
«Padre bodeguero, hijo caballero».

Capital social y periplo empresarial de los españoles en Cuba, 1898-1958¹

● JAVIER MORENO LÁZARO

Universidad de Valladolid

Introducción

Hay un grupo de hombres de negocios, miembros de esa «otra España» e hijos de la emigración finisecular, que ha desarrollado sus actividades empresariales en el siglo XX al otro lado del Atlántico.

El objetivo de este trabajo es estudiar el nacimiento del espíritu de empresa en el seno de las comunidades de inmigrantes españoles en Cuba. Se trataría de dar respuesta a una pregunta muy simple: ¿por qué ellos tuvieron más oportunidades de enriquecerse en el mundo de los negocios en Cuba que en España y que los propios cubanos en su país? Sostengo que allí disfrutaron de oportunidades mayores para desarrollar sus proyectos empresariales merced a las facilidades que brindó el «capital social», hipótesis ya apuntada tiempo ha por la historiografía cubana de cuyos análisis sobre el particular este trabajo es tributario en grado sumo.²

1. En este retorno a la Historia Económica de Cuba después de años sin cultivarla he contado con el respaldo académico de ese país, en especial de Reinaldo Funes Monzote, vinculado a la Fundación Antonio Jiménez Núñez de la Naturaleza y el Hombre de La Habana, institución que respaldó mis investigaciones. Debo dejar constancia por escrito de la gran ayuda recibida por el personal del Archivo Nacional de Cuba y de la Biblioteca Nacional José Martí, en especial, de Jorge Macle y Nancy Machado, respectivamente. Mi trabajo ganó en soporte teórico y virtualidad explicativa merced a las agudas observaciones formuladas por Jesús María Valdalisio y José Luis García Ruiz. He de mencionar también la generosidad intelectual (seguramente excesiva) de los dos evaluadores que juzgaron este texto. A todos ellos, y a mis amigos y colegas habaneros que me ayudaron en mis pesquisas, muchas gracias.

2. García (1990), pp. 70-76. La bibliografía disponible sobre la migración española a Cuba es amplísima, por lo que me he visto obligado a efectuar una selección de los trabajos, de forma

Fecha de recepción: enero 2012

Versión definitiva: octubre 2012

Revista de Historia Industrial

N.º 51. Año XXII. 2013.1

Entiendo que este análisis, al margen de alcanzar el objetivo señalado, permite refutar algunos de los paradigmas más extendidos sobre la labor económica del español en América: el de su indolencia económica.

Con arreglo a esta convicción el español permaneció ajeno a toda actividad que entrañase la menor incertidumbre, entregado a la holganza, al sano ejercicio de cortar cupones de deuda pública. Entretanto, norteamericanos, franceses y británicos, imbuidos de un espíritu de empresa del que carecían los españoles, acometieron arriesgadas y ambiciosas iniciativas inversoras.³ Tal consideración está muy emparentada con las tesis webberianas en torno a la alergia de las culturas católicas al riesgo, proyectadas por el propio autor al exterior, que también pretendo rebatir.⁴

De hecho, las visiones de los contemporáneos, tanto estadounidenses como cubanos, que insisten en la avidez empresarial del español, sea para ensalzarla o denostarla, poco tienen que ver con estas valoraciones.⁵

He de llamar la atención en torno a un hecho colateral a los objetivos analíticos de este trabajo que tiene justamente que ver con las repercusiones económicas en España del cambio político experimentado en Cuba en enero de 1959. Conocida es la trascendencia de la repatriación de capitales inmediata al Desastre de 1898. Pero nada se sabe de los flujos de esta naturaleza que pudo inducir la Revolución (contemporánea al Plan de Estabilización) y de los posibles retornos a España. Mi trabajo, entiendo, suscita alguna reflexión sobre el particular.

Pero conviene precisar que no es mi intención glosar la Historia Empresarial de Cuba, ejemplarmente descrita por otros autores, sino desvelar qué factores institucionales facilitaron la conversión en grandes empresarios de modestos inmigrantes españoles llegados a la isla con lo puesto.

Lamentablemente, los fondos de la Embajada de España en Cuba se perdieron durante los muchos asaltos que sufrió en los años de la Guerra Civil, por lo que no dispongo de los Libros de Matrícula, tan útiles para el tipo de ejercicios que propongo en estas páginas. Sin embargo, es posible subsanar tal carencia gracias a generosidad de las cifras cubanas. En efecto, la tradición estadística de la isla, que arranca en los tiempos de Alexander von Humboldt y Ramón de la Sagra, y la asistencia de técnicos estadounidenses en las dos ocupaciones de la isla, se materializó en la elaboración de censos de extraordinaria calidad a lo largo de la primera mitad del siglo xx, en el que la joven República de Cuba dispuso de una información demográfica de calidad desconocida en el Nuevo Continente.

que solo incluyo en estas páginas a los más recientes que abordan los determinantes del éxito empresarial. En su defecto, apelo a la excelente compilación bibliográfica de Naranjo y Santamaría (2000).

3. Landes (2000).

4. Weber (1973).

5. Policy Foreign Association (1935), p. 41; Cimadevilla (1921), p. 38; Porter (1899).

Al tiempo, he hecho uso de las biografías de más de 1.200 empresarios cubano-españoles, elaboradas en 1952 por iniciativa de la Cámara Española de Comercio, así como de valiosos compendios empresariales, seguramente los más completos de los confeccionados en la América hispana.⁶

La medición del éxito empresarial

Desde luego la migración española a Cuba, como a ningún país de América Latina, distó de ser privilegiada, en tanto que la mayor parte de quienes cambiaron su terruño por la Gran Antilla acabó por desempeñar trabajos poco cualificados y peor retribuidos en el sector agrario y en el sector servicios (cuadro 1). El porcentaje de españoles que accedió a la condición de empresario se puede cifrar en torno a un 25%, cifra que mostraría una sorprendente estabilidad a lo largo del periodo.

CUADRO 1 • *Distribución de la población ocupada en Cuba de nacionalidad española, 1902-1930 (en porcentajes)*

Ocupación	1902	1930
Gerentes y empresarios	24,6	25,1
Asalariados cualificados sector servicios	49,1	49,8
Dependientes de comercio	4,9	5,0
Servicio doméstico	4,9	5,0
Asalariados sectores industrial y agrario	14,7	15,0
Total	100,0	100,0

Fuente: Álvarez (1936), p. 246.

Dicho esto, habría que interrogarse sobre si al español le esperaban (como parece obvio) mejores perspectivas de desarrollo empresarial que en España. En el caso cubano es factible realizar este ejercicio con cierto rigor debido a la similitud de su régimen tributario con el español.

Para dar respuesta a la interrogante, he elaborado un índice de empresariedad (cuadro 2), expresado como los contribuyentes que abonaron la Contribución Industrial y de Comercio en tantos por mil sobre la población total. Las cifras censales son también muy reveladoras. En 1919 un 17,3% de los españoles varones activos con residencia en Cuba regentaba un negocio comercial. Pues bien, esta cifra ascendió en 1920 en España a solo un 2,2%.⁷ Ambos cálculos re-

6. Monge (1953); Jiménez (2004) y (2008).

7. República de Cuba (1919), *passim*.

CUADRO 2 - Índice de empresarialidad en España y Cuba en 1928 (en tantos por mil)

Nacionalidad	Ámbito	Tasa
Española	Cuba	187,1
Cubana	Cuba	91,7
Española	España	32,6

Fuente: Dirección General de Contribuciones (1928) y ANC, Comité de Reformas Económicas, Estadística de la Contribución Industrial.

CUADRO 3 - Banqueros y comerciantes varones radicados en Cuba atendiendo a su nacionalidad, 1919 (en porcentajes)

Provincia	Cubanos	Españoles	Estadounidenses	Otros
Santa Clara	6,0	13,2	10,4	15,8
Pinar del Río	13,8	20,5	15,6	31,7
Camagüey	6,2	12,2	37,5	5,2
Matanzas	7,5	12,6	7,5	17,6
Oriente	5,0	19,3	11,7	3,1
Provincia Habana	12,0	26,8	23,3	33,7
La Habana	2,6	38,5	25,2	31,6
Cuba	4,9	17,7	16,3	10,6

Fuente: República de Cuba (1919), *passim*, y elaboración propia.

velan que las probabilidades de que un español se convirtiese en empresario en Cuba multiplicaban por siete a las de hacerlo en su lugar de nacimiento.

Llegados a este punto cabría cuestionarse si los españoles disfrutaron de mayores posibilidades empresariales que los cubanos. La contestación es un sí categórico, a tenor de los datos reproducidos en los cuadros 2 y 3. A mayor abundamiento, en 1907 un 52,6% de los comerciantes cubanos poseía nacionalidad española, porcentaje que, a pesar de la creciente penetración económica estadounidense y del engrandecimiento de la burguesía vernácula, solo menguó al 44,6% en 1919.⁸

Podría argüirse que las estadísticas están viciadas por la exclusión social que aún padecía la población negra. Las cifras lo desmienten. En 1907 los empresarios cubanos blancos representaban un 8,1% de la población total de este colectivo; el de extranjeros (de los que un 75% eran españoles) un 29,3%.⁹

8. García (1990), p. 94.

9. Oficina del Censo de los Estados Unidos (1907), p. 89; Dirección General de Estadística (1920), *passim*.

Procede a renglón seguido discernir si los españoles tuvieron más fortuna empresarial que el resto de los emigrados. Las cifras revelan una realidad, a priori, sorprendente (cuadro 3). En la isla los españoles mostraron mayor inclinación a emprender negocios que el resto de los extranjeros allí establecidos, incluidos los originarios de Estados Unidos. En 1936 el valor de la riqueza creada por los españoles en Cuba superó en 63 millones de dólares al volumen de las inversiones estadounidenses en la isla tres años más tarde, que, a su vez, representaban un 38% de las ejecutadas por los norteamericanos en América Latina.¹⁰ Las tesis, pues, que cuestionan la habilidad empresarial de hispanos y católicos no encajan con el caso cubano.¹¹

A tenor de los cálculos disponibles el español disfrutó de idénticas posibilidades de convertirse en empresario en Cuba que en Argentina y México.¹² Sin embargo, el éxito empresarial con respecto a otras minorías extranjeras era mayor allí. Así lo evidencia el índice de éxito que he construido para este último país; a saber, la semisuma del resultado de los cocientes entre el porcentaje de bienes urbanos y rústicos de que disponía cada grupo nacional y su importancia relativa en el conjunto de la población extranjera (cuadro 4).

Incluso las estadísticas cubanas (insisto, excepcionales) permiten realizar un ejercicio poco común en este tipo de estudios: cifrar el número de mujeres empresarias (cuadro 5). Al grueso de las españolas les esperaba a su llegada a la isla un fatigoso y mal pagado trabajo como criadas. Mas la especialización en el sector servicios, en ausencia de obstáculos sociales y legales al ejercicio de una actividad profesional, hizo que concurriesen en el mercado de trabajo como empresarias en mayor grado que las propias estadounidenses, eso sí, en porcentajes ínfimos.

Las cifras reproducidas en el cuadro 6 corroboran esa mayor propensión de los españoles al trabajo por cuenta propia para fechas posteriores.¹³ En vísperas del estallido de la Revolución conservaban plenamente su cuota de poder en la economía nacional. Por entonces, un 21% de los empresarios cubanos tenía nacionalidad española (solo un 2% la estadounidense) y 24,3% era hijo de inmigrantes hispanos.¹⁴ Buena parte de ellos regresó a España a partir del 1 de enero de 1959.

10. Marrero (1950), p. 170.

11. Foreman-Peck (2010), p. 134; Cochran (1965). Un compendio de estas tesis se encuentran en Dávila (2010).

12. Moreno y Vicente (2007); Sánchez (1991).

13. Ciertamente es que las fuentes no detallan el oficio por nacionalidades; pero, dado el abrumador peso de los españoles entre los inmigrantes de raza blanca (un 84% de los entrados en la isla entre 1932 y 1943), es un mal menor (República de Cuba (1943), p. 338).

14. Jiménez (2008), *passim*.

CUADRO 4 - Índice de éxito económico de los inmigrantes en México según su nacionalidad en 1930

Nacionalidad	Bienes rústicos	Bienes urbanos	Índice de éxito
Italiana	4,1	1,9	3,0
Estadounidense	2,2	1,1	1,6
Británica	2,0	1,0	1,5
Francesa	1,7	0,8	1,2
China	1,5	0,8	1,2
Alemana	1,4	0,7	1,1
Media	1,0	1,0	1,0
Cubana	1,3	0,6	0,9
Española	1,2	0,5	0,9
Libanesa	1,1	0,6	0,8
Rusa	0,9	0,4	0,7
Griega	0,7	0,3	0,5

Fuente: INEGI (1930), *passim*, y elaboración propia.

CUADRO 5 - Inserción de la mujer en el mercado de trabajo en Cuba atendiendo a su nacionalidad, 1919 (en porcentajes)

Nacionalidad	Comerciantes	Criadas
Cubana	0,7	72,5
Española	1,8	70,5
Estadounidense	0,1	25,9
Otros	1,2	55,6
Total	1,0	50,4

Fuente: República de Cuba (1919), *passim*, y elaboración propia.

CUADRO 6 - Condición profesional de los varones blancos residentes en Cuba en 1943 (en porcentaje)

Categoría	Cubanos	Extranjeros
Dueño	8,1	18,0
Empleados	43,4	32,0
Cuenta propia	48,5	50,0

Fuente: República de Cuba (1943), p. 749.

CUADRO 7 • Primer empleo de los extranjeros llegados a Cuba entre 1902 y 1907*

Sector	Asalariados	%	No asalariados	%	Total	%
Sector primario	63.516	94,7	3.524	5,3	67.040	100,0
Sector secundario	9.329	100,0	–	–	9.329	100,0
Sector terciario	6.343	35,2	11.632	64,7	17.975	100,0
Total	79.188	83,9	15.156	16,1	94.344	100,0

* Un 98%, de nacionalidad española.

Fuente: Oficina del Censo de los Estados Unidos (1908), pp. 51-52.

Capital social y éxito empresarial

Aun cuando las estrecheces fueron la norma para los españoles y la escasez de medios materiales, la realidad que debían afrontar a diario, algunos de ellos alardearon de una posición económica desahogada. Es más, a pesar de encontrarse en su adolescencia, muchos españoles comenzaron a trabajar por cuenta propia nada más poner sus pies en la isla (cuadros 7 y 8). Como los «pioneros» en Estados Unidos, los españoles en Cuba prefirieron la volatilidad de los beneficios a la certidumbre del salario.¹⁵

La ausencia de barreras institucionales y los menores costes de transacción facilitaron que el ahorro del emigrado afluyese y se destinara a la inversión. Cuba fue para una buena parte de los emigrados esa tierra de promisión donde no tuvieron que enfrentarse a las carencias económicas, las trabas sociales y la falta de oportunidades que tenían que arrostrar en sus pueblos y aldeas. En Cuba podían acceder a una condición vedada en España para gente de su condición: la de propietario de la tierra. Al tiempo, era factible abrir una taberna, una bodega o un negocio de tejidos, algo impensable en muchas de sus localidades de origen debido a los monopolios sancionados por la legislación de Consumos y derechos de Puertas, vigente hasta 1913. Y ello por mencionar solo negocios de poca monta. En palabras de un contemporáneo, entusiasta glosador de los logros empresariales de los españoles, en Cuba:

En América todo emigrante se convierte al punto en homo economicus, cualquiera que sea su cargo profesión u oficio. Una nación incipiente que ha sido colonia conserva, durante algún tiempo, algo de factoría. En ella hay muchas cosas por hacer, abundan los proyectos, menudean las audacias, chocan entre sí las iniciativas.¹⁶

15. Foremam-Peck y Zhou (2010), p. 131.

16. Monge (1953), p. 207.

CUADRO 8 - Perfil socioeconómico de los empresarios españoles establecidos en Cuba en 1952 (años y porcentajes)

Rasgo	% / años
Características demográficas	
Edad media (años)	54,0
Edad media de llegada (años)	14,0
Acogidos por un familiar	12,0
Casados y viudos	94,0
Edad de matrimonio (años)	34,0
Casados con una cubana	60,7
Estudios previos	
Ninguno o elementales	96,0
Bachiller	1,9
Perito Mercantil	1,9
Viajes formativos y profesionales	
A España	38,8
A Estados Unidos y Canadá	27,7
Inserción en el mercado de trabajo	
Dependiente	75,5
Oficinista	10,7
Operario industrial	5,8
Camarero	5,8
Otros	1,9
Emancipación empresarial	
Años transcurridos hasta la emancipación	14,0
Edad media de inicio de la actividad (años)	28,0
Actividad empresarial	
Banquero	0,9
Comerciante	73,4
Constructor	0,9
Colono, ganadero y hacendado	10,7
Industrial	14,1

Fuente: Monge (1953), passim, y elaboración propia.

Los gobiernos cubanos, con independencia de su color político, dieron la bienvenida con regocijo hasta la crisis de 1929 a los emprendedores extranjeros, presos de una fascinación casi pueril por lo europeo, los unos, o por la voluntad de «blanquear» la población, los más.¹⁷ Todo fueron facilidades para

17. Naranjo (1998).

ellos, de las que supieron sacar provecho los originarios de un país, España, con un marco institucional poco permisivo para el desarrollo empresarial.¹⁸ En Cuba los inversores españoles no solo contaron con el respaldo incondicional de un Estado en construcción, empeñados sus responsables en crear una élite empresarial con inmigrados, sino que no tuvieron que vencer obstáculos vernáculos a la movilidad social. En otras palabras, que un campesino de Lugo, Gran Canaria, Burgos o incluso Vizcaya llegase a empresario era poco menos que impensable;¹⁹ mientras que en La Habana, Matanzas o Santiago de Cuba, sin ser la norma, era algo factible.

Sin embargo, por más tolerante que fuese el entorno, no se concibe el éxito empresarial de los españoles en América sin las ventajas que generó el capital social; a saber: el conjunto de lazos, redes, normas, pautas y prácticas cooperativas propias de las comunidades hispanas en el exterior.²⁰

El capital social se formó, en un primer término, a partir de las redes de solidaridad tejidas en torno al paisanaje, institución de la que nació una «cultura de confianza».²¹ La diplomacia cubana aprovechó, mediante su red consular, el «efecto llamada» del triunfo de un vecino en la captación de fuerza de trabajo (mapa 1). De hecho, una buena parte de los inmigrantes españoles procedió de un puñado de localidades o comarcas, entre ellas Llanes y Aller (Asturias), el Garraf (Barcelona), el Valle de Carranza y Las Encartaciones (Vizcaya), Torrevieja (Alicante), el valle de Carriedo (Cantabria) o los municipios de La Palma, donde nació uno de cada cuatro canarios radicados en la antigua colonia en 1899.

Las minorías regionales tendieron a agruparse en determinados espacios, donde trasplantaron literalmente sus aldeas, no solo en lo que concierne a su arquitectura (como en Holguín), sino sus hábitos, normas y relaciones sociales.

Los venidos de Cataluña prefirieron establecerse en Oriente (mapa 2). Probablemente, el caso más singular de asentamiento local en la isla sea el de los sitgetanos en Santiago de Cuba.²² Un 92% de los catalanes con residencia en la ciudad en esa fecha había nacido en Sitges. Por proporcionar un dato que corrobora la eficacia de los vínculos de paisanaje un 71,5% se dedicaba al ejercicio del comercio.²³ Cabaigúan (en la actual provincia de Sancti Spiritus) sería su equi-

18. Valdaliso (2005), p. 138.

19. Valdaliso (2004) y (2005), p. 123.

20. Véase Coleman (1988) y Nahapiet y Ghoshal (1998). Para el caso específico de América Latina y de España, Domínguez (2007); Bello (2008); Castañeda (2004) y Fernández-Pérez y Puig (2010).

21. Valdaliso (2005), p. 124; Nahapiet y Ghoshal (1998), p. 245; Vidal (2009), p. 21; Moreno (2007).

22. Sobre la formación del núcleo sitgetano-santiaguero, véase Sonesson (1995), pp. 51-68. La emigración catalana figura entre las mejor conocidas, gracias al temprano interés que suscitó la obra de Martí (1918), prologada por el propio Cambó, y a la sistematización de Yáñez (1996).

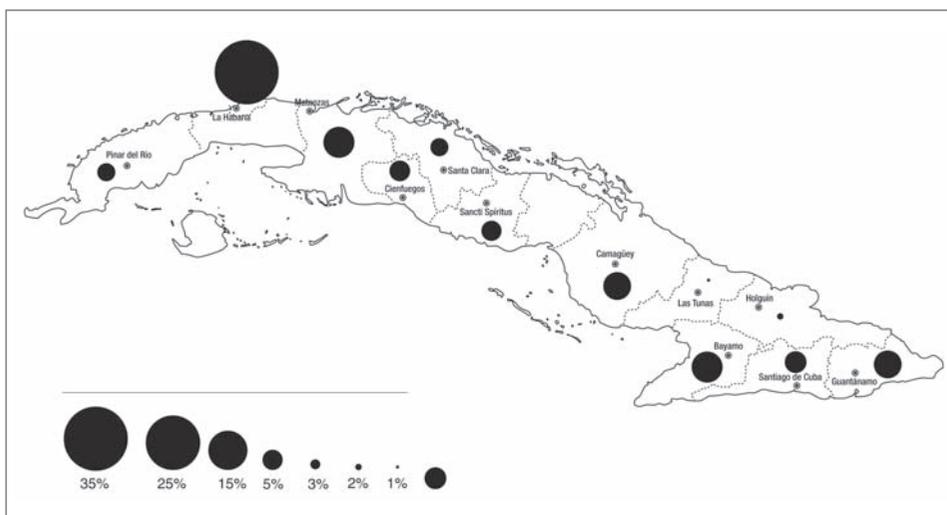
23. AGNC, Libro Registro de Españoles, *passim*.

MAPA 1 ▪ Consulados de Cuba en España en 1925



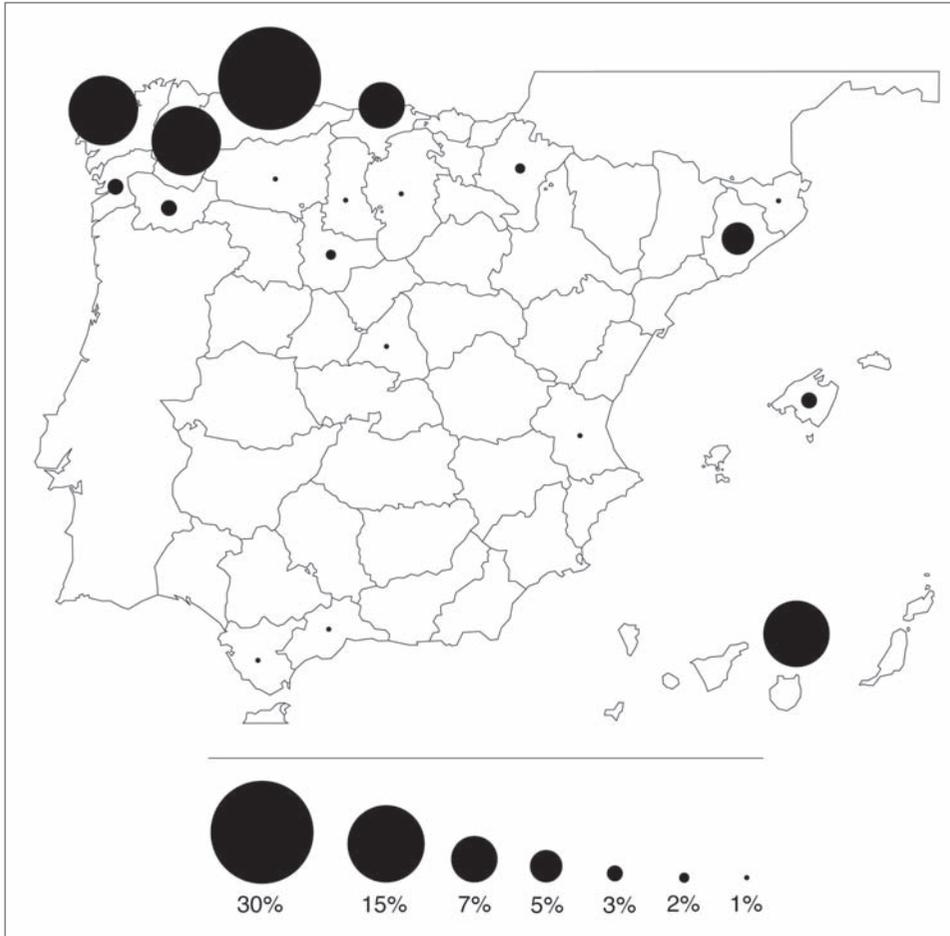
Fuente: Bailly-Bailliére (1925).

MAPA 2 ▪ Residencia de los catalanes establecidos en Cuba en 1899 (en porcentajes)



Fuente: ANC. Registro de españoles.

MAPA 3 - Origen de los ciudadanos españoles radicados en La Habana en 1899
(en porcentajes)



Fuente: ANC. Registro de españoles.

valente en lo que concierne a los canarios. La Habana, el núcleo más cosmopolita, fue el gran aglutinador de la colonia española, donde, no obstante, tuvo por residencia favorita el poderoso núcleo de comerciantes asturianos (mapa 3).

Así las cosas, la suerte empresarial de los españoles dependió del tamaño y articulación de la comunidad regional a la que pertenecían y, por ende, del grado de solidaridad y protección que en ellas encontraban, como se ha constatado en otros ámbitos de América Latina.²⁴

24. Dalla Corte (2007).

CUADRO 9 - *Distribución de la población ocupada masculina originaria de Cataluña y Canarias radicada en Cuba, 1899 (en porcentajes)*

Profesión	Canarios		Catalanes	
	Total	%	Total	%
Hacendado	46	0,4	70	2,2
Labrador	6.655	60,4	351	10,9
Jornalero	1.480	13,4	418	13,0
Comerciante	508	4,6	1.503	46,7
Otras	2.329	21,1	873	27,2
Total	11.018	100,0	3.215	100,0

Fuente: Archivo General de Cuba, Registro de Españoles y elaboración propia.

Pero no es esta la única influencia de su procedencia en la ventura económica del español. El entorno empresarial que conoció en su adolescencia, aunque fuese desde la perspectiva de un asalariado, también influyó en su espíritu inversor una vez afincado en Cuba. Es de presumir que en esos años formativos tuvo la oportunidad de conocer experiencias empresariales que trasplantaría a su nuevo país de acogida.

Así las cosas, y por más impelidos que estuviesen a emigrar a causa de su penuria, los originarios de regiones más ricas habrían de presentar una mayor propensión a emprender la senda de los negocios.

Las cifras así lo corroboran. En 1899 el 66,6% de los catalanes radicados en La Habana se dedicaba al comercio, porcentaje 15 puntos por encima que el de asturianos. Por el contrario, solo un cuarto de los gallegos accedió a la condición de empresario. El de canarios no llegó al 10%.²⁵

Justamente dispongo de información mucho más precisa para la cuna de los emigrantes más exitosos, Cataluña, y de Canarias, de donde partieron aquellos a quienes menos sonrió la fortuna. Antes de seguir adelante, conviene precisar que unos y otros salieron de España sin más ventajas que las que les proporcionó el capital social: es decir, con los bolsillos vacíos.

Pues bien, las cifras del cuadro 9 resultan extraordinariamente reveladoras. Los isleños se refugiaron en la explotación de la tierra. Pero incluso allí fueron aventajados por los originarios del Principado, que tuvieron mayor acceso a la explotación de grandes propiedades. Hay que tener presente que un 65,1% de los catalanes afincados en Cuba nacieron en Barcelona. Aunque jóvenes, pobres e iletrados al llegar a La Habana, habían tenido contacto con la actividad industrial, comercial y portuaria donde muchos trabajaron de ni-

25. Archivo General de Cuba, Registro de Españoles.

ños. Los canarios no conocían más que las labores del campo, las mismas que realizaron en la isla.

En suma, de la concentración en un espacio de españoles originarios de territorios más dinámicos surgió una vertiente del capital social, visto en una perspectiva más dinámica y acumulativa, resultado de la agregación de la cultura empresarial y económica, que desde la distancia de aprendices o jornaleros en distintas ramas del comercio y de la industria, habían adquirido los inmigrantes antes de su partida.²⁶

Los vínculos aún más estrechos del parentesco conferían el componente emocional al capital social.²⁷ Como es bien sabido, quienes emigraron a Cuba, como a otros países de América Latina, lo hicieron obedeciendo a la sugerencia de un familiar o paisano allí establecido (cuadro 8).²⁸ Él abonaba el billete y respondía por el emigrado, a quien daba cobijo, ante las autoridades cubanas. Tan pronto como formaba algún caudal, el inmigrante hacía venir paulatinamente a su parentela.²⁹

La migración en cadena generó un entramado familiar relativamente atípico: hogares, las más de las veces, compuestos por hermanos tutelados por el mayor de ellos. Parte de los emigrados españoles llegó a América para trabajar a las órdenes de un tío o de un paisano enriquecido que les albergaba en su propia residencia.³⁰ A diferencia de lo que sucedió en México, los propietarios sí brindaron la posibilidad de promocionar en la casa.³¹ Los sobrinos o paisanos trabajaban para él por un sueldo miserable que incluía exclusivamente cama y comida³² (de ahí su denominación de «barateros»). Pero este parco jornal era completado con participaciones en la empresa en la que pasaba «a interesarse» transcurridos unos años.³³ De esta suerte, un 40% de los dependientes de bodegas establecidos en Cuba con anterioridad a 1936 llegó a ser titular de la firma.³⁴ La inspiración paternalista de las relaciones laborales, enmascarada por la camaradería, consiguió conjugar aparentemente los intereses de patronos y trabajadores.³⁵ Sea como fuere, el paisanaje alentó la formación de sociedades mercantiles, prueba del papel del capital social en la mejora de las organizaciones.³⁶

26. Nahapiet y Ghoshal (1998), p. 257.

27. Nahapiet y Ghoshal (1998).

28. Lida (1988).

29. Domínguez (2006). Véase el singular caso de la migración de la comarca del Miño a Manzanillo en Naranjo (1987), pp. 67-68.

30. Álvarez (1936), *passim*; Rueda (2000); Sonesson (1995), pp. 103-112; Vidal (2009); Collozo (2002).

31. Bello (2005).

32. Le Reverend (1975), *passim*; Naranjo (1987), pp. 67-68, y (1992).

33. Wright (1912), p. 129; Foreign Policy Association (1935), p. 41; Jenks (1928:1960), *passim*; García (1990), pp. 99-100.

34. Monge (1953), *passim*.

35. García (1990), p. 100.

36. Nahapiet y Ghoshal (1997), p. 253.

Los lazos matrimoniales resultaron todavía más efectivos en la consecución del éxito empresarial. El grado de nupcialidad y la identidad de la pareja tienen una clara lectura económica, en tanto que el matrimonio podría abrir las puertas de entrada a una empresa familiar.³⁷

La comunidad española en Cuba, en líneas muy generales, era bastante menos endogámica que la francesa, que desdeñaba el enlace matrimonial con alguien ajeno a la comunidad nacional/regional de procedencia.³⁸ Los españoles huyeron de la menor tentación de «preservación racial».³⁹ En torno a dos de cada tres casó con cubanas (cuadro 8). No hay diferencias significativas a escala regional ni comunidades particularmente propensas a la endogamia, incluida la gallega, tradicionalmente tildada de ello. Solo una minoría esperó a amasar algún caudal para regresar en visita fugaz a España y encontrar esposa en las ferias de su localidad natal o en alguna celebración mariana.

La fe católica de los emigrados no impidió en absoluto la prosperidad. Más bien la facilitó, dado que los españoles no padecieron la exclusión de los chinos o de los judíos. Es más, la exogamia que tanto posibilitó el progreso empresarial hispano habría sido inconcebible de no mediar la pertenencia de los contrayentes a la misma confesión.

Las inherentes al «capital intelectual», cuyo componente más distintivo era el conocimiento del idioma, completaron las economías externas irradiadas por el capital social. Huelga insistir en la importancia del español como activo intangible, que iba mucho más allá de su conocimiento básico.⁴⁰ Algunos códigos, metáforas o modismos propios de la comunicación mercantil eran muy difíciles de aprehender por quienes no lo tuviesen como lengua materna, sobre todo en el comercio minorista. Un español podía obtener con facilidad trabajo como viajante o abonero tras pasar los filtros migratorios de Tricornia y Mariel. Un francés o un italiano, no.

Este «poder de asimilación» que confería el idioma permitió vencer la posición de desventaja relativa de la que partían en la carrera mercantil a los estadounidenses, que, a su mayor fortaleza empresarial, unían las ventajas que otorgaba su control político de la isla.⁴¹

Con ser muy importante, el capital intelectual no se conformó exclusivamente con el dominio del idioma y la cultura empresarial heredada.⁴² Requirió también de otros conocimientos y hábitos, buena parte de los cuales debían ser adquiridos en un centro educativo.⁴³

37. Sánchez (2002).

38. Bello (2005); Gamboa (2004).

39. Pérez (2008), p. 18.

40. Nahapiet y Ghoshal (1997), pp. 251 y 254.

41. Cimadevilla (1921), p. 47.

42. Nahapiet y Ghoshal (1997).

43. Véanse las reflexiones sobre el particular de Tortella, Quiroga y Moral (2010) y García Ruiz (2010).

CUADRO 10 ▪ *Formación de los varones blancos mayores de 21 años residentes en Cuba en 1907 (en porcentajes)*

Ciudadanos	Estudios elementales	Analfabetos	Formación técnica	Formación universitaria	Total
Cubanos nacidos en Cuba	52,1	45,8	0,7	1,4	100,0
Cubanos nacidos en España	70,9	27,5	0,7	0,9	100,0
Españoles	25,7	72,1	1,1	1,2	100,0
Extranjeros nacidos en Cuba	78,8	15,7	2,4	3,1	100,0
Extranjeros nacidos en el exterior	78,3	15,2	2,3	4,2	100,0

Fuente: Oficina del Censo de los Estados Unidos (1908), p. 357.

CUADRO 11 ▪ *Nivel de alfabetización de los inmigrantes blancos llegados a Cuba entre 1932 y 1943 (en porcentajes)*

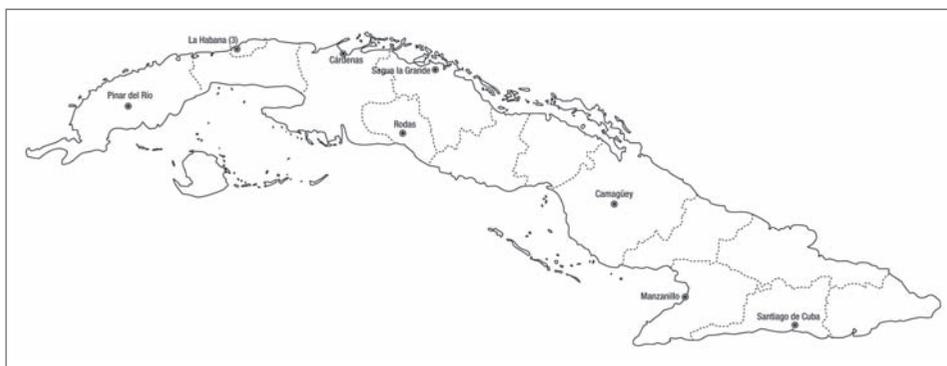
Inmigrantes	Número	Alfabetizados
Alemanes	4.173	99,5
Estadounidenses	9.967	95,0
Españoles	188.287	83,3
Franceses	6.575	66,4
Holandeses	1.037	64,9
Italianos	1.303	99,2
Portugueses	5.171	96,1

Fuente: República de Cuba (1943), p. 338.

Al llegar a Cuba, los españoles presentaban enormes carencias formativas, aunque menores que los franceses (particularmente numerosos en Trinidad), objeto de menos mofa entre la población cubana por este particular (cuadros 10 y 11). Pero no tardaron en subsanar estas lagunas, tal y como revelan las diferencias culturales entre españoles sin nacionalizar y los que, después de transcurridos varios años en la isla, adoptaron la ciudadanía cubana (cuadro 10).

El sistema educativo de la isla, con logros encomiables, al menos en los ámbitos urbanos (en 1907 se contabilizaron en Cuba cinco escuelas por cada mil habitantes, tres veces más que en España), ofrecía formación para varones de hasta 40 años (algo inusual en su lugar de origen), quienes incluso podían cursar estudios en la Escuela de Comercio y Náutica de la Universidad de La

MAPA 4 • Hospitales españoles en la Isla Cuba en 1952



Fuente: Monje (1953).

Habana.⁴⁴ Pero el grueso de los españoles recibió instrucción elemental y conocimientos sobre teneduría de libros y giro mercantil en los centros educativos que habilitaron las propias instituciones de la colonia española.⁴⁵

La formación pasó también por periodos de estancia en España para realizar estudios en las Escuelas de Comercio de Sevilla, Barcelona o Santander y, sobre todo, en Estados Unidos, donde muchos empresarios tuvieron la oportunidad de aprender inglés y conocimientos gerenciales (cuadro 10).⁴⁶ De hecho, los españoles supieron incorporar a su capital intelectual las nuevas técnicas mercantiles (publicitarias, organizativas y directivas) estadounidenses acomodadas al entorno y exigencias del mercado cubano, con mayor tino y acierto que sus propios creadores.⁴⁷

Los hijos de los emigrados recibieron una formación cosmopolita y esmerada. De ahí la difusión del refrán que da título a este trabajo. En 1958 la mitad de los vástagos varones de los empresarios españoles había estudiado una carrera superior, habitualmente en Estados Unidos. Llama la atención la cualificación de sus hijas. Un 23% de ellas pudo ingresar en la universidad. Un 17,3% estudió secretariado, frente a un 3,4% que concluyó estudios en la Escuela del Hogar.⁴⁸

Las instituciones españolas proveyeron de servicios sanitarios, a través de mutualidades, de manera que ese capital social se conformó también de un mayor bienestar físico del conjunto de los componentes de la colonia (mapa 4). Ello exigió a cada asociado el pago de unas cuotas exiguas equivalentes al 5%

44. Oficina del Censo de los Estados Unidos (1908), p. 233.

45. Cimadevilla (1921), p. 45; Álvarez (1936), pp. 97-98.

46. Porter (1899), p. 377.

47. Cimadevilla (1921), pp. 48-49.

48. Monge (1953), *passim*.

de su salario, con las que las sociedades benéficas adquirieron en Europa su «arsenal quirúrgico». ⁴⁹ De esta suerte, en 1907 un 44,3% de los hospitalizados tenía nacionalidad española, cuatro veces más de lo que representaba, en términos relativos, la población hispana sobre el total. ⁵⁰

El asunto, en absoluto baladí, tenía más implicaciones empresariales de las que parece. No se trata solo de que la carrera mercantil requiriese unas condiciones físicas y mentales saludables: para poder vivir en La Habana (y, por consiguiente, dedicarse al comercio en el epicentro económico de Cuba) las leyes migratorias exigían tener cobertura sanitaria. De lo contrario, el inmigrado debía emplearse como jornalero en el campo. Un aspirante a dependiente, para llegar a serlo, necesitaba contar con un comerciante que le apadrinase y costease su seguro médico. ⁵¹ El español lo tenía garantizado las más de las veces; otro extranjero, raramente.

Empresa y gobierno social

Dado que las Constituciones, Códigos y Leyes fueron de aplicación en la isla de Cuba hasta 1898, los españoles radicados en la isla no sufrieron los costes de transacción inherentes a la inestabilidad institucional de otros países de América Latina. ⁵² Es más, el Tratado de París garantizó a quienes optaron por permanecer en Cuba (los más) un estatus jurídico muy beneficioso. ⁵³

Sin embargo, Cuba sufrió no pocas turbulencias desde la segunda ocupación estadounidense en 1906 hasta el triunfo de la Revolución, particularmente en la década de 1930, que los españoles supieron sortear por medio de la fortaleza de sus normas e instituciones, gracias a lo que se conoce como «gobierno social», cuyo objetivo era la consecución del bienestar colectivo y no excluyente de los componentes de la colonia. ⁵⁴

Por extraño que parezca, los españoles conformaron en las localidades cubanas una comunidad diferenciada y, en buena medida, aislada espacialmente. ⁵⁵ Los componentes de la minoría española suplieron el entramado estatal propio del periodo colonial tras la pérdida de la isla con un aparato institucional alternativo, cuya misión iba mucho más allá de la meramente filantrópica. ⁵⁶

49. Cimadevilla (1921), p. 17.

50. Oficina del Censo de los Estados Unidos (1908), p. 141.

51. Machado (2004), p. 108.

52. Dye (2006).

53. Foreign Policy Association (1935), p. 40; *Exposition* (1900), pp. 14-16.

54. Nahapiet y Ghoshal (1998), p. 255.

55. Incluso sufrieron el rechazo de los cubanos blancos, a pesar de sus inequívocos orígenes españoles. Y ello, no solo por su riqueza, sino por su negativa a hacer extensivos los servicios educativos, sanitarios y de ocio de que disfrutaban (Foreign Policy Association (1935), p. 43).

56. Cimadevilla (1921), p. 17; Álvarez (1936), p. 129.

Entre españoles se formalizaban los acuerdos de compraventa de insumos y productos finales, las operaciones de préstamo o las ventas a gran escala de productos primarios en el exterior sin mediar más aval que el valor de la palabra dada, sacralizada en el seno de la colonia.⁵⁷ El grado de compromiso que confería el llamado «crédito de la casa», una institución genuinamente española, llamó incluso la atención de los avezados observadores estadounidenses.⁵⁸ La jerarquía, valores y normas de comportamiento mercantil en el seno de la colonia eran tan vinculantes como los preceptos del Código de Comercio cubano.⁵⁹ De hecho, las transacciones entre españoles, así como las promesas matrimoniales o las cartas dotales eran escrituradas ante los notarios de los Consulados españoles.⁶⁰ En el periodo aquí estudiado, la Administración española sostuvo notarías en La Habana, Caibarién, Camagüey, Cienfuegos, Guantánamo, Holguín, Matanzas, Manzanillo, Nuevitas, Pinar del Río, Santa Clara y Santiago, cuando, en el resto del mundo, en el mejor de los casos lo hizo en la sede de la embajada.

La actividad económica y la vida social de los españoles en Cuba giraban precisamente en torno al consulado. De hecho, el comercio español, sabedor de su importancia, consiguió disponer de una tupida red consular y garantizar una digna retribución en oro a sus funcionarios.⁶¹ Con el disfrute del cargo de vicecónsul, los grandes patriarcas del comercio hispano a escala local, pequeños «caudillos» de la colonia, acompañaron la influencia que ya ejercieron en épocas pretéritas a la nueva República independiente.⁶²

España hizo un esfuerzo en este particular extraordinario (mapa 5), a diferencia de lo que sucedió en México, costeando una veintena de consulados en 1925, frente a los siete de Estados Unidos, seis de Francia, cuatro de Gran Bretaña y tres de Italia.⁶³ Desde luego, alguna influencia en la mayor prosperidad de los españoles en Cuba debió de tener esta discriminación positiva de la diplomacia española hacia la antigua colonia antillana.

El crecimiento del número de hombres de negocios españoles aconsejó la mejora del armazón del gobierno social y su desvinculación de los dictados de Madrid, mediatizados por el mantenimiento de difícil *statu quo* diplomático con Cuba y Estados Unidos.

La Cámara Española de Comercio e Industria de Cuba, creada en 1913, se ocupó de defender los intereses del empresariado español ante las autoridades

57. Véase García Acosta (1979); Meyer (2002), pp. 88-91.

58. Wright (1912), p. 135; García (1990), p. 99.

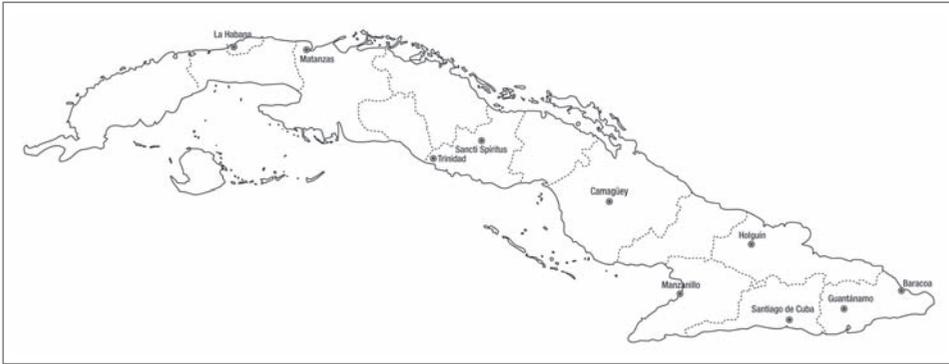
59. García (1990); Zanetti (1998).

60. Véase Archivo Histórico de Protocolos de Madrid, legajo 50.540. En 1900 la Administración española mantenía notarías en Caibarién, Camagüey, Cienfuegos, Guantánamo, Holguín, Matanzas, Manzanillo, Nuevitas, Pinar del Río, Santa Clara y Santiago.

61. Monge (1953), p. 209.

62. Cimadevilla (1921), p. 21.

63. En México en 1925 el gobierno atendía 13 consulados, 20 de Estados Unidos, 17 de Francia y 15 de Alemania y el Reino Unido.

MAPA 5 • Consulados y viceconsulados de España en Cuba en 1918

Fuente: Bailly-Baillière (1925).

des cubanas, de alentar el comercio entre ambos países y de ejercer como tribunal de comercio mediante el arbitraje, al margen de las responsabilidades educativas ya comentadas.⁶⁴ La Cámara dio cuerpo normativo a las, hasta entonces, prácticas consuetudinarias, llegando incluso a prohibir a sus componentes que hablaran mal en público de España y de otros afiliados.⁶⁵

Pero, con el tiempo, sufrió la misma sumisión a Madrid que los consulados. Ello hizo que no siempre la Cámara ejerciese las tareas de *lobby* que le encomendaron sus socios. Las dificultades para conciliar las disparidades regionales y las discrepancias políticas menguaron su capacidad de representación.⁶⁶

Esta misión y otras relacionadas con la cohesión de la colonia fueron transferidas por asociaciones alternativas que reunieron en 1935 al 90% de sus componentes.⁶⁷ El conjunto de empresarios quiso dejar constancia arquitectónica de la continuidad de su poder económico, de que nada había cambiado desde el Desastre, con la construcción de suntuosos edificios donde ubicar sus sedes.⁶⁸

Los comerciantes habaneros hicieron valer sus intereses a través de la Asociación de Dependientes (1880), la más aguerrida de todas ellas, con 52.000 socios en 1920.⁶⁹ En el resto del país los españoles crearon un tejido institucional en torno a los Centros de la Colonia (19 en 1934), a los que se unieron casas

64. Monge (1952), pp. 319-324.

65. García (1990), p. 104.

66. García (1990), pp. 103-104.

67. Foreign Policy Association (1935), p. 41.

68. «No hay que preguntar a qué se destina el mejor edificio —con muy contadas excepciones— que en cada población topemos. Muy raras veces nos equivocaremos si dijéramos: es la colonia» (Cimadevilla (1921), p. 92). Sobre la arquitectura y el poder económico español en Cuba, véase Cabré (2004).

69. Cimadevilla (1921), p. 27.

Los españoles se reunieron también en asociaciones políticas definidas por su mayor o menos sintonía con los gobiernos de Madrid y La Habana.⁷⁷ El Centro Progresista aglutinó a los liberales. Su pertenencia al Club de los Leones, al Independent Order of Odd Fellows, a los círculos rotarios y logias masonicas permitió mejorar aún más las relaciones con algunos miembros del ejecutivo de esta filiación y ejercitar sus habilidades como buscadores de rentas. Otro tanto hizo la pomposa Orden de Caballeros de Colón y la de los Caballeros Católicos con los Gobiernos de perfil más moderado. La presencia española en la muy influyente Sociedad Económica de Amigos del País persistió tras el 98.

Los prohombres del comercio español se movieron como pez en el agua en medio de las «banderías» durante los gobiernos de Estrada, Zayas y Machado que tanto ahuyentaron a los inversores estadounidenses.⁷⁸ Los empresarios hispanos conspiraron en favor de unos y otros con empeño y perseverancia, estimulados con las prebendas que premiaban su lealtad.

Por otra parte, los españoles ejercieron su influencia desde las entrañas mismas del poder económico cubano, a través de su pertenencia (cuando no fundación a sus instancias) de las Cámaras de Comercio (35 en el país en 1925), el Centro de la Propiedad Urbana, la Sociedad de Propietarios y, desde luego, el Círculo de Hacendados que agrupaba a los grandes propietarios de la tierra.⁷⁹ Allí, a diferencia de otros empresarios extranjeros, confraternizaron con los oligarcas cubanos sin mayor dificultad ni distinguos.

Los empresarios pudieron ejercer presión ante los gobiernos mediante su control indirecto de la prensa, en cuanto que principales anunciantes en virtud de ese monopolio comercial que ostentaban. Los presidentes se cuidaron muy mucho de atentar contra los intereses de la colonia, so pena de desayunarse con un editorial crítico. Las medidas antimigratorias de Grau San Martín en su primer mandato como jefe del Estado (1933-1934) le costaron el puesto, después de una agresiva campaña periodística urdida en los despachos de los comerciantes gallegos y asturianos.⁸⁰ El *Diario de la Marina*, el más influyente de Cuba, estuvo siempre presto a efectuar labores de proselitismo en favor de las causas pro hispanas cuando fue requerido para ello.⁸¹

77. Roldán (1954), pp. 728-729.

78. Jenks (1928:1960), pp. 245-264; Viñas (1953), pp. 728-729; García (1990), p. 71; Friguls (1994), p. 25; Dye y Sicotte (2004), p. 679.

79. García (1990), p. 61.

80. Foreign Policy Association (1935), p. 43.

81. Cimadevilla (1921), *passim*.

Emancipación y trayectoria empresarial de los españoles

Lengua, parentesco, paisanaje, cultura empresarial de origen, educación, religión y salud allanaron el camino empresarial de los españoles en Cuba. Los datos detallados en el anterior epígrafe y en el cuadro 9 evidencian la rapidez y magnitud de su éxito empresarial.

Los españoles consiguieron su emancipación económica en plena juventud (cuadro 8). Eso sí, hasta entonces el español llevó una vida austera, trabajando en la bodega (donde dormía) como dependiente y, en los meses de cosecha, como cortador de caña. Incluso el patrón podía impedirle salir a pasear.⁸²

Por lo común el español montó su pequeña empresa con recursos propios. El inmigrante, en muchos casos un adolescente, pudo ahorrar y aun mandar algún dinero a España. No en balde, los salarios reales promedio percibidos en Cuba entre 1879 y 1910, ajustados a la paridad de poder adquisitivo, triplicaron a los percibidos en España.⁸³

De hecho, el español mostró mucha mayor propensión al ahorro que el resto de las minorías extranjeras (incluida la hebrea, a la que quienes militan en la visión étnico-religiosa de la empresarialidad atribuyen mayor inclinación a la frugalidad), al punto de suponer los suyos un 60% de los depósitos totales de la banca cubana a comienzos de la década de 1930.⁸⁴

La elevada edad de nupcialidad masculina (cuadro 8) facilitó las cosas, en tanto que los españoles hasta la treintena no tuvieron que sostener a la parentela en Cuba y por tanto pudieron ocuparse con mayor desahogo de sus inversiones. Si no fue el caso, los españoles encontraron en la colonia financiación para sus nuevas empresas mediante el préstamo de un paisano o de un pariente.

Por lo común, el joven abría su negocio en La Habana, si allí había trabajado antes como dependiente o camarero. Pero a pesar de la acusada concentración de la riqueza en la capital (cuadro 12), los españoles prefirieron arriesgar en otros territorios, a diferencia de lo que hicieron los estadounidenses que optaron por asentarse donde, en términos mercantiles, llovía sobre mojado: en la capital y su entorno (área en la que fijaron su domicilio en 1919 un 79% de los empresarios de esta nacionalidad), y en Santiago (mapa 7).

En el inicio en el mundo de los negocios contaron con la garantía de un mercado asegurado, casi cautivo: el que formaba la propia comunidad de españoles. Tal es la causa (unida a las descritas especificidades del capital social) de la hiperespecialización en el comercio minorista (cuadro 13). A ellos perte-

82. Foreign Policy Association (1935), p. 41.

83. Bello (2005).

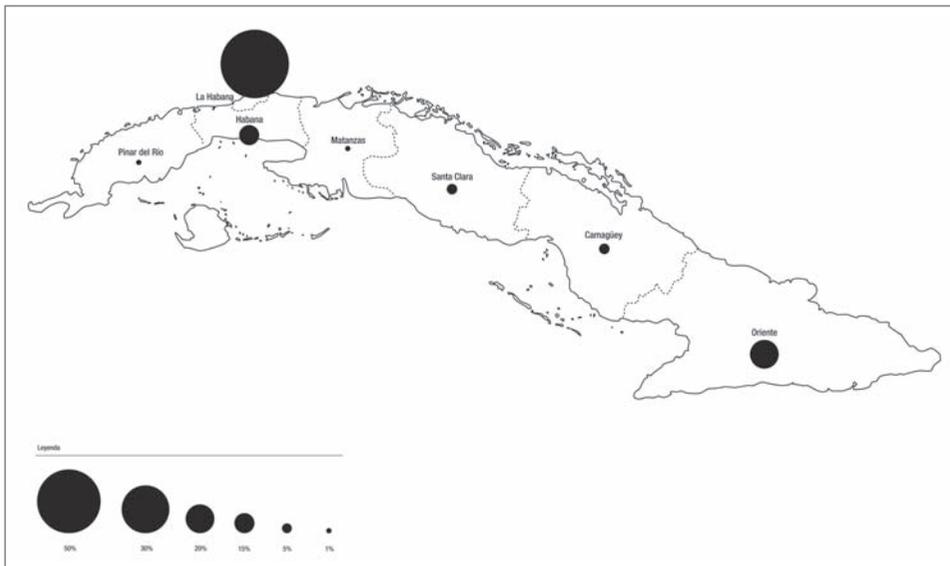
84. Álvarez (1936), p. 88.

CUADRO 12 ▪ *Distribución provincial de las cuotas recaudadas por la contribución industrial y de comercio en 1927-1928 (en pesos corrientes y porcentajes)*

Provincia	Contribución 1927-1928	Residentes en 1919	Residentes en 1952
La Habana y provincia	68,5	66,0	44,1
Pinar del Río	0,2	2,7	3,6
Matanzas	4,3	4,5	4,5
Santa Clara	9,7	9,9	9,9
Camagüey	6,8	6,5	8,1
Oriente	10,5	9,6	18,9
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: ANC, Comité de Reformas Económicas, Estadística de la Contribución Industrial; República de Cuba (1919), *passim*; Monge (1952), *passim*, y elaboración propia.

MAPA 7 ▪ *Residencia de los empresarios estadounidenses en Cuba en 1919*



Fuente: República de Cuba (1919).

neecía el 80% de las bodegas del país en 1936.⁸⁵ La pujanza de las casas de empeno, billares, cantinas y baños públicos respondió también a este refugio en la clientela hispana.

85. Álvarez (1936), p. 223.

CUADRO 13 • *Riqueza creada por los españoles en Cuba en 1936 (en millones de dólares)*

Rubro	Valor	% Total
Comercio	1.102	70,4
Valores	169	10,8
Propiedad urbana	118	7,5
Ganadería	13	0,8
Propiedad rústica	42	2,7
Producción agrícola	20	1,3
Tabaco	13	0,8
Cerveza y licores	9	0,6
Ingenios	36	2,3
Industrias diversas	42	2,7
Café	2	0,1
Total	1.566	100,0

Fuente: Álvarez (1936).

Gracias a su labor de intermediación, España pudo recuperar, en parte, el mercado cubano perdido en el Desastre. En 1910 las exportaciones a Cuba, por valor de algo más de 51 millones de pesetas, fueron un 24% superiores a las registradas en 1890, cuando todavía regían las ventajas arancelarias a la introducción de harinas, a pesar de las perversas consecuencias comerciales de la crisis financiera de 1907 (gráfico 1).

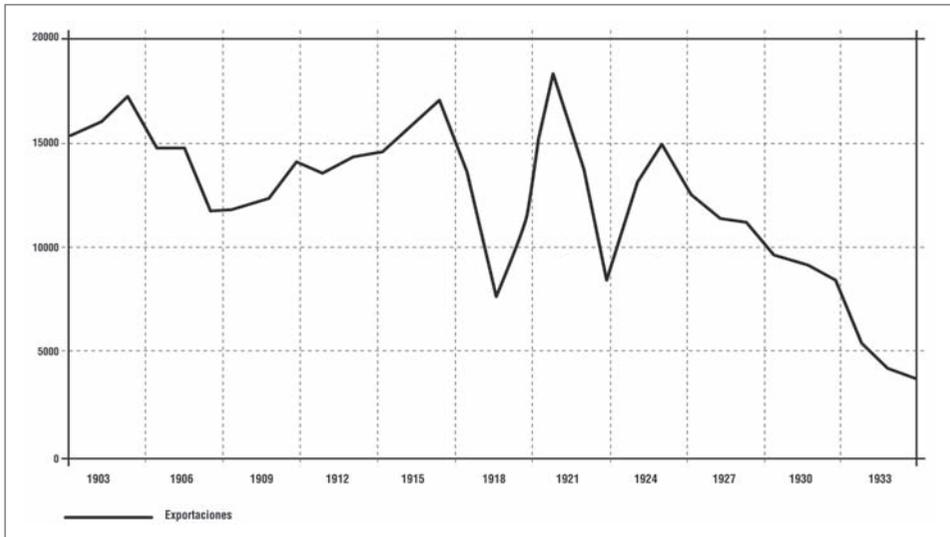
Para los más afortunados, el negocio de la tienda mixta pronto se quedó corto. Acumulado cierto caudal y experiencia, llegó el momento de emprender negocios con miras más altas.⁸⁶ La segunda generación, mucho mejor formada y adiestrada, llevó ahora la batuta. En ocasiones, ello exigió explorar nuevos mercados más allá de La Habana, sobre todo en Oriente, como se colige en la consideración del cuadro 12.⁸⁷

La envergadura de los nuevos negocios requirió entonces acudir al mercado formal de capitales para su financiación, eso sí, sin salir del entramado organizado a tal fin por la colonia. Las entidades creadas por los propios inmigrados subsanaron las dificultades que entrañaba la escasa implicación en el crédito industrial (salvo a las grandes empresas azucareras) de la banca cubana. El poderoso Banco Español de la Isla de Cuba (mapa 8) y las casas de banca

86. García (1990), p. 98.

87. García (1990), pp. 49-59.

GRÁFICO 1 • *Exportaciones españolas a Cuba en los años 1903-1933*
(en pesos constantes 1926)



Fuente: Álvarez (1936).

en manos de connacionales (como el Banco Gelats, el Banco Bringas, el Banco Areces, el Banco Gómez Mena, o el Banco González Hermanos) satisficieron las necesidades de numerario de las mayores firmas españolas.⁸⁸ Las Cajas de Ahorros regionales, muy especialmente, la del Centro Asturiano, nacida en 1910 y transformada en 1931 en el Banco Asturiano de Ahorros, después de eludir milagrosamente la quiebra en la crisis de 1929, atendieron las demandas crediticias de familias y pequeñas empresas en Cuba.⁸⁹

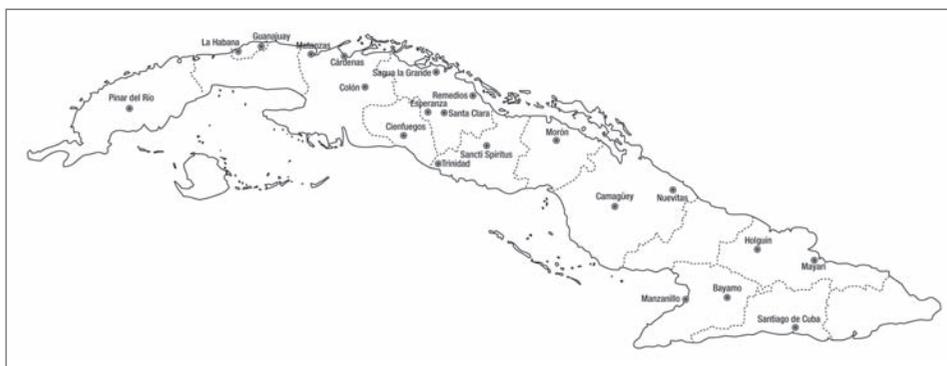
Los españoles emprendieron negocios de mucha mayor proyección en el comercio minorista, ya no solo con la apertura de tiendas especializadas y bazares, sino también de almacenes departamentales. Obligada es la referencia al casi legendario El Encanto, firma originada en una pequeña sedería habanera fundada en 1888 por el asturiano José Solís García. En el comercio a gran escala de objetos de ferretería, muebles y tejidos despuntaron personajes como Santeiro, Barraqué, Maciá, Aguilera, Echevarri, Campa, Solís, Sánchez, Galbán y Balcells.

Por citar otros negocios dentro del sector servicios, algunos primitivos camareros, dependientes y mozos de almacén prosperaron al punto de regentar

88. Sobre el Banco Español de la Isla de Cuba y el Banco Gelats, véase respectivamente Roldán de Montaud (2005) y Collazo (2003).

89. Monge (1953), p. 331.

MAPA 8 ▪ Sucursales del Banco Español de la Isla Cuba en 1918



lujosos hoteles, líneas de ómnibus (caso de los canarios), gasolineras, garajes y cines (los gallegos).

De nacionalidad española fueron los grandes colonos, hacenderos y ganaderos del país, propietarios de un 15% de su superficie agraria útil. Procede mentar como grandes titulares de explotaciones agrarias en vísperas de la Revolución a Higinio Huergo González y Julián Aguirre Gaviria, en Camagüey, a Fructuoso Hernández Bratos en Oriente, así como a Carlos Alonso Varas y a Ismael Falla Rugama, en Santa Clara.⁹⁰

En 1936 un 45% de los activos industriales era titularidad de españoles, eso sí, vinculados a negocios que exigían escaso aporte tecnológico: ron (Archala o Gancedo), tabaco (Ciefontes, Pego y Cía., dueños de Partagás o Calixto López), cerveza (Herrera), jabón (Crusellas y Sarrá) y, desde luego, azúcar (Falla, Caciado, López, alias Pote, Gómez Mena, entre otros muchos). Un recorrido por el periplo empresarial de los españoles en Cuba a comienzos del siglo xx, por más que forzosamente incompleto, no puede obviar el nombre del más conspicuo de los hombres de negocios nacidos en España: Manuel Rionda. Nadie mejor que él encarna las posibilidades de negocio que brindó Cuba. Llegado a la isla en 1870 cuando tenía dieciséis años, tras transitar por múltiples y poco gratificantes ocupaciones, se convirtió en el mayor productor de azúcar de Cuba y en uno de los empresarios del sector más poderosos del mundo. Falleció en La Habana en 1943 tras superar su emporio la fractura del 98, los estragos de tres crisis financieras (1907, 1920 1929) y lucrarse de las distorsiones en el mercado azucarero ocasionadas por dos guerras mundiales.⁹¹

90. Monge (1953), *passim*.

91. Weissman (2003).

GRÁFICO 2 - Beneficios anuales netos promedio de los empresarios españoles y renta per cápita en Cuba entre los años 1903-1933 (en pesos constantes 1926)



Fuente: Alianes (1950), p. 54; Álvarez (1936), pp. 44 y 84; y elaboración propia.

Debido a esa especialización en el comercio minorista, la trayectoria de las exportaciones españolas a Cuba condicionó durante mucho tiempo el progreso en los negocios y los resultados empresariales de los componentes de la minoría española tanto como las propias oscilaciones cíclicas de la economía del país (gráficos 1 y 2).⁹²

El cese del tráfico intercontinental durante la Primera Guerra Mundial tuvo consecuencias funestas para los intereses empresariales españoles. Los conflictos políticos de 1917 complicaron las cosas. La situación empeoró con la crisis financiera de 1920, resultado de la conocida «Danza de Millones», en la que quebraron las grandes empresas azucareras y financieras del país, por culpa de la depreciación del azúcar tras el armisticio que puso fin a la Primera Guerra Mundial.⁹³

Sin embargo, superada esta situación, los empresarios españoles obtuvieron unos resultados excelentes, contraviniendo la propia trayectoria del ciclo. Ello obedeció al cambio en la reglamentación de las relaciones laborales a causa de la fuerte depresión que vivió la economía cubana desde 1929.⁹⁴ La nueva po-

92. Véase Santamaría (2000), (2001), (2009) y Le Reverend (2009).

93. Santamaría (1994); Le Reverend (1975); Collazo (1994).

94. La migración española se dividió por 11 entre 1931 y 1943, a causa de la aplicación de medidas restrictivas a la entrada y al trabajo como asalariados de extranjeros dictado por el gobierno cubano, siguiendo el ejemplo estadounidense (República de Cuba (1943), p. 352). Después

lítica migratoria redundó en un fortalecimiento de la empresa española por dos razones. En un primer término, la Ley 50%, aprobada en 1933, que limitaba a la mitad los extranjeros en plantilla en una empresa, obligó a muchos de ellos a establecerse por cuenta propia. Y lo que es más importante, las restricciones impuestas por las autoridades al giro de remesas, al punto de prohibirlas, cumplieron su objetivo: fomentar el ahorro y la inversión de los residentes. Los españoles, exonerados de la obligación de sostener a sus familias en España, pudieron ampliar negocios, con el beneplácito entusiasta de las instituciones públicas, comprometidas desde 1927 en el empeño de acabar con la escasa diversificación de la industria nacional.⁹⁵

Así pues, mientras la economía de la isla sucumbía a la mayor recesión sufrida desde 1898, florecían los negocios de los empresarios españoles que incluso consiguieron prescindir de su dependencia de las importaciones (gráficos 1 y 2), en la medida en que, como señalaba antes, perdieron su condición de bodegueros para mudar en fabricantes, navieros, empresarios mineros, o constructores. Su expulsión del negocio azucarero en 1920, resultó, al cabo providencial, en la medida en que languidecía tras la firma del nuevo tratado comercial en 1934 entre Cuba y Estados Unidos.⁹⁶

La situación excepcional por la que transitó la economía cubana durante la Segunda Guerra Mundial y la Guerra de Corea acrecentaron la fortuna de los españoles que también ganaron en influencia política durante la dictadura de Fulgencio Batista (1952-1959).

El singular periplo empresarial de los españoles en Cuba, con ser el más fructífero, no tuvo la misma continuidad que en otros países de América Latina. La llegada al poder el 1 de enero de 1959 del hijo de un hacendado gallego, Fidel Castro Ruz, la truncó. Desde entonces, su trayectoria mercantil se desarrolló en Madrid, Barcelona y Miami.

Conclusiones

Los españoles, por más que ganasen bienestar con la decisión de establecerse en este país, y como el resto de los europeos, fueron empleados como «motores de sangre» en una industria emergente, o, en el mejor de los casos, su vida laboral transcurrió detrás del mostrador de una bodega. La inserción laboral de la mujer hispana pasó por su trabajo de criada en la casa de un acaudalado compatriota o de un criollo.

de la Guerra Civil, apenas un puñado llegó a la isla buscando refugio político. Ya en la década de 1950 la emigración alcanzó cifras casi anecdóticas (República de Cuba (1957), pp. 96-98). Sobre la política migratoria después de 1929, véase Alienes (1950), pp. 37-48, y Naranjo (1992).

95. Foreign Policy Association (1935), p. 43.

96. Sobre el creciente interés estadounidense en el sector, véase Jenks (1928:1960).

Pero no es menos cierto que un reducido grupo de españoles mejoró económicamente en el muy corto plazo y consiguió figurar entre la élite empresarial cubana. Y lo que es más importante, su éxito fue mayor al de otras minorías extranjeras. Los españoles no desdeñaron en absoluto el riesgo, como prueba su tempranísima emancipación empresarial y, sobre todo, su inversión en territorios cuyas posibilidades estaban, en el mejor de los casos, por conocer. Lo expuesto ha de servir de una vez por todas para desterrar la extendida tesis de la apatía empresarial española originada en atavismos religiosos y culturales. Lo sucedido en Cuba es congruente con los planteamientos de Hirschman (1958): el desarrollo del espíritu de empresa, siempre latente, depende de la eliminación de las barreras institucionales que lo sepultan, y no de razas, credos o culturas.

Este progreso tan fulgurante obedeció a la propia cohesión y fortaleza de la colonia hispana en la que encontró solidaridad, recursos financieros, protección jurídica, complicidad en el ejercicio de prácticas colusorias y un mercado asegurado. Los españoles pudieron desarrollar su espíritu empresarial, siempre al cobijo de las redes de parentesco y de paisanaje. El matrimonio con una natural del país de acogida favoreció el progreso económico de los españoles y su inserción en la sociedad cubana mucho menos hermética para ellos que para otros europeos, por razones históricas y culturales.

Los emigrantes hispanos portaban a su llegada a América un valiosísimo instrumento que facilitó extraordinariamente su inserción laboral, la movilidad social y el éxito empresarial: el idioma.

En suma el éxito empresarial de los españoles en Cuba obedeció al capital social acumulado, que tuvo también una dimensión territorial. En efecto, no solo recrearon en Cuba la especialización productiva y los hábitos socio-mercantiles de las regiones de origen: disfrutaron de mayores posibilidades de promoción los procedentes de regiones más adelantadas, a pesar de que allí no encontraron las oportunidades que Cuba sí les brindó.

El Estado completó el entramado institucional inherente al capital social con el establecimiento de una tupida red consular al servicio de la colonia. Justamente la labor de estas instituciones, junto con las de casinos, círculos mercantiles y casas regionales, explica, en parte, el mayor éxito empresarial de los españoles en Cuba con respecto a otros países de América Latina.

Lo expuesto permite concluir, por otra parte, que el cambio de soberanía de la isla en 1898 no resultó traumático para el empresariado español. O, en otras palabras, que el Desastre no fue tal para los componentes de este colectivo. La brecha abierta entre los españoles de origen o nacimiento por el estallido de la guerra en 1895 tardó en cerrarse lo que en secarse la tinta de las firmas del Tratado de París.

Ahora bien, no está de más insistir en que enriquecerse en Cuba (o en cualquier otro país de América Latina) no fue la norma, sino la excepción. Quie-

nes engrosaron hasta 2012 las colas delante de los consulados para obtener la nacionalidad española fueron nietos de criadas, menstruales, sirvientes, camareros, jornaleros, ferroviarios o dependientes; no de empresarios, establecidos, por cierto, y en el caso cubano, ya en el exterior desde hacía medio siglo. Lejos, pues, de mi intención brindar en estas páginas una relectura épica y triunfalista de los logros materiales de la migración a América.

El modelo interpretativo aquí propuesto explica razonablemente bien el porqué del aparente éxito español. O visto desde la perspectiva del fracaso, por culpa de la religión, el idioma y el desarraigo no hubo ni un solo empresario español entre los cientos que en 1915 poblaban California.⁹⁷ Ahora bien, el capital social como argumento se topa con el éxito migratorio mayor (y no solo en Cuba, también en Estados Unidos, tan hostiles para los españoles) de los italianos, cuando lo tenían todo en su contra con respecto a los españoles. Mis interpretaciones, tentativas y preliminares, requieren de nuevas pesquisas y teorizaciones.

Es más, conviene poner en su justa medida el éxito empresarial del español. La búsqueda de las economías de enclave y la especialización productiva de las regiones de las que procedían limitaron la proyección de sus iniciativas empresariales, en tanto que en la industria los españoles se volcaron en exceso en la producción de bienes de consumo, mientras que en el comercio, el diminuto mercado que atendían (a menudo limitado al formado por paisanos) impidió el crecimiento de sus negocios. Por eso muchos de quienes aventuraron sus ahorros en el mundo de la empresa no pasaron de titulares de bodegas.

Desde luego, los españoles eludieron inversiones en las empresas que más sedujeron a los grandes inversores extranjeros: telefónicas, petrolíferas, eléctricas y ferroviarias. En su lugar optaron por depositar sus capitales en las industrias de bienes de consumo. Expulsados por los estadounidenses de la explotación de ingenios, los españoles se parapetaron en la producción de cigarrillos, cervezas y licores (muy especialmente, ron).

En suma, los españoles fueron en Cuba empresarios exitosos, pero titulares de empresas pequeñas. Tal idea es la que mejor glosa su periplo empresarial antes de la Revolución y la materialización institucional del capital social del emigrante español en la Gran Antilla.

BIBLIOGRAFÍA

ALIENES Y UROSA, Julián (1950), *Características fundamentales de la economía cubana*, La Habana, Banco Nacional.

ÁLVAREZ DE ACEVEDO, J. M. (1936), *La colonia española en la economía cubana*, La Habana, Ucar, García y Cía.

97. Anticipo aquí los resultados de una investigación en curso sobre el particular.

- BAILLY-BAILLIÈRE (1918) y (1925), *Guia(s) Directorio(s) de la Isla de Cuba*, Barcelona, Bailly-Baillièrre Hermanos.
- BELLO, Felipe (2005), «Emigración a México y capacidad empresarial a fines del siglo XIX», Documento de Trabajo, Universidad de Salamanca.
- (2008), «Gobierno social y capacidad empresarial en México: Inmigrante a finales del siglo XIX y principios del XX», *Encuentros Latinoamericanos*, 3-4, pp. 12-41.
- BULMER-THOMAS, Victor, COATSWORTH, John H., y CORTÉS CONDE, Roberto (eds.) (2006), *The Cambridge Economic History of Latin America. Volume II: The Long Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CABRÉ, Tate (2004), *Catalunya a Cuba. Un amor que fa història*, Barcelona, Edicions 62.
- CASINO ESPAÑOL DE LA HABANA (1919), *El libro de las Bodas de Oro*, La Habana, Editora El Debate.
- CASTAÑEDA, G. (2005), «Mexican business groups at the turn of the XIX century México. An Explanation based on a theory of bounded rational choice with social embeddedness», Documento de Trabajo, Departamento de Economía, Universidad de las Américas-Puebla, San Andrés Cholula.
- CAYUELA FERNÁNDEZ, José G. (ed.) (1998), *Un siglo de España: Centenario, 1898-1998*, Madrid, Universidad de Castilla-La Mancha, pp. 299-310.
- CIMADEVILLA, Francisco (1921), *Labor de los españoles en Cuba*, Madrid, Imprenta de Juan Pueyo.
- COCHRAN, Thomas (1965), «The entrepreneur in economic change», *Explorations in Entrepreneurial History*, 3, pp. 25-37.
- COLEMAN, James S. (1988), «Social capital in the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120.
- COLLAZO PÉREZ, Enrique (1994), *Una pelea cubana contra los monopolios: un estudio sobre el crac bancario de 1920*, Oviedo, Universidad de Oviedo.
- (2002), «Empresarios Asturianos en Cuba (1840-1920)», *Revista de Indias*, vol. 62, n.º 225.
- (2003), «Catalanes en Cuba. El caso del banquero Narcís Gelats», *Historia 16*, n.º 326, pp. 34-47.
- CUERVO GARCÍA, José Álvaro, y SASTRE CASTRILLO, Miguel Ángel (coords.) (2004), *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*, Madrid, Ministerio de Educación, Secretaría General Técnica.
- DALLA CORTE, Gabriela (2007), «Redes y organizaciones sociales en el proceso de ocupación del Gran Chaco», *Revista de Indias*, vol. 67, n.º 240, pp. 485-520.
- DÁVILA, Carlos (2010), «Entrepreneurial and cultural values in Latin America, 1850-2000: From modernization, national values and dependency theory towards a Business History Perspective», en José Luis GARCÍA-RUIZ y Pier Angelo TONINELLI (eds.), *The determinants of entrepreneurship: Leadership, culture, institutions*, Londres, Pickering & Chatto, pp. 143-160.
- DYE, Alan (2006), «The Institutional Framework», en Victor BULMER-THOMAS, John COATSWORTH y Roberto CORTÉS CONDE (eds.), *The Cambridge Economic History of*

- Latin America. Volume II: The Long Twentieth Century*, Cambridge, Cambridge University Press.
- DYE, Alan, y SICOTTE, Richard (2004), «The U.S. program and the Cuban Revolution», *Journal of Economic History*, 64, 3, pp. 673-704.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA (1920), *Censo de la población de España*, Madrid, Ministerio de Trabajo, Comercio e Industria.
- DIRECCIÓN GENERAL DE CONTRIBUCIONES (1928), *Estadística Administrativa de la Contribución Industrial y de Comercio*, Madrid, Ministerio de Hacienda.
- DOMÍNGUEZ MARTÍN, Rafael (2007), «Teorías migratorias y enseñanzas de la migración cántabra en México», en Rafael DOMÍNGUEZ y Mario CERUTTI (eds.), *De la colonia a la globalización. Empresarios cántabros en México*, Santander, Universidad de Cantabria, pp. 75-94.
- DOMÍNGUEZ, Rafael, y CERUTTI, Mario (eds.) (2007), *De la colonia a la globalización. Empresarios cántabros en México*, Santander, Universidad de Cantabria.
- Exposition Universelle Internationale de 1900 à Paris* (1900), *Catalogue spécial officiel de Cuba*, París, Prieur et Dubois.
- FERNÁNDEZ-PÉREZ, Paloma, y PUIG, Núria (2010), «Dynasties and associations in entrepreneurship: An approach», en José Luis GARCÍA-RUIZ y Pier Angelo TONINELLI (eds.), *The determinants of entrepreneurship: Leadership, culture, institutions*, Londres, Pickering & Chatto, pp. 105-124.
- FOREIGN POLICY ASSOCIATION (1935), *Problemas de la nueva Cuba. Informe de la comisión de asuntos cubanos*, Nueva York, Foreign Policy Association.
- FOREMAN-PECK, James, y ZHOU, Peng (2010), «Entrepreneurial cultural or institutions? A twentieth-century resolution», en José Luis GARCÍA-RUIZ y Pier Angelo TONINELLI (eds.), *The determinants of entrepreneurship: Leadership, culture, institutions*, Londres, Pickering & Chatto, pp. 125-142.
- FRIGULS FERRER, Juan Emilio (1994), *Catalanes en Cuba*, La Habana, Publigraf.
- GAMBOA OJEDA, Leticia (2004), *Les Barcelonettes à Puebla, 1845-1928*, Sabença de la Vá-leia, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- GARCÍA ÁLVAREZ, Alejandro (1990), *La gran burguesía comercial en Cuba, 1899-1920*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales.
- GARCÍA ACOSTA, Virginia (1979), «La integración económica de los españoles en la Ciudad de Puebla y los asturianos en el Distrito Federal», en Michael KENNY (ed.), *Inmigrantes y refugiados españoles en México (siglo XX)*, México, DF, La Casa Chata, pp. 93-164.
- GARCÍA-RUIZ, José Luis (2010), «Education and entrepreneurship in Twentieth-Century Spain», en José Luis GARCÍA-RUIZ y Pier Angelo TONINELLI (eds.), *The determinants of entrepreneurship: Leadership, culture, institutions*, Londres, Pickering & Chatto, pp. 161-183.
- GARCÍA-RUIZ, José Luis, y TONINELLI, Pier Angelo (eds.) (2010), *The determinants of entrepreneurship: Leadership, culture, institutions*, Londres, Pickering & Chatto.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1958), *The strategy of economic development*, New Haven, Yale University Press.

- INEGI (1930), *Quinto censo general de población*, INEGI, México, DF.
- JENKS, Leland H. (1928:1960), *Nuestra colonia de Cuba*, Buenos Aires, Historia Viva.
- JIMÉNEZ SOLER, Guillermo (2004), *Las empresas de Cuba, 1958*, La Habana, Editora de Ciencias Sociales.
- (2006), *Los propietarios de Cuba, 1959*, La Habana, Editora de Ciencias Sociales.
- LE REVEREND, Julio (1975), *La República*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales.
- LANDES, David S. (2000), *La riqueza y la pobreza de las naciones: por qué algunas son tan ricas y otras son tan pobres*, Barcelona, Crítica.
- LIDA, Clara E. (1988), «Los españoles en México. Del Porfiriato a la Post-Revolución», en Nicolás SÁNCHEZ ALBORNOZ (comp.), *Españoles hacia América. La emigración en masa, 1880-1930*, Madrid, Alianza, pp. 322-342.
- MACHADO, Bruno Javier (2004), ... *Y la montaña vino a Cuba. Los cántabros o montañeses en la Isla. Crónicas Ilustradas*, La Habana, Mercie Ediciones.
- MARQUÉS DOLZ, María Antonia (1998), «La Cámara Española de Comercio de La Habana: entre la diferencia y el marco de la integración nacional (1914-1920)», en José G. CAYUELA FERNÁNDEZ (ed.), *Un siglo de España: Centenario, 1898-1998*, Madrid, Universidad de Castilla-La Mancha, pp. 299-310.
- (2002), *Las industrias menores: Empresarios y empresas en Cuba (1880-1920)*, La Habana, Editora Política.
- MARRERO, Levi (1950), *Geografía de Cuba*, Talleres tipográficos Alfa.
- MARTÍ, Carlos (1918), *Los catalanes en América: Cuba*, Barcelona, Editorial Minerva.
- MEYER, Rosa María (2003), «El estilo empresarial de especular. Nacionalidad y finanzas a mediados del siglo XIX», en Rosa María MEYER y Delia SALAZAR (coords.), *Los inmigrantes en el mundo de los negocios*, México, DF, Plaza y Valdes / Conaculta-INAH, pp. 77-93.
- MEYER, Rosa María, y SALAZAR, Delia (coords.) (2003), *Los inmigrantes en el mundo de los negocios*, México, DF, Plaza y Valdes / Conaculta-INAH.
- MONGE, Gerardo (1953), *Españoles en Cuba*, Barcelona, Tipografía la Académica.
- MORENO LÁZARO, Javier (2007), «La otra España. Empresas y empresarios españoles durante la Revolución», *América Latina en la Historia Económica*, n.º 27, enero-junio, pp. 111-156.
- MOULIN CIVIL, Françoise (coord.) (2005), *Regards croisés. Cuba / Espagne (XIXe-XXe)*, Vincennes-Saint Denis, Université Paris 8, pp. 61-82.
- NAHAPIET, Janine, y GRODHAL, Sumantra (1998), «Social capital, intelectual capital and the organizational advantage», *Academy of Management Review*, 23, 2, pp. 242-266.
- NARANJO OROVIO, Consuelo (1987), *Cuba vista por el emigrante español, 1900-1959*, Madrid, CSIC.
- (1992), «Trabajo libre e inmigración española en Cuba, 1880, 1930», *Revista de Indias*, vol. 52, n.º 195-196, pp. 749-794.
- (coord.) (2009), *Historia de Cuba*, Madrid, Doce Calles.

- NARANJO OROVIO, Consuelo, y GARCÍA GONZÁLEZ, Armando (1998), «Inmigraciones e “Higiene racial” en Cuba (1900-1940)», en José G. CAYUELA FERNÁNDEZ (ed.), *Un siglo de España: Centenario, 1898-1998*, Madrid, Universidad de Castilla-La Mancha, pp. 437-450.
- NARANJO OROVIO, Consuelo, y SANTAMARÍA GARCÍA, Antonio (2000), «De España a las Antillas. Historia e historiografía de la migración española a Puerto Rico y Cuba en las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX», *Migraciones & Exilios: Cuadernos de la Asociación para el estudio de los exilios y migraciones ibéricos contemporáneos*, 1, pp. 161-196.
- OFICINA DEL CENSO DE LOS ESTADOS UNIDOS (1908), *Censo de la República de Cuba bajo la administración provisional de los Estados Unidos, 1907*, Washington, Oficina del Censo de los Estados Unidos.
- PORTER, Robert P. (1899), *Industrial Cuba. Being a study of present conditions, with suggestions as to the oportunities presented in the island for American capital, enterprise and labour*, Nueva York, G.P. Putnam's Sons.
- PÉREZ NAKAO, Yurisay (2008), *Inmigración española, jamaicana y árabe a Banes: Historia, cultura y tradiciones*, Holguín, Ediciones Holguín.
- REPÚBLICA DE CUBA (1919), (1943) y (1957), *Censo(s) de población*, La Habana Oficina del Censo.
- ROLDÁN DE MONTAUD, Inés (2005), «De banco de gobierno a banco comercial: el Banco Español de la isla de Cuba de la colonia a la República», en Françoise MOULIN CIVIL (coord.), *Regards croisés. Cuba / Espagne (XIXe-XXe)*, Vincennes-Saint Denis, Université Paris 8, pp. 61-82.
- ROLDÁN VIÑAS, Miguel (1954), «Las sociedades españolas: Sólidos pilares de nuestra nacionalidad», en Arturo A. ROSELLÓ (ed.), *El libro de Cuba*, La Habana, Publicaciones Unidas, pp. 724-751.
- ROSELLÓ, Arturo A. (ed.) (1953), *El libro de Cuba*, La Habana, Publicaciones Unidas.
- RUEDA, Germán (2000), *Españoles emigrantes a América (siglos XVI-XX)*, Madrid, Arco libros.
- SÁNCHEZ ALBORNOZ, Nicolás (comp.) (1995), *Españoles hacia América. La emigración en masa, 1880-1930*, Madrid, Alianza.
- SÁNCHEZ ALONSO, Blanca (1991), *La inmigración española en Argentina: siglos XIX y XX*, Colombes, Júcar / Archivo de Indianos.
- SANTAMARÍA GARCÍA, Antonio (1994), «La crisis financiera de 1920-1921 y el ajuste de alza de la industria azucarera cubana», *Revista de Historia Industrial*, 5, pp. 121-148.
- (2000), «El crecimiento económico de Cuba Republicana (1902-1959): una revisión y nuevas estimaciones en perspectiva comparada (población, inmigración golondrina, ingreso no azucarero y producto nacional bruto)», *Revista de Indias*, 60, 219, pp. 505-546.
- (2001), *Sin azúcar no hay país: la industria azucarera y la economía cubana (1919-1939)*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- (2009), «Evolución económica, 1700-1959», en Consuelo NARANJO OROVIO (coord.), *Historia de Cuba*, Madrid, Doce Calles, pp. 69-128.

- SONESSON, Brigit (1995), *Catalanes en las Antillas. Un estudio de casos*, Colombres, Archivos de Indianos.
- TORTELLA, Gabriel, QUIROGA, Gloria, y MORAL, Ignacio (2010), «Entrepreneurship: A comparative approach», en José Luis GARCÍA-RUIZ y Pier Angelo TONINELLI (eds.), *The determinants of entrepreneurship: Leadership, culture, institutions*, Londres, Pickering & Chatto, pp. 81-104.
- VALDALISO GAGO, Jesús María (2004), «El espíritu emprendedor en España: un análisis histórico», en José Álvaro CUERVO GARCÍA y Miguel Ángel SASTRE CASTRILLO (coords.), *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*, Madrid, Ministerio de Educación, Secretaría General Técnica, pp. 115-148.
- (2005), «El factor empresarial y el desarrollo económico de España en los siglos XIX y XX», *Estudios do Seculo XX*, 4 pp. 139-174.
- VIDAL RODRÍGUEZ, José Antonio (2009), «Causas y factores posibilitadores del proceso migratorio en el discurso de los emigrantes: Gallegos en Cuba en el primer tercio del siglo XX», *Revista de Indias*, 79, 245, pp. 15-42.
- YÁÑEZ, César (1996), *Saltar con red. La temprana emigración catalana a América, ca. 1830-1870*, Madrid, Alianza América.
- WEBER, Max (1973), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Península.
- WEISSMAN, Muriel M. (2003), *Sugar Baron: Manuel Rionda and the fortunes of pre-Castro Cuba*, Miami, University Press of Florida.
- WRIGHT, Irene A. (1912), *Cuba*, Nueva York, Macmillan.
- ZANETTI LECUONA, Óscar (1998), *Comercio y poder. Relaciones cubano-hispano-norteamericanas en torno a 1998*, Santa Fe de Bogotá, Casa de las Américas.



«Padre bodeguero, hijo caballero»: Social capital and the business trajectory of the spanish in Cuba, 1898-1958

ABSTRACT

In this study an effort is made to explain the keys to the business success of Spanish immigrants in Cuba in the first half of the twentieth century, using as its basis the theoretical developments in social capital. The text measures the extent of this greater business luck with respect to economic opportunities in Spain, describes the professional integration process in Cuba and even quantifies the degree of integration of women in the world of work. Furthermore, a revision is made of the keys to this success and the business weaknesses attributed to the Spanish are questioned in light of those keys: economies of enclave created by the Spanish minorities themselves, institutions that were even stronger than the Cuban ones —typical of those of a weak state in construction— along with the solidarity that their common citizenship offered them.

KEYWORDS: Immigration, business success, Spanish minorities, social capital, Economic History of Cuba

JEL CODES: N16, N36, N56, N86



«Padre bodeguero, hijo caballero». Capital social y periplo empresarial de los españoles en Cuba, 1898-1958

RESUMEN

En este trabajo pretendo explicar las claves del éxito empresarial de los emigrantes españoles en Cuba en la primera mitad del siglo XX, empleando como argumento los desarrollos teóricos del capital social. En el texto mido el alcance de esa mayor fortuna en los negocios en relación con las posibilidades de promoción económica en España, describo el proceso de inserción profesional en Cuba e, incluso, cuantifico el grado de inserción de la mujer en el mundo del trabajo. A renglón seguido desvelo las claves de este éxito que cuestionan la indolencia empresarial atribuida al español: las economías de enclave formadas por las propias minorías españolas, las instituciones aún más sólidas que las cubanas, propias de un Estado débil en construcción y la solidaridad que brindaba el paisanaje.

PALABRAS CLAVE: Inmigración, éxito empresarial, minorías españolas, capital social, historia económica de Cuba

CÓDIGOS JEL: N16, N36, N56, N86

