

*El comercio canario-
norteamericano
y la exportación
de harinas a Cuba
en el siglo XVIII*

MANUEL HERNANDEZ GONZALEZ *

* Profesor Titular de Historia de America.
Universidad de La Laguna.

Las Actas de Navegación inglesas prohibían taxativamente el comercio entre el Archipiélago Canario y las colonias inglesas de América, limitando las exportaciones de vinos exclusivamente a las islas portuguesas del Africa Atlántica, lo que derivaba en la imposibilidad teórica de exportar vinos canarios a tales colonias. Pero esta limitación originaría en realidad una situación ventajosa para las Canarias, ya que se condenaba a tales posesiones británicas a recibir sólo caldos de las Azores y de Madeira, lo que traería consigo una considerable elevación de su precio, dada la reducida producción ofertada¹.

Dentro de los reducidos límites de este trabajo trataremos de aproximarnos al estudio del papel desarrollado por el comercio entre Canarias y los Estados Unidos de América durante el siglo XVIII. La prohibición paradójicamente originaba a los productores canarios, en una época de profunda recesión en sus ventas, tras las serias limitaciones impuestas a la exportación a la metrópoli, un mercado hacia el que poder canalizar sus caldos por medio de su venta como falsos Madeira. Posibilidad ésta que seducía a los mercaderes norteamericanos ante la disponibilidad de compra de un vino mucho más barato, y sobre todo por la contrapartida de poder introducir a su vuelta sus productos, con lo que aumentaban las exportaciones y se introducían en un mercado atractivo para canalizar sus penetraciones hacia las colonias españolas en América. Debe tenerse en cuenta que este tráfico sólo podía realizarse en buques ingleses y ser conducido por capitanes de esa nacionalidad.

Sin embargo, el principal inconveniente que restringía su expansión, y por ende la de las exportaciones vinícolas, era el limitado cupo de importaciones americanas absorbido por el archipiélago, puesto que de otra forma el tráfico mercantil no sería una empresa rentable por los elevados cos-

tes que representaría un comercio en un único sentido y que en consecuencia no reportase ningún beneficio a las colonias inglesas de América del Norte. El intercambio tendría que ser parejo en ambas direcciones, porque su eje esencial tendría que ser el trueque de vinos canarios por productos norteamericanos.

Desde el siglo XVII era bastante usual que los caldos canarios se vendieran en el mercado de las nacientes colonias inglesas de Virginia o Nueva Inglaterra. Los navíos británicos fingían salir directamente del puerto de Funchal o de las Azores y hacían escala en el Puerto de la Cruz para dar salida a sus producciones y embarcar vinos. El comercio de Madeira estaba controlado por mercaderes británicos y de una u otra forma, aunque las clases dominantes de la isla pusieran en cuestión los efectos dañinos para sus exportaciones de los caldos canarios, por otra parte eran conscientes de que las importaciones que podrían recibir de las colonias inglesas, especialmente cereales y madera, y que necesitaban por su crónico déficit cerealístico y de barriles de roble de Virginia para sus caldos no podrían ser embarcadas con un coste razonable si una parte de ellas no arribaba a las Canarias, dada la imposibilidad del mercado insular de asumir su totalidad.

Esa notoria dependencia y complementariedad de las islas atlánticas explica el carácter continuo y constante del comercio entre Madeira, Canarias y América del Norte. El mercado de ambos archipiélagos era incapaz en períodos de buenas cosechas de dar salida a las exportaciones norteamericanas en el tornaviaje, y esa era uno de sus mayores inconvenientes para mantenerse a largo plazo.

Las incompletas y fragmentarias series de las aduanas canarias son un serio hándicap que nos impide valorar en toda su profundidad las auténticas dimensiones de este tráfico, que es permanente a lo largo de

todo el siglo XVIII, pero que se ve obligado a recomponerse en momentos períodos de crisis bélicas entre Gran Bretaña y España a través del comercio con buques neutrales, esencialmente daneses, portugueses, suecos, holandeses y hamburgueses. Llegaría a su apogeo a partir de 1749, año en el que se inicia una etapa de paz hasta 1756 tras los dos largos conflictos bélicos que la precedieron (Guerra Anglo-española de 1739-1740 y de Sucesión austriaca de 1741-48). Desde entonces se convertiría en el mercado esencial para el comercio de exportación isleño, la prácticamente única salida no coyuntural para sus caldos. En 1770, una de las épocas de mayor apogeo², arriban en el Puerto de la Cruz 27 buques procedentes de Norteamérica, que desembarcan 12.710 fanegas de millo, 13.130 de trigo y 2.679 barriles de harina.

Los cereales y la madera de roble de Virginia, esencial para la fabricación de los barriles y navíos, se convierten en los principales artículos de exportación que podían ofertar los angloamericanos para el mercado isleño. Las restantes producciones, no podemos olvidar que hasta mediados del siglo XIX los futuros Estados Unidos era una sociedad esencialmente agrícola, tenían escasa penetración en las islas. El pescado salado (arenques y bacalao) tenía un fuerte competidor en el banco pesquero canario-sahariano, por lo que las importaciones se reducirían habitualmente a cantidades reducidas de arroz, arenques, bacalao, cera o carne de puerco, restringidas para un consumo de lujo. Un comercio en expansión no podía fundamentarse en tan precarios vínculos, máxime teniendo en cuenta que los cereales norteamericanos sólo eran precisos en momentos de grave penuria alimenticia, ya que en períodos de buenas cosechas el archipiélago era relativamente autosuficiente. Aunque reportaba más ventajas que las importaciones marroquíes del puerto de Mogador, en cuanto ofrecían dar

salida a los vinos isleños, a diferencia de éstas, que, salvo reducidas importaciones de manufacturas extranjeras, suponían una seria extracción de plata. sus limitadas ventas pondrían en serios riesgos de futuro su continuidad y su expansión en la medida de que las importaciones angloamericanas fueran precarias. De ahí que las clases dominantes canarias vincularían desde un principio su permanencia y desarrollo con la posibilidad de exportar las harinas norteamericanas a Hispanoamérica, especialmente a territorios deficitarios como Cuba y Venezuela.

El mercado norteamericano como única alternativa

La decadencia de las exportaciones vinícolas a Inglaterra es bien patente después del fuerte impacto de la Guerra de Sucesión española. Los intereses políticos y económicos británicos giran en torno a Portugal. El auge de las explotaciones metalíferas en el Brasil, los intercambios mercantiles ampliamente favorables, su reconducción como aliado incondicional en las crisis bélicas son factores que explican el ventajoso trato fiscal recibido por los vinos portugueses que lentamente van ganando la predilección de los británicos. Si a ello se une la grave erosión en el consumo que originan los conflictos bélicos entre España y el Reino Unido, la generalización del té como sustituto en los desayunos del malvasía blanco canario, los elevados impuestos que sufren las exportaciones isleñas y una abiertamente favorable balanza en las relaciones británico-portuguesas, podemos entender como el malvasía isleño tenía cada vez menos posibilidades de futuro a mediados del siglo XVIII, hasta el punto de restringirse paulatinamente su espacio cultivado hasta su conversión a finales de la centuria en una producción meramente testimonial y con una finalidad prácticamente de consumo de lujo de sus propietarios o para fines medici-

nales.

Las producciones inglesas tenían a principios del siglo XVIII pocas posibilidades de venta en el mercado canario. La demanda isleña por sí misma era muy escasa y su expansión se cifraba fundamentalmente en la exportación hacia las Indias, bien a través de la generala o bien fundamentalmente a través del contrabando. Pero la competencia de tejidos como los malteses, de mejor trato aduanero en su entrada a las islas, o el ejercido por las importaciones francesas, holandesas y alemanas en algunos sectores básicos como el hierro en el caso hamburgués, el lino y algunos artículos suntuarios en el holandés y los tejidos en el comercio del Mediterráneo, en el que participaba activamente el puerto de Marsella, contribuyen a explicar que las importaciones inglesas disminuyan drásticamente hasta el punto que en 1770 apenas entren en el Puerto de la Cruz dos barcos ingleses, con productos suntuarios, a cambio fundamentalmente de muy poco vino, alguna orchilla y sobre todo de plata. Si a ello unimos que los mercados anteriormente descritos apenas compraban vino, salvo reducidas cantidades, porque al retorno o bien extraían plata o productos coloniales americanas, como el tabaco, controlado por los franceses, o el palo de Campeche yucateco y el cacao venezolano, concluimos que traían consigo una balanza de pagos deficitaria y eran sólo sostenibles por el papel desempeñado por Canarias como mero intermediario en el comercio con las colonias españolas de América.

Si a ello unimos que el mercado colonial americano, limitado fundamentalmente a los puertos de la Habana, Campeche y la Guaira, supone un consumo muy reducido de vinos y una siempre precaria venta de aguardiente de parra, debido a la fuerte competencia del ron, pese a la teórica prohibición de elaborar aguardiente de caña hasta mediados de la centuria, el

panorama exportador del sector vinícola insular era crítico. La creación de la Compañía Guipuzcoana de Caracas y de la Habana vio aumentada la competencia en la venta de un aguardiente como el de parra que había deparado una reconversión parcial de los caldos y unos elevados costes de producción en las islas, lo que llevaría constantemente a los comerciantes para rentabilizar mínimamente sus ventas, a la exportación fraudulenta de aguardientes mallorquines, especialmente cuando por las malas cosechas, los precios se elevaban considerablemente, lo que levantaría fuertes ampollas entre los sectores de la élite oligárquica que no participaban en el comercio colonial.

La limitada venta de los caldos canarios en el mercado americano se compensaba con los beneficios derivados del contrabando y de la exportación de lienzos locales. Sin embargo, la competencia de las Compañías lo mermaría parcialmente. La instrucción de libre comercio de 1765, limitada esencialmente al área antillana, trajo consigo drásticas consecuencias para la rentabilidad del tráfico comercial con la Habana, pues supuso en el caso de las exportaciones locales una fuerte saturación del mercado por la exportación de caldos mallorquines y catalanes y en definitiva una fuerte bajada de los precios que hacía inviable la venta de aguardientes canarios en un mercado ya de por sí restringido por la fuerte competencia del ron, diez veces más barato que la parra.

A la inviabilidad real de las exportaciones locales se le unían los serios perjuicios de las exenciones fiscales proporcionadas a los barcos peninsulares en la importación de mercancías extranjeras. Aunque en 1772 se equipararía en ese trato aduanero al tráfico canario que entraría ya en la órbita del libre comercio, la realidad es que la fuerte competencia restringiría la viabilidad de un comercio insular que no se cifrase únicamente en la emigración. La incorporación

de Campeche al ámbito del libre comercio en 1770 y la más tardía de la Guaira desde la Guerra de las Trece Colonias originarían resultados similares.

Esas fueron las perspectivas del comercio isleño a mediados del siglo XVIII, una situación que llevó a los sectores dominantes canarios a un replanteamiento general de sus reales posibilidades de futuro. Tras el paulatino hundimiento del mercado metropolitano inglés, las colonias inglesas de América del Norte eran vistas como la única alternativa viable por las razones antes apuntadas. Aunque el mercado de las colonias británicas del Caribe y las de otros territorios coloniales de otras potencias como la Martinica francesa, Curaçao y el San Eustaquio holandés, Santa Cruz y Saint Thomas danés, o el San Bartolomé sueco, recibían vinos isleños, el consumo era siempre limitado y estaba ligado al contrabando o a los conflictos bélicos, en los que estas islas en numerosas ocasiones servían como pantalla introductoria a través del llamado comercio de neutrales. Las Trece Colonias de América del Norte, aunque consumían también aguardientes antillanos, eran en su mayor parte de climas similares a los europeos y ofrecían por tanto una relativamente elevada receptividad de consumo de vinos, máxime teniendo en cuenta las notables dimensiones de sus sectores intermedios y altos, particularmente en las colonias del Norte y del Centro.

El problema era sortear las prohibiciones británicas. Para ello contó con la complacencia de los cónsules británicos, que participaban directamente en ese tráfico. Fue el caso de Guillermo Poulton, de John Crosse y muy especialmente de los Pasley, una familia escocesa que detentó en numerosas ocasiones la delegación diplomática y que se convirtió en la más importante compañía especializada en el comercio con las Trece Colonias a partir de 1760 y hasta el impacto de Emancipación Norteamericana.

En Estados Unidos se contaba con la complacencia de los funcionarios aduaneros y con la colaboración interesada de sus mercaderes por las ventajas que reportaba tales relaciones. Las vías para ello eran fingir una salida desde Gibraltar, Madeira y Azores mediante la realización de una escala para descargar de una parte de la carga; o simplemente, como se puede comprobar en las licencias de embarque y los registros de sanidad conservados, sencillamente hacer el viaje directo. En ocasiones, como practicaron los Franchy y sobre todo Robert Pasley, llevar un barco vacío desde Lisboa y cargarlo de vino para luego para girar en letras de cambio sobre esa ciudad el caudal obtenido. Madeira, como hemos señalado, era también un destino complementario para dar salida a la carga del tornaviaje. Ese es el caso de dos barcos arribados procedentes de Funchal a la consignación de la Casa de origen irlandés Commins. En la aduana del Puerto de la Cruz apenas declaran el primero descargar 9 barriles de cera y el segundo carne de puerco y alquitrán⁹.

A mediados del siglo XVIII el espectacular crecimiento del puerto de Filadelfia, que se convierte en el primero y más próspero de las Trece Colonias, restringe el protagonismo que en la centuria anterior gozaba el de Boston, auge que es paralelo al desarrollado por otro puerto de las colonias centrales, el de Nueva York. Desde esa perspectiva, los del centro y del Sur, especialmente Filadelfia, Nueva York, Baltimore y Charleston, desbancan dentro de las exportaciones vinícolas canarias a dos puertos esenciales en el siglo XVII y primera mitad del siglo XVIII, Boston y Rhode Island, aunque ciertamente de ellos los más importantes son Filadelfia y Nueva York.

Pero la conquista del mercado norteamericano no fue una empresa sencilla. A partir de la tercera década del siglo XVIII, y no sólo por una política de expansión de ventas, era la única alternativa de futuro

para las exportaciones vinícolas del archipiélago. Hasta entonces, era un mercado más, con el que siempre se contó, pese a las prohibiciones; pero tras la Guerra de Sucesión española, las colonias inglesas era la posibilidad viable para dar salida a sus caldos. La primera consecuencia de esa política fue la paulatina pero radical transformación del cultivo de la vid. El malvasía dará paso al vidueño, ante su precaria venta en las colonias inglesas, un vino al que se le añadiría vino tinto y aguardiente mallorquín para darle una textura similar al Madeira. El Marqués del Sauzal, Gaspar de Franchy, definió con claridad esa situación: "Desde principios de este siglo empezó su patria a experimentar tan grande atraso en el comercio de sus vinos generosos, principal o casi único recurso para el sustento de sus habitantes, que se vio reducida por los años de 57 a un extremo de miseria, no por falta de sus cosechas de vinos, sino por las de sus ventas, porque no siendo dichos vinos efectos de primera necesidad, sino medio para adquirirlos, no teniendo los primeros salida debían por precisión faltar los segundos. Hallándose aquellas islas en este infeliz estado, procuró el padre del exponente mudar de sistema en dichos vinos con ánimo de fomentar un nuevo comercio y a fuerza de actividad, negociación y experiencia llegó a conseguir que los años de 59 y 60 se hiciese una nueva extracción de vinos secos en lugar de los generosos que antiguamente se sacaban, y aunque no se logró una venta de mucha estimación, se consiguió a lo menos una cómoda salida de aquellos frutos que, permaneciendo dentro de las islas, constituían a sus habitantes en la mayor infelicidad"⁴.

Comerciantes y hacendados canarios vieron en el mercado colonial inglés la posibilidad de canalizar sus producciones vinícolas ante la inviabilidad de otras salidas. Aunque los Blanco, Cologan o Commins participaron activamente en estas exporta-

ciones, debe reseñarse dos casos significativos en la época anterior a la independencia, los Pasley y los Franchy. Los primeros fueron la única gran casa protestante inglesa que sobrevivió a las tormentas bélicas del siglo XVIII, tras la desaparición de los Crosse a mediados de la centuria, que estaban agrupados en compañía con sus parientes los Little. Con casas de comercio en Lisboa y Londres, hegemonizando los cargos consulares, para ellos fue relativamente fácil sortear por su condición de ingleses las Actas de Navegación y conducir en buques de su propiedad los caldos tinerfeños. Con una calculada meticulosidad mercantil giraban sobre su sede en Lisboa el dinero recaudado cuando no había escasez de granos en las islas o, cuando ello acontecía, lo transformaban en harinas que les proporcionaban importantes beneficios en tales períodos de malas cosechas.

El caso de la familia Franchy es sin duda más singular, por cuanto constituye la decidida actitud de un linaje de la nobleza tinerfeña por incorporarse activamente al mundo mercantil para dar salida a los vinos de sus haciendas. El iniciador de estas empresas mercantiles fue Juan Francisco de Franchy Benítez de Lugo (1698-1774). Coronel del regimiento de La Orotava, alcaide del castillo del Puerto de la Cruz. Había sido administrador General de la Real Hacienda en el archipiélago en los años 1740 y 1741. De ideología ilustrada, fue miembro de la Tertulia de Nava y desarrolló intensas actividades mercantiles con Hispanoamérica, Europa y las colonias inglesas de América del Norte, llegando a fletar expediciones y a ser propietario de barcos construidos en los astilleros de Boston. En colaboración con el Comandante General Emparán y los Marqueses de Celada y Torrehermosa habían constituido una empresa mercantil que utilizaba a capitanes irlandeses como testaferreros para sortear las prohibiciones británicas y que tenía como

finalidad vender vinos isleños en las Trece Colonias y suministrarse de barriles y barcos, siendo éstos últimos empleados en el comercio canario-americano. Entre esas expediciones debemos reseñar la del irlandés Alejandro French al puerto de Boston en 1736. En Boston se mantenía la ficción, dada a la luz, incluso en la prensa, que su destino era Funchal. Realizó en dos ocasiones ese mismo trayecto con ese barco hasta que fue procesado por la Inquisición a resultas de una denuncia en la que se le acusaba de pertenecer a la francmasonería⁵. Estas empresas mercantiles las siguió desempeñando a lo largo de toda su vida, como se puede apreciar en los registros aduaneros y en la contrata de compañía que realizó en 1749 con el Marqués de Celada, Diego Benítez de Lugo, miembro de una familia por aquellos años con estrechas conexiones comerciales, especialmente en el ámbito americano⁶.

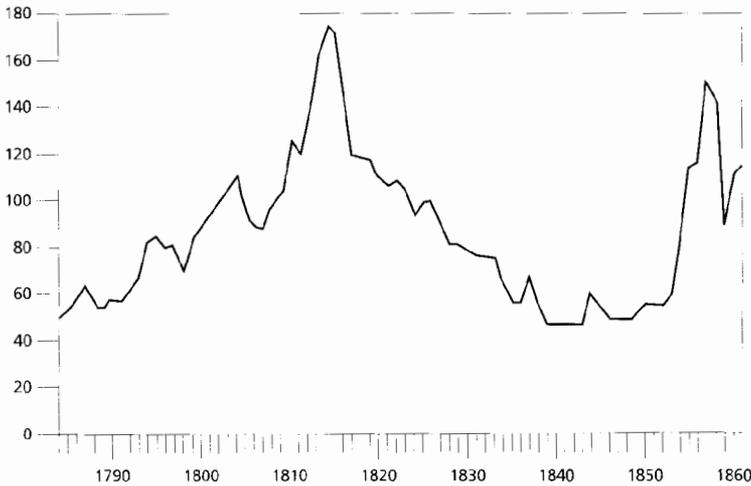
Su hijo Juan Antonio y su nieto, el ya referido Gaspar de Franchy, continuaron con tales actividades mercantiles con los Estados Unidos fletando ellos directamente barcos o a través de intermediarios como Bartolomé Sinnot. Del primero conocemos en que en 1760 fleta el Cazador de 30 o 40 toneladas, procedente de Rhode Island, bajo su consignación, que transportaba madera, arroz y suela⁷, aunque en los registros aduaneros se encargaba de sus gestiones mercantiles el anteriormente reseñado.

Los continuos conflictos bélicos acaecidos a mediados de la centuria (Guerra anglo-española de 1739-40, de Sucesión Austriaca de 1741-48) y de los Siete años entre 1756-1763) obstaculizaron en buena medida estos intercambios mercantiles entre las Trece Colonias y las Canarias.

Varios registros aduaneros del Puerto de la Cruz que se han conservado nos pueden dar alguna luz sobre el tráfico mercantil con los Estados Unidos a mediados del siglo XVIII. En el período de guerra acaeci-

do entre 1739-1748, el comercio de neutrales sería la prácticamente única posibilidad de intercambio. Es el caso en 1741 del buque portugués Madre de Dios que trae bacalao desde Lisboa a los puertos de Santa Cruz y Puerto de la Cruz y exporta malvasía, o del danés "La Orotava", al mando del capitán Robert Williamson, que procede de la isla de Saint Thomas y que desembarca 4445 duelas de dicha isla "de la misma calidad que la de Virginia" según reza en el registro aduanero. Evidentemente era madera norteamericana, puesto que la desértica isla antillana era incapaz de suponer comercio maderero, por lo que se trata de un eufemismo. En 1742 la corbeta holandesa San Andrés, procedente de la isla de San Eustaquio que sí precisa que lleva carga de Cabo Bretón y Tierra Firme de Canadá en la América⁸. En 1748 la corbeta holandesa la María, procedente de la isla de San Eustaquio, sí expresa que la mercancía era millares de madera de Virginia. E idéntica carga alberga la goleta portuguesa Nuestra Señora del Libramiento⁹.

La paz en 1749 reanuda este tráfico directo, pero ya con mayores expectativas y posibilidades por factores internos norteamericanos, como el espectacular crecimiento de las colonias centrales, con unos sectores burgueses e intermedios notables y por la imperiosa necesidad de mercados de las islas. En 1749 entran en el Puerto de la Cruz 9 navíos ingleses procedentes de las Trece Colonias. El puerto de procedencia mayoritario es Filadelfia, seguido en segundo lugar por el de Boston. ¿Quiénes son los consignatarios? En primer lugar, el comerciante inglés John Crosse, cónsul y miembro de un significativo linaje inglés que sobrevivió a la gran huida de los mercaderes de esa nacionalidad tras la Guerra de Sucesión; el irlandés Patricio Roch, miembro de una familia de considerable proyección mercantil en el Puerto de la Cruz durante esa centuria y el británico Eduardo



Fuente: Elaboración propia a partir de Bezansun, A., Gray, R. y Hussey, M.: *Wholesale prices in Philadelphia, 1781-1861*. Filadelfia, 1937.

Gráfica sobre los precios del vino de Tenerife en Filadelfia entre 1784-1861. Base \$ 0,1857 por galón.

Nentón, del que no sabemos nada sobre su origen¹⁰. La importación esencial registrada es fundamentalmente duelas de madera de Virginia, no figurando en ningún momento cereales. En 1750, el número de navíos aumenta, pues arriban al Puerto de la Cruz 11 navíos. En cuanto a sus consignatarios sigue en primer lugar Juan Crosse, con la consignación de tres de los barcos, continúa Patricio Roch, pero ya aparecen varias familias de origen irlandés que se convertirán con el tiempo en varias de las más importantes casas de comercio del archipiélago. Nos referimos a Nicolás Blanco, Jorge Commins, Juan Cólogan y Nicolás de la Hanty. Roch está estrechamente vinculado a estas compañías. La presencia de estas empresas mercantiles nos da la clave de la creciente importancia que alcanza el tráfico canario-americano, pues estas compañías se

deciden a intervenir en su ámbito. Nicolás era agente en el Puerto de su pariente, el célebre mercader y regidor del cabildo lagunero Roberto de la Hanty, mientras que los demás tenían casa propia en esta localidad. Junto con ellos nos encontramos con el mercader santacruzero de origen italiano Fernando Piar, que más tarde se dedicaría al comercio canario-americano y se establecería definitivamente en Curaçao y Caracas, para retornar en su vejez a Santa Cruz, donde fallecería¹¹.

En 1751 y 1752 parece que el tráfico recibe un fuerte parón, porque sólo aparece registrado un buque en 1751 con esa procedencia a la consignación de Juan Crosse y Jorge Commins. En 1753 recibe un ligero incremento con 3 buques, para aumentar a 5 en 1754. Los consignatarios son Jorge Commins, Juan Cólogan, David Lockart,

inglés, sobrino de Juan Crosse, Nicolás Blanco y Nicolás de la Hanty. Debe reseñarse entre los capitanes que realizaban este tráfico a un célebre marino, el capitán Jorge Glas, al mando de la balandra "El Delfín", bajo la consignación de Nicolás Blanco¹².

A partir de ese año no se observan registros aduaneros, pero la irrupción de la Guerra de los Siete Años en 1756 dañaría ese tráfico con certeza hasta 1763, aunque por incompletas licencias de embarque y registros de sanidad sabemos que en 1760 se reactivó. Este conflicto bélico, en opinión de Gaspar de Franchy, que traería consigo la toma de la Habana "destruyó este reciente comercio que se renovó, aunque no del todo después de concedida la paz". La Casa de Franchy en esa coyuntura, "a costa de muchas diligencias y de bajar el precio de sus vinos, logró una venta constante de ellos, con que hizo otro nuevo servicio a su patria en la escasez de víveres que experimentó casi al salir de la guerra. En períodos de buenas cosechas "disfrutaba" de la comodidad de vender anualmente sus cosechas de vinos a una casa de Filadelfia que a los 6 o 8 meses de embarcado el vino le ponía en Lisboa once mil pesos de la carga-zón contratada anualmente desde donde con total comodidad y conveniencia lo pasaba a Canarias". Con la grave escasez de víveres que sobrevino a las islas en 1763 y entre 1768 y 1773 dispuso que las remesas se realizasen en granos, y para verificarlo con la brevedad que pedía la necesidad, bajo considerablemente el precio de los vinos, para que se hiciesen con anticipación a los 6 meses estipulados para los pagos. Gaspar de Franchy atribuye esa transformación a su generosidad y patriotismo, pero le sorprendió la notable duración de la escasez de víveres por lo que no pudo recuperarse de los atrasos del año anterior con las cosechas siguientes, por lo que se vio en la necesidad de valerse del último repuesto de sus vinos para satisfacer

las remesas de granos. Debemos de tener en cuenta que para vender los vinos anualmente necesitaba tener un repuesto de tres cosechas en sus bodegas para embarcar la primera a los tres años de edad. Al no ser posible "la dura necesidad de abandonar las expresadas ventas de sus vinos y de malbaratar los de sus cosechas sucesivas, (...) de que también resultó que faltar reparos sus haciendas, se hubiese atrasado de tal modo que, sin embargo de haber heredado nuevas posesiones que casi producían otro tanto vino como las primeras, no haya podido tomar unos años con otros a más de 4500 pesos en cada uno en lugar de los 11.000 que antes tomaba anualmente con total quietud y seguridad, y como hay 16 años que sufre esta pérdida se sigue que la del exponente sube a más de 70.000 pesos"¹³.

Franchy, que trató de averiguar las causas que explicaban el porqué de la lentitud de los progresos de las exportaciones vinícolas después de la Guerra del 63, "se embarcó con ánimo de averiguar los medios que pudiesen servir para fomentar el bien de su patria". Expuso con crudeza que "los vinos secos de Canarias tienen alguna salida en Filadelfia si se toman a cambio de ellos algunos frutos del país, en especial las harinas que se gastaban en la Habana, como asimismo estaño y cobre todo en pasta y alguna poca de cerveza"¹⁴. El quid fundamental del futuro de este comercio se cifraría en el tornaviaje, pues un tráfico sólo de ida era inviable y no interesaba a los norteamericanos. Mas el mercado canario era incapaz por su escasa demanda de consumir los pocos productos que ofertaban las Trece Colonias. De ahí que la venta de las harinas norteamericanas en Cuba y Venezuela fue la panacea que esgrimirían las clases dominantes insulares para hacerlo viable y servir de apoyatura y estímulo al alicaído tráfico canario-americano después de la grave crisis que supuso

para él la progresiva entrada en vigor del libre comercio.

El espectacular incremento del comercio canario-norteamericano en los años 1759-60 se vio seriamente obstaculizado en los años posteriores por el recrudescimiento de la Guerra hasta el año 1763. Tras la paz, llegaría un período de bonanza que comprendería hasta la declaración de guerra por parte de España en 1779 y su consiguiente entrada en el largo conflicto bélico de la Independencia Americana. Esta etapa fue una época de esplendor de este intercambio que contrastaba manifiestamente con la crisis del canario-americano, con la excepción particularizada de la Venezuela de la Compañía Guipuzcoana y con la práctica inexistencia de intercambios con Inglaterra y los restantes países europeos, especialmente desde el punto de vista de las exportaciones insulares. Basta contratar este hecho en los registros aduaneros del Puerto de la Cruz, principal eje mercantil con Europa y los Estados Unidos. En ese año fueron exportadas a Inglaterra 160 pipas de vidueño, 9 de vidueño verde, 2 de malvasía y 1 de aguardiente. Por contra a los Estados Unidos, se pueden cifrar en 1783 pipas de vidueño, 9 de verde, 16 de aguardiente y 36 de malvasía¹⁵. La abultada diferencia evita todo comentario.

La época dorada de las exportaciones de harinas norteamericanas a Cuba

La exportación de harina norteamericana en los buques del comercio canario-americano, especialmente con destino a Venezuela y sobre todo a Cuba, se convertiría como la única posibilidad de futuro para la continuidad de tales relaciones¹⁶. Sin embargo, mientras que la exportación a Venezuela era una posibilidad sólo legalmente contemplada en la generala, lo que restringía su utilidad, dada la mayor rentabilidad de introducir en ella géneros extranjeros, la Real Orden de 14 de marzo de 1785 que

ordenaba a los dueños de registros de libre comercio "que para surtir a la isla de Cuba y demás de Barlovento a fin de que no padeciesen escasez embarcasen cuantas puedan, así españolas como extranjeras en la inteligencia de que por éstas solamente contribuirían 2% de derechos"¹⁷, significaría un fuerte aldabonazo para las exportaciones canarias a Cuba ante la competitividad de los precios de las harinas norteamericanas frente a las peninsulares, incluso con los costos del flete desde Norteamérica a las Canarias. Teniendo en cuenta esta baja fiscalidad, y ello a pesar de los costes del transporte y los riesgos de conservación de los granos, la reexportación, especialmente cuando su cotización era alta en Cuba, se convirtió en un buen negocio que compensaba de los elevados costos que traería consigo un tornaviaje vacío.

Es precisamente esa Real Orden la que trae consigo el brusco incremento de las exportaciones de harinas norteamericanas a Cuba desde Canarias a partir de 1785. La poca rentabilidad y riesgos de ese intercambio en los años anteriores explica por qué no aparece apenas harina en las importaciones norteamericanas en años de buenas cosechas. Con anterioridad a esa fecha era poco probable introducir dentro de la generala o a través del contrabando un producto tan vulnerable y costoso, pudiéndose operar con otros más rentables y con menores problemas de conservación, por lo que probablemente sólo se efectuaría en épocas catastróficas y en las que su precio fuera muy elevado en Cuba o Venezuela.

Tras la Guerra de Independencia, ahora sin la ficción del Falso Madeira, y sin suponer destinos ni elaboraciones falsas, aunque, eso sí, continuando con similares procesos de transformación de los vinos, se trataba de mantener un mercado como el norteamericano amparado en la continuidad del gusto de un vino que era popular entre sus habitantes, pero que debía defen-

derse ante una situación nueva, de libre competencia, con otros países interesados en introducirse en un nuevo mercado que prometía expandirse. Ello reforzaba aún más la tesis de aquellos que defendían la urgente necesidad de estimular los intereses de los mercaderes angloamericanos con la rentabilidad del tornaviaje. En la realidad socio-económica de las islas ello sólo era viable con las exportaciones de harinas al mercado colonial, porque con la importación de maderas y harinas en épocas de malas cosechas era del todo insuficiente.

En la continuidad del comercio coincidirían intereses comunes, tanto a las clases dominantes insulares, como a la expansiva burguesía comercial estadounidense. Para la primera la complementariedad de mercados era requisito indispensable para su supervivencia, pues era consciente de que sus costosas y reducidas producciones sólo podían ser competitivas en una situación de privilegio, como lo había demostrado palpablemente la etapa anterior al libre comercio. Estados Unidos era un país incipiente, pero abrumado por las deudas de la guerra y con unas estructuras socio-económicas predominantemente agrarias que veía cifradas sus posibilidades de expansión económica en el virgen mercado hispanoamericano, al que podía abastecer de harinas y pescado salado. Este sector social pronto comprendió la utilidad de aprovechar las Canarias como trampolín para introducirse en la América española, conscientes de su debilidad intrínseca y de la identidad de intereses que les unía con los canarios en la penetración de sus harinas.

Las estrechas relaciones entre una familia de la pequeña nobleza insular interesada en el comercio canario-norteamericano, los Lugo Viña, y Francisco Caballero Sarmiento, un mercader portugués afincado en Filadelfia y enlazado con significativos linajes de su élite mercantil como eran su cuñado John Craig, su pariente Nicholas Bidlle,

Director del Segundo Banco de los Estados Unidos y su concañado el mercader de Baltimore Robert Oliver, puede ayudarnos a comprender el clima de interesada penetración que se puede apreciar entre la burguesía comercial estadounidense y los miembros de las élites sociales canarias.

Los Lugo Viña eran un linaje de la aristocracia de segundo orden que vio cifradas sus posibilidades de supervivencia y expansión económica en el mundo mercantil a través de la formación de pequeñas compañías que cuestionasen el control de las casas irlandesas establecidas en las islas, que eran consideradas títeres de las metropolitanas inglesas. Poseían un sentido crítico contra ese orden establecido, pero en realidad eran incapaces de subvertirlo por su propia incapacidad, por su real dependencia y por sus contradicciones internas. El mismo Francisco Lugo Viña, al proponer la cristalización de una compañía formada por cosecheros locales denominada Amigos de Tenerife y Compañía, había señalado en 1787 que "los extranjeros estancan nuestro comercio, que resulta el más positivo para nosotros. Ellos ganan considerablemente y colman nuestra desgracia, sacando finalmente del país la riqueza que adquieren. Trabajemos nosotros como ellos lo hacen, unámonos todos y formemos una amiga compañía mercantil, hagamos nuestro comercio activo"¹⁸.

Una carta de Francisco Caballero Sarmiento es un fehaciente exponente de estas interrelaciones. En 1784 había conocido a José Lugo Viña en Filadelfia, el cual había arribado con 20 pipas de vino que deseaba vender, por lo que le auxilió gracias a sus relaciones con el comerciante Thomas Giese. Tras su casamiento con Catalina Craig, y tras una breve estancia en Lisboa, "a fuerza de las persuaciones" de Lugo Viña, decide en 1785 hacerse con un rico cargamento procedente del Puerto de la Cruz, donde residía su hermano Francisco,

"que había empezado algún giro mercantil". Gracias a esa recomendación "le consigne entonces mi buque y carga". Adquiere de su propia cuenta algunas pipas para comprar con ellas algunos renglones, "habiendo al mismo tiempo persuadido a mi suegro para que despachara a su consignación el bergantín *Lovely Sara*, con un buen surtido de provisiones y mercaderías secas. Remítile con este buque el resultado de las cuantas pipas de vino que había consignado con esto quedaron nuestras cuentas chanceladas. Llegué a Tenerife con el expresado cargamento, el que su padre turnó al precio que quiso abonarme, y habiéndole yo dado la preferencia a otras casas que me hacían mejor partido. En aquel tiempo no tenía su casa una pipa de vino en bodega. Con aquel rico cargamento y buen surtido se acreditó su padre para poder entrar en compra de vinos, porque nadie le fiaba una pipa antes, pues, aunque era un señor mayorazgo, todas sus haciendas apenas le producían lo suficiente para mantenerse con decadencia. Por esta consignación ha venido todo su crédito en la islas; de forma que realmente ha sido el único fondo con que ha empezado su decantada casa de comercio, por lo que con este cargamento no sólo se habilitó para comprar 240 pipas de vino que cargó el bergantín de retorno, sino que aun quedó en sus manos un considerable balance de lo resultado del cargamento, importando algunos miles de pesos pertenecientes a la casa de mi dicho suegro, y de que aún los herederos de Craig ni yo no hemos recibido un maravedí"¹⁹.

En 1786 retornaría Sarmiento a Tenerife, donde se establecería con su familia y fundaría una casa de comercio. Era una constatación clara del favorable horizonte que le aguardaba a las casas de comercio norteamericanas si se introducían en las Canarias y aprovechaban su ventajosa situación para introducirse en la América Española. El mismo reconoció que en ese año llevó sufi-

cientes fondos para formar un establecimiento, pues además de los créditos que llevaba sobre Londres y otras plazas, el mismo buque en que me transporté lo españolice, valiéndome para ello del nombre de su padre (por cuya operación le pagué una buena comisión); lo despaché para La Habana con un cargamento de harinas y en cuatro meses y días estaba este barco de vuelta en Santa Cruz de Tenerife con soberbio flete y 27.000 pesos en plata"²⁰. Era la constatación de dos prácticas habituales en el comercio canario-norteamericano, la nacionalización de los navíos mediante actos fraudulentos y la rentabilidad de la reexportación de las harinas a Cuba, reembarcadas en el mismo buque que había arribado desde Filadelfia. Se trataba del bergantín españolizado con el nombre de Jesús María y José, alias el Correo Canario, que arribó en el Puerto de la Cruz después de 50 días de travesía a la consignación de Francisco Lugo Viña y con una carga de millo y harinas²¹.

Los hermanos Lugo Viña son un felicitante exponente de los intentos de reconducción del comercio canario en una etapa de grave decadencia. José Lugo había viajado en diversas ocasiones a los Estados Unidos para intentar promocionar la venta de los vinos isleños. En sus memorias denunció el monopolio inglés del comercio isleño y los obstáculos al mismo impuestos por su política mercantilista. Se embarcó para Madeira para estudiar el cultivo de sus viñas y el modo de componer sus vinos, cuya cotización era de 240 pesos corrientes cada pipa puesta a bordo, mientras que la de Canarias de mayor tamaño apenas llegaba a 72 pesos, "diferencia bien extraña en unas islas tan inmediatas que gozan de un mismo clima, de igual terreno y de una misma calidad de uvas, dependiendo esto ya del diverso modo de hacer los vinos, ya principalmente de que los portugueses han cuidado de promover este comercio con los

más sabios reglamentos en lugar de que los canarios los han abandonado en manos de extranjeros, quien por natural inclinación a sus países nativos, Inglaterra e Irlanda, han mirado única a los intereses de Gran Bretaña, la cual, viéndose dueña absoluta de este comercio, nos ha impuesto la ley hasta ahora y tenido en la más dura esclavitud, comprando los vinos al precio que quería y cargándoles a la introducción en sus países derechos más crecidos que al vino de Madera, no obstante la diferencia de su valor y llegando hasta prohibir a los canarios el conducir a los dominios británicos en navíos propios ni vinos ni otros productos naturales de dichas islas, gravámenes que no han impuesto a ninguna de las naciones y países a donde ellos mismos tienen libertad de enviar sus bastimentos"²².

Gracias a la baja fiscalidad existente, el envío de las harinas estadounidenses a Cuba fue un próspero negocio que permitió expandir el tráfico mercantil entre las Canarias y los Estados Unidos y reactivar, si se quiere parcialmente, el décrepito intercambio con la isla de Cuba, casi circunscrito al valor de los fletes de las personas y la venta de algunas frutas secas, vinos y aguardientes. Sarmiento practicó con asiduidad este comercio, como lo demuestra el fletamiento del buque Nuestra Señora del Carmen en 1791, cuyo capitán era Mateo Cardiviola, y que había sido contratado con anterioridad para exportar vinos a Hamburgo por un flete de 20 chelines por cada pipa y que a la vuelta retornaría en efectos, especialmente hierro. A su retorno a las islas fue contratado por el portugués para exportar vinos con destino a Nueva York por el flete de 17 chelines por cada pipa. A su arribo a Nueva York sería cargado con harina, con un flete de 5 chelines por barril, que, desembarcadas en Santa Cruz, serían fletadas en el mismo navío para la Habana a razón de 2 pesos por cada uno²³.

Este comercio sería también efectuado

por otras compañías canarias, como el riesgo suscrito en 1791 por Pedro Franchy y la compañía de Juan Cólogan e hijos con el capitán palmero José Alejandro Luján la remisión a la Habana en el paquetebote San Francisco de 340 barriles de harina por el valor de 3.223 pesos. El dinero sería girado a Cádiz a la casa de Eduardo y Jacobo Gough, parientes de los Cólogan. Sin embargo, en caso de guerra entre España y otras potencias se remitiría en azúcares u otros frutos cubanos²⁴.

Se abriría con ello una etapa de expansión en el comercio canario-norteamericano, que no limitaría ni tan siquiera las guerras de la última década del siglo XVIII y las de la etapa napoleónica. Todo lo contrario, pues se traduciría en una época de esplendor de esas relaciones favorecidas por el bloqueo continental de Francia sobre Inglaterra y que hacía que los caldos isleños tuvieran rápida salida en los mercados inglés y norteamericano por la ausencia de competidores. Junto con la Casa Pasley, que siguió operando en el Puerto de la Cruz, a pesar de la declaración de Guerra a Inglaterra en la época de Godoy, hegemonizarían este tráfico las de Caballero Sarmiento y la de su consuegro, el irlandés Diego Barry, en numerosas ocasiones estrechamente conectadas, y con empresas comunes con los Cólogan. El hijo natural de Diego, Eduardo, heredero de los privilegios de introducir esclavos negros en Venezuela detentados por el tío de su mismo nombre y de sus cuantiosas propiedades en la isla de Trinidad, había contraído matrimonio con su hija Juliana. Diego, que contaba con propiedades en los Estados Unidos y con significativos miembros de su familia establecidos en ese país, es un certero exponente de los fabulosos negocios desarrollados por estas casas comerciales en esos años, amparados en la ventajosa situación que para ellos supuso los conflictos bélicos en la rápida salida tanto de sus exportaciones,

como en la recepción de sus importaciones. Al fallecer en 1811 dejaría, según su testamentaria, bienes por valor de 1.681.621 pesos, sin incluir en la misma sus propiedades y réditos en Trinidad y Washington. En opinión de Alvarez Rixo, había ganado en esta isla más de 900.000 pesos²⁵.

Las élites locales, conociendo los ventajosos dividendos que proporcionaba ese comercio, vislumbraron una alternativa mucho más segura, rentable y ventajosa que ese tráfico triangular, la permisión por parte de la Corona de la venta directa por navíos isleños de la harina norteamericana en la isla de Cuba. Fue una iniciativa constantemente esgrimida por particulares canarios para subsanar sus desgracias o alegar sus pretendidos méritos y servicios. Así el gobernador de armas del Puerto de la Cruz José Medranda solicitaba en 1792 en pago de sus servicios bien la Intendencia de Caracas o bien poder enviar directamente desde los Estados Unidos a la Habana u otros puertos de la América española 20.000 barriles de harina en embarcaciones neutrales o españolas²⁶. Semejante argumentación expone también en 1788 el escribano del juzgado de Indias Vicente Espou de hacer tres viajes desde Filadelfia a la Habana con carga de harinas²⁷. En 1785 el mercader tinerfeño de origen irlandés Domingo Molowny solicita permiso para conducir las desde idéntico destino en su fragata la *Minerva* 4000 barriles de harina. Alegaba para ello los daños ocasionados a sus navíos en que se embarcaron familias isleñas para La Luisiana por daños en la mar, apresamiento por parte de los ingleses y quebranto de su carga²⁸.

Proposiciones similares fueron defendidas por miembros de la aristocracia como José Rafael Benítez de Lugo que en 1789 había solicitado embarcar a Estados Unidos los frutos de su vínculo en un buque español de 250 a 300 toneladas y reducir su valor a harinas para transportarlas a la

Habana u otro puerto de Indias para así resarcirse de los perjuicios de sostener una dilatada familia²⁹ o el ya citado Gaspar de Franchy de conceder al exponente que por dos años lleve directamente desde Filadelfia a la Habana las harinas que en dicha Provincia compre con sus vinos y de esa forma reponerse de sus pérdidas³⁰.

De todas estas proposiciones sin duda la más interesante es la de José Lugo Viña, en la que se pueden apreciar sus prejuicios hacia el comercio inglés y la necesidad de reorientar el tráfico insular hacia un intercambio privilegiado dirigido desde casas de comercio autóctonas. En 1786 propone al Consejo de Indias la gracia de embarcar con navíos españoles vino de Tenerife a las colonias inglesas de a su vuelta tocar en la Habana y dejar harina. En sus alegaciones sostiene que "los naturales de Canarias extraigan sus productos por sí mismos y no por factores extranjeros que los tienen esclavizados" y en buques propios; que permite incrementar el comercio porque las harinas son necesarias en la Perla de las Antillas y se permutan por azúcar, suelas y otros efectos para ser llevados a las Canarias. Argumenta que la venta de harinas es necesaria para que el vino gane reputación en los Estados Unidos y que el comercio entre la Habana y la América del Norte en nada es perjudicial para los intereses del Estado, aunque entiende que sí lo sería en dirección inversa. De esa forma entiende que "cortará el comercio pasivo y ruinoso que sigue al presente la Gran Bretaña con las Canarias, a donde vende sus manufacturas a cambio de dinero y de algunos vinos que por falta de competencia compra al precio que quiere y conduce necesariamente en embarcaciones inglesas". Alude en su petición "ser hijo segundo de una casa ilustre en aquella isla", de un padre que dejó 10 hijos a expensas del primogénito, y, "temiendo pasar la vida inútil y miserable a que están reducidos los hijos segundos en

aquellas islas, ha emprendido la carrera del comercio, esperando no derogar en esto su nobleza"²¹. En ese mismo año solicita también la gracia de introducir 10 o 12.000 negros con libertad de derechos, "de que resultaría no sólo el fomento del comercio y extracción de los frutos de Canarias, sino también el quitar de manos de los ingleses una buena parte de aquel lucrativo tráfico de negros que han gozado casi exclusivamente hasta ahora con harto perjuicio de la nación española". Sin embargo, paradójicamente reconoce que "no tiene dinero para emprender semejante tráfico por lo que solicita llevarlos a la Habana bajo bandera inglesa". Reconoce que es su ánimo fomentar el comercio de los isleños por sí mismos, pues de otra forma se les abandona "a manos de los ingleses que los tienen bajo el más vergonzoso yugo y dependencia, causa a que principalmente debe atribuirse la decadencia del comercio y atraso de la agricultura de aquellas islas que, produciendo hasta los años de 1745 desde 10 a 12.00 pipas de vino para extracción, apenas se sacan en el día 4000". Arremete contra las casas de comercio establecidas en las islas, pues señala que, aunque hay cuatro o cinco "inglesas o irlandesas naturalizadas ya y establecidas por el tráfico de vinos, también lo es que dichas casas no son más que meros comisionados de los ingleses, los cuales no tienen ni un único navío para aquel comercio, ni pueden enviar nuestros vinos bajo bandera española a los dominios británicos por el vigor sin ejemplar que usa con nosotros aquella nación". Finalmente exagera la nota sobre la reexportación de harinas, pues señala que es "una especulación de dos años que no daría para los gastos" y expone con claridad su visión sobre la Norteamérica de su tiempo al sostener que "siendo la labor entre ellos sumamente cara, no han podido establecer manufacturas ni aún para su propio consumo", mientras que "los géneros europeos que a la con-

clusión de la paz abundaron allí en exceso (por un error de que todas las naciones comerciantes están bien arrepentidas), escasean tanto al presente por la falta de dinero y de crédito que experimentan aquellos colonos que siendo muy fácil llevar dichos géneros en derecho desde nuestros puertos habilitados, sería un imposible conducirlos desde los Estados Unidos de América, a donde se venden mucho más caros que en la misma Habana", no produciendo los naturales por no tener ni minas ni manufacturas sino "granos, maderas y otros efectos de poca monta"²².

Clarividente análisis de la sociedad americana de su tiempo efectuado por alguien que la visitó en varias ocasiones. Pero, como ocurrió con las de sus antecesores, la Corona desestimó sus propuestas. Las presiones del comercio gaditano se dejaron oír y no sólo se prohibió la posibilidad del comercio directo con los Estados Unidos, sino que se puso en grave peligro la continuidad del negocio de exportación de harinas cuando una Real Orden de 22 de noviembre de 1791 exigía 2 pesos más por cada barril. Impuesto que gravaba con 40 reales a cada barril de harina extranjera a su salida de Canarias. Ello motivó la inmediata protesta de los poderes locales canarios.

En 1792 el comerciante palmero Francisco Fierro y Sotomayor, como diputado de las islas de Tenerife y la Palma expone en un memorial las consecuencias que había traído consigo la puesta en vigor de este impuesto. Estima que el nuevo sistema de comercio adoptado para la América había sido el principio de la decadencia de las Canarias pues había traído consigo la pérdida de estimación de sus producciones frente a las peninsulares y las extranjeras. Por ello "el único apoyo que les resta para poder subsistir consiste en los vinos que sacan los Estados Unidos de la América pagando en harinas la mayor parte de su importe, pero, como la entrada de este ren-

glón excede a su consumo (no obstante que por lo general no producen las islas el pan suficiente) ha sido siempre casi indispensable llevar los sobrantes a nuestras Américas, las más de las veces con notable quebranto así por el menoscabo que recibe este delicado género en el retardo de 5 ó 6 meses que se consumen en venir y retornar a aquella parte del mundo". Esa reexportación era con todo soportable hasta que se recargó con el citado impuesto. Ante tal situación Fierro solicita la concesión del privilegio de poder llevar directamente desde los Estados Unidos a la Habana harinas adquiridas con el importe de la venta de sus vinos, con lo que se ahorrarían muchos gastos y los cubanos recibirían "el beneficio de tener más fresco y más sano este alimento de primera necesidad", pero con la obligación de retornar a Canarias. Si se desestimase esa petición pide que el menos "se le baje el derecho de 40 reales por barrica y se reduzca al de 7'5% como si fuese fruto del país"³³.

En el mismo informe se solicita también la importación anual de 150 pipas de aguardiente francés con el objetivo de imitar a los madeirenses que realizan semejante introducción para componer sus vinos añadiendo 10 cuartillos a cada pipa, con lo que se conseguiría una mayor calidad y "hacerlos tan análogos a los de la Madera que los ingleses de paladar más delicado no lo distinguen". Gracias a ella se podrían beneficiar 6000 pipas de vino por quinquenio, con lo que adquirirían una cotización mucho más ventajosa³⁴.

El Consejo de Indias hizo caso omiso de tal representación y mantuvo la vigencia de la Real Orden, con lo que la reexportación de las harinas norteamericanas a Cuba se puede dar por concluida. Unos comerciantes tinerfeños, Tomás Hernández Barrios y Francisco Mandillo, dueños del buque Nuestra Señora de la Concepción, habían traído del puerto de Baltimore un carga-

mento de 1500 barriles de harina. De ellos reembarcaron 1001 para la Habana de su cuenta pagando el 2% de derechos al administrador general de Hacienda cuando se vieron sorprendidos con la puesta en vigor de la Real Orden que le gravaba con dos pesos más por cada barril, solicitan que se les exima de su cumplimiento que suponía una tasa total de 12.002 pesos con la que no contaban cuando iniciaron la transacción. Sin embargo el Administrador de la Real Hacienda por su fallo de 9 de marzo de 1792 se lo deniega señalando que la Real Orden no admite interpretación, "pues se manda cobrar el nuevo impuesto en las harinas extranjeras, no sólo para Caracas e Indias y Reino de Santa Fe, como anteriormente estaba declarado, sino sobre toda harina extranjera que se embarque en estas islas para cualquier parte de América"³⁵.

La implantación de esta tasa quebró este negocio y restringió aún más los intercambios canario-cubanos. Las clases mercantiles canarias, no obstante, trataron de rebajar la fiscalidad. En ocasiones trataron de utilizar la ruta Tenerife-Filadelfia-Cádiz-Habana para obviar el pago de estos excesivos derechos. A pesar de ello no cabe duda que sólo la reducción impositiva podía volver a recuperar tan floreciente negocio como reconoció Juan Cologan en 1802 en una carta al comerciante cubano Simón Poey, pues sin ella "sería fácil hacer venir aquí de Baltimore o Filadelfia una o dos cargazonas y dirigírselas a Vds. por cuenta a mitad, o de nuestra cuenta, sin concurrencia alguna, que es como debiera"³⁶.

La Casa de Comercio Sarmiento-Craig es un buen ejemplo de como la burguesía comercial estadounidense supo rentabilizar sus conexiones desde el archipiélago para adquirir prebendas dentro de la burocracia godoiista y aprovecharse de esa situación de privilegio, aunque en ocasiones la presión de los sectores opuestos tuviera resultados económicos desastrosos. Así en 1792 consi-

guió un permiso real para exportar caldos tinerfeños a Oriente, pese al informe negativo de la Compañía de Filipinas, consciente de los dividendos que le reportaría ese intercambio mercantil. Cuando ya tenía preparada la fragata para transportar 1200 pipas de vino llegó una real orden que suspendió su puesta en ejecución. Esa denegación le originó su primera quiebra. Para ello no zanjó en sus negociaciones y en 1802 aparece demandando un permiso para transportar a Caracas y a Cuba 60.000 barriles de harina y tablas para la fabricación de cajas de azúcar. Como contrapartida importaría de Cuba miel de caña para otros puertos americanos. Su propuesta fue aceptada por la Corona que por una Real Cédula de septiembre de 1802 le permitió importar de Norteamérica tablas, vigas, duelas y arcos de palo con destino a Cuba a cambio de miel de caña, pudiendo introducir paralelamente dos mil pipas de vino canario en los Estados Unidos³⁷. En 1803 trató de monopolizar el próspero comercio de la barilla en Lanzarote y Fuerteventura con unas ventajosas propuestas para los cultivadores que le enfrentaron con la oligarquía local y los comerciantes del Puerto de la Cruz que lo monopolizaban en la práctica, por lo que su proyecto no se llegó a realizar³⁸.

El comercio en el tránsito del siglo XVIII al XIX

Sin embargo, sería aprovechando las coyunturas bélicas de la Guerra contra Inglaterra que antecedieron a la invasión francesa de la Península cuando sabría rentabilizar con creces sus relaciones en la Corte gracias a la amistad con el antiguo Comandante General de Canarias y Virrey de México, el Marqués de Branciforte, cuñado de Godoy. Sus estrechas conexiones con la burocracia godoísta le llevaron a hacer posible que compatibilizase su cargo como alto funcionario de la Hacienda española y como comisionado para la liquidación y

cobranza de las deudas del Real Erario en las expediciones de neutrales en las guerras acaecidas a partir de 1797 con su papel como comerciante implicado directamente en los mismos. En 1803 el Marqués de Branciforte obtendría el privilegio de introducir 100.000 barriles de harinas libres de impuestos en Venezuela y Cuba. La Casa de Consolidación compró el privilegio y lo cedió a la Casa Craig-Sarmiento. Se calculan en más de 200.000 pesos, además de los 300.000 abonados a Branciforte, las ganancias de la compañía con su monopolio prácticamente real del comercio venezolano entre febrero de 1807 y 28 de octubre de 1808, pues no sólo controlaba el renglón de las exportaciones de harinas norteamericanas a Venezuela, sino también el de manufacturas europeas a través de su comercio en buques neutrales³⁹.

El comercio entre los Estados Unidos y Canarias no sólo no disminuyó sino que creció activamente en la década de los 90, especialmente a partir de 1796, gracias al bloqueo continental napoleónico. Canarias vivió una etapa de pasajero y coyuntural auge mercantil que duraría hasta el fin de la Guerra Europea y la derrota de Napoleón. Pese a la reanudación por tales motivos del comercio con Inglaterra y la acentuación de los intercambios con otros países europeos a través de buques neutrales, vía en la que no poco papel desarrollaron los neutrales navíos angloamericanos, el tráfico con los Estados Unidos fue el más fructífero y rentable de cuantos se efectuaban con el exterior. Baste comparar las cifras oficiales proporcionadas por los registros aduaneros. Las exportaciones a los Estados Unidos representaban entre los años 1800-1804 el 43'6% del valor total y en la del Puerto de la Cruz, principal centro vinícola del archipiélago, el 47'6 en 1804. Para valorar la importancia de esas exportaciones baste señalar que en 1804 se embarcaron desde el Puerto de la Cruz

48.725 arrobas de vino con destino a los Estados Unidos; y 90.117 a Inglaterra. Pero más sorprende es la calidad del vino que se demandaba en ambos países, pues el valor total en reales de vellón de los caldos norteamericanos era superior al de los ingleses, pese a la elevada desproporción de las arrobas extraídas, 847.250 frente a 811.175⁴⁰. Sin embargo, en la aduana del Puerto de Santa Cruz, las exportaciones entre los años 1800-1804 fueron abiertamente favorables a Estados Unidos frente a Inglaterra. El porcentaje de sólo 43'6 por ciento está distorsionado por el comercio intermediario desarrollado desde las Canarias en esos años con otros países y que tuvo en Santa Cruz su eje económico central. En esos años se exportaron para Estados Unidos 3.345 arrobas de vidueño con un valor de 33.500 reales de vellón. Para Inglaterra sólo 375 arrobas con un valor de 3750 reales⁴¹. Como muestra de la importancia de ese tráfico podemos decir que sólo en el año de 1806, según fuentes del consulado estadounidense establecido en Tenerife desde 1795, se puede constatar que se abastecieron de productos canarios 62 buques de esa nacionalidad⁴².

Se puede apreciar con estas cifras claramente lo que venimos señalando sobre el carácter especializado en el tráfico vinícola del Puerto de la Cruz, pues sólo con las que se disponen para un sólo año, el de 1804, se supera ampliamente las de los registros aduaneros de Santa Cruz en el período de 1800-1804, lo que explica que, mientras que se mantuviera el comercio vinícola como renglón exportador central, correspondiera la primacía a esa localidad del Norte de Tenerife. Tales ganancias acumularon las clases mercantiles que Alvarez Rixo llegó a decir que con tales ingresos "esta isla debería estar empedrada de oro y de plata"⁴³. Un memoria contemporánea resume las reducidas ventajas reales del esplendor comercial de aquellos años, que se evaporarían tras la emancipación de las Américas y la

paz continental europea tras la caída de Napoleón, en que la situación en lo referente al comercio exterior volvió a una situación similar a la de la etapa anterior, con el agravante de la brusca reducción de la entrada de plata procedente de la migración americana: "En el espacio de 42 años que discurrieron desde la libertad de comercio con el Nuevo Mundo hasta la época de sus trastornos, entraron en las islas más de 33 millones de pesos en plata y oro acuñado; y sin embargo empezó a ser sensible la escasez de numerario, desde el momento que cesaron las relaciones comerciales con la América, lo que prueba evidentemente que de aquella suma de millones era muy corto el número que se hallaba en circulación en la provincia; y aunque la escasez no se había notado con anterioridad a la emancipación de hecho de las colonias, americanas, no fue porque estos caudales hubiesen dejado de salir de las islas y refluído en beneficio de los países extranjeros, sino porque, no habiéndose hasta entonces paralizado el comercio de ellas con dichas colonias, tampoco se había tenido un motivo para percibir su falta"⁴⁴.

El comercio canario-estadounidense era, pues, un renglón imprescindible para la economía insular, no sólo por ser la única salida factible de sus vinos, sino también por ser el abastecedor de maderas para sus barriles. Tal dependencia en ese sentido se estableció que, paralizado el tráfico entre 1812-14 por la guerra angloamericana, se notó en las islas la escasez de madera para hacer frente a la demanda de barriles de vino. Pero, junto con la lejanía y el carácter, con la excepción de la barrilla por aquellos años, casi exclusivo en las exportaciones de los vinos, el principal obstáculo para su permanencia se debía a los reducidos beneficios que obtenían los norteamericanos con esta relaciones, porque la balanza de pagos era abiertamente favorable a los canarios, debido a que las importaciones estadouni-

Cuadro nº 1 sobre el comercio entre Canarias y los Estados Unidos entre 1 de octubre de 1820 y 1 de julio de 1855 (en dólares)

Años	Export. nortamericanas	Export. canarias	Metálico norteamericanas	Canarias
1821	123.465	265.089	7.284	-
1822	115.077	241.195	8.650	470
1823	79.218	203.484	-	600
1824	62.980	95.579	6.767	8.600
1825	91.651	165.718	6.240	-
1826	64.503	173.399	4.607	-
1827	85.980	123.360	4.816	4.064
1828	42.080	222.740	2.350	1.700
1829	66.156	25.283	8.108	-
1830	19.650	99.878	-	-
Total	750.769	1.615.725	48.832	10.434
1831	88.377	125.159	-	-
1832	22.418	154.837	6.975	2.160
1833	80.668	148.090	8.000	-
1834	21.425	148.130	-	-
1835	52.905	196.862	4.842	679
1836	25.951	203.953	2.661	670
1837	35.201	255.276	7.200	-
1838	58.805	151.866	12.540	533
1839	27.511	196.755	11.652	190
1840	23.395	150.522	9.000	-
Total	340.156	1.780.950	62.870	4.232
1841	15.789	144.654	-	-
1842	13.141	91.411	-	-
1843	11.024	15.058	-	-
1844	15.535	61.653	-	1.900
1845	5.895	55.032	-	-
1846	17.912	62.095	-	-
1847	15.148	61.864	-	-
1848	11.150	85.064	-	-
1849	18.494	88.919	-	-
1850	25.589	85.223	4.840	-
Total	149.777	650.970	4.840	1.900
1851	19.179	27.748	5.506	-
1852	16.516	51.615	-	-
1853	24.215	84.021	-	460
1854	20.120	89.598	-	-
1855	46.297	45.155	-	-

Fuente: *A historical and statistical account of the foreign commerce of the United States, 1820-1856*. Nueva York, 1857.

denses tenían durante la primera mitad del siglo XIX pocas posibilidades de ser incrementadas por la competencia de las manufacturas inglesas, más baratas y asequibles para su venta en el mercado isleño. El irlandés José Cullen, cónsul de Estados Unidos en Canarias, en un informe de 1836 expone al respecto que "de hecho nuestro comercio es más beneficioso a ellos que el negocio hecho con Inglaterra en el consumo de sus artículos principales, vino y barrilla, es más grande en los Estados Unidos que en Inglaterra. El producto de los Estados Unidos importado aquí es sólo una pequeña parte de sus exportaciones. Consecuentemente la balanza es grandemente en su favor"⁴⁵.

La evolución de la cotización del vino en Filadelfia entre 1784 y 1861 nos puede ilustrar fehacientemente sobre la evolución del principal y prácticamente el único renglón de las exportaciones canarias hasta la eclosión a finales del siglo XVIII de la barrilla (Véase para ello la Gráfica sobre el precio del vino de Tenerife en Filadelfia, 1784-1861). En 1784 se reactiva el tráfico tras el largo paréntesis de la Guerra de Independencia americana finalizada un año antes. La depresión por la que atraviesa la economía de las antiguas Trece Colonias no es época propicia para un fuerte relanzamiento de las ventas del vidueño canario. Pese a todo, poco a poco, con altibajos, su cotización pasa de 48'5 en 1784 a 1787 en 1787. A partir de ese año desciende a 52'6 para mantenerse en torno a 55 en 1790-91 y situarse en los 60 en 1792-94. Los conflictos bélicos finiseculares elevarán de forma considerable la cotización de los caldos isleños. La Guerra contra la Revolución Francesa disparará en 1794 y 1795 su precio, llegando en ese último año a 82'3. La breve paz subsiguiente haría descender a 77'2 la cotización en 1797. En ese año la declaración de guerra entre España e Inglaterra llevaría a una nueva elevación que llegaría a su punto culminante en 1801 con 91'7. A pesar de la paz

en ese año el precio del vino sigue elevándose hasta llegar en 1803 a 107'9. La nueva guerra entre España e Inglaterra no se traduce en una nueva subida, sino en una ligera bajada, que se mantiene hasta 1808 en que sube a 95'2 para llegar a su punto culminante en 1810 en una etapa de plena hegemonía en Europa de Napolcón, lo que hace que los competidores disminuyan y el vino se lleve hasta 131'8 en 1812. La guerra angloamericana de 1812-14, que sí supone graves restricciones a las exportaciones canarias, dispara lógicamente su precio hasta llegar a 172.4 en 1814. Tras la paz continental europea y la reanudación de los contactos mercantiles con otros competidores del vino isleño, su cotización lentamente disminuye, pero significativamente se mantiene muy alta hasta 1823, año en el que quiebran las casas de comercio establecidas en las islas hasta el punto de llevar a decir a Francisco María de León, que se podía hablar de una nueva era del comercio en las islas⁴⁶. Con todo la bajada de la cotización desde 1827 hasta 1834, a pesar de su importancia, demuestra que todavía el vino canario tiene salida en los Estados Unidos, mientras que es prácticamente nula en otros mercados. 1834 marca ya la inflexión que continuara llegando hasta unos mínimos sólo contemplados tras la Guerra de la Independencia Norteamericana entre 46'3 y 57'4. La brusca elevación de los precios a partir de 1854 lo que significa es ni más ni menos que el definitivo hundimiento del sector vinícola insular tras los graves daños ocasionados sobre los viñedos por el oídio desde 1852 que llevarían a la pérdida casi total de la cosecha en 1853. La Guerra de Secesión norteamericana sería ya la espita definitiva a una relación mercantil vinícola que había comenzado en el siglo XVII y que con alzas y bajas se había mantenido hasta aquel entonces.

El cuadro que presentamos del tráfico mercantil entre Canarias y los Estados Uni-

dos entre el 1 de octubre de 1820 y julio de 1855 nos permite apreciar con claridad tales relaciones (Véase el cuadro). Las exportaciones canarias a los Estados Unidos se mantuvieron con cierto relieve hasta el año 1829 en que se registra una brusca reducción. Con todo, podemos ver que durante la década de los 30 el volumen de las exportaciones no sólo no disminuye sino que aumenta, pues el saldo global de la década es superior al de los años 20. El punto claro de inflexión es 1842, fecha a partir de la cual es claramente perceptible la crisis. La balanza es muy inferior si comparamos la década de los 40 con la de los 50.

Otro rasgo que condiciona seriamente las relaciones e incide negativamente sobre

su continuidad y expansión es la balanza de pagos abiertamente favorable al archipiélago tanto en el valor de los productos como en metálico. En la década de los 20 doblan las exportaciones canarias doblan con amplitud a las estadounidenses. En metálico es incluso cuatro veces superior. En la década de los 30 era desigualdad se mantiene e incluso se incrementa en la exportación de metálico. Aun en una época crítica en la década de los 40 el saldo, aunque mucho menor en su total, es notablemente favorable a Canarias. Eran argumentos bien palpables contribuyen a explicar el porqué el comercio canario-norteamericano era ya a mediados del siglo XIX un tráfico sin porvenir, tal y como señalaba Joseph Cullen.

NOTAS

- 1 Sobre el comercio de los vinos véase, BETHENCOURT MASSIEU "Canarias e Inglaterra: el comercio de vinos (1650-1800)". Anuario de Estudios Atlánticos (A.E.A.) nº2. Madrid-Las Palmas, 1956. STECKLEY, G.F. "La economía vinícola de Tenerife en el siglo XVII: relación angloespañola en un comercio de lujo". Aguayro nº138. Las Palmas, 1981. GUIMERA RAVINA, A. *Burguesía extranjera y comercio atlántico. La empresa comercial irlandesa en Canarias (1703-1/11)*. Tenerife, 1985. IBIDEM "Las islas del vino (Madeira, Azores y Canarias) y la América inglesa durante el siglo XVIII: una aproximación a su estudio". I Coloquio de Historia da Madeira. Funchal, 1986.
- 2 Archivo Histórico Provincial de Tenerife (A.H.P.T.). Hacienda. I-III-71.
- 3 A.H.P.T. Papeles Sueltos Orotava (P.S.O.). Sign. 1-3. Licencias de embarque.
- 4 Archivo General de Indias (A.G.I.) Indiferente General (I.G.) Leg. 3109.
- 5 Véase con amplitud su proceso en PAZ SANCHEZ M., *Historia de la francmasonería en las Islas Canarias (1739-1936)*. Las Palmas, 1984.
- 6 A.H.P.T. Leg.2890.
- 7 A.H.P.T. P.S.O. Sign. 1-3.
- 8 A.H.P.T. Hacienda I-III-69. Libro de la Aduana del Puerto de la Cruz.
- 9 A.H.P.T. I-III-70. Libro de la Aduana del Puerto de la Cruz.
- 10 A.H.P.T. I-III-70. Libro de la Aduana del Puerto de la Cruz.
- 11 A.H.P.T. Ibídem.
- 12 Archivo Histórico Nacional. Clero. Libro 2614. Libro de la Aduana del Puerto de la Cruz de 1 de Enero de 1751 a fin de 1754.
- 13 A.G.I. Ibídem.
- 14 A.G.I. Ibídem.
- 15 Elaboración propia a partir de A.H.P.T. Hacienda. I-III-71. Libro de aduanas del Puerto de la Cruz.
- 16 El profesor Demetrio Ramos sugirió la existencia de ese comercio en RAMOS PÉREZ, D.: "El problema de los embarques de harinas en los registros para América". II Coloquio de Historia Canario-americana. Las Palmas, 1979. Tomo II.
- 17 A.G.I. I.G. Leg.3115C.
- 18 Archivo de la Real Sociedad Económica de Amigos del País de Tenerife (A.R.S.E.A.P.T.) Agricultura.
- 19 Archivo del Ministerio de Asuntos Exteriores (A.M.A.E.). Expediente personal de Sebastián de Lugo. Carta de Francisco Caballero Sarmiento a Sebastián de Lugo y Viña. Filadelfia, diciembre de 1812.

- 20 A.M.A.E. *Ibidem*.
- 21 A.H.P.T. P.S.O. 1-1. Registros de sanidad de la aduana del Puerto de la Cruz.
- 22 A.G.I. I.G. Leg.3115 A.
- 23 A.H.P.T. Leg.3849. Fletamento para Hamburgo por Sarmiento y la Compañía Grijalba, Arroyo y Ventoso. 11 de mayo de 1791. Fletamento para Nueva York y la Habana *Ibidem*. 27 de septiembre de 1791. Esta última ya fue reproducida por RAMOS PÉREZ, D.: *"El problema de los embarques de harinas en los registros para América"*. II Coloquio de Historia canario-americana. Las Palmas, 197. Tomo II.
- 24 A.H.P.T. Leg.3849. 12 de mayo de 1791.
- 25 HERNANDEZ GONZALEZ, M.: *"Masonería norteamericana y emancipación en Hispanoamérica: la obra del canario Eduardo Barry"*. Anuario de Estudios Atlánticos nº37. Madrid-Las Palmas, 1991.
- 26 A.G.I. I.G. Leg. 3109B.
- 27 A.G.I. *Ibidem*.
- 28 A.G.I. I.G. Leg.3115 A.
- 29 A.G.I. I.G. Leg.3109B.
- 30 A.G.I. I.G. *Ibidem*.
- 31 A.G.I. I.G. Leg.3115A.
- 32 A.G.I. I.G.
- 33 A.G.I. I.G. Leg. 3109B.
- 34 A.G.I. I.G. *Ibidem*.
- 35 A.G.I. I.G. Leg.3115C.
- 36 Cit. en GUIMERA RAVINA, A.: *"La burguesía comercial canaria en la etapa de libre comercio (1765-1824: una aproximación a su estudio"*. En VARIOS. *El comercio libre entre España y América Latina, 1765-1824*. Madrid, 1987. p.272.
- 37 HERNANDEZ GONZALEZ, M.; PAZ SANCHEZ, M.: *"Caballero Sarmiento y Canarias. Noticias sobre un comerciante ilustrado"*. A.E.A. nº31. Madrid-Las Palmas, 1985.
- 38 HERNANDEZ GONZALEZ, M.: *La expansión del comercio norteamericano en Canarias: el monopolio de la barrilla de Lanzarote y Fuerteventura*. V Jornadas de estudios sobre Lanzarote y Fuerteventura. Puerto del Rosario, 1992 (En prensa).
- 39 HERNANDEZ GONZALEZ, M.: *"Francisco Caballero Sarmiento, un empresario al servicio de la contrarrevolución en Venezuela (1806-1819)"*. Revista de Indias nº192. Madrid, 1991. LUCENA SALMORAL, M.: *Vísperas de la independencia americana: Caracas*. Madrid, 1986.
- 40 HERNANDEZ RODRIGUEZ, G.: *Estadísticas de las Islas Canarias, 1793-1806 de Francisco Escolar y Serrano*. Las Palmas, 1983. Tomo I. p.309.
- 41 *Ibidem*. Op. Cit. Tomo III. pp.513-514.
- 42 Archivos Nacionales de Washington (A.N.W.) T690 nº1.
- 43 Álvarez Rixo, J.A.: *Cuadro histórico de las Islas Canarias de 1808 a 1812*. Las Palmas, 1955. p.126.
- 44 *"Memoria relativa al comercio interior y exterior de las Islas Canarias, 1831*. Publicada en el Museo Canario nº35. Las Palmas, 1974. p.181.
- 45 A.N.W. T690 nº1.
- 46 LEO Y XUARÉZ DE LA GUARDIA, F.M.: *Memoria sobre el atraso del comercio de esta provincia, dirigida al Gobierno político por la Junta de Comercio (1830)*. Manuscrito. Biblioteca Municipal de Santa Cruz de Tenerife (B.M.T.).