

HACER DE LA NECESIDAD VIRTUD: EL COMERCIO TEXTIL DE LA ANDALUCÍA ATLÁNTICA CON AMÉRICA EN EL SIGLO XVIII

Manuel Bustos Rodríguez

Universidad de Cádiz

Resumen: Los productos textiles constituyeron para España una de las exportaciones más frecuentes y de mayores beneficios. Con la apertura de los mercados americanos esta situación se afianzó, alcanzando proporciones inusuales. Sin embargo, su estudio comporta todavía importantes lagunas. Andalucía Occidental en particular poseía una situación privilegiada para animar este tipo de envíos, desde que, en el siglo XVIII, Cádiz se convirtiera en cabecera oficial del monopolio español con América. Al estímulo de esta realidad se pusieron en marcha importantes iniciativas, sobre todo alrededor de la bahía de Cádiz y su hinterland. Aunque relacionaran entre sí beneficios comerciales e inversiones en manufacturas, no lograron cambiar el carácter deficitario de la industria textil española. La sucesión de acontecimientos adversos a finales del XVIII y primeras décadas del XIX terminó con tales iniciativas, estimuladas en parte por la liberalización del comercio de 1778. El vacío dejado por la manufactura textil nacional fue llenado por la extranjera, cuya participación sustitutoria y sus fases se estudian aquí.

Palabras clave: Textiles, exportaciones, América, Andalucía, siglo XVIII.

Abstract: Textile products accounted for Spain's exports of more frequent and larger profits. With the opening of American markets this situation was strengthened, reaching unusual proportions. However, their study involves still major gaps. Western Andalusia in particular had a unique position to encourage this type of shipments, since in the eighteenth century Cadiz became the official seat of the Spanish monopoly with America. At the encouragement of this actually launched major initiatives, especially around the Bay of Cadiz and its hinterland. But inter related benefits in manufacturing trade and investment failed to change the operating losses of the Spanish textile industry. The succession of adverse events in the late eighteenth and early decades of the nineteenth century ended with such initiatives, stimulated in part by the liberalization of trade in 1778. The foreigner, whose participation substitutes, filled the vacuum left by the national textile manufacturing and its phases are discussed here.

Key words: Textiles, exports, America, Andalusia, XVIII century.

EN las últimas décadas, los progresos de nuestro conocimiento acerca de la industria nacional y, más concretamente, de la manufactura textil, han sido relevantes. Menos desarrollados están aún los relativos a las redes que hicieron posible su comercialización, y todavía carecemos de estadísticas

completas y precisas sobre lo que llegó a significar para ella la demanda nacional e internacional, y dentro de esta última, en particular, la demanda americana. Algunos historiadores han restado importancia de hecho a la repercusión de la misma sobre la industria nacional, considerando haber sido magnificada por toda una serie de tópicos reiterados en el tiempo.¹ En cuanto a la participación de la manufactura textil extranjera en los mercados hispanos y sus mecanismos, comenzamos a tener trabajos esclarecedores, sobre todo en el ámbito francés, si bien, todavía, son insuficientes. Tratamos aquí de sintetizar dichas investigaciones y de ampliar, a través de investigaciones propias, algunas cuestiones.

IMPORTANCIA DE LA MANUFACTURA TEXTIL; SU TRADICIÓN EXPORTADORA

La manufactura textil, en un sentido amplio, incluyendo, pues, productos pertenecientes a la mercería, al igual que su innumerable variedad de tejidos, constituyó desde antiguo un producto básico del comercio. Tras el Descubrimiento esta presencia se reforzaría, al constituir un elemento comercial de primer orden en los intercambios entre el Viejo y el Nuevo Mundo. En el sistema comercial atlántico, los textiles llegaron a convertirse en una pieza clave del mismo. Gracias sobre todo a ellos, los países exportadores recibían la plata, que constituía el elemento vivificador de la economía (y no sólo la europea), e integraban a Europa en dicho sistema, al conectarla con las minas americanas.

La responsabilidad en la saca de los productos se la repartían las dos “universidades” autorizadas para hacerlo, a su vez sostenedoras del monopolio y principales interesadas en él: la de mareantes, formada por los maestros, capitanes y propietarios de navíos, a quienes correspondía el pago de los fletes; la de cargadores, sobre todo, cuyos miembros eran los encargados de la exportación de los productos, enviándolos en las flotas (haciéndolos navegar) mediante apoderados o llevándoles ellos mismos.²

¹ Antonio Miguel Bernal. “«S.M. derrame su Real Gracia». Industria y comercio colonial en Andalucía, 1747-1792”, en A. Parejo y A. Sánchez Picón (eds.): *Economía andaluza e Historia industrial. Estudios en homenaje a Jordi Nadal*, Granada, Universidad de Almería y Unicaja, 1999, pp. 468-469. Siguiendo, pues, la idea de Adam Smith y de otros autores posteriores, considera que el papel de dicha demanda es poco relevante, teniendo en cuenta, además, que se canaliza a través del estrecho marco del monopolio, particularmente si la comparamos con el que debió tener la demanda interna.

² “El tráfico que con aquel (el Reino de América) se celebra se compone de dos universidades de vasallos de V.M. Una se llama de mareantes en que están matriculados los Capitanes, dueños y maestros, y demás oficiales de los navíos que hacen los viajes de la Carrera: la otra es la de Cargadores que son los que por sí mismos o por medio de sus factores conducen y remiten los frutos y géneros, que comercian, y vuelven o retornan de estos reynos el producto de su venta, ya en dinero, o ya en otros frutos” (Archivo General de Indias, Consulados, 63^a).

Como se ha afirmado más arriba, no estamos aún capacitados para establecer qué parte de la manufactura textil se canalizaba hacia el mercado nacional y cuál hacia el internacional. En todo caso, en el ámbito de la América hispana, la importancia de la misma no sólo radicaba en la demanda, siempre amplia y sostenida, sino en el valor en sí de la mercancía, sobre todo si lo comparamos con el de otros productos comercializados, y, por tanto, en los importantes beneficios que generaba.

Las exportaciones de textiles hacia las Indias suelen encuadrarse dentro de las mercancías de tipo industrial, que, además de ellos, abarcan otros productos; así, los siderúrgicos y afines (hierros y herrajes, aceros, alambres, hojalatas, clavos, etc.), el papel, la cera, la loza y otros géneros varios. Se distinguen, por tanto, de las exportaciones de carácter agrícola (aceite, vino, aguardientes, frutos secos, especias, etc.).³ Comparando ambos grupos de mercancías entre sí para el siglo XVIII (en realidad hasta 1778), obtendríamos que el de la industria aventaja al de la agricultura, sobre todo en la segunda mitad de la centuria. La diferencia, pues, se ahonda sustancialmente si tomamos en comparación los años 1720-1751 y 1757-1776. Ello nos daría respectivamente un 53% del total de tonelaje de las exportaciones frente a un 45,6% y un 71,8% frente a un 28,2%. Debemos entender así que la presencia de bienes de origen industrial fue incrementándose en los envíos a América a costa de los de origen agrícola.

Dentro ya del grupo industrial, los textiles (bajo el epígrafe documental de “ropas y lienzos”) obtendrían el porcentaje más alto, entre el 72 y 73%; por tanto, con gran diferencia sobre el resto. Esto nos indica, no sólo la importancia ya referida del producto en el conjunto de las exportaciones hacia América desde el puerto de Cádiz, cauce oficial obligatorio de salida de los productos enviados allí desde España, sino también el aumento del protagonismo de los bienes industriales en los envíos. En ello no se ha de ver tan sólo, insistimos, la responsabilidad de la demanda que le sirve de soporte, sino también el valor añadido de la mercancía en este contexto.

La variedad de productos que podemos catalogar como textiles es enorme. A partir de las cuatro grandes ramas (lino, seda, lana y algodón), la gama de géneros que aparecen registrados en las relaciones de envíos y de recepción es enorme (crudos, crehuelas, hilos de diferente clase, bayetas, cintas, anascotes, bretañas, etc.). El predominio de un modelo o tipo de género sobre otros, a pesar de nuestra escasa información al respecto, dependerá en buena medida de las modas, en este siglo XVIII más cambiantes que en épocas anteriores, debido, entre otros, a la mayor capacidad de la manufactura europea para incidir sobre un mercado en crecimiento. Una de las

³ A. García-Baquero González, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778) (El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano)*, Sevilla, EEEHA, 1976, I, pp. 320-321 y 331-332 (hay reed.: Cádiz, Diputación Provincial, 1988, 2 vols.).

modas que más afectará al comercio hispanoamericano es, sin duda, la de las medias de seda (“a la peruana”, “a la limeña”), especialmente exportadas al Perú, en pleno auge entre los años sesenta y ochenta, que serán objeto de una meticulosa atención por parte de los abastecedores del mercado.⁴

Con todo, a pesar de la existencia del monopolio gaditano para los envíos hasta 1778, la participación de la industria española en las exportaciones de textiles hacia América es corta. El tema lo conocemos, sobre todo, a través de testimonios documentales de distinta procedencia, así como de datos cuantitativos de carácter fragmentario.

Tomando como referencia el total de la carga de las exportaciones hasta esa fecha, García-Baquero señala que sólo al 50% de la misma puede atribuírsele origen nacional; lo que traducido a valor daría entre un 10 y un 15% del valor total.⁵ Sin embargo, es posible que, a partir de la publicación del Reglamento para el libre comercio en 1778, la participación española se acrecentara. Así lo defendió J. Fisher, para quien el promedio de las exportaciones españolas pasaría del 51% del período 1782-1796 al 63% de 1797-1820.⁶ Pero, para el historiador británico, esto no es sino hacer de la necesidad virtud; es decir, “no es un reflejo de fuerza sino de debilidad”. En efecto, el bloqueo inglés a Cádiz de 1796-1797 redujo las importaciones extranjeras al puerto andaluz, con lo que la disponibilidad de productos de este origen para la exportación disminuyó, salvo los que pasaron directamente a Indias. Así, este crecimiento hispano, “especialmente marcado”, se producía cuando el comercio en su totalidad estaba en sus niveles más bajos.⁷ Por su parte, García-Baquero considera ese aumento porcentual producto de los artículos 31 y 32 del citado Reglamento, que permitían poner la rúbrica española a una serie de productos de origen extranjero, a condición de que las operaciones de acabado se llevasen a cabo en la Península.⁸

El testimonio del Consulado de Indias avala este último punto de vista. En el dictamen que emite, a instancias de la Corona, el 8 de abril de 1788, es decir, transcurridos algo más de nueve años de la publicación del Reglamento, constatan que las fábricas españolas no se han beneficiado con el libre comercio, lo que no ha ocurrido de la misma forma con las extranjeras:

⁴ R. Chamboredon, *Fils de soie sur le théâtre du commerce. La maison Gilly Fornier à Cadix au XVIIIe siècle (1748-1786)*, Tesis Doctoral, Universidad de Toulouse Le Mirail, 1995, vol. III, p. 466.

⁵ A. García-Baquero González, *La Carrera de Indias: Suma de la Contratación y Océano de Negocios*, Sevilla, Algaida, 1992, p. 211.

⁶ John Fisher, “El comercio y el ocaso imperial: el comercio con Hispanoamérica, 1797-1820”, en E. Vila Vilar y A. J. Kuethe, *Relaciones de poder y comercio colonial*, Sevilla, EEEHA, 1999, p. 187.

⁷ *Ibidem*.

⁸ A. García-Baquero González, *Suma*, p. 212; J. Fisher, *Commercial relations between Spain and Spanish America in the era of free trade, 1778-1796*, Liverpool, Centre for Latin America Studies, 1985, p. 46.

“Que si las fábricas hubieran sido capaces de labrar cuantas manufacturas se han remitido a las Américas, con el nombre y marca de nacionales, serían de la más útil extensión los beneficios que hubieran recibido de la libertad de comercio pero, como en el Acuerdo de la Junta (General de Comercio del Consulado) se convence demostrativamente, este fraude y las muchas que se han sepultado en los primeros instantes de sus nacimientos, resulta haber desperdiciado las mejoras que pudieron conseguirse con el fiel ejercicio de una libertad sujeta siempre a la buena fe con que debe usarse de ella”.⁹ En su informe correspondiente, tres miembros de la citada Junta señalan que, en los años 84, 85 y 86, recién concluida la Guerra de independencia norteamericana, el volumen de las “remesas de los frutos y efectos españoles y de los extranjeros” giradas a América ascendió a un total de 109 millones de pesos, de los que 51 millones fueron españoles y los 58 restantes extranjeros. Con todo reconoce que, en el último de los años señalados, los productos españoles se colocaron por delante (en algo más de 1,5 millones de pesos) de los extranjeros.¹⁰

El problema de la mayoría de las cifras estriba en el origen de la fuente, los registros oficiales de los barcos con destino a Indias, que la Casa de la Contratación controlaba.¹¹ Cabe pensar, sin embargo, que la participación extranjera fuera mayor, si pudiésemos contabilizar también el tráfico de las mercancías realizado de manera fraudulenta, reflejado o denunciado desde todas las instancias, oficiales y privadas, que en ocasiones llegaba a alcanzar cotas elevadas. En cualquier caso, cuando se trataba de una manufactura y, más concretamente, de carácter textil (donde la gama era, como hemos afirmado, extensísima), el problema añadido era saber el verdadero lugar de fabricación de la pieza, que, incluso, escapaba a los expertos, pues lo que figuraba a veces era el sitio de donde había sido expedida. Por otro lado, un mismo barco puede realizar varios registros durante su trayecto si pasa por diferentes puertos, es decir, que el número de registros no coincide con el de navíos. Cabe también preguntarse si los destinos registrados, especialmente en tiempos de guerra, son los que corresponden en verdad a las mercancías.¹²

⁹ Esta opinión viene avalada por otras particulares de los miembros de la Junta General de Comercio, matriculados en el Consulado la mayoría, en sus correspondientes informes. El dictamen final en A. García-Baquero González, *El libre comercio a examen gaditano. Crítica y opinión en el Cádiz mercantil de fines del siglo XVIII*, Cádiz, Universidad de Cádiz, 1999, p. 410.

¹⁰ *Ibidem*, p. 339.

¹¹ J. Fisher, “Fuentes para el estudio del comercio entre España y América en el último cuarto del siglo XVIII: los registros del Archivo General de Indias”, *Archivo Hispalense*, v. 207-208, Sevilla, 1985, pp. 287-302.

¹² J. Fisher (“El comercio”, p. 185), cita como ejemplo la ausencia de exportaciones registradas desde Cádiz para 1813-1814, así como el caso similar para el bienio 1819-1820, hecho que considera raro.

Hasta el momento presente no es posible, pues, calcular con exactitud el verdadero valor de las mercancías exportadas, ni siquiera de los textiles. No se distinguen con claridad las cifras correspondientes a las diferentes partidas (frutos y manufacturas y, dentro de estas últimas, textiles y resto de productos industriales). Tampoco las unidades a que vienen referidas permiten una valoración de su volumen real. Algunos historiadores, al trabajar sobre los registros de las mismas, han puesto de manifiesto esta dificultad. La razón es fácil de comprender: la utilización en ellos de unidades de carga imprecisas (paca, frangote, frangotillo, caja, etc.), inútiles por tanto para captar el volumen y valor del producto incluido en ellas; el silencio acerca de su contenido, y las veces que aparecen los datos de volumen y valor de las mercancías, las diferencias entre lo declarado y anotado y la realidad.¹³ La reforma de 1720, al elegir el sistema de palmeo, es decir, del espacio ocupado por la mercancía, dejará planteado al investigador el problema de las unidades de capacidad en los envíos. Y ello no sólo en las cifras macroeconómicas de las exportaciones, sino también en las de las unidades menores de exportación. Es lo que sucede, por ejemplo, con la Compañía de Barcelona, cuyos envíos han de ser valorados a partir de listados de terceros (virrey, casa de comercio, registros en América, etc.).¹⁴ Con todo, los registros siguen siendo una fuente útil.

En cualquier caso, la preferencia de los extranjeros por los textiles en sus exportaciones a Indias está fuera de duda. Algún ejemplo entre muchos bastará para certificarlo. Así, la importante compañía francesa Gilly Fournier en Cádiz. El 87% del valor total de las importaciones de la misma desde fuera de España, entre 1768 y 1785, corresponde a los textiles (“ropas”); es decir 80% de las compras anuales. Desmenuzando por clases de textiles: el 60% eran telas, el 25% sedas y paños, el 10% tejidos y artículos diversos y el 5,5% lo que se denomina en los documentos de la compañía “factura general”.¹⁵ También los comerciantes jenízaros, hijos de extranjeros y, por lo general, muy vinculados comercial y financieramente a los países de sus antepasados, manifiestan un comportamiento similar en sus exportaciones a las Indias hasta 1765, predominando mayoritariamente en ellas las industriales, y dentro de éstas los textiles, sobre las agrícolas, sea en las flotas o en los navíos sueltos, a pesar de un acercamiento de las primeras a las segundas en años que los jenízaros sufren menor persecución y prohibiciones (1729 y, sobre todo, entre el 1742 y 1765).¹⁶ En cualquier caso, a excepción

¹³ Vid. supra nota 11.

¹⁴ J. M.^a Oliva Melgar, *Cataluña y el comercio privilegiado con América en el siglo XVIII. La Real Compañía de comercio de Barcelona a Indias*, Barcelona, Universidad, 1987, pp. 251-257.

¹⁵ R. Chamboredon, *op. cit.*, III, pp. 463 y 479.

¹⁶ M. García-Mauriño Mundi, *La pugna entre el Consulado de Cádiz y los jenízaros por las exportaciones a Indias (1720-1765)*, Sevilla, 1999, pp. 240-242.

de los frutos –afirmará un contemporáneo– “los demás efectos cuando no todos, la mayor parte son (según voz general) de extranjeros que los trafican en cabeza de españoles”.¹⁷

LA DEBILIDAD DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y SUS CAUSAS

El mero interés de los inversores y comerciantes extranjeros no sería suficiente para explicar las altas cotas de participación de los mismos en el envío de manufacturas textiles hacia la América hispana, si no hubiese sido por las carencias de la propia industria nacional en orden a abastecer, tanto los mercados peninsulares como de Ultramar. Esta realidad, y su carácter sostenido en el tiempo, constituye un lugar común, constatado tanto por los contemporáneos al hecho (pensemos en las críticas de los arbitristas y, más tarde, de los proyectistas y reformistas del XVIII) como por la historiografía de los últimos cincuenta años. El resultado de esta reiterada limitación no podía ser otro que el surtimiento de los mercados hispanos en textiles por medio de la manufactura extranjera, tanto por vía legal como fraudulenta. Como veremos más adelante, los esfuerzos borbónicos por controlar las exportaciones procedentes del exterior y aumentar la producción y competitividad de los textiles nacionales no resultaron del todo infructuosos, aunque tuvieron que plegarse en numerosas ocasiones, al ser más fuerte el tirón de la demanda y el atractivo de atenderla que las posibilidades de los españoles de hacerlo ventajosamente sobre sus competidores.

La historiografía reciente dirige sus esfuerzos para explicarlo hacia el análisis y profundización de las causas que explican esta debilidad, llamémosla estructural, de la industria nacional y, en particular, andaluza.¹⁸ El estudio de los factores presentes en la fabricación (sobre todo, el capital humano y monetario, aparte de los elementos geográficos, políticos y culturales, que la potencian o desaniman), así como de la comercialización de los textiles con destino a las Indias (inversores, comerciantes, intermediarios en general, instrumentos financieros, rutas, barcos, puertos, etc.), aparecen así como tema central en esta nueva etapa historiográfica. En un artículo del año 1999, Antonio Miguel Bernal¹⁹ señalaba la importancia de que las investigaciones, antes que a los intercambios en sí, se dirijan también

¹⁷ A. García-Baquero, *Suma*, p. 211.

¹⁸ Sobre la industria nacional en el XVIII son importantes las visiones de conjunto que nos ofrece Agustín González Enciso. Vid. al respecto: “La promoción industrial en la España Moderna: intervención pública e iniciativa privada”, en L. Ribot y L. de Rosa (dirs.): *Industria y Época Moderna*, Madrid, Actas/I.I.S.F., 2000, pp. 15-45; “Los gremios y el crecimiento económico”, en *Memoria y civilización: anuario de historia de la Universidad de Navarra*, 1 (1998), pp. 111-137.

¹⁹ A.M. Bernal, *art. cit.*, pp. 468-469.

hacia el elemento productivo (mejoras tecnológicas, localización de las industrias exportadoras, productividad del trabajo, etc.), pues ahí estaría la causa de la falta de competitividad de la industria textil hispana. Evidentemente, no estamos aún en condiciones de dar cumplida respuesta a un programa tan ambicioso de cuestiones, que, por otro lado, rebasan claramente los límites de un artículo como el presente, aunque sí podamos acercarnos a conocer algunas realidades próximas a ellas, dejando apuntadas asimismo algunas consideraciones sobre el tema.

Una fuente sugestiva para valorar en sus rasgos esenciales de la industria textil nacional en un momento lo suficientemente significativo para nuestro propósito (madurez de la Monarquía borbónica y del reformismo, primerísimos efectos de la liberalización del comercio y tiempos previos a la crisis finisecular) es, sin duda, el Censo de manufacturas y frutos de 1784.²⁰ A pesar de tratarse de una fuente bastante conocida y de sus obvias lagunas (faltan algunas provincias, el rigor de los datos proporcionados varía según zonas, etc.) es un instrumento útil para conocer más de cerca, tanto algunas posibilidades como ciertas limitaciones de la manufactura textil en orden a abastecer mercados como el americano; así como para ver las tendencias que se apuntan en su seno de cara al futuro inmediato.

La primera constatación que se observa es la fuerte presencia de personas ocupadas (90%) de una u otra forma en la industria textil, dentro del conjunto sector secundario. En segundo lugar, la existencia dentro de ella de las cuatro grandes ramas: el lino, la lana, la seda y el algodón. Con independencia del valor de cada una, existe alguna diferencia entre ellas. Las dos primeras se extienden a lo largo y ancho de la Península, aunque existen algunos puntos de mayor concentración, como las dos Castillas para la lana o Galicia para el lino. Por el contrario, la seda y, sobre todo, el algodón se hallan mucho más concentrados. La primera en los núcleos, algunos ya clásicos, de Andalucía (Granada y Sevilla sobre todo), Cataluña (Barcelona y Manresa), Valencia y Toledo. En cuanto al algodón, la concentración manufacturera es todavía mayor, sobre todo en Cataluña y, especialmente, Barcelona.²¹ En principio, pues, existe, al menos potencialmente, la variedad de ramas necesaria para cubrir los gustos americanos.

Por lo que respecta a la producción, los datos que ofrece el Censo son asaz fragmentarios e incompletos, y vienen dados en diferentes unidades. Ello impide establecer otros cálculos anejos, al igual que una homogeneización válida de los mismos. Sabemos que la de tejidos de lino y cáñamo, ex-

²⁰ El Censo se encuentra en el AGS (Dirección General de Rentas, II Remesa, leg. 503). Utilizamos la síntesis que del mismo realizó I. M. López (reedición y estudio) bajo el título: *Perspicaz mirada sobre la industria del Reino. El Censo de Manufacturas de 1784*, Valladolid, Universidad, 1999.

²¹ Aunque, según el Censo, aparezca también, unida a otras materias primas, en muchas localidades del Reino de Valencia, Aragón o Andalucía.

cepción hecha de las fajas, cintas y medias, sobrepasaba los cuarenta millones de varas anuales, de los que Galicia, con el 64%, tenía la mayor parte, aunque utilizase para ello, tanto materia prima propia como importada (así, de Rusia).²² Pero los tejidos realizados con dicha materia prima, en general de amplia demanda, iban mayoritariamente destinados al consumo local y de corta distancia. Lo dominante era el lienzo casero, también llamado “tiradizo”, fruto de la mezcla de varias fibras, sobre todo cáñamo, con el lino. De ahí el sentido de alguna expresión que agregan los informantes (“De ningún modo para vender”), así como la presencia constante de textiles de lino extranjeros, sobre todo franceses. Las excepciones, escasas, estaban en Galicia, donde tanto Santiago como la Real Fábrica de La Coruña hacían algunos envíos hacia América sin pasar necesariamente por Cádiz, y en algún lugar suelto como Mallorca. Pero no contamos con datos al respecto.²³

En cuanto a los tejidos y paños de lana, a pesar de su larga tradición, no presentan, según el Censo, un panorama mejor de cara a las exportaciones, a pesar de que se hubiera ya incorporado a la manufactura de este género alguna Real Fábrica como Guadalajara, cuya presencia en los envíos a América no pasa de testimonial.²⁴ La producción en lana estimada era inferior a la del lino, sobrepasando ligeramente los trece millones de varas anuales. La variedad de productos era grande, tanto por su tipología como por su calidad. En general, predominan los de mediana y baja, destacando

²² Seguían Andalucía y el Reino de Valencia con un 21% cada uno.

²³ De la dificultad para obtener datos de producción y de exportaciones, particularmente con destino a América, ha dado cuenta recientemente el artículo-estado de la cuestión de Antonio Eiras Roel. “Galicia en el sistema comercial español a finales del siglo XVIII”, en R. Franch y R. Benítez Sánchez-Blanco (eds.): *Estudios de Historia Moderna en homenaje a la profesora Emilia Salvador Esteban, vol. II (Economía. Sociedad. Cultura)*, Universidad de Valencia, 2008, pp. 584-587. Eiras estima en unos 6-8 millones de reales el valor anual de las exportaciones de lienzos gallegos entre 1790-1800, de los que más de la mitad o cerca se empleaban en la compra de lino importado (p. 587).

²⁴ A. García-Baquero, *Suma*, p. 211. El caso de la flota de López Pintado con destino a la feria de Portobelo en 1731 es paradigmático. Las dificultades para la venta allí del cargamento de una gran partida de paño procedente de la Real Fábrica de Guadalajara debido al alto precio exigido a los compradores, en relación con el volumen de metal precioso allegado para la compra, hizo que el propio López Pintado obligase a los peruanos, en su mayoría miembros del consulado de Lima, concurrentes a la feria para adquirirlos, a pesar de la escasez de plata para ello y de ofrecer precios más bajos los ingleses a través de su navío de permiso (Geoffrey J. Walter, *Política española y comercio colonial 1700-1789*, Barcelona, Ariel, 1979, pp. 228-230). Para paliar la situación fue preciso autorizar a los cargadores a que buscasen mercado para sus productos en otras partes de América, incluidas las del interior. El asunto, objeto de graves tensiones, se saldó a la postre con un buen número de comerciantes fallecidos y otros repatriados en 1737, acabados y arruinados. En 1765, el cónsul francés en Cádiz consideraba que la fábrica de Guadalajara y otras, a pesar de la protección estatal, se situaban en competitividad por debajo de las francesas de Abbeville, Elboeuf y Sedán (cit. por J. Stanley Stein y Barbara H. Stein, *El apogeo del Imperio. España y Nueva España en la era de Carlos III, 1759-1789*, Barcelona, Crítica, 2005, p. 422, nota 111).

los paños con el 39% de la producción total y las estameñas/cordellate con cerca del 33%; les siguen las bayetas con el 17% y el resto de variedades con porcentajes mucho más reducidos.

Los derivados de la seda eran también numerosos (tafetanes, rasos, terciopelos, felpas, damascos, grisetas, tercianelas, etc.), pero será en las medias, moda que extiende su uso en la segunda mitad de la centuria, donde se exprese con fuerza la modernización que experimentará el sector, así como la capacidad exportadora del mismo. La demanda por parte de las élites, tanto peninsulares como criollas, facilita, en efecto, su envío hacia las Indias. Lógicamente, participan en él los principales centros productores (Barcelona y Mataró, Zaragoza, Granada y El Puerto de Santa María), a través del puerto de Cádiz. Sin embargo, para la zona catalana y la Andalucía Oriental, Málaga ocupa también un lugar preeminente. Distribuye las medias para consumo de la propia ciudad (25%) y el resto lo envía por sí misma o por la mediación catalana hacia Cádiz, donde la mayor parte seguirá rumbo hacia América. Los datos del Censo conceden el primer lugar en la producción de medias de seda a Barcelona (540.000 unidades al año), seguida por Granada (80.000), El Puerto (54.688, incluidas las medias de lino) y Zaragoza (28.800).²⁵ Aunque Valencia no esté incluida en la fuente, poseía una rica tradición sedera, que en el siglo XVIII se activaría, con notables resultados para sus comerciantes, agrupados o en solitario. Para los envíos hacia el Nuevo Mundo, en su mayoría por vía terrestre, se prefiere, por su mayor rentabilidad, la mediación de Cádiz, incluso tras la liberalización del comercio, confiándoseles allí a algún intermediario con vínculos de paisanaje. Sin embargo, aunque muestra de la capacidad de respuesta de una zona a la atractiva demanda americana, las exportaciones sederas valencianas no fueron suficientes para cubrirla de manera significativa y apenas pudieron remontar la crisis finisecular.²⁶ Lo que no evitaría la suspicacia de los franceses ante el peligro de que sus productos de seda se viesan preteridos por los hispanos del mismo género. Así lo ponen de manifiesto los fabricantes sederos en 1750 ante la Cámara de Comercio de Lyon. Aquí expresan su temor a que se vendan mejor las sedas de los Reinos de Valencia y Murcia, así como de la Andalucía Oriental por su menor coste y la imitación de sus modelos a través de obreros y diseñadores lioneses.²⁷

²⁵ I. M. López, *Censo*, pp. 80-81.

²⁶ Vid. al respecto R. Franch Benavent, *El capital comercial valenciano en el siglo XVIII*, Valencia, Universidad, 1989, pp. 127-132; "La atracción de los mercados andaluz y colonial sobre el comercio valenciano dieciochesco", en *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*, Jerez, Diputación Provincial, 1991, vol. I, pp. 71-81; y "Los negocios de una gran empresa sedera en la Valencia del siglo XVIII: la Compañía de Nuestra Señora de los Desamparados", *Revista de Historia Económica*, XIV, 3 (1996), pp. 557-589.

²⁷ Olivier Le Gouïc, *Lyon et la mer au XVIIIème siècle*, Tesis doctoral inédita, Universidad de Bretaña Sur, 2009, p. 370.

Por último, los géneros de algodón (indianas, cotonías, muselinas, estopillas, medias, gasas, etc.). A pesar de la creciente competencia externa, se vinculan a uno de los sectores industriales más dinámicos de la centuria. Dispersos por el ámbito peninsular, Cataluña, donde se producirá también la mayor modernización del sector, ocupa un lugar destacado con más de 300.000 piezas de indianas (¿elaboradas allí en todo o en parte?), de las que el 90% se fabrican en Barcelona, y una parte se exporta a América gracias a la protección real. Pero tampoco los envíos textiles catalanes seguros, comenzando por las indianas, están suficientemente representados en los envíos a América, sea en las flotas o en los navíos sueltos registrados.²⁸

La Compañía privilegiada de Barcelona refleja claramente la participación modesta de Cataluña en los envíos de textiles hacia América. El 87,2% de sus exportaciones son de origen agrario; el resto son de carácter industrial, generalmente de más valor. Por otro lado, mientras sólo una parte reducida de las primeras se embarca en Cádiz, de los segundos son la mayoría. Se trata en este caso de productos de reexportación, fundamentalmente textiles, sobre todo crehuelas y lienzos –algo más de la mitad crudos–, en tanto los tintados, teñidos y, sobre todo, los pintados son escasos, aunque crezca su importancia; por último, se deben añadir los bramantes y caserillos. En general se trata de productos extranjeros ya embarcados en Barcelona y, mayoritariamente, en Cádiz,²⁹ a diferencia de lo que sucede con los agrícolas.³⁰ En resumidas cuentas, según Oliva Melgar, la Compañía estaba más interesada por sus dividendos, que por servir de salida y estímulo a la manufactura textil catalana, sobre todo algodонера, escasamente representada en los envíos, punta de lanza de la modernidad industrial catalana.³¹

Mas no debemos olvidar otros lugares algodoneiros, de los que más adelante nos ocuparemos, también importantes, como son Granada, Sevilla y la bahía de Cádiz en Andalucía; La Coruña y sus lienzos pintados, cuyo acabado se vincula al de las indianas, y Madrid. Todos estos producen según el Censo más de 179.906 piezas, a las que se deben añadir los 98.000 pañuelos pintados de Madrid y los 25.000 de Mataró.

Se exportan igualmente hacia América sombreros desde Sevilla y otros lugares, como Barcelona (el 30% del total peninsular), Madrid, Vigo y distintas poblaciones del Reino de Valencia y Castilla-La Mancha.

En general, la industria textil española se transforma en algunos sectores, pero todavía se halla limitada en sus potencialidades. Los dos modelos

²⁸ A. García-Baquero, *Suma*, p. 211.

²⁹ El 86,2% del total de las crehuelas.

³⁰ Oliva Melgar, *op. cit.*, pp. 271 y 282. En 1783, por ejemplo, apenas hay espacio para los productos textiles, probablemente debido a que, con la crisis, los directivos de la Compañía optaron por enviar las mercancías más seguras (aguardiente, vino, harina).

³¹ *Ibidem*, pp. 284-285.

dominantes son el doméstico y el gremial. Existe también, en menor escala, fomentada desde el Poder la manufactura estatal, creada directamente o elevando a dicha categoría una industria privada; así como, en menor escala, algunas otras fórmulas más difícilmente clasificables, como son las entidades caritativas (las casas de misericordia, hospicios, etc.) y religiosas (conventos), o los establecimientos creados por las Sociedades Económicas. Eso sí, a veces actúan varios modelos de forma combinada en una producción concreta. Así sucedía con frecuencia entre los sistemas doméstico y gremial. Pero, al margen de su mayor o menor extensión, ignoramos el peso que le correspondió a cada uno de ellos, tanto en lo que se refiere a valor como a productividad. En esta variedad de formas de producción textil coexisten el gusto por la novedad, sin duda minoritario y referido a focos peninsulares aislados, y las inercias.

Sin restar valor a los modelos más comunes, el más prometedor es el del empresario capitalista, presente en todos los ámbitos, y singularmente como propietario de fábrica dentro de la industria algodonera, consagrado al abastecimiento de las materias primas y la comercialización del producto.³²

Una variedad similar encontramos en relación a la mano de obra, donde convivía la propia de los sistemas doméstico y gremial mayoritarios, de carácter generalmente estable, con el trabajo libre de las fábricas.³³ Sin embargo, habida cuenta de la escasez de capitales y, durante temporadas, de materias primas, sin olvidar las fluctuaciones, a veces fuertes, del mercado, el empleo solía tener un carácter temporal (los telares estaban a veces infrutilizados) y se complementaba generalmente con el desempeño de otros oficios, especialmente entre quienes trabajaban en sistema doméstico. Tampoco era infrecuente, incluso en los gremios, la flexibilidad en el trabajo, con posibilidad de cambio de una empresa a otra. La mano de obra contratada, sobre todo en Andalucía, procedía con frecuencia de zonas limítrofes, a veces de provincias cercanas. En su composición había un importante número de mujeres.

Sin embargo, estamos aún lejos de conocer el ritmo y la importancia de los flujos comerciales de las industrias del Censo –y lo mismo cabe decir de sus antecesoras en el tiempo– hacia América. Los datos que nos ofrece, según se ha visto, son fragmentarios y se refieren tan sólo a algunas manufacturas concretas. Sobre el resto subsiste una gran oscuridad.

Los puntos débiles, condicionantes de la capacidad competitiva frente a los extranjeros, son evidentes, según denuncian los propios interesados a través de la encuesta del Censo. Los problemas se pueden reducir básicamente a cinco: 1) El débil arraigo de las actividades industriales, que, a du-

³² I. M. López, *op. cit.*, pp. 33-34.

³³ *Ibidem*, p. 48.

ras penas, son capaces de asegurar entre sus miembros el relevo generacional; algunos autores, como Nipho en el *Correo General de España*, correspondiente a 1770 y 1771, no duda en referirse a “la inacción y desidia” de los españoles, su escasa aplicación y trabajo.³⁴ 2) La proverbial escasez de materias primas y tintes para el acabado, como se vio en el caso del lino o es palpable en el algodón, no lograba satisfacer del todo las necesidades de abastecimiento y de calidad de las manufacturas, aunque animase el comercio interior y las importaciones (así, hilado de Malta vía Marsella y Génova para las indianas de Cataluña, en competencia con el algodón americano). 3) La tensión entre las formas más dinámicas de la producción textil y las más tradicionales, representadas por los gremios. 4) Las dificultades para la comercialización de los textiles por la falta de transportes adecuados, con el consiguiente aumento de coste, y la propia competencia extranjera.³⁵ 5) La preferencia manifiesta de algunos comerciantes españoles de trabajar al servicio de los extranjeros.³⁶ Esta última afectaría de forma específica a los intermediarios hispanos establecidos en Cádiz y su bahía. Es probable que las comisiones que cobraran por dicha labor fuesen para ellos más rentables que las producidas, por ese mismo trabajo, por cuenta propia o al servicio de sus compatriotas. Por ello se mostraron contrarios a admitir a descendientes de extranjeros (los “jenizaros”) en las exportaciones, que consideraban de su exclusividad. Así se ahondaba también el escaso interés social por el desarrollo de la industria nacional.³⁷

No resulta extraño, por tanto, que las propuestas de los afectados vayan dirigidas a intentar subsanar, como ellos lo entienden, estos problemas. La mayoría piden aumentar la intervención del Estado. En concreto, un mayor proteccionismo, que colabore con su propia demanda a estimular la produc-

³⁴ La excepción son, según él, los catalanes. En su región ve “una pequeña Inglaterra dentro España”.

³⁵ A este último respecto, basta con algún dato suelto. Por ejemplo, para los comerciantes-fabricantes de sedas de Lyon, los mercados ibéricos absorbían más del 70% de sus exportaciones en los años sesenta (M. Garden, “Aires du commerce lyonnais au XVIIIème siècle”, 1973, p. 280).

³⁶ A. García-Baquero, *Suma*, p. 93.

³⁷ La burguesía beneficiaria de la Carrera, principalmente ubicada en Cádiz y en Ciudad de México, es, al decir de Stanley Stein, una burguesía “sui generis, producto peculiar de una economía imperial basada en la plata (...), incompatible con los objetivos del nacionalismo económico borbónico en la época de Carlos III”. Se trata, en consecuencia, de una burguesía pequeña numéricamente, introvertida y reaccionaria. Los esfuerzos de los burócratas-intelectuales borbónicos se dirigieron a transformar esta burguesía pasiva (*sic*) o intermediaria en una burguesía activa (*sic*), “que manejara ante todo productos nacionales, cumpliendo así el «pacto colonial»”. Pero esta burguesía, adherida secularmente al metalismo y a la economía que de él había surgido, inviable en el contexto internacional del XVIII, se mostró incapaz de transformarse o dejarse transformar, y por ello inviable. En las últimas décadas del siglo, el sistema atlántico español estaría agotado (J. Stanley Stein y Barbara H. Stein, *op. cit.*, pp. 380-381).

ción y mejore las comunicaciones. Además, están preocupados por la falta de cualificación de la mano de obra, y piden se creen de “escuelas patrióticas” a tal efecto, en línea con la propuesta ya realizada por algunos reformistas (pensemos en los “Amigos del País” de Campomanes).

La Monarquía borbónica, consciente del interés que la industria nacional tenía, había venido realizando esfuerzos en su favor, en varios frentes, algunos coincidentes con los solicitados por los encuestados, a lo largo de la centuria. El tema es suficientemente conocido como para que merezca la pena insistir aquí en él. En un primer momento, a la promoción del modelo colbertiano de industria privilegiada, origen de las reales manufacturas que se instalaron en el país, básicamente en la antigua Corona de Castilla, sobre todo durante los reinados de Felipe V y Fernando VI, se unió la “despenalización” de la actividad industrial, mediante el reconocimiento social de quienes la ejercieran, así como el otorgamiento de exenciones y de algunos honores a los mismos. Más tarde, cerca ya de la fecha de realización del Censo, la política gubernamental tomó un giro decisivo hacia la liberalización del comercio, queriendo de esta forma, entre otras cosas, estimular la industria nacional a través del aumento de la actividad mercantil. De sus efectos nos ocuparemos más tarde.

LA SITUACIÓN EN LA BAJA ANDALUCÍA

Por su proximidad a la zona de salida reglada de las exportaciones hacia América, la región andaluza merece una especial atención de nuestra parte. Desde hace años su historiografía se ha interesado asiduamente por la participación de la economía regional en el comercio con América, así como por las repercusiones de sus beneficios en el desarrollo y la modernización de la zona.³⁸ De esta forma, estaríamos ante una especie de movimiento doble. Por una parte, la actividad industrial de Andalucía, sobre todo en su parte occidental, se encontraría, por dicha cercanía, en unas inmejorables condiciones para sacar fuera su producción; por otra, los beneficios de este comercio podían repercutir favorablemente allí en la creación de industrias y mejora de las ya existentes, por medio de inversiones fruto de las ganancias.

El panorama de desolación industrial en la región que presentaba la historiografía de hace medio siglo ha sido en parte modificado. Tanto el Catastro de Ensenada como el Censo de Frutos y Manufacturas constatan, eso

³⁸ Cfr. J. Nadal, “Los dos abortos de la Revolución industrial en Andalucía”, en *Historia de Andalucía*, vol. VI, Barcelona, Planeta, 1981, pp. 399-433; A. García-Baquero, “Comercio colonial, acumulación primitiva y desindustrialización en la Baja Andalucía: El caso de Cádiz”, en *Actas del I Congreso de Historia de Andalucía. Siglo XVIII*, vol. I, pp. 195-208.

sí, una presencia notable –y no sólo en las capitales y, concretamente, en la Andalucía occidental– de artesanos e industrias dispersas, no pocas de ellas dedicadas a la producción de textiles. Pero a la vez, la última de las fuentes citadas señala también la existencia de algunas bien situadas para poder cumplir un papel relevante. En cualquier caso, hoy ya no se puede decir, hablando con rigor, que la industria andaluza, y particularmente la textil que aquí nos interesa, no respondiese al estímulo del desarrollo económico general del XVIII y de la demanda americana. Trabajos de hace apenas unas décadas han puesto de manifiesto la presencia de iniciativas al respecto, sobre todo en la Andalucía occidental. Evidentemente, circunstancias que más adelante referiremos determinaron el fracaso de algunas de esas industrias en el corto o medio plazo, así como la insuficiencia de la mayoría para afrontar los retos y vicisitudes que se presentaron; pero resulta cierto igualmente que las inversiones en la industria textil tuvieron su lugar y, en algunos casos, con apuestas interesantes.

Por otro lado, las inversiones a que nos referimos provinieron tanto del sector privado como del público, a veces combinados entre sí. Si dejamos al margen la breve experiencia de la “Real Factoría de Indias”, creada por la Corona en 1717, el año de 1747 tiene un gran interés, por cuanto conoció el nacimiento de dos importantes compañías privilegiadas de iniciativa estatal, que unían la actividad mercantil generada por la Carrera de Indias con la industrial. Nos referimos a la “Real Compañía de Comercio y Fábricas de Granada” y a la “Real Compañía de Comercio y Fábricas de San Fernando de Sevilla”. La primera comenzó a tener problemas financieros al poco de crearse y necesitó del apoyo privado para salir a flote.³⁹

La segunda de ellas⁴⁰ aclaraba desde el acta fundacional que su fin no era sino “establecer las fábricas de seda sola, y con las mezclas de oro y plata, las de lana, lino y cáñamo y extraer de su cuenta (...) los géneros de sus manufacturas, tanto para los Reinos extranjeros, como para los Reinos y provincias de América”. A pesar de ello, terminó en quiebra, al no poder enjugar las deudas contraídas por su participación en la Carrera y haber aumentado los gastos de gestión. Sin embargo, había logrado concitar el interés de los hombres de las dos instituciones oficiales vinculadas al comercio hispanoamericano: el Consulado de Indias y la Universidad de Mareantes, que acogía a los pilotos, capitanes y dueños de los barcos que hacían el recorrido entre los puertos andaluces y americanos. Con todo, los accionistas fueron, de forma mayoritaria, comerciantes de origen flamenco establecidos en Cádiz. Pero unos y otros se fueron desinteresando de la fábrica, ante

³⁹ Vid. M. Molina Martínez, “La Real Compañía de Granada para el comercio con América”, en *Andalucía y América en el siglo XVIII*, Sevilla, 1985, vol. I, pp. 235-249.

⁴⁰ Cfr. C.A. González Sánchez, *La Real Compañía de Comercio y Fábricas de San Fernando de Sevilla (1747-1787)*, Sevilla, 1994.

la escasez de los beneficios producidos y las dificultades para competir con el monopolio gaditano.

No obstante, logró aglutinar un número importante de personas trabajando para ella, repartidas por diversos puntos de Andalucía, Extremadura y La Mancha, aunque la región primera y, dentro de ella, la provincia de Sevilla, tuviera la primacía, con alrededor del 41% del personal y cerca del 50% de la producción total de la Real Compañía.⁴¹

La producción textil era muy variada e iba, desde las cintas, bayetas y espiguetas, hasta las sedas e hilos de oro y plata. Entre los años 1748 y 1772 logró realizar un total de once expediciones, es decir, menos de una por año, con un total de 2.365 toneladas exportadas, de las que el 73% eran productos industriales y, de ellas, el textil ocupaba el 55%, aunque, eso sí, probablemente la mayoría de los productos fueran de origen extranjero.

Fuera de estas experiencias paraestatales, lo fundamental en la Andalucía occidental se debió a la iniciativa privada y, en parte, a los beneficios obtenidos por ésta en el comercio hispanoamericano. De ahí que la parte más importante se concentrara en el hinterland de la bahía de Cádiz, convertido a la sazón en un auténtico “complejo industrial”, particularmente El Puerto de Santa María. En esa zona tuvieron lugar experiencias innovadoras, sólo compartidas por algunas otras puntuales de la Península como Cataluña, pero faltan estudios de fondo. Las ramas textiles sobre las que concurrieron fueron básicamente dos, la seda (con una notable presencia italiana, como no podía ser menos, y de comerciantes) y el algodón, con participación catalana. Daremos un breve repaso a estas iniciativas, aunque carezcamos, en la mayoría de los casos, como es habitual, de datos de exportación.

La más temprana en el tiempo parece ser la fábrica de tejidos que crea en Puerto Real, el año 1752, el comerciante, con posterioridad adscrito al Consulado, Jaime Campins, cuyos frutos nos son desconocidos.⁴²

Años después, en 1765, se puso en marcha en el vecino Puerto de Santa María la fábrica de tejidos de seda (terciopelos, felpas, damascos, rasos, moeres, tafetanes, etc.) denominada la “Purísima Concepción”, a iniciativa de Juan José Vélez de Guevara, conde de Guevara y vizconde de S. Joaquín, que apenas unos pocos años después buscará accionistas para ampliar capital, permitiendo la entrada de varios socios más, en su mayoría extranjeros. En este tiempo (1769), la Real Junta de Comercio y Moneda la había valorado en 200.000 pesos. Gracias a esto pudo ampliarse a catorce telares

⁴¹ En 1749 formaban parte de ellas 11.782 personas, que trabajaban en 367 telares y 47 tornos, de los que la mayoría (4.876, 311 y 42 respectivamente) estaban en Sevilla. Entre 1748 y 1772, el valor de los géneros elaborados por las factorías sevillanas debió de alcanzar cerca de los 3,4 millones de reales de vellón y una cifra similar, ligeramente superior, el resto de las instalaciones.

⁴² Cfr. Archivo Histórico Nacional, Estado, legs. 2923 (exp. 466) y 2932 (exp. 493, nº 2).

para tejidos anchos, otros dos para medias y un torno de torcer. Más tarde se compraría también un ingenio mecánico para dar agua a las ropas. A los seis años de su fundación debió desaparecer, sin que alcancemos a saber las ventas a América que, durante su funcionamiento, pudiera haber realizado. Tenemos noticia igualmente de que, por esos mismos años, se había creado otra fábrica similar de estampados, por mano del comerciante Miguel J. Suárez, con participación catalana; pero no podemos ahondar en sus caracteres.⁴³

Una tercera empresa, creada en los ochenta en la misma localidad, es la compañía “Vico, Conti”, constituida también por comerciantes de Cádiz. Se dedica a la fabricación de medias de seda y, en menor escala, de gorros y redecillas. Hacia 1784 contaba con cuarenta y cuatro/cuarenta y cinco telares (cuatro más si le añadiésemos el de galones) que atienden 203 empleados y producen un total de 54.688 unidades anuales, cota sólo superada en la España de la época por Granada y Barcelona. En el tiempo de apogeo (alrededor de 1797) llegará a tener hasta setenta y seis telares dispersos, accionados mediante el trabajo a domicilio. A pesar de ello, la producción de la empresa, con la excepción de las medias de mujer, experimentó un retroceso entre los años finales de la década de su constitución y 1793. Dos años después de esta fecha se había hecho cargo de la misma otro italiano naturalizado, Juan Bautista Cheirasco y Vico. Su capital ascendía entonces a 10.000 pesos.⁴⁴

Por su parte, J. Bautista y Gaspar Rafael Procurante, exsocios de la compañía, fundan a su vez una tercera empresa, de menor calado, pues sólo llegará a poseer siete telares y treinta y cinco empleados. La producción fue también mucho menor: 9.744 unidades al año.

El complejo sedero portuense se cerraba con las empresas de varios comerciantes de la Carrera de Indias. Así, la de Rafael Vicario, creada en 1786, que llega a alcanzar los cuarenta y siete telares, donde se fabrican medias al estilo genovés para enviarlas a América, además de otros productos (chupas, armadores, gorros), pero nada sabemos de su valor ni de su evolución. Contaba, eso sí, con un importante capital inmovilizado, dentro de él su propia tintorería y almacenes en Cádiz para el embarque de las mercancías. Hacia 1795 alcanzó los 247 dependientes, de ellos unos cincuenta especialistas genoveses. La crisis de 1788-1791 afectaría a su producción, si bien todavía mantuvo un nivel aceptable.

Añadamos la empresa de Santiago Guido, vinculada a los italianos Vico y José Alberti, propietario de una parte de los talleres y encargado de sumi-

⁴³ Pere Molas Ribalta, “Las Juntas de Comercio de Andalucía. Siglo XVIII”, en *Actas del I Congreso de Historia de Andalucía. Andalucía Moderna*, I, Córdoba, 1976, pp. 159-170. Juan José Iglesias Rodríguez, *Una ciudad mercantil en el siglo XVIII. El Puerto de Santa María*, Granada, Universidad de Sevilla *et alt.*, 1991, pp. 214 y 219.

⁴⁴ Juan José Iglesias, *op. cit.*, pp. 219 y 220; I. M., López, *op. cit.*, pp. 111 y 112-114.

nistrar la seda a la manufactura. Ésta fue víctima también de las crisis finiseculares: los dieciséis telares existentes producían 1.500 docenas de medias; apenas unos años más tarde (1792-1793), sólo llegaba a 140; luego vino una breve recuperación entre 1794-1797, pero volvería a contraerse, reduciendo el número de sus empleados a sólo treinta y dos.⁴⁵

Más sostenida en el tiempo sería la producción de otra empresa, la de José Pedemonte, con 7.700 pares de medias y dieciséis telares en 1790, y 8.000 y veintidós respectivamente en 1797-98. La incorporación de otros productos (chalecos, pantalones, calzones y guantes) y las exportaciones a América, cuyo importe desconocemos, debieron contribuir a su viabilidad. Desconocemos cuándo desapareció.

Otras empresas, pequeñas y de corta duración (ninguna fue más allá de 1791), a veces trabajando para otras más grandes, aparecen vinculadas a las medias de seda y a los italianos como promotores. Nos referimos a las de José Fascie, Domingo Ceruti, Antonio Montesisto y L. Rocataliata, nombres de origen italiano ostensiblemente.⁴⁶

Por lo que respecta a Cádiz, escaso de suelo y de agua no salina para instalaciones industriales, debió también contribuir a su manera a la manufactura sedera con medias, pantalones y hules. Estos últimos, según el conde de Maule, producto de una fábrica “mui bien montada”; los demás, de telares “repartidos por el pueblo”. Nada sabemos de sus promotores ni del origen de sus capitales. La sastrería es allí, con todo, “oficio ventajoso”.⁴⁷ Pero “no es Cádiz país de fábricas (...); en Cádiz el objeto principal es el comercio”.⁴⁸

A pesar de la importancia de la seda en la Bahía y sus alrededores, las manufacturas más novedosas son sin lugar a duda las de algodón estampado y lienzos pintados, que se extendieron por varias localidades, si bien El Puerto llevó de nuevo la primacía. La importancia adquirida por el género, importado tradicionalmente de la India —de ahí el nombre de indianas—, debe vincularse a la extensión del mercado de lujo con motivo del desarrollo de la burguesía en el Setecientos y a la afirmación de nuevas modas, entre las que se encuentra precisamente el “gusto por la India”.

Las primeras manufacturas de este tipo las sitúa Bernal en 1770, por iniciativa de extranjeros (P. Schab y C^a), con mano de obra catalana. Según este autor, llegaron a contarse allí hasta seis o siete de indianas y estampados de algodón.⁴⁹

⁴⁵ Juan José Iglesias, *op. cit.*, pp. 222-223.

⁴⁶ *Ibidem*, pp. 223-225.

⁴⁷ N. de la Cruz y Bahamonde, *Viage de España, Francia e Italia por D. —, Consiliario de la Real Academia de Bellas Artes de Cádiz...*, Cádiz, Imprenta de D. Manuel Bosch, 1813, vol. XIII, cap. V.

⁴⁸ *Ibidem*.

⁴⁹ A. M. Bernal, *art. cit.*, p. 494.

Las tres más importantes, surgidas en parte al calor de las medidas proteccionistas promulgadas en 1771, entre ellas la prohibición de los textiles de algodón importados, alcanzaron su apogeo en los años ochenta y noventa. A su frente se hallan respectivamente Antonio Dordel, así como José de Miranda y el catalán Francisco Plá (“Ntra. Sra. del Carmen”), matriculados en el Consulado en 1760 y 1777 respectivamente. Todas ellas poseen un importante capital inmovilizado en instrumental (mesas de pintar, calderas, molinos, tinas, prensas, albercas, alambiques, depósitos, etc.).

La producción difiere, sin embargo, de una a otra: 140.000 varas año (1 vara = 0,83 m), 1.700 piezas y 400.000 varas respectivamente. El número de empleados varía también en consonancia con tales cifras: 169, 113 y 165, de los que el 36% son mujeres.⁵⁰ Otros autores elevan la cifra global hasta los 492 empleados en torno a 1784 y la producción hasta 950.000 varas anuales, de las que el 64% correspondería a Francisco Plá, repartiéndose el resto entre Antonio Dordel (26%) y José de Miranda (10%). El acabado de las piezas, no obstante, tenía lugar en las fábricas de indianas de Cataluña (lo que, tal vez, explica la presencia del manresano Plá) y, al menos entre 1778 y 1780, estas empresas gaditanas constituían el principal comprador de la barrilla almeriense para la obtención de sosa o algaluz.⁵¹

En la puesta en marcha de dicho complejo, debió de desempeñar un papel decisivo la figura del susodicho Miranda. En el Censo de Manufacturas de 1784 aparece como administrador de los lienzos, algodones y materiales de las empresas más importantes.⁵²

La fábrica de Francisco Plá, que más tarde pasaría a sus herederos, fue durante los ochenta y noventa la más importante de todo el complejo, con una amplia gama de empleados (grabadores, dibujantes, pintores a pincel, carpinteros, almaceneros, etc.), entre los que destacaba por su importancia la mano de obra femenina. La cota más alta se alcanzó en 1794 con 217, mientras que, en 1784, sólo tenía 162. La producción, muy diversificada, se exportaba directamente por medio de comerciantes de Cádiz. Unos géneros (lienzos de Irlanda, platillas y ruanes) decayeron, pero otros (estopillas, bretañas, algodón de la China y algodones en general) crecieron entre 1788 y 1794, después de no pocas fluctuaciones intermedias.⁵³ Ignoramos de la misma manera su trayectoria posterior.

La fábrica de San José, luego de San Francisco de Paula, la regentaba Esteban Rubí, aunque el terreno y los edificios eran de José de Miranda. El

⁵⁰ *Ibidem*, p. 45.

⁵¹ A. Sánchez Picón, *La integración de la economía almeriense en el mercado mundial (1778-1936). Cambios económicos y negocios de exportación*, Almería, IEEAA, 1992, pp. 73-74.

⁵² I. M. López, *op. cit.*, pp. 115-116.

⁵³ Juan José Iglesias, *op. cit.*, pp. 231-233. Los datos en torno a 1784 en I. M. López, *op. cit.*, pp. 52, 57, 115 y 118-119.

establecimiento constaba de quince dependencias, donde tenían lugar operaciones que comprendían el estiramiento de piezas, el molido del añil, el pintado, la fabricación de moldes, el lavado, etc.; además de almacenes y taller de carpintería. Sin embargo, el número de empleados, y cabe suponer que también la producción, descendió progresivamente desde los 113/118 de 1784,⁵⁴ hasta los noventa y uno de 1789 y los cincuenta y uno en 1794.

Entre 1789 y 1791 identificamos también la fábrica de pañuelos, lienzos y otros géneros manufacturados pintados, denominada de “San Carlos”, propiedad de Manuel Ulpiano Rubio. El Censo de Manufacturas la asocia a Antonio Dordel y a Esteban Rubí. Se calcula que llegó a poseer cuarenta y tres empleados en 1789, aunque bajó a veintidós en 1790.

Debemos citar por último la fábrica de Valerio Alegre, que, a pesar de su limitada producción (5.474 varas en 1792, 2.280 en 1793), era capaz de exportar a las Indias por mano de los comerciantes de Cádiz; así como también la de Pedro Delgado, de la que apenas contamos con información.

En la localidad cercana de la Isla de León (=San Fernando) se erigieron igualmente fábricas de lienzos pintados y tejidos de algodón (cerca de 6.000 m cuadrados construidos). El Censo de Manufacturas de 1784 y otros registros anejos refieren el número de cuatro, aunque quizás una de ellas fuera en realidad de sombreros. Contaban, entre otras, con ocho máquinas de hilar con treinta y dos husos.⁵⁵ La presencia de capital comercial se hacía de nuevo evidente, pues su creador, José de Llano y San Ginés, pertenece al comercio de Cádiz. En total dieron trabajo a 700 personas, para una producción de 336.000 varas anuales de lienzos de diversos colores, además de 107.000 pañuelos, numerosas piezas de terciopelo, cotonías y sayetas y 13.800 sombreros.⁵⁶

Por último, Cádiz. Cuando pasa el conde de Maule por la ciudad en 1783, constata que existen dentro y extramuros de ella “algunas fábricas de pintados”.⁵⁷ Tal vez se trate de las mismas de algodón, creadas por iniciativa del catalán M. Font de Afortunati, de las que apenas poseemos información.

El origen de la mayor parte de estas fábricas de algodones y pintados y medias de seda se hallaba, pues, en los hombres y capitales de la Carrera de Indias. Es, por tanto, expresión del interés por la actividad industrial de la burguesía mercantil establecida en torno de ella y de Cádiz. Las iniciativas partieron básicamente de españoles e italianos, y aunque no todas sobreviviesen a los cambios introducidos por el Reglamento de libre comercio de 1778, algunas se vieron reforzadas con las medidas en los años siguientes.

⁵⁴ I. M. López, *op. cit.*, p. 57.

⁵⁵ A. M. Bernal, *art. cit.*, p. 495.

⁵⁶ *Ibidem.*

⁵⁷ N. de la Cruz y Bahamonde, *op. cit.*, vol. XIII, cap. V.

Sin embargo, si bien su presencia es una muestra de capacidad de autonomía con relación a los intereses extranjeros, las posibilidades de competir con las manufacturas foráneas en dicho comercio parece reducida; de ahí su escasa incidencia en las exportaciones hacia América y en la acumulación de beneficios. Por la misma razón, sus posibilidades de crear una alternativa al comercio en crisis tras los difíciles acontecimientos de finales del siglo XVIII y las dos primeras décadas del XIX fueron prácticamente nulas. Muy pocas de ellas fueron capaces de remontar la fuerte crisis iniciada en el 96.

Fuera ya del “complejo industrial” de la bahía, cuya proximidad al puerto privilegiado de Cádiz y a los beneficios comerciales constituye el mayor estímulo para la creación de fábricas, a medida que nos adentramos en la región andaluza aparecen algunos núcleos de producción textil dispersos, probablemente con una capacidad exportadora hacia las Indias poco significativa y con escasas o nulas fórmulas innovadoras en su funcionamiento.

Sabemos, no obstante, que la industria textil se expandió hacia la localidad próxima de Jerez, en lucha por obtener una salida directa hacia el mar por vía fluvial, y donde llega a establecerse alguna experiencia de interés, similar a las de la Bahía próxima. Así, además de la producción de jerga y otras manufacturas de menor valor, se instalan 300 tornos para trabajar el algodón, bajo la dirección de Felipe Tames (hay un Felipe Tames matriculado en el Consulado),⁵⁸ cuya producción estima el Censo en 2.000 libras; y otros cincuenta tornos más que hilan a razón de 4.380.

También se expandirían los textiles, sin llegar a alcanzar los niveles de la Bahía y sus alrededores, hacia algunos pueblos de la sierra y, sobre todo en la década de los setenta, a la bahía de Algeciras, y más lejos aún, hacia el interior andaluz, donde había ya una extensa industria textil anterior, bien es verdad que con escasa capacidad para llegar a los lejanos mercados de América y poco innovadora. Así sucede con los llamados tejidos angostos (cintetría, pasamanería y galonería) de Sevilla y Córdoba; los tejidos de lino y cáñamo de Sevilla y Huelva; la lana de los ejes de Pozoblanco-Bujalance y de Antequera-Grazalema-Ubrique, o los sombreros de Sevilla. Esta última, por ejemplo, sólo contaba en la tardía fecha de 1784 con diez fabricantes merecedores de ese nombre, y, entre esa fecha y 1800, sólo se produjeron once altas más en la profesión.⁵⁹ Las complicadas comunicaciones con la Bahía obstaculizaban sin duda la saca de sus productos hacia América.

No obstante, Sevilla y, ya fuera de nuestro ámbito, Granada, sin llegar probablemente a los niveles de la bahía de Cádiz, suman a la industria textil destinada a un mercado fundamentalmente interno y de corto radio, al-

⁵⁸ I. M. López, *Op. cit.*, p. 68.

⁵⁹ A.M. Bernal, *art. cit.*, p. 492.

gunas manufacturas con capacidad exportadora. Así sucede con la seda, según vimos al analizar el Censo de Manufacturas. De esta forma, la ciudad nazarí exportaba hacia América este tipo de productos, valiéndose del puerto de Málaga y luego de Cádiz o de éste directamente, por medio de la vía terrestre;⁶⁰ pero carecemos de cifras acerca de esta actividad. En cuanto a Sevilla, la seda, aunque haya sido con frecuencia infravalorada, gozó de una justa fama. En menor escala que la Bahía, se producían allí también tejidos de algodón, en forma de lienzos pintados, cuyo acabado podía vincularse con las indianas, y sombreros, una corta producción, de la que se exportaban algunos ejemplares al Nuevo Mundo, concretamente a la zona de Barlovento.

Llama la atención, sin embargo, que desde la cercana provincia de Huelva (la propia capital —el núcleo principal, por hallarse allí la aduana—, Moguer, Gibraleón, Trigueros y San Juan) no llegasen a Cádiz y los puertos de la Bahía sino productos agrícolas y ganaderos destinados al abastecimiento de una ciudad en permanente crecimiento económico y demográfico. Ningún producto textil aparece registrado en los envíos entre 1650 y 1750 aproximadamente, único período del que poseemos datos, a pesar de que sólo entre 1721 y 1750 se dirigieron a los puertos gaditanos un total de 189 embarques.⁶¹

Aunque carentes de cifras al respecto, los abundantes testimonios cualitativos que poseemos, así como los modelos más extendidos de producción industrial en la región, avalan el convencimiento de que las manufacturas textiles de la Baja Andalucía no fueron capaces de competir con las extranjeras en los envíos a América, a pesar de su posición privilegiada en las exportaciones por la proximidad geográfica al puerto del monopolio. Lo que no debe llevarnos a concluir precipitadamente que no se efectuaran inversiones y esfuerzos por levantar una industria capaz de hacerlo, según hemos puesto de manifiesto en casos puntuales. El dinámico modelo del empresario capitalista se halla bien representado, como vimos, no sólo en Barcelona, sino también en localidades andaluzas como El Puerto de Santa María. Los ejemplos analizados más arriba son un testimonio claro de ello.

Las declaraciones parciales de los comerciantes usufructuarios del monopolio, de finales de los ochenta, a falta de datos cuantitativos, pueden servirnos de guía.⁶² Tras reconocer que se habían creado en la Bahía manufacturas (casi todos ellos destacan las de medias de seda, pintados y lienzos

⁶⁰ *Ibidem*.

⁶¹ A Cádiz correspondió el 75,65%, a El Puerto el 13,7%, a la Isla de León el 6,8%, el 2,6% a Sanlúcar, etc. (I. Pulido Bueno, *La tierra de Huelva en el Antiguo Régimen, 1600-1750: un análisis socioeconómico comarcal*, Huelva, Diputación Provincial, 1988, pp. 134-147).

⁶² AGI (Archivo General de Indias), Consulados, leg. 73; recientemente publicado por A. García-Baquero (*El libre comercio gaditano a examen. Crítica y opinión en el Cádiz mercantil de fines del siglo XVIII*, Cádiz, Universidad, 1998).

pintados), el panorama, sin embargo, no les parece halagüeño: algunas fábricas están ya extinguidas (así, la de lienzos pintados de Cádiz, a que aludiera Maule),⁶³ “o [la de medias de Cádiz] no pueden surtir lo necesario; otras no [son] muy adaptables para el giro de América [la de pintados de seda de la ciudad] o subsisten en decadencia [las fábricas de pintados]”. Según Gutiérrez Palacios: “en el distrito de este Consulado (es decir, en el conjunto de la Bahía y sus alrededores) no hay fábricas que merezcan consideración”. Pero, además, se echan en falta manufacturas que, precisamente, trabajen las materias primas que abundan en España, como la lana o la seda.⁶⁴ A pesar del esfuerzo desplegado, no son grandes los adelantamientos; las manufacturas que se mantienen lo hacen gracias “al empeño personal y auxiliados de sus caudales”.⁶⁵ En resumidas cuentas, “aunque en estas intermediaciones se establecieron algunas [fábricas], han prosperado poco o nada, y las más se han abandonado; y soy del dictamen que muchas se han sostenido a fuerza del arbitrio de adoptar como propios los géneros extranjeros”.⁶⁶ Y todavía no había comenzado la grave crisis de finales de los noventa. García y Pavón constataba de nuevo que algunas manufacturas de la Bahía “se mantienen con auge por lo acaudalado de sus dueños que, a esfuerzos de crecidos desembolsos, pueden conservarlas”.⁶⁷ A pesar de ello, constataba otro, “han terminado dando de mano a sus empresas, suspendiendo su seguimiento, a costa del quebranto que de ellas les ha resultado”.⁶⁸ La pregunta, así pues, que puede formularse, sería del siguiente tenor: ¿Por qué no se logró competir eficazmente con los textiles extranjeros?

Por lo que respecta a las industrias sederas de El Puerto, sucumbieron finalmente en la crisis de finales de los noventa, sin que llegaran a vencer la competencia, las dificultades para la obtención de materias primas y los problemas derivados de la guerra. La prometedora fábrica de la Purísima Concepción fracasó debido a la competencia de que le hizo la actividad especulativa, cuyos beneficios fueron mayores que los industriales. El precio del dinero era demasiado alto. Tampoco favorecería la excesiva gama de variedades y calidades que producía, con independencia de que éstas presentaran carencias, particularmente en lo concierne al diseño. No obstante, la competencia de las sedas extranjeras, además de los conflictos bélicos, fue, sin duda, el principal escollo con que se toparon estas fábricas. Sus propietarios y administradores pidieron en vano a las autoridades medidas proteccionistas. Su debilidad (la de aquellas que traspasaron los principios de los noventa) se ahondaría con el bloqueo británico de la Bahía de 1796 y

⁶³ AGI, *ibidem*, respuesta de P. García Pavón.

⁶⁴ AGI, *ibidem*, respuesta de Gutiérrez Palacios, Martínez Vallejo y J. T. de Micheo.

⁶⁵ AGI, *ibidem*, respuesta de F. Guerra de la Vega.

⁶⁶ AGI, *ibidem*.

⁶⁷ AGI, *ibidem*, respuesta de Pablo García Pavón.

⁶⁸ AGI, *ibidem*, respuesta de F. Guerra de la Vega.

sus consecuencias anejas. Sus comerciantes habían pedido en vano a la Administración en 1788 que les permitiese comerciar directamente con América, estableciendo para ello una aduana en la localidad. La competencia extranjera en tecnología y la mayor facilidad para comercializar sus productos generaría una acumulación importante de deudas sobre los envíos a América.⁶⁹

Además, las tres importantes fábricas de lienzos pintados, tejidos de algodón y sombreros de La Isla, al no tener fácil despacho los textiles exportados a América por la excesiva concurrencia, entraron en quiebra en 1787. Ello daría lugar, en ese mismo año, a junta de acreedores (la mayoría residentes en América y con hipotecas formalizadas sobre los géneros redimidos). Entre las quejas que se escucharon allí, una acusaba de “ha[ber] habido un lujo escandaloso”, otras criticaban la conducta empresarial, la mala calidad de las telas o la carestía de los víveres y salarios. En mayo de 1789 se formalizaba una moratoria.⁷⁰

No obstante, a comienzos del siglo XIX, todavía subsistían algunos vestigios manufactureros textiles. Así, en 1811, el vasco Juan Pedro de Irigoyen, miembro de una extensa familia de comerciantes matriculados en el Consulado, confesaba tener invertidos 280.000 reales en una fábrica de estampados.

Por lo que se refiere a Sevilla, aunque su situación fuese distinta a la de la Bahía, el peso de sus gremios, con sus encorsetamientos y restricciones, entorpeció en lugar de facilitar las exportaciones. En cuanto a la industria dispersa andaluza en general, sea la sedera (en retroceso durante la segunda mitad del XVIII) o la del lino y cáñamo, sus limitaciones, ya conocidas, eran evidentes.⁷¹

Pero al margen de estos casos particulares, el siglo XVIII generó, especialmente en la bahía de Cádiz y sus poblaciones adyacentes, toda una serie de elementos desactivadores. Es el caso de la carestía de la vida, que, al menos en la ciudad referida, se vincula sobre todo a la falta de espacio, así como a aspectos tales como la fuerte presencia monetaria.

Observemos algunos testimonios de distintos períodos del XVIII, donde se ve la perdurabilidad de la carestía. Francisco Manuel de Herrera expresa, en 1726, “que en Cádiz permanecen los dos comercios [de Indias y de extranjeros], y no se hallará en ella, ni un Telar; porque como crecen los arrendamientos vale todo caro, y no pueden los Menestrales trabajar con jornales cortos”. Los precios elevados eran en realidad un problema que

⁶⁹ A. M. Bernal, *art. cit.*, pp. 493-494.

⁷⁰ *Ibidem*, p. 497.

⁷¹ Vid. *ibidem*, p. 484. El tema aparece desarrollado en A. M. Bernal, A. Collantes de Terán y A. García-Baquero, *Andalucía, de los gremios a la industrialización*, Sevilla, ICAS, 2008.

podía extenderse más allá, a otras importantes poblaciones andaluzas próximas al monopolio: “Para el fomento de Telares en Sevilla –continúa Herrera–, no sólo no es medio el que se propone [trasladar allí el monopolio de Indias], sino que se acabarían de extinguir los que tiene; pues subiendo de precio las casas, y bastimentos, con lo caro del País, no pueden costearse las manufacturas de Sevilla, y así el Comercio de las Indias no las produce, sino las imposibilita, por lo qual no ay en Cádiz, ni un Telar”.⁷²

Desde otra instancia diferente, el cónsul francés Partyet estimaba en 1728 que, en Cádiz, “las casas, los víveres, los salarios y el mantenimiento de los criados y, en fin, los gastos cotidianos son tan caros...”. Y añadía que “los gastos son extremos en Cádiz y mayores que en ninguna otra ciudad de Europa”. A finales de los ochenta el comerciante santanderino J. A. Gutiérrez Palacios insistía en lo mismo: “si caminan con pureza [las fábricas] se hace imposible su subsistencia a causa de estar muy caros los jornales”.⁷³ Finalmente, el conde de Maule, por esos mismos años, a la hora de justificar la falta de fábricas, alude a los problemas de espacio, “habitaciones [...] caras”, falta de recursos (donde es menester comprar hasta el agua), y, a causa de todo lo anterior, salarios elevados, cuando son [los bajos] los que proporcionan la más o menos equidad en las manufacturas.⁷⁴ Aquel elemento desactivador de la actividad industrial continuaba, pues, siendo el mismo, tanto a comienzos como a finales de siglo.

A todo ello hay que sumar el alto coste de los transportes, influido por las malas comunicaciones con el interior, frente a las ventajas que ofrecía el abastecimiento por mar. La falta de un mercado regional atractivo para el consumo, unido a unas malas conexiones con otros mercados peninsulares importantes como el de Madrid, debió constituir, de la misma manera, un nuevo factor desestimulante.⁷⁵

Por último, como veremos luego con más detalles, la libertad de comercio, pensada entre otras cosas para favorecer la industria, unida al elevado coste de los créditos ya referido (más lucrativos en el sector comercial que en el industrial) y de los salarios; la competencia de los textiles extranjeros y de otros nacionales, como los catalanes, además de los grandes riesgos

⁷² F. M. de Herrera, *Representacion que la muy Noble, y muy Leal Ciudad de Cadiz haze al Rey nuestro Señor sobre las pretensiones deducidas por la muy Noble, y muy Leal Ciudad de Sevilla, para la translación del Comercio, y Carrera de Indias, Juzgado, y Tabla de ella; Tribunales de Contratacion, y Consulado; Comercio Universal de Naciones Estrangeras; Aduanas; Tercio de Buque en Flotas, y Galeones, con otros varios assumptos. Escrita por D.—, Diputado de Cadiz en la Corte, año de 1726...*, en M. Ravina Martín, *El pleito Cádiz-Sevilla por la Casa de Contratación. Memorial de Frco. M. de Herrera, 1726*, Cádiz, Diputación Provincial, 1984, f. 9v., n° 73.

⁷³ AGI, Consulados, n° 73, n° 11.

⁷⁴ N. de la Cruz y Bahamonde, *op. cit.*, cap. V.

⁷⁵ David R. Ringrose, *España, 1700-1900: el mito del fracaso*, Madrid, Alianza, 1996, pp. 394 y ss.

que debían asumirse y a las guerras, lastrarán, en el último tercio del XVIII, el intento de arranque industrial.⁷⁶

Por otro lado, no nos consta la presencia de los comerciantes de la Bahía entre los promotores de industrias textiles establecidas fuera de Andalucía, incluidas las de iniciativa estatal. Es el caso de las de paños de seda y lana de Talavera de la Reina y Guadalajara respectivamente. Eso sí, estas empresas podían utilizar materias primas importadas a través de Cádiz y solían valerse de comerciantes allí establecidos para realizar la exportación de sus productos hacia América. La segunda, concretamente, contó con el Presidente de la Casa de la Contratación, así como con Vicente del Villar y Mier, Antonio Arriaga, Uriarte e Ignacio Cadalso, durante las décadas del cincuenta y sesenta.

En cuanto a las privadas o semiprivadas, la de Mantelerías de La Coruña, por ejemplo, mantenía en Cádiz un factor; no así la de algodón de Ávila ni la lanera de Béjar.⁷⁷

La vitalidad de la empresa de los Uztáriz (“Juan Miguel de Ustáriz y Compañía de Hermanos” o “Uztáriz Hermanos y Compañía”), llamó en su día la atención de la historiografía, cuando se conoció su actividad.⁷⁸ En 1750, José Antonio se convirtió en apoderado de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, destacado en la ciudad andaluza. En 1762, se hizo cargo desde ella de las Reales Fábricas de Talavera de paños y sedas durante veinte años, con derecho a enviar un registro anual a las costas de Perú y Nueva España, así como un navío más a La Habana. Más adelante, los envíos se ampliaron a las Filipinas. Sin embargo, no dejaron por ello de trabajar al servicio de inversores extranjeros, como demuestran los vínculos que establecieron, entre otras, con la prestigiosa compañía “Roux Hermanos” de Marsella.⁷⁹ Pero la crisis de 1772 les trajo la quiebra, acumulando im-

⁷⁶ A. M. Bernal, *art. cit.*, pp. 488 y 494 y 495.

⁷⁷ Cfr. G. González Martín, *La industria textil en Ávila durante la etapa final del Antiguo Régimen. La Real Fábrica de Algodón*, Ávila, Diputación, 1989, p. 208; A. González Enciso, *Estado e Industria en el siglo XVIII. La Fábrica de Guadalajara*, Madrid, FUE, 1980, pp. 676-677, y *Los establecimientos industriales españoles en el siglo XVIII. La mantelería de La Coruña*, Madrid, 1963, p. 167; P. Pastor, *op. cit.*, pp. 444 y sigs., y R. Ros Massana, *La industria lanera de Béjar a mediados del siglo XVIII*, Salamanca, C.E.S. y C.S.I.C., 1993.

⁷⁸ La actividad de esta familia fue dada a conocer por J. B. Ruiz Rivera, a través de la publicación de varios artículos: “La casa de Ustáriz, San Ginés y Compañía”, en *La burguesía mercantil gaditana, 1650-1868*, Cádiz, Diputación Provincial, 1975, pp. 183-199; “La Compañía de Uztáriz, las Reales Fábricas de Talavera y el comercio de Indias”, en *Anuario de Estudios Americanos*, XXXVI (1979), pp. 209-250; “Rasgos de modernidad en la estrategia comercial de los Ustáriz, 1766-1773”, en *Temas Americanistas*, 3 (1983), pp. 12-17, e “Intento gaditano de romper el monopolio comercial novohispano-filipino”, en *IV Jornadas de Andalucía y América*, vol. I (1985), pp. 147-179.

⁷⁹ En marzo de 1767 le anuncian mediante carta que, en la flota de ese año procedente de Veracruz, ha llegado el producto de la venta de seis tercios de “tripes” y “olanes”, en la que Roux tiene una cuarta parte, y que les remitirán el producto de la misma. De igual manera,

portantes deudas, entre otros, con el Erario Real, convertido a la sazón en su acreedor principal. Sin embargo, la empresa pudo rehacerse mediante la unión de un miembro de la familia Ustáriz (Juan Agustín) y el experimentado Francisco de Llano y San Ginés, emparentado con el artífice de las fábricas de tejidos pintados y lienzos de algodón de la Isla, naciendo de esta manera la nueva compañía, bajo el título “Ustáriz y San Ginés”, que seguirá la actividad.⁸⁰ En 1790, el recién nombrado Conde de Reparaz proponía aún al Erario la compra de géneros procedentes de las reales fábricas, a cambio de que se le autorizase a exportarlos junto a otros de origen extranjero.

En cuanto a las compañías privilegiadas de comercio,⁸¹ la de La Habana (1740) utilizó comerciantes de Cádiz como promotores y socios capitalistas de la misma, además de poseer su propio factor en la ciudad andaluza. Y algo parecido sucede con la de Barcelona (1748), que cuenta con comerciantes catalanes allí para otorgar créditos a sus barcos antes de zarpar o para vender acciones de la compañía. O con la Guipuzcoana de Caracas, que tiene intermediarios y socios entre la comunidad gaditana de comercio. Alguna compañía perteneciente a ésta opera también con los correos marítimos coñeuses (1765).

En todo caso, para A. M. Bernal⁸² el problema se centra, no tanto en las exigencias de la demanda manufacturera y en la transferencia de capitales desde la Carrera a la industria (grupos empresariales de procedencia no andaluza varia, incluidos los extranjeros), cuanto en el capital humano, la adaptabilidad de éste a la puesta en marcha de una revolución industrial

por dicho embarque, han dado a Roux un crédito por valor de 5.440 reales de plata, “que para saldar este asunto les remitimos en París” (Chambre de Commerce de Marseille, L.IX, 844). En otra carta anterior del mismo año, los Ustáriz mostraban de una parte su contento a Roux por haber concluido la venta del campeche a 14 libras tornesas con descuento del 5% al contado y, de otra, su deseo de ver la cuenta total por medio de su amigo Juan Becard, de Saint-Malo, quien, a su vez, ha remitido a los Ustáriz bretañas en las que también tiene interés Roux (*ibidem*). En esta y otras cartas del mismo tenor comunican igualmente, paso a paso, cómo va la venta de los tejidos (bretañas, sobre todo, miñonetas y felpas) (*ibidem*).

⁸⁰ M^a Dolores Herrera Gil, “Francisco de Llano San Ginés y el comercio con las Indias: el socio desconocido de la Compañía gaditana «Ustáriz y San Ginés»”, artículo pendiente de publicación, cedido por la autora.

⁸¹ Cfr. R. Rico Linaje, *Las Reales Compañías de Comercio con América*, Sevilla, 1983; R. Hussey, *La Compañía de Caracas*, Caracas, 1969; M. Gárate Ojanguren, *La Real Compañía Guipuzcoana de Caracas*, San Sebastián, 1990, pp. 33-38 y 52-54, y *Comercio e Ilustración. La Real Compañía de La Habana*, San Sebastián, 1994; J. M. Oliva, *op. cit.*, pp. 166-167 y 100; M. Gárate y J. L. Blanco Mozos, “Financiación de las compañías privilegiadas de comercio en la España del siglo XVIII”, en *Capitalismo mercantil en la España del siglo XVIII*, Navarra, EUNSA, 2000, pp. 178 y 191, y L. Alonso Álvarez, *Comercio colonial y crisis del Antiguo Régimen en Galicia, 1778-1818*, Santiago de Compostela, 1986, p. 157.

⁸² A. M. Bernal, *art. cit.*, pp. 498-499. En última instancia, parafraseando a Nadal, Bernal considera que hubo un “aborto”, producto de una concepción extemporánea de la industria (*ibidem*, p. 499).

floreciente en Andalucía, la incapacidad de innovación técnica; sin olvidar, en el entorno de la Bahía, los elevados costes (mano de obra; precio del dinero, elevado por la competencia creada por el comercio colonial), aspectos ya referidos, o la sobredimensión de las fábricas: cuestiones todas ellas que estamos aún lejos de poder considerar.

EL PROTAGONISMO EXTRANJERO

Las dificultades de la industria española en general y de la andaluza en particular otorgaron a los extranjeros un protagonismo inusual, que fue más allá del envío de sus propias manufacturas hacia los mercados de España y sus Indias, concretamente hasta la financiación misma de la Carrera, que no es del caso abordar aquí. Los diferentes tipos de géneros extranjeros llegaban a Cádiz para ser embarcados, preferentemente por vía marítima.

Puesto que una parte de esta participación se hacía por vía fraudulenta, es imposible por el momento conocer la cuantía y evolución de las remesas de textiles exportadas por los extranjeros. Sí podemos en cambio reconstruir las grandes líneas de la misma, a través de las informaciones parciales que poseemos, sobre todo del caso mejor estudiado, que no es otro que el de Francia. Felizmente, el lugar ocupado por este país en los envíos fue de primer orden.⁸³

Esta primacía, ya observable a finales del xvii, fue en parte obra de Colbert. Este ministro había reorientado la manufactura pañera francesa desde el consumo interno a la exportación, en competencia con la inglesa y holandesa, y ello produjo importantes efectos para su país, hasta que, a partir de los sesenta, las dificultades de venta se acrecentaron.

Los textiles supusieron en este sentido una exportación fundamental, no sólo por el volumen y valor de la misma, sino por los metales preciosos (piastras sobre todo) que procuraban a la economía de Francia. Entre 1748 y 1753, el cónsul galo en Cádiz estimaba que, dentro de las importaciones llegadas a la ciudad desde su país, las telas ocupaban el primer puesto, con el 50% aproximado del valor declarado de las mismas. Las sederías se situaban en segundo lugar, con una media del 13%, y la mercería, en unión de la quincallería, alcanzaban el 3%.⁸⁴ En total, cerca de un 66%.

Los miembros de una importante compañía del país establecida en Cádiz (Gilly-Fornier) expresaban sin ambages que las telas constituían “la rama más sólida de los negocios de Cádiz”, donde su venta estaba asegurada. En su cartera de pedidos, las bretañas representaban alrededor del 25% de

⁸³ André Lespagnol, *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, Rennes, P.U.R., 1997, vol. I, cap. VIII.

⁸⁴ Archives Nationales des Affaires Étrangères (France), B-III 341, “Récapitulation des marchandises”.

las compras de telas de la sociedad, procedentes del llamado “cinturón dorado”, entre St. Brieuc y Pontivy, utilizadas para vestidos de calidad; así como las creas, más comunes, tejidas entre Roscoff y Guincamp, y embarcadas en Morlaix. De Normandía provenía otro 4% del aprovisionamiento. Se trataba en su mayor parte de ruanes “legítimos” (los “blancards fleurets”), quizá los más hermosos. Añadamos a ellos un pequeño número de “coutils”. Sus mayores competidores en este tipo de tejidos estaban en Flandes y Silesia.

De Picardía importaba finas telas de lino blanco (“batistas”, “linons” y holandas en general), destinadas a una clientela rica; por lo tanto, con una venta limitada a un mercado reducido. Se utilizaban sobre todo para confección y vestido. Seguirán, con un 2,6% de las compras de la Compañía, las telas del Hainaut y del Flandes francés en general (sólo San Quintín y sus alrededores suministra más del 50% de las mismas; de manera puntual las enviaba también Lila).⁸⁵

Sabemos también que, sobre todo a partir de 1740, las importantes manufacturas sederas lionesas encuentran en Cádiz un mercado de primer orden para sus tejidos de lujo y sus artículos de mercería embarcados en Marsella y con destino a las Indias.⁸⁶

Coincidiendo con el reinado de Carlos II, los centros manufactureros franceses estaban muy repartidos por el país y, en general, especializados en ciertos tipos de telas, paños, encajes, brocados, y determinadas materias primas.⁸⁷ En dicha época se canalizaban, de manera preferente, por el puerto de Saint-Malo. De hecho, sus nativos se habían convertido a la sazón, desde 1680, en dueños incontestables de la ruta de Cádiz, y sobre este eje giraba “la principal unión entre la Francia manufacturera y la Carrera de Indias”.⁸⁸ También destacarán Le Havre y Dunkerque en el Norte

⁸⁵ R. Chamboredon, *op. cit.*, vol. III, p. 484.

⁸⁶ Olivier Le Gouic, *op. cit.*, p. 49.

⁸⁷ Tras los franceses, el segundo lugar en las exportaciones de tiempos de Carlos II lo ocupaba Italia, sobre todo Génova, cuyos comerciantes e intermediarios se hallaban muy bien situados en las ciudades portuarias de la Andalucía atlántica desde los inicios del Descubrimiento. Seguían los ingleses (géneros de lana como bayetas, sargas y perpetuanas) e irlandeses, que aun cuando tenían personalidad propia, actuaban con frecuencia mancomunadamente. Al término de la lista se encontraban los ex Países Bajos españoles y Holanda. Sin embargo, el último puesto correspondía a los alemanes, aunque en creciente capacidad competitiva con respecto a las otras naciones (especialmente a partir de los sesenta del XVIII).

⁸⁸ André Lespagnol, *op. cit.*, vol. I, p. 405. En torno a 1700, St.-Malo fleta cerca de veinte navíos al año con destino a Cádiz y alcanza cerca del 50% del valor de los intercambios entre Francia y España, así como más del 75% del tráfico llevado a cabo con el puerto andaluz. En cambio, Marsella sólo fleta entre cuatro y cinco barcos anuales a dicho destino, permitiendo que buena parte de los textiles del Sur de Francia, entre ellos no pocos de seda, se embarquen en el puerto bretón con destino a Cádiz. A través del comercio intérope, los maulinos abastecen también en directo los mercados de la América española, incluidos desde 1703 los de la costa Este a través del Mar del Sur, especializándose además en textiles de lujo (*ibidem*, I, 459).

(Bayona se vinculaba más al cabotaje y la ruta terrestre) y Marsella en el Sur. Los puertos septentrionales daban salida a la importante producción bretona, seguida por la normanda, picarda y del interior (Puy); a veces, evacuaban también la procedente de los Países Bajos del Sur en competencia con Ostende. La mayoría de los productos se hacían en lana y lino, siendo importante la participación en este último género, trabajado mediante el sistema doméstico, de la región de Bretaña y, en menor medida, de Normandía.⁸⁹ Por Marsella, además de productos procedentes del conjunto mediterráneo, algunos de origen italiano, salían las sedas lionesas y del Languedoc.

Los artículos de esta última región o de Lyon, normalmente, eran expedidos, en la segunda mitad del XVIII, a medida que eran fabricados, de manera escalonada, permitiendo así al comerciante dividir los riesgos, en claro contraste con el acumulativo sistema de flotas español.⁹⁰ Las compañías francesas destacadas en Cádiz, como la de Gilly-Fornier, estaban regularmente al tanto de los barcos que iban cargados con destino a Cádiz, así como de la fecha prevista para su partida.

A su vez, a finales del siglo XVII y a lo largo del XVIII, los fabricantes franceses, al igual que los ingleses, se proveían de lana cruda española a través de proveedores situados junto a la frontera peninsular, en el Suroeste. Bayona desempeñaba a la sazón para los primeros un importante papel como centro de contrabando.⁹¹

Así pues, el arraigo del textil francés en los mercados hispanoamericanos fue posible, no sólo por la disposición de las manufacturas galas a llenar el espacio dejado por lo españoles y la disponibilidad de capitales, sino por la larga experiencia acumulada en estos menesteres.

A pesar de la presencia permanente del azar en el comercio, para los participantes franceses era fundamental estar a la escucha del mercado americano (pulsaciones, tendencias, cambios de humor, deseos y repulsiones). Saber, igualmente, componer el surtido, a partir de un conocimiento profundo de los artículos y de los lugares de fabricación.⁹²

Los avisos recibidos variaban de una a otra zona. Cádiz se hacía eco del mercado hispanoamericano y servía como escaparate para conocer las variaciones de la moda.⁹³ Era imprescindible estar atentos a la demanda, que,

⁸⁹ Vid. al respecto el interesante estudio sobre los textiles bretones de Jean Martin, *Toiles de Bretagne. La manufacture de Quintin, Uzel et Loudéac 1670-1830*, Rennes, P.U.R., 1998, especialmente caps. VII, VIII y XII.

⁹⁰ R. Chamboredon, *op. cit.*, vol. III, p. 472.

⁹¹ Vid. S. Stein, *op. cit.*, pp. 333-335; Josette Pontet-Fourmigué, *Bayonne. Un destin de ville moyenne à l'époque Moderne (fin du XVIIe siècle-milieu du XIXe siècle)*, Biarritz, 1990.

⁹² Vid. R. Chamboredon, *op. cit.*, vol. III, p. 466.

⁹³ *Ibidem*, vol. III, p. 467.

en textiles de lujo, podía variar de un año a otro. En una carta de Jacques-Arnail Fornier a Barthélemy Fornier, fechada el 15 de mayo de 1767, le comunica lo siguiente: “las modas en Cádiz se introducen cada día: actualmente no se ven sino vestimentas a la francesa para mujeres”. Se esperaba encontrar en la ciudad adquirientes entre los cargadores o, para los artículos de moda, entre los pequeños comerciantes. Sin embargo, no era fácil introducir nuevos hábitos de consumo en España y sus Indias, aunque todo estuviese pensado para seducir a los consumidores. Unos días de retraso podían suponer la pérdida de un año para la venta.

Las casas de comercio francesas hacían un seguimiento minucioso, desde la misma fábrica, de los artículos con que habían de negociar. El principal empleado del socio comanditario pasaba cotidianamente durante su tiempo libre por casa del fabricante de tejidos, a fin de vigilar el estado de los trabajos (así, por ejemplo, cada par de medias recorría al menos diez manos diferentes antes de ser entregado al negociante) y animarlo. Las mercancías procedentes de otras partes de Europa diferentes de Francia eran controladas una vez llegadas a Cádiz.

Se cuidaban incluso las cuerdas y telas de embalaje para que la mercancía quedase bien protegida y no se deteriorara. Otro tanto se hacía por parte de los comisionistas en los puertos de embarque con el lugar que ocupará en el barco, poniéndola al abrigo de la humedad. En cada pedido efectuado se precisan los plazos, una vez hechas las recomendaciones pertinentes sobre la calidad de las mercancías. Con todo, no existe un tiempo medio, al depender de múltiples factores. Eso sí, tocar tierra podía dar origen a complicaciones, si las autoridades del lugar querían controlar el porte.⁹⁴

¿Dónde convenía presionar mejor, en las plazas marítimas o en los lugares de fabricación? Ello variaba según tiempo y lugar. En el caso de las telas de Bretaña, el cuidado correspondía a los negociantes de Saint-Malo, Morlaix y Brioché; en cambio, las casas de Cambur sólo compraban las telas de Silesia de segunda mano, en concurrencia con las de Schmiedeberg, Hirschberg, Landeshut, etc.

Las casas de comercio francesas instaladas en Cádiz incitaban a fabricantes y comisionistas a interesarse financieramente por las expediciones, a fin de que consagraran todos sus cuidados a la producción y compra de los artículos demandados, permitiendo a la vez repartir riesgos y surtir mejor los almacenes. Por su parte, los capitanes de los barcos tenían un importante papel y era preciso asegurarse su fidelidad, discreción y seriedad.

En caso de que la mercancía se estropease, el transportista debía normalmente indemnizar a las víctimas y los gerentes reprochaban a los expedidores, si era necesario, la menor negligencia experimentada en la confec-

⁹⁴ R. Chamboredon, *op. cit.*, vol. III, pp. 468-469 y 474.

ción de los paquetes. Habitualmente, en Cádiz el precio del transporte lo pagaba la sociedad; el del trayecto entre el lugar de fábrica y el litoral quedaba a cargo del fabricante.⁹⁵

* * *

Entre 1660-1700, según vimos, en las exportaciones textiles francesas predominan los tejidos de lino de Bretaña y Normandía, así como los paños de lana de Rouen y su distrito. Tras la Guerra de Sucesión se inaugura un segundo período, que va desde 1713 aproximadamente hasta finales de los sesenta. A mediados de siglo se había entrado en lo que S. Stein califica como “la última fase, muy competitiva, del capitalismo comercial”, hallándose Francia entonces en una situación de ventaja con respecto a su rival comercial.⁹⁶ Es para ella un tiempo de apogeo, sobre todo los años cincuenta y sesenta.⁹⁷ Las cifras lo expresan por sí mismas: en las flotas a Veracruz correspondientes al período 1757-1769, por ejemplo, la ropa francesa se sitúa entre el 78 y el 86% del valor total del cargamento. Sin embargo, el algodón tiene todavía una escasa importancia.

El tercer período se abre en 1770 y termina en 1789. Hay en él una caída notable de las exportaciones textiles francesas, no obstante el breve respiro que se experimenta en los años finales de la guerra (1779-1783).

A pesar de los Pactos de Familia y de los intereses compartidos en política exterior, con el paso del tiempo (especialmente tras la llegada de Carlos III al trono), los españoles fueron poniendo cada vez más trabas a las ventajas que los franceses venían gozando. Con todo, el interés por los mercados hispanos se mantuvo entre ellos, que no dudaron en recurrir a la queja, la presión o la aceptación según los casos, cuando contemplaban impotentes el avance en esos mismos mercados de los textiles de sus rivales, a costa de los suyos propios.

La crisis del negocio es el resultado de la pérdida de las ventajas arancelarias que los galos habían obtenido de España. En efecto, hacia 1782 concluía el llamado convenio Eminente, nombre del antiguo administrador de aduanas en Cádiz. Hasta entonces, prácticamente, no se habían podido inspeccionar los barcos sin la presencia del cónsul correspondiente; se otorgaron privilegios fiscales a los géneros franceses, jurisdicción militar especial a los ciudadanos galos contraventores de la ley y la documentación empresarial de sus compañías quedaba a salvo de inspección. A partir de ahora, se aumentaba el consiguiente arancel, para igualarlo con el pagado por los textiles de otros países, y comenzaba a aplicarse el Reglamento de

⁹⁵ *Ibidem*, vol. III, pp. 470, 474 y 481.

⁹⁶ S. J. Stein, *op. cit.*, p. 331.

⁹⁷ M. Garden (*art. cit.*) considera 1763-1771 “período fasto para el comercio francés”.

1778, que limitaba las exportaciones extranjeras a un 33% del valor del cargamento. Surtían igualmente efecto los esfuerzos gubernamentales a favor del desarrollo de la industria nacional, especialmente en lo que se refiere a la calidad de los productos. Hacia 1790, la producción industrial francesa en su conjunto se hallaba prácticamente estancada.⁹⁸ El abandono parcial del proteccionismo por parte de la Monarquía Hispánica, frente a lo que pudiera creerse, no benefició a los textiles franceses.

En realidad, los síntomas de la crisis gala habían comenzado a notarse con evidencia en los setenta. De hecho, hubo voces que se alzaron al respecto. Como prueba fehaciente, el 14 de agosto de 1772, la compañía “Prasca Arbore” informaba desde Cádiz a los hermanos Roux de Marsella de la difícil situación en la que se hallaban las casas de comercio francesas en la ciudad, así como de las “tres quiebras inmensas” allí sucedidas: las de “Verduc Kerloguen Payan y Compañía”, “que acaba de estallar”, además de las de Béhic y Uztáriz.⁹⁹ Por su parte, la compañía Gilly-Fornier de Cádiz mostrará también en su desarrollo las mismas vicisitudes del comercio manufacturero francés. Observamos un crecimiento claro de sus transacciones hasta 1776, para, a partir de entonces, salvo el año 1779, protagonizar una espectacular disminución de las mismas, con una leve recuperación al final de la guerra de la independencia norteamericana.¹⁰⁰

Sin embargo, aunque los franceses continuaran beneficiándose de las prohibiciones a la importación de textiles ingleses a causa de las guerras entre España y la Gran Bretaña, a finales de los ochenta, como hemos ya expresado, la crisis les afectaba ya de forma severa; de hecho, en dichos años, se puede hablar de estancamiento de sus exportaciones.

La crisis se dejó notar en las ciudades manufactureras francesas (Lyon, Rouen, Abbeville, Amiens, etc.), con reajustes de plantillas, reducción del número de telares, cambios en las características del producto (así, rebaja de la calidad, si bien con resultados contrarios a los deseados por los fabricantes, etc.). Los géneros de lino se vieron, desde el Reglamento de 1778, especialmente afectados, al ser incluidos en la lista de textiles prohibidos para la exportación, al igual que otros géneros también importantes, como los sombreros de castor –especialidad de París, Lyon y Marsella– y las medias de seda de Nîmes.¹⁰¹

A los cambios referidos se sumaba la dificultad para la transformación de la manufactura, de manera que los textiles franceses pudiesen contrarrestar la competencia creciente de los ingleses y alemanes. De hecho, los fabricantes y exportadores franceses continuaron apegados a las

⁹⁸ S. J. Stein, *op. cit.*, pp. 338-339.

⁹⁹ Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille-Provence, série L.IX, n° 840.

¹⁰⁰ R. Chamboredon, *op. cit.*, vol. III, p. 465.

¹⁰¹ S. J. Stein, *op. cit.*, p. 354.

fórmulas tradicionales, a pesar de los cambios que estaba experimentando la industria.

En cambio, los textiles británicos estaban en condiciones de traspasar los límites proteccionistas impuestos por los hispanos (que también beneficiaban a los franceses en mayor o menor grado según las épocas). Por el contrario, los comerciantes galos pensaron que su Gobierno les había abandonado, al no poner la carne en el asador para defenderles de las cortapisas que los españoles estaban introduciendo, sobre todo a partir de los sesenta, a sus privilegios en el comercio hispano, y que, en su lugar, favorecía los intereses de los grandes financieros compatriotas (el mercado de capitales y, particularmente, el de París), desarrollando asimismo una política ambigua con respecto a los gobiernos hispanos. De ahí, probablemente, su escaso apoyo al Antiguo Régimen, cuando éste se vio amenazado por los revolucionarios, quienes, por cierto, continuaron realizando una política comercial similar a la de sus antecesores.¹⁰²

La crisis de las exportaciones francesas vino a demostrar que también su comercio necesitaba de protección, en este caso no sólo la de su Gobierno, sino también la del español. Pero aquel tenía la certeza de que, a pesar del impulso a la industria nacional por parte de las autoridades españolas, ésta no llegaría a alcanzar el desarrollo necesario, dejando por tanto a Francia una parte sustanciosa de la tarta, lo que venía asegurado por la necesidad de su intervención en el impulso comercial hispano con sus créditos y experiencia, así como por la necesidad que se tenía del apoyo francés frente a los ingleses, pues éstos eran una amenaza mayor que la suya para los productos hispanos.

Con todo, las exportaciones de textiles extranjeros hacia América no mantuvieron el mismo esquema a lo largo del siglo XVIII; antes bien, se produjeron variaciones en función de los cambios de las modas, la capacidad competitiva de los productos enviados por unos y otros países, así como industrial de los mismos.

Los franceses habían llevado a cabo una reconversión durante la primera mitad del XVIII con vistas a la producción de tejidos finos; pero, luego, los británicos opusieron a éstos, tejidos de calidad más baja –básicamente de lana cruda–, pero de menor precio, dirigidos a un segmento más amplio de la sociedad (grupos medios y del común), tanto peninsular como hispanoamericana. Y más tarde, a partir de los años ochenta, consiguieron colocar los tejidos de algodón, género apenas trabajado por los franceses, con innovaciones tecnológicas importantes (así, en el hilado, teñido y estampado del algodón), abriendo para estos productos un amplio mercado, que llegaría a suplantar en parte al de los consumidores de lino. Los paños ingleses de calidad, más baratos que los franceses, constituían el 50% del total

¹⁰² *Ibidem*, pp. 360-364.

de exportaciones británicas a España y sus Indias. Durante la primera mitad de la centuria, hasta 1765 aproximadamente, utilizaron los puertos de Mahón y, sobre todo, Gibraltar, próximo a Cádiz, como punto de desembarque de sus tejidos para exportarlos hacia América.

En términos generales, cada puerto de las Islas estaba especializado en el envío de un determinado tipo de textil. Así, el de Exeter, en los “perpetts”, “perpetuanas”, “sempiternas” o “durafortes”, confundidos a veces con las sargas. Se trataba de tejidos de lana, más bien basta y tupida, de gran dureza y duración (de ahí su nombre), que, además, gozaban de una larga tradición en Inglaterra. Provenían de Devonshire o de Essex, en el condado de Colchester. Llegaban a España, básicamente, y a Gibraltar, una media de treinta y cinco toneladas anuales.¹⁰³ En los años cincuenta se producirá un aumento de la importación de ese producto.

Pero desde Exeter llegaron también a Cádiz y Gibraltar, hasta 1750 aproximadamente, a distancia con respecto a Bilbao y en cifras más modestas que las sempiternas, las bayetas (“bays” o “bayes”), elaboradas en el condado de Essex, más concretamente de Barnstaple, más finas y también con una larga tradición tras de sí.¹⁰⁴ Luego seguirían a distancia tejidos varios de diferente naturaleza, algunos de reexportación, como el casimir, fustán o pana, la estofa, la franela, el lino germánico y holandés, etc. Destacarán por su continuidad en el tiempo los chamelotes y, sobre todo, los droguetes. Con todo, tales envíos tenían carácter esporádico.

En cuanto a los estambres de lana, solían provenir del puerto de Bristol, donde representaban el 96% de sus exportaciones textiles. Cádiz recibía, junto a Canarias, una cantidad variable, aunque constante y generalmente intensa, de dicho producto. Le seguían otros textiles mucho menos importantes, como la estofa de lana (por un período breve) y determinados tipos de bayetas.¹⁰⁵

Finalmente, Plymouth se había especializado fundamentalmente en sargas, que combinaba con otros envíos de algodón manufacturado, bayetas y otras manufacturas de lana. Sin embargo, sus exportaciones, desde el final de la Guerra de Sucesión, habían decaído drásticamente.

Entre todos estos envíos destacan claramente las medias, calzas y calcetas (fundamentalmente de lana), así como los sombreros de fieltro y de piel de castor, desde Exeter y Bristol respectivamente, aunque la mayoría se

¹⁰³ M^a Nélica García Fernández, *Comerciendo con el enemigo: el tráfico mercantil anglo-español en el siglo xviii (1700-1765)*, Madrid, C.S.I.C., 2006, pp. 271-272. Dentro de la Península, Andalucía se situaba por encima del Norte, y Cádiz en particular por encima de Bilbao (*ibidem*, pp. 272 y 325). La ciudad andaluza captaba cerca del 90% de las importaciones andaluzas (*ibidem*, p. 327).

¹⁰⁴ *Ibidem*, p. 275.

¹⁰⁵ *Ibidem*, pp. 276-277.

queden en la Península. De entre los puertos españoles, Cádiz había tomado el testigo de los puertos cantábricos a partir de 1726.¹⁰⁶

Mas si los británicos iban consiguiendo poco a poco imponerse en los mercados hispanos a costa de los textiles franceses, los alemanes no les iban a la zaga. Al contrario, se especializaron en el lino y llegaron a suplantarlo en parte a los géneros de Bretaña y Normandía, con menores precios, calidad similar e imitaciones bien conseguidas. Este tipo de tejidos, utilizados para ropa interior, encajes, sábanas y otros usos, de hecho, habían experimentado un aumento en los envíos, sobre todo a lo largo de la segunda mitad del XVIII.¹⁰⁷ Entre 1740-1780, las reexportaciones desde Cádiz a las colonias crecieron desde el 25 al 66%.¹⁰⁸ Dichos textiles eran drenados principalmente a través del puerto de Hamburgo, pasando previamente, en el caso de los procedentes de Silesia, por Berlín y Lunebourg, aunque también solían hacerlo a través de comerciantes de otros países (así, de los propios franceses), que los consideraban de más altos beneficios que los suyos propios. Los de Silesia (de lino preferentemente) ocupaban un lugar preeminente en los envíos y rivalizaban con los de lino franceses de calidad. Las mercancías importadas desde esa región suponían en torno al 25% de la demanda colonial española en 1740, según las propias estimaciones francesas, y hacia 1780 sumaban el 66%.¹⁰⁹ Las exportaciones francesas de textiles de lino fueron por este motivo las que, proporcionalmente, más cayeron.

LOS ESFUERZOS POR RECUPERAR LOS MERCADOS AMERICANOS

Con la llegada al trono de Carlos III se redoblaron, como hemos visto, los esfuerzos por dar la vuelta a esta situación de injerencia de las manufacturas textiles extranjeras en los mercados hispanoamericanos, y de manifiesta insuficiencia para contrarrestarla de la industria nacional. Los tiempos de las reales manufacturas habían quedado atrás y ahora las iniciativas se dirigían hacia la reforma del marco comercial. Son varias las acciones que se van a emprender, con especial intensidad a partir de 1776, de la mano del tándem Floridablanca y Gálvez, a pesar de la oposición a las medidas

¹⁰⁶ *Ibidem*, pp. 277-279. Otras manufacturas exportadas de menor importancia tienen que ver más con el hogar. Así las alfombras escocesas o la mercería, particularmente botones escoceses, exportados desde el puerto de Bristol.

¹⁰⁷ En efecto, las exportaciones a través del puerto de Hamburgo con rumbo a España pasan de 0'5 millones de marcos (banco) en 1713 a 9,5-11,4 en 1787-1789 (vid. Klaus Weber, *Deutsche Kaufleute im Atlantikhandel 1680-1830. Unternehmen und Familien in Hamburg, Cádiz und Bordeaux*, Munic, Verlag C. H. Beck, 2003, p. 235).

¹⁰⁸ S. J. Stein, *op. cit.*, p. 337. Cfr. Klaus Weber, *op. cit.*, especialmente caps. II y IV.

¹⁰⁹ S. J. Stein, *op. cit.*, p. 344.

por parte de los comerciantes de Cádiz y del propio temor de las autoridades españolas a las represalias británicas.

Una parte importante de ellas concierne a la política arancelaria, con dos medidas de relieve: la de 1778, sin duda la más significativa, y la ley proteccionista de 1782, inspirada por Múzquiz, de la que Cabarrús decía que proporcionaba “protección de la industria propia, y el contrarresto de la extranjera”. Estaba destinada a terminar con las ventajas que, a este respecto, gozaban los países competidores (Francia –especialmente–, Inglaterra y Holanda) desde el Convenio de Eminente, los pactos de la segunda mitad del xvii, el Tratado de Utrecht y, finalmente, los Pactos de Familia. Con ella y otras similares, se tratará de desanimar las exportaciones de textiles extranjeros mediante la subida de aranceles y la prohibición expresa de la exportación de algunos textiles, entre los que se encontraban no pocos extranjeros importantes, como los de lino desde 1778.

Ya desde antes, se habían puesto en marcha otra serie de medidas, destinadas a un mayor control del fraude, basado tradicionalmente en ventas directas legales a los españoles del Consulado, quienes, a su vez, los comercializaban en las colonias; el envío ilegal mediante prestanombres hispanos, o la movilización de créditos de ahorradores europeos que especulaban en Cádiz a través de firmas destacadas en la ciudad (préstamos a la gruesa). De esta forma se había establecido el registro obligatorio de las casas de comercio situadas en Cádiz, del que se había de ofrecer una copia al Consulado (1767), y se reiniciaban las confiscaciones de aquellos cargamentos registrados o consignados por comerciantes extranjeros en Cádiz o por jenizaros (1769). Más tarde, el Reglamento de 1778 restablecería el pago de impuestos según el valor de la mercancía y no según el volumen de la misma, y se desactivarán algunos privilegios introducidos por Eminente, al quitar la susodicha jurisdicción militar especial y posibilitar al mismo tiempo la inspección de los buques surtos en la Bahía, aunque no estuviera delante el cónsul correspondiente.

Los efectos prácticos de todas estas iniciativas, muy especialmente la de liberalización del comercio hispano y de retoque de los aranceles, son objeto de discusión. Indudablemente, el comercio aumentó después de 1778, sobre todo tras el regreso a la paz en 1783. Los datos proporcionados por los registros oficiales no dejan lugar a dudas: entre 1782 y 1796, las exportaciones de España a América multiplicaron por cuatro su valor y las importaciones por diez.¹¹⁰ Dentro de las primeras, los productos hispanos crecieron de

¹¹⁰ J. Fisher, “Imperial «Free Trade» and the Hispanic Economy, 1778-1796”, *Journal of Latin America Studies*, y “The Imperial Response to «Free Trade»: Spanish Imports from Spanish America”, *Journal of Latin America Studies*, nº 13 (1981), pp. 21-56. La perspectiva de estas importaciones cambia si tomamos América como referencia. Así las que toman como referencia el puerto de Veracruz son hacia 1797 sólo un 8% de las del 96 (J. Fisher, “El comercio”, p. 177).

manera significativa entre 1778 y 1782-1786. En este período, Cádiz continuó siendo, a pesar de la liberalización, el gran puerto español del comercio con las Indias, tanto por número de barcos, como por valor de las mercancías comercializadas (entre el 76 y el 77% en el período 1782-1802). Su comercio con América creció al igual que el nacional.¹¹¹ El resto de los puertos importantes de la Andalucía Occidental apenas participaron, a pesar de que algunos hubiesen sido habilitados para el comercio directo en 1778. Sanlúcar, que no lo fue, envió uno o, a lo sumo, dos barcos cada año entre 1785 y 1793, y en este último año fletó siete. Pero, en su mayoría, siguiendo la vieja tradición, llevaban productos agrícolas. Por su parte, el habilitado puerto de Sevilla, aunque mandó barcos directamente, prefirió registrar sus envíos en Cádiz. Sus cargamentos llevaban un porcentaje abrumadoramente mayoritario de efectos registrados como españoles.¹¹² Veracruz era el puerto más veces elegido, con diferencia, para las exportaciones a Indias. No obstante, este aumento general, antes que fruto de un crecimiento industrial, lo fue de un incremento de los envíos de productos agrícolas y vitivinícolas, así como de las reexportaciones de productos extranjeros.

Más tarde, durante la guerra contra los británicos iniciada en 1796, el bloqueo de éstos provocó graves problemas de abastecimiento en América, que se intentó resolver mediante permisos autorizados a buques de países extranjeros no enemigos de España (Real Decreto de neutrales de noviembre de 1797) para compensar dicha carencia. Pero ello terminó beneficiando también a los exportadores extranjeros, incluidos los norteamericanos, que incrementaron su presencia comercial en Hispanoamérica y en la propia Península.¹¹³ Lo que no quiere decir que otros puertos españoles habilitados, a los que había afectado menos el bloqueo, no sacaran alguna ventaja marginal del mismo, mediante un incremento ligero de sus exportaciones hacia el Nuevo Mundo.¹¹⁴ Sin embargo, los hispanoamericanos se acostum-

¹¹¹ J. Fisher, "Comercio libre entre Andalucía y América, 1778-1796", en *Andalucía y América en el siglo XVIII. Actas de las IV Jornadas de Andalucía y América*, Sevilla, EEEHAA, 1985, p. 45. Joseph Townsend da una tabla con los principales puertos habilitados (Cádiz, Málaga, Sevilla, Barcelona, La Coruña, Santander, Tortosa, Canarias –Santa Cruz– y Gijón) y sus exportaciones hacia América en libras esterlinas el año 1784. Según él, de un total de 4.348.078, Cádiz sumaba 3.621.443 (de los que 2.182.531 eran productos extranjeros), es decir, el 83,5%. Después del puerto andaluz, el que más exportaba era Málaga con un total de 210.680. Salvo Santander y Gijón, y Cádiz por supuesto, en los demás predominaban ampliamente los productos españoles sobre los extranjeros (*Viaje por España en la época de Carlos III (1786-1787)*, Madrid, Turner, 1988, p. 300).

¹¹² J. Fisher, "Comercio libre", pp. 43-45 y 56-57.

¹¹³ P. Tornero Tinajero, "Comerciantes, hacendados y política mercantil en Cuba. La rivalidad Cádiz-Estados Unidos (1763-1800)", *ibidem*, pp. 122-145.

¹¹⁴ Así sucedió con los puertos catalanes, Barcelona y Tarragona básicamente, que obtuvieron un incremento del 15,7% entre 1797 y 1820. O con algunos puertos poco importantes, valiéndose de barcos pequeños como medio para sortear el bloqueo (J. Fisher, "El comercio y el ocaso imperial", pp. 187-188).

braron a ser abastecidos desde países distintos de la metrópoli, hasta el punto de no ver con agrado la revocación del citado decreto en 1799 y de continuar con dicho comercio, una vez éste declarado ilegal, hasta el final incluso del período colonial. Por su parte, la Corona, acuciada por los gastos bélicos ahondará el problema, al echar mano de la venta de licencias de exportación a extranjeros, entre ellos no pocos británicos.

Así, el valor anual de las exportaciones entre 1797 y 1820 apenas se situaría por encima del de 1778, considerado a la sazón bajo. En todo ese período, pero sobre todo entre 1802-1804, 1808-1810 y 1815-1818, se produjeron intentos, por parte de los puertos peninsulares con Cádiz a la cabeza, de reconstruir su comercio de exportación, incluido el de textiles.¹¹⁵

De ahí que, en opinión de J. Fisher, a la postre, la reforma fracasara en su propósito fundamental y, en cambio, consolidara el patrón tradicional.¹¹⁶ Parece que, además, aumentó el contrabando. Siguen llevándose a cabo, pues, registros falseados sobre el volumen de plata realmente sacada, así como el traslado de ésta en mar abierto a buques extranjeros o surtos en la propia Bahía. La opinión del historiador británico es compartida por los experimentados comerciantes establecidos en Cádiz, organizados en su mayoría en torno del Consulado de Indias, quienes no dejaron de dudar acerca de los beneficios reportados por el libre comercio a la industria y los productos nacionales.

Pero resulta imposible conocer el volumen real de productos textiles embarcados provenientes del extranjero. Los datos publicados para 1784-1787 situaban en el 44-52% el porcentaje de los envíos españoles. Más específicamente, algunas estimaciones sitúan en algo más del 30% de los tejidos de lino, lana y seda y de hilo exportado a las Indias los adquiridos a los fabricantes europeos.¹¹⁷

Además de los propios datos, era una opinión muy generalizada que una parte importante de los productos exportados, siendo extranjeros, se hacían pasar por españoles. Así lo reconoce, por ejemplo, Manuel Miravete, miembro de la Junta de Comercio convocada en 1787 para responder a la encuesta del Gobierno sobre los efectos de la liberalización. Y de la misma opinión eran también los comerciantes de Barcelona, Cádiz y Sevilla relacionados con la Carrera, aunque rivales entre sí, al igual que, al parecer, los propios funcionarios de Cádiz.¹¹⁸

Miravete y el resto de sus compañeros de la Junta fueron, pues, prácticamente unánimes en considerar que las medidas gubernamentales del 78 habían perjudicado a las fábricas y las mercancías españolas, incluso que

¹¹⁵ *Ibidem*, pp. 192-193.

¹¹⁶ *Ibidem*, p. 175.

¹¹⁷ S. J. Stein, *op. cit.*, pp. 359 y 375.

¹¹⁸ *Ibidem*, p. 375.

algunas de las puestas en marcha al albur del crecimiento comercial, se hallaban en quiebra o al borde de la misma. Los datos que aportábamos para las manufacturas instaladas en la Bahía y su entorno, en realidad, así lo probaban. Las respuestas referidas son a estos efectos de un gran valor, aun cuando procedan de comerciantes usufructuarios del monopolio y, por lo tanto, poco interesados en la pérdida del mismo.

Para algunos de ellos, el fin de la guerra (Paz de Versalles de 1783) y la vuelta a la normalidad habían producido temporalmente efectos positivos sobre la producción de las fábricas españolas. Sin embargo, como consecuencia del envío de una masa considerable de mercancías antes retenidas en sus almacenes, se había producido la saturación del mercado americano y, por tanto, la parada del trabajo, la reducción de las plantillas y el cierre de algunas fábricas por falta de fondos para afrontar la situación.¹¹⁹

Los problemas surgieron en realidad antes de las medidas de 1778 y 1782, concretamente de la primera ola liberalizadora de los años sesenta. Miravete cree que, tras ella, hubo un efímero crecimiento industrial, sobre todo en Cataluña. Pero el rápido abastecimiento de las colonias no tardó en provocar la “decadencia de las fábricas”, al tenerse que vender los productos a precios por debajo de su costo.¹²⁰

Los Valiente iban incluso más lejos, al referir que, además de perjudicar a las fábricas nacionales, la liberalización, en última instancia, había hecho otro tanto con el propio comercio, que a la sazón se hallaba en decadencia (*sic*) por la excesiva concurrencia de mercancías, reforzada por la concesión de licencias a buques en número importante, así como por el contrabando desde Nueva Orleans y La Habana. Fruto de ello fue la saturación del mercado americano, a la que ya había aludido su compañero. Ciertamente, los textiles extranjeros tenían su parte de responsabilidad en la situación, y por ello, a su parecer, convenía su control desde Cádiz, reservando el resto de puertos españoles habilitados para productos nacionales.¹²¹

Sin embargo, aunque Cádiz siguiera cumpliendo una notable función exportadora, los textiles españoles de mayor éxito de venta en América fueron sin duda los catalanes (de seda, lana y, sobre todo, algodón). Estos últimos (las indianas), aparecidos a finales de los años treinta, presidieron la industrialización moderna de Cataluña y conformaron un capítulo básico de los intercambios coloniales de Cataluña, aunque la parte más importante de sus exportaciones, como vimos, continuara correspondiendo al aguardiente, los vinos, los frutos secos, las aceitunas o el aceite,¹²² y una parte cada vez ma-

¹¹⁹ AGI, Consulados, leg. 73, respuesta de Juan y Ramón Valiente.

¹²⁰ *Ibidem*, respuesta de Manuel Miravete y Martínez.

¹²¹ *Ibidem*, respuesta de Juan y Ramón Valiente.

¹²² Carlos Martínez Shaw, *Cataluña en la Carrera de Indias, 1680-1756*, Barcelona, Crítica, 1981, pp. 235-236 y 56-85.

yor de ellas se dirigiera hacia mercados europeos. Entre 1785 y 1796, las exportaciones del puerto de Barcelona hacia América, notablemente inferiores a las de Cádiz, se repartían así: un 36% de productos agrícolas, sobre todo aguardiente, frente a sólo un 27% de tejidos estampados.¹²³

En definitiva, la liberalización del comercio, acometida por el Gobierno en dos fases, 1765 y, sobre todo, 1778, con el deseo de desarrollar el tráfico, captar mayores recursos y estimular el desarrollo de las manufacturas nacionales, salvo pequeñas excepciones, no produjo los resultados apetecidos, máxime al complicarse notablemente las cosas con el estallido de la guerra en 1796.

Con todo, a finales de la centuria comenzaron a verse algunos cambios interesantes. Así, cada vez mayor número de comerciantes españoles, que habían trabajado al servicio de comerciantes extranjeros, estaba en disposición de emanciparse de su tutela, aprovechando su experiencia y las redes que habían establecido anteriormente. Tal es el caso de los Aguado.¹²⁴ Sin embargo, la Guerra de la Independencia, con sus episodios de exilio y destrucción, vendría a rematar la crisis aguda iniciada en el 96.

A MANERA DE EPÍLOGO

Hasta el decreto de libre comercio, Cádiz, reforzada en su función comercial por el establecimiento oficial de la cabecera del monopolio desde 1717, actúa como desaguadero preeminente de las exportaciones textiles hacia la América hispana. Tras una pugna larga con su predecesora, Sevilla quedó en un segundo plano, aunque no declinase del todo su capacidad productora de textiles. Salvo contacto fraudulento, los envíos de “ropa” hacia el Nuevo Continente desde cualquier parte de España u otros países han de canalizarse obligatoriamente a través de su puerto. El sistema monopolístico obliga, pues, a tener informadores e intermediarios destacados en el lugar de embarque de las mercancías, es decir, en Cádiz, y a recurrir allí a los servicios de los cargadores, habilitados a la sazón para dicho comercio. El recurso a flotas y galeones, vigentes durante buena parte de la centuria,

¹²³ A. García-Baquero González, “Comercio colonial y producción industrial en Cataluña a fines del siglo XVIII”, en *Actas del I Coloquio de Historia Económica de España*, Barcelona, 1975, pp. 268-294. Ese mismo predominio del sector agrícola sobre el textil, aunque referido a las exportaciones de un solo año (1779), lo demuestra Josep Fàbregas cruzando datos de diferente procedencia (“El primer año del comercio libre en Cataluña”, en C. Martínez Shaw y J. M^a Oliva Melgar (eds.), *El sistema atlántico español (siglos XVII-XIX)*, Madrid, Marcial Pons, 2005, pp. 285-309): los productos catalanes dominan en alimentación, armas, papel y, sobre todo, vinos y licores (93,4%), en tanto que los textiles, segunda en importancia, representan sólo el 35,2% (*ibidem*, p. 297).

¹²⁴ M. Bustos Rodríguez, *Cádiz en el sistema atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*, Madrid, Sílex, 2005, pp. 172 y ss.

obliga asimismo (aunque se admitan en determinados períodos barcos de registro) a encorsetar la actividad mercantil, que deberá ceñirse a los tiempos que marque la salida y entrada de las mismas.

Como una parte importante de los textiles hispanos debían hacer un largo recorrido por tierra hasta llegar al puerto de embarque de Cádiz, las malas comunicaciones incidían en el factor tiempo, los costes de transporte e introducían riesgos añadidos de robo, deterioro o pérdida de la mercancía. En teoría, el factor distancia podía haber sido un acicate para la subregión de Andalucía Occidental, por la proximidad al monopolio, con el consiguiente acortamiento del tiempo de transporte y de los riesgos susodichos. Dicho factor supone, por una parte, posibilidades de salida para los textiles de las industrias existentes; por otra, creación de nuevas manufacturas, incluso, haciendo revertir para ello los beneficios generados por el propio negocio mercantil. A este respecto podemos afirmar que sí hubo respuesta, sobre todo en torno de la Bahía y su hinterland. Cuanto más nos alejamos de éste, la actividad más empalidece. Bien es verdad que, salvo excepciones, las comunicaciones terrestres no experimentaron cambios significativos en la Península, ni siquiera entre la Bahía y el interior, a lo largo de la centuria.

La escasa disponibilidad de numerario (utilizado para compensar el desequilibrio de la balanza comercial, el pago de impuestos y las derramas en inversiones “improductivas”) añadía un nuevo obstáculo, ya que la puesta en el mercado de los textiles resultaba cara y exigía sustanciosos créditos. La utilización del dinero disponible para diferentes maneras de especulación en torno de la Carrera de Indias (sobre todo en forma de riesgos marítimos), buscando su alta rentabilidad, encarecía su precio, sustrayéndolo a otro tipo de inversiones en principio menos rentables, como sucedía con la industria.

Tampoco la capacidad de consumo del mercado regional, con niveles económicos bajos, era suficiente para estimular la producción textil andaluza de media o alta calidad, haciendo más atractiva la inversión en manufacturas de ese tenor.

Otro problema importante deriva del sistema impositivo español, muy gravoso en general para los artículos comercializables (pago de alcabala, almojarifazgo, aranceles diversos), no aliviado de forma significativa hasta la publicación del Reglamento de 1778. Ello, de la misma manera, elevará también el precio de los productos, animando a su vez las prácticas fraudulentas.

A causa de estos obstáculos y constricciones (y algunos más que pudieran añadirse, vinculados a éstos), los textiles hispanos no podían satisfacer la demanda americana, al no poseer la capacidad productiva necesaria, ni poder competir con los textiles extranjeros, aunque también éstos, al menos en parte (operaban asimismo, ilegalmente, desde puntos estratégicos en la América hispana), debieran seguir para el embarque unos pasos similares a los nacionales.

De esta forma, los esfuerzos realizados por parte española y, en particu-

lar, andaluza, algunos notables, para mejorar la situación, aprovechando cuantas coyunturas y elementos favorables se ponían al alcance de la mano (apoyo estatal, reducción de impuestos, medidas proteccionistas, etc.), al no ser capaces de contrarrestar los de extranjeros, quedaron en una posición subordinada a los capitales y textiles de éstos, que a la sazón se habían ya impuesto en el mercado peninsular y ultramarino. Las cifras que poseemos, en unión de los testimonios individuales, avalan este hecho. Únicamente algunos textiles peninsulares procedentes de las reales fábricas y de Cataluña lograrán vencer el férreo filtro establecido por la competencia extranjera.

Paradójicamente, esta situación y la persistencia de la Corona en mantener un sistema de monopolio comercial con América, son las que hacen que Cádiz y, por extensión, su bahía se sobredimensione y se convierta en la gran cabeza de un cuerpo exangüe. Al mismo tiempo, debido a esta condición, se singulariza en relación a otros puertos peninsulares, tanto en el aspecto demográfico y social, como, incluso, cultural. Se transformará, así pues, en el gran centro de operaciones de las exportaciones de telas y paños extranjeros. De ahí que la presencia foránea se convirtiera en una constante, en algo esencial a su propia constitución, que, junto al carácter eminentemente mercantil de la ciudad, conformaría los dos ejes sobre los que reposará su devenir en el Setecientos.

Pero, de la misma forma, esas características generaron un poderoso conglomerado de intereses entrelazados, hasta el punto de llegar a impedir u obstaculizar cualquier intento de modificación a fondo del sistema, que intentase favorecer la manufactura textil hispana y la saca de sus productos hacia América. La libertad restringida de comercio produjo cierto estímulo, pero los acontecimientos transcurridos durante el cambio de centuria terminaron minando la experiencia.

Tres agentes principales concurren a la formación de dicho conglomerado: el Erario Público (es decir, la propia Corona), los extranjeros con intereses exportadores y los intermediarios, en cualquiera de sus variedades, españoles.

El intervencionismo estatal acompañó las relaciones entre España y sus Indias desde los primeros tiempos. El obvio interés de la Corona y, más concretamente, del Erario Público en el cobro de impuestos derivados de las operaciones de compra-venta y de tránsito de mercancías, le convertían en juez y parte, a la hora de la toma de decisiones con respecto al comercio hispanoamericano. Y dicho interés no siempre coincidía con el de éste. Townsend, por ejemplo, consideraba un error para la actividad mercantil la política impositiva llevada a cabo por la Corona y, por esa misma razón, encomiaba la reducción de impuestos pretendida por el Reglamento de 1778, cuando se intentó corregir ésta.¹²⁵ El propio sistema hacendístico heredado de

¹²⁵ J. Townsend, *op. cit.*, p. 242.

los Austrias y, prácticamente, intocado por los Borbones, con base fundamentalmente en el gravamen del consumo y, por tanto, en los impuestos indirectos, en absoluto ayudaba a la reactivación y recuperación del terreno perdido. Las dificultades, con frecuencia insuperables, de los gobiernos de la Corona para controlar o vencer el fraude sin modificaciones sustanciales del sistema, llevaron a éstos, en última instancia, a su aceptación. Por otro lado, ante la disyuntiva de elegir entre la impotencia de surtir a sus súbditos americanos de los textiles demandados y la aceptación del comercio fraudulento de estos productos por parte de los extranjeros, la Corona se inclinó por “no espantar la caza” con medidas excesivas que redujeran drásticamente la participación foránea o aumentasen todavía más el comercio ilegal.

El segundo “partenaire” en dicho conglomerado de intereses son los propios intermediarios hispanos destacados en Cádiz, que permiten la canalización de los envíos procedentes de España y del extranjero. Encomian y defienden su labor contra sus contradictores y se alzan como testigos de los efectos negativos del libre comercio sobre la manufactura de la bahía de Cádiz y su hinterland.

El tercer agente son los propios comerciantes e inversores extranjeros, representantes en Cádiz de los intereses comerciales y financieros de sus respectivos países, así como de los propios. En este sentido, Cádiz es para ellos, sobre todo, una plataforma inversora y exportadora para sus textiles, a la par que una escuela de aprendizaje. No obstante, las modificaciones experimentadas por el consumo de los mismos en función de la mayor o menor capacidad competitiva de los países exportadores, modificó la correlación de fuerzas en los mercados hispanoamericanos e, incluso, entre sus agentes instalados en Cádiz. Así, el predominio cambia de manos, pasando en la segunda mitad del siglo XVIII de los franceses a los ingleses y alemanes, que imponen al fin sus telas.

De ahí que Cádiz, producto del monopolio y del conglomerado de los tres agentes, ejerciera una fuerte oposición a cualquier medida dirigida a cambiar dicho statu quo. El año de 1778 y, luego, el comercio autorizado de neutrales rompían el monopolio, haciendo menos necesaria la presencia extranjera directa.

Sin embargo, los cambios se toparon con un largo período de guerras y sus correspondientes bloqueos, obstáculos a la navegación, recurso a neutrales (1797-1798) para mantener surtidos los mercados americanos y las presiones de los comerciantes de Cádiz, agrupados en torno a su Consulado. Finalmente, la invasión napoleónica y la emancipación colonial terminan descoyuntando su privilegiada situación en la exportación de textiles hacia el Nuevo Mundo. El cierre de algunas fábricas y la destrucción de otras ponen un epitafio temporal a la corta experiencia manufacturera de la Andalucía occidental.