

LA CASA MILANS: UNA EMPRESA CATALANA EN RUSIA (1773-1779)

Agustín Guimerá

La empresa española en Rusia durante la centuria ilustrada fue comercial. Pero estos intercambios hispano-rusos constituyen todavía un campo escasamente explorado. El tema ha interesado poco a los historiadores de nuestro país pues se trataba de una parcela pequeña en el comercio exterior español del siglo XVIII. Así, en la balanza de comercio de 1792, el mercado ruso representaba sólo el 0,9% de las exportaciones domésticas y el 1,6% de las importaciones netas. Rusia constituía un mercado potencial para los productos españoles, especialmente los vinos y aguardientes, pero las prioridades de la economía española estaban en otra parte: Hispanoamérica, Francia, Inglaterra, Holanda e Italia, fundamentalmente¹.

Sin embargo, desde el punto de vista ruso, España constituía un buen mercado para sus materias primas industriales tan necesarias para la armada española. Su grano era también muy apreciado, pues España era deficitaria en la producción cerealística. Así lo atestiguan las cifras del comercio exterior realizado a través de San Petersburgo, la puerta del imperio. En 1777, por ejemplo, el mercado español absorbía el 18,8% de la cera, el 17,8% de los mástiles, el 14,6% de los cordajes y el 9,4% del trigo exportado desde aquella plaza.

Ahora bien, se trataba de un comercio en manos de terceros, principalmente británicos y holandeses. Si en 1783 el valor estimado de los productos españoles representaba el 33,2% de las importaciones en la capital rusa sólo el 7% del total era comercio directo, realizado por buques españoles. En general, durante el período 1773-1783 los barcos españoles representaron sólo el 1% de las entradas en este puerto².

Existieron además razones políticas para impulsar estas relaciones comerciales. En esta época se dió un acercamiento entre ambas potencias a raíz de la adhesión rusa, durante la Guerra de Siete años, a la alianza austro-francesa. En el reinado de Catalina II (1762-1796) existió además un espíritu de colaboración entre ambas Monarquías, pese a los compromisos comerciales adquiridos por el imperio ruso con Gran Bretaña y Holanda. La documentación diplomática de los años setenta al noventa dan buena prueba de estas intenciones.

Desde el punto de vista español las necesidades militares y la búsqueda de una mayor autonomía en el abastecimiento de materias estratégicas explican el deseo de la Corona de abrir una brecha en los mercados del Báltico, controlados por negociantes de potencias

1. L. PRADOS DE LA ESCOSURA (1982), «Comercio exterior y cambio económico en España (1792-1849)», en J. FONTANA (ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. III. Comercio y Colonias*, Madrid, pág. 189.

2. Estadillos impresos del comercio exterior de San Petersburgo, años 1773-1793; *Archivo General de Simancas* (en adelante *AGI*), Estado, legajos 6612 y 6653.

adversarias. En definitiva, existió una acción continuada del Estado para favorecer este comercio lejano³.

La coyuntura de la Guerra de Independencia de Estados Unidos colaboró en este proceso. La entrada tardía de España en el conflicto (1779) ofreció a la empresa mercantil española la posibilidad de experimentar en el mercado ruso.

El protagonismo de los particulares fue decisivo en este proceso. Dos casas mercantiles se establecieron en la capital rusa durante la década de los setenta, al amparo de esta coyuntura favorable: la casa Choné y Soto (1772-1776) y la casa Milans (1773-1779). Me ocuparé de esta última, pues fue la que tuvo mayor impacto y continuidad en el comercio hispano-ruso.

Francisco Milans y Cía., de Barcelona, una de las empresas más sobresalientes de Cataluña, ejemplifica muy bien los condicionantes y vicisitudes de esta rama del comercio exterior español en la centuria ilustrada.

Hay dos aspectos que aparecen reiteradamente en las páginas que siguen: la importancia de una protección decidida de la Corona a las actuaciones privadas en el comercio exterior del siglo XVIII; y la comprobación del dinamismo empresarial español, en este caso catalán, que supo hacer frente a las dificultades impuestas por un mercado lejano y altamente competitivo⁴.

1. La casa Milans y su agencia en San Petersburgo

La casa Milans constituye el arquetipo de la pujante burguesía catalana de la época y, por ende, la burguesía comercial española. Según tendremos ocasión de comprobar, los catalanes dominaron prácticamente este circuito comercial en el último tercio del siglo XVIII. Esta circunstancia sólo corrobora el dinamismo económico de Cataluña en este período: el auge de sus exportaciones agrícolas; la potenciación de sus manufacturas; el incremento de su construcción naval; el aprovechamiento de ciertas ventajas ofrecidas por el Comercio Libre (1765 en adelante) en sus relaciones con la América española; etc.

Los Milans se habían vinculado al mundo mercantil barcelonés desde el siglo XVII. Segismundo Milans (1659-1738), el hombre que pondría las bases para el futuro desarrollo de la empresa familiar, obtuvo finalmente el título de ciudadano honrado de Barcelona. La familia se entroncó con otras familias comerciantes de la ciudad mediante enlaces matrimoniales. Los Milans estuvieron también presentes en múltiples negocios de la Cataluña del siglo XVIII: comercio al por menor, accionistas de la Real Compañía de Comercio de Barcelona, abastecimiento de cereales al ejército, importación de granos, construcción naval, arrendamientos públicos y señoriales, seguros marítimos, fábricas de indianas, préstamos, inversiones inmobiliarias, etc. Fueron asimismo miembros de la Junta de Comercio de Barcelona, además de la Junta, Consulado y Matrícula de Comerciantes.

Su nieto, Francisco de Milans y de Benages (nacido en 1730), se casó en 1752 con Teresa de Tord, hija de un noble de Puigcerdá, adquiriendo de esta manera el estatus de nobleza. Segismundo Milans había dotado al matrimonio con una suma notable, 45.000 libras catalanas. La pareja vivió en la casa paterna, situada en la calle Moncada, la vía por excelencia de la burguesía barcelonesa. Francisco Milans tuvo su propia compañía, titulada Francisco de Milans y Compañía (1769-1783). Una prueba de su importancia económica es el catastro de 1781, en donde la empresa contribuyó con 500 reales, cuando la máxima cifra fue de 660 reales.

3. A.M. SCHOP SOLER, *Las relaciones entre España y Rusia en la época de Carlos IV*, Barcelona, 1971.

4. Este estudio se basa en la rica documentación custodiada en Simancas, que había sido localizada por el equipo español del *Corpus Diplomático Hispano-Ruso* en los años ochenta, bajo la dirección del ya fallecido profesor Emilio Saez Sánchez. Lamentablemente sólo una parte ha visto la luz pública. Véase M. ESPADAS BURGOS (ed.), *Corpus Diplomático Hispano-Ruso (1667-1799)*, Tomo I, Madrid, 1991. Aprovecho esta oportunidad para recordar a aquel animador de los encuentros entre historiadores españoles y rusos, y adelantado del intercambio historiográfico entre ambos países.

En Mayo de 1773 la casa Milans estableció su firma en SanPetersburgo, a petición del gobierno español. La empresa catalana había decidido invertir en el mercado ruso, tras realizar una estimación de las ganancias probables, al amparo de lo que consideraba unas condiciones favorables para incrementar aquellas cifras de participación española⁵.

En la escritura notarial la casa Milans es el socio capitalista, mientras que Antonio Colombí y Payet, natural de Tossa de Mar, es el socio industrial. Este personaje llegaría a ser cónsul general de España en Rusia. El tiempo de duración de la compañía se estipulaba en seis años.

El capital de la compañía era de 24.000 libras catalanas, de las cuales 15.000 pertenecían a un comerciante francés llamado Claudio Collin. Colombí cobraría un sueldo de 400 pesos al año más una vigésima parte de los beneficios y una cuarta parte de todas las comisiones. Los gastos de establecimiento y mantenimiento de la sede en San Petersburgo corrían por cuenta de la casa Milans. Se citaba como capital fundacional los cargamentos de dos embarcaciones catalanas enviadas a la capital rusa en esos meses, amén de un crédito a cobrar en Amsterdam⁶.

2. El fracaso de una aventura comercial

Pero en noviembre de 1776, tan sólo dos años después, la firma pensaba retirarse del mercado ruso⁷.

A partir de un informe de agosto de 1777 sabemos que la empresa había realizado una inversión total de 1,5 millones de reales en mercancías durante esos cuatro años. En ese momento quedaba pendiente de liquidación casi una tercera parte, mientras que el resto había dado un saldo final negativo, aunque pequeño: 473 reales de pérdidas. Pero a estacantidad se añadían los gastos de mantenimiento de la firma en San Petersburgo, una suma muy elevada: una media de 67.500 reales anuales. Ello representaba una pérdida inicial de unos 337.500 reales en cuatro años, sobre un total de 1,8 millones de reales de inversión.

¿Qué había pasado? ¿Por qué las condiciones del mercado no habían respondido a las expectativas? Las razones eran múltiples y complejas, relacionadas con la fiscalidad gravosa, los excesivos gastos mercantiles y costes del transporte marítimo, la fuerte competencia de otras naciones y las alzas imprevistas de precios.

2.1. Mercancías

El informe de 1777 demuestra que la casa había obtenido beneficios en la exportación de vinos, mientras que la importación de géneros rusos había ocasionado fuertes pérdidas.

Ya en Mayo de 1773 se había notificado el envío de las dos embarcaciones citadas a San Petersburgo, cargadas de vinos, aguardientes, otros frutos y géneros catalanes. El *aguardiente* había cosechado pérdidas, debido a la existencia de un asiento para el consumo de licores que perjudicaba el aguardiente extranjero, pues estaba obligado a pagar derechos excesivos⁸.

En Febrero de 1774 el negocio ofrecía todavía buenas perspectivas. Los vinos, el mayor ramo de exportación, habían dado buenos beneficios. Otros frutos y lanas se habían vendido

5. Cuentas de venta simuladas en San Petersburgo, por la casa Milans años 1773, 1774 (AGS, Estado, leg. 6612). En adelante las citas documentales se refieren a este legajo y sección, salvo que se indique lo contrario.

6. Notario, J. PRATS CABRER, Barcelona, protocolo de 1771-1773, fols. 383-386.

7. La evolución de sus negocios puede verse en la correspondencia de los años 1773-1776 y un informe que presentó la Casa Milans a Floridablanca del año 1777. Cartas del Conde de Lacy al Marqués de Grimaldi, 7.5.1773 y 28.2.1774; de Antonio Colombí a Pedro Normande, 26.8.1776; y de Manuel Antonio Muñoz al Marqués de Grimaldi, 19.11.1776. Todas ellas fueron redactadas en Petersburgo. Existen otras cartas de Francisco Milans y Cía., de Barcelona, al Marqués de Grimaldi, de 17.4.1775, 7.8.1775 y 28.9.1775; 22.11.1776 y 23.11.1776; 13.8.1777 y 15.10.1777. El informe está fechado en 30.8.1777 y se titula «Noticias de los géneros que Dn. Francisco de Milans y Compañía de Barcelona han introducido en la Ciudad de San Petersburgo desde Abril de 1773 hasta el presente».

8. Conde de Lacy al Marqués de Grimaldi, San Petersburgo, 7.5.1773.

bien. En cuanto a las importaciones rusas tres cargamentos de trigo enviados a Barcelona el año anterior habían tenido salida inmediata, al coincidir con una época de escasez de grano en la plaza. La Casa Milans proyectaba además importar carnesalada, al ser más barata que la irlandesa. El único problema era la falta de sal en el Báltico⁹.

Pero en Agosto de 1776 Colombí informaba al encargado de negocios español en la ciudad imperial sobre las múltiples dificultades que atravesaba la firma, incidiendo en la necesidad de obtener encargos de la Armada Real para poder sobrevivir¹⁰. El informe final de 1777 nos ofrece un cuadro mercantil más completo.

Los *vinos* pagaban cinco veces menos de derechos que los caldos franceses –9 rublos frente a 45 rublos por pipa– y la guerra entre Rusia y Turquía había impedido el transporte de los vinos de Grecia, consumo tradicional en San Petersburgo. Los vinos griegos eran muy apreciados al ser más claros que los españoles. Aun así, la demanda de los vinos españoles era limitada. Los vinos franceses, muy apreciados también por su ligereza, eran los grandes competidores. Se vendían más baratos que los españoles, porque su flete era más bajo y ello compensaba la discriminación fiscal.

Con la paz ruso-turca volverían los caldos griegos. El resultado es que el precio de venta del vino español descendió un 36% en 1776, con respecto a 1773. La imposibilidad de introducir el vino español libremente en el imperio, tal y como lo hacían los británicos en virtud de tratados comerciales, limitaba aún más el mercado. El pago de un derecho de importación muy alto, que representaba un 24% del valor del caldo en San Petersburgo, constituía un fuerte obstáculo a esta introducción.

Dado estos factores, existían partidas de vino sin vender durante largo tiempo. Una de ellas no se liquidó en tres años. Se experimentaron descensos notables en sus beneficios e, incluso, se obtuvieron pérdidas, aunque no muy importantes.

Sin embargo, donde la casa Milans tropezó con grandes dificultades fue en la importación de mercancías rusas.

El *trigo* representaba el 46,9% del valor total de las importaciones de la compañía en esos años. Significaba también el 35,0% de las ganancias de ese período, en el ramo de las importaciones. Era de muy buena calidad, pero tenía fuertes competidores. Existía el riesgo de buenas cosechas en España e Italia. Ésta última era el «depósito de todos los granos para proveer la mitad de Europa», como explicaba la empresa. Al ser efectuadas las compras con mucha antelación –nueve meses–, no había posibilidad de calcular las necesidades del mercado. No es de extrañar pues que el trigo constituyese el 30,5% de las pérdidas en la importación.

Los precios de compra de otras mercancías rusas se habían encarecido mucho en esos cuatro años, un 15%, a lo que había que añadir un 17% del cambio de moneda, lo que representaba una pérdida del 32%. Además, el consumo era muy limitado en España, pues los británicos, franceses y holandeses importaban algunas cantidades.

El *cañamo* (17,1%) y la *jarcia* (11,8%) sólo trajeron disgustos a la compañía: el primero representó el 26,7% de las pérdidas y el segundo aún estaba sin vender en 1777, después de tres años de andar rodando por Cádiz y Barcelona. La casa Milans calculaba que se padecería un 30% de pérdidas en esta transacción.

Sin embargo, artículos que significaban un porcentaje pequeño en las importaciones dieron mejores resultados. El primero de ellos, las *baquetas de Moscovia* (5,8%), agrupó el 38,4% de las ganancias. El segundo ramo fueron las *pieles de liebre* (2,8%) que representaron el 15,0% de las ganancias. Finalmente, el tercer género, *telas para pintados* (3,2%), brindó un 11,2% del total de beneficios.

9. Conde de Lacy al Marqués de Grimaldi, S.P., 28.2.1774.

10. Antonio Colombí a Pedro Normante, S.P., 26.8.1776. Véase también la carta de la Casa Milans al Marqués de Grimaldi, Barcelona, 23.11.1776.

Esta última venta hizo que la casa proyectase la importación masiva de las telas rusas con destino a sus fábricas de indianas en Cataluña. Pero los fabricantes catalanes las rechazaban por no tener la medida necesaria –una vara de ancho–. La casa encargó a Rusia nada menos que hasta 10.000 piezas de estas telas con la anchura requerida, pero no pudo lograrse este empeño.

Para obtener un mayor partido a estos retornos de Rusia la casa Milans repartía sus mercancías en distintos plazas mercantiles, acorde con la ruta seguida por sus embarcaciones: un 17,9% en el Ferrol, probablemente para surtir el arsenal de la Marina Real; un 33,1% en Cádiz, cabecera de la Carrera de Indias y sede de otro arsenal; y un 48,9% en Barcelona.

Aprovechando las posibilidades del comercio multilateral de la época y la situación del Principado en los circuitos mediterráneos, la casa Milans reexpedía partidas invendibles a otras plazas: Marsella, Liorna, Génova, etc. Igualmente, a medida que el negocio con Rusia encuentra mayores dificultades, brindaba participación en sus expediciones a otros comerciantes extranjeros de Génova y Liorna; remitía géneros desde San Petersburgo a Dunquerque; y empleaba barcos de otras naciones, como sucedía con un envío a Liorna en un navío holandés.

Pese a todo, los retornos ocasionaban más pérdidas que beneficios, ya se tratase de hierro, cera, pelo de jabalí, lienzo crudo, cebo o lino. Uno de los factores determinantes de esta situación fue el alza de precios de los géneros en San Petersburgo: en 1776 valían un 14-15% más que en 1773.

Existieron otros factores de carácter estructural, que afectaron a todos los productos comercializados por la casa Milans. Se podrían resumir en cuatro: los gastos de mantenimiento de una sede en la ciudad imperial; los enormes gastos existentes en las operaciones mercantiles; los costes de la navegación; la arrolladora competencia de los negociantes británicos y holandeses en el comercio del Báltico; y el alza de precios de otros productos en este circuito mercantil. Veamos cada uno por separado.

2.2. Gastos en las operaciones mercantiles

Las técnicas utilizadas por los comerciantes rusos perjudicaban enormemente el negocio español. Las ventas de vinos eran a plazos, con una media de doce meses. Las compras debían efectuarse al contado y, en general, seis meses antes. La venta de los géneros rusos en España, salvo en Cádiz, era también a plazos: hasta seis meses para los comestibles y hasta doce meses para los otros artículos. Esto representaba un desembolso de capital entre nueve y dieciocho meses. El circuito completo obligaba a tener dos capitales circulando, uno en Rusia y otro en España, cuando, por lo general, uno sólo bastaba en las relaciones con otros mercados europeos.

2.3. Costes de la navegación

En el análisis de las importaciones realizadas por la casa Milans entre 1773 y 1776, nos llama la atención el enorme gasto que representaba el envío de remesas rusas a España: el 45 % del valor de la venta, si se toma la media de todas las partidas importadas. En algunas de ellas los gastos representan el 73,5% y 88,7%. La explicación radicaba en los costes de la travesía. La navegación del Báltico no era, ni por asomo, la Carrera de Indias –accesible, conocida y controlable por la casa Milans–.

Debido a la inexperiencia en estos derroteros nórdicos –la ruta marítima entre Barcelona y St. Petersburgo alcanzaba los 6.000 kms.–, la compañía pagó una prima de seguro muy alta. En 1773 fue del 12% y 14%. En los años siguientes, se reguló al 5%-7%. De todas maneras, seguía siendo muy alto. Según la casa Milans, el coste del seguro para los extranjeros era de un máximo del 1%.

También hay que tener en cuenta la presencia de las nieves y el hielo. Se dio el caso de un buque que se vio obligado a invernar en San Petersburgo en 1774, tras su arribo en junio de ese año¹¹.

11. Requerimiento de la Casa Milans al patrón José Canesoltas Amat, de Barcelona, año 1775.

En cuanto a los fletes, aunque no disponemos de muchas cifras comparables, la compañía afirmaba que eran mucho más baratos que los que cobraban los navíos extranjeros. Por ejemplo, el flete del azúcar importado por los franceses era un 90% más barato que el de los españoles.

El auge de la construcción naval catalana, que alcanza una cota muy importante durante el periodo estudiado, permitió desarrollar algunas técnicas en los viajes de sus embarcaciones al Báltico. Del informe de 1777 se puede deducir que los barcos enviados por la casa Milans hacían escala en Valencia y Málaga para cargar algunas partidas de vino y pasas, aunque la mayor parte de los caldos debieron proceder del Principado, como veremos en seguida. En su viaje de vuelta paraban en Ferrol y Cádiz para llevar a cabo numerosas ventas. Estas travesías cortas permitían realizar algunos beneficios en concepto de fletes por otras partidas no implicadas en el circuito mercantil hispano-ruso, como sucedía en el caso del comercio con América. Sin embargo, esto no era suficiente para competir con la navegación británica, francesa y holandesa en los circuitos comerciales del Báltico.

En la competencia desplegada por estas naciones en los mares del Norte de Europa radica, a mi juicio, el escaso rendimiento de los negocios de la Casa Milans en el Báltico.

2.4. Competencia extranjera

Esta empresa catalana explicaba, en un magnífico análisis económico, las razones de la prepotencia británica y, sobre todo, holandesa, en el comercio con Rusia.

Los británicos gozaban de privilegios en los territorios del imperio, merced a tratados comerciales. Por otra parte, debido a las paces firmadas con las potencias del Norte de África y el menor coste de su actividad naviera, los británicos comerciaban activamente con el Mediterráneo, y eran transportistas de géneros rusos a España. Como afirmaba la casa Milans: «basta un solo cargo de ellos para lo que pueda necesitar este reino».

Pero lo más importante era la capacidad económica y técnica de los negociantes británicos y holandeses en el Báltico. Una gran autonomía financiera y unas buenas disponibilidades de almacenaje permitían la compra de los productos rusos con anticipación.

Los holandeses eran los maestros en este arte del mercadeo. Unidos en sociedades con capitales importantes, desplegados en una red decasas y sucursales en San Petersburgo y otras plazas rusas, movían los hilos de esta red en el momento oportuno: compra de productos en el invierno; trasiego de mercancías entre Rusia y Amsterdam en el verano, caracterizado por la rapidez y los bajos costes del transporte marítimo; reexpedición de los productos hacia Europa y el Mediterráneo, incluso a las plazas del Levante.

En este despliegue las especulaciones con la moneda cumplía una función importante. El mecanismo era muy eficiente. Como la mitad de los derechos en las aduanas rusas se pagaban en moneda holandesa, el *rixdaler*, la reventa de esta moneda a los comerciantes rusos y extranjeros generaban unos beneficios que oscilaban entre un 8,5% y un 14,6%. La remesa desde San Petersburgo a Amsterdam en un momento oportuno para el cambio, ocasionaba unas ganancias del 18% sobre el total de cada operación. No es de extrañar que la casa Milans considerase a los holandeses como los «dueños del comercio moscovita».

2.5. Alza de precios de otras mercancías

A la subida de precios de los géneros rusos en San Petersburgo y el descenso de los precios de venta del vino español en esta plaza, se unieron el estancamiento de los precios de mercancías rusas en España y el aumento de precios del vino en Cataluña.

Cuando en 1776 la compañía contemplaba la necesidad de retirar su firma de la ciudad imperial, se armó un cierto revuelo en las esferas ministeriales, deseosas de potenciar este comercio directo con Rusia. La firma catalana fue contundente en su análisis:

«...las conexiones con dicho Imperio en ninguno de sus ramos de comercio pueden convenirnos jamás, ni con los géneros de importación, ni con los de exportación, aunque

aquella Emperatriz extendiese los privilegios concedidos a nuestro pabellón y nuestro augusto soberano se dignase favorecernos con franquicias de derechos y otras prerrogativas...»¹²

Las demandas de información por parte del gobierno de Floridablanca tuvieron una mayor respuesta en el citado informe de 1777, donde la casa Milans incluía el estado de las operaciones de la firma en Rusia, ya comentado en las páginas anteriores.

A ruegos del estadista, la compañía redactó en 1778 un proyecto para incrementar el comercio directo entre España y Rusia. En el mismo se desarrollaban algunos de los puntos citados anteriormente, proponiendo soluciones concretas¹³. Cabría destacar las siguientes:

a) Formación de una compañía en España, con medio millón de pesos de capital – necesario para una inversión bianual con garantías de éxito–, con sucursales en el Báltico y puertos españoles más importantes, siendo su sede principal San Petersburgo;

b) Franquicias en Rusia para introducción de productos españoles, previa libertad de extracción de España;

c) Obligación de transportar las mercancías en buques españoles, pues, pese al coste superior del flete, favorecería la industria naval y el comercio español;

d) Privilegios a los factores españoles en San Petersburgo, permitiendo, entre otras medidas, la introducción de sus mercancías en el imperio, sin pagar derechos;

e) Concesión real de libre extracción de pesos fuertes de España, en cantidad suficiente para pagar la compra de géneros en el Báltico y la satisfacción de la mitad de los derechos que se pagan en la ciudad imperial, concediendo al peso fuerte el mismo valor intrínseco que los rixdalders holandeses; ello supondría un ahorro del 14% para la compañía.

Era, sin duda alguna, un proyecto acorde con la realidad vivida por la casa Milans en su aventura económica en Rusia, aunque difícil de llevar a cabo. En cuanto al proyecto de compañía privilegiada, había sido un tema recurrente en décadas anteriores, empezando por la propia fundación de la compañía de Barcelona en 1755-56.

Todas estas propuestas no prosperaron, entre otras razones porque al año siguiente, en 1779, España entraba en la Guerra de la Independencia Norteamericana.

3. Epílogo

La entrada de España en la contienda se reflejó en su comercio directo con San Petersburgo: descenso en el número de navíos españoles arribados y el volumen de las importaciones. El número de barcos que partían rumbo a España –nacionales o extranjeros– decreció significativamente. Pedro Normande, encargado de Negocios, informaba a sus superiores que la casa Milans había cerrado en enero de 1780, continuando el negocio por su cuenta el administrador de ella, Antonio Colombí¹⁴.

Durante la guerra la casa Milans se valió de algún recurso para continuar sus relaciones: la utilización de buques rusos, al amparo de la denominada «neutralidad armada» desplegada por aquella potencia. Pese a las dificultades impuestas por el conflicto bélico, la sociedad se convirtió en intermediaria entre St. Petersburgo y el Mar Negro, aunque trabajando a comisión. Por mediación de Colombí recibió el encargo de enviar vinos y aguardientes catalanes en siete navíos rusos, por cuenta de un comerciante de aquella nacionalidad, a la ciudad imperial y a Cherson, en el Mar Negro¹⁵.

Con la llegada de la paz el comercio directo español con San Petersburgo continuó y Colombí siguió representando los intereses nacionales en San Petersburgo, como cónsul general. Y en este circuito comercial la presencia catalana fue nuevamente mayoritaria. En 1784, por ejemplo, el número de barcos españoles que arribaron a la ciudad imperial fueron

12. La casa Milans al Marqués de Grimaldi, Barcelona, 23.11.1776.

13. Casa Milans al Marqués de Grimaldi, Barcelona, 10.1.1778.

14. Pedro Normanda al Conde de Floridablanca, S.P. 21.1.1780; 29.4.1780 y 5.5.1780.

15. La Casa Milans al Conde de Floridablanca, Barcelona, 29.10.1780. Existen testimonios de extracción de grano de Cherson para abastecer al ejército español, como la carta de Godoy al diplomático José de Onís (AHN, Estado, leg. 6122). Debo esta información al profesor José Manuel González Sánchez.

El comercio con el Mar Negro merecería un estudio más detenido, pues existe una documentación muy interesante.

diez, de los cuales seis procedían de Cataluña, con escala en Málaga. El vino fue el cargamento más importante, seguido por otros productos: aceite, corcho, anchoas, dulce, fruta, etc. De las 3.406 pipas de vino desembarcadas 1.942 pipas era vino catalán, es decir un 57% del total¹⁶.

Otra muestra del incremento de estos intercambios es el comercio exterior de Málaga. En 1791 el mercado ruso representaba el 4% de las exportaciones y el 5% de las importaciones de este puerto andaluz. En relación a las exportaciones vinícolas el porcentaje era del 8%. Pero al año siguiente la Hermandad de Viñeros disfrutó de una total exención de derechos de entrada en Rusia, por concesión imperial. Por este motivo en 1792 partieron de Málaga once barcos a San Petersburgo y uno a Riga, transportando 111.783 arrobas de vino, volumen que suponía el 27% de la exportación total de ese año. En 1793 diversos factores retrajeron esta actividad comercial. Ante estas circunstancias, no es de extrañar que existiese una representación consular rusa en Málaga a finales del siglo XVIII¹⁷.

Hay un texto significativo de Colombí el año 1793, que refleja muy bien lo obtenido en el mercado ruso durante aquellas décadas¹⁸:

«Cuando los españoles empezaron hará 20 años a hacer por sí mismos parte del comercio que hacían antes por manos de extranjeros en Rusia, hallaron establecidos en San Petersburgo a los franceses, quienes por tener frutos iguales a los nuestros pueden considerarse como nuestros émulos y rivales, y del mismo modo los portugueses que se establecieron posteriormente en dicha ciudad... Pero mediante la actividad, celo y esmero de la casa [Milans] que a insinuación del Ministerio de Estado [Floridablanca] estableció en San Petersburgo en el año de 1773, se vencieron los obstáculos que se presentaban; y han sido tales los progresos de nuestro tráfico desde este tiempo, que *si antes se vendían con dificultades ochocientas pipas de vino catalán, hoy se despachan comúnmente más de siete mil cada año en sólo el puerto de San Petersburgo.*»

Y entre otras medidas necesarias para asegurar la supervivencia española en un mercado erizado de dificultades insistía en el apoyo efectivo de la Corona a través de sus encargos para la Armada:

«... es necesario indispensablemente que el gobierno les proteja y ayude, encargándoles las compras de las provisiones navales y otros negocios que puedan ofrecerse a la Corona... Esta necesidad la ha palpado la mía establecida en San Petersburgo, la que *con auxilio de la compra de provisiones navales durante la última guerra* adquirió tanta consideración y crédito que pudo sufrir los continuos sacrificios que se le ofrecieron en las anticipaciones cuantiosas a favor de los compradores y cosecheros... Pero desde el momento que éstas y semejantes comisiones pasen a manos de los extranjeros en perjuicio de la propia nación, como sucedió a la misma privándola de la comisión de compras de arboladuras y demás provisiones navales en concurrencia de una casa sueca...»

16. Informe estadístico, S.P., 27.10.1784 (AGS, Estado, leg. 6653). Los restantes barcos se repartían de la manera siguiente: San Sebastián(2), La Coruña(2) y Málaga(2). Las restantes pipas de vino se habían cargado en La Coruña(800), San Sebastián(378) y Málaga(286). En 1790 la casa Milans estaba preparado el envío de una fragata de 400 Tn. *San Gerardo*, a Rusia, cargada de vinos (Archivo Central de Marina-Viso del Marqués), Navegación Mercantil, Asuntos Particulares, leg. 7071, 23.8.1790).

17. J.J. LÓPEZ GONZÁLEZ, «El comercio y el movimiento portuario de Málaga durante el reinado de Carlos IV», en *Actas del I Congreso de Historia de Andalucía. Andalucía Moderna*, tomo I, Córdoba, 1978, pp. 301-321.

18. Antonio Colombí al Duque de alcudía, 29.8.1793 (AGS, Estado, leg. 3392). En 1796 Colombí afirmaba que ya eran 30 barcos los arribados ese año a la ciudad imperial, gracias a las gestiones que había realizado su casa comercial, frente a la media de 10 embarcaciones en años pasados, carta de 26.9.1796 (AHN, Estado, leg. 4644). Información facilitada por el profesor José Manuel González Sánchez.

Incluso los aguardientes españoles habían ido tomando cierta estimación a pesar de la competencia francesa.

En definitiva, la hegemonía británica y holandesa en este circuito comercial nunca fue amenazada por los empresarios españoles, pero el aumento de los intercambios directos les abrió nuevos horizontes, principalmente a los comerciantes catalanes. Las relaciones hispano-rusas continuaron en las décadas siguientes: en 1826-1829 representaban el 1,7 % de las exportaciones totales españolas y el 1,6% de las importaciones¹⁹. Y en esta apertura de mercados lejanos la casa Milans fue, sin duda, un eficaz instrumento de exploración.

19. L. PRADOS DE LA ESCOSURA (1982), «Comercio exterior y cambio económico en España (1792-1849)», en J. FONTANA (edi.), *La economía española al final del Antiguo Régimen. III? Comercio y Colonias*, Madrid, pp. 211 y 221.