

EL AUGE DEL COMERCIO FRANCÉS EN LAS INDIAS ESPAÑOLAS

Por Pablo GONZALEZ CASANOVA,
de EL COLEGIO DE MEXICO.

III

SI se recapacita sobre la competencia española se ve que lo que España defendía mejor en el comercio internacional eran los productos naturales; todos los demás estaban demasiado expuestos a caer en la guerra mercantil. España lo único que seguía ofreciendo al mundo al principiar la segunda mitad del XVIII —y a pesar de su incipiente industrialización— era el mejor campo para el progreso de las manufacturas extranjeras.

Hacia 1762 había en Cádiz, como hemos dicho, una fuerte competencia. En Cádiz estaban los verdaderos enemigos de Francia: los comerciantes extranjeros. Se equilibraba a veces la venta de productos con otros; pero cuando eso ocurría, el equilibrio estaba a toda hora por romperse. Francia sobrepasaba a Inglaterra en la exportación de telas, de sombreros, de sedas, de dorados, de modas, etc., pero ocupaba una posición desventajosa frente a las lanas, las quincallas, la relojería y el bacalao ingleses. Francia aventajaba a Alemania y a las villas de Italia en la venta de telas de algodón, lana, etc., pero ocupaba un lugar secundario respecto a Alemania en la venta de objetos de vidrio y cristalerías, de objetos de cera, de fierro blanco, de maderas para duelas, de papel dorado e imaginería. Las ciudades italianas la aventajaban en el mercado de medias de seda para señoras, de listonería, terciopelos, acero y sobre todo, papel.

Cádiz servía así de termómetro a la verdadera lucha. Se libraba ésta en América. Los productos europeos pasaban al Nuevo Mundo y allí eran escogidos, reclamados o desechados por los indios. En 1760 la competencia floreciente presentaba un cuadro agitado. Las joyas “a la inglesa” estaban más de moda que las francesas y la relojería de Ginebra era muy solicitada sin que se pudiera competir con ella. Los encajes de Puy se vendían prodigiosamente en la Nueva España. Allí las mujeres empleaban hasta un cartón entero para hacerse una sola falda. (“Mientras dure esa fantasía —exclamaba un comerciante— puede uno estar seguro que prosperarán las fábricas de “Puy”). A los antiguos encajes de seda negra que París proporcionaba a Indias desde hacía mucho tiempo, les hacían fuerte competencia los de Barcelona: en la Nueva España eran preferidos, sin embargo, los franceses. China seguía rivalizando ventajosamente con Nîmes por los bajos precios a que lograba vender sus medias y sedas.

Lyon competía con Génova en la exportación de medias para mujer; dominaba todo el mercado de la Nueva España y era algo débil en el Perú y el Mar del Sur. Los retazos de terciopelo trabajado con fondo de satén, que servían para hacer chaquetas habían bajado mucho desde que Génova exportaba terciopelos imitados, que se vendían sin tropiezo alguno, sobre todo en el Mar del Sur. El papel de Francia no tenía ningún éxito en Indias. La escritura, los registros, la impresión de obras no alcanzaban a cubrir más de un cuarto del papel que iba al Nuevo Mundo. La mayor parte servía para envoltorios de cigarrillos o de tabaco picado. Desde hacía mucho

tiempo se había descubierto que el papel de Génova era el más adecuado para este uso⁴¹ y la última flota había llevado 280,000 resmas, lo cual no era raro, pues el papel de Génova formaba parte esencial de todos los cargamentos destinados a Indias. El papel de Piemont para las imprentas gustaba mucho en la Nueva España. Francia no se interesaba en la venta de papeles de estraza; Génova y España cubrían el mercado. Ausburgo suministraba el papel dorado, plateado y estucado a todas las Indias. Estos papeles, sobre todo el dorado y el plateado, eran usados en las cofradías pobres, que los empleaban para adornar los altares de su devoción. Como no podían servir al decorado, sino una sola vez, su consumo era enorme.

Inglaterra —donde la mano de obra era más elevada que en cualquier otra parte de Europa— competía con lanas de todos colores y con una gran cantidad de sedas para hombre, que eran muy solicitadas en Indias, sobre todo en el Perú. Francia no exportaba sino la tercera parte de lo que Inglaterra exportaba en lanas. Durante la guerra entre esta última nación y España, se pensó invadir el mercado de Indias con lanas francesas; pero los altos precios y a veces la mala calidad de las telas, impidieron realizar en su totalidad el proyecto.

⁴¹ Essai sur diverses branches de Commerce que la France Fait a Cádiz et sur les moyens generaux de les y augmenter. Cádiz le 26 Fevrier 1762. 32ff. A. N. Aff. etr. BIII, 342, para el estudio de la competencia internacional y cf. la memoria sobre “Le Commerce du Papier en Espagne”. 26 septembre 1704. 3ff. A. N. Marino, B7, 233, en que se dice que el más importante comercio que hacen los genoveses en España consiste en el comercio del papel: “Todo el papel que se consume en México y en el Perú proviene de estas repúblicas”.

Los franceses parecían estar en un callejón sin salida en esta competencia, porque les era imposible perfeccionar las telas bajando al mismo tiempo los precios, sin arruinar la fabricación, ya que la mano de obra estaba “a son plus bas période”. Los paños de Carcasona se vendían fácilmente en Tierra Firme pero en todo el resto de América estaban muy desacreditados y los compraban los indios sólo por necesidad. Todavía en 1762 estaba en los almacenes de Nueva España la remesa de paños de Carcasona que había llegado en la flota de 1751, sin que se hubiera vendido una sola pieza. No ocurría lo mismo con los paños de Elbeuf, sobre todo con los paños de color marrón oscuro, que eran muy solicitados en la Nueva España y algo en el Perú. Las franelas francesas tenían gran acogida en Indias, particularmente las felpas sencillas de Amiens y las felpas trabajadas, que dominaban de manera exclusiva el mercado de Buenos Aires, pero que sufrían una seria competencia en otros lugares por parte de las felpas inglesas, de los “grains d’Orge” los perdurables ingleses.

CRISIS DE PRECIOS EN LA COMPETENCIA DEL SIGLO XVIII

Más o menos éste era el cuadro de la lucha comercial en América hacia 1762, es decir, un año antes del tratado de París. La crisis francesa era principalmente una crisis de precios. Los competidores ingleses y alemanes le llevaban a Francia sobre todo esa ventaja. Los falsificadores alemanes no lograban obtener productos tan perfectos como los franceses y sólo podían competir porque sus productos se vendían más baratos. No se trataba pues de una crisis también manufacturera como la de fines del siglo XVII, sino de una crisis de costos y precios de venta. La historia de las telas de Bretaña es un buen ejemplo para ilustrar la cuestión en esta época. Las bretañas se vendían de manera increíble en España e Indias antes de que fueran conocidas sus competidoras las “silesianas”. En 1762 se seguían vendiendo mucho, pero con dificultades. La única causa de la decadencia era el aumento de precios que habían sufrido y que era a la fecha de un 60% sobre los precios de 1745. Esas telas conservaron su crédito en la Nueva España mientras duró la guerra, porque en ese tiempo los riesgos de navegación, las fuertes primas de los seguros y las altas tasas que se pagaban por las inversiones de dinero, daban sin duda en México un valor proporcionado a toda mercancía que tenía la suerte de llegar. Pero desde que cesaron los grandes riesgos “los mexicanos comprendieron que no debían pagar lo que se les llevaba, al mismo precio de tiempos de guerra”. Sin embargo, los pedidos de Bretaña aumentaron y los precios subieron de nuevo, tanto por el aumento de la demanda como por la abundancia excesiva de dinero que fluyó al terminar la guerra, dando lugar a una desmesurada serie de negocios que duraron hasta 1754. Efectivamente, en aquellos días se vino una especie de fiebre en que se realizaron los proyectos más extravagantes. El resultado fué que las Indias se encontraron pronto sobrecargadas de mercancías excesivamente caras. La carestía y la abundancia produjeron el des-

crédito de las bretañas y obligaron a los consumidores a comprar falsas bretañas, que se vendían a un 15% ó 20% más baratas. Como consecuencia necesaria las bretañas originales, que antes se vendían a vuelo de pájaro, se quedaron durante muchos años en los almacenes de Veracruz. Este mismo problema se había planteado con otras mercancías; y en la guerra de precios Francia había llevado la peor parte.

No habría que exagerar sin embargo la decadencia del comercio con Indias en esta época. Si Francia había perdido algo del mercado, si en la flota de 1752 —que pasó por ser la más rica que se había enviado a Indias, y que alcanzaba, según el cálculo más moderado, la suma de 26 millones de piastras—Francia no había enviado, como se decía, sino una tercera parte de la cantidad de telas que había enviado Silesia (hecho ciertamente dudoso), en 1760 las exportaciones de Francia a España y América correspondían casi a la suma de las exportaciones que hacían todos los demás países europeos juntos. Así, si en 1762 encontramos un informe que habla de todas estas dificultades, exagerando las pérdidas del comercio francés de una manera deliberada, en el mismo se descubren contradicciones que debilitan la tesis de una decadencia considerable del comercio con Indias: el autor dice, por una parte, que la competencia de las telas alemanas está lejos de ser ruinosa y, por otra, que Francia sólo exportaba un tercio de las telas que exportaba Silesia; pretende además que mientras en 1736 se hacía contrabando en América, eso ya no ocurría en 1750, por lo que mientras los datos de las aduanas eran menores a la realidad en aquel año próspero, no lo eran en este de desgracia, etc.

IMPORTANCIA DE LAS INDIAS EN LA ECONOMIA FRANCESA

En 1765 le escriben al duque de Prassin con suma agudeza: “No es raro que algunos franceses se quejen y osen afirmar temerariamente que el comercio de Francia en España está perdido y se pierde todos los días. Lo que ocurre es que no consideran sino su persona y que confunden lo general con lo particular. . . Las pérdidas no afectan sino a los individuos que hacen el comercio y que se han multiplicado de manera increíble. Como consecuencia inevitable los provechos, los beneficios y las comisiones han tenido que repartirse entre muchos y se han separado en tal cantidad de ramas que se han vuelto menos considerables y mucho menores de lo que eran en otro tiempo. . . El comercio general de Francia no sufre por ello nada y no puede sufrir nada; lejos de perderse, todos los días aumenta y es hoy más abundante, más extenso, más brillante que nunca. Los canales de introducción han aumentado, pues por todas partes pueden entrar las mercancías a España; los establecimientos se han multiplicado y se siguen multiplicando, las demandas se han acrecentado. . .”^{41-a} Entre uno y otro documentos media el tránsito de la crisis de la guerra de Siete Años a la recuperación de la economía francesa que le

^{41-a} Mémoire envoyé a Mgr. le Duc de Prassin le 12 mars 1765. A. N. Aff. Etr. BIII, 333.

sucede, pero de todos modos las observaciones dirigidas al Duque de Prassin sirven para matizar la situación del comercio de Francia en España, que seguía superando a todos los demás. Efectivamente, en 1765 llegaron a Cádiz 272 barcos cargados de mercancías y la exportación ascendió a 32 millones de piastras. Como al mismo tiempo Francia importó frutos americanos y españoles por un valor de 7 a 8 millones, el saldo del comercio francés fué nada menos que de 20 a 24 millones de piastras.

Pero este incremento del mercado tan sólo precede a una baja algo mayor, debida en gran parte a la ordenanza del rey de España de 1778, por la que prohibía la entrada a Indias de un buen número de mercancías manufacturadas en el extranjero. La medida dió un fuerte golpe a las fábricas de Francia, particularmente a las que producían pañuelos, sombreros, medias y paños.⁴² Veamos un caso concreto: Los síndicos del cuerpo de fabricantes de Nimes escribieron por entonces una memoria en la que preveían las consecuencias de la ordenanza. Se referían a la ruina de Francia y en particular a la de la ciudad que representaban. El documento es muy importante para ver hasta qué punto dependía la vida económica de los pueblos de Francia del mercado hispanoamericano. Es por eso un documento único. Y no sólo se refiere a esta necesidad que tenía el comerciante, el industrial y el obrero, del terreno americano, sino al conocimiento de las necesidades y de los gustos de Hispanoamérica: Consideraban los síndicos que una de las industrias más afectadas de Nimes sería la de medias de seda.

• “De los cinco mil artesanos que esta manufactura ocupaba en los buenos tiempos—decían— más de la mitad estaban empleados únicamente en el trabajo de las medias que consumían el Perú, México y otras colonias de la América Española... Esta calamidad (la emisión de la ordenanza) no afecta tan sólo a un número limitado de trabajadores; priva a todo un pueblo de la subsistencia que no encontraba sino en la industria... Qué será de esta multitud despojada súbitamente de trabajo y de pan? Muchos pedidos hechos con anterioridad ya no podrán ser enviados y eso es tanto más injusto que las medias de seda destinadas al Perú tienen unos colores y unos bordados extravagantes, análogos a los hábitos y costumbres de esas regiones lejanas, que obligaban a hacerlos únicamente propios para que allí se consumieran y muy contrarios al gusto de las naciones europeas”.⁴³

LA DECADENCIA ANTES DE LA REVOLUCION

Puede decirse que el año de 1778 marca la decadencia definitiva del comercio francés del Antiguo Régimen con la América colonial. Un año antes comentaba todavía un mercachifle de esos que tanto abundaban en la época: “No hay minas más ricas en el mundo”...

⁴² Séé, Henri. Op. cit. 1, pp. 226-227.

⁴³ Mémoire des Syndics du corps des fabricants de bas de Nimes, 1778. 2ff. A. N. Aff. Etr. BIII. 343.

Monsieur D. K. —así se firmaba— ya trae los vientos de la revolución que está por estallar y que habrá de causar todavía un mayor desorden en el comercio francés internacional. Era un personaje curioso, ingenuo e irónico. Un joven comerciante que se consideraba ajeno a la profesión, preocupándose por ejercerla, “tan sólo porque sus utilidades eran grandes y sus consecuencias interesantes para la felicidad de los hombres”. Monsieur D. K. pensaba que el Pacto de Familia de 1762 no satisfacía los intereses del comerciante, ni les daba suficientes garantías. Sería conveniente hacer uno que acabara eliminando del comercio de Indias y España a las demás potencias europeas, aunque desde luego, y en razón de su amor por el género humano, “estaba lejos de desear así fuera en beneficio de su nación, un comercio exclusivo”. Como buen comerciante que era tenía sus quejas, pero también las tenía como “bon enfant du siècle”. Se quejaba en serio, amargamente, de que el embajador de Francia, que era entonces M.Dl’Osun, no defendía a los “boutiquiers”, a los mercachifles como él, y lo acusaba de haber afirmado “que no quería que el rey tuviera súbditos tenderos”. El resentimiento contra los señores de Francia y las ideas revolucionarias, habían entrado en el comercio de Indias. Con qué rencor veía este mercachifle al embajador de Francia. Desde hacía 25 años Su Excelencia iba todos los días a hacer la corte al rey español, considerando como impropio de su persona defender la causa de los tenderos. Cuando le habían hablado de los lagos que unen en un estado los primeros a los últimos rangos había levantado los hombros con indiferencia... “Tengan paciencia amigos míos —añadía D. K. irónicamente y como si presintiera que la revolución estaba a las puertas de Francia— y ruéguele a Dios que no nos dejen mucho tiempo al mismo abogado”.⁴⁴

Unos meses antes de que estallara la revolución francesa, el 28 de febrero de 1789, Su Majestad Católica firmó un importante decreto. Considerando las ventajas que había traído a España la libertad del comercio de Indias: extraordinario incremento del comercio y la navegación, mayor equidad de los precios para ventaja de los consumidores y del comercio en general, etc., permitía embarcar para Veracruz y Caracas mercancías de fábricas extranjeras que ascendieran a la mitad del valor de las del reino de España. Con esto venía a aumentar la libertad concedida con anterioridad —en 1784— a Puerto Rico, a Santo Domingo, a Monte Cristo, Santiago, La Trinidad, Puerto Trujillo, Guatemala, Santa Marta, Puerto Bello, La Guayana, etc. La tesis que Francia y Europa habían sostenido en el caso particular del comercio de América parecía triunfar definitivamente. La libertad de comercio quedaba consagrada. Pero Francia no iba a gozar de ella durante algún tiempo, como lo habría querido. Una nueva lucha se iba a iniciar en su propio seno. Las ideas de libertad iban a tomar dimensiones cósmicas.

⁴⁴ Mémoire sur le commerce d’Espagne par un négociant de Cadix avec des notes critiques par M. D. K., 10ff. 1777. A. N. Aff. Etr. BIII, 343.