

Arbeitspapiere zur Lateinamerikaforschung

Herausgegeben von Christian Wentzlaff-Eggebert und Martin Traine



Nr. II-17

Martin Middelanis

**Von tanzenden Millionen, mageren Kühen und dem Einfluss der
US-Konzerne.**

**Die Auswirkungen der Krise 1920/21 auf die Besitzverhältnisse
in der kubanischen Wirtschaft.**



Arbeitspapiere zur Lateinamerikaforschung

Herausgegeben von Christian Wentzlaff-Eggebert und Martin Traine

ISSN 1616-9085

II-17 Iberische und Lateinamerikanische Geschichte

Redaktion: Pauline Vogel

Arbeitskreis Spanien – Portugal – Lateinamerika, 2018

Universität zu Köln

Philosophische Fakultät

Arbeitskreis Spanien – Portugal – Lateinamerika

Albertus-Magnus-Platz

D-50923 Köln

Download und weitere Informationen unter <http://www.lateinamerika.uni-koeln.de/publikationen.html>

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	1
2. Die Regierungen und die politischen Rahmenbedingungen auf Kuba von 1898 bis 1925.....	4
3. Die kubanische Wirtschaft vor dem Ersten Weltkrieg.....	8
3.1. Zwischen Spanien und den USA: Die kubanische Wirtschaft in den letzten Jahren als Kolonie.....	8
3.2. Die Erschließung des Ostens: Die Entwicklung der kubanischen Wirtschaft von 1900-1913.....	10
4. Der Erste Weltkrieg und der Zuckerboom.....	14
5. Rasanter Aufstieg, schneller Fall: Die Danza de los Millones und die Krise 1920/21.....	17
6. Totale Kontrolle?: Der Einfluss US-amerikanischer Unternehmen in der kubanischen Wirtschaft.....	23
7. Veränderungen im kubanischen Bankenwesen durch die Krise 1920/21.....	30
7.1. Der Bankensektor vor der Danza de los Millones.....	30
7.2. Die Krise 1920/21: Vor allem auch eine Bankenkrise.....	31
7.3. Die Auswirkungen der Krise auf die kubanische Bankenlandschaft.....	33
8. Fazit.....	35
Abbildungsverzeichnis.....	38
Abkürzungsverzeichnis.....	38
Quellenverzeichnis.....	39
Literaturverzeichnis.....	39

1. Einleitung

Cuando
todo el mundo gemia
por la espantosa hecatombe de la guerra mundial;
cuando
las trágicas
banderas del hambre y la desesperación
guiaban al abismo
á los batallones de la muerte;
cuando
todo era horror y lágrimas,
humo venenoso
y miserias terribles;
y los niños eran abandonados
y las mujeres violadas y los hombres empobrecidos, matados, locos ó heridos;
había
en el mundo un pueblo rico, feliz y fuerte.
[...]
Ese pueblo
era Cubita bella, llamada la perla de las Antillas.¹

Mit diesen Zeilen beginnt der 1923 von dem kubanischen Autor Rafael Cisneros verfasste Roman *La Danza de los Millones*. Er schildert darin die Zeit gegen Ende des Ersten Weltkriegs, als über Kuba ein unerwarteter Reichtum hereinbrach, der von der Bevölkerung als Tanz der Millionen (*Danza de los Millones*) bezeichnet wurde. Doch wie konnte es dazu kommen, dass während weltweit in vielen Ländern Hunger und Verzweiflung vorherrschten, auf Kuba ein nie gekannter Reichtum mit einer ausgeprägten Dekadenz einherging?

Die Gründe dafür liegen in den Besonderheiten, die wirtschaftliche Entwicklungen in Kriegszeiten aufweisen. Es kommt zur Reduktion des Angebots und die Preise schnellen in Folge dessen in die Höhe. So passierte es auch in Folge des Ersten Weltkriegs, als ein vermuteter weltweiter Zuckermangel den Preis für dieses Produkt in zuvor nie erreichte Höhen schießen ließ. Kuba als einer der größten Zuckerproduzenten der Welt profitierte von diesen Entwicklungen und Teile der Bevölkerung verdienten ein Vermögen. Jedoch währte die Freude über den Reichtum nur kurz und dessen Zwiespältigkeit zeigt sich in dem folgenden Zitat, welches ebenfalls aus den ersten Zeilen des Romans *La Danza de los Millones* entnommen wurde:

¹ Cisneros, R. A. (1923). *La Danza de los Millones* (2. Ausg.). Hamburg: Hermann's Erben, S. 13.

La historia,
esa musa desgreñada,
de incansable lengua
y de á veces entrometidas costumbres,
llamará á esta dorada página de la vida de Cuba „La Danza de los Millones“.
Efectivamente:
La Danza de los Millones!
Danza
macabra, de lágrimas y carcajadas, de oro y de cíeno,
de vértigo y de locuras!²

Vor allem die letzten beiden Zeilen bilden die Gemütslage der Kubaner³ zu der betreffenden Zeit ab. Es ist von einem makabren Tanz die Rede, von Tränen und Gelächter, von Gold und Schlick, von Schwindel und von Verrücktheit. Die Gegensätzlichkeit dieser Begriffe erinnert an eine Achterbahnfahrt der Gefühle und in der Tat gleichen die geschilderten Jahre 1919 und 1920 auf Kuba einem rasanten Auf und Ab. Auf den großen Reichtum in der ersten Hälfte des Jahres 1920 folgte eine mindestens genauso wirkungsvolle Rezession im zweiten Teil des Jahres, die sich 1921 zu einer handfesten Krise ausweitete. Viele Personen verloren durch diese ihre zuvor erzielten Gewinne und auch die Menschen, die nicht von dem Tanz der Millionen profitierten, wurden nicht von den Entbehrungen der Jahre der *Vacas Flacas*, der „mageren Kühe“, verschont.

Es handelte sich um eine aus wirtschaftlicher Sicht außergewöhnliche Zeit auf Kuba, die diese Arbeit genauer untersuchen wird. Es soll erklärt werden, welche Folgen der kurze Reichtum und vor allem die daran anschließende Talfahrt für kubanische und ausländische Unternehmer hatte. Hierbei wird im Besonderen auf die Position der US-amerikanischen Konzerne im kubanischen Wirtschaftssystem eingegangen.

Bis heute ist die wirtschaftliche Lage Kubas nicht ohne den Einfluss der USA zu analysieren. Während heutzutage das Handelsembargo der USA und die dadurch diktierte Abwesenheit ausländischer Unternehmen die wirtschaftliche Entwicklung auf Kuba hemmen, waren es kurz nach der Unabhängigkeit Verträge mit den USA, die diesen viel Präsenz in der kubanischen Wirtschaft zusprachen, die die kubanische Wirtschaft nachhaltig beeinflussen sollten. Durch die politische und wirtschaftliche Einflussnahme der USA auf Kuba Anfang des 20. Jahrhunderts herrscht in Teilen der Geschichtsschreibung die Meinung vor, die kubanische Wirtschaft wäre mit dem Ende der Kolonialzeit direkt von US-amerikanischen Konzernen übernommen und in der Folge dominiert

² Ebd., S. 15.

³ Um die Notation zu vereinfachen, werden in dieser Arbeit keine geschlechterspezifischen Anpassungen vorgenommen. Der Begriff Kubaner beinhaltet hier auch Kubanerinnen. Dies gilt auch für alle folgenden Begriffe wie Unternehmer etc.

worden. In dieser Arbeit sollen darum die Besitzverhältnisse in der kubanischen Wirtschaft in der betreffenden Zeit genauer betrachtet werden. Es werden die Etappen des Ausbaus der wirtschaftlichen Präsenz der US-Unternehmen auf Kuba beleuchtet, wobei vor allem die Frage beantwortet werden soll, ob die zu Beginn der Einleitung beschriebene Krise 1920/21 als entscheidender Zeitpunkt für die Übernahme der kubanischen Wirtschaft durch US-amerikanische Konzerne angesehen werden kann.

Zur Klärung dieser Frage wurde auf Literatur von europäischen und sowohl kubanischen wie auch US-amerikanischen Historikern zurückgegriffen, um einen multiperspektivischen Blick auf den Sachverhalt zu gewährleisten. Im Laufe der Recherche kristallisierte sich die besondere Bedeutung der Zuckerindustrie heraus, nicht nur, weil sie der Auslöser der *Danza de los Millones* war, sondern auch den überwiegenden Teil der kubanischen Wirtschaftsleistung ausmachte. Darum liegt der Fokus dieser Arbeit auf der Untersuchung dieser Branche, wobei auch andere Wirtschaftssektoren in geringerem Maße miteinbezogen werden.

Um eine Antwort auf die Fragestellung herauszuarbeiten und die Entwicklung der kubanischen Wirtschaft zu Beginn des 20. Jahrhunderts nachvollziehen zu können, ist die Arbeit wie folgt aufgebaut: Zunächst werden in Kapitel 2 die politischen Bedingungen auf Kuba von 1898 bis 1925 aufgezeigt, bevor im 3. Kapitel die Auseinandersetzung mit der wirtschaftlichen Entwicklung Kubas vor dem Ersten Weltkrieg erfolgt. Das 4. Kapitel beleuchtet die Veränderungen, die dieses historische Ereignis für die kubanische Wirtschaft bedeutete. Anschließend werden in Kapitel 5 sowohl der Tanz der Millionen als auch der Ablauf der folgenden Krise beschrieben. Das sechste Kapitel befasst sich schließlich mit der Kernfrage der Arbeit, dem Einfluss US-amerikanischer Unternehmen in der kubanischen Wirtschaft und wie sich dieser während des Betrachtungszeitraums veränderte. Anschließend widmet sich noch ein gesondertes Kapitel dem Bankensektor, bevor in Kapitel 8 die Ergebnisse der Arbeit zusammengefasst werden.

2. Die Regierungen und die politischen Rahmenbedingungen auf Kuba von 1898 bis 1925.

Schon bei seiner ersten Reise im Auftrag der spanischen Könige auf der Suche nach dem Seeweg nach Indien betrat Christoph Kolumbus 1492 kubanischen Boden. Dies war der Beginn einer lange andauernden spanischen Präsenz auf der Insel, welche über mehrere Jahrhunderte von den Spaniern als Kolonialmacht regiert werden würde. In einem Krieg, der von 1868 bis 1878 andauerte, versuchten die Kubaner, Spanien zu besiegen und das Ende des Daseins als Kolonie zu erreichen. Dies gelang ihnen allerdings erst circa 20 Jahre später, als 1895 erneut ein Unabhängigkeitskrieg gegen die Kolonialmacht ausbrach. Der Krieg dauerte bis 1898 an, als die USA eintraten und mit Seeblockaden, aber auch mit Truppen auf dem Land gegen die Spanier voringen. Die Spanier ergaben sich am 17. Juli 1898 und am 12. August wurde ein Frieden geschlossen, der den Abzug der spanischen Truppen regelte. Danach kam es allerdings nicht direkt zu einer unabhängigen kubanischen Regierung, sondern es wurde zunächst eine Übergangszeit ausgerufen, in der 50.000 US-amerikanische Soldaten auf Kuba stationiert wurden und Kuba durch einen von den USA eingesetzten Gouverneur regiert wurde.⁴ Dieses Amt hatte zunächst provisorisch John R. Brooke inne, bevor im Dezember 1899 Leonard Wood zum offiziellen Militärgouverneur Kubas ernannt wurde. Unter seiner Regierung wurde 1900 eine *Asamblea* eingeführt, deren Aufgabe es war, eine Verfassung auszuarbeiten. Sie kam dieser Aufgabe im Frühjahr des Folgejahres nach.⁵

Ebenfalls 1901 stimmte die *Asamblea* dem *Platt Amendment* zu, eine Entscheidung, die die kubanische Politik in den folgenden Jahren prägen sollte. Das *Platt Amendment* war eine Gesetzesänderung, die zunächst am 2. März 1901 vom US-Kongress verabschiedet wurde und besagte, dass die USA das Recht hätten, auf Kuba zu intervenieren, wenn die kubanische Unabhängigkeit gefährdet wäre, sowie um eine gute Regierung zu gewährleisten, die das Leben, den Wohlstand und die individuelle Freiheit der Kubaner achtet und schützt. Dadurch hatten sich die USA die politische Vormachtstellung auf der größten Insel der Antillen gesichert.⁶

Im Februar 1902 wurde Tomás Estrada Palma zum Präsidenten Kubas gewählt, am 20. Mai übergab US-Präsident Roosevelt ihm die Regierungsgewalt, Estrada Palma rief die

⁴ Zeuske, M. (2016). *Kleine Geschichte Kubas* (4. Ausg.). München: C. H. Beck, S. 137-145.

⁵ Pettinà, V. (2009). *El desarrollo político, 1898-1962*. In C. Naranjo Orovio, *Historia de Cuba* (S. 339-389). Madrid: Doce Calles, S. 341.

⁶ Kopf, E. (1998). *Abhängige Wirtschaft, Politik und Korruption: die Erste Kubanische Republik 1909-1925*. Frankfurt a.M. et al.: Peter Lang, S. 54.

kubanische Unabhängigkeit aus und die im Vorjahr erarbeitete Verfassung trat in Kraft.⁷

Doch die USA hatten weiterhin ein großes Interesse daran, ihren Einfluss auf Kuba auszubauen. Nach dem *Platt Amendment* sollte den USA durch den Reziprozitätsvertrag auch im wirtschaftlichen Bereich eine bevorzugte Position eingeräumt werden. Der Vertrag wurde mit Unterstützung der US-Vereinigung der Exporteure erarbeitet und am 11. Dezember 1902 von Vertretern der kubanischen und US-amerikanischen Regierung unterschrieben. Der kubanische Senat stimmte dem Vertrag erst am 17. Dezember 1903 zu, woraufhin er zehn Tage später in Kraft trat. Der Reziprozitätsvertrag besagte erstens, dass Waren, die bislang zollfrei zwischen beiden Ländern gehandelt wurden, weiterhin zollfrei gehandelt werden würden. Zweitens wurde festgelegt, dass auf eine Auswahl an kubanischen Gütern beim Export in die USA ein um 20% reduzierter Zoll gezahlt werden würde. Drittens sollte ebenso eine Auswahl an US-amerikanischen Gütern einen Zollvorteil von 25-40% beim Export nach Kuba genießen. Des Weiteren wurde festgelegt, dass die Zölle zwar verändert werden könnten, nicht aber die Zollvorteile und dass die beteiligten Länder diese Zollvorteile keinem anderen Land gewähren dürften.⁸ Für Kuba war besonders bedeutsam, dass unter den Waren, die es bevorzugt in die USA verkaufen durfte, auch Zucker zu finden war, während die bevorzugten US-Waren vor allem weiterverarbeitete und Industrieprodukte waren. Dadurch wurde der Aufbau einer eigenen weiterverarbeitenden Industrie deutlich erschwert, während Rohstoff- bzw. vor allem Zuckerexporte attraktiver wurden. Für die kubanische Wirtschaft war der Vertrag insofern schädigend, als dass er Kuba auf Jahre als reinen Rohstoffproduzenten festlegte. Es bestanden die gleichen Probleme wie in einer kolonialen Ökonomie.⁹

Nicht nur in Bezug auf den Reziprozitätsvertrag vertrat die Regierung eine USA-freundliche Position, sie handelte größtenteils den Interessen des großen Nachbarn entsprechend. Tomás Estrada Palma vom *Partido Moderado* stellte sich bei den Wahlen 1906 zur Wiederwahl auf. Angehörige der anderen Partei, des *Partido Liberal*, wurden im Vorfeld der Wahl aus öffentlichen Ämtern enthoben, woraufhin der *Partido Liberal* die Wahlen boykottieren wollte. Es kam zu Aufständen und Ausschreitungen, denen der

⁷ Zeuske 2016, S. 157.

⁸ Le Riverend, J. (1965). *Historia económica de Cuba* (2. Ausg.). Havanna: Editora Universitaria, S. 221.

⁹ Kopf, S. 55.

Name *Guerrita de Agosto* gegeben wurde. Um die Unruhen zu beenden, setzte Estrada Palma die Verfassung aus und trat schließlich selbst als Präsident zurück.¹⁰

Als Reaktion auf die Aufstände und den Rücktritt Estrada Palmas intervenierten die USA militärisch auf Kuba, um die öffentliche Ordnung sicherzustellen. Die von 1906 bis 1909 andauernde US-Militärintervention wurde zunächst von William H. Taft organisiert und der Zivilist Charles Magoon wurde zum Gouverneur von Kuba ernannt. Seine Hauptaufgabe war es, dafür zu sorgen, dass es nicht zu weiteren Ausschreitungen komme. Er finanzierte zahlreiche Projekte aus der Staatskasse, wodurch er sowohl für eine Erhöhung der Beschäftigung, als auch der Staatsverschuldung sorgte. Indem er viele Bauaufträge verteilte, sowie politische Gefallen gewährte, sicherte er, dass die kubanische Bevölkerung sich nicht gegen die Besetzung auflehnte. Mit fortschreitender Dauer der US-Intervention und auch, da es vermehrt zu Befürwortern einer Annexion Kubas durch die USA kam, wurde die kubanische Bevölkerung allerdings ungeduldig und forderte wieder eine kubanische Regierung. Es wurden Wahlen für den 14. November 1908 festgelegt und im Januar 1909 wurde die Macht an die neue kubanische Regierung unter dem liberalen Politiker José Miguel Gómez übergeben.¹¹

Noch während der Zeit der Militärintervention gründeten Afrokubaner 1907 den *Partido Independiente de Color* (PIC), der die Interessen der Afrokubaner politisch vertreten sollte, da diese sich bis dahin nicht ausreichend durch die Parteien repräsentiert sahen. Unter der Präsidentschaft von J.M. Gómez wurden Parteien, die auf Grundlage einer Rasse gegründet wurden, von den Wahlen ausgeschlossen. Diese Maßnahme richtete sich direkt gegen den PIC, weshalb dieser im Osten der Insel zu Aufständen aufrief, die sich auch gegen den sich immer weiter ausbreitenden Großgrundbesitz richteten. Die Armee schlug den Aufstand brutal nieder.¹²

Nach einer Wahlperiode trat José Miguel Gómez, wie von seiner liberalen Partei auf Grund der schlechten Erfahrungen bei der Wiederwahl Estrada Palmas gewünscht, nicht erneut an. Die Konservativen konnten die Wahl mit ihrem Kandidaten Mario García-Menocal y Deop gewinnen. 1914 wurde während seiner Regierungszeit der Peso mit einem Wechselkurs von 1:1 zum US-Dollar (USD) als neues Zahlungsmittel eingeführt, zuvor hatte es mit dem Dollar, dem französischen Luis und dem spanischen Centén drei

¹⁰ Zeuske 2016, S. 158-160.

¹¹ Portell-Vila, H. (1986). *Nueva Historia de la República de Cuba (1898-1979)*. Miami: La Moderna Poesía, S. 109-129.

¹² Zeuske 2016, S. 161-163.

Währungen mit unterschiedlichen Wechselkursen im Umlauf gegeben, wodurch eine chaotische Situation erzeugt worden war, unter der die Bevölkerung litt, während die Wechselstuben profitierten.¹³ Bei der Wahl 1916 versuchte Menocal mit allen legalen wie auch illegalen Mitteln, wiedergewählt zu werden. Nachdem er kurz nach der Wahl bereits seine Niederlage eingestanden hatte, beantragte er, dass in einigen Regionen erneut gewählt werden sollte, um somit doch noch als Sieger hervorzugehen. Noch vor dem zweiten Wahltermin kam es im Februar 1917 zu Aufständen, die von den Liberalen organisiert wurden. Sie werden in der Geschichtsschreibung Revolution der *La Chambelona* genannt, in Anlehnung an ein Lied der Liberalen. Die USA waren ebenfalls im Februar in den Ersten Weltkrieg eingetreten und hatten großes Interesse daran, dass auf Kuba Frieden und Ordnung herrschten. Darum schickten sie ihre Truppen, um die Regierung bei der Niederschlagung des Aufstandes zu unterstützen. Dadurch blieb Menocal weitere vier Jahre Präsident der Republik.¹⁴

In Mitten der Krise 1920 wurde Alfredo Zayas zum neuen Präsidenten gewählt. Zuvor hatte es eine Spaltung des *Partido Liberal* gegeben, da Zayas eine neue Partei, den *Partido Popular*, gegründet hatte. Dieser und Teile der mit Menocal unzufriedenen Konservativen bildeten ein Bündnis, welches die Wahl Zayas 1920 unterstützte. Das Bündnis hieß *Liga Nacional* und war antinordamerikanisch und nationalistisch eingestellt. Zayas übernahm 1921 das Amt des Präsidenten und blieb bis 1925 im Amt.¹⁵

Insgesamt gesehen war die Politik auf Kuba im ersten Viertel des 20. Jahrhunderts von Klientelismus und Korruption geprägt. Sowohl die Anzahl der Staatsangestellten stieg von 1910 bis 1925 von 31.000 auf 45.000 unverhältnismäßig stark an, als auch die Staatsausgaben, die von 1911 bis 1929 von 31 auf 85 Millionen Pesos pro Jahr anstiegen.¹⁶

¹³ Wallich, H. C. (1950). *Monetary problems of an export economy. The cuban experience 1914-1947*. Cambridge: Harvard University Press, S. 33.

¹⁴ Portell-Vila, S. 202-204.

¹⁵ Zeuske 2016, S. 164.

¹⁶ Pettina, S. 343.

3. Die kubanische Wirtschaft vor dem Ersten Weltkrieg

Für die Analyse der wirtschaftlichen Entwicklungen während der *Danza de los Millones* und der direkt anschließenden Krise 1920/21 ist es notwendig, sich zuvor einen Überblick darüber zu verschaffen, wie die kubanische Wirtschaft vor dem Ersten Weltkrieg aufgestellt war, was ihre Hauptprodukte waren und wie die Besitzverhältnisse gestaltet waren. Dieser Thematik widmet sich das dritte Kapitel, wobei auf den Einfluss US-amerikanischer Unternehmen noch einmal gesondert in Kapitel 6 eingegangen wird. Zunächst wird in einem kürzeren Abschnitt die wirtschaftliche Situation Kubas zum Ende der Kolonialzeit betrachtet, damit untersucht werden kann, wie sich der ausländische Einfluss durch die Unabhängigkeit verändert hat, bevor in Kapitel 3.2. etwas ausführlicher die Entwicklungen der Jahre 1900 bis 1913 geschildert werden.

3.1. Zwischen Spanien und den USA: Die kubanische Wirtschaft in den letzten Jahren als Kolonie

Obwohl Kubas Verbindung zu Spanien, als ehemalige Kolonie des europäischen Landes, weiterhin eng waren, wurden die USA bereits im 19. Jahrhundert zu einem wichtigen Handelspartner Kubas. Schon Anfang des Jahrhunderts begannen sie, weiterverarbeitete Produkte (Zigarren und Rum) auf der Basis von Tabak und Zucker aus Kuba zu importieren. Letzterer war bereits seit 1720 der Motor der kubanischen Wirtschaft und sollte die ökonomische Situation auf der Karibikinsel über Jahrhunderte maßgeblich mitbestimmen.¹⁷ Im Verlauf des 19. Jahrhunderts erkannten die USA, dass es für sie profitabler wäre, aus Kuba nur die Rohstoffe zu importieren und die Weiterverarbeitung von ihren eigenen Unternehmen vornehmen zu lassen. Sie erhöhten die Zölle auf weiterverarbeitete Produkte und senkten die Abgaben auf Rohstoffe. Im Fall des Zuckers wurde durch das *U.S. Tariff Law* 1842 und den *Sugar Act* 1861 der Import von raffiniertem Zucker unrentabel gemacht, während Rohzucker verbilligt eingeführt werden konnte. Durch ähnliche Verordnungen wurde Ende des 19. Jh. die Einfuhr von kubanischen Zigarren um die Hälfte reduziert, während Tabakimporte zunahmen, um die heimischen Zigarrenfabriken zu beliefern.¹⁸ Diese Zollbestimmungen sollten die kubanische Wirtschaft auch über das Ende der Kolonialzeit hinaus beeinflussen und fanden ihre Fortsetzung im Reziprozitätsvertrag von 1903.

¹⁷ Pettin, S. 345.

¹⁸ Ibarra, J. (1998). *Prologue to Revolution: Cuba 1898-1958*. Boulder; London: Lynne Rienner Publishers, S. 6f.

Obwohl die USA zu diesem Zeitpunkt schon ein wichtiger Handelspartner waren und zum Beispiel ein Großteil des kubanischen Zuckers in die USA exportiert wurde, machten spanische Exporte bis 1898 einen bedeutenden Anteil an den kubanischen Importen aus. Dies lag auch an den Zollvorteilen, die die Waren der iberischen Kolonialmacht genossen. Es lässt sich feststellen, dass nach dem Wegfallen dieser Bevorzugung durch die Unabhängigkeit einige spanische Produkte vom Markt verdrängt wurden, andere sich aber behaupten konnten. Erst nach Implementierung des oben genannten Reziprozitätsvertrags war ein deutlicher Einbruch der spanischen Exporte zu verzeichnen.¹⁹

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts standen die Zuckerproduzenten vor der Herausforderung der Abschaffung der Sklaverei im Jahr 1886. Da Sklaven zuvor die Arbeit auf den Zuckerrohrplantagen verrichtet hatten, führte die Abschaffung der Sklaverei zu einer Umstrukturierung des Zuckerproduktionsprozesses. Zuvor wurde der Zucker in so genannten *Ingenios* produziert, zu denen sowohl die Plantagen, auf denen das Zuckerrohr angebaut wurde, als auch die Mühlen, in denen es verarbeitet wurde, gehörten. Nach Abschaffung der Sklaverei wurden diese beiden Tätigkeitsfelder meist voneinander getrennt. Die nun deutlich größeren Mühlen (*Centrales*) erhielten ihr Zuckerrohr von unabhängigen Farmern (*Colonos*). Die landwirtschaftliche Produktion wurde von der industriellen Verarbeitung getrennt.²⁰

Auch wenn, wie oben geschildert, die USA bereits vor 1880 wirtschaftlich auf Kuba tätig waren, kann dieses Jahr, in dem US-Raffinerien Kuba als Quelle für Rohzucker für ihre Produktion entdeckten, als Einschnitt in das wirtschaftliche Verhältnis der beiden Staaten gesehen werden. Es war der Beginn der US-amerikanischen Direktinvestitionen in die kubanische Zuckerwirtschaft.²¹ Sie trugen aktiv zur Finanzierung der Modernisierung der Zuckerproduktion in Mittelkuba bei,²² welche neben der Abschaffung der Sklaverei auch durch einen gefallen Zuckerpreis in den 1880er Jahren benötigt wurden. Die kubanischen Produzenten mussten innovativer werden, um konkurrenzfähig zu

¹⁹ Zanetti Lecuona, Ó. (2009). Comercio en transición: presencia española en el mercado cubano, 1885-1913. In A. Santamaría García, C. Naranjo Orovio, *Más allá del azúcar: política diversificación y prácticas económicas en Cuba, 1878-1930* (S. 95-126). Madrid: Doce Calles, S. 108.

²⁰ López Civeira, F., Loyola Vega, O., Silva León, A. (2003). *Cuba y su historia* (2. Ausg.). Havanna: Editorial Félix Varela, S. 86.

²¹ Le Riverend, S. 212.

²² Hoernel, R. B. (1976). Sugar and social change in Oriente, Cuba, 1898-1946. *Latin American Studies*, 215-249, S. 216.

bleiben. Diese Modernisierung wurde durch Kriege und politische Auseinandersetzungen bis 1898 jedoch immer wieder verzögert oder ausgesetzt.²³

Trotzdem verfügte Kuba gegen Ende des 19. Jahrhunderts über die wichtigsten Voraussetzungen für eine Expansion der Zuckerindustrie, wie gut ausgebaute Eisenbahnnetze, moderne Ausstattung und gesteigerte Effizienz durch die Umstellung von den kleineren *Ingenios* auf die größeren *Centrales*. Allerdings erlebte die wichtigste Industrie des Landes einen herben Einbruch durch den Unabhängigkeitskrieg, welcher die Infrastruktur des Landes und somit auch die *Centrales* in Mitleidenschaft zog. Lag die Zuckerproduktion 1895 noch bei über einer Million Tonnen, waren es 1900 nur noch 300.000 Tonnen.²⁴

Zu Beginn der Unabhängigkeit hatte die kubanische Wirtschaft also weiterhin Kontakte zu ihrer ehemaligen Kolonialmacht Spanien, allerdings waren die USA bereits der wichtigste Bezugspunkt und Handelspartner geworden. Vor allem Rohstoffe wie Tabak und Zucker waren wichtige Exportgüter, an denen der große Nachbar im Norden interessiert war.

3.2. Die Erschließung des Ostens: Die Entwicklung der kubanischen Wirtschaft von 1900-1913

Der Wiederaufbau der durch den Unabhängigkeitskrieg zerstörten Infrastruktur in der Zuckerindustrie ging nur schleppend voran. Erst 1905 konnte die Vorkriegszuckerproduktion wieder erreicht werden.²⁵ Dies lag unter anderem daran, dass die Regierung Estrada Palmas (1902-1906) eine restriktive Budgetpolitik vertrat, wodurch den kubanischen Zuckerproduzenten die finanziellen Mittel fehlten, die beschädigten *Centrales* wieder aufzubauen, und einige von ihnen ihre Produktionsstätten an US-amerikanische Unternehmen verkauften. 1897 lagen die US-Investitionen bei 50 Millionen und 1906 bei 200 Millionen USD.²⁶ Doch die US-amerikanischen Unternehmen kauften nicht nur bestehende Zuckerproduktionsstätten auf, sie erschlossen auch neue Gebiete, in denen *Centrales* neu errichtet wurden. Traditionell fand der Zuckermanbau im Westen und der Mitte Kubas statt, im Osten wurden nur 22% der Provinz Oriente landwirtschaftlich

²³ Dye, A. (1994). Avoiding Holdup: Asset Specificity and Technical Change in the Cuban Sugar Industry, 1899-1929. *The Journal of Economic History*, 628-653, S. 630.

²⁴ Luzón, J. L. (1987). *Economía, Población y Territorio en Cuba (1899-1983)*. Madrid: Ediciones de Cultura Hispanica, S. 21.

²⁵ Kopf, S. 58.

²⁶ Ebd., S. 57.

genutzt.²⁷ Noch während der US-Okkupation erkannte der Militärgouverneur Leonard Wood, dass der wirtschaftlichen und infrastrukturellen Unterentwicklung des Ostens Kubas entgegengewirkt werden müsste, und sah die Möglichkeit der Integration der östlichen Provinzen durch den Bau einer Eisenbahnlinie. Es wurde durch ein US-amerikanisches Unternehmen²⁸ eine Eisenbahn nach Santiago de Cuba gebaut, welche auch der Erschließung neuer Zuckeranbaugebiete dienlich war. Die Provinz Oriente wie auch die Provinz Camagüey entwickelten sich zu relevanten Standorten des Zuckeranbaus und der Zuckerproduktion. Von 1900 bis 1910 versechsfachte sich die Zuckerproduktion in Oriente, während sich die Bevölkerungsanzahl verdoppelte.²⁹ Da im Osten der Insel noch keine Infrastruktur für die Zuckerproduktion vorhanden war, wurden dort vor allem neue, besonders große *Centrales* errichtet. Sie nutzten nicht die gegen Ende des 19. Jahrhunderts eingeführte Trennung von Pflanzern und Mühlen, sondern setzten auf das System der vertikalen Integration. Das bedeutet, sie betrieben meist den Anbau des Zuckers selbst und versuchten, die gesamte Wertschöpfungskette zu kontrollieren, inklusive des Transports per Eisenbahn und Schiffen.³⁰ Das Resultat dieser Entwicklung war, dass 1913 45% des Landes, das zum Zuckerrohranbau genutzt wurde, von unabhängigen *Colonos* bewirtschaftet wurden, der Rest von Mühlengesellschaften und von diesen abhängigen *Colonos*. Dabei war der Prozentsatz des Landes der unabhängigen *Colonos* im Westen und in der Mitte Kubas deutlich höher als im Osten.³¹ Die Bewirtschaftungsform dieser integrierten *Centrales* führte ebenso dazu, dass die ländliche Mittelschicht inexistent wurde, die Arbeiter zu Saisonarbeitern wurden und es zu einer Prekarisierung der Landbevölkerung kam.³²

Die Modernisierung und Vergrößerung der *Centrales* führte aber auch dazu, dass diese deutlich günstiger produzieren konnten. Sie schafften es, ihre Produktionskosten auf 1,5 Dollar-Cent (ct.) pro Pfund zu reduzieren, während die älteren, kleineren *Centrales* Kosten in Höhe von 3 ct. pro Pfund hatten. Damit lagen diese über dem Verkaufspreis zu Beginn des 20. Jahrhunderts, weshalb die technische Transformation notwendig war,

²⁷ Healy, D. (1988). *Drive to Hegemony. The United States in the Caribbean 1898-1917*. Madison: The University of Wisconsin Press, S. 204.

²⁸ Bis 1892 war das Eisenbahnnetz auf Kuba komplett in spanisch-kubanischer Hand, danach investierten vor allem britische und auch US-amerikanische Unternehmen in den Ausbau der Eisenbahnen, so dass diese das Eisenbahnsystem ab circa 1910 zu großen Teilen besaßen. (Ibarra, S. 9)

²⁹ Zeuske, M. (2017). *Insel der Extreme* (3. Ausg.). Zürich: Rotpunktverlag, S. 103.

³⁰ Healy, S. 205.

³¹ Ayala, C. J. (1999). *American sugar kingdom: the plantation economy of the Spanish Caribbean, 1898-1934*. Chapel Hill; London: The University of North Carolina Press, S. 127.

³² Healy, S. 206.

um eine rentable Produktion zu erhalten.³³ Zusätzlich kam noch die Belastung durch den US-amerikanischen Zoll hinzu, welcher bis 1914 1,685 ct. pro Pfund Zucker betrug und den Erlös somit, auch wenn durch den Reziprozitätsvertrag nur 80% des Zolls gezahlt werden musste, noch einmal reduzierte. Ausschließlich dank der Modernisierung und durch die außerordentlich guten natürlichen Gegebenheiten auf der Insel konnte Kuba mit US-amerikanischen Kolonien, die diesen Zoll nicht zahlen mussten, preislich mithalten.³⁴

Insgesamt stieg die kubanische Zuckerproduktion von 1900 bis 1913 um 700% an. Ebenso wuchs die Anzahl der *Colonos* von 15.000 (1899) auf 20.200 (1913) und die Importe von Maschinen für die Zuckerproduktion nahmen von 688.000 Dollar 1903 auf 6,5 Mio. Dollar 1913 zu. Auch der Ertrag von Tonnen Zuckerrohr pro Hektar konnte unter anderem durch Düngung erhöht werden.³⁵

Während der ersten 13 Jahre des 20. Jahrhunderts vervielfachte sich die kubanische Zuckerproduktion also, was vor allem an technischer Weiterentwicklung, der Erschließung neuer Anbaugelände und der zusätzlichen Finanzierung durch ausländisches Kapital lag.

Dass der Fokus in dieser Arbeit so sehr auf der Zuckerindustrie liegt begründet sich dadurch, dass diese einen alles überragenden Anteil an der kubanischen Wirtschaftsleistung ausmachte, welcher sich während des Ersten Weltkriegs noch vergrößern sollte. Der Anteil des Zuckers an den kubanischen Gesamtexporten nahm in den ersten zwei Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts stetig zu: 1900: 37%, 1905: 66%, 1910: 73%, 1915: 84%, 1920: 92%.³⁶

Doch auch außerhalb der Zuckerindustrie gab es Entwicklungen innerhalb der kubanischen Wirtschaft. Zum einen wurde der Ausbau der schon erwähnten Eisenbahnnetze, deren Betrieb sich zu einem sehr lukrativen Geschäft für die Betreibergesellschaften entwickelte, vorangetrieben. Zum anderen kam es im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrhunderts zu einer gesteigerten Migration von Spaniern nach Kuba. 200.000 Menschen aus der ehemaligen Kolonialmacht zogen auf die Karibikinsel, was bei einer Gesamtbe-

³³ Santamaría García, A. (2014). El Progreso del azúcar es el Progreso de Cuba. La industria azucarera y la economía cubana a principios del siglo XX desde el análisis de una fuente: "El azúcar. Revista industrial técnico-práctica". *Caribbean Studies*, 71-114, S. 92.

³⁴ Ayala, S. 69-72.

³⁵ Santamaría García 2014, S. 93-100.

³⁶ Kopf, S. 103.

völkerung von circa 2 Millionen Menschen einen recht hohen Anteil ausmachte. Die spanischen Migranten waren vor allem als Händler und Kaufleute tätig. Sie machten rund die Hälfte der in ihrer Branche beschäftigten Personen aus (1907: 52,6%; 1919: 44,6%).³⁷

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung dieser Zeit lässt sich wie folgt beschreiben. Von 1900 bis 1905 stieg das kubanische Bruttonationalprodukt (BNP) im Schnitt jährlich um 21%, dieses Wachstum wurde vor allem durch die Restauration der Kriegsschäden hervorgerufen. 1906 folgte eine Depression und daran anschließend gemäßigtes Wachstum bis zum Beginn des Ersten Weltkrieges. Als Gründe hierfür können der Zuckerpreisabfall um 33%, der Aufstand der Liberalen gegen die Regierung und die erneute Machtübernahme der USA von 1906-1909 angesehen werden. 1912 folgte der Aufstand des PIC und 1913 überschritt das Wachstum des kubanischen Zuckerangebots zum ersten Mal das der Nachfrage in den USA, weshalb sich Kuba auf dem Weg in eine Rezession befand.³⁸ Positiv gesehen werden kann, dass Kuba zu diesem Zeitpunkt eine der entwickeltsten Volkswirtschaften Lateinamerikas aufwies, was Werte wie Pro-Kopf-Einkommen, Verstädterung, Lebenserwartung, nicht-agrarische Arbeitsverhältnisse und ausländische Investitionen anging. Doch es gab auch Probleme, wie die Abhängigkeit der Wirtschaft und der Exporte von einem einzigen Produkt und die hohen Lebensmittelimporte, die dadurch hervorgerufen wurden, dass die landwirtschaftliche Lebensmittelproduktion durch die Zuckerproduktion verdrängt wurde.³⁹

³⁷ Zanetti Lecuona, S. 119.

³⁸ Santamaría García, A. (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*(219), 505-545, S. 529.

³⁹ Ders. (2009). Evolución económica, 1700-1959. In C. Naranjo Orovio, *Historia de Cuba* (S. 69-125). Madrid: Doce Calles, S. 104.

4. Der Erste Weltkrieg und der Zuckerboom

Die Zukunftsaussichten für die wichtigste kubanische Industrie waren 1913, wie aus dem vorangegangenen Kapitel hervorgeht, nicht sonderlich gut; eine kubanische Überproduktion und niedrige Preise waren die Gründe dafür. Doch dann begann der Erste Weltkrieg und die Zuckerproduktion in Europa brach massiv ein: von 8.259.000 Tonnen in 1913 sank sie auf 3.728.000 Tonnen 1920.⁴⁰ Dadurch reduzierte sich das weltweite Zuckerangebot und Produzenten wie Kuba, die nicht vom Krieg betroffen waren, steigerten ihre Produktion, um von dem durch das niedrigere Angebot hervorgerufenen höheren Zuckerpreis zu profitieren. Dieser lag im Durchschnitt zwischen 1914 und 1919 um 76% höher als der durchschnittliche Preis von 1900-1913.⁴¹ Die kubanische Produktion erhöhte sich von 2.515.103 Tonnen 1913 auf 4.180.621 Tonnen 1919.⁴² Dieses Wachstum wurde dadurch erreicht, dass zwischen 1915 und 1919 34 neue *Centrales* gebaut wurden und somit mehr als je zuvor. Von 1900-1914 kamen 24 neue hinzu und von 1920 bis 1926 wurden 16 neu errichtet. Diese 34 Fabriken machten 1919 17% der *Centrales* aus, produzierten aber 27% des Zuckers.⁴³ Daraus lässt sich schließen, dass diese neuen *Centrales* deutlich größer waren als der Durchschnitt der bereits bestehenden. Wobei auch letztere durch den Kauf neuer Maschinen, größerer Ländereien und besserer Anbindung an die Zugnetze ihre Produktion vermehrten. Im Durchschnitt betrug die Produktion einer *Central* 1913 147 Tonnen und 1919 205 Tonnen Zucker pro Tag.⁴⁴ Mehr als die Hälfte der neuen *Centrales* gehörte zunächst Kubanern, welche allerdings in den Boomjahren oft durch ausländische Investoren zu überhöhten Preisen aus dem Geschäft herausgekauft wurden. Dies lag auch daran, dass US-Unternehmen, die Zucker für ihre Produktion benötigten, wie zum Beispiel *Coca-Cola* und *Hersheys*, begannen, selber Zuckermühlen auf Kuba zu betreiben.⁴⁵

Während der Expansionsphase bestand wie zuvor der Grundsatz der Verfügbarkeit von Land, Eisenbahn und Arbeitskraft für den Ausbau der Zuckerwirtschaft: „La ecuación tierra+ferrocarril+mano de obra siguió siendo la clave“⁴⁶. Neu kam allerdings die Notwendigkeit der externen Finanzierung hinzu, da durch den rasanten Ausbau in kurzer Zeit dieser nicht mehr wie zuvor aus eigenen Mitteln finanziert werden konnte. Die Be-

⁴⁰ Ders. (2001). Sin azúcar no hay país. Sevilla: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, S. 57.

⁴¹ Ebd., S. 47.

⁴² Ders. 2000, S. 530.

⁴³ Ders. 2001, S. 47.

⁴⁴ Ders. 2009, S. 102.

⁴⁵ Kopf, S. 107.

⁴⁶ Santamaría García 2001, S. 50.

treiber der *Centrales* waren auf Kredite von ausländischen Investoren und einheimischen Banken angewiesen.⁴⁷

Diese vergaben die Kredite bereitwillig, da, wie bereits angemerkt, der Weltmarktpreis für Zucker ab 1914 unverhältnismäßig angestiegen war. 1913 lag er noch bei 2,15 ct., 1914 bereits bei 3,66 ct. und 1916 schließlich bei 4,77 ct..⁴⁸ Mit dem Kriegseintritt der USA Anfang 1917 beschlossen diese, die Preise für Grundnahrungsmittel zu regulieren und niedrig zu halten, um die finanzielle Belastung ihrer Bürger zu reduzieren. Zu diesem Zweck wurde die *U.S. Food Administration* gegründet. Zusammen mit Großbritannien beschloss sie, dass für beide Länder der Zucker nur noch über ein Komitee (*International Sugar Committee*) eingekauft werden sollte und dass dieses Komitee die Preise direkt mit den kubanischen Herstellern verhandeln würde. Die kubanische Seite wurde durch ein von Präsident Menocal einberufenes Komitee, welches aus Interessenvertretern der kubanischen Zuckerproduzenten zusammengesetzt wurde, repräsentiert. Sie forderten einen Preis von 4,75- 5 ct., konnten sich damit aber nicht gegen die Vorstellungen des *International Sugar Committee* durchsetzen, welches auf Grund der besseren Verhandlungsposition der beiden Großmächte USA und Großbritannien den Preis gemäß seiner Vorstellung auf 4,6 ct. festlegte. Da der Preis zuvor schon höher gelegen hatte, kann dieses Ergebnis nicht als Erfolg für die kubanischen Produzenten angesehen werden. Trotzdem kann davon ausgegangen werden, dass die meisten *Centrales* bei diesem Preis einen Gewinn erzielten und die größeren mehr davon profitierten als die kleineren. Ohne die Fixierung wäre der Preis definitiv deutlich höher ausgefallen und mit hoher Wahrscheinlichkeit hätten die US-Konsumenten auch einen höheren Preis bezahlen können.⁴⁹

Obwohl also die meisten Zuckerproduzenten während des Krieges Gewinne erwirtschafteten, hatte der Boom auch negative Folgen für Teile der Bevölkerung. Diese zeigten sich vor allem im Osten der Insel, in der Provinz Oriente, wo die Ausbreitung der Zuckerplantagen besonders großflächig erfolgte. Zwar wurden dort während der *zafra*, der Erntezeit des Zuckerrohrs, einige Orte zu regelrechten *Boomtowns*, in denen die meisten Menschen gut bezahlte Arbeit hatten⁵⁰, doch insgesamt profitierte die arme Landbevölkerung nicht vom Zuckerboom, da die Zuckerproduktion auf niedrige Löhne

⁴⁷ Ebd., S. 53.

⁴⁸ Healy, S. 204.

⁴⁹ McAvoy, M. (2003). *Sugar Baron: Manuel Rionda and the Fortunes of Pre-Castro Cuba*. Gainesville et al.: University Press of Florida, S. 105-111.

⁵⁰ Hoernel, S. 236.

angewiesen war, um konkurrenzfähig zu bleiben und nur während der *zafra* Arbeitskräfte benötigt wurden. Viele Menschen wurden zu Saisonarbeitern, denen es im Rest des Jahres an Einkommensquellen mangelte. Um allerdings in der Erntezeit die Arbeitskraftnachfrage der *Centrales* decken zu können, wurde ab 1914 auf temporäre Migration vor allem aus Haiti und Jamaika gesetzt. Diese zusätzlichen Arbeitskräfte sorgten dafür, dass die Löhne gedrückt wurden, was den Unmut in der ländlichen Bevölkerung steigerte.⁵¹ Zusätzlich erhöhten sich die Lebensmittelpreise, da Kuba viele Lebensmittel aus den USA importierte, deren Lebensmittel in Kriegszeiten gefragt waren, weshalb die Preise stiegen. Dies lässt sich an dem Beispiel eines Ladens in der Provinz Oriente feststellen, wo von November 1916 bis Oktober 1917 der Preis für Reis um 75%, der für Bohnen um 55% und der für Mehl um 46% anstieg.⁵²

Neben dem manipulierten Wahlergebnis trugen diese Gründe zu den Aufständen 1917 bei, bei denen teilweise die Zuckerrohrfelder abgebrannt wurden und die *zafra* auf Grund der Ausschreitungen in vielen *Centrales* vor allem im *Oriente* unterbrochen werden musste. Dies führte auch zu Rückschlägen bei den großen Zuckerproduzenten, deren Ertrag dadurch reduziert wurde; so zum Beispiel bei der großen US-amerikanischen *Cuba Cane Sugar Corporation (Cuba Cane)*, die (nicht nur wegen der Aufstände) im Jahr 1917 54 Millionen Pfund Zucker weniger produzierte als im Vorjahr.⁵³

Auch wenn der Zuckerboom weiter anhielt, war das Jahr 1917 nicht besonders erfolgreich für die kubanische Wirtschaft. Aus den oben genannten Gründen, der Preisregulierung der USA, den erhöhten Lebensmittelkosten, der Zerstörung durch die Aufstände der Liberalen und der gesteigerten Immigration, sank das Pro-Kopf Bruttoinlandsprodukt (BIP) anders als in den Vorjahren von 1916 bis 1919 jährlich um 11%.⁵⁴ Auch insgesamt gesehen hatte der Erste Weltkrieg, obwohl er zu einem großen Reichtum der Oberschicht aus dem Zuckergewerbe führte, eher negative Folgen für die kubanische Wirtschaft. Während andere lateinamerikanische Staaten, wie zum Beispiel Argentinien und Chile auf Grund des Wegfallens des europäischen Warenangebots ihre Wirtschaft diversifizierten und die Industrialisierung in ihrem Land vorantrieben, war auf Kuba durch den gestiegenen Zuckerpreis das Gegenteil der Fall.⁵⁵ Die monokulturelle Produktion wurde noch ausgeweitet und die Abhängigkeit von den USA, sowohl was Im-

⁵¹ Healy, S. 206-208.

⁵² Hoernel, S. 238.

⁵³ McAvoy, S. 101.

⁵⁴ Santamaría García 2000, S. 530.

⁵⁵ Santamaría García 2009, S. 104.

als auch Exporte anging, verstärkt. So kamen 1918 76% der kubanischen Importe aus den USA und 72% der Exporte gingen in die USA.⁵⁶

5. Rasanter Aufstieg, schneller Fall: Die *Danza de los Millones* und die Krise 1920/21

Am 11. November 1919 endete der Erste Weltkrieg und noch im selben Monat hoben die USA die Preisregulierung für Zucker auf. Diese Entscheidung sollte der Ausgangspunkt für ein ereignisreiches Jahr auf Kuba werden.

Da die europäischen Länder noch mit der Zerstörung durch den Krieg zu kämpfen hatten und ihre landwirtschaftliche Produktion noch nicht wieder restauriert war, wurde davon ausgegangen, dass es kurz nach Kriegsende zu einem weltweiten Mangel an Zucker kommen würde. Es war klar, dass der von den USA festgelegte Preis deutlich zu niedrig gewesen war und die Nachfrage übertraf das Angebot. In der Konsequenz stieg der Weltmarktpreis für Zucker in die Höhe:



Abb. 1: Entwicklung des Zuckerweltmarktpreises 1920.⁵⁷

⁵⁶ Healy, S. 203.

⁵⁷ Eigene Darstellung auf Grundlage der Daten von Santamaría García 2001, S. 56.

Mit Ausnahme des März stieg der Zuckerpreis von November 1919 bis Mai 1920 kontinuierlich an und erreichte in diesem Monat sein Maximum von über 20 ct. pro Pfund. Da das dominierende Produkt der kubanischen Volkswirtschaft innerhalb weniger Monate seinen Verkaufspreis mehr als vervierfacht hatte, führte diese Gewinnsteigerung der Zuckerunternehmen zu einer gesamtwirtschaftlichen Inflation auf Kuba. Sowohl die Löhne für die Zuckerarbeiter erhöhten sich, als auch die Preise für fast alle Waren auf der Insel.⁵⁸ In der kubanischen Zuckerwirtschaft brach Goldgräberstimmung aus und jeder wollte von diesen unvorstellbar hohen Preisen profitieren. So kam es, dass deutlich mehr Kredite als zuvor für den Ausbau der Zuckerproduktion vergeben wurden. Zudem wollten die Besitzer der *Centrales* ihren Zucker natürlich zum bestmöglichen Zeitpunkt verkaufen und hielten ihn deshalb in Erwartung weiterhin steigender Preise im Frühjahr 1920 zurück. Jedoch entpuppte sich der rasante Preisanstieg des Zuckers schnell als eine Blase. Der prognostizierte Zuckermangel begründete sich auf einer grandiosen Fehleinschätzung des weltweiten Zuckerangebots und trat in Folge dessen nicht ein. Zwar war das europäische Zuckerangebot, wie im vorangegangenen Kapitel geschildert, während des Krieges eingebrochen, doch steigerten nicht nur Kuba, sondern auch die anderen kriegsfernen Produzenten in demselben Zeitraum ihre Produktion deutlich. Die außereuropäische Zuckerproduktion erhöhte sich um 16%.⁵⁹ Dass dadurch eine Überproduktion erreicht werden würde, sagte Manuel Rionda, Chef der *Cuba Cane*, interessanterweise schon 1917, als er über die nicht so hoch wie erwartet ausgefallene Produktion des Jahres sprach, indirekt voraus: „*if Cuba had reached close to 4,000,000 tons, there would have been an enormous surplus after the war*“⁶⁰, denn letztlich erreichte Kuba 1919 eben diese 4 Mio. Tonnen. Außerdem fuhren auch die europäischen Zuckerrübenbauern ihre Produktion mit Ende des Krieges wieder hoch. Diese Gründe führten zu der Erkenntnis, dass das Zuckerangebot deutlich zu niedrig eingeschätzt wurde, während der Preis für Zucker extrem überbewertet war. Darum fiel dieser fast genauso schnell wieder wie er in den Monaten zuvor angestiegen war. Im Dezember 1920 kostete Zucker schließlich weniger als im selben Monat des Vorjahres.

Was hatte dieses Auf- und Ab für Auswirkungen auf die kubanische Wirtschaft?

Zunächst einmal profitierten die Unternehmen, die ihren Zucker zur Mitte des Jahres zu den äußerst hohen Preisen verkaufen konnten. Dazu zählen vor allem die unabhängigen

⁵⁸ Wallich, S. 53.

⁵⁹ Santamaría García 2001, S. 51.

⁶⁰ McAvoy, S. 102.

Colonos, die von dem auf Kuba üblichen Verkaufssystem profitierten. Dies funktionierte so, dass die *Colonos* das Zuckerrohr an die Mühlen lieferten und dafür einen vorher festgelegten Anteil des Zuckers erhielten. In der Praxis behielt die Mühle aber den Zucker und verkaufte ihn zusammen mit ihrem eigenen Anteil. Den Pflanzeur zahlte sie bereits bei der Lieferung des Zuckerrohrs zu einem Preis aus, der sich an dem aktuellen Zuckerpreis orientierte. Da die Ernte bis Juni abgeschlossen war, erhielten fast alle *Colonos* einen hohen Preis für ihren Zucker. Die Mühlen wiederum hatten das Problem, das Zuckerrohr von den *Colonos* sehr teuer eingekauft zu haben, und standen vor der Aufgabe, ihre großen Lagerbestände zu hohen Preisen loszuwerden, um keine Verluste einzufahren.⁶¹ Viele Unternehmen verspekulierten sich bei dem Versuch, im Frühjahr den Zucker weiterhin zu lagern, um auf noch höhere Preise zu hoffen, denn andere Produzenten, sowohl kubanische, als auch aus anderen Ländern, lieferten weiter, so dass nicht nur die Preise wieder fielen, sondern auch viele *Centrales* ihren gehorteten Zucker nicht loswerden konnten. Circa 200.000 Tonnen der Produktion von 1920 blieben unverkauft.⁶²

Zu einem weiteren Problem entwickelte sich die Goldgräberstimmung, die sich auf Kuba in der ersten Jahreshälfte ausgebreitet hatte. Die zu dieser Zeit zusätzlich vergebenen Kredite wurden meist durch die zukünftige Zuckerproduktion abgesichert, unter der Annahme, dass der Preis dauerhaft über 10 ct. liegen würde.⁶³ Wobei hierbei auch eine gewisse Naivität der Banken festzustellen ist, da nicht logisch erklärbar ist, wie fest davon ausgegangen werden konnte, dass der Preis für Zucker, der in den vergangenen 20 Jahren durchgängig unter 5 ct. lag und erst wenige Monate überhaupt über 10 ct. notierte, nun dauerhaft über dieser Marke gehandelt werden würde. Es liegt die Vermutung nahe, dass die Banken sich von der allgemeinen Euphorie während der *Danza de los Millones* blenden ließen und auch von dem plötzlichen Reichtum profitieren wollten. Vielen von ihnen wurde diese lockere Kreditvergabepolitik zum Verhängnis. Als der Zuckerpreis wieder fiel, konnten die Produzenten ihre Kredite nicht zurückzahlen. Ein Großteil der Banken, die kein ausländisches Kapital im Rücken hatten, konnten diese Ausfälle nicht verkraften und gerieten selber in die Zahlungsunfähigkeit.⁶⁴ Eine genauere Analyse dieses Prozesses der Bankenabwicklungen und seiner Folgen wird in Kapitel 7 vorgenommen, jedoch lässt sich schon hieraus schließen, dass die Banken sich

⁶¹ Kopf, S. 124.

⁶² McAvoy, S. 153.

⁶³ Santamaría García 2009, S. 103.

⁶⁴ Ebd.

in großen Schwierigkeiten befanden. Folglich konnten sie weniger Kredite vergeben und da die Zuckerproduzenten durch die Zahlungsausfälle wenig attraktive Kreditnehmer geworden waren, hatten diese Ende des Jahres 1920 große Probleme, die Vorbereitung der nächsten *zafra* vorzufinanzieren.⁶⁵

Die *Cuban Association of Hacendados and Colonos* machte den Vorschlag, dass zur Finanzierung der Pflanzungen der nächsten Ernte eine eigene Bank geschaffen werden sollte. Alle Zuckerproduzenten sollten gemäß ihrer produzierten Menge in diese Bank einzahlen. Die großen US-Konsortien sprachen sich dagegen aus, da ihre Unternehmen auf Grund der großen Menge, die sie produzierten, eine horrende Summe einzahlen hätten müssen und sie es nicht einsahen, warum die Unternehmen, die klug verkauft hatten, jetzt denen, die zu gierig waren, helfen sollten.⁶⁶ Der Vorschlag wurde somit abgelehnt. Stattdessen sprangen ausländische, vor allem US-amerikanische Banken ein und vergaben Kredite, um die *Centrales* vor der Pleite zu bewahren und die Zuckerproduktion aufrecht zu erhalten.⁶⁷

Die größten Verlierer der Krise waren die ineffizienten Produzenten, die im Krieg ohne genug finanziellen Rückhalt in das Geschäft eingestiegen waren, und die Spekulanten. Unter den Spekulanten fanden sich unter anderem die zwei berühmten Fälle von José I. Lezama und José Rodríguez. Letzterer besaß nicht nur zwei *Centrales*, sondern wurde als Vorsitzender des *Banco Nacional de Cuba* auch für dessen Pleite verantwortlich gemacht.⁶⁸ Auch einige der Kaufleute, die zunächst durch die gestiegenen Preise und den ebenfalls gesteigerten Konsum der Kubaner profitiert hatten, hatten ihre Probleme mit dem plötzlichen Eintreten der Krise. Sie hatten ihre Warenbestellungen nach den Erfahrungen der Vormonate erhöht und wurden nun die schon eingekauften Produkte nicht mehr los.⁶⁹

Die Krise, in der sich die kubanische Zuckerwirtschaft befand, wurde noch dadurch verschärft, dass die US-amerikanischen Zuckerrübenbauern forderten, die Einfuhr von billigem kubanischem Zucker in die USA zu regulieren, um die eigene Produktion zu schützen. Die protektionistischen Forderungen begründeten sich darauf, dass die kuba-

⁶⁵ Ayala, S. 98.

⁶⁶ McAvoy, S. 154.

⁶⁷ Santamaría García 2009, S. 103.

⁶⁸ Ders. (1994). La crisis financiera de 1920-1921 y el ajuste al alza de la industria azucarera cubana. *Revista de Historia Industrial*(5), 121-148, S. 143.

⁶⁹ Wallich, S. 55.

nischen Produzenten zu diesem Zeitpunkt Zucker um 57% günstiger herstellen konnten als die Unternehmen in den Vereinigten Staaten.⁷⁰ Es gab zwei Vorschläge zur Regulierung; zum einen eine Erhöhung des zu diesem Zeitpunkt bei 1 ct. liegenden Zolltarifs, zum anderen eine Obergrenze für die kubanische Produktion und den kubanischen Export in die USA. Die zweite Variante sah vor, dass Kuba nicht mehr als 4 Mio. Tonnen Zucker pro Jahr produzierte und davon maximal 2,5 Mio. Tonnen in die USA verkaufen dürfte. Die kubanischen Produzenten lehnten dies ab, weshalb der Zolltarif 1921 auf 1,6 ct. und 1922 auf 1,76 ct. für kubanischen Zucker erhöht wurde. Während der Zoll während des Krieges ca. 15% des Preises betrug, den US-amerikanischen Importeure zahlten, und 1920 sogar nur ca. 9%, machte er nach dem Preisverfall und den angehobenen Tarifen 77% des Preises aus.⁷¹ Dies schmälerte den Ertrag der kubanischen Produzenten merklich.

Um den rasanten Preisverfall zu stoppen und bei der aktuellen Überproduktion, zusätzlich zu den 200.000 Tonnen, die noch aus dem letzten Jahr übrig waren, auch die Produktion des beginnenden Jahres absetzen zu können, forderten die großen integrierten Konzerne die kubanische Regierung im Februar 1921 auf, den Preis des Zuckers staatlich zu regulieren und so hochzuhalten. Es wurde beschlossen, dass eine Kommission den Preis festlegen und den Zucker für alle kubanischen Produzenten kollektiv zu diesem Preis verkaufen sollte. Die Vertreter der Banken und der großen Konsortien dominierten diese Kommission, weshalb letztere frühzeitig über deren Pläne Bescheid wussten und ihren Zucker per Kontraktverkäufen vor Einsetzung der Kommission absetzten. Die *American-Sugar Co.* und die *Cuba Cane* schafften es so, über die Hälfte ihres Zuckers bereits im Voraus zu verkaufen, während die kleineren kubanischen Produzenten erst über die Kommission verkaufen konnten, als diese Menge von den Interessenten bereits aufgekauft worden war. Trotzdem konnte die Kommission zu Beginn den Zucker für 5 ct. verkaufen. Als allerdings eine gewisse Sättigung des Marktes eintrat, konnte sie trotz niedrigerer Preisanforderungen kaum mehr etwas absetzen. Die kubanischen Produzenten vermuteten einen Boykott der US-Raffinerien, aber letztendlich war der zollfreie Zucker aus Puerto Rico und Hawaii nach Erhöhung des Zolls einfach billiger. Schließlich wurde die Kommission im Dezember 1921 von Präsident Zayas aufgelöst. Es herrschte große Unzufriedenheit mit ihrer Arbeit, da sie über eine Million Ton-

⁷⁰ Santamaría García 2001, S. 57.

⁷¹ Ayala, S. 72.

nen Zucker nicht verkaufen konnte.⁷² Es kann davon ausgegangen werden, dass das manipulative Verhalten der großen US-Unternehmen entscheidend zum Scheitern der Kommission beigetragen hat. Zum einen führten ihre Kontraktverkäufe, die von den anderen Produzenten als unfair angesehen wurden, den Zweck der Kommission ad absurdum, zum anderen behinderte die sich dadurch bereits auf dem Markt befindliche große Menge an Zucker den Verkauf über die Kommission.

Schlussendlich blieben 31% der kubanischen Produktion von 1921 unverkauft.⁷³ Trotzdem entschieden die Besitzer der kubanischen Produktionsanlagen die Produktion abermals zu steigern. Zum einen lag dies daran, dass durch die deutsche Wirtschaftskrise die Produktion in Europa reduziert war, zum anderen gab es in der Karibik eine Plage (*plaga de mosaico*), die die dortige Zuckerproduktion einschränkte. Kuba war technisch gut aufgestellt und die *Centrales* auf eine höhere Produktion ausgelegt, so dass die Produzenten, bzw. auch die Banken, die durch die Krise Anteilseigner oder Besitzer vieler *Centrales* geworden waren, entschieden, dass die beste Strategie die des Dumpings wäre: Hohe Produktion zu niedrigen Preisen, um nicht so effiziente Mitbewerber aus dem Markt zu drängen. Dadurch stieg die kubanische Produktion bis 1925 noch einmal deutlich an und erreichte in diesem Jahr 5,2 Mio. Tonnen.⁷⁴ Allerdings wurde trotz dieses Produktionsanstiegs 1925 nur die gleiche Menge Zucker in die USA verkauft wie 1922, als noch wesentlich weniger produziert wurde.⁷⁵

Es war schwierig, unter diesen komplizierten Bedingungen Anfang der 1920er Jahre weiterhin profitabel Zucker zu produzieren. Dies gelang vor allem den besonders großen *Centrales* im Osten der Insel, die bei hoher Produktion positive Skaleneffekte nutzen und somit ihre Kosten reduzieren konnten.⁷⁶ Viele andere Mühlen waren noch durch die Kredite von 1920 belastet und konnten sich nicht mehr finanzieren. Es kam zu zahlreichen Verkäufen und Schließungen von Zuckermühlen. 48 wechselten von 1920 bis 1925 ihren Besitzer und 28 wurden demontiert. Dies entspricht 24 bzw. 14% der bestehenden Mühlen von 1919.⁷⁷ Von den stillgelegten *Centrales* gehörten 76% Kubanern, aber es gab auch Unternehmen von Kubanern, die nach der Krise erfolgreich waren. So gab es kubanische *Centrales*, die entweder neu gegründet wurden oder in der

⁷² McAvoy, S. 163-171.

⁷³ Santamaría García 2001, S. 57.

⁷⁴ Ders. 2009, S. 104.

⁷⁵ Ders. 1994, S. 130.

⁷⁶ Hoernel, S. 242.

⁷⁷ Santamaría García 2001, S. 59.

Krise von kubanischen Geschäftsleuten gekauft wurden. Diese insgesamt 39 *Centrales* konnten ihren Marktanteil von 10,6% im Jahre 1920 auf 14,9% fünf Jahre später steigern.⁷⁸

Insgesamt erfolgte durch die Krise 1920 eine Umstrukturierung der kubanischen Zuckerwirtschaft, ebenso wie des Bankensektors. Die Zuckerproduktion wurde nach der Krise von wenigen, aber dafür größeren Konsortien kontrolliert, große Teile der Anlagen wurden an ausländisches Kapital verkauft und viele unproduktive *Centrales* geschlossen, die zuvor nur durch die hohen Preise überleben konnten. Erst 1925 hörte das Wachstum der Zuckerindustrie auf Kuba auf, aber eigentlich war mit der Krise 1921 bereits das Ende des Zuckerwachstums auf Kuba eingeläutet worden.⁷⁹

6. Totale Kontrolle?: Der Einfluss US-amerikanischer Unternehmen in der kubanischen Wirtschaft

Nachdem in den vorangegangenen Kapiteln die Entwicklung der kubanischen Wirtschaft von der Unabhängigkeit bis nach der Krise 1920/21 dargestellt wurde, soll in diesem Kapitel nun untersucht werden, welche Rolle US-amerikanische Unternehmen in dieser Periode in der kubanischen Wirtschaft gespielt haben und ob sich ihr Einfluss im Laufe der Zeit verändert hat.

Aus Kapitel 3.1. ging hervor, dass die USA bereits zu dem wichtigsten Handelspartner Kubas aufgestiegen waren und US-amerikanische Unternehmen bereits direkt auf der Insel investierten als Kuba noch eine spanische Kolonie war. Auch die politischen Maßnahmen unter der Militärokkupation erleichterten US-amerikanischen Unternehmen Investitionen und den Zugang zum kubanischen Markt. Zusätzlich zu diesen Tatsachen finden sich Zahlen, die eine ausgeprägte Präsenz US-amerikanischer Unternehmen auf Kuba nahelegen. So kontrollierten diese in den ersten Jahren der Republik bereits 85-90% der Tabakexporte, ebenso wie 80% der Exporte aus dem Minensektor.⁸⁰ Auch

⁷⁸ Ders. 1994, S. 143f.

⁷⁹ Ebd., S. 123.

⁸⁰ Le Riverend, S. 227.

einige große Unternehmen aus den Vereinigten Staaten waren bereits im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts auf Kuba tätig, wie zum Beispiel die *Atkins-Gruppe* und die Rionda Familie im Zuckergeschäft und die 1900 in New Jersey gegründete *Cuba Company* in der Konstruktion und im Betrieb von Eisenbahnen, sowie in weiteren Geschäftsbereichen. Sie war 1910 das größte Unternehmen auf Kuba.⁸¹ In demselben Jahr besaßen britische und US-amerikanische Unternehmen bereits einen Großteil des kubanischen Eisenbahnnetzes.⁸²

All diese Begebenheiten mögen dazu geführt haben, dass einige Historiker der Ansicht sind, dass US-amerikanische Unternehmen ab dem Zeitpunkt der kubanischen Unabhängigkeit die Wirtschaft des Landes kontrollierten. So zum Beispiel Santamarina, der 2000 in seinem Artikel *The Cuba Company and the Expansion of American Business in Cuba, 1898-1915* die folgenden beiden Aussagen tätigt: „what would become a massiv economic takeover of Cuba by North Americans between 1900 and 1920.“⁸³ und:

After 1900 American capitalists penetrated the island with massive investments, gaining control of huge portions of the railroads and other utilities, the sugar industry, mining, fruit production, real estate, and other parts of the Cuban economy.⁸⁴

Allerdings gibt es auch Anzeichen dafür, dass diese „Übernahme“ nicht so schnell erfolgte, sondern US-amerikanische Unternehmen zwar die ganze Zeit über auf Kuba aktiv waren, aber erst deutlich später, durch die Wirtschaftskrise 1920/21, eine absolut dominierende Position in der kubanischen Wirtschaft einnahmen.

Um dies herauszuarbeiten, sollten zunächst die oben genannten Argumente für die Dominanz der US-amerikanischen Wirtschaftsakteure noch einmal betrachtet werden. Der Besitz eines großen Anteils des Eisenbahnnetzes spricht für eine mächtige Position in einem Wirtschaftssystem, in dem die Herstellung des wichtigsten Produkts auf die Eisenbahn angewiesen ist. Allerdings ist hierbei zu bemerken, dass sowohl britische als auch US-amerikanische Unternehmen im Eisenbahngewerbe tätig waren und bis 1914 die britischen Investitionen die der USA übertrafen. Auch wenn die britischen Investitionen meist passiv in Form von Beteiligungen erfolgten und sie eher keine eigenen Unternehmen gründeten,⁸⁵ bleibt doch festzuhalten, dass die USA schwerlich diesen Sektor

⁸¹ Santamarina, J. C. (2000). *The Cuba Company and the Expansion of American Business in Cuba, 1898-1915*. *The Business History Review*, 41-83, S. 41f.

⁸² Ibarra, S. 9.

⁸³ Santamarina, S. 53.

⁸⁴ Ebd., S. 75.

⁸⁵ Healy, S. 208.

der kubanischen Wirtschaft finanziell kontrolliert haben können, wenn die Besitzanteile eines anderen Landes dort höher lagen als die eigenen.

Die Kontrolle des Tabakexports und des Exports von Minenerzeugnissen durch die US-amerikanischen Unternehmen ist nicht von der Hand zu weisen, muss jedoch auch im Verhältnis zum Anteil dieser Produkte am Gesamtexport gesehen werden. Die Bedeutung dieser beiden Sektoren nahm mit dem fortschreitenden Ausbau der Zuckerproduktion immer weiter ab und war letztendlich im Vergleich zu dieser marginal. Im Zuckergewerbe, was ohne Zweifel den größten Stellenwert in der kubanischen Wirtschaft hatte und auf welches sich im Folgenden konzentriert werden soll, waren, wie oben erwähnt, auch schon zur Jahrhundertwende Unternehmer aus den Vereinigten Staaten aktiv. Diese besaßen 1905 29 *Centrales* auf Kuba, welche 21% der gesamten Ernte produzierten.⁸⁶ Hier stellt sich nun die Frage, wie Dominanz definiert werden sollte. Zweifelsohne sind 21% der gesamten Zuckerproduktion schon ein beachtlicher Anteil, der durch ausländische Investoren aus einem einzigen Land kontrolliert wird, aber es bedeutet gleichsam auch, dass mehr als drei Viertel der Produktion nicht unter US-amerikanischer Kontrolle standen. In dieser Arbeit soll absolute Kontrolle bzw. Dominanz, angelehnt an die absolute Mehrheit in der Politik, ab einem Besitz von mindestens 50% einer Industrie definiert sein, da bei einem niedrigeren Wert andere Produzenten noch einen größeren Anteil hätten.

Es soll nun die Entwicklung der Besitzanteile von US-Amerikanern an der kubanischen Zuckerproduktion von dem bereits genannten Jahr 1905 bis nach der Krise 1921 betrachtet werden.

Der Ausbau der Zuckerproduktion im Osten Kubas ist unweigerlich mit der Infiltration der kubanischen Wirtschaft durch US-amerikanisches Kapital verbunden und es stimmt, dass vor allem US-amerikanische Großkonzerne neues Land im Osten Kubas erschlossen, um dort große, moderne, vertikal integrierte *Centrales* zu errichten. So zum Beispiel in der Nähe der Bahía de Nipe in der Provinz Oriente, wo unter anderem die *United Fruit Co.* und die *Cuban-American-Sugar Co.* Mühlen errichteten.⁸⁷ In der Literatur werden die Erschließung neuer Ländereien im Osten der Insel, sowie die effizienten neuen *Centrales* sehr genau betrachtet, wobei teilweise außer Acht gelassen wird, dass im Westen der Insel bereits eine große Zuckerproduktion bestand. Zwar waren viele der

⁸⁶ Le Riverend, S. 226.

⁸⁷ Healy, S. 205.

dortigen *Centrales* nicht so modern wie die im Osten, jedoch war dieser Wirtschaftszweig dort über mehrere Jahrzehnte, teilweise sogar Jahrhunderte gewachsen und sehr ausgeprägt. Erst ab 1920 befanden sich mehr *Centrales* im Osten Kubas als in der Mitte und im Westen⁸⁸ und in den letztgenannten Regionen waren die US-amerikanischen Investitionen zu Beginn des Jahrhunderts weitaus weniger ausgeprägt. Die alten spanisch-kubanischen Eliten kontrollierten dort das Zuckergeschäft auch nach der Unabhängigkeit.

Erst mit Beginn des Ersten Weltkriegs und dem einsetzenden Zuckerboom steigerte sich das Interesse der US-Amerikaner an Mühlen im Westen der Insel. So kaufte zum Beispiel die große *Cuba Cane*, die erst 1915, aber dafür mit viel Startkapital, gegründet worden war, bevorzugt schon bestehende *Centrales* im Westen der Insel auf, da diese direkt benutzbar waren und nicht erst neu aufgebaut werden mussten. Sie wurde von Manuel Rionda geführt, der mit seiner Familie schon vor der Jahrhundertwende im Zuckergeschäft tätig war, und hatte 1918 15% der kubanischen Zuckerernte unter ihrer Kontrolle.⁸⁹ Überhaupt stellt die Zeit ab 1914 einen Wendepunkt in dem Verhältnis von US-amerikanischen und kubanischen Produzenten dar. Natürlich waren zuvor die neuerrichteten *Centrales* der US-Amerikaner durch ihre Produktion eine gewisse Konkurrenz für die Kubaner gewesen, doch ihr Ausbau beschränkte sich auf einen von den Kubanern wenig beachteten Teil des Landes und zumindest geographisch kamen sie sich nicht so sehr in die Quere. Dies änderte sich mit Beginn des Zuckerbooms. Zahlreiche US-amerikanische Konzerne (wie Raffinerien und Unternehmen, die Zucker als Rohstoff brauchten), die zuvor noch nicht auf Kuba vertreten waren, drängten in den kubanischen Markt und wollten von dem gestiegenen Zuckerpreis profitieren. Die zahlreichen neu hinzugekommenen Investoren steigerten die Nachfrage nach Zuckerproduktionsanlagen, weshalb die Preise sowohl für Land, als auch für bestehende Anlagen anstiegen. Eine nicht unbeträchtliche Anzahl kubanischer Zuckerproduzenten erkannte, dass die US-amerikanischen Konsortien bereit waren, überhöhte Preise für ihre *Centrales* zu bezahlen, und verkauften an die Nachbarn aus dem Norden. Mit dieser Exit-Strategie verdienten viele eine Menge Geld und sie hatten den Vorteil, nicht mehr in die Probleme der Krise 1920/21 verwickelt zu sein.

⁸⁸ Santamarina, S. 75.

⁸⁹ Ayala, S. 88.

Die gesamten US-amerikanischen Investitionen steigerten sich von 1913 bis 1919 um 400%, die Investitionen in der Zuckerbranche um 1200%.⁹⁰ Auch an diesen Zahlen lässt sich ablesen, dass eine große Entwicklung bezüglich des US-Besitzes auf Kuba stattgefunden hat, die US-amerikanischen Konzerne oftmals erst während des Ersten Weltkriegs auf Kuba tätig wurden und sie die Wirtschaft nicht schon zuvor beherrschten. Gerade die *Cuba Cane* als größter Zuckerproduzent auf der Insel 1921 ist ein gutes Beispiel für diese Entwicklung.

1919, zu Beginn der *Danza de los Millones*, errechnete die *City Bank*, dass US-Amerikaner 40-50% der circa 600 Mio. Dollar schweren Zuckerindustrie besaßen.⁹¹ Sie kommen damit nahe an die gesetzte Grenze der Dominanz der Zuckerindustrie heran. Detailliertere Werte für den Zeitraum liefert Ayala, der für den US-Besitz die folgenden Prozentsätze angibt: 19/20: 48,37%, 20/21: 53,59%, 21/22: 58,46%, 1924: 63,53%.⁹² Es unterstützt die Argumentation, dass der Besitz der US-amerikanischen Unternehmen genau im Jahr nach der Krise zum ersten Mal die 50%-Marke überschreitet. Dass dies kein Zufall ist, zeigt sich an dem Zuwachs in den auf die Krise folgenden Jahren, in denen sich die Besitzverhältnisse innerhalb kurzer Zeit noch einmal deutlich zu Gunsten der US-Amerikaner verschieben. Ayala vertritt eine ähnliche Hypothese und zwar, dass der Zuckerboom die ausländische Übernahme der Zuckerindustrie vorantrieb, noch mehr aber die darauf folgende Krise.⁹³

Es gibt mehrere Gründe dafür, warum gerade die Krise zu einer noch stärkeren Position der US-amerikanischen Unternehmen beitrug. Zum einen verspekulierten sich viele Zuckerproduzenten und während die größeren ausländischen Konsortien die Verluste durch ihre finanziellen Möglichkeiten ausgleichen konnten, gerieten vor allem kleinere kubanische Besitzer von *Centrales* in finanzielle Schwierigkeiten. Zusätzlich sorgten vor allem die beiden Großkonzerne *American-Sugar Co.* und *Cuba Cane* durch ihre manipulativen Kontraktverkäufe vor dem In-Kraft-Treten der Kommission, die den kubanischen Zucker verkaufen sollte, dafür, dass sich die Krise für die kleineren Produzenten noch verlängerte und sich ihre finanzielle Lage im Verlaufe des Jahres 1921 nicht verbesserte, sondern im Gegenteil noch verschlechterte. Viele Produzenten konnten die Insolvenz in der Folge nicht mehr abwenden. Die US-Konzerne nutzten die Ge-

⁹⁰ Santamaría García 2001, S. 47.

⁹¹ Ayala, S. 85.

⁹² Ebd., S. 100.

⁹³ Ebd., S. 86.

legenheit und kauften relativ günstig die Produktionsstätten ihrer Mitbewerber auf. Allein fünf große Konsortien erwarben 25 *Centrales*.⁹⁴ Die Zuckerindustrie wurde nach der Krise, wie im vorherigen Kapitel beschrieben, von wenigen großen Konsortien kontrolliert. Diese waren unter anderem die *Atkins-Gruppe* 12-15%, *American Sugar Refining Co.* 4-5%, *C.M. Warner* 5-6%, *United Fruit* 4-5%, *Cuba Cane* 20-24%, wobei die Prozentzahl jeweils den Anteil an der kubanischen Zuckerproduktion kurz nach der Krise angibt.⁹⁵ Aus diesen Zahlen ergibt sich, dass allein diese fünf Unternehmen zu diesem Zeitpunkt 45-55% der kubanischen Produktion kontrollierten. Hinzu kommt noch die Produktion von weiteren US-amerikanischen Unternehmen.

Ein weiterer entscheidender Faktor bei dem Ausbau der US-amerikanischen Präsenz in der Zuckerbranche war, dass zusätzlich zu den großen Konsortien nach der Krise auch US-amerikanische Banken als Besitzer von Produktionsanlagen auftraten. Eine nähere Untersuchung der Auswirkungen der Krise auf den Bankensektor wird im nachfolgenden Kapitel vorgenommen, jedoch soll an dieser Stelle schon einmal vorweggenommen werden, dass die *National City Bank* nach der Krise viele Produktionsstätten aus dem Zuckergewerbe übernommen hatte, diese in einem Unternehmen Namens *General Sugar Corporation* bündelte und dadurch mit einem Besitz von 6% der Mühlen zu einem der größten Produzenten Kubas aufstieg. Jedoch musste die *City Bank*, da sie viele noch nicht fertiggestellte *Centrales* durch Kreditausfälle übertragen bekam erst noch eine große Summe investieren, um aus diesen Besitztümern Erträge zu generieren.⁹⁶ Insgesamt besaßen die US-amerikanischen Unternehmen also nach der Krise eine sehr große Zuckerindustrie, die so viel Zucker produzierte wie nie zuvor. Allerdings war es schwer, diesen Zucker abzusetzen und die gezahlten Preise waren auch auf Grund des angehobenen Zolls extrem niedrig, so dass die Rentabilität sehr gering war.⁹⁷ Hieraus ließe sich die Frage herleiten, ob die US-amerikanischen Unternehmen mit der Übernahme der kubanischen Zuckerwirtschaft tatsächlich die Gewinner der Krise waren, oder ob die kubanischen Produktionsanlagenbesitzer, die während des Zuckerbooms ihre Anlagen zu sehr hohen Preisen verkauft hatten, sich im Nachhinein nicht besser aus der Affäre gezogen haben, da so hohe Preise und Profite wie zu diesem Zeitpunkt nie wieder erzielt wurden. Allerdings geht diese durchaus interessante Überlegung über die For-

⁹⁴ Santamaría García 2001, S. 59.

⁹⁵ Kopf, S. 109.

⁹⁶ Cleveland, H. B., et al. (1985). *Citibank*. London: Harvard University Press, S. 109.

⁹⁷ Kopf, S. 142.

schungsfrage dieser Arbeit hinaus, weshalb ihr an dieser Stelle nicht weiter nachgegangen wird.

Dieses Kapitel hat gezeigt, dass nicht alle US-amerikanischen Unternehmen unmittelbar nach der kubanischen Unabhängigkeit auf der Insel präsent waren, sondern, dass vielmehr eine Entwicklung der wirtschaftlichen Aktivitäten von US-Amerikanern auf Kuba stattgefunden hat. In einer ersten Phase gab es die Unternehmen, die entweder schon zur Kolonialzeit auf Kuba aktiv waren, oder sich während der Militärokkupation, sowie in den Anfangsjahren der Republik auf der Größten der Antillen niederließen. Sie schafften es, bereits einige Wirtschaftssektoren zu erschließen und teilweise zu dominieren. Zumindest im Zuckergeschäft waren ihre Aktivitäten noch begrenzt auf den Ostteil der Insel. Als nächste Etappe der US-amerikanischen Ausbreitung auf Kuba kann die Zeit des Zuckerbooms, ausgelöst durch den Ersten Weltkrieg ab 1914, angesehen werden. Zahlreiche weitere US-amerikanische Unternehmen kauften sich auf Kuba ein, um von den hohen Zuckerpreisen zu profitieren. Sie erwarben nun auch vermehrt bestehende Zuckerproduktionsanlagen von Kubanern im Westen der Insel und verdrängten diese somit aus dem Geschäft. Die absolut dominierende Rolle nahmen die US-Amerikaner in Folge der Krise 1920/21 ein. Sie übernahmen viele *Centrales* von den vorherigen Besitzern, die durch die Krise zahlungsunfähig geworden waren. Da ab diesem Zeitpunkt auch US-Banken direkte Besitzer in der Zuckerbranche wurden, war diese in den Jahren nach der Krise fest in US-amerikanischer Hand.

Dass auch danach die Übernahme der kubanischen Wirtschaft noch weiter voranschritt, zeigen die Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie. Diese hatten sowohl kubanische als auch US-amerikanische Besitzer, wobei letztere Gruppe dann in Folge der Weltwirtschaftskrise 1929 ihren Anteil wesentlich ausbaute.⁹⁸

⁹⁸ Marques Dolz, M. A., Fierro, L. A. (1995). The Nonsugar Industrial Bourgeoisie and Industrialization in Cuba, 1920-1959. *Latin American Perspectives*, (Vol. 22, No. 4), 59-80, S. 63.

7. Veränderungen im kubanischen Bankwesen durch die Krise 1920/21

Im bisherigen Verlauf dieser Arbeit wurde der Bankensektor größtenteils außen vor gelassen, was sich dadurch begründet, dass sich dieser, trotz seiner Verzahnung mit dem Zuckergewerbe, relativ gut isoliert betrachten lässt. Diese Betrachtung soll in den folgenden Teilkapiteln erfolgen, da Banken in allen modernen Volkswirtschaften eine wichtige Rolle innerhalb des Wirtschaftssystems spielen. Durch die Kredite, die sie vergeben, können Unternehmen ihre Investitionen finanzieren und wirtschaftliches Wachstum wird ermöglicht. Auch auf Kuba hatten die Banken eine wichtige Position inne, da das Zuckergeschäft saisonale Abläufe aufweist und für eine erfolgreiche Ernte zunächst die Pflanzungen des Zuckerrohrs vorfinanziert werden müssen. Hierzu waren die Pflanzler auf Kredite angewiesen, die teilweise die *Centrales* oder Kaufleute vergaben, aber eben auch die auf der Insel niedergelassenen Bankhäuser. Darum können Banken neben Pflanzern, Mühlen und Raffinerien als weiterer Akteur im Zuckergeschäft angesehen werden.⁹⁹ Analog zur Analyse der wirtschaftlichen Entwicklungen in den vorangegangenen Kapiteln, soll in den nun folgenden zuerst das Bankwesen vor der Krise 1920/21 betrachtet werden, danach die Auswirkungen der Krise auf den Bankensektor und zuletzt aufgezeigt werden, wie die Krise die Position der US-amerikanischen Banken auf Kuba veränderte.

7.1. Der Bankensektor vor der *Danza de los Millones*

Auf Kuba gab es nach der Unabhängigkeit keine Zentralbank und das Bankwesen wurde kaum reglementiert.¹⁰⁰ Die Regierung nutzte, wie auch schon die US-Okkupationsregierung, den *Banco Nacional de Cuba*, um ihre Geschäfte im Finanzsektor abzuwickeln. Zusammen mit dem *Banco Español de la Isla de Cuba* war diese die größte Bank in den ersten Jahren der Republik. Letzterer wurde noch in der Kolonialzeit gegründet und weiterhin vor allem von spanischen Händlern frequentiert.¹⁰¹ Neben diesen beiden, gab es noch eine ganze Reihe weiterer Banken, sowohl kubanische als auch spanische, kanadische und US-amerikanische.

Mit dem wirtschaftlichen Aufschwung während des Ersten Weltkriegs wuchs auch der Bankensektor auf Kuba an. Von 1915 bis 1920 wurden 38 neue Banken gegründet. Wie auch bei den schon bestehenden Banken war ihr Hauptgeschäft die Kreditvergabe in der

⁹⁹ Ayala, S. 101.

¹⁰⁰ Wallich, S. 50.

¹⁰¹ Ebd., S. 51.

Zuckerindustrie.¹⁰² Gerade gegen Ende des Krieges bauten viele US-amerikanische und kanadische Banken ihre Präsenz auf Kuba aus, wie zum Beispiel die *National City Bank*, die 1919 22 neue Filialen eröffnete, und ihre beiden Konkurrenten Chase National und Guaranty Trust. Sie vergaben schnell und einfach Kredite in der Zuckerbranche und konnten dadurch innerhalb kurzer Zeit in der kubanischen Bankenszene Fuß fassen, obwohl sie oft kaum Personal hatten, das Spanisch sprach und deshalb junge Kubaner rekrutierten, die weder gut angeleitet noch überwacht wurden.¹⁰³ Trotz dieses Mankos lag der Anteil, den ausländische Banken an den gesamten Einlagen hielten, vor der Krise 1920 bei 20%.¹⁰⁴

7.2. Die Krise 1920/21: Vor allem auch eine Bankenkrise

Die lockere Kreditvergabepolitik, die während des wirtschaftlichen Aufschwungs von praktisch allen Banken praktiziert wurde, sollte ihnen mit den fallenden Preisen zum Verhängnis werden. Wie in Kapitel 5 beschrieben wurde, hatten die Banken als Sicherheiten für ihre Kredite die Zuckerverkäufe der kommenden Ernte mit der Erwartung zugrunde gelegt, dass diese zu einem Preis von mindestens 10 ct. verkauft werden würde. Als der Preis bereits im Oktober 1920 wieder deutlich unter dieser Marke lag, war bereits klar, dass viele Kreditnehmer ihre Verbindlichkeiten nicht begleichen können würden. Die Zahlungsausfälle mehrten sich und alarmierten die Bevölkerung, die befürchtete, dass die Banken durch die Abschreibungen ebenfalls in die Zahlungsunfähigkeit geraten könnten. In der Konsequenz versuchten viele Menschen, ihre Ersparnisse vor allem bei den kubanischen Banken abzuheben. Es kam zu einem regelrechten Bankenansturm, bei dem innerhalb kürzester Zeit ein Großteil der Devisenreserven der Banken abgehoben wurde. So waren die Geldreserven des *Banco Español* von 51,5 Mio. Pesos im Juni 1920 auf gerade einmal 5,6 Mio. Pesos am 9. Oktober desselben Jahres gefallen. Alleine an diesem Tag wurden bei der Bank 9 Millionen Pesos abgehoben, so dass die Zahlungsunfähigkeit unmittelbar bevor stand.¹⁰⁵ Auch die anderen Banken gerieten in Bedrängnis und fragten bei ihren Mutterhäusern oder anderen Banken im Ausland Bargeld in Höhe von 50 Mio. Dollar nach.¹⁰⁶

Die kubanische Regierung musste reagieren, um eine Pleite der großen Banken zu verhindern, und das tat sie, indem am 11. Oktober 1920 ein Moratorium ausgesprochen

¹⁰² Zeuske 2017, S. 104.

¹⁰³ Cleveland et al., S. 106. und McAvoy, S. 149.

¹⁰⁴ Wallich, S. 69.

¹⁰⁵ Ebd., S. 55-58.

¹⁰⁶ Ayala, S. 98.

wurde, welches besagte, dass alle bis zum 1. Dezember fälligen Zahlungen erst nach diesem Datum getätigt werden müssten und dass Bankkunden nur 10% ihres Ersparnen abheben konnten.¹⁰⁷ Die Idee hinter dem Moratorium war, dass die Zahlungen so lange ausgesetzt würden, bis die Zuckerindustrie sich erholt hätte, es zu einem wirtschaftlichen Aufschwung käme und wieder mehr Geld im Umlauf wäre. Die schnelle Genesung der Zuckerbranche setzte allerdings nicht ein. Zusätzlich war ein weiterer Fehler bei der Konstruktion des Moratoriums, dass der Zahlungsstopp auch die Schuldner der Banken mit einschloss, weshalb diese ihre Schulden für die Zeit des Moratoriums nicht begleichen mussten und die Banken kein neues Geld erhielten. Das Vertrauen in die Banken war so erschüttert, dass viele Sparer versuchten, zumindest einen Teil ihres Ersparnen zu retten, indem sie die Besitzrechte an ihren Spareinlagen deutlich unter Wert für bares Geld verkauften. Käufer waren vor allem die Schuldner der Banken, die sich somit deutlich günstiger entschulden konnten. Für die Banken blieb auch bei dieser Praktik das Problem bestehen, dass sie trotz der Entschuldung ihrer Schuldner kein Geld erhielten. Die Lage der Banken verbesserte sich aus diesen Gründen während des Moratoriums nicht, so dass dieses erst bis zum 31. Dezember und dann bis zum 31. Januar 1921 ausgeweitet wurde.¹⁰⁸

Als sich auch zu diesem Zeitpunkt keine deutliche Verbesserung eingestellt hatte, wurden Gesetze erlassen, die das Ende des Moratoriums, sowie eine Abwicklung der Banken regeln sollten. Es waren insgesamt drei Gesetze, die den Namen *Torriente*-Gesetze erhielten. Das erste wurde kurz vor Ende der letzten Moratoriumsfrist verabschiedet und sollte das schrittweise Ende des Moratoriums regulieren, indem festgelegt wurde, über welchen Zeitraum welche Anteile der Ersparnisse abgehoben werden dürften. Das zweite Gesetz beschäftigte sich mit dem Fall, dass Banken ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen könnten. Die Leitung dieser Banken würde an eine Kommission übertragen, die innerhalb von drei Monaten einen Plan zur Rettung der Bank erarbeiten sollte. Dieser musste die Verpflichtung zur Auszahlung aller Gläubiger innerhalb eines Jahres enthalten und die Vorgabe, dass die Hälfte des Bankkapitals nicht angetastet würde. Das Gesetz war strenger als das kubanische Insolvenzrecht und es kann davon ausgegangen werden, dass erstens die Banken ohne das Gesetz besser durch die Krise gekommen wären und zweitens Vertreter von US-amerikanischen Interessen massiv an der Ausarbeitung des Gesetzes mitgearbeitet haben, da es im Sinne der US-Banken war,

¹⁰⁷ Wallich, S. 55.

¹⁰⁸ Ebd., S. 60f.

das kubanische Bankwesen zu schwächen.¹⁰⁹ Durch das dritte *Torriente*-Gesetz wurde die Grundlage zur Erarbeitung einer neuen Bankengesetzgebung gelegt. Es wurden auch einige Vorschläge erarbeitet, die die strukturellen Mängel des Systems hätten reduzieren können, allerdings wurden diese nicht umgesetzt.¹¹⁰

7.3. Die Auswirkungen der Krise auf die kubanische Bankenlandschaft

Vor allem die Vorgaben des zweiten *Torriente*-Gesetzes waren verheerend für die kubanischen Banken, die während der Liquidation die hohen Auflagen fast nie erfüllen konnten. Der *Banco Nacional* schloss im April 1921 in derselben Woche, in der Zayas seine Präsidentschaft antrat, der *Banco Internacional* nur einen Monat später.¹¹¹ Insgesamt gingen 20 kubanische Banken mit 334 Filialen auf der Insel Pleite, es überlebten nur die Bankhäuser *Gelats and Company*, *Banco Territorial de Cuba* und *Pedro Gómez Mena*.¹¹² Die ausländischen Banken kamen etwas besser durch die Krise, vor allem, da sie durch ihre Mutterhäuser größere finanzielle Reserven hatten. Doch auch sie hatten große Verluste zu beklagen, so musste alleine die *City Bank* in den Bilanzen ihres Ablegers auf Kuba 1921 63 Millionen Dollar abschreiben.¹¹³ Es war erwartet worden, dass die US-amerikanischen Banken die kubanischen Banken aufkaufen würden, noch während diese sich in der Phase der Liquidation befanden. Doch dies taten die ausländischen Geldhäuser nicht, sie pochten vielmehr darauf, dass ihnen die Kredite, die sie auch an kubanische Banken vergeben hatten, zurückgezahlt würden.¹¹⁴ Es kann davon ausgegangen werden, dass erstens die kubanischen Ableger der US-amerikanischen Bankhäuser zu dem Zeitpunkt durch die Krise selber ziemlich angeschlagen waren und weitere Investitionen zum Kauf von Banken auf Kuba bei den Muttergesellschaften nicht besonders wohlwollend aufgenommen worden wären, nachdem diese bereits hohe Abschreibungen hinnehmen mussten. Die Zweite und wahrscheinlich ausschlaggebendere Überlegung dürfte gewesen sein, dass es überflüssig wäre, noch Geld zu investieren, um die maroden kubanischen Banken zu übernehmen. Dies in dem Wissen, dass man nach deren Abwicklung die Lücke, die diese im kubanischen Bankensektor hinterlassen hatten, durch Ausweitung seiner eigenen Präsenz füllen könnte. Dadurch würden sich die eigenen Marktanteile auch ohne zusätzliche Ausgaben für die Restaurierung angeschlagener, übernommener Geldinstitute erhöhen. Genau dieser Fall trat ein und

¹⁰⁹ Ebd., S. 62-64.

¹¹⁰ Ebd., S. 65.

¹¹¹ Ayala, S. 96.

¹¹² Wallich, S. 66f.

¹¹³ Cleveland et al., S. 106.

¹¹⁴ Kopf, S. 120.

ausländische Banken hielten 1923 76,1% der gesamten Einlagen auf Kuba.¹¹⁵ Das Verhältnis von 80:20 zugunsten der kubanischen Banken kurz vor der Krise hatte sich durch diese also fast umgekehrt und ausländische Geldhäuser konnten ihren Marktanteil durch die Krise und deren Auswirkungen fast vervierfachen. Die Bedeutung, die das Geschäft auf Kuba auch für die US-amerikanischen Großbanken hatte, wird dadurch verdeutlicht, dass die Kredite auf Kuba 46% der von der *City Bank* insgesamt im Ausland vergebenen Kredite ausmachten.¹¹⁶

Die in Folge der Krise erreichte Dominanz der US-amerikanischen (und kanadischen) Großbanken hatte durch zwei Effekte auch auf das Zuckergeschäft Auswirkungen. Erstens kam es zu dem in Kapitel 6 schon am Beispiel der *City Bank* beschriebenen Fall, dass die Banken durch die Insolvenz ihrer Schuldner selber zu Besitzern von Produktionsanlagen in der Zuckerindustrie wurden, wodurch sich neue finanzkräftige Akteure auf dem Markt positionierten. Zweitens war die Kreditvergabe nun fest in US-amerikanischer Hand und die Großbanken vergaben bevorzugt Kredite an die Betriebe ihrer Landsleute, oft auch, da sie selber Anteile an diesen Unternehmen hielten. Die kubanischen Unternehmer hingegen galten als wenig kreditwürdig, weshalb sie weniger Investitionen für den Ausbau ihrer Anlagen tätigen konnten, was die dominante Position der ausländischen Großkonzerne auf dem Zuckermarkt manifestierte.¹¹⁷

Noch deutlicher als in der Zuckerbranche zeigt der Bankensektor somit auf, dass die Krise 1920/21 den entscheidenden Zeitpunkt der Übernahme des kubanischen Wirtschaftssystems durch US-amerikanische Unternehmen darstellt. Die Banken konnten ihren Marktanteil durch dieses Ereignis vervielfachen und nahmen eine absolut dominante Position in diesem Sektor ein, der kurz zuvor noch von spanisch-kubanischen Geldhäusern geprägt wurde. Die Wichtigkeit der Banken für das Zuckergeschäft zeigte sich auch nach der Krise weiterhin, als die US-Kreditinstitute mit der Bevorzugung ihrer Landsleute bei der Investitionsfinanzierung deren Position im Zuckermarkt bestärkten.

¹¹⁵ Wallich, S. 69.

¹¹⁶ Cleveland et al., S. 127.

¹¹⁷ Kopf, S. 136.

8. Fazit

Das erste Vierteljahrhundert der kubanischen Republik wurde maßgeblich von dem Verhältnis zu den USA geprägt. Vor allem politisch verfolgten diese durch das *Platt Amendment* und die zwei militärischen Interventionen ihr Ziel der Kontrolle des jungen kubanischen Staates und auch wirtschaftlich hatten sie bedeutenden Einfluss auf die Karibikinsel. Die Implementierung des Reziprozitätsvertrags war wohl einer der bedeutendsten Einschnitte in die kubanische Wirtschaft in den ersten Jahren der Unabhängigkeit, da dieser Vertrag ihre Entwicklung für die nächsten Jahre vorgeben sollte. Er war die Grundlage für die bis 1925 zunehmende Fokussierung auf den Zucker als Hauptexportprodukt, wobei im Verlauf dieser Arbeit deutlich wurde, wie schädlich die Abhängigkeit von einem Produkt und praktisch einem Handelspartner für die Wirtschaft eines Landes sein kann. Der sprunghafte Verlauf des Zuckerpreises beeinflusste die gesamte Wirtschaft, beziehungsweise das gesamte Leben auf Kuba. Es wurde die Erkenntnis herausgearbeitet, dass selbst Zeiten extrem hoher Preise dieses einen Produktes auf Grund der Gier und der noch verstärkten Konzentration auf dieses Produkt zu negativen Folgen für die Wirtschaft des Landes führen können. So hatte der Tanz der Millionen mittel- und langfristig mehr negative Auswirkungen als positive. Ganz zu schweigen von den Krisenzeiten, als der Preisverfall nicht bloß die Zuckerbranche, sondern die gesamte Wirtschaft und vor allem den Bankensektor in eine existenzbedrohende Lage brachte.

Schon durch seine Importe und Zuckereexporte war Kuba de facto abhängig vom US-amerikanischen Markt. Zusätzlich gab es noch die auf Kuba präsenten US-Unternehmen, die von der politischen Macht ihres Herkunftslandes profitierten und deren Rolle den Hauptuntersuchungsgegenstand dieser Arbeit darstellte. In den Kapiteln sechs und sieben dieser Arbeit konnte herausgearbeitet werden, dass ihre Präsenz die kubanische Wirtschaft nicht in dem Maße dominierte wie teilweise angenommen wird. Diese Annahmen beruhen darauf, dass einzelne Bereiche überproportional betrachtet, während andere vernachlässigt werden. So ist zum Beispiel der rasante Ausbau der Zuckerproduktion im Osten der Insel mit seinen modernen und besonders großen *Centrales* Thema zahlreicher Arbeiten, die auch die US-amerikanische Finanzierung bei diesem Prozess herausstellen. Andererseits wird deutlich weniger behandelt, wahrscheinlich da es weniger spektakulär war, dass im Westen Kubas ebenso seit langer Zeit sehr viel Zucker produziert wurde und zwar von Betrieben, die zum großen Teil nicht US-Amerikanern gehörten. Gerade für diesen mit Abstand wichtigsten Wirtschaftszweig,

die Zuckerbranche und den für jede Volkswirtschaft wichtigen Bankensektor konnte festgestellt werden, dass die Entwicklungen während der Krise 1920/21 entscheidend zu einer Machtübernahme US-amerikanischer Konzerne geführt haben. Die Gründe für das Erlangen dieser Dominanz sind die folgenden: Erstens waren kubanische Unternehmer durch die Krise in große finanzielle Schwierigkeiten geraten. Zweitens wurden durch die vielen Zahlungsausfälle kaum Kredite vergeben, auch weil die Banken nicht mehr die finanziellen Mittel dazu hatten. Drittens hatten die US-amerikanischen Konzerne durch ihre Investitionen vor der Krise schon bedeutenden Einfluss in den verschiedenen Sektoren und Kenntnisse über die kubanische Wirtschaft und standen somit als erster Kaufkandidat für die kubanischen Betriebe parat. Viertens sorgten die US-Konzerne durch verschiedene Maßnahmen, wie die Umgehung der Kommission für den Zuckerverkauf und die Forderungen zur Bankenabwicklung, selber dafür, dass die kubanischen Produzenten und Banken sich nicht aus eigener Kraft retten konnten. Es soll gar nicht bezweifelt werden, dass auch zuvor US-amerikanische Geschäftsleute viele Investitionen auf Kuba getätigt hatten und ihre Firmen einzelne Wirtschaftszweige fast komplett kontrollierten, doch konnte die absolute Kontrolle bezüglich der Besitzverhältnisse bei Banken und Zuckerproduktionsanlagen erst durch die oben genannten Faktoren erreicht werden. Die Analyse zeigt auf, dass es kein Zufall ist, dass die Dominanz in beiden Sektoren praktisch zeitgleich errungen wurde, da die Kontrolle im Bankensektor zur Stärkung der eigenen Position in der Zuckerindustrie beitrug und andersherum die Zuckerindustrie der wichtigste Kreditnehmer der Banken war. Zudem waren ab diesem Zeitpunkt viele US-amerikanische Banken selber als Zuckerproduzenten tätig.

Fraglich bleibt allerdings ob die US-amerikanischen Akteure letztendlich von ihrer erreichten Marktmacht profitierten, denn während der *Vacas Flacas* konnten im Zuckerhandel deutlich geringere Umsätze erzielt werden als zuvor. Es könnte sein, dass die kubanischen Unternehmer, die in den Jahren des Ersten Weltkriegs oder noch während der *Danza de los Millones* ihre Produktionsanlagen zu hohen Preisen verkauft hatten, im Nachhinein vielleicht das bessere Geschäft gemacht haben. Zur Klärung dieses Sachverhaltes wäre eine weitere Analyse notwendig. Schädlich war die wirtschaftliche Übernahme durch die USA auf jeden Fall für den kubanischen Nationalstolz. Neben der politischen, trug die wirtschaftliche Abhängigkeit von den Vereinigten Staaten, die in den folgenden Jahrzehnten bestehen blieb, zu dem Wunsch einer Neuordnung des Staates bei, der letztendlich durch die Revolution 1959 realisiert wurde. Nicht nur deshalb

ist der in dieser Arbeit betrachtete Zeitraum eine wichtige Epoche in dem bis heute sehr speziellen Verhältnis zwischen Kuba und den USA.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Entwicklung des Weltmarktzuckerpreises 1920 17

Abkürzungsverzeichnis

ct.:	US-Dollar Cent
BIP:	Bruttoinlandsprodukt
BNP:	Bruttonationalprodukt
Cuba Cane:	Cuba Cane Sugar Corporation
USD:	US-Dollar

Quellenverzeichnis

Cisneros, R. A. (1923). *La Danza de los Millones* (2. Ausg.). Hamburg: Hermann's Erben.

Literaturverzeichnis

Ayala, C. J. (1999). *American sugar kingdom: the plantation economy of the Spanish Caribbean, 1898-1934*. Chapel Hill; London: The University of North Carolina Press.

Cleveland, H. B., et al. (1985). *Citibank*. London: Harvard University Press.

Dye, A. (1994). Avoiding Holdup: Asset Specificity and Technical Change in the Cuban Sugar Industry, 1899-1929. *The Journal of Economic History*, 628-653.

Healy, D. (1988). *Drive to Hegemony. The United States in the Caribbean 1898-1917*. Madison: The University of Wisconsin Press.

Hoernel, R. B. (1976). Sugar and social change in Oriente, Cuba, 1898-1946. *Latin American Studies*, 215-249.

Ibarra, J. (1998). *Prologue to Revolution: Cuba 1898-1958*. Boulder; London: Lynne Rienner Publishers.

Kopf, E. (1998). *Abhängige Wirtschaft, Politik und Korruption: die Erste Kubanische Republik 1909-1925*. Frankfurt a.M. et al.: Peter Lang.

Le Riverend, J. (1965). *Historia económica de Cuba* (2. Ausg.). Havana: Editora Universitaria.

López Civeira, F., Loyola Vega, O., Silva León, A. (2003). *Cuba y su historia* (2. Ausg.). Havana: Editorial Félix Varela.

Luzón, J. L. (1987). *Economía, Población y Territorio en Cuba (1899-1983)*. Madrid: Ediciones de Cultura Hispanica.

Marques Dolz, M. A., & Fierro, L. A. (1995). The Nonsugar Industrial Bourgeoisie and Industrialization in Cuba, 1920-1959. *Latin American Perspectives*, (Vol. 22, No. 4), 59-80.

McAvoy, M. (2003). *Sugar Baron: Manuel Rionda and the Fortunes of Pre-Castro Cuba*. Gainesville et al.: University Press of Florida.

Pettiná, V. (2009). El desarrollo político, 1898-1962. In C. Naranjo Orovio, *Historia de Cuba* (S. 339-389). Madrid: Doce Calles.

Portell-Vila, H. (1986). *Nueva Historia de la República de Cuba (1898-1979)*. Miami: La Moderna Poesía.

Santamaría García, A. (1994). La crisis financiera de 1920-1921 y el ajuste al alza de la industria azucarera cubana. *Revista de Historia Industrial*(5), 121-148.

Ders. (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*(219), 505-545.

- Ders. (2001). *Sin azúcar no hay país*. Sevilla: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Ders. (2009). Evolución económica, 1700-1959. In C. Naranjo Orovio, *Historia de Cuba* (S. 69-125). Madrid: Doce Calles.
- Ders. (2014). El Progreso del azúcar es el Progreso de Cuba. La industria azucarera y la economía cubana a principios del siglo XX desde el análisis de una fuente: "El azúcar. Revista industrial técnico-práctica". *Caribbean Studies*, 71-114.
- Santamarina, J. C. (2000). The Cuba Company and the Expansion of American Business in Cuba, 1898-1915. *The Business History Review*, 41-83.
- Wallich, H. C. (1950). *Monetary problems of an export economy. The cuban experience 1914-1947*. Cambridge: Harvard University Press.
- Zanetti Lecuona, Ó. (2009). Comercio en transición: presencia española en el mercado cubano, 1885-1913. In A. Santamaría García, C. Naranjo Orovio, *Más allá del azúcar: política diversificación y prácticas económicas en Cuba, 1878-1930* (S. 95-126). Madrid: Doce Calles.
- Zeuske, M. (2016). *Kleine Geschichte Kubas* (4. Ausg.). München: C. H. Beck.
- Ders. (2017). *Insel der Extreme* (3. Ausg.). Zürich: Rotpunktverlag.