington deseaba continuar ascendiendo en el nivel de ventas a nuestro mercado lo que debía hacer era elevar la competitividad de sus productos y no chantajear económicamente a las corporaciones cubanas. Estaban renuentes a aceptar el desafío de la libre competencia en una tierra que habían ocupado a sangre y fuego, les pertenecía casi por derecho de conquista. En realidad los productos norteamericanos se fabricaban para venderse en su propio mercado debido a que los Estados Unidos estaban emergiendo como potencia imperialista mientras los países europeos ya tenían un trecho recorrido en ese camino. Sobre todo Inglaterra que tenía experiencia en penetración económica, sus éxitos en América Latina lo demostraban.

La burguesía cubana, si bien se encontraba afectada por las deudas y el descenso de los precios del azúcar, todavía estaba en condiciones de competir en el mercado azucarero norteamericano. Según el historiador Oscar Zanetti durante 1901 y 1902 los rivales de Cuba en dicho mercado no podían cubrirlo convenientemente (Zanetti, 1998, p. 251-252).

Por otro lado esta burguesía nacional, en su desespero por garantizar la venta de su azúcar, perdía de perspectiva las ganancias que le ofrecía el comercio de importación europeo. Si bien no podía ganar mucho por la caída coyuntural de los precios del dulce, al menos podía ahorrar dinero adquiriendo productos a crédito en Europa. En cambio la mayor parte de los productos norteamericanos se debían pagar al contado, además de otras desventajas que tenían, resultado del desconocimiento de los comerciantes e industriales nortños del mercado cubano.

Según el profesor Alejandro García:

La práctica de la Reciprocidad con los Estados Unidos, si por una parte podía beneficiar a los asociados [al Centro de Comerciantes e Industriales] vinculados a la exportación de azúcar y sus derivados; por la otra, podría afectar de forma negativa la importación de materias primas procedentes de otros países (...) utilizadas por pequeños industriales (García, 1990, p. 63-64).

Esta situación de compromiso comercial en que los Estados Unidos colocaban a Cuba tenía varias aristas. Si lo miramos desde la perspectiva de lo que debe ser un país plenamente soberano, el mismo debiera estar en libertad de decidir sobre los mercados más convenientes tanto para vender como para comprar en una relación de costo y calidad aceptable. Desde esta perspectiva si los Estados Unidos querían garantizar una balanza comercial más adecuada debían de ofrecer mercancías más competitivas y atractivas a su contraparte cubana y no apelar a mecanismos de coerción económica con un arancel que los beneficiase exclusivamente.

Aún sin la existencia de ese arancel exclusivo a los productos norteamericanos que posteriormente se refrendó en el Tratado de Reciprocidad, Cuba siempre exportaba más hacia los Estados Unidos de lo que importaba porque era ese su mercado natural. A pesar de la tarifa proteccionista norteamericana, a Washington le convenía asimilar el azúcar cubano, le era económico.

Además el Trust refinador de azúcar se beneficiaba de ello así como los dueños de ingenios de nacionalidad norteamericana.

Aunque la aspiración última de los funcionarios estadounidenses que atendían los asuntos cubanos era asegurar ventajas a sus empresas mediante una coyunda de tipo económica podemos decir que sus informes eran objetivos en reconocer que no habían hecho lo suficiente para colocar sus productos en la isla. Tal es el caso del informe del Cónsul norteamericano Frank Steinhart de 30 de junio de 1903 que admitía la falta de iniciativa de los comerciantes e industriales norteamericanos en promover el intercambio con Cuba. Añadía que estos estaban concentrados en las demandas del mercado doméstico y lamentaba que “abundantes embarques de ferretería y equipos, tanto de Inglaterra como de Alemania, se emitían constantemente a esta República”. El Cónsul, por su parte, entendía que ello se debía “a que muchos de nuestros manufactureros se negaban a dedicar una parte de sus producciones para la exportación y que los compradores cubanos, encontrando que no podían solicitar sus órdenes a los Estados Unidos, naturalmente se dirigen al mercado europeo.”¹¹

Por otro lado, el Cónsul británico Lionel Carden se mantenía confiado respecto al futuro de los intereses de su país, en ese año todavía no era inminente la imposición del Tratado de Reciprocidad Comercial de Cuba con los Estados Unidos. El arancel establecido durante la ocupación les permitía operar con márgenes de ganancia favorables por lo que, sin imaginar los recelos yanquis, Carden declaró que era “digna de elogio la política de benevolencia que ha tenido el gobierno americano en las relaciones extranjeras de Cuba”.¹²

Sin embargo, dos años después, cuando se negociaba la firma del Tratado de Reciprocidad propuesto por Washington, Lionel Carden confiaba en poder desafiar sus designios ya que según su parecer, este no influiría sobre la demanda de aquellos productos británicos de regular consumo en el mercado cubano. Aunque reconocía que el mismo podía servir para detener a los comerciantes cubanos a aceptar propuestas para abrir relaciones de negocio con manufactureros británicos.¹³

Por su parte el Ministro británico señalaba que no cabían dudas de que, con o sin Tratado de Reciprocidad, los comerciantes británicos tendrían que estimularse a sí mismos si deseaban retener la parte que tenían del comercio cubano. Sugería la formación de compañías comerciales que combinaran los negocios de venta al por menor y al por mayor las que podían vencer aún bajo

¹¹ *Commercial Cuba in 1903*. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1184.

¹² *Commercial Cuba in 1903*. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1184.

¹³ *Commercial Cuba in 1903*. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1198.

circunstancias desventajosas para mantener la posición comercial británica "en esa parte del continente de América, en vista de la siempre creciente agudeza de la competición".¹⁴

Por tanto el león británico y el águila norteamericana habían ya diseñado su estrategia de expansión y resistencia. Habría que ver como se moverían las cosas en la mayor de las Antillas. Según el historiador británico W. G. Kneer los intereses del Reino Unido en Cuba eran de los más importantes en el área del Caribe, su intercambio mercantil con la mayor de las Antillas superaba al de países como Venezuela y Guatemala. Cuba además era el mayor cliente comercial de Gran Bretaña en toda esa región, superando incluso a México (Kneer, 1975, p. 68).

En definitiva, la aprobación por el primer gobierno de la República de Cuba del Tratado de Reciprocidad Comercial con los Estados Unidos que otorgó beneficios exclusivos a las mercaderías norteamericanas puso fin a la breve vida de un derecho universal proclamado por la ilustración francesa: el régimen del *Laissez faire* en la Mayor de las Antillas. Cuba no tuvo otra opción que olvidarse de los ideales del iluminismo francés porque sus congresistas no pudieron impedir las consecuencias negativas que para el país tuvo las concesiones exclusivas a los Estados Unidos. La votación en el congreso cubano con relación al Tratado de Reciprocidad con los Estados Unidos se efectuó bajo fuertes amenazas de que se podía producir una nueva ocupación militar de la marina de guerra estadounidense.

Referências

Aranceles de Aduanas para los puertos de la isla de Cuba. Secretaría de Hacienda, La Habana, Imp. "Avisador Comercial", 1902, pp. 97 y 106.

Commercial Cuba in 1903. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1195.

Centro General de Comerciantes e Industriales de la Isla de Cuba. Memoria que presenta la Junta Directiva a la Asamblea General el día 21 de abril de 1902. Habana. Imp. Literaria y almacén de papel "La Habanera", 1902, p. 29.

GARCÍA, Alejandro. **La gran burguesía comercial en Cuba 1899-1920**. Ed. Ciencias Sociales, La Habana, 1990.

¹⁴ *Commercial Cuba in 1903*. Area, Population, production, transportation systems revenues, industries, foreign commerce and recent tariff and Reciprocity arregements, p. 1198.

IBARRA CUESTA, Jorge. **Máximo Gómez frente al imperialismo**. Ed. Cole, Santo Domingo, República Dominicana, 2000.

JENKS, Leland H. **Nuestra colonia de Cuba**. Ed. Revolucionaria, La Habana, 1966

KNEER W. G. **Great Britain and the Caribbean, 1901-1913**. Michigan State University Press; 1975

LE RIVEREND, Julio. **Historia de la Nación cubana**. Tomo IX. Libro segundo. Ed. Historia de la Nación Cubana S. A., La Habana, 1952,

PORTER, Robert P. **Appendix to the Report on the Commercial and Industrial condition in Cuba**. Washington, Government printing office, 1898.

SHUTOV, K. Cuba y la política expansionista de Estados Unidos (1898-1922). En: **Los monopolios extranjeros en Cuba 1898-1958**. Ed. Ciencias Sociales, La Habana, 1984.

ZANETTI, Oscar: **Comercio y Poder**. Ed. Fondo Editorial Casa de las Américas, La Habana, 1998.

Recebido em: 05/01/2025

Aprovado em: 31/01/2025