

(La Habana, 1946). Doctor en Ciencias Históricas. Académico titular en la Academia de Ciencias de Cuba. Profesor titular de tiempo parcial en la Universidad de La Habana. Presidente de la sección de Historia de la Unión de Escritores y Artistas de Cuba. Entre sus publicaciones recientes se encuentran: *La república, notas sobre economía y sociedad* (Ciencias Sociales, La Habana, 2007); *Isla en la historia. La historiografía de Cuba en el siglo XX* (Unión, La Habana, 2005), y *Las manos en el dulce. Estado e intereses en la regulación de la industria azucarera cubana* (Ciencias Sociales, La Habana, 2004.) Su obra *Comercio y poder. Relaciones cubano-hispano-norteamericanas en torno a 1898* (Casa de las Américas, La Habana, 1998) fue premiada en el concurso Casa de las Américas de 1998, y *Caminos para el azúcar* (Ciencias Sociales, La Habana, 1987), realizada en colaboración con Alejandro García, recibió el premio “Elsa Goveia” de la Asociación de Historiadores del Caribe y ha sido traducida al inglés: *Sugar & Railroads: a Cuban History, 1837-1959*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1998.

Resumen

Análisis del impacto de la segunda guerra mundial sobre el comercio azucarero cubano, el cual se hallaba regulado desde años antes por el sistema de cuotas estadounidense y el Convenio Internacional Azucarero de Londres. A partir de las condiciones creadas por la contienda bélica, se examinan las modificaciones introducidas en la regulación de intercambio que conducen a la creación de un mecanismo de venta global de la zafra azucarera a Estados Unidos, así como el desarrollo de las conflictivas negociaciones en torno a ese procedimiento, influidas por las tendencias que se manifestaban en Cuba respecto a la política comercial y el futuro de la producción azucarera.

Palabras clave: Comercio, azúcar, intervencionismo estatal, segunda guerra mundial, relaciones Cuba-Estados Unidos.

Abstract

An analysis of the impact of Second World War on Cuban sugar commerce. Since years before the war, Cuba regulated sugar exports in connection with the American sugar quotas and the International Sugar Agreement signed in London, in 1937. The current article studies the adaptation of this sugar trade system to the war conditions, mainly when Cuba sold the whole sugar harvest to the U.S., as well as the criteria of the principal interest groups in the Island about this commercial policy and the future of sugar economy.

Key words: Commerce, sugar, state intervention, regulation, second world war, Cuban-American relations.

Fecha de recepción: julio de 2007
Fecha de aceptación: enero de 2008

EL COMERCIO AZUCARERO CUBANO Y LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL*

Oscar Zanetti Lecuona

Para la producción azucarera cubana, orientada hacia la exportación, la situación de los mercados externos y las condiciones de comercialización han desempeñado siempre un papel decisivo. El periodo en que la industria estuvo regulada (1926-1960) en modo alguno constituye una excepción en tal sentido, sólo que el cotidiano efecto del mercado sobre cualquier renglón de la producción capitalista se vio mediado en aquellas circunstancias por la intervención estatal, que ante la necesidad de ajustar la producción y demás actividades del sector del dulce a las dificultades de la realización imprimió su peculiar sello al comercio del azúcar.

Desde el punto de vista de las características mercantiles esas décadas de comercio regulado presentan cuatro etapas bien definidas, tanto por la naturaleza de las coyunturas económicas como por el propio desarrollo de la actividad reguladora del Estado. La primera de dichas fases –1927 a 1938– está caracterizada por los efectos de la crisis y los sucesivos ensayos de estabilización de los mercados que culminan en la adopción del régimen de cuotas por Estados Unidos (1934) y la concertación del convenio internacional de Londres en 1937. A esta sigue casi una década (1939-1947) signada por la coyuntura de la guerra mundial y el sistema de ventas globales pactado con el gobierno de Washington. La tercera etapa (1948-1952) abarca un quinquenio bastante irregular, pues aunque Estados Unidos pone nueva-

* El presente trabajo se ha desarrollado como parte del proyecto Memoria del Azúcar; Prácticas Económicas, Narrativas Nacionales y Cultura en Cuba y Puerto Rico (1781-1930), HUM 2006/00908/HIST, coordinado por Consuelo Naranjo, del CSIC, España.

mente en efecto el sistema de cuotas, la guerra de Corea permite que en la práctica Cuba desarrolle su exportación sin restricciones. Por último, la etapa 1953-1960 debuta con una nueva crisis que conduce a la concertación de otro convenio internacional (Londres, 1953) y a la plena vigencia del sistema de cuotas estadounidense, todo lo cual da lugar a un cuadro mercantil caracterizado por un más extenso control estatal.

Nuestros conocimientos sobre cada una de esas etapas resultan bastante desiguales. La historiografía azucarera de Cuba, tanto en sus textos más generales como en los estudios monográficos, ha prestado considerable atención a los fenómenos comerciales, sin excluir los registrados durante el periodo de la regulación. Respecto a esa época, sin embargo, la atención se ha centrado en las acciones desplegadas por Cuba para estabilizar el mercado azucarero internacional durante la crisis de los años treinta y, más adelante, en la controvertida política desarrollada por el gobierno de Fulgencio Batista en la década de 1950, mientras que el proceso comercial en los años de la segunda guerra mundial y la posguerra apenas ha sido investigado; de tal suerte, la información sobre este se halla aún desperdigada en los numerosos artículos y folletos publicados al calor de aquellas circunstancias.¹

Aunque la necesidad de una síntesis informativa justificaría por sí sola nuestro empeño historiográfico, lo cierto es que el desarrollo del comercio azucarero durante la guerra puede ofrecer interesantes claves para comprender los intereses que se movían en torno a la regulación de la economía del azúcar en Cuba, así como la lógica que presidió el desarrollo de dicho sistema. Bajo los efectos de la guerra, las condiciones desencadenantes del intervencionismo estatal –la sobreproducción mundial y la saturación de los mercados– desaparecen, pero el esquema regulador subsiste y, hasta cierto punto, se perfecciona. Las páginas que siguen se proponen sopesar los factores de tal perdurabilidad.

LA SITUACIÓN PREVIA

Al romperse las hostilidades el 1 de septiembre de 1939, la mayor parte del azúcar producido en el mundo se vendía en mercados preferenciales. Ello no era sólo un resultado de la protección brindada por muchos paí-

¹ Las gestiones cubanas en pro de la estabilización de los mercados durante los años de crisis están ampliamente reseñadas tanto en las indagaciones de conjunto sobre esa etapa al estilo de los de Santamaría, *Azúcar*, 2004 –especialmente el capítulo 6– o Zanetti, *Manos*, 2004, como en las monografías específicamente comerciales de Pérez, *Cuba*, 1957, y Silva, *Cuba*, 1971, sin olvidar el estudio –y testimonio– de Gutierrez, *Problema*, 1935. Sobre la política azucarera bajo Batista, se destacan Pérez, *Situación*, 1957, y Cepero, *Política*, 1958.

ses consumidores a sus mercados internos para propiciar el autoabastecimiento –una política que en los años precedentes se había generalizado–, sino también de la tendencia a establecer áreas de intercambio preferente por parte de los mayores importadores –Estados Unidos, Gran Bretaña, etc.–, para mediante sistemas de cuotas o mecanismos arancelarios garantizar su abastecimiento de azúcar en las condiciones que consideraban más favorables. Incluso el denominado mercado libre, después de varias experiencias fallidas, había quedado regulado en 1937 por un convenio internacional firmado en Londres, del cual participaban los principales países productores y consumidores de azúcar de todo el mundo.

Dentro de tal contexto, el comercio cubano del dulce presentaba uno de los más completos cuadros de regulación. Las ventas a Estados Unidos, que constituían aproximadamente dos tercios de las exportaciones de la isla, habían quedado sometidas desde 1934 a un régimen de cuotas que reservó al azúcar cubano 29.3% del consumo estadounidense, proporción bastante inferior a la tradicional pero que permitía estabilizar las exportaciones. La parte restante de su comercio azucarero, la gran Antilla lo realizaba en el mercado mundial –principalmente con Inglaterra y Francia– en la cuantía que le fuera asignada por el Convenio Internacional Azucarero.

La inclusión de Cuba dentro del sistema de cuotas estadounidense en 1934 había representado un alto al desplazamiento que sufriera el dulce cubano en ese mercado a partir de la implantación del arancel Hawley Smoot en 1929. No obstante, la posición de los productores cubanos en el abastecimiento de Estados Unidos en modo alguno estaba asegurada, pues la asignación de las cuotas quedó sometida a múltiples presiones por parte los restantes proveedores, cuya influencia –como lo ilustraba el caso de los remolacheros– no era nada desdeñable. El enfrentamiento de intereses que había caracterizado el funcionamiento de este sistema desde su implantación, reverdeció con mayor intensidad al discutirse por el Congreso de Washington una nueva ley azucarera en 1937. En esa ocasión la actitud más agresiva fue asumida por los productores cañeros de Luisiana y de la joven industria de Florida, que habiendo introducido variedades de mayor rendimiento exigieron un considerable aumento en su participación. Dicha posición fue secundada por los refinadores que demandaban a su vez la limitación de las ventas de azúcar blanco por parte de Cuba y algunas posesiones insulares. La pugna se saldó con evidente perjuicio para Cuba; si bien los cañeros continentales no obtuvieron todas sus aspiraciones, el nuevo reparto les reportó un incremento de 100 000 toneladas que se deduciría casi enteramente de la cuota cubana, la cual además se vio afectada por la redistribución de los déficit filipinos –que Cuba venía cubriendo– entre diversos suministradores.

Como las importaciones de refinados cubanos quedaron limitadas a 350 000 toneladas cortas, en conjunto la participación proporcional de la mayor de las Antillas en el mercado estadounidense se redujo en casi 1% respecto a la cuota originalmente asignada en 1934.²

Como resultado de la nueva ley azucarera, las ventas de dulce a Estados Unidos en 1938 descendieron hasta 1 748 404 tns, lo cual representaba una pérdida de algo más de 150 000 tns respecto al año precedente. Aunque en 1939 el volumen de las exportaciones tendió a recuperarse, el valor de estas apenas rebasó los 80 000 000 de dólares, ahora debido a los bajos precios. Preocupados por lo que apreciaban como una recaída en la crisis, los medios económicos cubanos manifestaron su alarma ante una situación cuyo origen lo atribuían a la administración del régimen de cuotas del secretario de Agricultura estadounidense, Henry Wallace (véase cuadro 1).

El Departamento de Agricultura de Estados Unidos había adoptado la política de establecer las cuotas sobre la base de altos estimados de consumo, con el propósito de mantener saturado el mercado e impedir que mediante un precio elevado las empresas azucareras descargasen sobre la población el peso del impuesto de 0.5 cts. por libra que gravaba el consumo del dulce.³ El resultado fue una declinación de las cotizaciones desde un promedio de 2.54 cts. por libra en 1937 hasta un promedio de 1.90 cts. en 1939. El secretario Wallace aducía que dicha política beneficiaba a Cuba, pues hacía mayor su cuota y le permitía cubrir los déficit de otros abastecedores, pero en la isla las compañías azucareras alegaban que con los precios a menos de dos cts. la libra estaban obligadas a operar con pérdidas y condenadas a la ruina, pues a diferencia de los productores estadounidenses su azúcar pagaba arancel y no recibía subsidios. Para algunos comentaristas calificados, la solución debía buscarse, bien eximiendo al azúcar cubano del impuesto de consumo –considerado como violatorio del vigente Tratado de Reciprocidad Comercial–, bien ampliando el preferencial arancelario de que disfrutaba ese dulce por vía de una renegociación de dicho convenio.⁴

² Véase Zanetti, *Manos*, 2004, pp. 172-175. En lo sucesivo las medidas de peso se abreviarán como sigue: *tns* (toneladas largas españolas=1 030.3 kg); *t.c.* (toneladas cortas inglesas=907.1 kg) y *t.m.* (toneladas métricas=1 000 kg). No unificamos las medidas de peso para guardar correspondencia con las cantidades referidas por las fuentes. En lo monetario, dada la paridad entre el peso cubano y el dólar de Estados Unidos, todos los datos pueden considerarse expresados en esa última moneda.

³ Este gravamen originalmente se había fijado a la elaboración del azúcar, pero al ser declarado inconstitucional la ley azucarera de 1937 lo convirtió en un impuesto sobre el consumo.

⁴ En virtud del Tratado de Reciprocidad Comercial de 1934, los derechos a pagar por el azúcar cubano importado en Estados Unidos quedaron fijados en 0.90 cts. por libra, frente a una tarifa general de 1.87 centavos.

CUADRO 1. CONSUMO AZUCARERO DE ESTADOS UNIDOS Y PARTICIPACIÓN DE CUBA (1937-1940)

<i>Año</i>	<i>Consumo (t.c.)</i>	<i>Cuba (porcentaje)</i>
1937	6 861 000	31.4
1938	6 619 000	29.3
1939	7 465 000	25.9
1940	6 443 000	27.1

Fuente: *Anuario Azucarero de Cuba*, 1958, La Habana, p. 209.

En los meses finales de 1938 el debate se fue recrudeciendo en Cuba; aunque no faltaban voces que clamasen por la denuncia del Tratado de Reciprocidad, terminó por imponerse el criterio de renegociarlo, que era el sustentado por las asociaciones de hacendados y de colonos, así como por otros poderosos intereses económicos en la isla.⁵ Las conversaciones cubano-estadunidenses en torno a un acuerdo comercial suplementario se desarrollaron de manera un tanto informal y con bastante dilación durante el primer semestre de 1939, afectadas por el interés de Washington en obtener concesiones sobre otros asuntos, como lo eran el pago de la deuda externa por parte del gobierno de La Habana o las regulaciones vigentes en la isla para la contratación de personal extranjero. Con igual sentido dilatorio ejercían su influencia los intereses azucareros estadounidenses, movilizados contra lo que consideraban inaceptables ventajas adicionales para el dulce cubano. Entrado el verano de 1939, la situación económica de Cuba continuaba deteriorándose sin que se avizorase la adopción de fórmulas efectivas para su solución.

El comportamiento del mercado mundial, por otra parte, no alcanzaba a mitigar el agobio de la economía azucarera cubana. La demora de algunos países suscriptores para ratificar el convenio de Londres determinó que dicho instrumento no se tornase efectivo hasta mayo de 1938. Ya para entonces la tendencia declinante del precio hacía ver como lo más prudente una reducción de las cuotas asignadas, posición firme-

⁵ La Asociación de Hacendados que representaba a los propietarios de fábricas de azúcar fue creada en 1935 –aunque tuvo varios antecedentes–; la de colonos, que agrupaba a los cultivadores de caña, se había constituido un año antes. Véase: “Exposición conjunta”, *Diario de la Marina*, 29 de diciembre de 1938. Con esta declaración, hacendados y colonos urgían la apertura de negociaciones comerciales entre Cuba y Estados Unidos, criterio que sería suscrito también por el presidente de la Asociación de Industriales, Julio Blanco Herrera –véase su folleto, *Azúcar*, 1939– y otras prominentes figuras económicas.

mente sustentada por Cuba y que condujo a la aprobación de un recorte de 5% sobre todas las cuotas para el segundo año –septiembre de 1938 a agosto de 1939– de vigencia del convenio. Subsecuentemente las cotizaciones londinenses experimentaron un consistente ascenso, desde un mínimo de 1.08 cts. por libra en octubre de 1938 hasta 1.60 en mayo de 1939, pero dicha tendencia no puede atribuirse enteramente a la política restriccionista del convenio, pues la reacción del mercado vino a coincidir con una mala cosecha remolachera en Europa y, sobre todo, con compras imprevistas por parte de Gran Bretaña empeñada en fortalecer sus reservas ante la perspectiva de una conflagración bélica.⁶ El hecho inusitado de un ascenso del precio mundial frente a la caída del estadounidense parece haber reportado muy escaso beneficio a Cuba, pues las ventas de la isla al mercado internacional en 1939 mantuvieron un valor muy semejante al del año precedente.

Así, cuando la guerra estalla el 1 de septiembre de 1939, el sector azucarero en Cuba mostraba un cuadro de franca depresión. Pero a diferencia de lo ocurrido en 1914, cuando la “gran guerra” fortaleció la demanda y originó un consistente ascenso en los precios, el nuevo conflicto mundial distó de representar un bálsamo para la maltrecha economía cubana.

EL PRIMER IMPACTO

Al igual que en la anterior conflagración mundial, en esta ocasión la ruptura de hostilidades también desató de inicio una carrera de precios. En el transcurso de la primera semana de septiembre las cotizaciones azucareras en Nueva York ganaron casi un centavo, a la vez que la fuerte demanda y la tendencia al acaparamiento entre los consumidores hacían prever un récord en el volumen del dulce distribuido. Sin embargo, el intervencionismo estatal no se hizo esperar. Convencido de que las existencias resultaban suficientes para satisfacer el consumo y ante las quejas de la opinión pública que achacaba al sistema de cuotas las dificultades para el abastecimiento de azúcar, el presidente Franklin D. Roosevelt el 11 de septiembre decidió suspender la aplicación de la ley azucarera. La libre disponibilidad de los azúcares existentes permitiría aprovechar 750 000 toneladas adicionales, medida que beneficiaba sin duda a todos los abastecedores del mercado estadounidense excepto a Cuba, cuyo azú-

⁶ Desde 1936, la Junta para el Comercio de Alimentos británica comenzó a elaborar planes de abastecimiento azucarero en caso de guerra, y en abril de 1938 el gobierno de Londres aprobó las primeras “compras secretas” de dulce para incrementar sus reservas. Timoshenko y Swerling, *World's*, 1957, pp. 207-209.

car perdió el preferencial arancelario de 0.60 centavos por libra de que disfrutaba, pues la efectividad de dicho margen estaba condicionada a la plena vigencia del régimen de cuotas.⁷ Dos meses después de decretarse la suspensión de las cuotas, las ventas al por mayor del azúcar en Nueva York habían retornado al precio de preguerra, pero las cotizaciones del dulce cubano se hallaban medio centavo por debajo de aquel nivel y en la isla se mantenían retenidas 800 000 toneladas destinadas al mercado estadounidense, las cuales no encontraban compradores.

Para completar la penuria de los azucareros cubanos, el alza de precios en el mercado mundial tampoco había perdurado, pues el gobierno inglés asumió directamente las compras de azúcar a través de su ministerio de Alimentos y decidió circunscribir esas operaciones al marco de la Mancomunidad británica mediante un sistema de precios controlados. Los excedentes acumulados en los años precedentes y el hecho de que las primeras acciones de guerra afectasen poco a los cultivos europeos de remolacha, también contribuyeron a la normalidad del mercado llevando al ánimo de los compradores la sensación de que su demanda podría ser solventada.

Según algunos observadores, las medidas azucareras estadounidenses se proponían presionar a Cuba, cuestión esta que resulta difícil dilucidar. La política de la administración Roosevelt por lo general había procurado asegurar cierta estabilidad económica a la isla, pero no es menos cierto que –como se afirmaba– el equilibrio del mercado podría haberse recuperado liberando las reservas de las cuotas sin necesidad de suspender estas. Pese al negativo impacto que ejerciera sobre Cuba la suspensión de las cuotas, esta fue recibida, si no con talante comprensivo, al menos con resignación. Por supuesto que se elevaron voces exigiendo del gobierno cubano una posición enérgica que permitiese disponer de los azúcares existentes al margen de todo compromiso, pero prevaleció una actitud conciliadora que muy bien ilustra la resolución aprobada unánimemente por la Junta del Instituto Cubano de Estabilización del Azúcar (ICEA). En dicho documento no dejaban de apuntarse los perjuicios ocasionados por la política azucarera de Estados Unidos, pero se recomendaba al gobierno reactivar las negociaciones comerciales con Washington y obtener por lo pronto una rebaja de 50% de los derechos pagados por el dulce cubano mientras se mantuviesen suspendidas las cuotas.⁸

⁷ Una nota a la partida relativa al azúcar (501) en la lista II del Tratado de Reciprocidad Comercial de 1934, establecía que en caso de suprimirse o suspenderse el régimen de cuotas, el dulce cubano quedaría automáticamente sujeto a los derechos existentes antes de la firma de dicho instrumento.

⁸ Creado en 1931 como pieza básica en la regulación de la producción azucarera, el ICEA estaba compuesto por representantes de los hacendados y colonos, presididos por una personalidad nombrada por el presidente de la república; se encargaba tanto de la representación

Desarrolladas durante los meses finales de 1939, las conversaciones cubano-estadunidenses condujeron a la concertación, el 18 de diciembre, de un convenio suplementario al vigente Tratado de Reciprocidad. De acuerdo con este nuevo instrumento, Cuba ampliaba el número de productos estadunidenses objeto de trato preferencial y otorgaba mayores rebajas de adeudos, a cambio de lo cual sólo obtenía que se ratificase la bonificación de que disfrutaba su azúcar –que ahora regiría con independencia de la existencia o no de un régimen de cuotas– y recobraba algunas prerrogativas concedidas por Estados Unidos al tabaco en el tratado original, las cuales habían sido suspendidas en 1936. Pocos días después, Roosevelt ponía de nuevo en vigor el sistema de cuotas, medida a la cual respondería el gobierno cubano con nuevas concesiones en beneficio del arroz estadunidense. Protestas democráticas aparte, en más de un sentido la guerra vendría a acentuar las condiciones de dependencia.⁹

La apertura oficial de negociaciones comerciales entre Cuba y Estados Unidos había constituido estímulo suficiente para que los clientes estadunidenses adquiriesen las 325 000 toneladas remanentes de la cuota azucarera cubana de 1939. Sin embargo, ese azúcar se mantenía *in bond* en los puertos de Norteamérica, en espera del restablecimiento del preferencial arancelario cubano. Ello motivaría un dramático llamado de José Manuel Casanova –el presidente del ICEA– a refinadores y corredores estadunidenses para que estos pagasen los derechos aduanales con toda premura en los días finales de 1939, de manera que esas partidas no se cargasen contra la cuota cubana de 1940, un año cuyas perspectivas comerciales ya resultaban de por sí muy poco alentadoras.

El estimado de consumo anunciado por la Secretaría de Agricultura para 1940 hacía previsible leves recortes en las cuotas estadunidenses, perspectiva que se ensombreció todavía más al conocerse –el 22 de enero– la imposición del racionamiento del azúcar por el gobierno de Londres, una medida que mantendría el consumo británico 30% por debajo del nivel normal durante el resto de la guerra. Sin embargo, la circunstancia más negativa derivaba de la influencia que aún ejercía sobre el mercado la suspensión temporal de las cuotas por Washington, pues las

exterior de la industria cubana como de la distribución interna de las cuotas de producción y exportación. Véase: “Resolución aprobada por unanimidad por la Junta General de Miembros del ICEA el 20 de septiembre de 1939”, en Archivo Nacional de Cuba (ANC), Secretaría de la Presidencia, leg. 37, exp. 5. Entre quienes demandaban una posición comercial agresiva por parte de Cuba figuraba Viriato Gutiérrez, antiguo adalid de la política “estabilizadora”; véase su *Estudios*, 1944, pp. 11-16.

⁹ Para una evaluación crítica de la significación de este convenio realizada al calor de los acontecimientos, véase Torras, “El tratado de reciprocidad comercial”, en *Obras*, 1984, t. 1, pp. 117-128.

ventas extraordinarias realizadas durante aquellos meses habían dejado decenas de miles de toneladas en manos de almacenistas y consumidores, a la vez que estimularon las siembras en áreas remolacheras y cañeras, todo lo cual contribuiría a crear un excedente que pesaría sobre el mercado a todo lo largo de 1940.

De tal suerte, los precios no tardaron en perder el nivel relativamente satisfactorio –1.95 cts. por libra para Cuba– con que abrieron el año. Para contrarrestar la tendencia declinante, en febrero el secretario Wallace decretó una rebaja de 117 355 toneladas en el abasto de azúcar, de las cuales casi la mitad se deduciría de la cuota cubana. En la medida en que las cotizaciones continuaron cayendo, los recortes hubieron de repetirse, descargando siempre su mayor perjuicio sobre las espaldas de Cuba.¹⁰

Por otra parte, los trastornos del mercado representaban un notable peligro potencial en vísperas de la discusión de una nueva ley azucarera en Washington, pues los intereses afectados no tardaron en convertir las discusiones legislativas en una verdadera rebatiña. Al abrirse los debates se presentaron en el Congreso 17 proyectos distintos, casi todos enfilados contra Cuba, destacándose el promovido por la American Sugar League que proponía cercenar 500 000 toneladas a la cuota cubana. Por fortuna, la firme posición del ejecutivo frustró tales intentos y condujo a la aprobación de una ley que en lo fundamental constituía una prórroga del mandato vigente.

A pesar de los esfuerzos para controlar la oferta, los precios habían seguido un curso depresivo, tanto en el mercado estadounidense como en el mundial, ya que el impacto de las hostilidades sobre la producción mundial era todavía limitado (véase cuadro 2). En agosto, tras la ocupación de Holanda y Bélgica y la rendición de Francia, las cotizaciones azucareras caían hasta 1.63 cts. por libra en Nueva York y llegaban a un mínimo de 0.63 cts. en el mercado mundial. La salida de Francia y Bélgica –clientes habituales de Cuba– del circuito comercial, así como la posibilidad consiguiente de que el Reino Unido tuviese un acceso preferente a los mercados coloniales de sus aliados en derrota, redujo las ventas cubanas al mercado mundial a sólo 10 000 000 de pesos, cifra que representaba apenas la mitad del valor de sus exportaciones habituales hacia ese destino. Dadas las circunstancias, la Junta de Administración del casi inoperante Convenio Internacional optó por prorrogar sus cuotas de venta

¹⁰ Como la vigente ley de cuotas establecía garantías de venta mínima para los remolacheros y otros productores domésticos, el grueso de la rebaja la sufrían los otros abastecedores, en particular Cuba. Así, de la rebaja de 136 388 tns decretada en agosto de 1940, la isla tuvo que “encajar” 113 421 tns, lo que representaba casi 85% del total. “El nuevo colapso del azúcar”, *Cuba Económica y Financiera*, agosto de 1940, p. 10.

CUADRO 2. PRODUCCIÓN MUNDIAL
DE AZÚCAR CENTRÍFUGO (1939-1949)
(EN MILES DE T.M.)

<i>Año</i>	<i>Producción mundial</i>	<i>Estados Unidos^a</i>	<i>Europa^b</i>	<i>Cuba</i>	<i>Cuba/Mundo (porcentaje)</i>
1939/1940	27 075	3 869	8 953	2 864	10.5
1940/1941	26 394	3 725	9 122	2 480	9.3
1941/1942	24 340	3 645	6 744	3 447	14.1
1942/1943	23 073	3 729	6 789	2 930	12.6
1943/1944	22 132	2 157	6 243	4 301	19.4
1944/1945	19 362	2 978	5 240	3 560	18.3
1945/1946	18 185	3 034	3 976	4 061	22.3
1946/1947	22 733	3 547	5 635	5 850	25.7
1947/1948	24 830	3 765	5 583	6 056	24.3
1948/1949	28 110	3 715	8 563	5 229	18.6

^a Incluye a Puerto Rico y Hawai.

^b Incluye a la URSS.

Fuente: Elaborado con datos de la U. N. Food and Agriculture Organization, *The world sugar economy in figures (1880-1959)*, Roma, 1961. Cuadro 1.

para el ejercicio 1940-1941, pero autorizando una exportación de 200 000 tns a la India –que figuraba en el acuerdo como importadora– y la plena cobertura de sus cuotas básicas a los dominios británicos, decisiones que causaron gran irritación en Cuba donde se mantenían almacenadas 500 000 tns de azúcar en concepto de “reserva”.

Bajo los rigores del verano habanero, los comentaristas económicos no vacilaban en comparar la situación imperante con los años de la “Gran Depresión”, debido a la continua caída de los mercados, cuyo saldo al finalizar el año sería una disminución de más 20 000 000 de pesos en el valor total de las exportaciones cubanas de azúcar. En agosto, con la nueva reducción decretada por la Secretaría de Agricultura de Estados Unidos, la cuota cubana había quedado limitada a sólo 1 740 000 tns, de manera que el valor de la venta anual a Estados Unidos totalizó apenas 66 500 000 pesos, la cifra más baja desde 1934. Los estimados de consumo para 1941 hacían previsible que Cuba molería en ese año una zafra aún más pequeña. Para capear el temporal, algunos hacendados recomendaban producir mieles invertidas, las cuales disfrutaban de cierto margen favorable para su colocación en el mercado estadounidense; pero dicha producción, que no estaba al alcance de todos, enfrentaba además

la amenaza de un impuesto en Norteamérica que de aplicarse desvanecería casi todas sus ventajas económicas.¹¹

Los analistas más perspicaces, sin embargo, aconsejaban no dejarse arrastrar por la desesperación, pues el propio desarrollo de la guerra de manera inevitable haría soplar el viento a favor de Cuba. Aducían que los principales clientes de la isla –Estados Unidos y Gran Bretaña– contaban con fuentes de abastecimiento de azúcar muy distantes, lo cual creaba una tensa situación en el transporte marítimo cuyos fletes ya se habían disparado. Clara evidencia de ello eran las dificultades para materializar el suministro de azúcar filipino al mercado estadounidense –dada la escasa disponibilidad de sus tradicionales porteadores, los mercantes japoneses–, problema que probablemente se extendería a los embarques procedentes de Hawai. Resultaba por demás sintomático que Inglaterra estuviese comenzando a orientar su aprovisionamiento hacia el área del Caribe, frente al engorro logístico que representaba transportar su azúcar desde puntos tan remotos como Australia o Sudáfrica. La preocupación por asegurar una red de suministros había sido el verdadero fundamento del vigoroso llamado estadounidense a la cooperación económica durante la II Conferencia Consultiva de Cancilleres Americanos celebrada en La Habana, en julio de 1940, y en la misma medida en que la potencia nortea se viese involucrada en la conflagración mundial su demanda de azúcar habría de incrementarse.

Sin desconocer por completo necesidades futuras, el gobierno de Washington optó por atenerse a las condiciones inmediatas de su mercado y fijar los requerimientos de azúcar para 1941 con un criterio restrictivo –6 610 000 t.c.–, sustentado en una demanda estimada algo inferior a la del año precedente. Con el mercado europeo prácticamente cerrado y reservas acumuladas por más de 500 000 toneladas, Cuba debería ajustar su zafra a la suma de la cuota estadounidense y las necesidades del consumo local, lo cual apenas totalizaba 1 700 000 toneladas, monto realmente exiguo que entrañaría una grave amenaza para la estabilidad económica y social del país. En consideración a ello y con el respaldo de hacendados y colonos, el ICEA decidió asumir los riesgos y propuso realizar una zafra de 2 000 000 de toneladas, tope que consideraba posible extender hasta 2 400 000 tns si se obtenía financiamiento para producir esa cantidad adicional.

¹¹ Las mieles invertidas son jugo de caña más o menos puro, concentrado a un contenido de agua similar al de la miel, en el cual el azúcar de caña se transforma en glucosa por inversión. Para fabricar 169 700 000 m de galones de miel invertida en la zafra de 1940, se molió una cantidad de caña equivalente a la requerida para fabricar 700 000 tns de azúcar. El consumo principal de esta miel era en las destilerías de alcohol etílico y en la alimentación de ganado.

La idea de este financiamiento afincaba sus raíces en una ley aprobada en septiembre de 1940, en virtud de la cual el presidente de la república había quedado autorizado para gestionar un crédito de 50 000 000 de dólares con el Export & Import Bank, entidad oficial estadounidense encargada de financiar operaciones comerciales. Al parecer esta gestión destinada a paliar la crítica situación de la isla no prosperó, pero sirvió para que las asociaciones de hacendados y colonos encaminasen una propuesta de financiamiento parcial de la próxima zafra. El asunto consistía en producir 400 000 toneladas adicionales sobre la base de un precio promedio estimado de 1.23 cts. por libra, producción que sería financiada por la Agencia de Créditos para Exportaciones EXIMBANK y quedaría disponible para venderse a lo largo de los siguientes cuatro años.

La propuesta resultó atractiva al gobierno de Washington, pues le permitiría crear una reserva de valor estratégico ante la eventualidad de verse envuelto en el conflicto europeo, con un mínimo efecto inmediato sobre su mercado azucarero. Para concretar dicho negocio, el presidente del EXIMBANK, Warren Pierson, viajó a La Habana en enero de 1941, pero algunas discrepancias con respecto a su propuesta dilataron la negociación, que vino a cerrarse finalmente en Washington poco tiempo después. Transcurrirían aún otros dos meses para que el legislativo cubano autorizase la operación mediante la ley 20 de 1941, que también prorrogaba y reajustaba las bases institucionales de todo el sistema regulador de la industria azucarera.¹²

Con todo, la zafra de 1941 resultó la segunda más pequeña en la última década y fue realizada además en sólo 64 días a muy bajos estimados de precio. “Zafra ridícula a precios misérrimos” según la calificara el presidente de la Asociación de Colonos, en un discurso en el cual terminaba preguntándose si la política del “Buen Vecino” había quedado reducida a meras declaraciones académicas.¹³ Tales apreciaciones estaban más que justificadas, sólo que venían a producirse precisamente en el momento en que la realidad azucarera comenzaba a experimentar un giro favorable.

El desarrollo de la guerra durante el primer semestre del año había dado lugar a ciertos hechos de trascendencia para el comercio de azúcar. Baste sólo destacar dos: primero, el Acuerdo de Préstamo y Arriendo (*lend & lease*) firmado por Estados Unidos con Inglaterra con el propósito de dar sustento económico a la resistencia británica frente a la arremetida de Alemania, el cual proporcionaba cobertura financiera para la adquisición

¹² “La visita de Warren Pierson y una nueva segregación de azúcar”, *Cuba Económica y Financiera*, enero de 1941, p. 23.

¹³ Puyans, *Discurso*, 1941.

de dulce por parte de Gran Bretaña a los productores del Caribe (zona dólar). Mayor trascendencia aún revistió la agresión nazi a la Unión Soviética que dejaría muy pronto a ese país sin los recursos azucareros de Ucrania, obligándole a satisfacer sus necesidades mediante importaciones. Como reflejo de esos y otros acontecimientos, el precio del azúcar evolucionó en un sentido favorable ganando más de 50 puntos entre abril y agosto, hasta franquear en octubre la significativa cota de los dos centavos en puerto cubano -2.90 cif (*cost, insurance and freight*) Nueva York-, obteniendo incluso cotizaciones superiores en el mercado mundial.

En consonancia con lo anterior, el Departamento de Agricultura estadounidense fue decretando sucesivos aumentos en las cuotas de abastecimiento, de modo tal que antes de finalizar el año Cuba había conseguido vender no sólo el total de su zafra, sino también los sobrantes almacenados e incluso las 400 000 toneladas adicionales que había financiado el EXIMBANK. Sumadas las 435 000 tns vendidas al Reino Unido, las exportaciones totales de Cuba en 1941 superarían las 3 000 000 de toneladas.¹⁴

Claro que no todo eran buenas noticias. En agosto, la Oficina de Administración de Precios (OPA) del gobierno de Estados Unidos había decidido fijar un precio tope al azúcar, de acuerdo con el cual nadie podría importar el dulce a un precio superior a 3.50 cts. por libra (2.60 para Cuba en virtud del preferencial arancelario), haciendo del azúcar el primer bien de consumo con precio controlado dentro del mercado estadounidense. Justificada con la necesidad de contener la especulación, la medida provocó la cancelación de embarques contratados a precios superiores y desató una ola de protestas en La Habana. Las asociaciones de hacendados y colonos, junto a otras entidades, destacaban lo injusto de la medida, aduciendo el incremento experimentado por diversos factores de costo, incluyendo los fletes marítimos que se habían triplicado desde el comienzo de la guerra y rondaban los 45 centavos por quintal. Otros comentaristas destacaban que mientras el gobierno de Washington ponía freno al ascenso en el precio del dulce, diversos productos básicos importados por Cuba de ese país, como el arroz, la manteca o el algodón habían experimentado aumentos de 60 y 70%. Pero las circunstancias no dejaban mucho margen a la repulsa; las propias voces que se levantaron en son de crítica se apresuraban a resaltar los “inquebrantables lazos”

¹⁴ En noviembre de 1941 Cuba liquidó íntegramente el préstamo recibido del EXIMBANK. Como el azúcar producido mediante este financiamiento fue vendido a un precio bastante superior al estimado de 1.23 centavos por libra, ello redundó en unos cuantos millones de ganancia adicional para hacendados y colonos. Para información y comentarios al respecto véanse: Mendoza, “Cuban Sugar Events”, *Cuba Económica y Financiera*, diciembre de 1941, p. 47, y Torras, “La próxima zafra azucarera y el interés de la economía nacional”, en *Obras*, t. I, pp. 174-176.

que unían a Cuba y Estados Unidos e insistían en la urgencia de estrechar aún más la cooperación en vista de la dramática evolución de los acontecimientos mundiales.¹⁵

Con la misma ambigüedad acogerían en octubre los medios económicos habaneros la noticia de que Estados Unidos y Gran Bretaña planeaban comprar íntegramente la zafra de 1942. Si por un lado se recordaban las funestas consecuencias de un arreglo similar a finales de la anterior guerra mundial, por otro se insistía en que Cuba no debía ser “segundo de nadie” al cooperar con Estados Unidos.¹⁶ Cuando en noviembre se conoció que una comisión oficial cubana presidida por el ministro Amadeo López Castro viajaba a Washington para “estudiar las condiciones del mercado”, la noción de que se fraguaba un nuevo mecanismo de comercio devino certeza: las exportaciones azucareras cubanas terminarían por adoptar una nueva modalidad.

LAS VENTAS GLOBALES

A medida que la gran potencia estadounidense se iba involucrando en el conflicto mundial, Cuba no vaciló en seguir sus pasos. La advertencia hecha por el presidente Fulgencio Batista el 10 de octubre de 1941 de que su gobierno podría abandonar la política de neutralidad, constituía un eco inequívoco de la Carta del Atlántico firmada por el presidente Roosevelt y el primer ministro inglés Winston Churchill dos meses atrás. Pero no se trataba sólo de declaraciones; en un plano más concreto los dos países vecinos desarrollaban acciones encaminadas a fortalecer sus siempre estrechos nexos económicos.

Cuando sobreviene el ataque japonés a Pearl Harbor el 7 de diciembre de 1941, La Habana y Washington estaban negociando, además de la compraventa de la zafra de 1942, otros dos importantes acuerdos económicos: un nuevo préstamo del EXIMBANK por 25 000 000 de dólares destinado en esta ocasión a satisfacer necesidades generales de la economía cubana, y un segundo convenio suplementario al Tratado de Reciprocidad Comercial. Las declaraciones de guerra de Estados Unidos a las

¹⁵ *Cuba Económica y Financiera*, agosto de 1941, p. 11. La sonada celebración del 4 de julio en La Habana, con la participación de numerosas instituciones sociales y económicas, los alumnos de escuelas públicas y privadas y hasta de los sindicatos, fue considerada como una muestra de amistad y respaldo a Estados Unidos ante una eventual participación en la guerra.

¹⁶ El artículo “Todos o ninguno”, publicado por Mendoza el 4 de octubre de 1941 –y recogido en su ya citada *Revista semanal azucarera*, pp. 22-24– ilustra de manera elocuente esa posición, cuya tesis es que Cuba debía ser la primera en cooperar con Estados Unidos pero sobre la base de que los restantes abastecedores de azúcar asumiesen similares compromisos.

potencias del Eje –seguidas puntualmente por Cuba– actuarían como un acelerador de todas esas negociaciones en el marco de un proceso encaminado a ajustar las economías a las condiciones de beligerancia.

A diferencia de lo sucedido en 1917, cuando Estados Unidos tuvo que implementar de improviso las instituciones y mecanismos de una economía de guerra, en la segunda guerra mundial ese ajuste se efectuó de manera paulatina, facilitado por la extensa intervención del Estado estadounidense en la economía que propiciara la política del *New Deal*. Según las conveniencias, se asignaron nuevas funciones a organismos ya existentes como la Reconstruction Finance Corporation, o se formaron otros al estilo de la Junta de Recursos de Guerra, cuya creación en el propio año de 1939 sería seguida por la de la Oficina de Administración de Emergencia (OEM) a mediados de 1940 –con un departamento destinado a la producción (OPM) y otro a los precios (OPA)– y la Junta de Abastecimientos, Prioridades y Asignaciones en septiembre de 1941. Ya envuelto en el conflicto bélico, en enero de 1942 el gobierno de Washington creó una Junta de Producción de Guerra (WPB) y reordenó todo el cuadro organizativo, subordinando a la OEM las entidades no vinculadas al esfuerzo exclusivamente militar. Con las cambiantes necesidades de la guerra, algunos de estos organismos desaparecerían y se crearían otros, dando lugar una dinámica no exenta de engorros burocráticos.¹⁷

En ese cuadro institucional se enmarcan las negociaciones que darían lugar al sistema de venta global de la zafra que caracterizaría al comercio azucarero cubano durante el resto de la guerra y la inmediata posguerra. La operación de compra de la cosecha de 1942 estuvo a cargo de la Defense Supplies Corporation, entidad subsidiaria de la Reconstruction Finance Corporation, pero la distribución del dulce adquirido correspondería a la sección azucarera de la WPB. Como el Departamento de Agricultura era por ley la entidad encargada de la administración de las cuotas azucareras y la OPA debía fijar el precio tope del producto y administrar el racionamiento, dichos organismos, así como el Departamento de Estado y el EXIMBANK –involucrados en paralelas tratativas comerciales y financieras–, estuvieron también representados en las negociaciones. La comisión cubana la integraban, además de López Castro que la presidía a nombre del gobierno, José M. Casanova y Arturo Mañas en representación de los hacendados –el primero era también presidente del ICEA–, y Gastón Godoy y Teodoro Santiesteban por los colonos.

¹⁷ Faulkner, *Historia*, 1972, t. I, pp. 780-793.

La operación de compra de la zafra de 1942 incluiría todo el azúcar producido por Cuba, excepto la de consumo interno, y estaría destinada no sólo a satisfacer necesidades de Estados Unidos, sino también de Gran Bretaña. El punto principal de debate en las negociaciones fue el precio, no sólo por la cifra propuesta por la parte estadounidense –2.50 cts. por libra–, que la cubana consideraba baja, sino porque se intentaba pactar la compra en términos cif Nueva York, lo cual cargaría sobre los vendedores de la isla el costo de los fletes. La delegación cubana alegó que dadas las condiciones de guerra había desaparecido el mercado de fletes y todo el tonelaje de transporte disponible era controlado por la Comisión Marítima de Estados Unidos, por lo cual Cuba no estaba en condiciones de asegurar el transporte marítimo y no podía vender en las condiciones de entrega propuestas. Aunque la venta se pactó el 7 de enero de 1942, las discrepancias dilataron algo la formalización del acuerdo que vino a firmarse a finales del propio mes.¹⁸

En Cuba, donde el sistema de precios topes implementado por Estados Unidos meses atrás ya había provocado protestas, la base de pago ofrecida para la compra global fue objeto de un rechazo bastante generalizado. Unos comentaristas afirmaban que el precio sería mucho más alto de no ser aceptada la oferta de la Defense Supplies, mientras otros aseguraban que de cerrarse el contrato la contribución cubana a la causa aliada gracias a esa venta superaría los 200 000 000 de dólares.¹⁹ Sin duda el precio del dulce subiría si Cuba rechazaba la oferta estadounidense, pero no era menos cierto que no existía en el mercado otro comprador fuera de Estados Unidos capaz de adquirir el volumen de azúcar que la isla podía producir. Por esas y otras razones terminó imponiéndose el criterio de que la contratación global de la zafra debía aceptarse –el momento era de “cooperación y no de agio”, se afirmaba en son de conformidad–, aunque buscando ciertas compensaciones, fuese mediante una coordinación entre el precio del azúcar y de los productos comprados por Cuba en Norteamérica, o consiguiendo garantías de estabilidad futura para las ventas cubanas al mercado norteamericano. Estados Unidos hizo, por su parte, pequeñas concesiones; algunas, como la elevación del precio hasta 2.65 centavos en términos fob (*free on board*) puerto cubano, formaron parte del contrato –ello exigió que la OPA elevase hasta 3.74 cts. por libra el precio tope– y otras siguieron vías alternativas como el nuevo convenio comercial complementario, que redujo el arancel al dulce cubano desde

¹⁸ Wilson, *Sugar*, s. a., t. I. pp. 26-29.

¹⁹ Algunas de estas opiniones pueden verse en *Cuba Económica y Financiera*, de diciembre de 1941, p. 17.

0.90 cts. a 0.75 cts. por libra y desvinculó definitivamente dicha rebaja de la existencia del sistema de cuotas.²⁰

El nuevo procedimiento adoptado por Estados Unidos para el abastecimiento de azúcar supuso profundas modificaciones al sistema precedente. El régimen de cuotas había sido prorrogado por otros tres años a finales de 1941, recurso que garantizaba el mantenimiento de los subsidios a los productores domésticos. No obstante, para asegurar el abasto deseado dentro de tal sistema y sabido que ni Filipinas ni Hawai podrían cubrir las cantidades que le fueran asignadas, el Departamento de Agricultura distribuyó las cuotas de acuerdo con un consumo nominal muy superior al efectivo, con lo cual las áreas domésticas podrían producir en la práctica sin limitación alguna. Sin embargo, en abril de 1942, convencido de que el sistema de cuotas ya no cumplía su función, Roosevelt decidió suspenderlo, aunque sin eliminar definitivamente dicho régimen de abasto, pues su existencia protegería a los productores contra una brusca caída de precios en la posguerra. La existencia de precios tope, por otra parte, eliminó las fluctuaciones que constituían la base de las operaciones bursátiles, por lo cual la New York Coffee & Sugar Exchange interrumpió temporalmente sus actividades, las que se reanudarían meses después pero circunscritas a las transacciones domésticas realizadas por debajo del precio tope, así como para algunas porciones de azúcar de Perú, República Dominicana, Haití y otros países destinadas al mercado mundial. Otra novedad en el comercio azucarero fue el racionamiento que –decretado por Gran Bretaña y otros contendientes desde tiempo antes– sería ahora adoptado por Estados Unidos en una medida que afectó de manera notable al consumo.²¹

En Cuba, el vasto y complicado mecanismo que regulaba la industria del dulce permitió enfrentar la nueva modalidad de comercio sin necesidad de mayores modificaciones en el cuadro institucional o en los procedimientos. De todas maneras, las circunstancias excepcionales en que habría de cubrirse el monto de 3 950 000 tns fijado a la zafra, determinaron que una parte de este no fuese distribuido en las cuotas básicas

²⁰ El contrato mantendría el precio de 2.50 centavos por libra para las mieles, de acuerdo con la cantidad equivalente de azúcar contenida en estas, fuesen finales o invertidas. De la venta global se exceptuaban 200 000 tns de azúcar destinadas al consumo cubano y otras 65 000 tns que Cuba debía refinar para satisfacer contratos ya pactados con terceros países, así como 9 000 000 m de galones de mieles de consumo local. Wilson, *Sugar*, s. a., t. 1, anexo, p. 256. El precio fob –*free on board*– corresponde a la mercancía embarcada en el puerto de origen, de manera que los costos de flete, seguro y desembarque en destino corren a cuenta del comprador. Cuando el precio se fija cif –*cost, insurance and freight*– dichas operaciones se sufragan por el vendedor.

²¹ El racionamiento se aplicó en tres niveles: para las compras de las refinerías a los productores, para las ventas que hacían estas a los mayoristas y para el comercio al detalle; en este último caso mediante un sistema de cupones de valor quincenal. *Anuario Azucarero de Cuba*, 1942, p. 113.

de los centrales, las cuales se irían ampliando en correspondencia con las disponibilidades de caña en cada una de esas fábricas. Esta medida significaba, en la práctica, una molienda “libre”, por lo cual más de una voz se elevó reclamando que se suspendiese todo el mecanismo de la regulación estatal y se dejase al ICEA sólo como un agente vendedor, propuesta que fue rechazada por la mayoría de los hacendados, interesados en mantener un sistema que aseguraba la participación de cada cual sin dejar margen a la competencia. Aunque todo indicaba que se abrirían amplias perspectivas de venta para el azúcar cubano, los temores a desatar una carrera de inversiones en la industria y las plantaciones que a la larga condujese a una situación de sobreproducción hicieron prevalecer las posiciones más conservadoras.

Prolongada por más de tres meses, la zafra cubana superó por primera vez en una década las 3 000 000 de toneladas, aunque no pudo alcanzar el volumen propuesto. De cualquier manera, el dulce producido tampoco podría ser íntegramente exportado, pues la guerra submarina hundió buques aliados por más de 8 000 000 de toneladas de peso muerto, cifra que los astilleros quedaron bien distantes de reponer. Urgidos por las prioridades militares, Estados Unidos disponía de una cantidad muy limitada de barcos para transportar el azúcar desde Cuba, tráfico que tuvo que circunscribirse a un sistema de “trompo” –o *shuttle*– realizado por embarcaciones de poco tonelaje entre La Habana y los puertos del sur de la Florida. A pesar de que la ruta marítima se acortó al máximo para evitar los riesgos de hundimiento, algunos de esos buques –entre ellos varios cubanos– fueron víctimas de los torpedos alemanes, con el consiguiente costo en vidas humanas. La guerra, por supuesto, no afectaba sólo al transporte marítimo, sino al transporte interno del azúcar –que ahora tenía que enviarse a La Habana para su embarque–, así como a diversos insumos de la industria, en particular los sacos de yute, declarado material de guerra por los aliados. Dicha situación dio lugar a constantes alegaciones de los hacendados acerca de sus dificultades para cubrir costos, quejas que alcanzaron su más alto diapasón al disponerse un aumento de 50% en los jornales de los obreros azucareros. Dicha medida estaba en plena consonancia con el vínculo legalmente establecido por la ley de Coordinación de 1937 entre los niveles salariales y el precio del azúcar, además de que –como se encargaría de demostrar el analista económico comunista Jacinto Torras– mientras dicho incremento salarial en realidad a duras penas compensaba el aumento del costo de la vida, las compañías azucareras estaban declarando dividendos sustanciales por primera vez en muchos años.²²

²² Torras, *Obras*, t. I, pp. 241-253.

El tema de las ganancias que podía estar reportando a Cuba la recuperación de la economía azucarera, comenzó a ser manipulado de manera tan inesperada como aviesa por la prensa estadounidense.²³ Las acusaciones de que en la isla se experimentaba un enriquecimiento desmedido fueron desmentidas por las asociaciones de colonos y hacendados, así como por otras instituciones e instancias gubernamentales, pero los analistas más perspicaces consideraban que esos manejos de los medios informativos respondían en realidad a una campaña que se proponía preparar al público americano para una sensible escasez de azúcar e inducirlo al consumo de edulcorantes sustitutivos.

La carencia de abastecimientos esenciales también se hacía sentir en Cuba y no dejó de reflejarse en la política azucarera. Los reclamos de diversificación económica que más de una década atrás había despertado la crisis, reavivaron ahora ante la carestía multiplicando los pronunciamientos contra la insensatez de concentrar los recursos en la producción del dulce, cuando faltaban en el país alimentos y otros artículos esenciales para la vida. Como era de esperar, los azucareros, y especialmente los hacendados, asumieron con todo vigor la defensa de la “primera industria”, proclamando que la producción de todo el azúcar posible era el gran compromiso de Cuba con la victoria aliada. Que la controversia subiese de tono resulta más que comprensible, lo realmente inusitado era que entre los adalides de la diversificación productiva figurasen el Consejero Económico de la embajada estadounidense y el propio embajador, Spruille Braden.²⁴

El trasfondo de la situación se dejó ver ya transcurrido el verano, al comenzar a rumorarse que las limitaciones para el transporte de azúcar reducirían las compras de Estados Unidos y provocarían la restricción de la próxima zafra cubana. La incertidumbre alentó la especulación y suscitó opiniones encontradas: los optimistas consideraban que el volumen de la futura cosecha no resultaría afectado, pues la considerable capacidad de almacenaje de la isla sería aprovechada por los estadounidenses para acumular una reserva que emplearían en cuanto hubiese transporte disponible. Los pesimistas, en cambio, aseguraban que la restricción vendría de manera inevitable, determinada más bien por la reducción del consumo que ocasionaba el racionamiento y no por las limitaciones de transporte.

²³ Especial irritación causó un artículo de la revista *Time* que acusaba a Cuba de enriquecerse a costa de las ventas globales propiciadas por la guerra. Véase *Cuba Económica y Financiera*, junio de 1942, p. 17.

²⁴ El debate puede ser seguido en la prensa de la época, pero los criterios y posiciones esenciales están bien representados por dos folletos: Portell, *Industria*, 1942, que constituye un fuerte alegato por la diversificación y Barro, *Verdad*, 1943, discurso de respuesta al anterior por parte de un alto funcionario del grupo azucarero Rionda en Cuba.

En noviembre, cuando se abrieron las negociaciones para comprar la zafra, las peores sospechas vinieron a confirmarse. Las agencias estadounidenses encargadas de la operación estimaban que aún estaban pendientes de embarque 1 750 000 tns producidas en 1942, mientras que la disponibilidad de transporte marítimo asegurada por el WPB para 1943 apenas rebasaba esa cifra. Por consiguiente, aun contando con toda la capacidad cubana de almacenaje, el contrato de compra no podría exceder las 2 700 000 tns. En adición a ello, la propuesta de Washington dejaba a Cuba la posibilidad de producir otras 225 000 tns destinadas al consumo interno y, si lo deseaba, asumir el riesgo de elaborar 300 000 toneladas extra, que podrían colocarse en terceros países. Para complicar aún más las conversaciones, mientras la parte cubana era representada por una comisión compuesta por cinco miembros –los mismos que la integraron el año anterior–, del lado estadounidense se alinearon 27 personas en representación de cuanto organismo oficial tenía algo que ver con el azúcar. No ha de sorprender que en diciembre la delegación cubana retornase a La Habana sin haber hecho progreso alguno en las negociaciones.

La noticia de que la zafra se restringiría hasta un monto casi 20% inferior al de la cosecha precedente, cuando según algunos estimados había caña disponible para moler hasta 5 000 000 de tns, causó una verdadera conmoción en Cuba. La trascendencia del problema, determinó que se encomendase al primer ministro Ramón Zaydín hacerse cargo de la negociación en un plano político, en contacto directo con el embajador Braden. Como resultado de ello, las conversaciones se ampliaron para considerar también las dificultades que la isla experimentaba en el aprovisionamiento de productos básicos, lo cual condujo a la inclusión de un acuerdo respecto a la estabilización de las compras cubanas de arroz, manteca y harina de trigo en Estados Unidos así como la asistencia al desarrollo de producciones alternativas –aceite de maní, fibras vegetales, carne vacuna–, todo lo cual quedó plasmado en notas intercambiadas entre el Departamento de Estado y el gobierno cubano de manera colateral al contrato azucarero, aunque excluidas de este.

En lo estrictamente referido al azúcar, las negociaciones se simplificaron algo al transferirse la responsabilidad de la compra a la Commodity Credit Corporation, una entidad subordinada al Departamento de Agricultura, con lo cual se redujo sensiblemente el número de miembros de la comisión estadounidense. No obstante, las conversaciones enfrentaron serios escollos. Primero, el precio, pues la parte cubana consideraba que los 2.65 cts. por libra a que había sido pactada la venta anterior ya resultaban insuficientes, mientras que la Junta de Economía de Guerra estadounidense había aconsejado reducir el pago a 2.15 cts. por libra. Después

de aplazamientos y consultas, la comisión estadounidense fue autorizada a pagar 2.65 centavos y la parte cubana terminó por aceptar dicha cifra.

En el otro punto en discordia, las mieles, resultó imposible llegar a un acuerdo, de modo que se decidió firmar en abril un contrato exclusivamente azucarero, dejando ese aspecto para una negociación posterior que finalmente no arrojó resultado alguno.²⁵

La transacción sobre la zafra de 1943 ponía de manifiesto algunas debilidades esenciales del sistema de ventas globales, como su dependencia de las apreciaciones humanas –con un inevitable margen de error– y la escasa capacidad de ajuste a circunstancias cambiantes. Para Cuba la consecuencia inmediata fue regresar a la restricción, con una zafra algo inferior a las 3 000 000 de toneladas, lo cual supuso –además de una significativa disminución en los ingresos– que se dejase sin moler casi un tercio de la caña disponible, circunstancia de muy negativa repercusión sobre el fomento de los cultivos. Estados Unidos sufrió de inmediato una carestía de azúcar y de alcoholes, agravada por la contracción en más de un tercio de la producción continental de azúcar de remolacha. Más allá de los resultados inmediatos, sin duda la peor consecuencia de la desacertada decisión de la parte compradora, es que ella comprometería su abasto mediato del dulce al desestimular la producción azucarera en la isla.²⁶

El desempeño de los negociadores cubanos fue objeto de valoraciones francamente contrapuestas: mientras unos lo tildaban de desastroso, otros lo consideraban brillante, “conducido con tacto y comprensión” dadas las circunstancias. Sin embargo, el grueso de las críticas no se concentraba en la negociación misma, sino en el hecho de que el gobierno de La Habana aceptase restringir la zafra, a pesar de las propuestas formuladas para mantener la cosecha al nivel del año precedente sobre la base de financiar por cuenta propia el remanente no adquirido por los Estados Unidos. Lo erróneo de esa decisión se haría patente al contras-

²⁵ La compra de las mieles, adquiridas para la fabricación de alcohol, continuaba a cargo de la Defense Supplies por considerarse este un material estratégico para la fabricación de neumáticos. Para los detalles de la contratación véase Wilson, *Sugar*, s. a., t. I, pp. 30-38. Este autor, que desempeñaba un alto cargo en la CCC y tomó parte activa en las negociaciones, asegura que recomendó ampliar la compra en 500 000 tns adicionales de azúcar –hasta 3 200 000–, pero hubo opiniones divididas en la comisión, por lo cual su propuesta fue desechada.

²⁶ La exigua compra de 1943 provocó una baja en las siembras de caña, lo cual contribuyó a una zafra muy pobre en 1945 y a la consiguiente carestía azucarera en Estados Unidos. Ese último fenómeno tuvo tales repercusiones que dio lugar –como se verá– a la constitución de una comisión legislativa para investigar sus causas, indagación que puso de manifiesto tanto errores de cálculo como las imprevisiones de las agencias estadounidenses encargadas de adquirir el dulce, en particular por oponerse a que Cuba produjese todo el azúcar que desease por su cuenta y riesgo.

tarse con la actitud dominicana de persistir en la realización de una zafra libre, la cual permitió a la república vecina disponer de un excedente que finalmente pudo vender a Estados Unidos antes de que concluyese el año.²⁷

Como la situación del transporte marítimo comenzó a experimentar una notable mejoría, las agencias de Washington se lanzaron a la compra de cuanto azúcar encontraron a su alcance –incluyendo 28 000 tns remanentes de la cuota cubana de consumo local– para compensar un abastecimiento cuya insuficiencia, más que notoria, se veía agravada ahora por una muy pobre cosecha remolachera. Al mismo tiempo, las expectativas estadounidenses de satisfacer sus necesidades de butadieno a partir del petróleo y los cereales se revelaron igualmente fallidas, por lo cual los enormes requerimientos de caucho sintético que planteaba el esfuerzo bélico hacían previsible una elevada demanda de alcoholes y mieles. Todo ello representaba un cambio sustancial en las condiciones en que habría de negociarse la zafra de 1944.

Las circunstancias apuntadas determinaron que las conversaciones de compraventa de la zafra de 1944 se adelantaran, iniciándose a finales de julio de 1943. Como la situación perspectiva del transporte marítimo no se hallaba del todo despejada, los representantes de la Commodity Credit mantuvieron una actitud conservadora y propusieron comprar 4 000 000 de t. c., cantidad que al sumársele otras 200 000 t. c. destinadas al consumo interno cubano representaba un monto total superior en 25% a lo producido el año anterior. Pero lo más importante era que la oferta de la CCC, bien asimilada la experiencia de la zafra de 1943, estipulaba que el volumen referido era sólo un mínimo que podría incrementarse si las capacidades de embarque y almacenaje lo permitiesen. En la práctica ello entrañaba la realización de una zafra libre, posibilidad que habría de concretarse antes de finalizar el año al pactarse la venta de 800 000 t. c. adicionales en forma de mieles invertidas. Las expectativas en materia de precios no se vieron igualmente colmadas, pues se reiteró la base de 2.65 cts. por libra, que los productores cubanos consideraban insuficiente. Quizá por ello y como una suerte de “premio de consolación”, la parte estadounidense accedió a que Cuba se beneficiase hasta con 50% de cualquier aumento que se registrase en el

²⁷ La Unión Revolucionaria Comunista propuso financiar la producción de 1 400 000 tns mediante un procedimiento similar al seguido en el “Plan Chadbourne”. Torres, *Obras*, 1984, t. 1, pp. 182-188, 275-280; una moción parecida fue presentada en el seno de la Asociación Nacional de Hacendados –*Diario de la Marina*, 16 de enero de 1943, p. 1– pero no parece haber prosperado, pues el propio Torres en *Obras*, 1984, p. 285 responsabiliza a los hacendados por el fracaso de ese proyecto.

precio tope del dulce, una concesión cuyo valor era más bien teórico. Como complemento, también se formalizó el compromiso de que Estados Unidos mantendría estables los precios del arroz, la manteca de cerdo y el trigo suministrados a Cuba.²⁸

Si la transacción azucarera resultó relativamente sencilla, la de las mieles finales volvió a complicarse. La Defense Supplies ofrecía un precio de 5.61 cts. por galón, mientras que los cubanos demandaban se les pagase 13.6 cts., que era el precio al cual Estados Unidos había adquirido las mieles en 1942. Después de casi un mes de conversaciones infructuosas, la negociación se dio por interrumpida definitivamente a finales de septiembre. El rápido desarrollo de la industria destiladora en la isla, propiciado hasta cierto punto por la falta de un acuerdo para la venta de las mieles de 1943, había creado intereses que hacían más firme la posición cubana, pues se consideraba factible procesar casi todo ese subproducto en el país y, dada la ineludible necesidad de la industria del neumático, venderlo finalmente en forma de alcohol. En enero de 1944 el diferendo llegaba hasta una comisión senatorial en Washington, poniéndose en claro que la demanda total de la industria química estadounidense, estimada en 640 000 000 de galones, no podría ser cubierta por otros abastecedores, lo cual condujo días después a la reapertura de las conversaciones con Cuba. El 12 de febrero se cerró finalmente un trato según el cual Estados Unidos adquiriría 65 000 000 de galones de mieles finales a 13.6 cts. por galón, 12 600 000 galones de alcohol a 65 cts. por galón, reservándose Cuba 85 000 000 de galones para cubrir sus necesidades internas de combustible. No obstante, la formalización del acuerdo tomaría todavía más de un mes por las presiones ejercidas en Estados Unidos para que se limitasen las ventas de alcohol cubano en forma de bebidas o licores (véase cuadro 3).²⁹

²⁸ Wilson, *Sugar*, s. a., pp. 39-43, asegura que esta fue la más rápida y fluida de las negociaciones durante la vigencia del sistema de compras globales. Al comentar este contrato, Ramiro Guerra —que junto a Felipe Pazos y Oscar Díaz Albertini se incorporó a la delegación cubana en calidad de asesor técnico— afirmaba, como una probable justificación respecto al precio, que las condiciones del comercio azucarero Cuba-Estados Unidos sólo se explicaban por la cooperación en circunstancias bélicas. R. Guerra, “A manera de explicación”, *Diario de la Marina*, 14 de agosto de 1943.

²⁹ El acuerdo fue firmado finalmente el 4 de abril, tras ofrecer Cuba garantías de control de sus exportaciones alcoholeras mediante la creación de una Agencia Reguladora del Alcohol supeditada al presidente de la república. Este proceso puede seguirse en los números de la revista *Cuba Económica y Financiera* correspondientes a los meses de febrero a mayo de 1944.

CUADRO 3. CUBA. EXPORTACIONES DE MIELES,
SIROPES Y ALCOHOL (1941-1949)

Año	<i>Mieles finales</i>		<i>Siropes y mieles invertidas</i>		<i>Alcohol</i>	
	<i>Cantidad</i> (millones gals.)	<i>Valor</i> (millones pesos)	<i>Cantidad</i> (millones gals.)	<i>Valor</i> (millones pesos)	<i>Cantidad</i> (millones l.)	<i>Valor</i> (millones pesos)
1941	101.8	4.2	340.7	23.4	0.5	0.07
1942	89.3	11.6	125.0	23.6	0.4	0.08
1943	76.5	10.4	140.7	24.9	6.9	3.1
1944	83.1	11.3	213.1	47.9	62.8	11.5
1945	94.1	12.7	23.7	4.9	83.1	14.4
1946	112.4	15.3	0.1	0.06	93.8	16.9
1947	218.2	29.7	0.01	0.003	107.5	20.0
1948	221.0	41.2	1.4	0.6	43.7	7.6
1949	223.8	11.0	8.0	3.6	2.2	0.3

Fuente: *Anuario Azucarero de Cuba*, 1951, La Habana, pp. 194-195.

MÁS FIRMEZA EN LA NEGOCIACIÓN

En las condiciones creadas por la guerra, los roces, discrepancias y hasta enfrentamientos surgidos en torno al comercio azucarero entre Cuba y Estados Unidos, se vieron atemperados por consideraciones relativas a la cooperación entre aliados. Dichas contradicciones se habían solventado por el habitual –aunque no invariable– acatamiento cubano de las demandas y condiciones estadounidenses. Sin embargo, a medida que se hacía más tangible la victoria aliada en el conflicto mundial y se generalizaban las preocupaciones por el diseño del mundo de posguerra, las circunstancias tendían a fortalecer la posición negociadora de Cuba. De una parte resultaba evidente que durante cierto tiempo sólo la isla sería capaz de satisfacer las crecientes necesidades de Norteamérica y sus aliados en materia de azúcar y sus subproductos (véase cuadro 2); por otra, los fundamentos democráticos de la lucha antifascista compelián, al menos en lo formal, al establecimiento de un trato respetuoso e igualitario entre las naciones.

Bajo tal atmósfera comenzaron a desenvolverse en la isla los debates acerca del lugar que Cuba debía ocupar en la futura economía mundial y, de manera más precisa, sobre los lineamientos a seguir en materia de política azucarera. La condición de los mercados en la posguerra constituía una suerte de premisa en la controversia; mientras unos contendien-

tes estimaban que el comercio internacional continuaría afectado por el proteccionismo y sujeto a las regulaciones, otros especulaban que acabaría por imponerse el concepto más liberal que parecía propugnar la Carta del Atlántico. A todas luces la posición oficial se regía por el primero de esos criterios, según lo indicaba la ardorosa defensa que hiciese la delegación cubana de la regulación cuantitativa de la producción y el consumo de productos básicos en la conferencia mundial sobre alimentos y agricultura recién celebrada en Hot Springs, Estados Unidos. Aunque dicho punto de vista se correspondía con la opinión prevaleciente en los medios económicos habaneros, tampoco faltaban las voces críticas de quienes consideraban que sólo la “libertad de comercio” permitiría a Cuba recuperar los mercados perdidos por obra del “nacionalismo económico”.³⁰

Ambas posturas se proyectaban de manera más concreta e inmediata en la formulación de la política azucarera, sustentándose en los vaticinios acerca de la mayor o menor escasez de azúcar en el mundo –a menudo acompañados por el temor a que ocurriesen altibajos en la demanda y los precios similares a los de 1919 y 1920–, o en la necesidad de compensar los crecientes costos de la vida y la producción, entre otros argumentos. Mientras algunos se mostraban partidarios de aprovechar las ventajas del momento para vender más azúcar y a mejor precio, otros estimaban preferible sacrificar el beneficio inmediato en aras de la estabilidad futura.³¹ Pero más allá de las discrepancias, se hacían evidentes ciertas coincidencias, particularmente en dos cuestiones fundamentales: lo imperioso de obtener para el azúcar precios remunerativos, así como la urgencia de conseguir seguridades sobre la realización futura de la creciente producción cubana. Apreciada en dos planos, dicha necesidad podría solventarse en lo inmediato a través de la venta de varias zafas con volúmenes y precios estables y, con más larga perspectiva, obteniendo garantías por parte de Estados Unidos y Gran Bretaña de un trato justo e igualitario al

³⁰ El principal y más ardoroso exponente de la posición liberal era Viriato Gutiérrez, representante del expansivo grupo azucarero Falla Gutiérrez –su artículo “Los convenios internacionales de productos y la situación azucarera mundial”, en *Cuba Económica y Financiera*, septiembre de 1943, p. 13, constituye un excelente ejemplo–, a quien secundaban ocasionalmente otros autores cercanos a los intereses del gran comercio, como Miguel González Rodríguez y Antonio Iraizoz.

³¹ Una conferencia pronunciada por A. F. Nuffer, consejero económico de la embajada estadounidense el 4 de julio de 1944, subió la temperatura de la polémica al aducir que Cuba se estaba convirtiendo en un productor de alto costo, lo cual redundaría en su menor competitividad futura. Pueden verse los comentarios suscitados por esta en el número de julio de *Cuba Económica y Financiera*, así como el criterio liberal reiterado por Gutiérrez, *Hacia*, 1944. Una conferencia algo anterior de Barro y Segura, *Azúcar*, 1943, reviste igual interés, no sólo por sus argumentos, sino porque este alto funcionario del grupo azucarero estadounidense Rionda se muestra partidario de una política de controles.

azúcar cubano en sus respectivos mercados. Tales criterios determinarían la conducta a seguir por el gobierno cubano al abrirse las negociaciones para la venta de la zafra de 1945.

Las primeras propuestas en tal sentido fueron presentadas por Estados Unidos en agosto de 1944, aunque las conversaciones formales se iniciaron un poco más adelante, después que el recién electo presidente de Cuba, Ramón Grau San Martín, designara a los integrantes de la delegación cubana.³² La contratación de la zafra de 1945 probaría ser mucho más complicada que la precedente. De entrada, las circunstancias del “mercado” eran muy distintas: ahora la carestía de azúcar no obedecía a las limitaciones del transporte marítimo, sino a un apreciable descenso de la producción mundial de la cual la propia Cuba no era una excepción. En la isla, a los negativos efectos de la restricción de 1943 sobre el cultivo cañero, se le sumaba una grave sequía –y hasta un huracán– que hacían caer los estimados de producción por debajo de las 4 000 000 de tns. Si la relación oferta-demanda inclinaba la balanza del lado cubano de cara a las negociaciones, los factores políticos permitían augurar una mayor firmeza por parte de Cuba tras la llegada al poder del Partido Revolucionario Cubano, agrupación de declarado compromiso nacionalista.

El volumen de la compra ya no era un asunto conflictivo, pues Estados Unidos estaba dispuesto a comprar todo lo que se produjese; las discrepancias en ese terreno radicaban más bien en las cantidades que Cuba pretendía reservar para su consumo interno y la venta a terceros países, particularmente estas últimas que prometían ser muy ventajosas. El punto más crítico de las conversaciones ahora lo constituía el precio. Mientras las compras a Cuba mantuvieron un precio invariable desde 1942, la Commodity Credit había venido subsidiando en medida creciente la producción doméstica, tanto por la consideración de “costos en exceso” como por concepto de “incentivos” a la producción.³³

³² El principal cambio respecto a las comisiones anteriores fue la designación de Oscar Seigle como presidente y representante gubernamental. La Asociación de Hacendados incluyó en su representación a Federico Fernández Casas junto a los inamovibles Casanova y Mañas, y por los colonos se añadió a Amado Aréchaga. El sindicato del sector, la Federación Nacional de Trabajadores Azucareros (FNATA), demandó incluir también sus representantes en la comisión, a lo cual accedió en principio el presidente Grau. Tal posibilidad provocó una airada reacción por parte de hacendados y colonos –la representación de los primeros renunció– que amenazó con frustrar las negociaciones, ante lo cual la parte obrera retiró su pretensión a cambio del compromiso de que la comisión cubana atendería las necesidades sociales. Detalles de este asunto en *Cuba Económica y Financiera*, agosto de 1944, pp. 9-10.

³³ Los costos en exceso cubrían sobre todo las más elevadas tarifas de transporte; los “incentivos” eran igualmente sustanciales, pues para estimular la producción en Hawai y Puerto Rico la CCC había estipulado en 1944 un pago adicional equivalente a 20 cts por cada 100 libras a los productores de esas islas. Véase Ballinger, *History*, 1971, p. 51.

A pesar de todo, la CCC propuso nuevamente mantener el precio de 2.65 cts. por libra, nivel ya inaceptable para los cubanos, como lo indicaba al resolución adoptada por la Asociación de Hacendados que prohibió de antemano a sus representantes negociar a menos de 3.25 cts.³⁴ Otra cuestión sensible era la extensión del plazo de contratación; Estados Unidos ofrecía comprar las cosechas de 1945 y 1946, pero la parte cubana aspiraba a la venta de hasta cinco zafas consecutivas, así como a seguridades sobre el tratamiento de que Cuba sería objeto en una futura distribución de cuotas estadounidenses, compromiso que la delegación estadounidense aseguraba que sólo podría asumir el Congreso.

Reiteradamente interrumpido por rupturas y aplazamientos, el proceso de contratación se extendió hasta abril de 1945.³⁵ En el ínterin ambas partes hicieron concesiones para allanar el camino a una avenencia. En materia de seguridades futuras, Cuba se dio por satisfecha al declarar el Departamento de Estado que su gobierno reservaría a la isla una proporción nunca inferior a la asignada por la ley azucarera de 1937 en cualquier distribución futura del consumo estadounidense, compromiso de valor formal pero que se consideró lo máximo que podía obtenerse en aquel momento. Estados Unidos, por su parte, fue cediendo paulatinamente en cuanto al precio. En dicho movimiento resultó decisivo el mayor importe pagado por la CCC en su contrato con Puerto Rico –3.46 cts.–, noticia que constituyó un poderoso argumento en manos de los negociadores cubanos e hizo posible pactar finalmente la venta a 3.10 cts. por libra. Además, se consolidó el principio que vinculaba el precio del azúcar a los abastecimientos básicos recibidos, aceptándose la posibilidad de que este fuese revisado escalonadamente en correspondencia con la evolución del costo de la vida. El monto total contratado dejaba a Cuba en disposición de 150 000 tns para vender a terceros países, así como 250 000 tns para consumo interno, cifra esta que con cierta razón la

³⁴ Incluso un buen número de hacendados consideraba el precio de 3.25 cts. por libra insuficiente y así lo declararon en la asamblea celebrada por dicha Asociación para elegir sus representantes en la comisión negociadora. Véase *Diario de la Marina*, 3 de agosto de 1944, p. 1; los colonos –por su parte– también demandaban mejores precios, pero, sobre todo, insistían en la contratación de varias zafas y en su participación en la venta de las mieles finales, demanda esta que los enfrentaba a los hacendados, quienes a su vez mantenían una agria disputa con la industria alcohólica doméstica respecto a la contratación de dicho subproducto. Sobre esto último véase *Cuba Económica y Financiera*, octubre de 1944.

³⁵ Tras un segundo *impasse*, en enero de 1945 el gobierno cubano propuso a Washington desarrollar las conversaciones a nivel gubernamental para fortalecer la capacidad negociadora de ambas representaciones. A consecuencia de ello el gobierno de Estados Unidos colocó al frente de su delegación a James F. Byrne, director de la Office for War Mobilization que fue quien finalmente suscribió el contrato el 14 de marzo de 1945.

parte estadounidense consideraba excesiva.³⁶ El contrato también incluyó la venta de 65 000 000 de galones de mieles finales y entre 20 000 000 y 28 000 000 de galones de alcohol a los mismos precios fijados el año anterior, así como la garantía de adquirir no menos de 7 500 000 galones de bebidas y licores.

Los resultados de la negociación representaban una indiscutible mejora para Cuba; si bien el contrato cerrado se refería sólo a la zafra de 1945, apenas anunciada su firma la Commodity Credit se manifestó dispuesta a iniciar de inmediato las conversaciones para la compra de la zafra de 1946. Tal urgencia estaba dictada por las circunstancias, pues Estados Unidos enfrentaba una preocupante escasez de alimentos, al extremo de que en mayo de 1945 la Cámara de Representantes decidió crear una comisión especial para investigar dicha situación, grupo legislativo que dedicó buena parte de su tiempo a establecer las causas de la escasez de azúcar.³⁷

La guerra tocaba a su fin y con ello se tornaba todavía más complicado el abasto mundial del dulce. Estados Unidos y sus aliados debían asumir ahora el suministro a los países liberados, en condiciones en que la cosecha remolachera europea apenas alcanzaba a producir poco más de la mitad del dulce elaborado en la preguerra (véase cuadro 2). Respecto a las posibilidades de Java y Filipinas reinaba la más completa incertidumbre, e incluso se dudaba que dichos productores pudiesen cubrir plenamente sus necesidades internas en lo inmediato. A escala mundial el déficit de azúcar resultaba muy sensible y para honrar compromisos con sus aliados el gobierno de Washington se vio obligado a reducir las raciones a su población en casi 20%. En consonancia con lo anterior, los precios mostraban un sólido ascenso y se recibían noticias de ventas realizadas a más de cuatro cts. la libra. Es cierto que se trataba de volúmenes relativamente pequeños, como los vendidos por Perú a Chile y otros países vecinos, pero indicaban una posibilidad que en Cuba no se quería dejar escapar, como lo demostraba el interés del gobierno de Grau por

³⁶ En realidad una quinta parte de esa cantidad –aproximadamente 47 000 tns– fue utilizada para la fabricación de caramelos, más tarde exportados a Estados Unidos con beneficios muy superiores a los que hubiese reportado su venta como azúcar. Esta habilidosa maniobra indignó a Wilson, que lo hizo patente en su detallado reporte sobre estas negociaciones. Wilson, *Sugar*, s. a., t. I, pp. 44-48.

³⁷ Los papeles de trabajo de esta comisión resultan interesantes como testimonio de los problemas que afectaron el funcionamiento del sistema de ventas globales. Las conclusiones de la investigación pueden verse en *Cuba Económica y Financiera*, noviembre de 1944, p. 22. De las actas de las audiencias se hizo una selección traducida al español: *El azúcar de Cuba y la investigación de la Cámara de Representantes norteamericana*, Banco Continental Americano, La Habana, s. a.

ampliar las ventas a Latinoamérica.³⁸ Era evidente que se deseaba sacar el mejor partido de la situación, aunque sin dejar de afianzar las relaciones futuras con el socio mayor y más poderoso.

Clinton P. Anderson, el legislador que había dirigido la investigación congresional sobre la carestía de alimentos, fue designado secretario de Agricultura por el nuevo presidente, Harry Truman. El nombramiento otorgaba mayor jerarquía política a los asuntos de abastecimiento y, en lo relativo al azúcar, entrañaba una centralización de la autoridad en cuanto al aprovisionamiento, la distribución y el racionamiento. Anderson logró retener en su cargo al experimentado gerente de la CCC, Earl Wilson –en trance de regresar a la empresa privada–, y lo envió a La Habana en mayo de 1945 con la misión de sondear las condiciones de contratación de la próxima zafra y ofrecer como incentivo un precio de 3.45 cts. por libra.³⁹ En esta ocasión la parte cubana no manifestó de momento particular preocupación por el precio, pues todo indicaba que este se movería al alza, pero sí en relación con los plazos de contratación –se aspiraba a vender tres zafras– así como al tratamiento de Washington hacia el azúcar cubano de cara a una normalización del comercio. Cuando las negociaciones se abrieron formalmente en octubre, el precio de partida efectivamente había subido, pues la CCC acababa de cerrar un acuerdo con Puerto Rico a razón de 3.65 cts. por libra y se aceptaba tácitamente que dicho precio debía extenderse a Cuba. Sin embargo, la cuestión de las garantías futuras se complicaba, pues se hallaba a la consideración del Congreso en Washington un proyecto de ley que concedía a la República de Filipinas una cuota de 885 000 tns libre de derechos, lo cual contradecía lo estipulado por el vigente Tratado de Reciprocidad cubano-estadunidense. Además de insistir en la contratación de varias zafras y en la renovación de las garantías respecto al control del costo de la vida, la delegación cubana también proponía la extensión por tres años del acuerdo pactado en 1945 para la venta de mieles y alcohol, así como incrementar a 550 000 tns las exportaciones de refino a Estados Unidos y reservar otras 550 000 toneladas para el consumo de Cuba y las exportaciones a otros países.

³⁸ En marzo de 1945 Cuba ya había vendido a países latinoamericanos 79 000 tns de la cuota asignada para terceros países, la mayor parte de estas en forma de refino a un precio de 4.45 cts. por libra. *Cuba Económica y Financiera*, marzo de 1945, p. 47.

³⁹ Las instrucciones recibidas por Wilson incluían también tratar de desvincular el contrato de cualquier acuerdo estabilizador respecto al costo de la vida, así como comprar únicamente la zafra de 1946 y, de insistir la parte cubana en la venta de más de una zafra, ofrecer sólo 3.10 cts. y condicionar la compra a la vigencia de la CCC Wilson, *Sugar*, s. a., t. I, p. 49; sobre las repercusiones de la visita, *Cuba Económica y Financiera*, julio de 1945, p. 20.

Aunque se manifestaron discrepancias respecto al volumen de dulce que Cuba aspiraba a reservarse y algún otro detalle, el punto realmente conflictivo fue el de las seguridades futuras, pues los representantes de la CCC no sólo reiteraron su incapacidad legal para hacer compromisos respecto a aranceles o cuotas futuras –insistían en que esto era exclusiva potestad del Congreso–, sino que declararon carecer de facultades para negociar más de una zafra. Lo que siguió fue un rosario de nuevos encuentros e interrupciones que obligó inclusive a la concertación de un acuerdo provisional a un precio mínimo de 3.675 cts. por libra, para que pudiesen comenzar los embarques del dulce producido en la zafra de 1946. De dicha cosecha, regulada por el gobierno de Grau en términos que la liberaban de restricciones productivas, se destinarían 350 000 tns al consumo local y otras 250 000 tns para exportación a países latinoamericanos, porción esta que originó importantes ganancias, pues su venta fue pactada a precios que oscilaron entre 6.5 y 7.5 cts. por libra.⁴⁰

En mayo de 1946, con el acuerdo provisional a punto de vencer y buena parte de la zafra ya embarcada, la CCC presentó una nueva propuesta mediante la cual aceptaba adquirir conjuntamente las cosechas de 1946 y 1947 al precio de 3.675 cts., ofrecía la compra de las cantidades previamente negociadas de mieles y alcohol, aunque sin precisión respecto a las bebidas, y, además, establecía compromisos sobre los volúmenes de entrega a Cuba de arroz, manteca y otros productos básicos. Los hacendados, ansiosos de que se les adelantase el pago del azúcar ya comprometido con Estados Unidos, se manifestaron dispuestos a aceptar el precio a condición de que se congelasen los salarios, pero el gobierno apoyado por los colonos y, sobre todo por los obreros –un representante de estos últimos fue finalmente incluido en la comisión negociadora–, se negó a comprometer el precio de venta de 1947 en vista de los múltiples indicios de un seguro incremento en el costo de la vida.⁴¹ La situación se complicó todavía más porque la propuesta de la CCC venía a coincidir con la discusión de un proyecto de ley azucarera en Washington que

⁴⁰ Esa diferencia respecto al precio de la venta provisional a Estados Unidos supondría ingresos adicionales por unos 20 000 000 de dólares, cantidad que dio lugar a un serio conflicto en Cuba, pues el gobierno decidió incautársela para destinarla obras públicas y de interés social, medida que contó con el apoyo del sindicato obrero pero fue vigorosamente repudiada por hacendados y colonos que la consideraban una confiscación de propiedad. *Cuba Económica y Financiera*, febrero de 1946, p. 11.

⁴¹ Como el levantamiento de los precios topes a los artículos de consumo que Cuba importaba de Estados Unidos ya se daba por seguro, el sindicato azucarero demostró que la aceptación de un precio fijo, adelantado incluso para la zafra de 1947, representaría un serio perjuicio para la economía de los trabajadores. La argumentación obrera fue calificada de “brillante” hasta por un comentarista conservador como Luis G. Mendoza en *Cuba Económica y Financiera*, abril de 1946, p. 51.

prorrogaba lo establecido en 1937, pero sin ofrecer mejora alguna en el tratamiento otorgado a Cuba y adicionando algunas enmiendas que la parte cubana consideraba tendrían efectos discriminatorios. El tiempo comenzó a transcurrir sin que se lograra acuerdo alguno, pero con claras presiones del lado estadounidense como la dilación en el pago de las mieles ya entregadas. Frente a esto el ICEA, siguiendo orientaciones del gobierno, anunció que a partir del 1 de julio se suspenderían los embarques de azúcar a Estados Unidos. Aunque en respuesta el gobierno de Washington detuvo los embarques de víveres y fertilizantes a la isla, el secretario Anderson decidió viajar de inmediato a La Habana para encontrar personalmente una salida al conflicto. A los pocos días, y casi un año después de haberse iniciado las conversaciones al respecto, se firmaba el contrato de compraventa de las zafas de 1946 y 1947.

Casi todos los puntos discordantes se zanjaron a satisfacción de Cuba; el proyecto de ley azucarera había sido abandonado el mes anterior, aprobándose en su lugar una simple prórroga de la ley vigente, no obstante lo cual el contrato incorporó una cláusula que autorizaba a la parte cubana a rescindirlo si durante su vigencia Estados Unidos adoptaba alguna medida lesiva a los intereses azucareros de la isla. Cuba se reservaría 350 000 tns de la zafa de 1946 para consumo local y 250 000 tns para la venta a otros países, cantidad esta última que se incrementaría hasta 300 000 tns en 1947. Al mismo tiempo, se pactó la venta de 115 000 000 de galones de mieles finales en 1946 y 165 000 000 al año siguiente, volúmenes a los cuales se adicionarían 40 000 000 de galones de alcohol, aunque respecto a este último rubro la delegación criolla concedió abstenerse de realizar ventas al mercado mundial.

Sin embargo, la mayor conquista cubana fue el precio a pagar por el azúcar, el cual quedó vinculado a los movimientos que se registrasen en el índice de los principales artículos de consumo importados, mediante un procedimiento *-escalator-* minuciosamente definido por la representación obrera que formaba parte de la delegación cubana.⁴² Como resultado de ello, el precio final promedio de la zafa de 1946 se elevó a 4.37 cts. por libra y el de 1947 hasta 4.97 cts., aumentos que dieron lugar a un margen de ganancia a favor de Cuba – “diferencial”, según se le denomi-

⁴² En años anteriores el gobierno de Washington había aceptado que el precio del azúcar se elevaría en una proporción equivalente al del costo de la vida en Estados Unidos, si dicho índice se aumentaba más de 4% sobre lo registrado en el último trimestre del año anterior. A propuesta de la representación obrera, en el nuevo contrato se estipuló que dicha correlación se establecería con el índice del costo de la alimentación –mucho más mutable– y el aumento se pondría en acción de registrarse una variación superior a 2%. Véase Torras, *Obras*, 1984, t. II, pp. 1002-1005.

nó en la época– de muy significativa repercusión para los ingresos del país y particularmente de los trabajadores.⁴³

La zafra de 1946, todavía afectada por las regulaciones precedentes y factores climáticos, ascendió sólo a 4 000 000 de toneladas, pero la de 1947, realizada con entera libertad, marcó un nuevo record histórico: 5 900 000 de t. m. Algo más de 90% de esa cantidad correspondía a la venta contratada con la CCC, aunque de dicha partida casi 1 500 000 toneladas estaban realmente destinadas por el gobierno de Washington a Gran Bretaña y otros aliados, así como a satisfacer necesidades de zonas ocupadas. Las 300 000 toneladas que Cuba había logrado reservar para vender a otros países resultaron a la larga una complicación dada la desatinada política que siguió al respecto el gobierno de Grau.

Como el Estado se apropiaría de la diferencia resultante entre el precio de venta de esa partida y el que correspondiese finalmente a lo vendido a Estados Unidos, los gobernantes cubanos decidieron jugar “al alza” y comenzaron a retener dicho azúcar en espera de mejores precios, pese a la advertencia de los especialistas sobre la posibilidad de que estos se debilitasen.⁴⁴ En el mes de julio de 1947, Cuba había vendido sólo 78 000 toneladas a otros países a un promedio de 8.5 cts. por libra. Ciertamente dicho precio casi duplicaba el de las ventas a la CCC, pero la exigua cantidad realizada suscitaba inquietud en los medios azucareros ante la posibilidad de que la gran porción restante pudiese pesar como un excedente sobre las ventas de 1948. Las preocupaciones probaron estar bien fundadas, pues en octubre quedaban sin vender casi 200 000 toneladas de la partida destinada a otros países, a las cuales se sumaban otras 135 000 tns sobrantes de la cuota local, todo ello en medio de síntomas de un debilitamiento del precio en Estados Unidos afectado por la noticia de que el régimen de cuotas se reimplantaría en 1948. La solución definitiva fue la entrega de dichos sobrantes a la CCC, en una operación que se conjugó con la fijación de un precio final a la totalidad de las

⁴³ El diferencial consistía en el margen resultante entre el precio promedio de 3.67 cts. por libra con arreglo al cual se habían hecho los pagos internos de la zafra de 1946 –como las liquidaciones a los colonos por la caña y los salarios de los trabajadores– con respecto al precio efectivo obtenido en la venta del azúcar, el cual finalmente ascendió hasta 4.37 cts. En dicho año ello representó un saldo total de 37 500 000 de pesos a favor de Cuba, el cual fue distribuido entre los participantes en la producción azucarera –aproximadamente 60% para los trabajadores– y ciertos gastos gubernamentales defendidos por el presidente Grau en un discurso pronunciado ante el plenario del sindicato azucarero el 12 de diciembre de 1946. *Ibid.*, t. II, pp. 609-617.

⁴⁴ En su “Carta Semanal”, Mendoza advertía que mientras Cuba manejaba dicho azúcar con excesiva cautela, Perú estaba liquidando sus existencias a precios satisfactorios, incluyendo una venta de 50 000 tns a Chile a un precio de 7.5 cts. por libra que La Habana había rechazado. “Opiniones azucareras internacionales” en *Cuba Económica y Financiera*, abril de 1947, p. 23.

ventas de 1947 –4.96 cts. por libra–, lo cual implicaba la supresión del *escalator* y la renuncia por parte de Cuba a ciertos beneficios que podría haberle reportado la plena vigencia de dicho mecanismo.

Desde mediados del propio año 1947 comenzaron a acumularse evidencias de que el comercio de guerra estaba por terminar. En marzo Estados Unidos había suprimido la Oficina de Administración de Precios, y aunque el presidente Truman consiguió prorrogar los controles estatales sobre el azúcar, el legislativo fijó el mes de octubre como límite último para la extinción de estos, situación que conduciría indefectiblemente a la restauración del régimen de cuotas. La gran zafra cubana y el avance de la producción mundial en casi 4 000 000 de toneladas, infundieron al secretario Anderson la confianza suficiente para eliminar el racionamiento del dulce que durante varios años había restringido el consumo estadounidense, no obstante resultar todavía muy sensible el déficit de azúcar en el mercado internacional. Otro síntoma revelador: la bolsa azucarera newyorkina –New York Coffee & Sugar Exchange– anunciaba la reanudación de sus operaciones el 1 de julio, aunque circunscritas de momento a los contratos para el mercado estadounidense, pues Cuba había expresado reservas respecto a la pertinencia de abrir los del mercado mundial; con la contratación de “futuros” se allanaba el camino de retorno a la especulación como práctica usual en el comercio azucarero.⁴⁵

El colofón de la tendencia a la normalización sería la promulgación de la nueva ley azucarera estadounidense por el presidente Truman, un par de meses antes de que expirase el control oficial sobre el azúcar en Estados Unidos. El nuevo instrumento, que regiría el abastecimiento azucarero del vecino norteno hasta 1952, desilusionó a los que en Cuba pensaban que la victoria aliada significaría el fin del proteccionismo y las regulaciones; pero estos eran los menos. Muchos más eran los que albergaban esperanzas de que una Norteamérica agradecida ampliase la participación cubana en su mercado azucarero... y quedaron igualmente decepcionados: la legislación reguladora asignó a la isla una proporción de abasto de 28.6%, idéntica a la prevista en la anterior ley de 1937. Si bien en este crucial detalle, así como en su concepción general, el instrumento regulador parecía atenerse al diseño tradicional, en realidad introducía una sustancial modificación, pues la participación de los productores domésticos ya no sería proporcional, sino que quedaba determinada en

⁴⁵ Desde principio de año la NYCSE venía gestionando su reapertura, pero José Manuel Casanova a nombre de Cuba sugirió dilatarla hasta tanto no estuviese definida la política de Estados Unidos respecto al racionamiento y los controles, pues la reanudación prematura de actividades podía provocar una repentina alza en los precios. *Cuba Económica y Financiera*, marzo de 1947, p. 23, y *Anuario Azucarero de Cuba*, 1947, pp. 29-31.

cantidades fijas para todo el periodo de vigencia de la ley. Dichos volúmenes, por cierto, en más de un caso suponían cierto avance proporcional y de algún modo ratificaban el trato discriminatorio de que Cuba había sido objeto desde la adopción del sistema de contingentes en 1934. Sin embargo, como premio de consolación, se concedió a la isla la prerrogativa de cubrir el 98.64% de los aumentos que anualmente se registrasen en el consumo. Aunque los entusiastas entre los hacendados se deshicieron en elogios por tamaña “conquista”, los críticos advirtieron con lucidez que la ley sólo estaría en vigor por cinco años, plazo durante el cual todo aumento posible de la demanda sería pequeño, mientras que, en cambio, se corría el enorme riesgo de que Cuba cargase de manera exclusiva con cualquier contracción que experimentase el consumo estadounidense. Mucho más efectiva era la preferencia otorgada a la isla para cubrir el déficit de la cuota filipina, al menos en lo inmediato, dada la devastación ocasionada por la guerra en la industria del dulce de la joven república asiática.⁴⁶

Sin embargo, la dislocación en el comercio azucarero era todavía notable. Europa padecía una angustiosa escasez de azúcar y, aunque tanto el viejo continente como otras regiones afectadas por el conflicto mundial carecían de dólares para hacer efectiva su demanda, los préstamos estadounidenses se encargarían de paliar dicha situación. Cuando en 1950 la producción remolachera europea recuperó el nivel de preguerra, el conflicto coreano vino entonces a fortalecer la demanda. Gracias a tales eventualidades, los azucareros cubanos conseguirían mantenerse a flote en medio de una corriente que inexorablemente los arrastraba hacia a la normalidad de las zafas restringidas y las cuotas de exportación.

CONSIDERACIONES FINALES

La guerra iniciada con la agresión de la Alemania nazi a Polonia en 1939 modificó sustancialmente las condiciones de realización del azúcar a escala internacional. Las dificultades del tráfico marítimo y las devastaciones en importantes áreas productoras trocaron la superabundancia característica de los mercados azucareros en una aguda carestía. La demanda insatisfecha, sin embargo, no propició una liberalización mercantil, sino más bien acentuó la tendencia a la regulación del comercio que prevalecía desde finales de los años veinte.

⁴⁶ La ley contenía además una cláusula punitiva -202-E- que autorizaba al secretario de Agricultura a rebajar la cuota de cualquier país que negase un trato justo a los ciudadanos de Estados Unidos o su comercio. Véase Akroyd, *Story*, 1967.

Los controles que se habían venido estableciendo sobre la producción y el consumo de azúcar para enfrentar la crisis, probaron ser extremadamente útiles a las grandes potencias consumidoras –Estados Unidos y Gran Bretaña– para ajustar el comercio a las condiciones de la economía de guerra, evitando los trastornos que tal conversión había ocasionado durante la anterior conflagración mundial. El control “burocrático” del mercado mostraría sin duda sus desventajas; provocaría ocasionales déficit de abastecimiento y daría margen a la corrupción, pero acoplaba la producción con la demanda, aseguraba la estabilidad de los precios y propendía incluso a una mejor distribución de los ingresos.

No obstante, en Cuba las circunstancias bélicas dieron pie a que se demandase la supresión de los controles estatales sobre la industria, interés expresado por ciertos círculos comerciales y, en particular, los hacendados azucareros más agresivos, que creían llegado el momento para la expansión de sus negocios dentro de un sector económico que había permanecido congelado por más de una década. Pero estos eran grupos minoritarios y, sin menospreciar su influencia, poco podían hacer frente a una mayoría formada por hacendados cubanos medianos y pequeños, así como por las grandes compañías azucareras estadounidenses que, junto a colonos y trabajadores, respaldaron la continuidad del intervencionismo estatal. Convencidos de que las condiciones creadas por la guerra serían transitorias, los grupos económicos dominantes optaron por preservar el *statu quo* en la industria; con actitud cautelosa no fueron más allá de alentar al gobierno a colocar el intercambio con Estados Unidos en términos más favorables y, sobre todo, asegurar un tratamiento ventajoso para Cuba por parte de ese país cuando la situación comercial retornase a la normalidad.

De tal suerte, las anómalas condiciones de la segunda guerra mundial vendrían a demostrar que la regulación de la industria azucarera por el estado, iniciada en Cuba como una respuesta coyuntural frente a la crisis, devenía necesidad estructural y habría de prevalecer.

ANEXO. CUBA: PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES
SEGÚN DESTINO Y PRECIO DEL AZÚCAR

<i>Año</i>	<i>Producción (miles t.m.)</i>	<i>Exportación Estados Unidos (miles t.m.)</i>	<i>Exportación otros (miles t.m.)</i>	<i>Precio medio (cts. por libra)</i>
1939	2 833.2	2 002.5	414.7	1.68
1940	2 890.6	1 704.5	331.2	1.53
1941	2 506.2	2 583.4	626.5	1.86
1942	3 484.0	1 659.2	137.0	2.69
1943	2 962.9	3 001.6	723.1	2.69
1944	4 345.9	3 519.3	393.6	2.69
1945	3 594.8	2 853.4	887.8	3.11
1946	4 101.8	2 400.7	1 345.0	4.37
1947	5 912.6	3 671.2	1 849.0	4.97
1948	6 121.1	2 713.5	3 146.0	4.39

Nota: La estadística comercial durante los años de la guerra presenta diversas dificultades; por ejemplo, los datos de exportación aquí ofrecidos, cuya fuente original es el Ministerio de Hacienda, no coinciden con los brindados por el Instituto Cubano de Estabilización del Azúcar. Entre las cantidades exportadas a “otros países” de 1942 a 1947, figuran las adquiridas por Estados Unidos dentro del sistema de “ventas globales” y que se destinaban principalmente a Gran Bretaña y, después de 1945, a otras naciones europeas.

Fuente: Calculado a partir de los datos ofrecidos por el *Anuario Azucarero de Cuba*, 1959, pp. 92-93, 97 y 101.

ARCHIVOS

ANC Archivo Nacional de Cuba, La Habana.

HEMEROGRAFÍA

Anuario Azucarero de Cuba, La Habana.

Cuba Económica y Financiera, La Habana.

Diario de la Marina, La Habana.

Noticias de Hoy, La Habana.

BIBLIOGRAFÍA

- AKROYD, WALLACE R., *The Story of Sugar*, Chicago, Cuadrangle Books, 1967.
- El azúcar de Cuba y la investigación de la Cámara de Representantes norteamericana*, La Habana, Banco Continental Americano, s. a.
- BALLINGER, ROY A., *A History of Sugar Marketing*, U. S. Department of Agriculture, Agricultural Report, núm. 197, 1971.
- BARRO Y SEGURA, ANTONIO, *El azúcar después de la guerra*, La Habana, s. e., 1943.
- , *La verdad sobre el azúcar de Cuba*, La Habana, s. e., 1943.
- BLANCO HERRERA, JULIO, *El azúcar de Cuba en 1939*, La Habana, s. e., 1939.
- CEPERO BONILLA, RAÚL, *Política azucarera (1952-1958)*, México, Futuro, 1958.
- , *Escritos económicos*, La Habana, Ciencias Sociales, 1983.
- FAULKNER, HAROLD U., *Historia económica de los Estados Unidos*, La Habana, Ciencias Sociales, 1972, 2 tt.
- FERNÁNDEZ FONT, MARCELO, *Cuba y la economía azucarera mundial*, La Habana, Pueblo y Educación, 1959.
- GUTIÉRREZ, VIRIATO, *El problema mundial del azúcar*, Madrid, s. e., 1935.
- , *Estudios sobre problemas azucareros*, La Habana, s. e., 1944.
- , *Hacia una política azucarera cubana*, La Habana, s. e., 1944.
- MENDOZA, LUIS G., *Revista semanal azucarera 1935-1945*, La Habana, s. e., 1945.
- PÉREZ, LUIS M., *La situación del mercado azucarero mundial entre 1953 y 1957*, La Habana, Cenit, 1957.
- PÉREZ CISNEROS, ENRIQUE, *Cuba y el mercado azucarero internacional*, La Habana, s. e., 1957.
- PORTELL VILÁ, HERMINIO, *La industria azucarera de Cuba y su futuro*, La Habana, s. e., 1942.
- PUYANS, TOMÁS F., *Discurso pronunciado en la Asamblea Nacional de Representantes de la Asociación de Colonos de Cuba*, La Habana, Maza, Cano y Cía., 1941.
- SANTAMARÍA, A., *Sin azúcar no hay país. La industria azucarera y la economía cubana (1919-1939)*, Sevilla, CSIC/Universidad de Sevilla y Diputación de Sevilla, 2001.
- SILVA, A., *Cuba y el mercado internacional azucarero*, La Habana, Ciencias Sociales, 1971.
- TIMOSHENKO, V. P. y B. C. SWERLING, *The World's Sugar: Progress and Policy*, Stanford, Stanford University Press, 1957.
- TORRAS, JACINTO, *Obras escogidas*, La Habana, Ed. Política, 1984, 2 tt.
- WILSON, E. B., *Sugar and its Wartime Control, 1941-1947*, Nueva York, Statistical Press, s. a., 6 tt.
- ZANETTI, OSCAR, *Las manos en el dulce*, La Habana, Ciencias Sociales, 2004.