

EL COMERCIO DE PRODUCTOS AMERICANOS HACIA EL IMPERIO RUSO A TRAVÉS DE LOS PUERTOS VASCOS EN EL SIGLO XVIII

VICTOR JAVIER VEGA VIERA

Los primeros contactos importantes entre el Imperio Ruso y España hay que remontarlos a los intentos del Cardenal Alberoni de procurar una salida a los problemas creados por el tratado de Utrecht en 1713 y buscar aliados ante los conflictos que se avecinaban, así que pondrá sus miras en las potencias bálticas, Rusia y Suecia, en aquel momento enfrentadas por el "dominium maris Baltici". España actuaría como pacificadora entre ambas. El 2 de agosto de 1718, ante la indecisión del Zar Pedro I de aceptar un tratado, el representante español en La Haya, marqués de Berretti Landi, recordaba al embajador ruso, Boris Ivanoviv Kurakin, la importancia de un acuerdo dirigido contra Inglaterra, Francia y el Imperio. Los temores de Pedro I, la muerte de Carlos XII de Suecia y la caída de Alberoni ponen fin a este proyecto.

El relevo de esta política nórdica lo tomará el Barón de Ripperdá; Juan Guillermo de Ripperdá intentará una aproximación al Imperio en busca de apoyo contra Francia, viajando a Viena en secreto en 1725. Prusia, Francia e Inglaterra responderán firmando una contrapartida en el castillo Herrenhausen (Hannover), el 3 de septiembre de 1725. Rusia estará llamada a romper ese equilibrio gracias a la astucia de Ripperdá. Pero esta política se verá rota por su caída y la paralización de su obra por parte de su sucesor, Juan Bautista Orendain.

No menos afortunada fue la Embajada del duque de Liria en Rusia, su labor se vio empañada por el Congreso de Soissons y la Convención de El Pardo. Su estancia se agravó en aquel país por sus ansias ecuménicas, apoyadas por su capellán de Embajada, el dominico Bernardo de Ribera, que le acarreó serios problemas. Al abandonar Liria dicho país, se planteaba la discordia de la sucesión del trono polaco, motivo de riña entre católicos y ortodoxos. Francia apoyó a Stanislaw Leszcynski, Rusia al sajón Augusto, y España, por mediación de Isabel Farnesio, al Infante Don Felipe. Este enfrentamiento conllevará un acercamiento franco-hispano que, habilmente llevado por Patiño, desembocará en el Primer Pacto de Familia (1733). Posteriormente para hacer frente al acuerdo de

Worms, se firmará el Segundo Pacto de Familia (1743), Rusia se decanta por el bloque de Worms y, posteriormente, firma el convenio militar con el Imperio. Cuando el rey de Prusia, Federico II, firma con Inglaterra el acuerdo de Westmister (1756), Austria firma el convenio de Versailles (1756) con Francia por recelo. En este momento Rusia y España quedan solas, Rusia se une al bloque austro-francés y España firma el Tercer Pacto de Familia (1761). Asistimos a un acercamiento indirecto de ambas potencias.

Será a partir de 1759 cuando se establezcan relaciones permanentes entre Rusia y España, gracias a que Carlos III aceptó dar el tratamiento imperial a los Zares, y que ya tenían desde Nystad. Es ahora cuando las relaciones comerciales se intensifican y comienzan a tomar la línea que las definirá a lo largo del siglo XVIII.

Antes de comenzar a hablar de los productos comercializados, se hacen necesarias dos citas que definirán muy bien lo que significaba América en aquellos lejanos países y que va a marcar el comercio de sus productos y su venta, hasta el punto de hacerlo muy laborioso. La primera se la debemos al Emperador del Sacro Imperio en una conversación que mantuvo con Don Pedro Normande en Viena en 1781:

"Me preguntó que qué hacían nuestros infantes y en qué se ocupaban. Procuré satisfacer del mejor modo que pude, y me dijo "A fe mía que si yo hubiera nacido infante de España, no me había de haber escapado el ver México, el Perú, y quanto hay en la América ..."¹.

La otra cita se la debemos también a Don Pedro Normande, pero esta vez desde Petersburgo y gracias a la Zarina Catalina II, en el año 1783; esta anécdota nos sirve para ilustrar el gran aprecio y curiosidad que se tenía por América y sus frutos, que alcanzaban un alto costo y eran objeto de constante especulación:

"... Y como Su Majestad Imperial me ha hablado repetidas veces de la América, manifestando la mayor curiosidad por todo lo que pertenece a aquel país me atreví también presentarle algunos pedacitos de nuestros minerales de la Nueva España, un paquete de semillas de varias plantas de América, especialmente del Perú, y búcaros o barros de Guadalaxara de las que sirven para aderezar el tabaco. Su Majestad Imperial recibió con mucho agrado este pequeñísimo presente ..."².

El incremento comercial entre las dos naciones nace como una necesidad de suprimir a los intermediarios que controlaban prácticamente la totalidad de dichas mercancías. Se trataba de rebajar costos y que los

¹ ARCHIVO GENERAL DE SIMANCAS, Secretaría de Estado, leg. 6646. Carta de don Pedron Normande al Señor Conde de Floridablanca. Viena, 16 de Septiembre de 1781.

² AGS, Secretaría de Estado, leg. 6653. Don Pedro Normande al Conde de Floridablanca. Petersburgo, 13 de Junio de 1783.

beneficios de éstos repercutiesen en los propios subditos. La Zarina opinaba que la distancia entre ambas potencias hacía cesar toda razón política de no apoyar esta recíproca prosperidad impidiendo que estas ganancias comerciales redundaran a favor de otras naciones, lo que podía ser negativo para el comercio y la navegación de Rusia³. Así se trata de realizar varios acuerdos comerciales, en este caso nos referimos al propuesto por el Conde Lacy al Conde de Panin en 1774, en el que se buscaba un mejor trato para los comerciantes españoles en Rusia. Por su lado, ya Carlos III en 1772, había dejado establecidas estas bases de favor recíproco⁴.

El comercio de arboladuras y cáñamos destinados a la flota española estaba en manos extranjeras, que llevaban, igualmente, los productos españoles a Rusia. Así que las mayores dificultades a estos acuerdos van a ser interpuestas por aquellas casas comerciales extranjeras a ambas potencias, que tratan de desacreditar en todo momento a los españoles en aquellos lejanos puertos, no a sus productos de cuyo comercio eran amos. Simultáneamente comienza un boicot a las casas hispanas por parte de las aseguradoras inglesas y las casas de préstamo holandesas⁵. Por eso la creación del Banco Nacional de San Carlos⁶ va a ser fundamental en el progreso de estas actividades, lo cual era fundamental para controlar los enormes gastos que perjudicaba a la Real Hacienda Española, en 1782 se hubo de pagar 23 fletes con destino a los arsenales con un gasto de 282.582 pesos y 4 reales, según la relación de Antonio Colombí, quedando en manos de Dinamarca, Prusia, el Imperio e Inglaterra, fundamentalmente⁷.

También se tratará de desviar las urcas que traían madera desde Cuba hacia Rusia y aumentar su número, destinando seis u ocho hacia el norte armadas y tripuladas como mercantes, y mandadas por oficiales de la Real Armada, comboyadas por una fragata de guerra hasta Cronstadt, imponiendo el pabellón español en el Sund, como habían hecho ya los franceses en 1782 en Riga, o los rusos con sus viajes a Cádiz⁸.

Podemos afirmar que las fuentes documentales sobre los navíos españoles y sus cargas en Rusia no son del todo fiables, llegando a ser en

3 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Informe de Don Miguel de Muzquiz. El Pardo, 23 de febrero de 1775.

4 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Remarqueo sur le Commerce direct de la Russie avec l'Espagne.

5 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Don Miguel José de Azanza al conde de Floridablanca. Petersburgo, 28 de Noviembre de 1783.

6 Ver nota 5.

7 Ver nota 5.

8 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Don Miguel José de Azanza al conde de Floridablanca. Petersburgo, 28 de Noviembre de 1783.

numerosas ocasiones contradictorias, lo que se complica si tenemos en cuenta que gran parte de los productos que allá llegaban no solían ser en naves españolas, aunque sí compradas en nuestras ciudades. Observamos el siguiente cuadro de naves que llegaron al puerto de Petersburgo:

1772	1773	1775	1777	1778	1779	1780	1781	1782	1783	1784
4	9-12	12	18	13	8	5	8	8	3	20
total		702		708					6529	

Podemos observar que en 1782 no consta ningún buque español, aunque sí fueron cuatro, en cambio son veinte y cuatro los navíos extranjeros que hacen la ruta España-Rusia, ida y vuelta directa, lo que no se puede verificar con el resto de las naves pues solían cambiar de rumbo en el Sund o en Bilbao¹⁰. Anotar que de los veinte barcos registrados para 1784 eran bilbaínos cinco, y procedentes de sus puertos otros tantos, o que de los veinte navíos salidos de San Petersburgo hacia España sólo eran españoles tres.

Esta competencia extranjera de sus mismos productos va a ser tremendamente dura, sobre todo por la notoria ineficacia de los políticos y negociantes del momento. En 1773 las Consignatarias de Milans y Chone llevaron a Rusia mercancías por un valor de 2.158.596 reales y trajeron mercancías por valor de 5.729.135 reales, esta gran diferencia de balanza nunca pudo ser superada por España, ya que las casas españolas se encargaban de importar las enormes cantidades de arboladuras y cáñamo necesarias para la Real Armada, mientras que los productos españoles eran introducidos allá por extranjeros¹¹; tomemos el caso de los ingleses, que poseían el privilegio de pagar los derechos de aduanas en papel, cuando el resto de las potencias lo debían realizar en plata, así que en muchas ocasiones se les entregaba a ellos las comisiones a cambio de un beneficio del 9%¹².

La realidad era que la totalidad del valor de los productos pasados a Rusia desde España fue de 879.269 rublos. Tampoco se podía buscar apoyo en los comerciantes rusos para distribuir estos productos suprimiendo a los intermediarios extranjeros, ya que los mercaderes rusos no tenían derecho a tener nada en propiedad, ni gozaban, por lo mismo, de crédito fuera de su país. Así que sólo se dedicaban a la venta al por

⁹ **Tabla** confeccionada por el autor.

¹⁰ AGS, Secretaría de Estado, leg. 1498. Istúriz, Isidoro de la Torre, Diego Luis y Lorenzo y Pedro Martín de Muzquía al conde de Floridablanca. Cádiz, 20 de Julio de 1779.

¹¹ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. El conde de Lacy al marqués de Grimaldi. San Petersburgo, 28 de febrero de 1774.

¹² ver nota 11

menor. A lo que había que sumar, agravando aún más la situación, la obligación del depósito de 700 rublos del propietario de un navío por cada marinero ruso que llevase a bordo, como fianza para asegurar su regreso³

Los productos americanos comercializados a través del País Vasco eran, fundamentalmente: café, chocolate, azúcar, grana y tabaco, entre otros. Pero por diversas razones no podemos cuantificar las cantidades de los mismos de forma exacta. El principal impedimento lo tenemos en que estos productos eran pasto del contrabando, tanto por españoles como por los rusos, y ya no decir nada en cuanto a terceras potencias.

En 1773 se introdujeron por San Petersburgo mercancías por un valor de 8.553.534 rublos y 54 1/2 copecks, según lo declarado en aduanas. En gratificaciones a empleados de aduanas para la entrada de estas mercancías "desde el primero que tiene el gobierno de la Chancillería hasta el último amanuense", se supone que fue de unos 475.000 rublos. Y en cuanto al valor del contrabando por ese puerto se calculó en 400.000 rublos, la mayoría de productos españoles de América. Ya tenemos unas cifras que se elevan a 9.593.534 rublos y 54 1/2 copecks.

Además hay que anotar que todo lo perteneciente al gobierno y al consumo particular de la Corte rusa se ignora, ya que, aunque se hacían las declaraciones no se permitía hacer las visitas correspondientes para sacar de las aduanas las cantidades y por ello se ignoraba el valor de dichos productos que eran, precisamente, los de lujo de la Corte y que se calculaba en unos 350.000 rublos, pero la realidad era bien distinta pues el Gran Duque tuvo un gasto en productos de lujo en 1773 que sobrepasó ampliamente los 300.000 rublos. Se puede dejar en unos 650.000 rublos como mínimo¹⁴.

También tenemos el problema referente a que diferentes géneros que iban por cuenta y a la orden de personas distinguidas en el Gobierno ruso, se las despachaba en la Aduana sin más formalidades y que podemos evaluar, anualmente, con una media de 140 a 160.000 rublos. Con todo esto la importación de géneros extranjeros durante 1773 en San Petersburgo se puede calcular, por lo bajo, en unos 10.393.543 rublos y 54 1/2 copecks, sin contar el oro y la plata, que suponía 790.668 rublos y 71 copecks¹⁵

En ese mismo año de 1773 llegaron a los puertos de Constadt y San Petersburgo un total de 702 barcos, de los que nueve eran españoles

¹³ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. El conde de Lacy al marqués de Grimaldi. San Petersburgo, 28 de Febrero de 1774.

¹⁴ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Estado de las importaciones y exportaciones hechas por el puerto de San Petersburgo en el año 1773, con una especificación y cuenta prudencial de los géneros de España introducidos en Rusia en dicho año.

¹⁵ ob. cit nota 14

(en otros documentos aparecen 12) y 4 eran procedentes de Bilbao y San Sebastián ¹⁶. Oficialmente llegaron en naves españolas 32 pudes de tabaco a un precio total de 160 rublos (5 rublos cada pude); 72.647 pudes de azúcar americano a 6 rublos el pude, o sea, 108.970 rublos y 50 copecks; 491 pudes de zarzaparrilla, con un valor de 19.644 rublos; 932 pudes de cochinilla o grana que a 36 rublos suponía un monto de 251.883 rublos; 20.476 pudes de palo campeche a 38 rublos, mucho menos de la mitad real que había llegado a 11 rublos los 10 pudes, su puso 22.513 rublos; 42 30 pudes de añil, cuyas dos terceras partes se reputan de España a 85 rublos y que supuso 239.700 rublos ¹⁷.

Así tenemos que de los 10.393.534 rublos y 54 1/2 copecks del total de la importación de 1773, 729.955 rublos y 26 copecks son productos de España introducidos por vía indirecta, que la importación directa de la Casa Chone y Soto fue de 104.137 rublos; la de la Casa Milans fue de 33.973 rublos; la de la Casa de Hermanos Livis, en participación con Mr. Michel y Compañía y la Casa Messius, fue de 30.000 rublos. Un total de 897.265 rublos y 26 copecks. Rusia exportó 8.867.608 rublos y 48 copecks, en gratificaciones se fue 50.000 rublos; el contrabando supuso 25.000 rublos; y la suma total fue de 8.942.608 rublos y 48 copecks, por lo que la balanza fue favorable a los extranjeros en 1.450.926 rublos, 50 ó 60.000 rublos más o menos ¹⁸.

Gran parte de las mercancías se llevó en naves inglesas (319 barcos en total), con 119 barcos cuyo destino fue Londres, 165 para Inglaterra en general, y 35 cuyo destino fue España, Portugal e Italia. Ya en 1774, en plena euforia comercial española en Rusia, la Casa Chone y Soto propone abrir otro establecimiento en Riga y Moscú y, a través de los mismos, introducirse en el interior del país, empleándolos al mismo tiempo para comercializarlos en Persia por medio de la compañía rusa allí existente, creada por este motivo, siendo los productos americanos más cotizados en Persia, la cochinilla, el índigo, el palo de Campeche y otras drogas y tintes americanos que estaban en manos inglesas en aquellos momentos y que querían asegurarse su monopolio en Rusia ¹⁹.

Todos estos productos de lujo se harán muy rápidamente populares desde 1783, año en que se comienza a combatir el contrabando con más seriedad, y el consumo de productos de lujo aumenta, tanto en las ciudades como en el interior del país, coincidiendo con la pacificación del

¹⁶ Ob. cit. nota 14.

¹⁷ Ob. cit. nota 14.

¹⁸ Ob. cit. nota 14.

¹⁹ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6646. El conde de Floridablanca al marqués de La Torre. El Pardo, 8 de mayo de 1781.

mismo tras diversas revueltas que casi terminan con el gobierno de la zarina²⁰.

Los productos americanos más frecuentes en Rusia y sus precios son los siguientes:

Cacao (poud)	2 rublos
Café (poud)	2 rublos
chocolate (libra)	15 copecks
cochinilla (libra)	25 copecks
carmín (libra)	1 rublo
Indigo de Guatemala, Sto. Domingo y Curaçao (poud)	5 rublos
Aloe (poud)	60 copecks
café molido (pieza)	30 copecks
canela (oriente)	12 rublos
cardamomo (poud)	12 rublos
Nuez Moscada (oriente)	12 rublos
macis (oriente)	20 rublos
tabaco picado (poud)	12 copecks

Como se puede observar eran productos caros y raros, no estando al alcance de todos, tanto por sus elevados precios, como por la referencia social que su consumo suponía, servían como indicativo, a la vez que remarcaban, la calidad de la casa y la familia que los consumía²¹.

En cuanto a determinados productos americanos, resalta el interés español de promocionar el azúcar, el café y el tabaco, una trilogía que adquiere matices muy peculiares en esta historia y que hasta ese momento eran monopolio francés e inglés, y que desencadenarán una auténtica guerra de intereses. Tenemos que el negocio del azúcar está, en su práctica totalidad, en manos de los franceses que la importan desde sus colonias americanas, obteniendo unos excelentes beneficios por sus precios realmente competitivos, al tener los fletes a un 90% más bajos que España. Esto induce al gobierno español a solicitar un flete del 80% por cada seis cajones de azúcar en 1775. El interés español por introducir directamente su tabaco en los mercados rusos comenzó al observar que cuando llegaba algo de tabaco español a aquellos puertos, éste se pagaba a 5 ó 6 rublos la libra, mientras que el rapé francés y holandés sólo costaba de 80 copecks a 2 rublos. El plan propuesto por

²⁰ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. El marqués de La Torre al conde de Floridablanca. Petersburgo, 31 de marzo de 1783.

²¹ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Carta sobre la conferencia del conde de Woronzoff, presidente del Colegio de Comercio del Imperio Ruso, con don Miguel de Azanza. Petersburgo, 26 de Julio de 1783.

Azanza a Floridablanca en 1784²² consistía en dar salida a las existencias de la Real Fábrica de Tabacos de Sevilla, donde, según este informe, hacía nueve o diez años que en la misma hubo un exceso de catorce o diez y seis millones de libras y hubo de aminorarse la producción de Cuba. Azanza propuso fomentar su uso en Rusia y abaratar el precio, enviar unas primeras remesas de muy buena calidad, pero siempre en botes de una o dos libras, ya que en cantidades mayores muy pocos lo compraban, todo unido en lograr una rebaja en los derechos de entrada ya que el tabaco español pagaba una libra por este motivo. En cuanto al café, era en aquellos momentos un artículo que se estaba imponiendo, junto con el té, en todo el Báltico, con un consumo muy elevado. En 1783 entraron por San Petersburgo 26.650 pudes de café, con un valor de 248.850 rublos. Este café era en su mayoría de la Martinica y de Santo Domingo, pero España trata de fomentar el de Puerto Rico, al que consideraba tan bueno como el de aquellas islas y mejor que el de Cuba y Caracas. Se propone aumentar la producción y conseguir un precio competitivo, con el que desbancar a Francia e Inglaterra del mercado²³.

Junto a estos tres productos, España intenta introducir y controlar otros tan destacados como eran: grana fina, añil, palo Campeche y objetos de oro (coronillas). Los cálculos obtenidos sobre los posibles beneficios son los siguientes:

- por tres zurrone de grana fina, de 18 pudes cada uno, suponía 5.102 rublos y 30 copecks, menos 904 rublos de derechos y gastos, se quedaba en 4.197 rublos y 49 copecks de beneficios, o sea, 7.373'23 reales de vellón.

- los 10 pudes de añil a 145 rublos el pude, suponía 1.450 rublos, menos 123 rublos y 88 copecks de derechos y gastos, daban 1.326 rublos y 12 copecks de beneficios.

- 1.000 pudes de palo de Campeche, a 12 rublos los 10 pudes, dan 1.200 rublos, menos 249 rublos y 51 copecks de derechos y gastos, daban un beneficio de 950 rublos y 49 copecks".

En cuanto a los impuestos de entrada, tenemos que son bastante elevados y que por tal motivo había que competir con otras potencias para obtener privilegios y exenciones²⁵. Veamos los derechos pagados

2 2 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6653. Don Miguel José de Azanza al conde de Floridablanca. San Petersburgo, 21 de Agosto de 1784.

2 3 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. El conde de Lacy sobre nuestro comercio directo con Rusia al marqués de Grimaldi. San Petersburgo, 28 de Febrero de 1774.

2 4 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Cuentas de ventas simuladas en San Petersburgo y en Cádiz.

2 5 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6624. El marqués de Almodóvar a don Ricardo Wall. Petersburgo, 18 de junio de 1762.

por Almodóvar en su embajada sobre algunos productos americanos, en 1762:

PRODUCTO INTRODUCIDO EN EL IMPERIO RUSO	DERECHOS ENTRADA		DERECHOS INTERIORES	
	RIXDAERS	STIB	RUBLOS - COPK	
2.270 libras de chocolate	227			
candeleros (valorados en 80 reales)	16	10	40	
quina, bálsamo (12 rublos)		30	1	56
16 libras de galón de oro y plata	128	83	20	
40 libras de tela en oro y plata	27	342	148	33
55 libras de tabaco	16	25	21	45
24 sombreros de castor	14	20	9	36
1 mesa de Indias con bronce (60 rublos)	12	7	80	
6 candeleros de plata (30 rublos)	6	3	90	
542 barriles de vino de Canarias	18	16 3/4	11	91 3/4
2 1/2 barriles de malvasía	6	12 1/2	46	1/2 ²⁶

Estos elevados aranceles son el fruto de la competencia entre naciones, ya que cuando un determinado país lograba unos determinados privilegios, monopolios o acuerdos, no sólo llevaban implícito determinados beneficios para la misma sino que a éstos se unía el subir o marginar a sus competidores más directos por parte del estado ruso, arte en el que Inglaterra era una auténtica maestra.

Vistos ya los productos, precios y aranceles, pasemos al estudio de las Casas Comerciales españolas establecidas en el Imperio Ruso. Ya desde fecha muy temprana se estudia la necesidad de instalar unas casas comerciales para surpimir a los intermediarios entre ambos reinos y favorecer el comercio haciéndolo más lucrativo, pero detrás de esta necesidad existía otra, aún más apremiante, para España, la de establecer unos acuerdos recíprocos de mutuo apoyo frente a terceras potencias, de ahí los constantes contactos de ministros y embajadores en esta segunda mitad del siglo XVIII. Será a partir de 1771 cuando se dé un notable empuje a tales ideas, por tal motivo escribe Don José del Río al marqués de Grimaldi y a Don Miguel de Múzquiz instándolos a establecer una Casa Comercial o una factoría en Rusia y a establecer las normas necesarias para que se rijan, al igual que dotarlas con los fondos necesarios y lograr interesar a los diferentes gremios²⁷. En este mismo documento solicita que al frente de este establecimiento se ponga a Don Felipe Chone,

²⁶ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6624. Copia traducida de la cuenta de los derechos que debe pagar el marqués de Almodóvar en la Aduana de Petersburgo por los géneros que se explican en los artículos siguientes que son los mismos que corrieron a bordo del navío bilbaíno llamado San José que condujo sus equipajes y efectos para el primer establecimiento en esta Corte.

²⁷ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Don José del Río al marqués de Grimaldi. Madrid, 6 de Septiembre de 1771.

que como veremos dentro de un momento ve a ser culpable de que este proyecto esté a punto de fracasar. En esos momentos España no había establecido aún ningún tratado ni convenio con Rusia, por lo que la desventaja comercial con otras potencias era aún mayor y, desde este momento, más encarnizada al ser aquellos extranjeros los encargados de llevar allá nuestros diferentes productos, incluidos los de América, que eran comprados en los puertos españoles de Cádiz, Barcelona y País Vasco, bien traídos de contrabando desde el Continente americano. Para lograr unos privilegios favorables a España, y conservarlos, se va a conceder unos beneficios recíprocos como fue el de conceder a los navíos rusos el privilegio de traer a los puertos españoles los productos rusos empleados en la Península para el servicio de la Real Armada española, y a España la posibilidad de comerciar a través de los puertos del Mar Negro en un futuro²⁸.

A continuación se establece la normativa que va a regir esta casa comercial de San Petersburgo y en la que también se añaden los apartados necesarios para proteger la figura de los Ministros españoles en aquel reino, y que queda reflejada en 16 puntos. Podemos resumirlos diciendo que se establecen dos jefes en cada casa de comercio, con el mismo poder y susceptible de aumentar a un tercer jefe; que estos jefes y los dependientes debían ser españoles con conocimiento de la lengua rusa y alemana; los libros de comercio se debían llevar en español; el matrimonio de estos empleados con extranjeras supondría su cese como socio; que los socios más emprendedores fueran empleados para instalar otras casas en Rusia y el Báltico; el comercio de estas casas debía hacerse bajo bandera española, e intentar que los productos españoles no llegasen allá bajo otras potencias; compromiso de comprar todos los géneros necesarios para la Real Marina y que para su pago la Corona española franquie las letras por su tesorería de Amsterdam; y, finalmente, el fomento de estas casas por medio de privilegios especiales y su protección por los Ministros españoles en Rusia²⁹.

Las verdaderas raíces de las casas comerciales españolas en Rusia van fuertemente unidas a la figura de Don Felipe Chone, personaje que se supo hacer imprescindible para dicho proyecto y que casi lo lleva al fracaso más completo. Junto a Felipe Chone nos encontramos a Aulary, hombre realmente competente y al que, con demasiada frecuencia, Chone robaba sus méritos. Los inicios de Felipe Chone en la Villa de Bilbao fueron de oficial de platero. Junto a Aulary aprendió a desarrollar la

28 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6653. Azanza a Floridablanca sobre la apertura al comercio de los puertos del Mar Negro: Gerson, Sebastopol (Aft-Jar), y el de Teodosia o Kafa con las mismas franquicias que los de Petersburgo y Arcángel. Petersburgo, 19 de marzo de 1784.

29 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Normativa que debe regir a las Casas Comerciales españolas en San Petersburgo.

muy lucrativa actividad del comercio, primero en Bilbao y luego en San Sebastián, destacándose como hombres de gran valía e iniciativas muy brillantes. Debido a esta considerable preparación y la no menos importante fama de honestidad, son escogidos para instalar la primera casa española en San Petersburgo, estudiar los mercados de los diferentes países nórdicos e intentar abrir nuevas factorías, introduciendo nuevos productos en aquellas tierras y fomentando los ya existentes en sus mercados. Por esta razón Felipe Chone parte de Bilbao hacia la Corte de San Petersburgo a principios de 1766, con la misión de realizar un estudio de los productos que eran de consumo de la Real Armada española, y que acaba en la concesión del fletario en la provisión de cáñamo el 7 de marzo de 1768. Alentado por esta concesión y con nuevas instrucciones de Don Miguel de Múzquiz, Chone parte hacia la corte rusa el 4 de mayo de 1768, desde Bilbao. Esta vez realiza varios viajes por el interior de Rusia, y asigna los diferentes puertos de Finlandia de interés para España, al mismo tiempo de designa los lugares más idóneos para las escalas del Báltico, para todo lo cual empleó tres años. El informe presentado por Chone era realmente completo, informaba del mercado ruso, de las costumbres de dicho Imperio y, sobre todo, de la presencia de las otras potencias competidoras en la zona, destacándose a los ingleses y holandeses, que tenían un lucrativo comercio de productos españoles y americanos. Una vez firmemente establecido en su casa comercial, Chone solicita el cargo de Cónsul español en San Petersburgo, a imagen del que Rusia tenía entonces en Cádiz, pero que no se le concedió³⁰.

Posteriormente se establecerá en San Petersburgo la Casa catalana de Milans y Compañía, en cuyos comienzos debió buscar ayuda en la holandesa de Verneda y Compañía, para llevar a buen fin su comercio de importación de tablazonas hacia Bilbao, y por disposición de la Casa de Don Bernardo Wevell y Strauch³¹.

Luego se unirá la Casa Comercial de Colombí y, a instancias de ésta y de Don Estevan Zenowief, en representación de la Zarina, para comerciar con lanas españolas, la Casa de Don Patricio Joyes y Compañía, en 1782³². Ya en 1783 esta lista se verá aumentada por la Casa Goosens e hijos, de Bilbao³³.

Ahora bien, toda esta labor, cimentada en el trabajo de los diversos Ministros y Embajadores españoles en el Imperio Ruso a lo largo del

³⁰ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Historial de don Felipe Chone.

³¹ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Don Pedron Normande a don Antonio de la Cuadra y a don Julián López de Ayllón. San Petersburgo, 27 de mayo de 1777.

³² AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Don Isidro Pérez al conde de Floridablanca. Soria, 12 de febrero de 1782.

³³ AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Don Manuel Antonio Muñoz y Goofseus a don José Andoaga. Madrid, 21 de Febrero de 1783.

siglo XVIII, va a peligrar muy gravemente por la conducta de Chone. De bemos admitir que Don Felipe Chone era un hombre despierto, audaz e inteligente en el campo de los negocios, y que gracias a él se instalaron estas relaciones hispano-rusas, pero este hombre tan competente en un principio, una vez logra hacerse dueño de la situación y creyéndose imprescindible para los intereses españoles en aquellas potencias, deja de desarrollar su labor y se dedica a explotar a las otras casas comerciales hispanas, robar salarios y pagos creyéndose a salvo de la autoridad de la Corona española, y a favorecer a los extranjeros más que a sus compatriotas, en resumidas cuentas, desbarata en muy poco tiempo el trabajo de varias décadas. El primero en denunciar de manera contundente dicha conducta, fue el socio de Felipe Chone en los Asientos de arboladuras, maderas, cáñamos y betunes del Norte, y que era el Conde de Clonard³⁴. A estas quejas de Clonard se van a sumar otras muchas, destacando los informes de Lacy, Manuel Delitala, la viuda de Aulary, Manuel Sánchez, Manuel Muñoz o la de Jacobo Solary. Todas coinciden en recalcar que Don Felipe Chone:

"mantenía un tren de vida como el de un embajador, gran mesa, muchos criados, ninguna aplicación a las ventas, ni en los individuos de la Casa; que a los compradores se les despreciaba en perjuicio de las utilidades de las ventas, que a los cobradores se les mandaba volver muchas veces ... se publicaban las órdenes, y se alteraban los precios..."

A esto hay que añadir sus "beleidades y violencias", junto con "que no tiene religión, ni alienta palabra de verdad", un descubrimiento tardío de esta conducta, que se vio agravada por la lentitud administrativa que tardó algo más de cuatro años en destituirlo³⁵

A modo de conclusiones podemos afirmar que los momentos más pujantes del comercio español con Rusia se dan a partir de la creación de la Casa Chone y Múzquiz, en representación del marqués de Lacy, en 1766. Aunque esta casa tenía su sede en Cádiz, gran parte del comercio lo hacía desde Bilbao, ya que Felipe Chone tuvo su formación en dicha ciudad y así lo prefería, y de esta manera escapaba al control directo de sus superiores gaditanos. Esta primera casa tuvo, igualmente, la misión de estudiar los puertos del Golfo de Finlandia y el Báltico³⁶

Posteriormente se instala la Casa Milans y Colombí, con sede en Barcelona, al igual que la de Joyes y Compañía, por mediación de Don

34 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. El conde de Clonard al marqués de Grimaldi. Madrid, 31 de mayo de 1776.

35 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Extracto de las quejas que ha recibido el conde de Clonard, como de los informes del carácter, conducta y operaciones de don Felipe Chone. Varios lugares, 8 de Marzo de 1774.

36 AGS, Secretaría de Estado, leg. 6612. Historial de don Felipe Chone.

Estevan de Zenowief. Y, finalmente, en 1783, la Casa Groosens e hijos, de Bilbao, aprovechando que las anteriores casas realizaban el 45-50% de su comercio por dicha ciudad.

Los españoles intentarán introducir sus productos por San Petersburgo y, posteriormente, ampliarán sus casas a Cronstadt y Moscú, estas últimas para fomentar el comercio de grana, palo de Campeche, índigo, drogas y quina, hacia Persia. Los productos fundamentales de este comercio eran: cacao, café, chocolate, cochinilla, carmín, índigo de Guatemala y Santo Domingo, aloe, tabaco y añil. Para hacernos una idea de este comercio tomaremos el ejemplo del año 1783, en que las casas Milans y Chone llevaron mercancías por valor de 2.158.596 reales, y trajeron de allá otras por un montante de 5.729.135 reales, esta diferencia de la balanza estaba motivada por la sencilla razón de que los ingleses eran los vendedores de nuestros frutos allá y no España, que tenía el engorroso comercio de los cáñamos para la Real Armada. Con todo, no podemos emplear unas cifras exactas en cuanto a los productos llevados a Rusia, debido a que estos eran manipulados tanto por los rusos como por Felipe Chone en su propio beneficio, cambiando datos y engañando sobre los navíos que allá llegaban, enviando informes falsos y arbitrarios, difíciles, sino imposibles de ser rectificadas. Pero queda fuera de toda duda que el comercio de estos frutos americanos estaba en manos inglesas en un 85%, y que muchas veces los adquirían en Bilbao, de donde partía el 45-50%, según el año, de las naves españolas que iban a Rusia en misión comercial, y el 99% de las que iban en misión oficial.

ARCHIVOS:

ARCHIVO GENERAL DE SIMANCAS: Secretaría de Estado, Negociación de Rusia, legajos 6609 6659. Correspondencia de los años 1724-1788.

BIBLIOGRAFÍA:

- ALMODÓVAR, Marqués de : Correspondencia diplomática del Marqués de Almodovar, Ministro plenipotenciario cerca de la Corte de Rusia, 1761-1763. **tomo 108. Madrid, 1893.**
- CANTILLO, Alejandro del : Tratados, convenios y declaraciones de paz y comercio que han hecho con las potencias extranjeras los monarcas españoles de la Casa de Borbón desde el año 1700 hasta el día. Madrid, 1843.
- GREPPI, Giuseppe: Révélations diplomatiques sur les relations ae la Sardaigne avec l'Autriche et la Russie pendant la première et la deuxième coalition tirées de la correspondance officielle et inédite des ambassadeurs de Sardaigne à Saint Petersburg. París, 1859.
- HARLOW, Vincent T.: The founding of the Second British Empire, 1763-1793. Londres, 1952
1 964
- PIERLING, Paul: La Russie et le Saint Siège. Etudes diplomatiques. Tomos IV y V. París, 1912.
- SCHOP SOLER, Ana María: Die spanisch-russischen Beziehungen im 18. Jahrhundert. Wiesbaden, 1970.

VICTOR JAVIER VEGA VIERA

SOMMA, Carlo Di: Una mission diplomatique du marquis de Gallo à Saint Petersbourg en 1799'
Nápoles, 1910.
VILA VILAR, Enriqueta: Los rusos en América. Sevilla, 1966.
VÜLKL, Ekkehard: Russland und Lateinamerika. Wiesbaden, 1968.