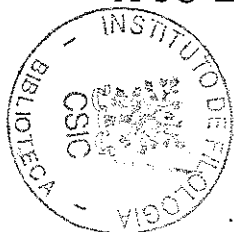


LA BURGUESIA MERCANTIL CANARIA EN LA ETAPA DE LIBRE COMERCIO (1765-1824): UNA APROXIMACION A SU ESTUDIO



Agustín Guimerá Ravina
C.S.I.C., Madrid

Con el inicio de las medidas liberalizadoras del comercio colonial, desde mediados del siglo XVIII, Canarias pierde las ventajas derivadas del régimen de excepción, que había disfrutado en el tradicional monopolio de puerto exclusivo durante más de dos siglos. Esta crisis tiene su culminación con el Reglamento de 1778. Desde una perspectiva macroeconómica, Macías Hernández, en un trabajo que se incluye en este volumen, demuestra que la pérdida de la excepcionalidad «agravó una situación depresiva cuyos inicios se remontan al último cuarto del siglo XVII», con la pérdida del mercado británico para el vino canario. Mi contribución al conocimiento de esta etapa posterior al Reglamento es desde una óptica empresarial, microeconómica. En estos años asistimos a un proceso de selección dentro del grupo comerciante canario. En un contexto mercantil cada vez más competitivo, sólo aquellos individuos que disponían de recursos económicos y contactos internacionales pudieron sobrevivir. Por esta razón, y a la espera de estudios más exhaustivos basados en otras fuentes, me limitaré al análisis de una gran casa de comercio isleña, radicada en Tenerife —cabecera del comercio con Indias—, y que fue una de las más importantes del Archipiélago. Constituye, a mi juicio, un excelente medio para conocer el comportamiento de este grupo mercantil: su postura ante el nuevo régimen jurídico del comercio colonial y su estrategia para paliar los efectos negativos de esta nueva situación.

La posición de estos comerciantes ante el Libre Comercio fue ambivalente. La versatilidad propia de todo burgués, su adaptación a diferentes circunstancias siempre y cuando éstas jueguen a su favor, se manifiesta también en este terreno. Mientras lo creyó posible, defendió el monopolio de puerto exclusivo, la existencia de un mercado regulado e intervenido en América, con la que Canarias se relacionaba dentro de un régimen de excepción. A partir de 1765 irá derivando hacia la defensa de una libertad comercial, en un intento de reducir los daños ocasionados por este nuevo sistema. En cuanto a su estrategia en el conjunto de sus negocios, puesto que América era sólo una parte relativamente pequeña de los mismos ya desde mediados de la centuria se observan algunos cambios: búsqueda de nuevos mercados, potenciación

A. 82 442

este mercado reservado desaparezca también (3). Estos temores se confirman cuando en 1781 se abre Venezuela al tráfico libre, debido a la Guerra de Independencia Americana (4). La Real Orden de 1789 incorpora Nueva España y Venezuela al área de Libre Comercio, pero ya mucho antes de esa fecha, los canarios habían perdido terreno en este mercado. Si atendemos a las cifras del tráfico oficial, las importaciones de cacao pasaron de una media anual de 6.000 fanegas en 1750-1763 a una de 600 fanegas en 1782-1789 (Arcila Farias, 1984, 36-8).

Mientras tanto, los decretos de 1765 y 1770, por los que se concedía la libertad de comerciar con Barlovento y Campeche a una serie de puertos españoles, no incluyen a Canarias. La consecuente desigualdad fiscal y la mayor concurrencia de mercancías en estas áreas americanas reduce sensiblemente el panorama exportador para los isleños. Esto tiene su reflejo en el tráfico oficial: de una media anual de 642,5 Tn. de carga en 1738-1754 se pasa a una media de 385,7 Tn. en los años 1761-1776 (Ortiz de la Tabla, 1977, 9). En las actividades de la casa Cologan se detecta esta crisis en los intercambios con América: en los beneficios de los préstamos a riesgo —«escrituras de riesgo» en la documentación— se pasa de una media anual del 36,2% en los años 1743-1749 a una del 21,3% en los años 1764-1771; en los beneficios de las mercancías embarcadas por cuenta propia —«riesgos» en la documentación— la caída es del 41,5% al 11,4% respectivamente. Por su parte, el interés del préstamo a riesgo desciende de un 25-40% en el primer periodo a un 8%-12% en el segundo. Después de 1765, el interés acabará desapareciendo, conformándose el comerciante con prestar sin el mismo, beneficiándose únicamente del aumento de la moneda (Guimera Ravina, 426-9). Finalmente, el grupo dirigente insular consigue la libertad de comercio para Canarias, en relación a Barlovento y Campeche, el año 1772, concesión que sería refrendada por el Reglamento de 1778.

Pero ahora existe una discriminación importante: se prohíbe la exportación de géneros extranjeros desde Canarias, en contraste con lo concedido a los otros puertos habilitados. La reacción de los comerciantes no se hace esperar:

«Estimamos el cuidado de V. md. en la remesa de zapatos y copia del nuevo despacho para el Comercio Libre, que solamente alcanza a estas Islas a la baja de derechos de 6 a 3 pr. cto., pues no nos permiten ningún embarque de géneros extranjeros, y no ay duda que el comercio deviera ser general para todos los vasallos y estas excepciones siempre son odiosas» (5).

(3) «Lo sensible será que quando menos se piense se dará por libre este comercio como los demás»; carta de Cologan a Amaro Machado (Caracas), 18-III-1779.

(4) «Aunque V. md. dice de la expulsión de la Compañía de Caracas, aquí a havido cartas de Madrid que dicen que no es más que un permiso durante la Guerra; lo contrario fuera de un grande atrazo, para los que an conseguido algunas gracias, que no an podido disfrutar con motivo de la presente Guerra»; carta de Cologan a Bartolomé Naranjo, 11-IV-1781.

(5) Carta de los Cologan a Bartolomé Naranjo, 1-V-1778.

Este fragamento de carta es bien sintomático de los cambios que se han operado en el grupo dirigente canario, con la llegada del Libre Comercio. A partir de 1765, aún teniendo una participación en la reserva del mercado venezolano, irán derivando hacia la defensa de una absoluta libertad comercial en la Carrera de Indias, en un intento por paliar los perjuicios ocasionados por el nuevo régimen mercantil. Esta postura se manifiesta en una doble vertiente: apoyo a la libertad de registros y apoyo a la tesis de la España intermediaria, centro de redistribución de las mercancías y caudales europeos y americanos.

En primer lugar, pese a que continúan sus quejas sobre los efectos negativos del excesivo número de registros en el comercio colonial, en el fondo se decantan por la libre competencia en el mismo:

«Siempre es beneficioso para el General del Pays que vayan muchos, aunque habrá particulares que sufran por las malas ventas y por su tardanza de retorno» (6).

En segundo lugar, defienden el papel de España como mediadora entre Europa y América. El comercio directo que los extranjeros han establecido y reforzado desde sus posesiones antillanas sigue siendo criticado por los comerciantes canarios (7). Pero la piedra angular de esta defensa del monopolio español es la lucha por obtener el mismo derecho que los restantes puertos habilitados para reexportar géneros extranjeros a Indias. En este asunto se muestran las contradicciones que existen en el seno del grupo dirigente canario. Entre 1771 y 1779 tiene lugar una fuerte polémica sobre la conveniencia o no de esta licencia para la economía isleña. Los comerciantes y dueños de navíos, junto con algunos cosecheros, defienden la libre exportación a Indias, o al menos la posibilidad de enviar estos géneros hasta un tercio del buque. Los restantes cosecheros se oponen a ello por considerarlo perjudicial a la producción doméstica, formada principalmente por vinos, aguardientes y textiles. Después de largas discusiones, triunfó una fórmula intermedia que satisficiera a todos los estamentos del comercio: en 1779 se pide licencia para exportar hasta una cuarta parte del buque, permiso que se concederá en 1786 (8).

(6) Carta a Amaro Machado, 18-III-1779. Otro contemporáneo opinaba lo mismo cuando comenta la crisis de 1787, ocasionada por la saturación de mercado indiano: «Así como fue un cálculo muy errado el de creer que la América era un mercado sin límites... del mismo modo sería otro error el creer que esta concurrencia excesiva, en la que tantos se han perdido, ha de durar mucho tiempo; conocida la cualidad y la cantidad del consumo de la América, las empresas mercantiles se arreglarán necesariamente a él» (Nava y Grimón, 1980, 41, año 1788).

(7) Quejas sobre la salida de cacao para Curaçao, en carta de Cologan a Francisco Javier de Lonja (La Guaira), 2-XII-1780; y sobre la introducción de géneros foráneos a través de las Antillas holandesas, en cartas a Manuel de Acosta (Caracas), 23-I-1781, y a Bartolomé Naranjo, 15-II-1781. Sobre los antecedentes, véase Guimera Ravina, 1985, 417-9.

(8) En 1779 se concede licencia para exportar géneros extranjeros sin limitación alguna en los ramos de generala y carena de los registros canarios; cartas de Cologan a Bartolomé Naranjo, 12-III-1779 y Agustín Guirola (Caracas), 16-III-1779. Críticas de la casa Cologan sobre la postura de un sector de los cosecheros en cartas a Bartolomé Naranjo, 26-IX-1778, y a Tomás Quilty Valois (Málaga), 9-VI-1779. Véase también Guimera Ravina, 1985, 138-9 y 434-5.

Las gestiones estarán también encaminadas a eliminar gravámenes excesivos, como los que afectaban a las harinas extranjeras, y controles burocráticos que impedían el normal desenvolvimiento de las relaciones con América. Ambas circunstancias representaban un tratamiento desigual de las Islas en comparación al sistema fiscal o administrativo que poseían otros puertos habilitados (9).

Pero la crisis del comercio canario-americano, tras el Reglamento de 1778, se debe fundamentalmente a la competencia establecida por los otros puertos en la exportación de productos nacionales, pues en relación a los géneros extranjeros se siguió acudiendo al fraude y el contrabando (10). Los vinos y aguardientes isleños sufren la competencia de los caldos peninsulares, especialmente catalanes, preferidos en América por su mayor fortaleza y menor coste (11). Y es que si nos atenemos a las cifras del tráfico oficial los vinos y aguardientes representaron entre el 73% y el 100% de las exportaciones canarias a Indias, entre 1778 y 1796 (Fisher, 1985, 103). La participación de España en la Guerra de Independencia Americana (1779-1783) contribuyó, a corto plazo, a agravar aun más la situación. Como en los conflictos bélicos anteriores, los isleños toman una serie de medidas para eludir excesivos riesgos en el tráfico ultramarino: uso de barcos neutrales o con doble nacionalidad; rutas complejas que permitan el comercio con el propio enemigo; letras de cambio para efectuar pagos urgentes desde América; etc. Pero también se padecen los mismos problemas que en las guerras del pasado: alza espectacular de los costes de los seguros —p. ej. del 2% al 30% en el viaje de América a Cádiz—; subida de los gastos de financiación en el comercio colonial, caso de los préstamos a riesgo en donde aparecen de nuevo intereses del 10% y del 12%; detención de los caudales en Indias durante la guerra, ocasionando la falta de numerario en Canarias; escasa venta de coloniales en Cádiz, a pesar de la subida de precios; etc. Hasta la propia casa Cologan sufre directamente los efectos de este conflicto bélico, al ser capturada su corbeta «Orotava» por los británicos, cuando viajaba al Norte de Europa en 1779, ignorantes sus dueños de que España hubiese entrado en la guerra (12). No es de extrañar, pues,

(9) Nava y Grimón, 1980, 54, año 1788. Quejas de Cologan sobre los excesivos derechos que pagan las harinas norteamericanas en Canarias; cartas a Simón Poey y Cla. (Habana), de 3 y 20-III-1802, y a Jacobo Gough (Cádiz), 26-VII-1802.

(10) Noticias sobre el contrabando canario en el comercio con Venezuela en cartas de Cologan a Francisco Javier de Lonja y Amaro Machado, 18-III-1779. Véase también Nava y Grimón, 1980, 53, año 1788.

(11) «Informe de la Real Audiencia sobre cierta pretensión del Puerto de la Orotava, dado en 1806»; Archivo Zárate-Cologan, incluido en el libreo *Copia de Papeles y otros documentos relativos a Yrlandeses*.

(12) Expediente de la presa del barco «Orotava», maestre Lorenzo Pastor, que navegaba de Tenerife a Hamburgo y fue capturado por el barco de guerra *The Endeavour*; su carga era de 118 pipas, 35 medias pipas y 93 cuartos de vino vidueño y malvasía, junto con 76.500 reales de vellón en pesos fuertes; llevaba doble pasaporte, bandera y maestre: uno español y otro británico, (*Public Record Office, Londres, High Court of Admiralty, 32/416, cuad. 19, fol. 1-52*). En carta de Cologan a Juan Cologan Valois (Londres), de 11-II-1780, se dan instrucciones para probar que la carga era propiedad de comerciantes británicos, residentes en Canarias y en aquella metrópoli. Más información sobre los efectos de la guerra en el mismo copiadador de cartas.

que la correspondencia de la casa refleje esta situación económica depresiva:

«Todo está en la mayor inacción que jamás hemos visto, de modo que ni en diez años de Comercio florido se restaura lo que las Yslas se han atrasado desde la Guerra» (13).

La conjunción de estos factores —competitividad establecida por los otros puertos habilitados e interrupción de las transacciones normales con América durante la guerra— se refleja en el tráfico oficial canario-americano después de 1778 (Cuadro 1). Entre ese año y 1976 las exportaciones canarias sólo representan una media del 0,7% del valor total español, mientras que las importaciones suponen una media del 0,5% del mismo. Santa Cruz de Tenerife se sitúa así en un séptimo lugar en la jerarquía de puertos habilitados (14). En la columna de exportaciones se puede confirmar el hecho de que el Libre Comercio no fue el estímulo económico que hubiera debido esperarse para el Archipiélago canario. Entre 1779 y 1783 el tráfico normal estuvo interrumpido por la guerra. Si tomamos como base el año 1784, comprobamos que las exportaciones apenas crecen; salvo en años como 1787-88, coincidiendo con un período en que se incrementan extraordinariamente las remesas de España a América, ocasionando la saturación del mercado colonial; y 1791, al amparo de factores exógenos que veremos a continuación; para luego descender en los años 1794-96. Como escribe Macías Hernández, en su trabajo ya citado, «el empuje de los precios del vino fué efímero... el aparato productivo reflejó también en su primera expansión y posterior contracción, el falso optimismo creado por el libre comercio». Por lo que respecta a las importaciones, si tomamos 1789 como año base el alza espectacular de las importaciones en 1784-85 nos muestra la llegada de los caudales que habían estado detenidos en América durante la guerra. Hay años en que crecen nuevamente: 1787, probable consecuencia de la fiebre exportadora de los años siguientes al conflicto bélico —que afecta al conjunto de los puertos habilitados—; 1790-91, que debe posiblemente a factores exógenos al comercio colonial; y 1796, que debe estar en conexión con las remesas de caudales tras la guerra contra la Convención Francesa. En resumidas cuentas, los años prósperos del régimen de excepción se habían terminado, como nos narra un contemporáneo:

«Antes del reglamento del comercio libre, nuestros vinos y aguardientes gozaban en los parajes de América a que nos era permitido conducirlos, de una especie de monopolio,

(13) Carta de Cologan a Tomás Quilty Valois, 1-VIII-1781.

(14) Pese a que no se dispone de cifras comparables en el período de monopolio de puerto exclusivo, parece evidente el descenso de la participación canaria en la Carrera de Indias después de 1765. Por ejemplo, en los primeros años de la Guerra de Sucesión, entre 1701 y 1705, los registros canarios representaron el 42,6% del tráfico colonial en número de barcos y tonelaje de arqueo. (P. E. Pérez Mallaina, «La navegación canaria a Indias y la Junta de Restablecimiento del Comercio, 1700-1708», *IHI CHCA, 1977, Salamanca, 1979, T. I. pp. 375-426*).

porque siendo prohibido aquel trato a la mayor parte de los puertos de la Península y estando siempre limitado a un número de toneladas, apenas teníamos que temer la concurrencia. Entonces se vieron los días felices de nuestro comercio, por los que suspiran todavía los que se emplean en él» (Nava y Grimon, 1980, 56, año 1788).

2. Estrategia económica de la burguesía mercantil canaria durante el Libre Comercio

En esta nueva situación, sólo las empresas más fuertes y con mayores contactos internacionales consiguen sobrevivir. Todos los indicios apuntan hacia la existencia de una «selección natural» dentro del grupo que controla el comercio canario. En otras palabras, se asiste a un proceso de concentración de capital y gestión mercantil en unas pocas manos:

Es verdad que hoy no hay compañía inglesa en Canarias con establecimiento formal, con autorización real ni con privilegio exclusivo; pero hallándose las Casas que hacen el comercio de vinos por mayor y que por su bien fundado crédito dan la ley en este ramo y publican anualmente los precios *excatedra* o, mas bien *extrípode*, reducidas a dos o tres, hay efectivamente una unión perjudicialísima, un monopolio de hecho privado y a la sombra de la libertad, más funesto que el de derecho que se anuncia francamente como tal» (Nava y Grimon, 1980, 68, año 1815).

La casa Cóloman, radicada en el Puerto de la Orotava, isla de Tenerife, es una de las firmas mercantiles a las que se refiere el texto anterior. Heredera de una tradición familiar que se remonta a fines del siglo XVII, constituye un ejemplo paradigmático del comportamiento de esta «aristocracia del comercio» canario durante la etapa de Libre Comercio. El volumen de sus capitales, negocios y beneficios así lo avalan. En 1805, fecha culminante de los negocios de la casa en el período que nos ocupa, poseía un activo de 24,2 millones de reales de vellón y un pasivo de 4,2 millones, lo que representa un capital líquido de 20 millones. La media de beneficio líquido anual se situaba entonces en 5,6 millones. Entre 1801 y 1805, la inversión total de la casa en los mercados exteriores a Canarias representó una media de 8 millones al año. Compárense estas cifras con las exportaciones del Archipiélago a Indias en 1802, estimadas en 4,6 millones (Escolar, 1984). En esos años, el valor máximo del activo de los principales comerciantes malagueños era de 6,4 millones y sólo tres comerciantes sevillanos superaban los 5 millones en su activo (Villar García, 1982, 134-8; Alvarez Santalo-García Baquero, 1980, 129). Con estos recursos, los Cóloman se pudieron relacionar con un amplio abanico de mercados mundiales, en donde contaban con una serie de correspondientes.

La estrategia económica de esta casa fue semejante a la del resto de los

isleños: continuar con el comercio indiano; y, sobre todo, intentar sacar el máximo partido a las ventajas derivadas de la situación geográfica de Canarias, potenciando sus relaciones con otros mercados. El negocio colonial seguía siendo imprescindible para saldar el déficit de la balanza comercial con Europa. La plata y los coloniales equilibraban una balanza muy deficitaria: la cobertura de las importaciones con la producción doméstica era sólo del 15 al 20%, a mediados del siglo XVIII. En 1788 se estimaba el déficit en el comercio europeo en unos 6 o 7,5 millones de reales al año (Nava y Grimon, 1980, 57). Entre 1778 y 1796, si descontamos los años excepcionales de 1784 y 1796, la media del superávit en el comercio canario-americano fue de 2,2 millones; y en 1802 se cifraba en 8,1 millones, en ambos casos constituidos mayoritariamente por caudales (Cuadro 1 y Escolar, 1984). En cuanto a los restantes mercados exteriores, Canarias había cumplido diversas funciones en relación con aquéllos, ya desde el siglo XVI: encrucijada oceánica de primer orden; área suministradora de vino, orchilla y otros productos de gran demanda en Europa; y área consumidora de manufacturas y alimentos procedentes de aquellos mercados lejanos. América, pieza importante de un complejo engranaje comercial que se polarizaba en las Islas, representaba una fuente rápida de acumulación de capital. Pero era un mercado muy aleatorio y el comerciante isleño prefería los negocios con Europa, por su mayor seguridad y comodidad. En 1762, las exportaciones a Gran Bretaña, principal cliente europeo, se estiman en 180.000 pesos corrientes al año, mientras que las efectuadas a Indias se calculan en 84.000 pesos, menos de la mitad (Peraza de Ayala, 1977, 205). Con la crisis del comercio canario-americano a partir de 1765, los otros mercados cobrarán aun más valor. Así, el comerciante se aprovechará de un ciclo corto de crecimiento económico, que disfruta Canarias entre 1790 y 1814 aproximadamente, al amparo de una serie de factores exógenos a su propia dinámica, descritos por Macías Hernández en el trabajo reiteradamente citado. Durante esta coyuntura favorable, asistimos en Canarias al canto de cisne de una figura típica del Antiguo Régimen, de la Carrera de Indias: el comerciante especulador, Delgado Ribas define muy bien sus características, en su aportación a esta obra: «poco interesado por introducir cambios en la organización del aparato productivo para reducir costes; cuyas fuentes de beneficio es el aprovechamiento de las diferencias en los niveles de precio existentes en mercados próximos o alejados, provocados por la ausencia de articulación entre oferta y demanda, o por políticas comerciales restrictivas de la competencia». Todas estas circunstancias se reflejan en esta primera aproximación que realizo al estudio de los capitales, inversiones, mercados, beneficios y daños de la casa Cóloman. Veamos cada uno de estos aspectos por separado.

En el Cuadro 2 se presenta la evolución del activo de la casa entre 1749 y 1819. La estructura de su capital marca la orientación de sus negocios: mercancías, bienes raíces, dinero-vales y créditos. La naturaleza mercantil del capital es bien patente. Primero, las mercancías —almacenadas y embarcadas— representan un 43,2%, hasta un 64,4%, del valor total a lo largo del período. Segundo, los créditos suponen entre un 28,6%

y un 39,3% del total. en el inventario de 1805, los términos se invierten. Esto tendrá una decisiva influencia en los negocios posteriores, como veremos enseguida. Los bienes raíces-hacienda alcanzan una cifra máxima del 11,9% mientras que el dinero en caja y los vales sólo alcanzan una cuota máxima de participación del 6,4%. Las mercancías embarcadas son aquéllas negociadas por cuenta propia de la casa —«riesgos» en la documentación—, o simples préstamos a riesgo —«escrituras de riesgo» en la documentación— que se conceden a particulares. Ambas actividades poseen un carácter más especulativo, a diferencia de las ventas en firme —que se contabilizan en los créditos de cada cuenta corriente.

Representan entre el 9% y el 30% del activo. Otro instrumento de especulación son los vales reales, que suponen el 5% del activo en los inventarios de 1805 y 1819. En resumen, la casa Cologan es un buen ejemplo del comerciante propiamente dicho en la España del Antiguo Régimen que, como en Málaga (Villar García, 1982, 134-8), se especializa en la compra-venta de mercancías, acudiendo frecuentemente al crédito y a la especulación. La inversión en sectores productivos —agricultura, manufactura, etc.— o en el transporte —navíos, barcos de descarga, etc.— fue siempre muy reducida. Se consideraba complementaria a la gestión mercantil. Los bienes raíces —fincas rústicas, casas, bodegas, almacenes, molino de agua, tributos, etc.— constituyen el típico apoyo al comercio como aval de las transacciones. En el campo de la manufactura, la casa Cologan es también un buen ejemplo de la posición del comerciante canario ante esta actividad. Antes de 1778, se aprovisionaba de textiles de seda acudiendo a la relación directa con los artesanos de la Isla, a los que entrega la materia prima para su elaboración. Además, en 1777 un miembro de la familia pone en marcha una «fábrica» en el Puerto de la Orotava. Este ensayo protoindustrializador siempre fue considerado por la casa como una aventura muy costosa y con poco futuro. Las pérdidas que a medio plazo experimenta esta «fábrica» mueve a la compañía a abandonar esta actividad en 1793, cuando fallece su promotor (15).

Para el análisis de la dinámica mercantil de la casa Cologan, he puesto en comparación dos ejercicios anteriores a 1778 y otro posterior al Reglamento. El ejercicio 1801-1805 representa, a mi juicio, un buen punto de referencia para las actividades de la casa después de 1778. Las razones de su elección son las siguientes: se inscribe en aquel ciclo corto de auge económico que atraviesa Canarias entre 1790 y 1814; se trata de un período de cierta normalidad en el tráfico atlántico, salvo el inicio de la guerra en 1804; y conservamos toda la información en los libros mayores, diarios y borradores. El resultado de este análisis son los cuadros siguientes.

En el cuadro 3 se presenta la cuota de participación de los distintos mercados en el total de inversiones de la casa en el exterior. El comercio

(15) Guimera Ravina, 1985, 303-4. Más información en cartas a Amaro Machado, 5-I-1778, y Tomás Quilty Valois, 1-VIII/ y 1-IX-1778, 14-II-1780 y 1-IV-1781.

con Europa es el predominante: entre un 48,3% y un 73,0%. Le sigue en importancia la Península. Indias sólo representa una pequeña parte de los negocios en el exterior, con un máximo del 7,3%. En general, se observa una evolución a lo largo del período. En los dos primeros ejercicios, ante las dificultades existentes en el tráfico indiano, con la generalización de los registros sueltos y el decreto de 1765, se invierte en la América Inglesa —8,8%— y en la India Oriental —2,5%— (16). en el ejercicio 1801-1805, el mercado peninsular ha aumentado su importancia pasando de un 10,8% a un 18,6% del total. Esta circunstancia nos confirma aquella coyuntura favorable por la que atraviesan las Islas; la mayor parte de las mercancías enviadas a la Península siguen siendo coloniales (17). En la jerarquía de los puntos de destino en el mercado peninsular surgen novedades: Madrid aventaja a Cádiz con un 57,8% frente a un 33,9% del total; el primero con el negocio de los vales reales, y la plaza gaditana, como antes del Reglamento, base de redistribución de coloniales y mediación en los circuitos de letras de cambio. Aparecen nuevas plazas mercantiles con las que hay trato directo: Barcelona —6,5%—, Benicarló —0,5%— y La Coruña —0,5%—. Ya desde mediados del siglo XVIII se había acudido a la importación de vinos catalanes y mallorquines, con un doble propósito: en primer lugar, colorear los vinos «vidueños» canarios para conseguir un «falso madeira» y exportarlo como si fuese auténtico a Europa, América Inglesa y la India Oriental, y en segundo lugar, reexportarlos a Indias. Pese a las protestas de los cosecheros, que lo consideraban un peligro para la producción vitícola isleña, en 1764 se autoriza su entrada en las Islas siempre y cuando no rebasen un precio determinado (guimera Ravin, 1985, 330-2). El comerciante se beneficiaba así de ambas actividades, la exportación de los vinos a Indias y los envíos del «falso madeira» a los otros mercados. El aprovechamiento estaba garantizado; ya fuesen años de malas cosechas o de alza en los precios que fijaban los cosecheros. En cuanto al dueño de navíos, el exceso de registros en la Carrera de Indias a partir de 1752 les obliga a acudir a estas importaciones de caldos peninsulares en los años de malas cosechas. Tenían como finalidad cubrir las necesidades de flete de sus barcos, detenidos demasiado tiempo en los puestos canarios. Vistos estos antecedentes, no es de extrañar que los comerciantes protesten de manera oficial en torno a la competencia de los vinos y aguardientes catalanes con América —como el informe citado en 1806—; y al mismo tiempo importen estos vinos por cuenta propia, para remitirlos a Indias. En 1802, la casa escribía a un corresponsal en La Habana:

«... desde luego que nuestros caldos y harinas tendrán estimación porque los catalanes no llevarán con facilidad porque el precio está muy alto» (18).

(16). En el ejercicio mercantil 1764-71, hay un 6% de las inversiones cuyo destino no se especifica; son transacciones realizadas con capitanes de barcos extranjeros, en su mayoría británicos, que probablemente hacían la ruta de África, América Inglesa y Europa.

(17). El 20,1% de las inversiones cuyo destino no se especifica son, en su casi totalidad, tratos con clientes y barcos extranjeros, que deben estar en relación con los mercados de Europa, América Inglesa, Estados Unidos y África.

(18). Cartas de Cologan a Simón Poey y Cia, 20-VII-1802, y a Salvador Eduardo (Caracas, 19-VII-1802.

Pero en ese mismo mes y año, los Cólogan solicitan 150 pipas de vino a su proveedor en Benicarló, para remitirlo a La Habana (19). En el inventario de bienes de la casa del año 1805 figuran 53 pipas de aguardiente catalán y 60 pipas de vino tinto del Principado (20).

En cuanto a La Coruña, la casa Cólogan tenía contactos con algún comerciante de esa plaza ya desde 1779, remitiéndole cacao en los barcos correo, a cambio de letras sobre Londres o Madrid. Esta es otra muestra del aprovechamiento de una renta de situación (21). en el caso de la América Inglesa y Estados Unidos, destacan Quebec —un 42%—, la isla de Antigua —un 30%— y Nueva York —10%— en la jerarquía de los puntos de destino. De nuevo, la posibilidad de sacar partido a una red de circuitos mercantiles complejos se apunta en el proyecto a un tráfico triangular Estados Unidos-Canarias-Indias, si se conseguía rebajar los derechos que pagaba la harina norteamericana en Canarias. Los Cólogan así lo explican en su carta a un comerciante de La Habana:

«... desde luego coayudaríamos con la mejor voluntad disponiendo que un buque español lo fuese a recibir a Philadelphia, viniera aquí, lo despachásemos y dirigirlo a Vd... tememos que de Cádiz y demás partes de la Península remitirán toda la Harina que puedan, atento que, sin embargo el crecido derecho, la pagan a 14 pesos fuertes: de lo contrario fácil sería hacer venir aquí de Baltimore o Philadelphia una o dos cargazonas y dirigírselas a Vds. por cuenta a mitad, o de nuestra cuenta sin concurrencia alguna, que es como debiera...» (22).

En cuanto a los corresponsales en el extranjero y Península, cabe destacar la casa de Jacobo Gough en Cádiz, que acapara la totalidad de las negociaciones mediante corresponsal en la Península: más de 1,5 millones al año. Las relaciones familiares siguen siendo básicas en este comercio atlántico, pues Gough es un miembro del clan Valois-Cólogan. La corresponsalía de Londres es un buen ejemplo del uso de los vínculos familiares y «multinacionales» en el comercio exterior de la época. En la década de los setenta, un miembro de la familia, Juan Cólogan Valois se establece en aquella metrópoli como principal correspondiente de la casa. Hacia 1777 funda una sociedad mercantil con un comerciante londinense, William Pollard, bajo el título de «Cólogan, Po-

(19) Carta de Cólogan a Juan Bautista Blondeau (Benicarló), 21-VII-1802.

(20) Cuaderno de inventario de bienes de la casa Cólogan en 1805. En el trabajo de Carlos Manera Erbins sobre Mallorca, incluido en este volumen, se aportan noticias sobre las relaciones entre Mallorca, Canarias e Indias en la segunda mitad del siglo XVIII.

(21) Cartas de Cólogan a Miguel Reguera y Hermanos (La Coruña), 3-III/ y 8-VI-1779.

(22) Cartas de Cólogan a Simón Poey y Cia., 3-VII/ y 20-VII-1802. En cartas a Manuel González Villarreal (Habana), de 28-I/ y 9-II-1804, se menciona el viaje del bergantín *Tomás* de Tenerife-Philadelphia-Cádiz-Habana, una ruta que obviaba el pago de excesivos derechos de la harina norteamericana en Canarias. Véanse antecedentes de este tráfico en Ramos, 1977. Según las cifras oficiales, las exportaciones a los EE.UU. representaban el 43,6% del valor total en los años 1800-1802 y 1804, en la aduana de Santa Cruz de Tenerife; y el 47,6% del total en 1804, en la aduana del Puerto de la Orotava (Escobar, 1985).

llard and Company», que sigue siendo el corresponsal de aquella. En 1778, durante la Guerra de Independencia Americana, importan 800 pipas de vino canario con destino a la Royal Navy. Además, Juan Cólogan actuará como banquero para la colonia española en esta ciudad (23). en el ejercicio 1801-1805, su sobrino Juan Cólogan Fállon es el principal correspondiente en Londres: 2,9 millones anuales, que administra para la casa matriz.

El aumento del interés del comerciante canario sobre otros mercados no indios es patente en el análisis de las actividades especulativas de la casa Cólogan —mercancías embarcadas por cuenta propia y préstamos a riesgo— (cuadro 4). Indias pasa de representar el 68,1-58,1% del total al 25,4% en 1801-1805. El bache de 1749-1753 se debe a la generalización de los registros sueltos tras la Guerra de Sucesión Austríaca. Europa pasa del 15,8-29,1% al 39%. Los negocios con la Península —Cádiz—, crecen: de un 12,8% a un 16,1%. Finalmente, América Inglesa-EE.UU. y la India Oriental son también mercados de compensación en las exportaciones: 14,8% y 2,1% respectivamente, en 1801-1805.

El cuadro 5 nos ilustra en torno a la estructura de beneficios obtenidos por la casa Cólogan en el ejercicio mercantil 1801-1805. En él se muestra claramente el predominio de la compra-venta de mercancías como actividad principal, generadora de mayores beneficios: el 76,7% del total. Le siguen las comisiones —8,2%— y los «riesgos» o mercancías embarcadas por cuenta propia —5,4%—. Los beneficios derivados del cambio de moneda —un 3,7%— en los negocios con Europa y Península son otros ejemplos de la funcionalidad de la moneda indiana. El aumento del valor en los bienes raíces —2,8%— confirma su papel de apoyo al capital comercial. La especulación con los vales reales origina un beneficio que representa el 1% del total. La complementariedad de los negocios navieros en la estrategia de la casa es evidente en su participación de beneficios: un 0,6%.

En el cuadro 5-A se desglosan las distintas mercancías que constituyen el monto de beneficios. Lamentablemente, en las cuentas generales del Libro Mayor de la casa —«Efectos», «Vinos», «Pipas», «Barrilla» y «Mosto»— se ha seguido un método contable denominado «especulativo», en donde no se respeta la unidad de valoración. La mercancía entra a un precio y sale a otro. Se opone así al método moderno, denominado «administrativo» o «patrimonial». Por esta razón no es posible saber cuántos beneficios corresponden a cada mercado, dentro de cada mercancía. De todas formas, algunas observaciones se pueden efectuar. Los efectos representan el 62%; en su mayoría estaban destinados al mercado interno, tal y como corresponde a un comerciante-importador. Parte de ellos pasaron a Indias bajo contrabando o al amparo del permiso de 1786 para exportar hasta la cuarta parte del buque. Otra porción de ellos, los coloniales, se destinaron a los mercados europeo y peninsular. Los vinos, que constituyen el 27,3% del total de mercancías, definen

(23) Expediente de la presa del barco *Orotava* en 1779, citado en nota 12. Véase también Guimera Ravina, 1985, 93.

aun más esta casa típica de comercio de vinos al por mayor. El destino de estas partidas es amplio: Indias, Europa, América Inglesa-EE.UU., África y la India Oriental. La barrilla se comercializa en Europa y supone el 4,1%. Finalmente, el aprovisionamiento directo de los envases para el vino, mediante la contratación de maestros toneleros a los que se les entrega la materia prima, representa un beneficio del 6,3% del total de mercancías (24).

Como los comerciantes de otros puertos habilitados españoles e hispano-americanos, la casa Cologan mantiene su liquidez en la etapa de Libre Comercio acudiendo, entre otros recursos, al control de los medios de pago y cambio. Su papel de comerciante-banquero es manifiesto en los beneficios obtenidos por las comisiones e intereses (cuadro 5-B). Los intereses del préstamo —67,2% del total—, de la mediación en los circuitos de letras de cambio —17,4%—, caudales —4,7%— y cobranzas —1,3%—, son ejemplos de las funciones financieras de la casa Cologan. Debido a su crédito y liquidez, se convierte en agente del Real Fondo de Amortización y Contratación de Vales Reales. En estos cuatro años pasan por manos de la casa 2,5 millones de reales provenientes de este Real Fondo. Los Cologan fueron también agentes del Banco de San Carlos durante décadas. En estos cuatro años negociaron un total de más de medio millón de reales por cuenta de esta entidad. Ambas actividades generan intereses por comisionismo. Por último, las comisiones que se derivan por administración de bienes —un 4,1% del total— o por la actividad de auxiliar de naviero, gestionando todos los trámites durante la estadía de estos barcos en Canarias —un 2,8% del total devengado por comisiones—, nos confirman el papel jugado por estos comerciantes en la navegación atlántica de la época y en la vida cotidiana de esta sociedad del Antiguo Régimen.

El estudio de los beneficios obtenidos por los «riesgos» avalan lo deducido en el análisis de las inversiones y actividades especulativas en el exterior (cuadro 5-C). Existen novedades con respecto a la etapa anterior al Libre Comercio. Cádiz representa el 51,2% del total, relacionado con la venta de coloniales en aquella plaza. Le siguen, por orden de importancia, los riesgos a la América Inglesa, constituyendo un 26,3%: vino enviado a la isla de Antigua; y trigo remitido desde Quebec a Lisboa, otra muestra de aquellos nexos atlánticos complejos. Indias ocupa una tercera posición, con un 10,5% del total de beneficios, derivados de la venta de aguardientes y vinos en Campeche y La Habana. De nuevo, la importancia del mercado indiano es menor que en el período anterior a 1778. Por último, las remesas de orchilla y barrilla a Londres y Belfast reúnen el 9,6% restante.

(24) Disponemos de algunas cifras del tráfico oficial: en los años 1800-1802 las exportaciones a Indias, por la aduana de Santa Cruz de Tenerife, se componían de un 55-60% en géneros extranjeros, un 15-20% en géneros peninsulares y un 20-25% en productos isleños; en el año 1802, los caudales constituyen el 72,2% del valor total de las importaciones en Santa Cruz, procedentes de América; en los años 1802-04, los coloniales representan el 76,7% del valor de las exportaciones tinerfeñas a la Península (Escolar, 1984).

Todo lo anteriormente expuesto se confirma también en el análisis de la estructura de los daños —la suma de las pérdidas y los gastos— (cuadro 6). El orden de importancia es el siguiente: pérdidas por mercancías —20,9% del total—; por «riesgos» —19%—; y por comisiones e intereses —16,5%— (25). En el apartado de mercancías, de nuevo es el mercado interno el más destacado: el 70% del total corresponde a pérdidas por errores en las cuentas corrientes de los efectos almacenados en Santa Cruz de Tenerife y Puerto de la Orotava; el 30% restante corresponde a «malas ditas», o deudas incobrables, y a pérdidas en las ventas de barrilla y vino, los dos productos domésticos de mayor comercialización en el exterior. En el apartado de comisiones e intereses, la figura del comerciante-banquero se perfila con mayor claridad: el 63,2% del total es el pago de los intereses devengados por los depósitos de caudales, propiedad de particulares, que existen en la firma. La actividad de depositario de caudales es típica del comerciante de la época y ya esta casa la había practicado antes de 1778 (Guimera Ravina, 1985, 217-9). Como en otros puertos habilitados, una serie de entidades y personas depositan su dinero en la casa Cologan a cambio de un interés anual, que oscila entre el 3% y el 6%: el Comandante General de Canarias; conventos, hospicios y cofradías; la Condesa de La Gomera; etc. La captación del ahorro de particulares era un medio muy socorrido para disponer de liquidez en los negocios de la casa. El resto de las partidas de gastos por comisiones e intereses son frecuentes en una entidad mercantil: correaje de letras de cambio, porte de correspondencia, adelantos para el pago de fletes, comisión de venta, etc. En el capítulo de pérdidas debidas a los «riesgos», Europa es de nuevo el principal mercado: el 96,2% del total. Las pérdidas en las ventas de barrilla, vino y orchilla en Londres son las más importantes, acaparando el 8,8% de las pérdidas en los «riesgos». Las malas ventas en La Habana —vinos—, representan el 2,5% del total. Finalmente, los vinos remitidos a Calcuta reportan pérdidas que suponen el 0,4% del total de «riesgos». Los capítulos de daños en la actividad naviera —5,1%—, en los cambios de moneda —3,9%—, y en la depreciación de las alhajas en los bienes raíces —1,1%— representan poco en el conjunto de los mismos (cuadros 6-A, 6-B y 6-C).

Todo lo anteriormente expuesto confirma, a mi juicio, la hipótesis inicial. El comerciante canario mantiene sus relaciones con Indias en unos términos modestos, con las inversiones en otros mercados exteriores. Su estrategia económica sufre sólo ligeros cambios después de 1778. La naturaleza de su capital es eminentemente mercantil, especializado en la compra-venta de mercancías, donde la especulación y el crédito juegan un papel esencial. Se trata, sobre todo, de un comerciante al por mayor en el mercado interno, en donde realiza también las funciones de banca, mediante el control de los circuitos de crédito, pago y cambio. Mediador entre distintos mercados atlánticos, al socaire de una situación geográfica privilegiada, especula con productos de lujo y mer-

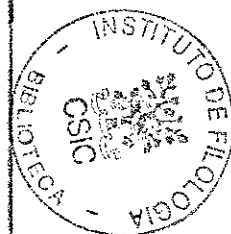
(25) La partida de «Otros gastos», que supone un 23% del valor total de daños, está formada principalmente por los gastos derivados de la partición de bienes de la extinta compañía «Juan Cologan e Hijos» y por los desembolsos realizados en la correspondencia de Juan Cologan Fallón en Londres.

cancias de gran demanda en aquellos lugares: el vino, la barrilla, la orquilla, los coloniales y hasta los caudales indianos. Se aprovecha de unos vínculos «multinacionales» consolidados para maximizar su beneficio, a veces en contra de intereses generales, como se puede comprobar en el asunto de los vinos catalanes remitidos a Indias. En cuanto a la distribución de mercados, América hispánica pierde algo de su participación en favor de otros mercados, como puedan ser la América Inglesa, los Estados Unidos o la Península.

El año 1805 constituye el momento culminante de la casa Cologan en la etapa de Libre Comercio. Sus negocios se mantuvieron hasta 1814, al compás de aquella coyuntura general favorable para Canarias. Tal y como se muestra en el cuadro 7, el capital líquido y el beneficio líquido disminuyen en relación a 1805, pero la crisis de las exportaciones y el deterioro de los créditos no se ha producido todavía. Pero el fin de la guerra acaba con esta etapa de expansión económica. Con la Paz de París los vinos canarios pierden terreno ante la competencia de otras áreas productoras. La fabricación de la sosa artificial arruina, a medio plazo, el cultivo y la comercialización de la barrilla. Por último, la Emancipación americana ocasiona la drástica disminución de las remesas de caudales. Todos estos factores, analizados por Macías Hernández en su trabajo ya citado, tienen su reflejo en la evolución de los negocios de los Cologan. Entre 1814 y 1819, consiguen aumentar el capital líquido, pero a costa de recursos extraordinarios, circunstancia que se manifiesta en un excesivo aumento del pasivo en el último inventario (cuadro 7). La participación de los «riesgos» y de los créditos en el activo de 1819 es un augurio de la crisis futura. Las mercancías embarcadas por cuenta propia representan nada menos que 7 millones de reales, un 30% del activo. Hay que tener en cuenta que en 1805 sumaban 2,4 millones, sólo un 9,9% del activo. El estudio de estos «riesgos» mejora aún más nuestra perspectiva. Los envíos a Europa acaparaban el 59,2% del total, en un amplio abanico de mercados: Londres, Irlanda, Hamburgo, Amsterdam, Bremen, Rotterdam, Escocia, Ruan y Liverpool. Los puertos de La Habana y Caracas constituyen el 17,0%. La América Inglesa y los Estados Unidos reúnen el 13,9%: Canadá, Nueva York, Baltimore, Nueva Orleans y Jamaica. Por último, los «riesgos» a la India Oriental se reparten el 9,6% restante. En resumidas cuentas, demasiados reales invertidos en muchos mercados, algunos de ellos muy lejanos. El análisis de los créditos es todavía más revelador del falso crecimiento de la casa. Nada menos que 3,4 millones eran los créditos pertenecientes a la compañía «Juan Cologan e Hijos», que había funcionado entre 1772 y 1805. Estas partidas arrastradas representaban el 14,7% del activo. Si volvemos al inventario de 1805 (cuadro 2), el peso de los créditos destaca sobre los de los otros inventarios, un 57,0% del activo. En ese mismo año, las «malas ditas» y «las deudas de poca esperanza» sumaban 2,2 millones de reales, un 9,0% del activo. En cuanto al capítulo de Dinero-Vales del activo de 1819, se da otra circunstancia agravante: un vale por valor de 1,1 millones, que los Costello Hermanos y Cía. de Cádiz, deben a los Cologan desde 1812. Si sumamos todos estos conceptos —«riesgos», créditos y vales pendientes— resulta que más de la mitad del activo es-

ta constituido por partidas muy difíciles de cobrar. Frente a este activo, sustentado en el aire, un pasivo que recae en exceso sobre los bienes raíces de la familia Cologan: su cuenta de producto de bienes en depósito representa el 38,7% del total, en otras palabras 5,2 millones de reales. Además se consignan deudas por importaciones de mercancías —que totalizan 1,2 millones—, en cuenta de la consignación de vinos al exterior y de los «riesgos» a Indias; unas cifras que suponen el 9,4% del pasivo. La casa Cologan había quedado atrapada en un círculo mercantil vicioso del cual no pudo escapar. En el cuadro 7 se comprueba el volumen de pérdidas que sufre la firma entre 1819 y 1823. El testimonio de un contemporáneo acerca de la ruina de la casa es bien elocuente:

«Pero los grandes embarques de ésta, cuando todavía los precios de los vinos se conservaban altos fue causa de que sufriese un grande quebranto, al bajar el valor de los caldos en los mercados de Europa, por razón de los muchos exportados de España, Francia e Italia, establecida que estuvo la paz general (1814)... Entre los acontecimientos memorables del año 1823 fue la ruina de la casa comercial titulada Dn. Bernardo y Dn. Juan Cologan. El mal sistema seguido por éste, los pleitos por la tutela de su sobrino, hijo de Dn. Bernardo, sus profusiones, anhelo de figurar en lo político —véase el regalo al predicador del año 1820—, le redujeron a arresto consular desde los primeros meses del año 23, arruinándose sus dependientes, acreedores y artesanos que ocupaba, los cuales tuvieron que emigrar para ganar el pan, y empezó a menguar la población del Puerto (de la Orotava)» (26).



Dejando de lado los factores secundarios, el excesivo riesgo en los mercados exteriores fue la razón principal de la decadencia de la casa Cologan. Esta circunstancia coincide con el fin de una época, de una manera de comerciar basada en coyunturas muy concretas, cuando la competencia disminuye y los productos isleños tienen mayores posibilidades. Aunque se trata de casos distintos, lo que afirma Josep Maria Fradera para la economía catalana, en su colaboración a esta obra, puede ser aplicable a nuestro objeto de estudio: «lo que se ha hundido en las primeras décadas del siglo XIX no ha sido sólo la relación con América, sino un tipo de comercio exterior heredado de las últimas décadas del siglo anterior».

La burguesía comercial canaria reacciona ante esta situación luchando por conseguir el reconocimiento efectivo por el Gobierno del «hecho económico diferencial canario», tal y como apuntan Bernal y Macías Hernández en los trabajos ya citados. En 1821, el Diputado a Cortes, José Murphy y Meade, defiende la necesidad de un régimen económico y fiscal específico para las Islas, con el establecimiento de las franquicias. Este comerciante, irlandés de origen como los Cologan, fue corresponsal de esta casa durante largo tiempo, y amigo íntimo de un miembro de la familia. No es casualidad que ahora abogue por un régimen especial para Canarias en un contexto atlántico cada vez más competi-

tivo. Había conocido de cerca el viejo sistema mercantil y sus contradicciones.

ABREVIATURAS

AEA: Anuario de Estudios Atlánticos.
 CHCA: Coloquio de Historia Canario-Americana.
 HGIC: Historia General de las Islas Canarias.

CUADROS

CUADRO 1					
BALANZA COMERCIAL CANARIO-AMERICANA (1778-1796)					
(en millones de reales de vellón)					
Año	Export.	Índice	Import.	Índice	Saldo
1778	1,2		1,7		0,5
1782	0,7		—		—
1783	—		3,7	92,5	—
1784	2,4	100	13,7	342,5	11,3
1785	2,9	120,8	4,6	115,0	1,7
1786	—		3,9	97,5	—
1787	3,1	129,5	5,2	130,0	2,1
1788	2,9	120,5	2,5	62,5	0,4
1789	1,4	58,3	4,0	100	2,6
1790	2,2	91,6	4,5	112,5	2,3
1791	3,6	150,0	4,8	120,0	1,2
1792	2,3	95,8	3,9	97,5	1,6
1793	2,5	104,1	2,0	50,0	-0,5
1794	0,9	37,5	3,3	82,5	2,4
1795	2,3	95,8	1,8	45,0	-0,5
1796	1,1	45,8	6,4	160,0	5,3

Fuente: J. Fisher, *Commercial relations between Spain and Spanish America in the era of Free Trade, 1778-1796*, The University of Liverpool, 1985, pp. 103 y 112.

CUADRO 2				
ESTRUCTURA DEL CAPITAL DE LA CASA COLOGAN:				
EVOLUCION DEL ACTIVO (1749-1819)				
(en porcentajes)				
	1749	1771	1805	1819
Mercancías	60,8	64,2	29,8	43,4
Bienes Raíces	—	5,7	6,6	11,9
Dinero-Vales	4,0	1,4	6,4	5,2
Créditos	35,1	28,6	57,0	39,3
	100	100	100	100

Nota: Valores totales del activo en reales de vellón, posteriores a la reforma monetaria de 1773 (1 r. anterior = 1,4 r.). 1749 = 778.688; 1771 = 6.912.878; 1805 = 24.253.996; 1819 = 23.147.651.

Fuente: Libros Mayores y Diarios de Juan Cologan Blanco (1749-1771), Cia. «Juan Cologan e Hijos» (1772-1805), y balance de 1819 de la Cia. «Bernardo y Juan Cologan Fällon». Archivo Zárate-Cologan, La Orotava.

CUADRO 3			
AREAS DE MERCADO EXTERIOR TOTAL DE INVERSIONES DE LA CASA COLOGAN (1753-1805) (en porcentajes)			
	1753-64	1764-71	1801-05
Indias	6,7	5,3	7,3
Península	10,5	10,8	18,6
Europa	73,0	74,9	18,3
América Inglesa	8,8	0,3	5,0
India Oriental	—	2,5	0,4
Africa	—	0,1	—
Sin especificar	0,7	6,0	20,1
	100	100	100

Nota: Valores totales en reales de vellón, homologados como en Cuadro 2. 1753-64 = 47.284.269; 1764-71 = 23.517.828; 1801-5 = 40.663.071.

Fuente: Véase Cuadro 2.

CUADRO 4					
AREAS DE MERCADO EXTERIOR: ACTIVIDADES ESPECULATIVAS DE LA CASA COLOGAN (1743-1805) (en porcentajes)					
	1743-49	1749-53	1753-64	1764-71	1801-05
Indias	68,4	37,8	66,2	58,1	25,4
Península	12,2	7,2	12,8	12,7	16,1
Europa	18,9	48,0	15,8	29,1	39,0
América Inglesa	—	6,9	5,0	—	14,8
India Oriental	0,3	—	—	—	2,1
Sin especificar	—	—	—	—	—
	100	100	100	100	100

Nota: Valores totales en reales de vellón, homologados como en el Cuadro 2. 1743-49 = 293.297; 1749-53 = 704.505; 1753-64 = 2.193.245; 1764-71 = 1.964.027; 1801-1805 = 8.308.780.

Fuente: Véase Cuadro 2.

CUADRO 5		
ESTRUCTURA DE BENEFICIOS DE TOMAS COLOGAN VALOIS (1801-1805) (en reales de vellón)		
	Total	%
Mercancías	6.302.988	76,7
Comisiones	679.676	8,2
Riesgos	445.885	5,4
Cambio de moneda	310.202	3,7
Bienes raíces	230.973	2,8
Saldo c/c	101.156	1,2
Vales reales	86.493	1,0
Navíos	52.431	0,6
Total	8.209.804	100

Nota: Los 390.068 reales que faltan para completar los 8.599.872 reales del total de beneficios, corresponden a partidas beneficios omitidas en balances anteriores que ahora se incluyen, aunque no se especifica su origen.

Fuente: Libro Mayor 1801-1805, fols. 14, 281, 319, 340 y 391. Véase Cuadro 2.

CUADRO 5 - A		
ESTRUCTURA DE BENEFICIOS DE TOMAS COLOGAN VALOIS: MERCANCIAS (en reales de vellón)		
	Total	%
Efectos	3.908.336	62,0
Vinos	1.721.270	27,3
Pipas	403.286	6,3
Barrilla	263.901	4,1
Mosto	6.195	—
Total	6.302.988	100

CUADRO 5 - C
ESTRUCTURA DE BENEFICIOS DE TOMAS COLOGAN VALOIS: RIESGOS (en reales de vellón)

Area de mercado	Puerto de destino	Total	%
Península	(Cádiz) 20,042 (Campeche) 28,264	233,676	51,2
Europa	(Londres) 40,091 (Belfast) 3,680	48,306	10,5
América Inglesa	(Anagua) 61,740 (Quebec-Lisboa) 58,392	120,132	26,3
		455,885	100

CUADRO 5 - B
ESTRUCTURA DE BENEFICIOS DE TOMAS COLOGAN VALOIS: COMISIONES (en reales de vellón)

Item	Total	%
Presamio	457,187	67,2
Letras de cambio	118,405	17,4
Tráfico de caudales	32,814	4,7
Administración	28,265	4,1
Fletes-Seguros-Aduanas (Navios)	19,538	2,8
Cobranzas	8,886	1,3
Tráfico de mercancías	6,344	0,9
Compra-venta de mercancías	4,777	0,7
Sin especificar	3,960	0,5
Total	679,676	100

CUADRO 6 - A
ESTRUCTURA DE DAÑOS DE TOMAS COLOGAN VALOIS: MERCANCIAS (en reales de vellón)

Item	Total	%
Vinos	20,685	3,2
Barrilla	48,530	7,7
Efectos	445,482	70,7
«Malas Ditas»	114,982	18,2
Total	629,679	100

CUADRO 6
ESTRUCTURA DE DAÑOS (PERDIDAS + GASTOS) DE TOMAS COLOGAN VALOIS 1801-1805 (en reales de vellón)

Fuente: Libro Mayor 1801-1805, fols. 14, 281, 319, 340 y 391. Véase Cuadro 2.

Item	Total	%
Otros gastos	695,110	23,1
Mercancías	629,679	20,9
Riesgos	573,279	19,0
Comisiones	496,081	16,5
Saldos c/c	280,866	9,3
Navios	154,165	5,1
Cambio de moneda	120,009	3,9
Bienes raíces	34,660	1,1
Total	3.001.849	100

CUADRO 6 - B		
ESTRUCTURA DE DAÑOS DE TOMAS COLOGAN VALOIS: EMISIONES (en reales de vellón)		
	Total	%
Depósito	313.947	63,2
Letras	41.742	8,4
Cartas	25.138	5,0
Ventas	18.990	3,8
Fletes	5.904	1,1
Vales	1.027	0,2
Sin especificar	89.833	18,0
	496.081	100

CUADRO 6 - C		
ESTRUCTURA DE DAÑOS DE TOMAS COLOGAN VALOIS: Riesgos (en reales de vellón)		
	Total	%
Indias	4.402	2,5
Península	—	—
Europa	551.570	96,2
América Inglesa	2.745	0,4
India Oriental	4.562	0,7
	573.279	100

CUADRO 7						
EVOLUCION DEL CAPITAL Y BENEFICIOS DE LA CASA COLOGAN (1801-1823) (en reales de vellón)						
Mes-Año	Activo	Pasivo	Líquido	Benef. Líquido	Media anual	%
I -1801	22.050.783	6.789.862	15.260.921	5.598.023	1.291.851	8,4
IV -1805	24.258.996	4.298.857	19.955.139	4.300.823	560.976	2,8
XII-1812	18.277.387	9.854.292	8.423.095	872.818	616.106	1,0
V -1814	23.147.651	13.657.502	9.490.249	491.083	90.661	—12,0
X -1819				-2.765.717	-1.144.428	
XII-1822				-579.614	496.812	
V -1823						

Nota: El porcentaje de la media anual de beneficios está en relación con el capital líquido del año inicial, en el ejercicio correspondiente.
Fuente: Véase Cuadro 2; y Libro Mayor, años 1819-23, fo 315 y 413.

BIBLIOGRAFIA

- ARCILA FARIAS, E. (1946): *Economía colonial de Venezuela*, México.
- ALVAREZ SANTALO, C. y GARCIA-BAQUERO, A. (1980): «Funcionalidad del capital andaluz en vísperas de la primera industrialización», *Revista de Estudios Regionales*, Núm. 5, pp. 101-134.
- BERNAL, A. M. (1981 a): «En torno al hecho económico diferencial canario», en *Canarias ante el cambio*, Santa Cruz de Tenerife, pp. 25-38.
- BERNAL, A. M. (1981 b): «La economía canaria», en E. ROMEU PALAZUELOS, L. DE LA ROSA OLIVERA, *Las Islas Canarias*, Madrid, pp. 207-52.
- BETHENCOURT MASSIEU, A. (1975): «Aproximación a la economía de las Islas Canarias (1770-1808)», *Campus*, La Laguna, Núm. especial.
- BETHENCOURT MASSIEU, A. (1956): «Canarias e Inglaterra: el comercio de vinos (1650-1800)», AEA, Núm. 2, pp.
- CIORANESCU, A. (1977): «La Ilustración canaria», en A. MILLARES TORRES, HGIC, *Las Palmas de Gran Canaria*, t. IV, pp. 185-193.
- ESCOLAR, F. M. (1984): *Estadística de las Islas Canarias*, Las Palmas de Gran Canaria, 3 vols.
- GARCIA DEL ROSARIO, C. (1981): *La Real Sociedad Económica de Amigos del País de Las Palmas de Gran Canaria*, Las Palmas de Gran Canaria.
- FISHER, J. (1964): *Commercial relations between Spain and Spanish America in the era of Free Trade, 1778-1796*, The University of Liverpool.
- GUIMERA RAVINA, A. (1985): *Burguesía extranjera y comercio atlántico: la empresa comercial irlandesa en Canarias (1703-1771)*, Santa Cruz de Tenerife.
- MACIAS HERNANDEZ, A. (1983): «Algunas consideraciones sobre la economía canaria entre 1900-1936», en A. MILLARES TORRES, HGIC, *Las Palmas de Gran Canaria*, T. VII, pp. 275-304.
- MACIAS HERNANDEZ, A. (1984): «Canarias en la Edad Moderna (circa 1500-1850)», en *Historia de los Pueblos de España: Tomo I: Pueblos Fronterizos: Andalucía y Canarias*, Barcelona.
- MORALES LEZCANO, V. (1970): *Relaciones mercantiles entre Inglaterra y los Archipiélagos del Atlántico Ibérico. Su estructura y su historia (1500-1783)*, La Laguna.
- MORALES LEZCANO, V. (1977): «Cultivos dominantes y ciclos agrícolas en la historia moderna de las Islas Canarias», en A. MILLARES TORRES, HGIC, *Las Palmas de Gran Canaria*, t. IV, pp. 11-22.
- MORALES PADRON, F. (1955): *El comercio canario-americano (siglos XV, XVII y XVIII)*, Sevilla.
- NADAL FARRERAS, J. (1978): *Comercio exterior y subdesarrollo. España y Gran Bretaña de 1772 a 1914: política económica y relaciones internacionales*, Madrid.
- NAVA Y GRIMON, A. (VI Marqués de Villanueva del Prado) (1980): *Tres informes de Economía Canaria*, La Laguna.
- ORTIZ DE LA TABLA Y DUCASE, J. (1978): «Comercio colonial canario. Siglo XVIII. Nuevo índice para su cuantificación: la contabilidad del Colegio de San Telmo», II CHCA, Salamanca, t. II, pp. 6-19.
- PERAZA DE AYALA, J. (1966): *El Real Consulado de Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.
- PERAZA DE AYALA, J. (1977): *El régimen comercial de Canarias con las Indias en los siglos XVI, XVII y XVIII*, Sevilla.
- RAMOS PEREZ, D. (1978): «El problema de los embarques de harinas en los registros para América», II CHCA, Sevilla, t. II, pp. 35-44.
- ROMEU PALAZUELOS, E. (1970): *La Económica a través de sus actas. Años 1776 a 1800*. La Laguna.
- STECKLEY, G. F. (1980): «The Wine Economy of Tenerife in the Seventeenth Century: Anglo-Spanish Partnership in a luxury Trade», *Economic History Review*, vol. XXXIII, Núm. 3, pp. 335-50.
- VALBUENA GARCIA, M. A. (1982): «El libre comercio hispano-americano en el Archipiélago canario, 1778-1785». AEA, Núm. 28, pp. 417-75.
- VAZQUEZ VERA, B. (1978): «Volumen comercial canario-venezolano, 1765-1789, II CHCA, Salamanca, t. II, pp.
- VILLAR GARCIA, M. B. (1982): *Los extranjeros en Málaga en el siglo XVIII*, Córdoba.