

EL AUGE DEL COMERCIO FRANCÉS EN LAS INDIAS ESPAÑOLAS *

Por Pablo GONZALEZ CASANOVA,
de EL COLEGIO DE MEXICO.

II

METIERON sus barcos en las flotas de Cadiz, y por no llamar mucho la atención, izaron el pabellón de España. Utilizaron las naves que llevaban municiones a América para transportar sus mercancías; para ese fin se sirvieron incluso de los barcos en que iban las comitivas de los virreyes y las autoridades de Indias. Dijeron enviar barcos de guerra para la defensa de América y en realidad enviaron barcos de comercio. Su influencia fué muy grande en la corte de Madrid. Sabedores de ello llegaron a dirigirse al rey de España para pedirle privilegios y canongías, y sólo se encontraron con la oposición del Consejo de Indias, lo que determinó una lucha pertinaz contra los miembros de éste y contra la propia institución. La lucha culminó en diciembre de 1704, cuando se hizo un proyecto para crear una nueva junta de comercio a la que asistieran consejeros españoles y franceses. Fué la junta un triunfo del comercio francés, pues desarrolló en forma más organizada la batalla por la libre intromisión de los franceses en el comercio de América.

LA LUCHA POR LOS MERCADOS

Los españoles llegaron a ver con horror que “todo el oro del Nuevo Mundo pasaba a manos de los franceses”. Era el año de 1705, en que se inicia la recuperación del comercio galo en Indias. No dejaban por ello de subsistir muchas de las taras que se venían arrastrando desde el pasado. La desorganización y la competencia dejaban todavía mucho que desear; el contrabando seguía produciendo a las naciones enemigas de seis a siete millones de piastras por año²⁷ y para un comerciante francés en ocasiones resultaba todavía mejor enviar una tela de Rouen a través de los barcos extranjeros, que por Cádiz, donde se quedaba hasta cuatro años, expuesta al mal almacenamiento, a impuestos y a indultos inesperados.²⁸ Los franceses tuvieron que seguir luchando porque el comercio fuera lícito²⁹ y porque hubiera una mayor libertad en el movimiento de los navíos. Pero hasta 1707 no lograron una aprobación jurídica. La corte de Francia hizo entonces una petición que fué aceptada para que salieran navíos aislados a América. Así, en ese mismo año ya se pudo hablar de los barcos que zarparían con las mercancías francesas y españolas, ocultas y descubiertas, para el Nuevo Mundo: seis para la Nueva España,

seis para Tierra Firme, dos para Buenos Aires, dos para Caracas—cada uno de 300 a 500 toneladas—dos para San Cristóbal de La Habana, dos para los puertos de Maracayo, Cumaná, La Trinidad, Santa Marta, —cada uno de 200 toneladas— uno para Puerto Rico, Santo Domingo y Cuba —de 200 toneladas—; uno de 300 para Campeche; uno de 150 para Tabasco y Florida. En esa forma quedaba al fin sentada la tesis comercial francesa, que pugnaba por acabar con el control de las flotas y con la dependencia del Consejo de Indias, y que iniciaba una notable mejora en la libertad del comercio galo.³⁰ Desde luego no por ello desaparecieron las flotas, ni desaparecieron los galeones, pero los barcos aislados cruzaron con más frecuencia que nunca los mares atlánticos. Para redondear el triunfo, los franceses acabaron con el monopolio de Cádiz y obtuvieron el derecho de enviar sus barcos a las costas españolas, con el fin de que recogieran las ganancias y efectos traídos de Indias y los llevaran a Saint Malo, Nantes, Rouen, Marsella y otros puertos de Francia.³¹

Al doblar el cuarto del siglo Francia, con sus barcos de registro y los de guerra que traficaban, era a la vez el país de Europa que tenía más intereses en el comercio de los galeones y de las flotas, y el que más se preocu-

* Véase en “Comercio Exterior”, volumen II, núm. 1, la primera parte de este estudio.

²⁷ Mémoire sur le rétablissement du Commerce des Indes. Proposition concertée entre Mrs. Menager et D'Auberton pour être aite dans la présente Assemblée de la Junte établie pour le Commerce d'Espagne et des Indes. 1705. A. N. Marine, B7, 242.

²⁸ Mémoire sur la différence qu'il-y'a entre le commerce qui se fait par les Espagnols aux Indes et celui que les Etrangers y font. 1705, A. N. Marine, B7, 242.

²⁹ Lettre de D'Auberton (sin destinatario) 16, Aout 1707, 4ff] A. N. Marine, B7, 248.

³⁰ Mémoire de ce qui est a observer et exécuter en conséquence des réponses faites aux 14 articles du projet de la Cour de France touchant le commerce et la navigation des Indes. 1707, 11ff. A. N. Marine, B7, 248.

³¹ Mémoire du Roi pour servir d'introduction a M. le Mis. de Brancas, Lieutenant General des Armées et Commandeur des ordres de sa Majesté... touchant le commerce maritime, la navigation et les privileges des Francois en Espagne et différentes affaires qui y sont indecises. 24 avril 1728, 20ff. A. N. Marine, B7, 294.

paba porque los ingleses no se apoderaran de ellos.³² Parecía tenerlo todo a su disposición y todo tuvo efectivamente. El comercio de España llegó a ser en ese tiempo el más importante de Francia; sólo después sería superado con creces por el de las Antillas. De ese comercio el que más dinero le procuraba entonces—como en el siglo anterior—era el que hacía con Indias por medio de las flotas y navíos que salían de Cádiz y que una vez roto el monopolio salieron de Santa María y otros puertos de España.

La línea de ascensión del comercio se vió rota, sin embargo, por la fuerte competencia del comercio inglés directo, que estaba acaparando el mercado de la Nueva España hacia el año de 24 y, después, por una saturación parcial del mercado americano, que se puede localizar entre los años de 1737 y 39, y por un estancamiento de los capitales franceses en Indias, que va más o menos de 1737 a 1750, y que posteriormente no deja de repetirse, aunque con menor agudeza.

Efectivamente, el año de 1740 todavía estaban en Cartagena de Indias las mercancías que habían enviado los franceses en los galeones que partieron de la Península en 1737. Eso representaba una pérdida considerable y un peligroso entorpecimiento del comercio. Además, la flota que debía haber partido para México en 1739 había tenido que quedarse en Cádiz debido a la guerra que estalló entre España e Inglaterra ese año. Las mercancías fueron descargadas en los muelles y hubo necesidad de adaptar el comercio a los peligros de la guerra. Si algún tiempo después las mercancías salieron rumbo a Veracruz en barcos aislados y regresaron a Francia con varios millones, ello no obstó para que las dificultades continuaran. Las autoridades americanas no quisieron acordar a todos los barcos el registro necesario para que llevaran a Europa los inmensos fondos que había en Indias y que eran propiedad de los franceses. Los millones que transportaron entonces a Francia correspondían a permisos muy limitados y a “des fruits qui sont un petit objet”. Así, por ejemplo, hubo barcos que transportaron a México mercancías por valor de seiscientos mil piastras y a los que sólo se les permitió al regreso un registro por cien mil. El comerciante francés (y en particular los comerciantes que contaban con un capital circulante limitado) hacia 1740 “gemía por la ruina en que se encontraba”. Muchas operaciones fueron suspendidas. En Cádiz y en Francia se sucedieron unas a otras las bancarrotas. Hubo quienes empezaron a carecer totalmente de dinero y se hallaron en la imposibilidad de continuar comprando y vendiendo.

LOS RIESGOS DEL COMERCIO

El comercio con Indias implicaba ordinariamente una inversión a largo plazo. Pero por entonces los comerciantes que tenían la rara suerte de que el pago de sus

mercancías regresara en las mismas expediciones que las habían transportado a Hispanoamérica, no podían recibir su dinero sino dieciocho meses o dos años después de haber enviado sus mercancías, y eso ocurría sólo en casos excepcionales. Hubo así mercaderes que para rehacerse del capital invertido tuvieron que esperar de cuatro a cinco años.

Aparte de las circunstancias reales, señaladas con anterioridad, y que afectaban a cientos de comerciantes, sin duda se quejaban éstos para obtener una situación más ventajosa en las negociaciones que se estaban haciendo por esos años de 1739 y 1740 para concluir un tratado entre las dos coronas, sobre la cuestión del indulto, amenaza constante del comercio francés.³³ Eso explica que algunos de ellos llegaran a decir que perdían un 10% sobre el valor de las mercancías enviadas a Indias, lo cual es una evidente falsedad. Decían así: “Es sabido que desde hace muchos años el beneficio más considerable que se ha obtenido sobre las mercancías vendidas en México o el Perú ha sido un 100% sobre el precio original de compra, de donde resulta que descontados un 35% por los derechos de salida, y un 25% por los de retorno no le queda al comerciante que ha arriesgado su mercancía sino un 45% (sic) y a menudo menos, del cual hay que descontar los gastos menores y los seguros que compran la mayoría de los comerciantes para no exponerse a perderlo todo; esos seguros alcanzan un 30% para el viaje de ida y un 25% para el viaje de regreso, lo que equivale a una pérdida de 55% para el propietario de la mercancía. Y no son todas las pérdidas que el comercio ha soportado. A menudo se le han exigido indultos extraordinarios y dones gratuitos, que han determinado una pérdida considerable sobre los fondos invertidos; pero sin tomar en cuenta estas cargas extraordinarias se ve claramente que quienes aseguran sus mercancías pierden un 10% de su capital, a pesar de la ganancia aparente de 100% que hacen en América”.³⁴

Casos como este en que la mixtificación es evidente no son poco comunes: en 1742 —a pesar de la bonanza de que el comercio francés gozó por la guerra entre España e Inglaterra— encontramos un documento en que se afirma que cada expedición de la flota o de los galeones llevaba quince millones de libras, y que los franceses tenían tan sólo un interés de 4 millones en cada expedición, los que correspondían a las mercancías nacionales y extranjeras con que los franceses traficaban o al dinero que prestaban a los españoles para que pudieran comprar mercancías francesas o extranjeras. Decían entonces que las mercancías destinadas a Indias soportaban un 78% de gastos (sin comprender el don gratuito) antes de que sus propietarios pudieran retirar algún beneficio. El beneficio no alcanzaba más de un 25%, una vez deducidos todos los gastos. Según afirmaba el autor de este documento las mercancías que eran enviadas a América

³² Mémoire des Négociants Français au sujet des effets qu'ils ont sur la flotte et les Gallions. 1726, 2ff. A. N. Marine, B7, 288.

³³ Mémoire concernant le commerce des Français a l'Amérique Espagnole. 1740 ou 41. Aff. Etr. B. III, 341.

³⁴ *Ibid.*

tardaban en los almacenes de nueve a diez años. Los frutos de los galeones duraban incluso más tiempo en ser obtenidos y todo eran rezagos y dificultades. Evidentemente el autor estaba generalizando de una manera peligrosa y contraria a la verdad hechos que en esa época sólo se daban aisladamente. Si en 1742 la flota no llevaba ni una tercera parte de mercancías que pertenecieran indirectamente a los franceses, sabemos que entonces los navíos aislados, cargados de mercancías galas, estaban haciendo una seria competencia a las flotas. Si algunas mercancías tardaban en ser vendidas en América y quedaban en sus almacenes sabemos, por el contrario, que a partir de la guerra entre España e Inglaterra la demanda fué renovada y ampliada de manera increíble. Y si algunos comerciantes ganaban un 25% sobre lo invertido, no era ese el caso de la mayoría y menos de aquellos comerciantes que el propio autor señala, cuando después de preguntarse por qué Francia no abandonaba un comercio tan poco ventajoso da entre otras razones las siguientes: que el comercio de América contribuía a sostener las fábricas francesas, sirviendo de desagadero de la industria gala y de los sobrantes que no se podían consumir en el reino y que, por otra parte, el comercio de América daba mucho a ganar a los comisionados franceses establecidos en España, los cuales con acreditar un poco sus casas, hacían en unos cuantos años fortunas fabulosas y regresaban a Francia para gozar de sus casas, de sus criados, de sus hijos, de sus parientes y amigos.³⁵

El problema de las utilidades es uno de los más difíciles de desmenuzar: hay la tendencia natural a ocultarlas. Tenemos de esta época, sin embargo, una noticia minuciosa, que hace luz sobre el enriquecimiento súbito de los comerciantes establecidos en España en la primera mitad del siglo XVIII. En 1747 un autor anónimo analiza las utilidades que obtenían los comerciantes según los distintos tipos de comercio a que se dedicaban.

La primera forma en que se hacía el comercio consistía en prestar dinero a un español que armaba un barco para las Indias y acumulaba una fortuna considerable en cada viaje, sin arriesgar nada de lo suyo. En tiempos de paz el español tenía que dar al francés de un 30 a un 45% sobre lo que le había prestado, según la abundancia o escasez que hubiera de plata en el mercado; y en tiempos de guerra debía darle 100% por cada viaje a la Nueva España y de 100 a 130% por cada viaje a Buenos Aires o al Perú.

La segunda manera de hacer el comercio consistía en entregar a los comerciantes españoles mercancías en vez de dinero. Sobre el precio de las mercancías, fijado de acuerdo con el que tenían en el mercado en el momento de zarpar el barco, los comisionistas debían acordar primas equivalentes a las que daban cuando obtenían dinero, es decir, de un 30 a un 45% y de un 100 a un 130% respectivamente. Según el convenio a que se lle-

³⁵ Mémoire concernant le commerce maritime que la France fait avec l'Espagne. Octovre 1742. 14ff. A. N. Aff. Etr. B. III. 341.

gaba los españoles daban lo principal de la prima a la salida de Cádiz o al regreso de Indias.

La tercera manera de hacer el comercio consistía en que el comerciante extranjero que negociaba en Cádiz enviara las mercancías a las Indias por su cuenta o a cuenta de su corresponsal en Francia. Las confiaba a un comerciante español que se embarcaba en Cádiz y le pagaba una comisión del 5% por el producto de la venta, y de 4% sobre lo que quedara, una vez deducidos los gastos. Para los barcos que iban a Buenos Aires la comisión era de 12% y para los que iban al Mar del Sur de 14%. Las utilidades en este caso dependían estrictamente del comercio de Indias y podían ser mucho mayores.³⁶

ENTRE PERDIDAS Y GANANCIAS

Así, si en 1740 y 42 nos encontramos documentos en que se pretende probar que el comerciante francés pierde un 10% sobre lo que envía a Indias y gana sólo un 25% respectivamente, hechos que contrarían los datos generales sobre el comercio francés en la época, esto obedece a las causas señaladas, y a la permanencia de las condiciones desfavorables de la preguerra en algunos sectores del comercio francés. Pero desde el año de 1739 hasta el de 1750 las utilidades del comercio aumentaron considerablemente y en forma general, tanto porque aumentaron las primas que debían pagar los españoles, cuanto porque las casas francesas establecidas en Cádiz cargaron por entonces, casi en su totalidad, los barcos de registro expedidos a todos los países que poseía su Majestad Católica en las Indias. En 1745 dos tercios de lo que traían las flotas era francés.

El retraso de las utilidades y el estancamiento, en Indias y España, del numerario perteneciente a los súbditos franceses coincide con este período de auge que cierra la primera mitad del siglo XVIII. En 1749 de los 26 millones de piastras desembarcados en Galicia y de los 16 millones en oro y plata que habían llegado a La Habana, procedentes de Veracruz y Cartagena, y que estaban por llegar a Europa, pertenecía la mitad a los súbditos franceses (sin contar los valores y efectos que tenían en Nueva España, el Perú y en otros países de América Española). Estas dos partidas líquidas montaban más o menos a cien millones de libras francesas...³⁷ Las autoridades españolas retardaban el reintegro de tan cuantiosos fondos porque trataban de obtener con los indultos el dinero necesario para equilibrar sus gastos de guerra. Con ese propósito ordenó el Ministerio español que los sesenta millones de libras, destinados a los franceses, fueran desembarcados en Galicia, donde era más difícil sacarlos clandestinamente, y prohibió a los barcos franceses que abordaran los puertos

³⁶ Mémoire sur le commerce de France en Espagne principalement sur celui qui se fait par la voie de Cadix dans lequel il est fait mention des Privileges dont ce commerce jouit ou doit jouir et de leur état actuel au mois du juillet de 1747. A. N. Aff. Etr. BIII, 341. 48ff.

³⁷ Réflexions importantes sur l'Etat present du commerce de la Nation Francaise en Espagne 1749, 12ff. A. N. Aff. Str. BIII, 342.

de la provincia, confiscando a los que se atrevieran a hacerlo.³⁸ Las moratorias y las trabas de este período son un hecho característico de la política económica de España y de un intervencionismo de estado que era más agudo cuando mayores eran las utilidades, y que soltaba las riendas cuando eran cubiertos los impuestos.

La situación del comercio francés continúa siendo muy favorable a los grandes negocios al terminar la guerra y hasta el año de 1754. Por entonces vuelve a disminuir la demanda de ciertas mercancías francesas en algunos centros de América. La competencia europea aumenta notablemente, al tiempo que Francia atraviesa por un período crítico durante la guerra de Siete Años. En 1763 la crisis se acentúa al firmarse el tratado de París, que marca el predominio definitivo del comercio inglés en el mercado internacional. Pero el comercio con España y Cádiz no deja por eso de ser sumamente importante y varias veces más rico de lo que era al principio de siglo. En 1776 todavía continúa superando a todos los demás comercios extranjeros juntos. Sólo hasta 1778 baja considerablemente, como consecuencia de una ordenanza que emite el rey de España a ciertos productos (pañuelos, sombreros, medias de seda, paños) y daña notablemente la exportación de otros y en lo particular el de las telas.³⁹ Desde 1787 hasta 1800 y como consecuencia del tratado con Inglaterra de 1786 hay una crisis industrial en Francia que precede y sucede a la Revolución y cuyos efectos han sido a menudo exagerados.⁴⁰ Francia se ve inundada de productos ingleses y el comercio con América languidece, obteniendo, sin embargo, un triunfo pasajero —y más bien teórico— en los albores de la revolución. Es de este período del que vamos a ocuparnos con algún detalle en las páginas siguientes.

HISTORIA DE LA COMPETENCIA FRANCO-HISPANA

La historia de la competencia internacional que se desarrolla de manera tan notable en la segunda mitad del siglo XVIII es el fenómeno más importante que se registra entre 1754 y 1778. La competencia se localiza como siempre en Cádiz, y en último término en América. Los principales competidores de Francia siguen siendo Inglaterra, Holanda, Italia, Alemania. Pero la propia España empieza a ser motivo de preocupación por parte de los franceses. El régimen ilustrado que la gobierna se ha preocupado por incrementar la industria y las manufacturas españolas.

Antes de considerar de lleno a los competidores extranjeros querríamos detenernos a analizar hasta qué punto era real y efectiva esta competencia española. Bajo el gobierno de Fernando VI y bajo el ministerio del Marqués de Ensenada, el estado español hizo grandes gastos para perfeccionar sus fábricas. Pero a la muerte del último, ocurrida en 1759, e incluso después de su muerte, la industrialización de España, que preocupaba

³⁸ *Ibid.*

³⁹ Sée, Henri. *Op. cit.*, (1) pp. 226-227.

⁴⁰ Cf. Sée, Henri. *Op. cit.* (1), cap. V.

ya a los embajadores de Francia, no era todavía un verdadero peligro para el mercado de los productos franceses. En 1762 España todavía era el estado de Europa que enviaba menos mercancías a Indias y la mayoría de sus productos hacían poca o ninguna competencia a los productos extranjeros: así los vinos, aguardientes, alcaparras, higos, almendras, uvas secas, aceitunas, etc. Otro tanto ocurría con las tafetas de Sevilla, con los listones de seda de Valencia, Murcia, Granada, Ecija, Córdoba y Toledo, con los pañuelos de seda y las indianas de Barcelona, con el hierro, el azafrán y el azogue (que sólo era artículo de comercio para el soberano), y con las telas ricas que se fabricaban en Talavera de la Reina y que no representaban una gran competencia para Francia por ser sumamente caras.

En cambio España hacía una fuerte competencia con las medias de seda blanca, llamadas de torzal de Sevilla, que se fabricaban casi exclusivamente para el consumo del Perú; con los listones de Sevilla, de Jaén y de Granada que se vendían mucho en Indias, con las lustrinas, los satinados de seda y los bordados de Valencia; con los galones de oro y plata de Sevilla, que afectaban seriamente a las fábricas de Lyon y que aunque de menor calidad, eran de más bajo precio y pasaban a los mercados de Cartagena y Tierra Firme fácilmente.

En México se habían establecido fábricas de galones de oro y plata y su producción bastaba para el consumo del país. Esas fábricas y todas las demás que se habían levantado en las colonias españolas empezaban a dañar a las de Europa, sin que la metrópoli hiciera todo lo necesario para destruirlas.

Pero en verdad, España habría hecho una seria competencia a Francia si sus productos de algodón y lino no presentaran tantas deficiencias en la manufactura y no alcanzaran tan elevados precios. Las medias de España eran de tan mediana calidad y los precios tan desproporcionados, que España no podía sostener competencia alguna con las medias extranjeras: quienes comerciaban con ese producto apenas se apercibían de la competencia española. La mayor parte de las medias españolas se vendían en la propia Península y si acaso iban a Indias no dejaban casi huella de su presencia. Los paños finos de España tenían alguna belleza porque los españoles contaban con excelentes lanas, pero pecaban por lo elevado de los precios y por la fabricación. España hacía paños groseros, comunes, con malas tinturas. Los franceses inclinados a menospreciar al industrial español llegaban a pensar que habiendo dado “la Providencia tan bellas lanas a España le había negado el arte de trabajarlas”. La sombrería española era lamentable; la manufactura de telas de algodón muy limitada. De las industrias de tejidos sólo una se defendía: la de la seda. Y aun había ciertos productos franceses que podían superar a los de fabricación española tanto por la hechura como por el precio: era ese el caso de los terciopelos, de las felpas de seda, los rasos, las cinterías y, por supuesto, de “las telas de buen gusto”.

(Continuará)